การศึกษาและพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ปริญญานิพนธ์

ของ

วุฒิชัย จงคำนึงศีล

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาการให้คำปรึกษา
ตุลาคม 2547
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

การศึกษาและพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

บทคัดย่อ

ของ

วุฒิชัย จงคำนึงศีล

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษาดุษฎีบัณฑิต สาขาจิตวิทยาการให้คำปรึกษา
ตุลาคม 2547

วุฒิชัย จงคำนึงศีล. (2547). *การศึกษาและพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม*. ปริญญานิพนธ์. กศ.ด. (จิตวิทยาการให้คำปรึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. คณะกรรมการควบคุม : รองศาสตราจารย์ ดร.คมเพชร ฉัตรศุภกุล, ศาสตราจารย์ ดร. ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์, รองศาสตราจารย์ ดร.สมสรร วงษ์อยู่น้อย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีความมุ่งหมายสำคัญเพื่อศึกษาและพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม คือ ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ที่ขึ้นทะเบียนเป็นสมาชิกพันธมิตรธุรกิจของสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (ISMED) ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 500 คน และกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม คือ นักศึกษาระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 หลักสูตร 4 ปี และ 5 ปี สาขาวิชาเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาวิทยาการคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารสากล และสาขาวิชาเทคโนโลยีสถาปัตยกรรม ปีการศึกษา 2547 ที่มีคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ตั้งแต่เปอร์เซ็นไทล์ที่ 25 ลงมา จำนวน 15 คน

ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม พบว่า องค์ประกอบของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ประกอบด้วย 15 องค์ประกอบ ได้แก่ การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ การใฝ่รู้ การวางแผน การตัดสินใจ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ ความอดทน กล้าเสี่ยง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร การเป็นผู้นำ และการปรับตัว โมเดลโครงสร้างมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ มีน้ำหนักองค์ประกอบมาตรฐานอยู่ในเกณฑ์สูงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และสามารถวัดองค์ประกอบของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมได้

2. นักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี จำนวน 15 คน ที่เข้าร่วมโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิดเพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม มีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

A STUDY AND DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURIAL CHARACTERISTICS

AN ABSTRACT

BY

WUTTICHAI CHONGKUMNUNGSIL

Presented in partial fulfillment of the requirements
for the Doctor of Education degree in Counseling Psychology
at Srinakharinwirot University
October 2004

Wuttichai Chongkumnungsil. (2004). *A Study and Development of Small and Medium Entrepreneurial Characteristics*. Dissertation, Ed. D. (Counseling Psychology). Bangkok : Graduate School Srinakharinwirot University. Advisor committee : Assoc. Prof. Dr. Khompet Chatsupakul, Prof. Dr. Pongpan Kirdpitak, Assoc. Prof. Dr. Somsan Wongyounoi.

The purposes of this research were to study and develop the Small and Medium Entrepreneurial Characteristics. A total of 500 Small and Medium Entrepreneurial (SME) alliances of the Institute for Small and Medium Entreprises Development (ISMED) participated in the study of small and medium entrepreneurial characteristics. Fifteen first year students of Bachelor degree, 4 and 5 year programs, in Computer Technology, Computer Sciences, English for International Communication and Architectural Technology of Rajamagala Institute of Technology, Nonthaburi Campus, in the academic year 2004 were selected to participate in the cognitive group counseling program emphasizing on small and medium entrepreneurial characteristics. These fifteen students' s scores on the Small and Medium Entrepreneurial Characteristics were lower than twenty – fifth percentile.

The results of the study were as follows.

1. The confirmatory factor analyses confirmed that the small and medium entrepreneurial characteristics of the SME alliances could be characterized into 15 factors: self-understanding and self-acceptance, creativity, curiosity, planning, decision making, self-confidence, responsibility, honesty, tolerance, risk-taking, achievement motives, human relationships, communication, leadership and adjustment. These 15 facters had high factor loading at .01 level. The structural model was congruent with the empirical data and could be able to measure the SME alliances' Small and Medium Entrepreneurial characteristics factors.

2. The Small and Medium Entrepreneurial characteristics of the students participated in the cognitive group counseling program emphasizing on small and medium entrepreneurial characteristics significantly increased at .01 level.

งานวิจัยนี้ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัย

จาก

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ปริญญานิพนธ์
เรื่อง
การศึกษาและพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ
ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ของ
นายวุฒิชัย จงคำนึงศีล

ได้รับอนุมัติจากบัณฑิตวิทยาลัยให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการศึกษาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาการให้คำปรึกษา
ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

.....คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เพ็ญสิริ จีระเดชากุล)
วันที่ 15 เดือน ตุลาคม พ.ศ. 2547

คณะกรรมการสอบปริญญานิพนธ์

.....ประธาน
(รองศาสตราจารย์ ดร.คมเพชร ฉัตรศุภกุล)

.....กรรมการ
(ศาสตราจารย์ ดร.ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์)

.....กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร. สมสรร วงษ์อยู่น้อย)

.....กรรมการที่แต่งตั้งเพิ่มเติม
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทศวร มณีศรีขำ)

.....กรรมการที่แต่งตั้งเพิ่มเติม
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สิริลักษณ์ หาญวัฒนานุกูล)

ประกาศคุณูปการ

ปริญญานิพนธ์นี้สำเร็จลุล่วงได้เป็นอย่างดีด้วยความเมตตากรุณาอย่างยิ่ง จาก รองศาสตราจารย์ ดร. คมเพชร ฉัตรศุภกุล ประธานกรรมการควบคุมปริญญานิพนธ์ ศาสตราจารย์ ดร. ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ และ รองศาสตราจารย์ ดร.สมสรร วงษ์อยู่น้อย กรรมการควบคุมปริญญานิพนธ์ ที่เสียสละเวลา กำลังกาย และกำลังใจอันมีค่าในการช่วยเหลือแนะนำการทำงานวิจัยนี้ทุกขั้นตอน จนสำเร็จสมบูรณ์ ทำให้ผู้วิจัยได้เรียนรู้ เกิดประสบการณ์ และตระหนักถึงคุณค่าของงานวิจัย ตลอดจนการเป็นตัวอย่างด้านความเป็นครูที่ทุ่มเทให้กับลูกศิษย์ด้วยความมานะ อดทน และต้องการเห็นความสำเร็จของลูกศิษย์ ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความเมตตากรุณาของท่าน จึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร. ประดินันท์ อุปรมัย รองศาสตราจารย์ ดร.วรพจน์ ศรีวงษ์คล รองศาสตราจารย์ ดร.สบสันติ์ อุตกฤษฏ์ อาจารย์ ดร.สมยศ เจตเจริญรักษ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สิริลักษณ์ หาญวัฒนานุกูล ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ดารณี คำแหง และอาจารย์ชุติภา โอภาสานนท์ ผู้ทรงคุณวุฒิ ที่ให้ความกรุณาในการตรวจเครื่องมือในการวิจัยด้วยความเสียสละ ชี้แนะแนวทางที่เป็นประโยชน์ในการวิจัย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทศวร มณีศรีขำ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สิริลักษณ์ หาญวัฒนานุกูล กรรมการแต่งตั้งเพิ่มการสอบปากเปล่าปริญญานิพนธ์ ที่ให้ความอนุเคราะห์เสียสละเพื่อเป็นกรรมการแต่งตั้งเพิ่มการสอบปากเปล่าปริญญานิพนธ์ และให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อการวิจัย ผศ.เรวดี อินทรกำเนิด รศ.ดร.ชนะ กสิภาร์ ครู อาจารย์ทุกท่าน ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้แก่ผู้วิจัย และนักวิชาการทั้งในและต่างประเทศ ที่ปรากฏนามในปริญญานิพนธ์ฉบับนี้ ที่ทำให้ได้ความรู้จากผลงานวิชาการของท่านทั้งหลาย ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้

ขอขอบคุณ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ที่ให้ทุนอุดหนุนการศึกษา ครูอาจารย์สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลทุกท่าน และคุณสุเทพ สิงห์ตะคุ ที่ให้กำลังใจ ให้การช่วยเหลือสนับสนุนผู้วิจัยตลอดมา จนสำเร็จการศึกษา

อาจารย์ นิธิพัฒน์ เมฆขจร ดร.วันเพ็ญ สมภพรุ่งโรจน์ อาจารย์ศันสนีย์ นาคะสนธิ์ คุณธนพล ตวงรัตน์ และคณะที่ให้ความช่วยเหลือในการวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัยครั้งนี้ คุณปรินดา ไทยฤทธิ์ ที่ให้ความช่วยเหลือในการพิมพ์และตรวจทานงานวิจัยครั้งนี้ กลุ่มนิสิตปริญญาเอก สาขาจิตวิทยาการให้คำปรึกษา รุ่นที่ 1 น้องรุ่นสอง รุ่นสามทุกคน ที่ให้การช่วยเหลือแลกเปลี่ยนประสบการณ์ และเป็นกำลังใจให้ซึ่งกันและกัน จนสำเร็จการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งและขอขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้

คุณงามความดีของปริญญานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบบูชาบิดามารดา ครูอาจารย์ และผู้มีพระคุณทุกท่านที่กล่าวมาและผู้ที่เกี่ยวข้องที่ไม่ได้กล่าวนามที่ให้การช่วยเหลือ และเป็นกำลังใจจนประสบผลสำเร็จในครั้งนี้

วุฒิชัย จงคำนึงศีล

สารบัญ

บทที่		หน้า
1	บทนำ	1
	ภูมิหลัง	1
	ความมุ่งหมายของการวิจัย	6
	ความสำคัญของการวิจัย	6
	ขอบเขตของการวิจัย	6
	การกำหนดกลุ่มประชากรและตัวอย่าง	7
	ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา	8
	นิยามศัพท์เฉพาะ	9
	สมมติฐานการวิจัย	14
	กรอบแนวคิดการวิจัย	15
2	เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	17
	คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	19
	การจัดสนทนากลุ่ม (Focus Groups)	54
	เทคนิคการสัมภาษณ์	58
	ทฤษฎีการจัดบุคลิกภาพของไอแซงค์	60
	การวิเคราะห์องค์ประกอบ	65
	การพัฒนาแบบประเมินทางจิตวิทยา	88
	การให้คำปรึกษาและการใช้แบบประเมินสำหรับการให้คำปรึกษา	111
	ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบการรู้คิด (Cognitive Counseling Theory)	151
3	วิธีดำเนินการวิจัย	158
	การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง	158
	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	163
	การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	163
	การเก็บรวบรวมข้อมูล	173
	การวิเคราะห์ข้อมูล	173
	สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	174

สารบัญ (ต่อ)

บทที่		หน้า
4	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	177
	สัญลักษณ์ในการวิเคราะห์และการแปลผล	177
	การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล	180
	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	181
5	สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	205
	ความมุ่งหมายของการวิจัย	205
	ขอบเขตการวิจัย	205
	การกำหนดกลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	205
	ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา	206
	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	208
	การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	208
	การเก็บรวบรวมข้อมูล	214
	การวิเคราะห์ข้อมูล	215
	สรุปผลการวิจัย	216
	อภิปรายผล	221
	ข้อเสนอแนะ	223
บรรณานุกรม		225
ภาคผนวก		224
ภาคผนวก ก.	รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (IOC) รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิที่เข้าร่วมการจัดสนทนากลุ่ม และการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก	224
ภาคผนวกข.	ผลความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญในการแสดงหลักฐานความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา	248
ภาคผนวกค.	ผลการวิเคราะห์ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ	264

สารบัญ (ต่อ)

ภาคผนวก หน้า

ภาคผนวกง. ผลการวิเคราะห์ค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จำนวน 87 ข้อ 268

ภาคผนวก จ. ผลการวิเคราะห์ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ และค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จำนวน 87 ข้อ 271

ภาคผนวก ฉ. ภาพการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ก่อนและหลังปรับโมเดลโครงสร้าง 274

ภาคผนวก ช. คู่มือดำเนินการประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม 306

ภาคผนวก ซ. การแสดงหลักฐานความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาโดยผู้เชี่ยวชาญ (IOC)..... 322

ภาคผนวก ฌ. โปรแกรมและรายละเอียดโปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด 324

ภาคผนวก ญ. แบบประเมินที่สร้างขึ้นเพื่อให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา 449

ภาคผนวก ฎ. ภาพประกอบและกราฟเปรียบเทียบผลรายด้านก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด..... 495

ประวัติผู้วิจัย 512

บัญชีตาราง

ตาราง หน้า

1 สรุปความถี่คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จากการศึกษาเอกสารตำราและงานวิจัย 33

2 การเปรียบเทียบความหมายของการวิเคราะห์องค์ประกอบ 68

3 คะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี 160

4 ระยะเวลาในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด 171

5 ค่าสถิติพื้นฐานของคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม ขนาดย่อมรายด้านและโดยรวม 182

6 ค่าความเบ้ ความโด่ง และความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของความเบ้และความโด่ง ของคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม รายด้านและโดยรวม 183

7 ความถี่และร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จำแนกตามเพศ อายุ วุฒิการศึกษา ระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ 186

8 ค่าน้ำหนักองค์ประกอบและค่าดัชนีทดสอบประสิทธิภาพของโมเดลวิเคราะห์ องค์ประกอบเชิงยืนยันของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม 188

9 ค่าเมตริกซ์ความคลาดเคลื่อนมาตรฐานในการเปรียบเทียบความกลมกลืน..... 191

10 ค่าความเชื่อมั่นแอลฟา ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าความคลาดเคลื่อน มาตรฐานของการประเมินรายด้าน และโดยรวมทั้งฉบับ ของแบบประเมิน คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม..... 196

11 เกณฑ์ปกติโดยรวมของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม 198

12 เกณฑ์ปกติรายด้าน ตำแหน่งเปอร์เซ็นไทล์ และคะแนนทีปกติของแบบประเมิน คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม 199

13 เปรียบเทียบคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ก่อนและหลังการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด 202

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง หน้า

14 ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ (t) ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม 265

15 ค่าความเชื่อมั่น (α-Coefficient) ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม 269

16 ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ (t) และค่าความเชื่อมั่น (α) ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม 272

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ หน้า

1 การแสดงกรอบการวิจัย..... 16

2 ตัวอย่างแสดงการจัดระบบระดับชั้นบุคลิกภาพ 60

3 โมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ 71

4 ความสัมพันธ์ระหว่างการคิด การมอง อารมณ์ พฤติกรรม และปฏิบัติโต้ตอบ ที่แสดงออกทางกาย 157

5 แสดงขั้นตอนการวิจัย 172

6 การแจกแจงคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม ขนาดย่อมโดยรวม ของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน 185

7 กราฟคิวพล็อต (Q-Plot) แสดงความสัมพันธ์ระหว่างค่าความคลาดเคลื่อน กับค่าควอไทล์ปกติ หลังการปรับโมเดล 195

8 เส้นภาพแสดงคะแนนการเปรียบเทียบผลการพัฒนาคุณลักษณะการเป็น ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมก่อนและหลังการโดยการให้คำปรึกษา แบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด 203

9 การแจกแจงคะแนนด้านกล้าเสี่ยง สำหรับการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน 496

10 การแจกแจงคะแนนด้านความอดทน สำหรับการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน..... 496

11 การแจกแจงคะแนนด้านความคิดสร้างสรรค์ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน 497

12 การแจกแจงคะแนนด้านความเชื่อมั่นในตนเอง สำหรับการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน 497

13 การแจกแจงคะแนนด้านการเป็นผู้นำ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน..... 498

14 การแจกแจงคะแนนด้านการตัดสินใจ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน 498

บัญชีภาพประกอบ (ต่อ)

ภาพประกอบ หน้า

15 การแจกแจงคะแนนด้านมนุษยสัมพนธ์ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน 499

16 การแจกแจงคะแนนด้านการติดต่อสื่อสาร สำหรับการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน 499

17 การแจกแจงคะแนนด้านความซื่อสัตย์ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน 500

18 การแจกแจงคะแนนด้านการใฝ่รู้ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน 500

19 การแจกแจงคะแนนด้านการปรับตัว สำหรับการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน 501

20 การแจกแจงคะแนนด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน 501

21 การแจกแจงคะแนนด้านการวางแผน สำหรับการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน 502

22 การแจกแจงคะแนนด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน..... 502

23 การแจกแจงคะแนนด้านความรับผิดชอบ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน 503

24 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านกล้าเสี่ยง 504

25 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านความอดทน 504

บัญชีภาพประกอบ (ต่อ)

ภาพประกอบ หน้า

26 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านความคิดสร้างสรรค์ 505

27 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง 505

28 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านการเป็นผู้นำ 506

29 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านการตัดสินใจ 506

30 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านมนุษยสัมพันธ์ 507

31 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านการติดต่อสื่อสาร 507

32 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านความซื่อสัตย์ 508

33 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านการใฝ่รู้ 508

บัญชีภาพประกอบ (ต่อ)

ภาพประกอบ หน้า

34 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านการปรับตัว 509

35 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ 509

36 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านการวางแผน 510

37 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง 510

38 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านความรับผิดชอบ..... 511

บทที่ 1
บทนำ

ภูมิหลัง

เนื่องจากประเทศไทยเกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจตกต่ำ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 ทำให้เกิดผลกระทบต่อสังคมทั้งทางตรงและทางอ้อม ได้แก่ แรงงานถูกออกจากงาน ผู้ประกอบการปิดกิจการ ส่งผลให้ประเทศชาติขาดรายได้เพราะไม่มีการจ้างงาน (ศูนย์พัฒนาทางธุรกิจชุมชน. 2545 : 1) รัฐบาลจึงมีนโยบายพัฒนาเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ขึ้นโดยมอบให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรมร่วมกับสถาบันอุดมศึกษาดำเนินการฝึกอบรมพัฒนาเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อเป็นการเพิ่มผู้ประกอบการหรือเถ้าแก่ให้มีจำนวนมากขึ้น (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. 2545 : 1)

สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล มีฐานะเป็นสถาบันอุดมศึกษาในสังกัดกระทรวงศึกษาธิการ ได้รับการสถาปนาขึ้นเมื่อปีพุทธศักราช 2518 จัดการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญา ระดับปริญญาตรี และระดับประกาศนียบัตรชั้นสูง นอกจากนี้ยังทำการวิจัยส่งเสริมการศึกษาทางด้านวิชาชีพ ให้บริการทางวิชาการแก่สังคม ทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรมและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม โดยมีปรัชญามุ่งพัฒนากำลังคนให้มีคุณสมบัติพร้อมที่จะประยุกต์และพัฒนาเทคโนโลยี เพื่อการพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจของประเทศไทย จัดการศึกษาในระดับปริญญาตรี ประกอบด้วย 16 คณะ และ 35 วิทยาเขต (สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล. 2546 : 1) วิทยาเขตนนทบุรี เป็นวิทยาเขตส่วนภูมิภาคสังกัดสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล จัดการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง และระดับปริญญาตรี ทำการส่งเสริมการศึกษาด้านวิชาชีพ และให้บริการทางวิชาการแก่สังคม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ (สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล. 2547 : 8)

1. ผลิตและพัฒนากำลังคนในสาขาวิชาช่างอุตสาหกรรม บริหารธุรกิจ ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง และระดับปริญญาตรี
2. ผลิตและพัฒนากำลังคนในสาขาวิชาชีพที่มีคุณภาพ คุณธรรม จริยธรรม
3. ทำการวิจัยและส่งเสริมกำลังคนในสาขาวิชาชีพให้สามารถปฏิบัติงานได้จริงและสอดคล้องกับการพัฒนาประเทศ
4. ทำการวิจัยและส่งเสริมการศึกษาทางด้านวิชาชีพ
5. ให้การบริการทางวิชาการทางสังคม
6. ทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรมและส่งเสริมการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

จากรายงานสถิติการศึกษา ปีการศึกษา 2545 มีบัณฑิตที่สำเร็จการศึกษาทั้งสิ้น 11,960 คน (สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล. 2546 : 159)

จากการสำรวจภาวะการหางานทำของบัณฑิต รุ่นปีการศึกษา 2545 ซึ่งเป็นบัณฑิตที่สำเร็จการศึกษาเมื่อเดือนมีนาคม 2546 สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลได้ทำการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลจากบัณฑิต จำนวน 14,774 คน บัณฑิตให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม จำนวน 14,743 คิดเป็นร้อยละ 99.79 จากการสำรวจ พบว่า ส่วนใหญ่บัณฑิตมีงานทำแล้วจำนวน 10,589 คน คิดเป็นร้อยละ 71.82 กำลังศึกษาต่อจำนวน 332 คน คิดเป็นร้อยละ 2.25 และยังมิได้ทำงาน จำนวน 3,822 คน คิดเป็นร้อยละ 25.93 สำหรับประเภทของงานที่บัณฑิตทำส่วนใหญ่บัณฑิตจะทำงานในหน่วยงานเอกชน ร้อยละ 74.14 รองลงมาได้แก่ ทำงานเป็นลูกจ้างในส่วนราชการร้อยละ 8.88 ประกอบกิจการส่วนตัวหรือเป็นผู้ประกอบการ ร้อยละ 5.99 ทำงานในหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 4.81 ฯลฯ ตามลำดับ(สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล. 2545) จากข้อมูลพบว่านักศึกษาที่สำเร็จการศึกษาประกอบอาชีพส่วนตัว หรือเป็นผู้ประกอบการจำนวนที่น้อยมาก และนักศึกษาหรือบัณฑิตยังมิได้ทำงานอีกร้อยละ 25.93 ถือว่ายังเป็นปริมาณที่ค่อนข้างสูง และที่สำคัญข้อมูลนักศึกษาหรือบัณฑิตนิยมทำงานเป็นลูกจ้างสูงกว่าการประกอบอาชีพอิสระถึงร้อยละ 80 ดังนั้น จึงสมควรส่งเสริมให้นักศึกษาหันมาสนใจประกอบอาชีพผู้ประกอบการให้มากขึ้นโดยเฉพาะธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมเพราะธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมเป็นกิจการที่เอื้ออำนวยเหมาะสมสำหรับผู้เริ่มลงทุนรายใหม่ เนื่องจากการประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมมีความเป็นอิสระเพราะเจ้าของเป็นผู้บริหารงานและตัดสินใจด้วยตนเอง ผู้สนใจลงทุนรายใหม่ประสบการณ์ยังไม่มากและใช้เงินทุนไม่สูง ถ้ามีการพลาดพลั้งเกิดขึ้นก็ยังไม่เสียหายมากนักและที่สำคัญการดำเนินงานของธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ใช้แรงงานในครอบครัว ไม่มีค่าล่วงเวลา ไม่มีค่าคำปรึกษาแนะนำใช้ต้นทุนที่ต่ำ และประเภทธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมมีให้เลือกที่เหมาะสมกับนักลงทุนใหม่นั้น จัดแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ ธุรกิจการผลิต ธุรกิจการจำหน่าย (การค้าส่งและการค้าปลีก) และธุรกิจการบริการ ประกอบกับในปัจจุบันนี้ รัฐบาลได้ให้ความสำคัญต่อธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมว่าเป็นหน่วยงานสำคัญของประเทศในการจ้างงาน โดยเฉพาะในภาวะเกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจเจ้าของธุรกิจขนาดใหญ่ลดการจ้างคนงานและหน่วยงานราชการลดอัตรากำลังข้าราชการ ทำให้เกิดการว่างงานขึ้นในภาวะเช่นนี้ นักศึกษาหรือบัณฑิตจบใหม่มีโอกาสที่จะสร้างงานให้กับตนเองด้วยการเป็นเจ้าของกิจการขนาดย่อม (ชุติภา โอภาสานนท์ 2543 : 30)

ในการเลือกประกอบอาชีพยังมีสิ่งที่จะต้องคำนึงถึง ก็คือคุณลักษณะหรือบุคลิกภาพของคน สำเนาว์ ขจรศิลป์ (จิระศักดิ์ วิตตะ. 2535 : 35 ; อ้างอิงจาก สำเนาว์ ขจรศิลป์. 2520 : 2) ให้ความเห็นเกี่ยวกับการเลือกประกอบอาชีพไว้ว่า อาชีพแต่ละอาชีพมีความแตกต่างกันมาก อาชีพบางอย่างอาจจะเหมาะสมกับบุคลิกภาพของคนหนึ่ง แต่ก็อาจไม่สอดคล้องกับบุคลิกภาพของอีกคนหนึ่ง การเลือกประกอบอาชีพให้เหมาะสมกับบุคลิกภาพ ความสนใจ ความถนัด ของแต่ละบุคคลจึงมีความสำคัญมาก คนที่เลือกประกอบอาชีพที่เหมาะสมกับตนย่อมเกิดความเพลิดเพลิน และเกิดความสุขในการทำงาน และยังมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพมาก ในทางตรงกันข้าม ถ้าบุคคลประกอบอาชีพที่ไม่เหมาะสมกับตนเองแล้วก็จะเกิดความเบื่อหน่ายในการทำงาน และเนื่องจากคนเราต้องใช้เวลาในการประกอบอาชีพภายหลังจากการศึกษาเป็นเวลานาน ถึงหนึ่งในสามของชีวิต หรือประมาณ 100,000 ชั่วโมง การที่จะต้องอดทนต่อกิจกรรมที่น่าเบื่อหน่ายเป็นระยะเวลาอันแสนนาน เช่นนี้ จึงทำให้ชีวิตของคนไม่มีความสุข การประกอบอาชีพที่ไม่เหมาะสม หรือไม่สอดคล้องกับบุคลิกภาพ ความสนใจ และความถนัด นอกจากจะมีโอกาสประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพน้อยแล้วยังเป็นการทรมานชีวิตอีกอย่างหนึ่งด้วย ดังนั้นบุคคลที่จะประกอบอาชีพเป็นผู้ประกอบการหรือประกอบอาชีพอิสระนอกเหนือจากจะต้องมีเงินทุน มีความรู้ มีประสบการณ์ แล้วยังต้องพิจารณาถึงลักษณะเฉพาะตัวด้วยว่า เหมาะสมที่จะเป็นผู้ประกอบการได้หรือไม่ เพราะฉะนั้นจึงมีหลายท่านได้กล่าวถึงคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ ได้แก่ ผุสดี สุมาคม และเกศินี วิฑูรชาติ (2529 : 36-40) ได้กล่าวถึงคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการว่าประกอบด้วยคุณลักษณะทั้ง 5 ด้าน ดังนี้ คือแรงผลักดันความสามารถด้านจิตใจ ความสามารถด้านมนุษยสัมพันธ์ ความสามารถด้านการติดต่อสื่อสาร และความรู้ทางด้านเทคนิค นอกจากนี้ดำรงศักดิ์ ชัยสนิท และ สุนี เลิศแสวงกิจ (2538 : 13) ก็กล่าวถึงบุคคลที่เป็นผู้ประกอบการจะต้องมีคุณลักษณะดังนี้ คือ มีความสามารถด้านเทคนิค ความคิดริเริ่ม มีวิจารณญาณที่ดี เฉลียวฉลาด มีลักษณะความเป็นผู้นำ และมีความเข้าใจในเรื่องต่างๆ ได้ง่าย มีความกล้าหาญ รับผิดชอบ อดกลั้น และเชื่อมั่นในตนเอง ฯลฯ อีกไม่นาน สมชาย หิรัญกิตติ และ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2542 : 21) ได้มีการกล่าวถึงคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีคุณลักษณะดังนี้ มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ค่อนข้างสูง เชื่อมั่นและมั่นใจในตนเอง กล้าเสี่ยง ไม่กลัวความล้มเหลว มีความสามารถด้านการคิดริเริ่มใหม่ๆ มีความสามารถด้านมนุษยสัมพันธ์ มีความสามารถด้านการจูงใจผู้อื่น มีศิลปะการปกครองคน มีทักษะด้านการติดต่อสื่อสารดี มีความสามารถด้านการบริหาร อีกสองปีถัดมา อำนาจ ธีระวนิจ (2544 : 6-8)

ก็ได้กล่าวถึงคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ คือ เป็นบุคคลที่ต้องการความสำเร็จ มีความรับผิดชอบ ยอมรับความเสี่ยง เชื่อมั่นตนเอง มีพลังสูง มุ่งอนาคต และอดทนต่อแรงเสียดทาน

ดังนั้นการที่จะทราบหรือตรวจสอบได้ว่าบุคคลใดมีศักยภาพหรือมีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการมากน้อยเพียงใด จำเป็นต้องมีวิธีการตรวจสอบซึ่งก็สามารถทำได้หลายวิธีได้แก่ การสังเกต การสัมภาษณ์และการใช้แบบประเมิน (เชิดศักดิ์ โฆวาสินธุ์. 2520 : 20-37) ผู้วิจัยจึงเห็นสมควรว่าการใช้แบบประเมินจะทำให้ตรวจสอบได้ว่าบุคคลนั้นมีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการได้ชัดเจนและสามารถนำไปใช้ในการประเมินสำหรับการให้คำปรึกษาเพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมแก่นักศึกษาเพราะแบบประเมินเป็นเครื่องมือที่มีคุณภาพที่ดำเนินการสร้างและพัฒนาจนได้มาตรฐาน โดยมีตัวบ่งชี้คุณภาพของแบบประเมินนั้นๆ

ทั้งนี้ บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์ (2545 : 69-74) ได้กล่าวถึงตัวบ่งชี้คุณภาพของแบบประเมินทั้งฉบับไว้ว่า จะต้องประกอบด้วย การหาความเที่ยงตรง ซึ่งหมายถึงระดับของหลักฐานที่สามารถสนับสนุนการลงความเห็นจากข้อมูลที่ได้จากเครื่องมือนั้น ซึ่งแบ่งตามหลักฐานพยานเป็นสามชนิดคือ ความเที่ยงตรงตามเนื้อหา ความเที่ยงตรงตามเกณฑ์ และความเที่ยงตรงตามโครงสร้าง นอกจากความเที่ยงตรงแล้ว ความเชื่อมั่นก็เป็นอีกดัชนีหนึ่งที่ชี้ถึงคุณภาพของแบบประเมิน ซึ่งการหาความเชื่อมั่นจะสามารถพิจารณาได้จากสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างเครื่องมือหรือแบบประเมินที่คู่ขนานกันสองชุด หรือจากความสอดคล้องของคะแนนส่วนย่อยของแบบประเมิน ค่าความเชื่อมั่นจะมีค่าอยู่ระหว่าง 0.0 ถึง +1.0 กล่าวโดยสรุปแล้ว การสร้างแบบประเมินที่เป็นมาตรฐานและมีคุณภาพขึ้นมาสักชุดหนึ่ง สิ่งที่ขาดไม่ได้ก็คือ การหาคุณภาพของแบบประเมินนั้น การหาคุณภาพของแบบประเมินที่สร้างขึ้นนั้นจะกระทำได้โดยการแสดงหลักฐานความเที่ยงตรง ความเชื่อมั่น และสุดท้ายก็สามารถนำแบบประเมินไปใช้เพื่อประเมินกับกลุ่มบุคคลที่ต้องการ แล้วนำคะแนนที่ได้มาจัดทำเป็นเกณฑ์ปกติ (Norms) การหาเกณฑ์ปกติ ล้วน สายยศ และ อังคณา สายยศ (2539 : 313-314) กล่าวว่า เกณฑ์ปกติ (Norms) เป็นข้อเท็จจริงทางสถิติที่บรรยายการแจกแจงของคะแนนจากประชากรที่นิยามไว้อย่างดีแล้วและเป็นคะแนนตัวที่จะบอกระดับความสามารถของผู้สอบว่าอยู่ในระดับใดของกลุ่มประชากร สอดคล้องกับ บุญศรี พรหมมาพันธุ์ (2535 : 565) กล่าวว่าเกณฑ์ปกติใช้แทนชุดคะแนนผลการประเมินของบุคคลที่เป็นกลุ่มมาตรฐาน เพื่อใช้เปรียบเทียบในการตีความหมายของคะแนนการประเมินแต่ละคน คะแนนที่ใช้ในเกณฑ์ปกติจึงมักแปลงให้อยู่ในรูปคะแนนมาตรฐานและเปอร์เซ็นไทล์หรืออาจแสดงในรูปของ อายุ เพศ ระดับชั้น เป็นต้น

ดังนั้นแบบประเมินจึงเป็นเทคนิคเครื่องมือและวิธีการที่สามารถนำมาเพื่อใช้ในการให้คำปรึกษา ทั้งด้านปริมาณและคุณภาพในการเข้าใจคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของแต่ละบุคคล ซึ่งความเข้าใจที่ดีที่เกิดจากการใช้แบบประเมินนี้ จะทำให้การให้คำปรึกษา มีประสิทธิภาพมากขึ้น (อุษณีย์ เย็นสบาย. 2533 : 14) ซึ่งสอดคล้องกับผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2545 : 85) กล่าวถึงประโยชน์ของการนำเครื่องมือมาตรฐานทางด้านจิตวิทยาและการแนะแนวไปใช้ในงานการให้คำปรึกษาไว้ว่า การสร้างหรือพัฒนาเครื่องมือมาตรฐานทางจิตวิทยาการแนะแนว เพื่อนำไปใช้ในการวัดหรือประเมินลักษณะต่างๆ ของผู้รับคำปรึกษา เพื่อคัดเลือกบุคคลและจัดตำแหน่งบุคคลในการเรียนหรือการทำงาน เพื่ออธิบายและเพื่อวินิจฉัย ลักษณะต่างๆ ของผู้รับคำปรึกษา เพื่อทำนายความสำเร็จของผู้รับคำปรึกษาในด้านการศึกษา ด้านการทำงาน หรือด้านชีวิตความเป็นอยู่หรือรูปแบบชีวิต เพื่อรายงานผลของผู้รับคำปรึกษา ทั้งด้านการเรียน การศึกษา การปรับตัว การทำงาน การดำรงชีวิตทั้งด้านส่วนตัวและสังคมให้ผู้เกี่ยวข้องทราบ และเพื่อเป็นข้อมูลย้อนกลับให้กับครูอาจารย์ บิดามารดา ผู้ปกครองหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องทราบ ซึ่งจะทำให้สามารถพัฒนานักศึกษาในด้านต่างๆ ต่อไป

วิธีการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ผู้วิจัยเลือกวิธีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด (Cognitive Therapy) เพราะการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเป็นวิธีที่เน้นความสัมพันธ์ของสมาชิกที่มีต่อกันตลอดเวลา โดยจะร่วมกันแสดงความคิดเห็นเป็นข้อมูลย้อนกลับซึ่งกันและกัน และแลกเปลี่ยนความรู้สึกและหาแนวทางการพัฒนาปรับปรุงในการพัฒนาตนเอง โดยสอดคล้องกับพัฒนาการวัยรุ่นที่เป็นวัยที่มีลักษณะพิเศษ คือ ต้องการที่จะอยู่กับเพื่อน พรรคพวก หรือกลุ่มมีอิทธิพลทางความคิด การปฏิบัติต่อตนเองมากที่สุด (เพ็ญแข ประจนปัจจนึก. 2527 : 33) และนอกจากนี้ทฤษฎีการรู้คิด จะเน้นความสำคัญของระบบวิธีคิดและความเชื่อ โดยพิจารณาจากการประพฤติปฏิบัติและความรู้สึก และจะใช้เทคนิควิธีการให้คำปรึกษาในการปรับเปลี่ยนวิธีการคิดที่ไม่เหมาะสมให้เป็นความคิดที่เป็นประโยชน์มากขึ้น ในขณะเดียวกันก็พิจารณาลักษณะการกระทำและความรู้สึกร่วมกันไปด้วย แต่จะตระหนักในความสำคัญของระบบวิธีคิดเป็นสำคัญ (Sharf. 2000 : 371) เพราะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมนั้นบุคคลที่จะประกอบอาชีพนี้จะมีลักษณะอื่นๆ คล้ายกับบุคคลทั่วไป แต่บุคคลที่ประกอบอาชีพผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมจะมีวิธีคิดที่แตกต่างจากบุคคลที่ไม่ใช่เจ้าของธุรกิจ โดยเฉพาะจะมีแนวคิดที่เป็นประโยชน์ (helpful thoughts) หรือมีความคิดที่เป็นทางบวก (positive thinking) ที่จะทำให้ตนเองค้นพบโอกาสหรือช่องทางในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งบุคคลที่ไม่ใช่ผู้ประกอบการมักจะไม่คำนึงถึง (Palich and Bagby. 1995 : 425 – 438)

ดังนั้นผู้วิจัยจึงเห็นความสำคัญและมีความตั้งใจที่จะศึกษาและพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด สำหรับนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ความมุ่งหมายของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีความมุ่งหมายดังนี้

1. เพื่อศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
2. เพื่อศึกษาผลการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม สำหรับนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี ก่อนและหลังการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด

ความสำคัญของการวิจัย

ผลการวิจัยครั้งนี้ ทำให้ได้แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ที่มีคุณภาพ ด้านความเที่ยงตรง ความเชื่อมั่นและเกณฑ์ปกติ และโปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด สำหรับนักศึกษาระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 หลักสูตร 4 ปี และ 5 ปี ตามลำดับ ปีการศึกษา 2547 สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี ซึ่งเป็นเครื่องมือที่เป็นประโยชน์โดยตรงต่อนักจิตวิทยาการให้คำปรึกษา อาจารย์แนะแนวและบุคลากรที่เกี่ยวข้อง

ขอบเขตของการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ กำหนดขอบเขตของการศึกษา ดังนี้

1. การศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
2. สร้างและพัฒนาแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
3. การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด สำหรับนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

การกำหนดกลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสากรรมขนาดย่อม

1.1 ประชากรที่ใช้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบและสร้างแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม คือ ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ขึ้นทะเบียนเป็นสมาชิกพันธมิตรธุรกิจของสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 17,643 คน (สถานบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.2546)

1.2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบ และสร้างแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม คือ ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ขึ้นทะเบียนเป็นสมาชิกพันธมิตรธุรกิจของสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMES) ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 500 คน ที่ได้มาจาก การสุ่มอย่างง่ายจากประชากรโดยคำนวณจากการกำหนดกลุ่มตัวอย่างโดยพิจารณาขนาดประชากรโดยใช้ตารางเครจซี (Kriejcie) และมอร์แกน (Morgan) คือ ประชากร 15,000 คน แต่ไม่เกิน 20,000 คน จะได้รับจำนวนกลุ่มตัวอย่างจำนวน 375 คน และ 377 คน ตามลำดับ (บุญชม ศรีสะอาด. 2535 : 39-41, เพ็ญแข แสงแก้ว. 2541 : 60-62; อ้างอิงจาก Krejcie and Morgan. 1970 : 608) ดังนั้นจำนวนกลุ่มตัวอย่างของการวิจัยครั้งนี้จึงมีจำนวน 500 คน เพื่อให้เหมาะสมกับการวิจัยเพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน เพราะการใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวนมากจะทำให้โอกาสเกิดความคลาดเคลื่อนมีน้อย (บุญชม ศรีสะอาด.2535 : 37)

2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

2.1 ประชากรที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะ การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เป็นนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี ระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 หลักสูตร 4 ปี และ 5 ปี สาขาวิชาเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาวิทยาการคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารสากล และสาขาวิชาเทคโนโลยีสถาปัตยกรรม จำนวน 103 คน

2.2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เป็นนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี ระดับปริญญาตรี สาขาวิทยาการคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารสากล และสาขาวิชาเทคโนโลยีสถาปัตยกรรม ปีการศึกษา 2547 และมีคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม

ขนาดย่อม ตั้งแต่เปอร์เซ็นไทล์ที่ 25 ลงมา จำนวน 26 คน ที่สมัครใจเข้าร่วมการพัฒนา จากนั้นจึงสุ่มอย่างง่ายมาจำนวน 15 คน

ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา มีดังนี้

1. ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

1.1 ตัวแปรอิสระ ได้แก่ เพศ

1.1.1 เพศ คือ เพศชาย และเพศหญิง

1.1.2 อายุ แบ่งเป็น

อายุน้อยกว่า 25 ปี

อายุ 25 ปี แต่น้อยกว่า 35 ปี

อายุ 35 ปี แต่น้อยกว่า 45 ปี

อายุ 45 ปี แต่น้อยกว่า 55 ปี

อายุ 55 ปี แต่น้อยกว่า 65 ปี

อายุ 65 ปีขึ้นไป

1.1.3 วุฒิการศึกษา แบ่งเป็น

ระดับประถมศึกษา (ป.1 – ป.6)

ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น (ม.1 – ม.3)

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.4 – ม.6)

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)

ระดับปริญญาตรีขึ้นไป

1.1.4 ระยะเวลาการดำเนินกิจการ แบ่งเป็น

ระยะเวลาน้อยกว่า 1 ปี

ระยะเวลา 1 ปี แต่น้อยกว่า 5 ปี

ระยะเวลา 5 ปี แต่น้อยกว่า 10 ปี

ระยะเวลา 10 ปีขึ้นไป

1.2 ตัวแปรตาม ได้แก่ ความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

2. ตัวแปรที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

2.1 ตัวแปรอิสระ ได้แก่ การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด

2.2 ตัวแปรตาม ได้แก่ คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จำนวน 15 องค์ประกอบ ได้แก่ (1) การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง (2) ความคิดสร้างสรรค์ (3) การใฝ่รู้ (4) การวางแผน (5) การตัดสินใจ (6) ความเชื่อมั่นในตนเอง (7) ความรับผิดชอบ (8) ความซื่อสัตย์ (9) ความอดทน (10) การกล้าเสี่ยง (11) แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (12) มนุษยสัมพันธ์ (13) การติดต่อสื่อสาร (14) การเป็นผู้นำ และ (15) การปรับตัว

นิยามศัพท์เฉพาะ

คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม หมายถึง ปัจจัยทางจิตวิทยาที่ส่งผลให้บุคคลประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมได้ประสบความสำเร็จ ได้แก่ การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ การใฝ่รู้ การวางแผน การตัดสินใจ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ ความอดทน การกล้าเสี่ยง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร การเป็นผู้นำ และการปรับตัว

1. **การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเองของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่รู้จักและมองเห็นภาพของตนเอง ได้แก่ เชื่อว่าตนเองมีความสามารถดำเนินกิจการของตนเองได้ มองเห็นคุณค่าของตนเอง รู้จักข้อดีและข้อจำกัดของตนเอง

2. **ความคิดสร้างสรรค์** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการคิดดัดแปลงผลิตภัณฑ์หรือสินค้าจากที่มีอยู่เดิมให้มีความหลากหลาย ได้แก่ การประดิษฐ์สินค้าให้ตรงตามความหลากหลายของความต้องการของลูกค้ามากขึ้น การปรับรูปแบบสินค้าการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ และการให้บริการที่แตกต่าง

3. **การใฝ่รู้** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการมุ่งแสวงหาความรู้ ประสบการณ์ เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ การสังเกตวิธีการดำเนินธุรกิจจากการเป็นลูกจ้าง การทดลองฝึกหัดด้วยตนเอง การพบปะกับเพื่อนร่วมธุรกิจเดียวกันเพื่อแลกเปลี่ยนแนวความคิด เข้าฟังการอบรมเกี่ยวกับสินค้าและธุรกิจ และค้นคว้าอ่านจากหนังสือหรือนิตยสาร และไปชมนิทรรศการหรืองานแสดงสินค้า

4. **การวางแผน** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการกำหนดวิธีการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า ได้แก่ จัดลำดับความสำคัญของงาน กำหนดหน้าที่การปฏิบัติงานของลูกจ้างพนักงาน คาดการณ์ล่วงหน้าและหาแนวทางแก้ไขเกี่ยวกับการติดต่อธุรกิจเอาไว้

5. **การตัดสินใจ** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมใช้ความสามารถในการเลือกวิธีการแก้ไขปัญหาซึ่งผู้ประกอบการอาจจะเป็นผู้คิดทางเลือกด้วยตนเอง หรือปรึกษาผู้อื่นประกอบการตัดสินใจนั้นๆ ได้แก่ การตัดสินใจเลือกดำเนินธุรกิจ การตัดสินใจเกี่ยวกับการบริการลูกค้า การจัดซื้อและจัดจ้างพนักงาน

6. **ความเชื่อมั่นในตนเอง** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่เกิดจากความแน่ใจและความกล้าที่จะลงมือปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจให้สำเร็จลุล่วงไปได้ ซึ่งเป็นผลจากที่บุคคลเคยประสบความสำเร็จมาแล้วในอดีต ได้แก่ แน่ใจว่าตนเองสามารถดำเนินธุรกิจได้หลังจากเรียนรู้และมีประสบการณ์เกี่ยวกับธุรกิจนั้นแล้ว เชื่อว่าสินค้าของตนเองเป็นที่พอใจของลูกค้า และมีการขยายกิจการอย่างสมเหตุสมผล

7. **ความรับผิดชอบ** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการยอมรับผลการกระทำทั้งด้านบวกและด้านลบ ได้แก่ ยินดีจ่ายค่าทดแทนเมื่อสินค้าไม่ตรงตามคุณภาพ กล่าวคำขอโทษแก่ลูกค้า ให้การจัดสวัสดิการพนักงาน การตรวจสอบคุณภาพสินค้า เลือกสรรสินค้าที่ดีแก่ลูกค้า จ่ายค่าธรรมเนียมและภาษีบำรุงท้องที่ การปฏิบัติตามกฎระเบียบของรัฐบาล

8. **ความซื่อสัตย์** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการรักษาคำพูด ไม่คดโกง ตรงไปตรงมา ได้แก่ การคิดราคาสินค้าอย่างถูกต้อง การใช้วัสดุส่วนประกอบของสินค้าที่มีคุณภาพสมบูรณ์ตามขนาดและสัดส่วน ตรงต่อเวลา ปฏิบัติตามคำมั่นสัญญา

9. **ความอดทน** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการควบคุมอารมณ์ อดกลั้น รอได้ ใจเย็น เพื่อเผชิญกับการกระทบกระทั่งจากลูกค้า ลูกจ้าง และการทำงานหนัก ได้แก่ อดกลั้นเมื่อลูกค้ากล่าววาจาไม่สุภาพ หรือดูถูก ควบคุมอารมณ์เมื่อลูกจ้างทำผิดพลาด อดใจเพื่อทำงานให้เสร็จตามเป้าหมาย และดำเนินกิจการอย่างต่อเนื่องจนคุ้มทุนที่ลงไป

10. **กล้าเสี่ยง** หมายถึง ลักษณะการแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ใช้ความสามารถในการประเมินสถานการณ์เพื่อก่อตั้งธุรกิจและคาดการณ์ว่าจะมีโอกาสประสบความสำเร็จหรือสามารถดำเนินธุรกิจอยู่ได้ โดยพิจารณาถึงความต้องการของ

ผู้บริโภค การมีความสามารถและใช้ความรู้ของตนเกี่ยวกับการทำธุรกิจ และการพิจารณาหาแหล่งทุนในการดำเนินธุรกิจ

11. **แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค โดยมีการกำหนดเป้าหมายและมีความต้องการบรรลุเป้าหมายเป็นสิ่งที่ดึงดูดใจ ได้แก่ มีความต้องการเป็นเจ้าของกิจการ มีความต้องการอิสระ มีความต้องการผลกำไรหรือรายได้มากขึ้น มีความต้องการเอาชนะปัญหา มีความต้องการให้ธุรกิจอยู่รอด

12. **มนุษยสัมพันธ์** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการสร้างมิตรภาพกับลูกค้า ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ด้วยวิธีการต่างๆ ได้แก่ การยิ้มแย้มแจ่มใส การกล่าวคำทักทาย สอบถามความคิดเห็นหรือความรู้สึก

13. **การติดต่อสื่อสาร** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยใช้คำพูดวาจาและตัวอักษรหรือสัญลักษณ์ที่เกี่ยวกับเนื้อหา ข้อมูล เพื่อส่งสารให้ลูกค้าและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเข้าใจตรงกัน ได้แก่ การจดบันทึกรายการสินค้าที่ลูกค้าต้องการ การสอบถามเพื่อกระจ่างแจ้งชัดเมื่อลูกค้าสั่งสินค้าไม่ชัดเจน การคำนวณราคาสินค้า การแสดงรายการสินค้าและราคาที่มีไว้บริการลูกค้า การบันทึกเวลานัดหมายเพื่อรับสินค้า อธิบายวิธีการปฏิบัติงานแก่ลูกจ้างพนักงาน บันทึกช่วยจำประจำวัน และการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้า

14. **การเป็นผู้นำ** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่เป็นตัวอย่าง แสดงความห่วงใยให้การดูแล ใส่ใจ ไว้วางใจ และโน้มน้าวใจแก่ลูกจ้างพนักงาน ได้แก่ การทำงานหรือปฏิบัติงานอย่างเต็มกำลังเพื่อเป็นแบบอย่างแก่ลูกน้อง มอบหมายงานที่เหมาะสมกับความสามารถของลูกจ้าง สอบถามความคิดเห็นหรือความรู้สึกเกี่ยวกับการทำงาน อบรม ตักเตือน เมื่อลูกจ้างกระทำผิดพลาด และกระตุ้นให้ลูกจ้างปฏิบัติตาม ให้สวัสดิการตามความเหมาะสม

15. **การปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการปรับปรุงตนเองเกี่ยวกับการดำเนินกิจการที่กำลังประสบอยู่ ได้แก่ การพัฒนาตนเองเกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้า พนักงานลูกจ้าง บุคคลในครอบครัว ผู้ติดต่อเกี่ยวข้อง และการควบคุมการใช้จ่ายส่วนตัว

ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม หมายถึง บุคคลที่ประกอบกิจการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นกิจการที่มีลักษณะอย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้ (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. 2543 : 29)

1. กิจการผลิตสินค้ามีจำนวนการจ้างงานตนเองหรือบุคคลอื่นรวมกันไม่เกิน 50 คน หรือมีมูลค่าสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท หรือมีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วไม่เกิน 25 ล้านบาท ได้แก่

1.1 ธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้าง

1.2 ธุรกิจผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์

1.3 ธุรกิจผลิตพลาสติก

1.4 ธุรกิจผลิตอาหาร

2. กิจการจำหน่าย (การค้าส่งหรือการค้าปลีก) มีจำนวนการจ้างงานตนเองหรือบุคคลอื่นรวมกันไม่เกิน 25 คน หรือมีมูลค่าสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท หรือมีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วไม่เกิน 25 ล้านบาท ได้แก่

2.1 ธุรกิจจำหน่ายอาหารและยา

2.2 ธุรกิจการจำหน่ายเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย

2.3 ธุรกิจจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งบ้าน

2.4 ธุรกิจจำหน่ายผลิตผลเกษตร

3. กิจการให้บริการ มีจำนวนการจ้างงานตนเองหรือบุคคลอื่นรวมกันไม่เกิน 50 คน หรือมีมูลค่าสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท หรือมีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วไม่เกิน 25 ล้านบาท ได้แก่

3.1 ธุรกิจพยาบาล

3.2 ธุรกิจบริการถ่ายรูป ถ่ายเอกสาร และสิ่งพิมพ์

3.3 ธุรกิจบริการที่พักอาศัย (บ้านเช่า อพาร์ทเมนท์)

3.4 ธุรกิจบริการเสริมความงามและท่องเที่ยว

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม หมายถึง การให้ความรู้เกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยวิธีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด

การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด หมายถึง กระบวนการช่วยเหลือของผู้ให้คำปรึกษาที่ช่วยเหลือนักศึกษาเป็นกลุ่ม เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยช่วยให้เกิดบรรยากาศแห่งการยอมรับซึ่งกันและกัน มีความอบอุ่นและเกิดความรู้สึกคุ้นเคยกัน เป็นกันเอง เพื่อเปิดโอกาสให้นักศึกษาแต่ละคนในกลุ่มได้แสดงความคิดแลกเปลี่ยนประสบการณ์ ทบทวน สำรวจตนเอง และรู้จักบุคคลอื่นในกลุ่ม แล้วกลับมาสำรวจตนเอง และตระหนักถึงความคิดและพฤติกรรมของตนเองเพื่อนำไปกำหนดเป็นแนวทางการ

พัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม บนพื้นฐานของความเป็นไปได้ และมีความรับผิดชอบซึ่งผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษา โดยยึดทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบการรู้คิด (Cognitive Group Counseling Theory) คือผู้ให้คำปรึกษาช่วยให้ผู้รับคำปรึกษามองเห็นข้อจำกัด และความคิดที่บิดเบือนโดยสังเกตจากการกระทำที่รู้ตัวว่าตนเองทำอะไร มาจากวิธีคิดอย่างไรที่ไม่เหมาะสม แล้วช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาปรับเปลี่ยนวิธีคิด การปฏิบัติและสัมผัสกับอารมณ์ความรู้สึกของตนเอง เพื่อพัฒนาตนเองเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมต่อไป ตามรูปแบบกระบวนการรู้คิด ดังแสดงในภาพประกอบ 4 เกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างการคิด การมอง อารมณ์ พฤติกรรม และการปฏิบัติ โดยกระบวนการช่วยเหลือตามทฤษฎีการรู้คิด สามารถนำเทคนิควิธีการช่วยเหลือจากกลุ่มแนวคิดอื่นๆ ประกอบการให้คำปรึกษา โดยมีขั้นตอนดังนี้ (Corey. 1995 : 95-130)

ขั้นนำ หมายถึง ขั้นเริ่มให้การปฐมนิเทศ และการสำรวจโครงสร้างของกลุ่ม ความคาดหวังของสมาชิกภายในกลุ่ม ในขั้นนี้สมาชิกในกลุ่มจะได้เรียนรู้เกี่ยวกับหน้าที่และบทบาทของแต่ละคนตลอดจนการกำหนดเป้าหมาย ซึ่งจำเป็นต้องทำให้เป้าหมายมีความชัดเจน และเป็นกระบวนการที่จะทำให้เกิดการยอมรับซึ่งกันและกันภายในกลุ่ม และทำข้อตกลงกันโดยในขั้นนี้สมาชิกแต่ละคนจะมีความรู้สึกกังวล สงสัย ดังนั้นผู้ให้คำปรึกษาก็จะช่วยเหลือให้สมาชิกได้มีโอกาสรู้จักกัน ชี้แจงวัตถุประสงค์และทำข้อตกลงภายในกลุ่ม เพื่อสร้างความไว้วางใจ ปลอดภัย อบอุ่นเป็นกันเองให้เกิดขึ้นภายในกลุ่ม และไม่ว่าสมาชิกจะเกิดความรู้สึกอย่างไร หรือมีการแสดงความคิดที่ไม่มีเหตุผลผู้ให้คำปรึกษาก็จะให้การรับฟังอย่างไม่มีการตัดสินใดๆ

ขั้นพัฒนา หมายถึง ขั้นที่เป็นระยะการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับการพัฒนาของสมาชิกภายในกลุ่ม ซึ่งจะประกอบด้วยความรู้สึกวิตกกังวล ความรู้สึกเกี่ยวกับการป้องกันตนเองที่อาจเกิดจากการต่อต้านหลายๆ ลักษณะ ได้แก่ ความแปลกใจที่สมาชิกคิดเกี่ยวกับตนเอง เพิ่มความตระหนักในตนเองมากขึ้น เกี่ยวกับการยอมรับและไม่ยอมรับของบุคคลอื่นในกลุ่ม มีการทดสอบถึงความปลอดภัยของสิ่งแวดล้อม เช่น ผู้ให้คำปรึกษาและสมาชิกคนอื่นในกลุ่ม มีโอกาสได้เรียนรู้วิธีการจัดการกับความขัดแย้งและเผชิญหน้า เรียนรู้ที่จะแสดงออก และรับฟังผู้อื่นมากขึ้น โดยในขั้นตอนนี้ผู้ให้คำปรึกษาช่วยให้นักศึกษาเรียนรู้การแสดงออกทางความคิด โดยใช้เทคนิคการให้คำปรึกษา เพื่อชี้จุดที่เป็นอุปสรรคในการพัฒนาตนเอง ให้ข้อสังเกตที่เป็นสัญญาณบอกการต่อต้านและการสื่อสารกับผู้อื่นในกลุ่มอย่างเป็นธรรมชาติ โดยมุ่งประเด็นที่เป็นปัจจุบัน ทุกคนเรียนรู้ที่จะพูดอย่างตรงไปตรงมา เกี่ยวกับความคิดความรู้สึกที่เกิดขึ้น การตีความหมายและมุ่งไปที่ผลที่จะเกิดตามมาว่าจะเกิดอะไรขึ้น อย่างมีสติและมีความรับผิดชอบเป็นของตนเอง สมาชิกเรียนรู้จากการ

กำหนดเป้าหมายและลงมือปฏิบัติจริง เมื่ออยู่ภายนอกกลุ่ม เพื่อให้บรรลุความสำเร็จจากการเปลี่ยนแปลง โดยสมาชิกในกลุ่มทั้งหมดเกิดการเรียนรู้ร่วมกัน มีความกลมเกลียวและช่วยเหลือสนับสนุนซึ่งกันและกัน อย่างสอดประสานไปด้วยกัน นอกจากนี้สมาชิกประเมินตนเองอย่างต่อเนื่องเป็นขั้นตอนและตระหนักในผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น

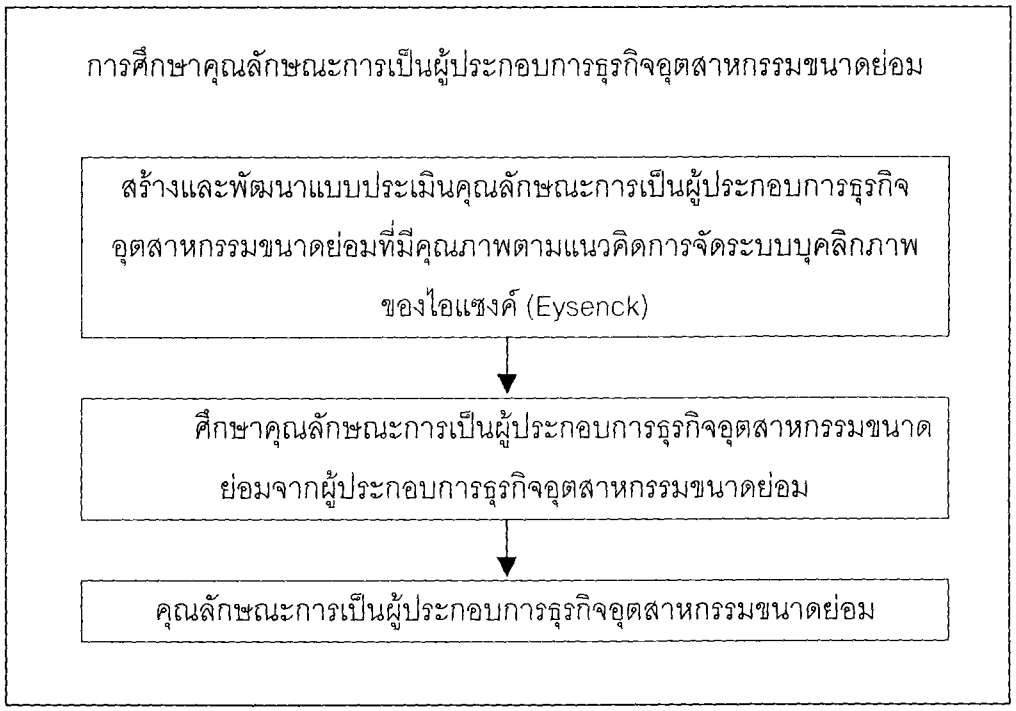
ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา หมายถึง ขั้นตอนสุดท้ายของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม หลังจากได้มีการกำหนดเป้าหมาย วางแผนการปฏิบัติมาแล้ว ทำให้สมาชิกในกลุ่มยังมีอารมณ์ หรือความรู้สึกต่างๆ ตกค้างจากขั้นตอนที่ผ่านมา ผู้ให้คำปรึกษาช่วยเหลือให้นักศึกษาจัดการกับความรู้สึก หรืออารมณ์ที่ยังค้างอยู่ให้ยุติลง โดยเปิดโอกาสให้สมาชิกพูดหรือแสดงออกเกี่ยวกับความคิด หรือความรู้สึกที่ยังค้างคาอยู่อีกครั้งและผู้ให้คำปรึกษาช่วยให้นักศึกษาพัฒนาตามข้อตกลงเฉพาะและอาจมอบหมายงาน เพื่อฝึกปฏิบัติ และช่วยให้นักศึกษาพัฒนากรอบแนวคิดที่ช่วยให้เกิดการบูรณาการ เกิดความเข้าใจ และจำได้ในสิ่งที่เรียนรู้จากกลุ่มและทบทวนเกี่ยวกับความสำคัญของการรักษาความลับภายในกลุ่มหลังจากการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มได้ยุติแล้ว สุดท้ายผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้สรุปเกี่ยวกับเรื่องราวที่ได้พูดคุยกันมาอีกครั้ง และซักถามเพิ่มเติมหลังจากนั้นก็ผู้ให้คำปรึกษานัดหมายวัน เวลา สถานที่เพื่อการให้คำปรึกษาครั้งต่อไป และยุติการให้คำปรึกษา

สมมติฐานการวิจัย

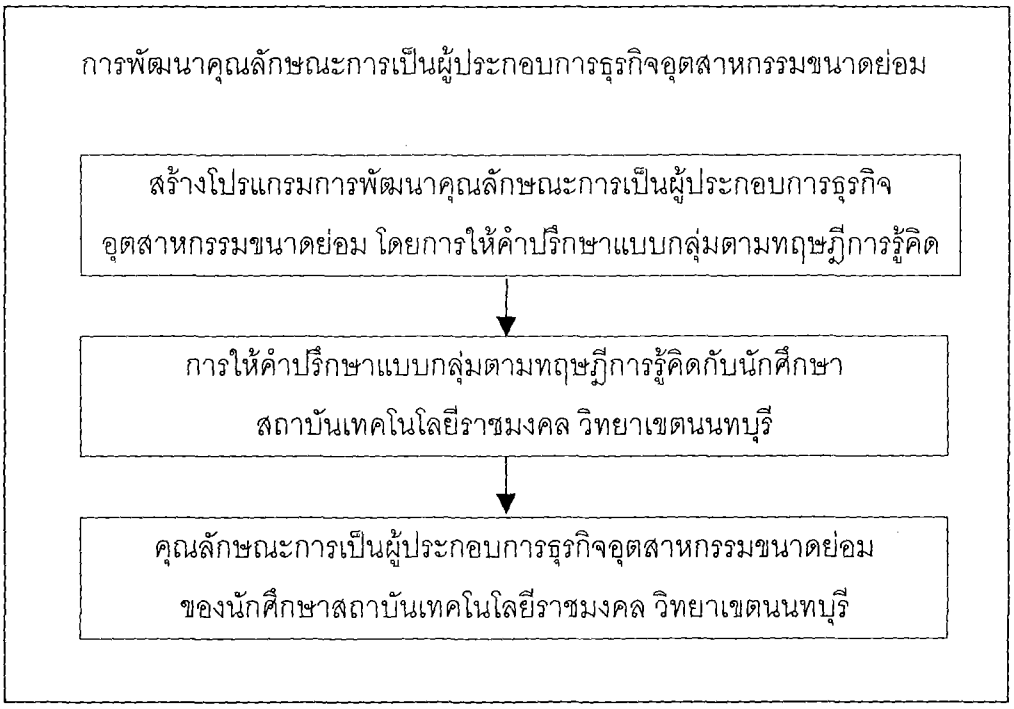
นักศึกษาที่เข้าร่วมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด มีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมเพิ่มขึ้น

กรอบแนวคิดการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับทฤษฎีการจัดระบบบุคลิกภาพของไอแซงค์ (Eysenck. 1970) มาเป็นแนวทางในการสร้างแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เพื่อศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จากผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในกรุงเทพมหานคร



ภายหลังการศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด (Cognitive Group counseling Theory) (Werner. 1982) เพื่อสร้างโปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการใหคำปรึกษาตามทฤษฎีการรู้คิด โดยนำแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมมาใช้เป็นเครื่องมือ เพื่อเปรียบเทียบผลการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด



ภาพประกอบ 1 การแสดงกรอบแนวคิดการวิจัย

บทที่ 2
เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และได้นำเสนอตามหัวข้อต่อไปนี้

1. คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
   1.1 ความหมายของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
   1.2 คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
   1.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
   1.4 ประเภทธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
2. การสนทนากลุ่ม
   2.1 ลักษณะของการสนทนากลุ่ม
   2.2 แนวทางการใช้การสนทนากลุ่ม
   2.3 องค์ประกอบของการสนทนากลุ่ม
   2.4 การดำเนินการสนทนากลุ่ม
   2.5 การประมวลผลและวิเคราะห์
   2.6 การเขียนรายงาน
   2.7 ข้อดีของการสนทนากลุ่ม
   2.8 ข้อจำกัดของการสนทนากลุ่ม
3. เทคนิคการสัมภาษณ์
4. ทฤษฎีการจัดระบบบุคลิกภาพของไอแซงค์
5. การวิเคราะห์องค์ประกอบ
   5.1 จุดมุ่งหมายการวิเคราะห์องค์ประกอบ
   5.2 ขั้นตอนในการวิเคราะห์องค์ประกอบ
   5.3 ขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบ
   5.4 ประเภทของการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis)
      5.4.1 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ
      5.4.2 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน

5.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์องค์ประกอบ

6. การพัฒนาแบบประเมินทางจิตวิทยา

6.1 แบบประเมินทางจิตวิทยา

6.2 การหาคุณภาพแบบประเมินทางจิตวิทยา

6.2.1 ความเที่ยงตรง

6.2.2 ความเชื่อมั่น

6.2.3 เกณฑ์ปกติ

6.2.6 แบบประเมินมาตรฐาน

6.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาแบบประเมินทางจิตวิทยา

7. การให้คำปรึกษา

7.1 ความหมายของการให้คำปรึกษา

7.2 ขั้นตอนการให้คำปรึกษา

7.3 บทบาทของผู้ให้คำปรึกษา

7.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการให้คำปรึกษา

7.5 การให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

7.6 การนำแบบประเมินทางจิตวิทยาไปใช้สำหรับการให้คำปรึกษา

7.7 จรรยาบรรณของผู้ให้คำปรึกษา

8. แนวคิดทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบการรู้คิด

8.1 ประวัติทฤษฎี

8.2 แนวคิด

1. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

1.1 ความหมายของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม มีบุคคลได้ศึกษาและอธิบายความหมายของผู้ประกอบการจำนวนมากไว้ดังนี้

ผุสดี สุมาคม และเกศินี วิฑูรชาติ (2529 : 33) กล่าวว่า "ผู้ประกอบการ" คือ ผู้จัดตั้งธุรกิจขึ้น โดยยอมรับความเสี่ยงเพื่อหวังกำไร โดยเป็นผู้จัดระเบียบ แม้แต่ส่วนที่เล็กที่สุดของธุรกิจ และเป็นผู้รับความเสี่ยงภัยเป็นบุคคลที่ค้นพบความคิดและโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เป็นผู้ที่รวบรวมเงินทุนเพื่อจัดตั้งธุรกิจ จัดระเบียบในธุรกิจ และบริหารงานของธุรกิจ เพื่อจัดหาสินค้าและบริการให้แก่สาธารณชน

สมพร โพธิ์อยู่ (2536 : 6) สรุปความหมาย "ผู้ประกอบการ" คือ บุคคลที่ดำเนินกิจการด้วยตนเอง โดยอาศัยทักษะและเทคนิคการจัดการเพื่อให้เกิดรายได้และกำไร อาจมีลักษณะเป็นการผลิต ประกอบ บรรจุ ซ่อมบำรุง ทดสอบ ปรับปรุง แปรสภาพ หรือทำลายสิ่งใดๆ ตลอดจนการบริหารและประกอบกิจการอื่นๆ ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน

ดำรงศักดิ์ ชัยสนิท และสุนี เลิศแสวงกิจ (2538 : 12) สรุปความหมาย "ผู้ประกอบการ" (Entrepreneur) คือผู้ที่รับช่วงดำเนินธุรกิจต่อเนื่องจากผู้ประกอบการคนเดิมครบเกษียณอายุ ตาย หรือขายกิจการ โดยที่ผู้เข้ามาใหม่นั้นจะต้องพยายามทำให้ธุรกิจนั้นๆ ดำเนินต่อไปได้ด้วยดีหรือผู้ที่ทำธุรกิจ โดยได้รับสิทธิในการดำเนินงานเฉพาะด้าน ให้แก่ผู้ผลิตสินค้าหรือบริการ โดยได้รับค่านายหน้าหรือกำไรเป็นสิ่งตอบแทน

สุวัจชัย สมไพบูลย์ (2538 : 32) กล่าวว่า "ผู้ประกอบการ" หมายถึง บุคคลที่จัดตั้งองค์กรธุรกิจขึ้นมาและพร้อมจะยอมรับภาระความเสี่ยงในด้านการเงิน สิ่งของและทรัพยากรบุคคลไปในแนววิถีทางใหม่ๆ เพื่อสร้างแนวความคิดหรือโอกาสในเชิงธุรกิจใหม่ๆ ให้เกิดขึ้นภายในกิจการที่กำลังดำเนินอยู่

ชนินทร์ ชุณหพันธรักษ์ (2541 : 6-7) กล่าวว่า "ผู้ประกอบการ" เป็นบุคคลที่มีความคิดที่จะดำเนินธุรกิจ ทำการก่อสร้างขึ้นมา และคอยประคับประคองให้ธุรกิจที่ตั้งขึ้นมานั้นมีการเจริญเติบโต โดยยอมรับความเสี่ยงต่างๆ เพื่อหวังผลกำไรจากการดำเนินธุรกิจนั้น

สมชาย หิรัญกิตติ และศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2542 : 20) กล่าวถึง ความหมายของคำว่า "ผู้ประกอบการ" (Entrepreneur) ตามพจนานุกรมภาษาอังกฤษ (Webster's New World Dictionary of American Language) ว่า ผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่จัดตั้งองค์การธุรกิจ โดยยอมรับความเสี่ยงภัยเพื่อหวังกำไร

แบนเฟ (Banfe. 1991 : 2) สรุปว่า "ผู้ประกอบการ" หมายถึง บุคคลคนหนึ่งที่เป็นผู้นำทางในการดำเนินธุรกิจ มีความเป็นอิสระและมีการคิดพิจารณาตัดสินใจที่เด็ดเดี่ยว เปลี่ยนสิ่งที่ยากลำบากให้เป็นสิ่งที่ง่าย เป็นบุคคลที่ตรงไปตรงมาชัดเจนเป็นผู้แทนของการทำงานร่วมกัน ชีวิตมีหลายรสชาดมากมาย ทั้งหวาน สุข ทุกข์เศร้าเสียน้ำตา มีความกล้า และบางครั้งก็รู้สึกมีคุณค่า เรื่องราวของผู้ประกอบการจึงชวนน่าสนใจ ผู้ประกอบการทั้งหลายจะต้องถูกแขนเสื้อในการทำงาน มุ่งมั่นแบบต้องรัดเข็มขัดแน่นให้ได้งานมาให้ได้ เมื่อทำงานแล้วต้องมุ่งหน้าทำให้สำเร็จ และเป็นคนมีความสุขในการทำงาน

ฮีสริช และปีเตอร์ (Hisrich and Peters. 1992 : 9) กล่าวสรุปความหมายของ "ผู้ประกอบการ" ตามแนวความคิดของนักเศรษฐศาสตร์ หมายถึง บุคคลที่นำเอาทรัพยากรต่างๆ ได้แก่ เงินทุน แรงงาน วัสดุทุน และทรัพย์สินต่างๆ มาร่วมกันเพื่อให้เกิดมูลค่าสูงขึ้นกว่าแต่ก่อน และหมายถึงบุคคลที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงคิดค้นประดิษฐ์ด้วยนวกรรมใหม่ๆ และในความคิดของนักจิตวิทยา มองว่าผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลประเภทหนึ่งที่มีพลังงาน และแรงขับ ที่มีความต้องการทำงานอย่างตั้งใจแน่วแน่ ต้องการทดลอง มีความมุมานะมุ่งมั่นเพื่อความสำเร็จ โดยหลีกเลี่ยงการบังคับหรือการใช้อำนาจควบคุมจากบุคคลอื่น และในความหมายตามแนวทางของนักธุรกิจ มองว่าผู้ประกอบการ คือ ผู้แข่งขันที่น่ากลัว ก้าวร้าวที่นักประกอบการอย่างเดียวกันจะต้องหลีกทางให้ เป็นบุคคลที่พยายามค้นหาและพร้อมที่จะตอบสนอง แก่กลุ่มผู้บริโภค และในสายตาของนักปรัชญาทุนนิยม มองว่า "ผู้ประกอบการ" คือ บุคคลที่ก่อให้เกิดความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจ ทำให้เกิดการกินดีอยู่ดีแก่บุคคลอื่น เป็นผู้ที่แสวงหาแนวทางที่ดีที่สุดที่จะนำทรัพยากรมาใช้ให้เป็นประโยชน์สูงสุด และลดการสูญเสีย โดยสร้างงาน สร้างความพอใจให้เกิดขึ้น

เชอีน (Schein. 1994 : 87-88) อธิบายว่า "ผู้ประกอบการ" คือ บุคคลที่ก่อตั้งองค์กรธุรกิจและบุคคลที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในระบบเศรษฐกิจของประเทศที่จะขยายฐานเศรษฐกิจให้กว้างขวางขึ้น มีการจ้างงานที่เป็นเฟืองสำคัญที่ทำให้เศรษฐกิจเจริญเติบโตได้ ผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่เริ่มดำเนินธุรกิจ โดยตัดสินใจเอาว่าจะทำธุรกิจเพื่อตนเอง โดยมีความมุ่งมั่นในการทำงาน พัฒนาเนื้อหาของงาน เรียนรู้ ลองผิดลองถูก เสี่ยง จนค้นพบและพัฒนาไปสู่คุณลักษณะที่กลายเป็นที่ปรึกษาของลูกค้าเป็นครูคอยสอน ชี้แนะแนวทางในการทำธุรกิจแก่คนรุ่นต่อไปเป็นผู้ริเริ่มอย่างมืออาชีพ ก่อนจะถึงจุดนี้ผู้ประกอบการจะสามารถดำรงธุรกิจของตนเองอยู่ได้นั้น จะต้องมีการทดสอบอย่างระมัดระวัง ค้นพบรูปแบบที่แตกต่างออกไปก็สามารถพัฒนาแนวความคิดรวบยอดมาเป็นของตนเอง มีวิธีการจัดการตัวเอง หลงไหลชื่นชมตัวเอง (Narcissistic) และมีความมั่นใจในตนเอง มีความคิดสร้างสรรค์ และกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสม

แม็คคริมมอน (McCrimmon. 1995 : 21) อธิบายว่า "ผู้ประกอบการ" คือ บุคคลที่มีเจตจำนงในการเผชิญกับความเสี่ยงที่จะหาโอกาสขยายกิจการไปสู่ตลาดใหม่ๆ โดยการผลิตสินค้าใหม่ๆ ชั้นดีและการบริการอย่างยอดเยี่ยม โดยบางโอกาสก็อาจจะทำตามแบบผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมาแล้วก็ได้ ซึ่งจะต้องมีความคิดสร้างสรรค์ หรือมีเจตจำนงที่ต้องใช้จ่ายจำนวนมากเพื่อการเสี่ยงโชค

แลมบิ่ง และกูค์ล (Lambing and Kuchl. 1997 : 10) กล่าวว่า "ผู้ประกอบการ" คือ บุคคลที่คิดสร้างสรรค์ในการนำสิ่งต่างๆ และทรัพยากรมาสร้างให้มีคุณค่า สร้างโอกาส และเป็นบุคคลที่มีวิสัยทัศน์และยินดีรับฟังคำแนะนำและนำพาบุคคลอื่นไปสู่แนวความคิดเดียวกัน และเป็นบุคคลที่มีความสามารถทางทักษะในการคิดประเมินความเสี่ยงได้

อีริคเซน (Ericksen. 1999 : X) กล่าวว่า "ผู้ประกอบการ" คือ บุคคลที่คิดสร้างสรรค์ซึ่งอาจจะเคยมีธุรกิจมาก่อนหรือเริ่มต้นใหม่ เป็นผู้ที่มีการรวบรวมแนวความคิด การริเริ่ม การไตร่ตรอง การจัดสรรเวลา และชอบท้าทายในการแสวงหาโอกาสและข้อได้เปรียบที่จะทำให้เกิดผลดีให้เกิดขึ้น โดยมีการเตรียมการล่วงหน้าอย่างดี

จากที่กล่าวมาแล้วทั้งหมด กล่าวโดยสรุปว่า "ผู้ประกอบการ" หมายถึง บุคคลที่ทำการก่อตั้งกิจการธุรกิจของตนเอง ด้วยตนเองและพัฒนาอย่างเจริญก้าวหน้า สามารถดำรงรักษากิจการโดยผ่านประสบการณ์ในด้านความเสี่ยงการควบคุม การตอบสนองความต้องการแก่ลูกค้าจนได้รับความเชื่อถือ และการยกย่องจากสังคม จนกลายมาเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญทางเศรษฐกิจและมีส่วนทำให้สังคมเจริญเติบโตด้วย ดังนั้น การเป็นผู้ประกอบการจะต้องเป็นบุคคลที่มีคุณลักษณะร่วมกันเป็นแบบลักษณะเฉพาะที่ผู้ประกอบการจะทำให้การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้

1.2 คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ศิวาพร มัณฑุกานนท์ (2522 : 66-67) อธิบายว่า คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการประกอบด้วยปัจจัย 5 อย่าง คือ

1. แรงขับ (Drive) ประกอบด้วยความเต็มใจของบุคคลที่มีความรับผิดชอบ ความเข้มแข็ง มีการริเริ่ม การคะยั้นคะยอและความสุภาพ

2. ความสามารถในด้านการคิด (Thinking Ability) ความคิดความสามารถของบุคคล สามารถพัฒนาได้ถ้าเขาต้องการ ซึ่งเป็นการเพิ่มพูนความคิดให้มากขึ้น

3. ความสามารถด้านมนุษยสัมพันธ์ (Human Relation Ability) ประกอบด้วย ส่วนของอำนาจเหนืออารมณ์คงที่ ชอบสมาคม ระมัดระวังความสัมพันธ์ส่วนตัว การตัดสินใจ ความเบิกบานใจ การเป็นหุ้นส่วน ความมีไหวพริบ

4. ความสามารถด้านสื่อสาร (Communication Ability)

5. ความรู้ด้านเทคนิค (Technical knowledge) คือสามารถใช้ลูกค้าและผู้จำหน่ายให้ (Suppliers) บุคคลเหล่านั้นเหมาะสมที่สุดที่จะเป็นผู้ประเมินและเป็นบุคคลที่มีความหมายต่อกิจการในการใช้กฎเกณฑ์

ผุสดี สุมาคม และเกศินี วิฑูรชาติ (2529 : 36-40) สรุปคุณลักษณะของผู้ประกอบการได้ดังนี้

1. แรงผลักดัน คือแรงจูงใจให้บุคคลทำงาน ประกอบด้วย ลักษณะบุคลิกภาพ เช่น ความรับผิดชอบ ความกระฉับกระเฉง ความคิดริเริ่ม ความเพียรพยายาม และความทะเยอทะยาน ผู้ประกอบการต้องใช้ความพยายามอย่างมากในการจัดตั้งและบริหารธุรกิจของตนเอง ได้แก่ การวางแผน จัดองค์การ ประสานงานและควบคุมธุรกิจ

2. ความสามารถตัดสินใจ ประกอบด้วยสติปัญญา (IQ) ความสามารถในการคิดสร้างสรรค์ ความสามารถคิดวิเคราะห์ ใช้เหตุผล ปรับการกระทำให้เข้ากับความต้องการของธุรกิจในสถานการณ์ต่างๆ

3. ความสามารถด้านมนุษยสัมพันธ์ ประกอบด้วย ความมั่นคงทางอารมณ์ ความสัมพันธ์ส่วนตัว ความสามารถเข้าสังคมได้ ความคิดพิจารณา ยืดหยุ่น ผ่อนหนักผ่อนเบา เอาใจเขามาใส่ใจเรา

4. ความสามารถในการติดต่อสื่อสาร หมายถึง การติดต่อสื่อสารที่ผู้ส่งและผู้รับเข้าใจ และถูกเข้าใจอย่างตรงกันและสอดคล้องกัน

5. ความรู้ทางเทคนิค เป็นความสามารถอย่างหนึ่งที่บุคคลส่วนใหญ่สามารถมีได้โดยการทำงานธุรกิจ เพื่อเรียนรู้เทคนิค ผู้ประกอบการที่มีความรู้เทคนิคมากกว่าย่อมจะมีโอกาสประสบความสำเร็จได้ดีกว่า

ดำรงศักดิ์ ชัยสนิท และสุนี เลิศแสวงกิจ (2538 : 13) กล่าวว่า คุณสมบัติของผู้ประกอบการด้านบุคลิกภาพที่มีส่วนช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ มีลักษณะดังต่อไปนี้

1. มีความสามารถด้านเทคนิค

2. มีความคิดริเริ่ม มีวิจารณญาณที่ดี เฉลียวฉลาด มีลักษณะความเป็นผู้นำและมีความเข้าใจในเรื่องต่างๆ ได้ง่าย มีความกล้าหาญ รับผิดชอบ อดกลั้น และเชื่อมั่นในตัวเอง

3. มีความสามารถในการฝึกอบรม การสอนผู้อื่น และการติดต่อสื่อสาร

4. เป็นผู้มีพลัง มีความเป็นมิตรและมีความสามารถในการจัดระเบียบ

5. เป็นผู้มีความยุติธรรม ซื่อสัตย์ จริงใจ และรู้จักกาลเทศะ

6. มีทักษะและความรู้ในการบริหาร มีความทะเยอทะยาน และความสามารถในการมอบหมายหน้าที่

7. มีความสามารถในการวิจารณ์และพร้อมที่จะยอมรับคำวิจารณ์ คำตำหนิและข้อแนะนำ

8. ปฏิบัติต่อพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เชื่อมั่นในตัวพนักงาน รู้จักเกรงใจพนักงาน ตลอดจนมีความสามารถในการประสานกิจกรรมและให้ความร่วมมือกับพนักงาน

9. มีความสุภาพ ความอยากรู้อยากเห็น มีความสามารถในการตัดสินใจ เป็นผู้ที่มีความน่าเชื่อถือ สามารถทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ มีความมั่นคงด้านอารมณ์ กระตือรือร้น พิถีพิถัน มีทัศนคติของผู้บริหาร มีระดับสติปัญญาของผู้บริหาร มีความคล่องตัวและมีประสบการณ์

10. มีความคิดริเริ่ม มีแรงบันดาลใจ สามารถมองอนาคตได้ทะลุปรุโปร่งและมีความเป็นตัวของตัวเอง

11. มีมนุษยสัมพันธ์ สนใจในกิจกรรมของชุมชน เข้าสังคมได้เป็นอย่างดี และมีความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น

สุวัจชัย สมไพบูลย์ (2538 : 40-42) อธิบายว่า ผู้ประกอบการควรมีคุณลักษณะดังนี้

1. มีความเชื่อมั่นตนเองในการทำงานโดยอิสระ เข้าใจว่าการยอมรับ ความเสี่ยงคือส่วนหนึ่งในสมการแห่งความสำเร็จ

2. มีความสามารถทางด้านองค์การ (Organizational Ability) เป็นผู้สามารถตั้งเป้าหมายองค์กรได้เอง มีความรับผิดชอบในผลลัพธ์ที่ตามมา

3. มีความคิดสร้างสรรค์ แสวงหาวิธีการในการประกอบการ

4. ชอบความท้าทาย มีความปรารถนาแสวงหาแนวคิดใหม่

5. มีเป้าหมายที่ชัดเจน สมเหตุกับทรัพยากรที่มีอยู่

6. มีความสามารถพิเศษส่วนตัว

7. มีประสบการณ์หรือฝึกอบรมการบริหารมาบ้าง

8. ตัดสินใจรวดเร็วในยามจำเป็นและถูกต้อง

9. เต็มใจที่จะปฏิบัติงานทุกอย่างภายในธุรกิจ ตั้งแต่การตัดสินใจระดับสูง จนลงมาถึงการทำความสะอาดห้องน้ำ

10. มีความสามารถแยกปัญหาธุรกิจกับปัญหาส่วนตัว ครอบครัว

11. เป็นบุคคลที่ครอบครัวให้การสนับสนุน

12. เข้มแข็ง ไม่ท้อถอย รู้จักสภาพความจริงกับทางเลือกอนาคตของตนเอง

13. สามารถคาดคะเนรายรับ รายจ่ายและผลกำไรถูกต้องและมีเหตุผล

14. สามารถกำหนดนโยบายและออกแบบระเบียบวิธีปฏิบัติงาน

ชนินทร์ ชุณหพันธรักษ์ (2541 : 7-8) ได้สรุปคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการดังนี้

1. มีบุคลิกภาพส่วนตัวที่ดี ได้แก่ ชอบการทำงาน และทำงานเต็มความสามารถ มีความคิดริเริ่ม เต็มใจรับภาระความเสี่ยง สามารถจัดการ รู้เทคนิค สามารถติดต่อสื่อสาร เป็นผู้นำและขยันอดทน

2. มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าและมีความรู้เกี่ยวกับลูกค้าเป็นอย่างดี โดยการติดต่อกับลูกค้าอยู่สม่ำเสมอ จัดเตรียมสินค้าและส่งสินค้าได้ทันความต้องการ ติดตามพฤติกรรมผู้บริโภคและให้บริการที่ดีอย่างสม่ำเสมอ

3. มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อแหล่งชุมชนที่กิจการตั้งอยู่ จะทำให้ลูกค้ามีความจงรักภักดีต่อกิจการ เช่น มีการรักษาความปลอดภัยในโรงงาน มีการกำจัดของเสียด้วยเครื่องมือทันสมัย

4. มีจรรยาบรรณทางธุรกิจและความรับผิดชอบต่อสังคม

5. ปฏิบัติตามกฎระเบียบของทางราชการ เช่น ชำระภาษีให้กับหน่วยงานราชการท้องถิ่นที่รับผิดชอบ

6. มีความเต็มใจในการดำเนินงานตามกฎระเบียบของกิจการ เช่น การผลิตสินค้าออกจำหน่าย ต้องปฏิบัติตามระเบียบ วิธีการที่กำหนดไว้ เป็นต้น

สมชาย หิรัญกิตติ และศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2542 : 21) อธิบายถึง คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมีดังนี้

1. มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ค่อนข้างสูง เชื่อมั่นและมั่นใจตัวเอง กล้าเสี่ยงไม่กลัวความล้มเหลวเป็นคุณสมบัติที่จะต้องมีในตัวผู้ประกอบการไม่มากก็น้อย เพราะเป็นประเด็นที่จะชักนำไปสู่การตัดสินใจที่จะทำธุรกิจเอง เพราะบางคนแม้มีความรู้ความสามารถสูง แต่ใจไม่กล้าพอที่จะเปิดธุรกิจก็ไม่สามารถเป็นผู้ประกอบกิจการได้ ทั้งๆ ที่คุณสมบัติในข้ออื่นๆ มีพร้อม

2. มีความสามารถในการคิดหรือมีความคิดริเริ่มใหม่ๆ ที่จะนำเอาแนวความคิดที่ดีมาเสริมสร้างให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจ ทำสิ่งที่ถูกต้องก่อนคนอื่นเสมอ จะก่อให้เกิดข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน

3. มีความสามารถด้านมนุษยสัมพันธ์ มีความสามารถในการจูงใจลูกน้อง มีศิลปะในการปกครองคนและดึงดูดลูกค้า มีทักษะที่ดีด้านการติดต่อสื่อสาร

4. มีความรู้ความสามารถในการบริหาร รู้จักวางแผนการควบคุมการจัดองค์การ การสั่งการ การจัดหาบุคลากร ตลอดจนมีความอดทนและสามารถทำงานหนักได้

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (สิริลักษณ์ หาญวัฒนานุกูล. 2543 : 8-10 ; อ้างอิงจาก กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. 2531) กำหนดคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการไว้ 21 ประการ ดังนี้

1. กล้าเสี่ยง ผู้ประกอบการมักจะชอบทำงานที่ท้าทายความรู้ความสามารถ ไม่ภูมิใจในงานที่ง่าย แต่จะชอบงานที่ต้องมีการเสี่ยงระดับปานกลาง ซึ่งประเมินได้ว่าสามารถทำให้สำเร็จได้

2. มุ่งมั่นต่อความสำเร็จ ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่มุ่งมั่นที่จะใช้สติปัญญา พลังความสามารถที่มีอยู่ทั้งหมดทำงานให้บรรลุผลสำเร็จเพื่อขยายกิจการ ส่วนกำไรของธุรกิจเป็นการจัดผลการทำงานเท่านั้น

3. ผูกพันต่อเป้าหมาย เมื่อผู้ประกอบการได้ตั้งเป้าหมายแล้วจะวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคเพื่อเตรียมที่จะเอาชนะอุปสรรคนั้นจนประสบความสำเร็จ

4. สามารถโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น ผู้ประกอบการต้องสามารถชักจูงเพื่อโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น เพื่อให้ได้รับความช่วยเหลือร่วมมือได้อีกด้วย

5. ยืนหยัดต่อสู้และทำงานหนัก ผู้ประกอบการจะพยายามทำงานให้บรรลุเป้าหมายอย่างเต็มความสามารถ จะยืนหยัดและทำงานหนัก แม้ว่าจะมีปัญหาและแข็งกล้าขึ้นภายใต้สถานการณ์ที่มีความกดดัน

6. กระตือรือร้นและไม่อยู่นิ่ง ผู้ประกอบการเต็มไปด้วยพลังงาน มักจะทำงานมากกว่า 8 ชั่วโมงต่อวัน และจะไม่รู้สึกเบื่อหน่ายกับงานประจำ

7. เรียนรู้จากประสบการณ์ ผู้ประกอบการจะนำความรู้ ประสบการณ์ และผลสะท้อนที่เกิดขึ้นจากการปฏิบัติงานในอดีต เพื่อมาประยุกต์ใช้ในอนาคตเพื่อให้ได้ผลดีกว่าเดิม

8. มีความรับผิดชอบ ผู้ประกอบการจะรับผิดชอบต่องานอย่างเต็มที่ จะเป็นผู้นำริเริ่ม และลงมือกระทำ หรือมอบหมายให้ผู้อื่นทำในความดูแลและจะรับผิดชอบอย่างเต็มที่ในผลที่เกิดขึ้นจากการตัดสินใจไม่ว่าผลนั้นจะดีหรือไม่

9. เชื่อมั่นในตนเอง ผู้ประกอบการจะเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง ชอบอิสระและพึ่งพาตนเอง ดังนั้นผู้ประกอบการจึงชอบทำงานหนัก มีความทะเยอทะยาน และชอบการแข่งขัน

10. แสวงหาความรู้เพิ่มเติม ผู้ประกอบการที่ดีจะต้องขวนขวายหาความรู้เพิ่มเติม ทั้งความรู้ที่ต้องใช้ในการทำงานและความรู้ทั่วไป ด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม กฎหมาย และอื่นๆ เพื่อใช้วิเคราะห์สถานการณ์ได้อย่างถูกต้อง

11. มีความสามารถในการบริหาร ผู้ประกอบการจะต้องมีลักษณะผู้นำและมีความสามารถในการบริหารงานในระยะของการดำเนินกิจการ ผู้ประกอบการจะควบคุมดูการทำงานอย่างใกล้ชิด เมื่อธุรกิจเติบโตขึ้นจะเปลี่ยนแปลงรูปแบบการบริหาร โดยแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบให้ผู้อื่น เพื่อที่จะมีเวลามากขึ้นในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่

12. มีความคิดสร้างสรรค์ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีความคิดสร้างสรรค์ ไม่พอใจในสิ่งที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ไม่ชอบทำตามแบบเดิม และจะนำประสบการณ์มาประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์เพื่อหาวิธีการใหม่ๆ ที่ดีกว่าเดิม

13. สามารถปรับสภาพแวดล้อม ผู้ประกอบการต้องสามารถปรับสภาพแวดล้อมให้เป็นไปตามต้องการ โดยใช้ความรู้ความสามารถในการผลักดันให้บรรลุเป้าหมาย

14. มองเหตุการณ์ปัจจุบันเป็นหลัก ผู้ประกอบการจะทำงานในปัจจุบันให้ดีที่สุด โดยพยายามแก้ปัญหาทุกอย่างที่เกิดขึ้น จะคำนึงถึงอนาคตก็เฉพาะจุดมุ่งหมายที่ต้องการ สามารถวางแผนการทำงานได้อย่างรอบคอบ ความภูมิใจในความสำเร็จในอดีตเป็นเพียงส่วนช่วยให้เกิดความมั่นใจในการทำงาน

15. ตั้งความหวังไว้กับผู้ร่วมงานตามความเหมาะสม ผู้ประกอบการมักมุ่งหวังความสำเร็จในการทำงานไว้สูง จึงผลักดันให้ผู้อื่นทำงานหนักเพื่อที่จะประสบความสำเร็จเหมือนตนเอง ดังนั้นการควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิดกับผู้ร่วมงานจะแตกต่างไปตามระดับความมั่นใจที่มีต่อแต่ละคน

16. กล้าตัดสินใจและมีความมานะพยายาม เมื่อผู้ประกอบการได้ศึกษาข้อมูลอย่างถ่องแท้แล้ว จะต้องเชื่อมั่นในตนเอง กล้าตัดสินใจและมุ่งทำงานเพื่อความสำเร็จตามเป้าหมาย

17. ไม่ทำอะไรเกินตัว ผู้ประกอบการต้องรู้จักประมาณตนเองตามความเป็นจริง เช่น การประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจและความรู้ความสามารถด้านเทคนิคตามสภาพความจริง เป็นต้น

18. สร้างความร่วมมือในการแข่งขัน ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะไม่ดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่ทำให้เกิดผู้แพ้ชนะ แต่จะร่วมมือสร้างสรรค์และพึ่งพาอาศัยในธุรกิจประเภทเดียวกัน เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดด้วยกันทั้งกลุ่ม

19. มีความซื่อสัตย์ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ต้องซื่อสัตย์ต่อลูกค้าในด้านคุณภาพของสินค้า สร้างความเชื่อถือของตนเองในการกู้ยืมเงินด้วยการเป็นลูกหนี้ที่ดีของธนาคาร เป็นต้น

20. ประหยัด ผู้ประกอบการต้องประหยัดไว้เพื่อขยายกิจการในอนาคต จึงต้องยับยั้งความสุข ความสบายส่วนตัวไว้ก่อน เพื่อใช้เงินทุนขยายกิจการในอนาคต

21. รับผิดชอบต่อสังคม ผู้ประกอบการต้องพึ่งพาอาศัยสังคมในรูปของผู้บริโภคสินค้าและบริการ ดังนั้นผู้ประกอบการช่วยเหลือสังคมเพื่อให้ได้ผลกลับมาสู่ธุรกิจในที่สุด

ชุติภา โอภาสานนท์ (2543 : 16-20) อธิบายถึงคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการมีดังต่อไปนี้ คือ มีความกล้าเสี่ยง (Risk Taking) ต้องการมุ่งความสำเร็จ มีความริเริ่มสร้างสรรค์ รู้จักผูกพันต่อเป้าหมาย มีความสามารถโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น ยืนหยัดต่อสู้งานหนัก เอาประสบการณ์ในอดีตมาเป็นบทเรียน มีความสามารถในการบริหารงาน และเป็นผู้นำที่ดี มีความเชื่อมั่นตนเอง มีวิสัยทัศน์กว้างไกล มีความรับผิดชอบ มีความกระตือรือร้น และไม่หยุดนิ่ง ใฝ่หาความรู้เพิ่มเติม กล้าตัดสินใจมีความมุมานะพยายาม อย่าตั้งความหวังไว้กับผู้อื่น มองเหตุการณ์ปัจจุบันเป็นหลัก สามารถปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อม ทำอะไรเกินตัวคือความล้มเหลวต้องมีความร่วมมือและแข่งขัน ประหยัดเพื่ออนาคต มีความซื่อสัตย์

อำนาจ ธีระวนิจ (2544 : 6-8) กล่าวถึงลักษณะของผู้ประกอบการคือบุคคลที่ประกอบด้วยคุณลักษณะต่อไปนี้

1. การต้องการความสำเร็จ (Need for Achievement) ถือเป็นแรงผลักดันพื้นฐานที่มีต่อแรงจูงใจ (Motivation) ของผู้ประกอบการและเงินเป็นเพียงองค์ประกอบหนึ่งในสัญลักษณ์แห่งความสำเร็จเท่านั้น

2. การต้องการที่จะรับผิดชอบ คือมีความรับผิดชอบส่วนบุคคลต่อผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการกระทำของเขา พอใจต่อการควบคุมและใช้ทรัพยากรให้บรรลุเป้าหมายที่ตนกำหนดขึ้นและเป็นผู้ที่ผูกมัดตนเองต่อธุรกิจอย่างเต็มที่

3. การยอมรับความเสี่ยง คือผู้ประกอบการต้องประสบกับความเสี่ยงในด้านอาชีพความเครียดและเวลาที่ทุ่มเทไปในการเริ่มดำเนินธุรกิจ อาจสร้างปัญหาให้ครอบครัวได้

4. ความเชื่อมั่นตนเอง คือสามารถเผชิญกับสิ่งที่ท้าทายเขาได้ เมื่อเห็นปัญหาแล้วเชื่อมั่นว่าสามารถจะชนะปัญหาที่เกิดขึ้นได้

5. ความต้องการตอบสนองอย่างทันทีทันใด คือเมื่อเกิดปัญหาสามารถตอบสนองต่อปัญหาอย่างทันทีทันใด การต่อสู้กับปัญหาต่างๆ ที่ระดมเข้ามาเสมือนหนึ่งรู้ว่าจะทำอะไรและอย่างไร

6. ความมีพลังในระดับสูง พลังนี้จะพบเสมอๆ ในช่วงเริ่มเปิดกิจการที่จะเห็นผู้ประกอบการได้ใช้ความพยายาม ทั้งหมดที่มีอยู่อย่างไม่น่าเชื่อ ทั้งความคิดการทุ่มเท ความกระตือรือร้น และการทำงานที่ยาก

7. การมุ่งอนาคต คือต้องการทำงานอย่างทุ่มเทในอนาคตที่จะประสบความสำเร็จไม่ใช่แค่ช่วงสั้นๆ

8. ความอดทนต่อแรงเสียดทานและมีความยืดหยุ่น คือเป็นผู้ที่มีความอดทนต่อแรงเสียดทานสูงกว่าบุคคลทั่วไป เพราะเป็นผู้ที่ต้องเผชิญกับปัญหาต่างๆ อย่างรอบด้าน

แบนเฟ (Banfe. 1991 : 7) อธิบายคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ประกอบด้วยสิ่งต่อไปนี้

1. เป็นผู้ริเริ่มก่อตั้งธุรกิจด้วยตนเอง หรือรับต่อธุรกิจของครอบครัว

2. เป็นบุคคลที่มาได้จากทุกระดับชั้นการศึกษาตั้งแต่ประถมศึกษาจนกระทั่งปริญญาเอก

3. มีความกล้าที่จะใช้วิทยาการใหม่ๆ ได้อย่างดี

4. มีความรู้สึกกล้าหาญและอดทนต่อโอกาสทางการตลาด ซึ่งการทำสินค้าใหม่ๆ ออกสู่ตลาดนั้น อาจจะยังไม่เป็นที่รู้จักของบุคคล อาจจะทำให้มีความสูญเสียบ้างเล็กน้อย ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องเข้าใจและอดทนต่อไปจนกว่าสินค้าจะติดตลาด เป็นต้น

5. เป็นบุคคลที่ลงมือปฏิบัติทันที เมื่อคิดว่าจะทำสิ่งใด

6. เป็นบุคคลที่อยู่ในโลกแห่งความเป็นจริง โดยเฉพาะต้องรู้จักความสามารถของตนเอง และรู้จักผู้อื่น โดยเฉพาะลูกค้าเป็นสำคัญ

7. มีความมุ่งมั่น โดยอาจจะรับจากการเริ่มต้นจากสิ่งเล็กน้อยจนเป็นการขยายกิจการขนาดใหญ่ขึ้นมาได้

8. เป็นบุคคลที่อยู่ง่ายกินง่าย และไม่ทำงานเพื่อคนอื่น แต่ตัวเองจะทำเองเพื่อตนเองและพึ่งตนเองเสมอ

9. มีแรงจูงใจ และมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ

ฮีสริช และปีเตอร์ (Hisrich and Peters. 1992 : 9) กล่าวว่าคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ คือ

1. มีความใหม่ทันสมัย (Newness)
2. มีความสามารถดำเนินการจัดการ (Organizing)
3. มีความคิดสร้างสรรค์ (Creative Thinking)
4. มีความสมบูรณ์ (Wealth)
5. กล้าเผชิญความเสี่ยง (Risk Taking)

คูราโทะ และฮ็อดเก็ทส์ (Kuratko and Hodgetts. 1995 : 4) กล่าวถึง คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ มีลักษณะดังนี้

1. ริเริ่มด้วยตนเอง (Personal Initiative)
2. กล้าเสี่ยง (Risk Taking)
3. ก้าวรุก (Aggressiveness)
4. แข่งขัน (Competitiveness)
5. มุ่งเป้าหมาย (Goal-Oriented Behavior)
6. มีความเชื่อมั่น (Confidence)
7. แสวงหาโอกาส (Opportunistic Behavior)
8. มีความหยั่งรู้ (Intuitiveness)
9. อยู่บนพื้นฐานความเป็นจริง (Reality-Based Action)
10. สามารถเรียนรู้จากความผิดพลาด (The Ability to Learn From Mistake)
11. ความสามารถในการใช้ทักษะมนุษยสัมพันธ์ (The Ability to Employ Human Relation Skills)

แมคคริมมอน (McCrimmon. 1995 : 22-23) สรุปคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ มีดังนี้

1. เป็นบุคคลที่มีความคิด ประดิษฐ์สินค้าใหม่ๆ (Innovation) คือมีคุณลักษณะกระตือรือร้นในการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ

2. เป็นบุคคลที่มีความกล้าเสี่ยง (Risk Taking) คือมีเจตจำนงในการประเมินความเสี่ยงในตลาดที่ยังไม่เคยเข้าไปบุกเบิก

3. เป็นบุคคลที่มีความเป็นผู้นำ (Leadership)

4. เป็นบุคคลที่สามารถที่จะลงมือปฏิบัติ บางครั้งอาจจะไม่มีแบบแผนการทำงานหรือไม่ได้เตรียมตัวล่วงหน้า โดยสามารถปรับประยุกต์งานได้ (Improvisation)

5. มีความยืดหยุ่น (Flexibility) คือมีความสามารถจะปรับทิศทางการทำงานได้อย่างทันท่วงที

6. มีความใฝ่รู้ใฝ่เรียน (Learning) คือสนใจที่จะเรียนรู้จากความผิดพลาด

ซิมเมอร์เรอร์ และสคาร์โบราฟ (Zimmerer and Scarborough. 1996 : 6-7) สังเคราะห์คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ ดังนี้

1. มีความคิดพิจารณาไตร่ตรอง (Commitment and Determination)
2. มีความรับผิดชอบ (Desire for Responsibility)
3. แสวงหาโอกาส (Opportunity Obsession)
4. กล้าเสี่ยง ท้าทาย (Tolerance for Risk, Ambiguity, and Uncertainty)
5. มีความเชื่อมั่นในตนเอง (Self-Confidence)
6. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และความยืดหยุ่น (Creativity and Flexibility)
7. อยากรู้ผลลัพธ์ทันที (Desire for Immediate Feed Back)
8. มีพลังงานสูง (High Level of Energy) ปฏิบัติงานได้มากและยาวนาน
9. มีแรงจูงใจที่จะทำงานให้ออกมาดีมีคุณภาพ (Motivation to Excel)
10. มุ่งอนาคต (Orientation to The Future)
11. เรียนรู้จากสิ่งที่เคยผิดพลาด (Willingness to Learn from Failure)
12. มีความสามารถด้านการเป็นผู้นำ (Leadership Ability)

แลมบิ่ง และคูล (Lambing and Kuchl. 1997 : 12-15) อธิบายคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการมีลักษณะ ดังนี้

1. มีความต้องการในการดำเนินธุรกิจ (Passion for The Business) คือผู้ประกอบการจะต้องมีความสนใจในการอยากดำเนินธุรกิจเป็นอันดับแรกเสียก่อน ซึ่งก็จะทำให้ธุรกิจมีโอกาสจะประสบความสำเร็จได้ เพราะธุรกิจนั้นจะต้องสร้างออกมาจากใจเสียก่อน "built from the heart"

2. ต้องกล้าเผชิญกับความล้มเหลว (Tenacity Despite Failure) คือผู้ประกอบการจะต้องพบกับอุปสรรคต่างๆ ดังนั้นจะต้องฝ่าฟันไปให้ได้ เพราะการล้มเหลว คือการศึกษาเพื่อเป็นบทเรียนที่สำคัญมากกว่าจะมองว่าเป็นสิ่งเลวร้ายและไม่ควรกล้า

3. มีความเชื่อมั่น (Confidence) คือผู้ประกอบการจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีความเชื่อมั่นในตนเอง และมีแนวความคิดเกี่ยวกับด้านธุรกิจ มีความรู้อย่างลึกซึ้งเกี่ยวกับตลาดและอุตสาหกรรมต่างๆ และจะต้องเรียนรู้ เมื่อเกิดการเรียนรู้ก็จะทำให้เกิดความมั่นใจ

4. มีการพิจารณาตนเอง (Self-Determination) คือจะต้องรู้จักพิจารณาตนเองถึงความสามารถในตนเอง ด้านความรู้และเชื่อมั่นตนเองว่า มีความสามารถจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวขึ้นอยู่กับการปฏิบัติของตัวเอง

5. จัดการด้านความเสี่ยง (Management of Risk) คือคนโดยทั่วไปจะมองว่าผู้ประกอบการจะดำเนินธุรกิจอยู่ในความเสี่ยงสูง แต่โดยสถานการณ์แล้วผู้ประกอบการจะวางแผน จัดการประเมินแล้วว่าตนเองมีโอกาสที่จะได้กำไร หรือผลประโยชน์คุ้มค่าแล้วจึงจะลงมือดำเนินการ ดังนั้นแท้จริงแล้วผู้ประกอบการจะดำเนินธุรกิจในโอกาสที่พลาดน้อยที่สุด และมีแนวโน้มเป็นไปได้สูง

6. การเปลี่ยนแปลงคือโอกาส (Changes are opportunities) คือคนโดยทั่วไปมักจะต่อต้านการเปลี่ยนแปลง แต่โดยผู้ประกอบการแล้วเขามักจะมองหาการเปลี่ยนแปลง (Changes) เพราะนั้นเป็นโอกาส (Opportunities) ที่สำคัญ คนส่วนใหญ่มักจะหลีกเลี่ยงแต่ผู้ประกอบการจะมีความกล้าและอดทนที่จะทำให้เป็นโอกาสของตนเอง

7. มีความอดทนต่อสิ่งที่ไม่ชัดเจนสงสัย (Tolerance for Ambiguity) กล่าวคือชีวิตของผู้ประกอบการนั้นจะเป็นรูปแบบชีวิตที่ไม่มีโครงสร้างแน่นอน ไม่มีการกำหนดขั้นตอนอย่างเป็นขั้นเป็นตอน และไม่ยืนยันเสมอไปว่าจะพบกับความสำเร็จหรือไม่ โดยมีองค์ประกอบที่ไม่สามารถควบคุม ได้แก่ เศรษฐกิจ อากาศ การเปลี่ยนรสนิยมของลูกค้า เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ผู้ประกอบการต้องอดทนและคาดเดาเสมอ

8. มีการริเริ่มและต้องการที่จะประสบความสำเร็จ (Initiative and A Need for Achievement)

9. มุ่งความสนใจในรายละเอียดและงานเรียบร้อยสมบูรณ์ (Detail-orientation and Perfectionism) คือผู้ประกอบการจำเป็นต้องสนใจในรายละเอียดของสินค้า สินค้ามีความเรียบร้อยเพื่อให้ลูกค้าได้สินค้าหรือบริการที่สมบูรณ์ที่สุด และจะเป็นสิ่งที่จะทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จได้

10. มีความคิดรู้ ถึงเวลาที่ผ่านไป (Perception of Passing Time) ผู้ประกอบการจะต้องตระหนักเสมอว่าเวลานั้นมันผ่านไปอย่างรวดเร็วนัก การปฏิบัติงานทุกครั้งถือเป็นวิกฤตจะต้องทำงานอย่างเร่งรีบ กระตือรือร้นตลอดเวลา

11. มีความคิดสร้างสรรค์ (Creativity)

12. มองการณ์ไหญ่ (The Big Picture)

อิริคเซน (Ericksen. 1999 : X) ได้ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ดังนี้คือ

1. เป็นบุคคลที่มีความคิดมองโอกาสดี เมื่อมีโอกาส
2. สะสมประสบการณ์
3. มีความคิดสร้างสรรค์
4. เป็นนักคิดอย่างอิสระ
5. เป็นบุคคลที่ทำงานหนัก
6. มองโลกในแง่ดี
7. ประดิษฐ์คิดค้นสิ่งใหม่ๆ
8. มีความกล้าเสี่ยง
9. เป็นบุคคลที่มีโลกทัศน์กว้างไกล
10. มีบุคลิกด้านความเป็นผู้นำ

จากการศึกษาเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยผู้วิจัยศึกษาค้นคว้าจากเอกสารและงานวิจัย พบว่า คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ประกอบด้วย 2 ส่วนใหญ่ๆ คือ คุณลักษณะส่วนบุคคล (Psychological Characteristics) และคุณลักษณะเชิงธุรกิจ (Enterprising Characteristics) (วรพจษ์ ศรีวงษ์คล, 2539 : 33) ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกศึกษาด้านคุณลักษณะส่วนบุคคล เพราะยังมีการศึกษาวิจัยเฉพาะด้านนี้ไม่มากนัก ประกอบกับเกี่ยวข้องในเนื้อหาที่ผู้วิจัยกำลังศึกษาในสาขาจิตวิทยาการให้คำปรึกษา ด้วยเหตุผลดังกล่าวผู้วิจัยจึงสรุปของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ตรงและสอดคล้องกันไว้ในกลุ่มเดียวกัน ได้ดังตาราง 1

ตาราง 1 สรุปความถี่คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อย จากการศึกษาเอกสารตำราและงานวิจัย

คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	จำนวนความถี่
การกล้าเสี่ยง	15
แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	15
การคิดริเริ่มสร้างสรรค์	15
การใฝ่รู้	15
การอดทน	15
การเป็นผู้นำ	12
การรับผิดชอบ	12
การเชื่อมั่นตนเอง	10
การมีมนุษยสัมพันธ์	8
การตัดสินใจ	8
การสื่อสารติดต่อ	7
การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง	7
การปรับตัว	7
ความซื่อสัตย์	7
การวางแผน	7

ดังนั้นผู้วิจัยจึงคัดเลือกคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่มีบุคคลกล่าวถึง ตรงและสอดคล้องกันจำนวนมาก จากทฤษฎี ผลงานการวิจัยที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยสรุปรวบรวมคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้จำนวน 15 องค์ประกอบ เพื่อนำไปดำเนินการจัดสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องตรงกันกับเพื่อหาโดยฟังความคิดเห็นจากผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมอีกครั้งหนึ่ง ดังนี้

1. **การกล้าเสี่ยง** (Risk Taking) หมายถึง ลักษณะสำคัญประหนึ่งของการเป็นผู้ประกอบการโดยจะมีผลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ ซึ่งจะเป็นความกล้าเสี่ยงอย่างมีเหตุผล เป็นความกล้าเสี่ยงในระดับเหมาะสม (Moderate Risk Taking) คือไม่กล้าเสี่ยงอย่างบ้าบิ่น แต่ในขณะเดียวกันก็ไม่น้อยเกินไปจนกลายเป็นคนขลาดตาขาว คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มี

ลักษณะการกล้าเสี่ยงจะมีความสัมพันธ์สูงกับคุณลักษณะการมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ กล่าวคือ ผู้ที่มีความต้องการสัมฤทธิผลสูงจะมีความกล้าเสี่ยงพอประมาณ ส่วนผู้ที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ต่ำจะมีความกล้าเสี่ยงอย่างไม่มีเหตุผล ขาดความยั้งคิด แต่ในบางขณะก็ไม่กล้าเสี่ยงเลย หรือตั้งความทะเยอทะยานไว้ต่ำมาก หรือในบางครั้งสูงจนเกินไป ทำให้เลิกความพยายามแต่ต้นมือหรือหวังพึ่งโชค นอกจากนี้ยังพบว่าคนที่กล้าเสี่ยงคือคนที่มีลักษณะเปิดเผยและเข้าสมาคมเก่ง (Extroversion) ซึ่งเป็นลักษณะของผู้นำนั่นเอง (นาถ พันธุมนาวิน. 2518 : 23-26 ; อำนาจ ธีระวนิช. 2544 : 6-7 ; ชุติภา โอภาสานนท์. 2543. 16 ; Palich and Bagby. 1995 : 425-438)

2. **การอดทน**

ชะลอ อุทกภาชน์ (2514 : 121) กล่าวถึงการอดทนเป็นการรักษาบุคลิกภาพของตนให้เป็นที่นิยมชมชอบแก่ประชาชนทั่วไป และจะได้รับความยกย่องชมเชยจากสังคมทั่วไปว่า เป็นบุคคลที่มีนิสัยใจคอเยือกเย็นและมีสติยั้งคิดว่าอะไรควรทำและไม่ควรทำ ทั้งนี้ ราชบัณฑิตยสถาน (จันทร์ดี ถนอมคล้าย. 2539 : 9-10; อ้างอิงจากราชบัณฑิตยสถาน. 2525 : 872) ให้ความหมายของการอดทนไว้ว่า การอดทน หมายถึง ความบึกบึน อดใจ อดกลั้น ต่อสู้กับตนเอง และต่อสู้กับอุปสรรคแห่งความสำเร็จ คำว่าต่อสู้กับตนเอง หมายถึง การปฏิบัติจิตใจของตัวเองให้มีสมรรถภาพทำลายปมด้อยหรือสันดานความเคยชิน อุปนิสัย หรือนิสัยในทางชั่วให้กลับดีขึ้น การอดทนในการต่อสู้กับจิตใจของตนเองนั้น จึงเป็นศิลปอันสำคัญในการก้าวไปข้างหน้า การอดทนไม่ว่าจะเป็นการอดทนเรื่องอะไร ย่อมมีประโยชน์แก่ตัวเองอย่างยิ่ง กล่าวได้ว่า การอดทนเป็นพลังอันยิ่งใหญ่แห่งความสำเร็จ เป็นคุณธรรมจากตัวเรา เป็นบ่อเกิดของกำลังใจ ทำให้บุคคลมีกำลังใจ มุ่งทำให้บุคคลมีความเข้มแข็ง ทนทาน

ความสำคัญของการอดทน ปิ่น มุทุกันต์ (จำรอง เงินดี. 2519 : 12 ; อ้างอิงจาก ปิ่น มุทุกันต์. 2509 : 247) กล่าวว่าเมื่อพระพุทธเจ้าทรงย่นย่อลง แสดงเป็นโอวาทปฏิโมกข์นั้น ทรงแสดงข้อเดียวเท่านั้นคือ "ขันติ" ส่วนเหตุควรอดทนนั้น พุทธศาสนาได้แบ่งออกเป็นหลักสำคัญ 4 ประการ คือ

2.1 อดทนต่อความยากลำบาก คือการทนตรากตรำทำงาน ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค ความเหนื่อย ความหิว ความกระหาย และการทนต่อความลำบากในการประกอบภารกิจหรือกิจการใดๆ

2.2 อดทนต่อทุกขเวทนา คือ การทนต่อความเจ็บ ความป่วยไข้ เมื่อยขบ ปวดท้อง และอาหารอื่นๆ โดยการทำใจเข้มแข็งไม่แสดงอาการขึ้นมา

2.3 อดทนต่อความเจ็บใจ คือ การทนเมื่อถูกคนอื่นทำให้เจ็บแค้นอันอาจมาจากได้รับความไม่ยุติธรรมถูกใส่ร้ายป้ายสี ถูกด่าเยาะเย้ย ถูกขัดขวางการทำงาน เป็นต้น

2.4 อดทนต่ออำนาจกิเลส คือ การทนต่อสิ่งยั่วยวนต่างๆ โดยชวนให้อยากได้อยากชมเชย เช่นอยากดื่ม อยากเที่ยว อยากรวย หรือทุกสิ่งที่อยาก

3. **ความคิดสร้างสรรค์** (Creative Thinking)

กิลฟอร์ด (วิชา ถาวรศิริ. 2514 : 8; อ้างอิงจาก Guiford. 1950) กล่าวว่า ความคิดสร้างสรรค์ คือ ลักษณะความคิดอเนกนัย (Divergent Thinking) โดยมีลักษณะการคิดที่มีหลายทิศทาง หลายแง่มุม คิดได้กว้างไกล ลักษณะการคิดอย่างนี้จะนำไปสู่การประดิษฐ์แปลกใหม่ รวมถึงการคิดค้นวิธีการแก้ปัญหาได้สำเร็จซึ่งการคิดแบบอเนกนัยนี้ ประกอบด้วยลักษณะความคล่องในการคิด (Fluency) ความยืดหยุ่นในการคิด (Flexibility) ความคิดริเริ่ม (Originality) และความคิดละเอียดลออ (Elaboration)

ลักษณะความสามารถที่จำเป็นต่อการคิดสร้างสรรค์ ดังนี้

1. ความสามารถที่จะยอมรับปัญหา
2. ความสามารถที่จะสร้างความคิด
3. ความสามารถที่จะจัดระบบความคิด
4. ความสามารถที่จะประเมิน

4. **ความเชื่อมั่นในตนเอง** (Self-Confidence)

ความเชื่อมั่นในตนเอง หมายถึง ความพึงพอใจในตนเอง ความภาคภูมิใจในตนเอง หรือการยอมรับตนเอง ความเชื่อมั่นในตนเองจะมีมากน้อยเพียงใดนั้นพิจารณาจากความขัดแย้งระหว่างตนตามอัตภาพกับตนตามปณิธาน ถ้าความขัดแย้งมากจะเป็นเหตุให้คนรู้สึกว่าไม่มีค่า ไม่เหมาะสมและไม่พึงพอใจในตนเอง ซึ่งจะทำให้ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง เกิดความวิตกกังวล ขาดความอบอุ่นใจและมักพึ่งพาผู้อื่น (มยุรี วิชรพันธุ์สกุล. 2528 : 28 ; อ้างอิงจาก Smith. 1961 : 185) นอกจากนี้ ซูซีพ อ่อนโคกสูง (2516 : 7) ยังกล่าวถึงความเชื่อมั่นในตนเองว่าหมายถึง ความแน่ใจ หรือมั่นใจ หรือความกล้าหาญของบุคคลที่จะกระทำในสิ่งต่างๆ ลุล่วงไปได้ตามที่บุคคลนั้นตั้งใจไว้ แม้ว่าจะมีอุปสรรคมาขัดขวางก็ไม่ท้อถอย โดยเชื่อว่าตนเองสามารถกระทำสิ่งนั้นให้สำเร็จลุล่วงได้อย่างถูกต้องเหมาะสม ทั้งนี้สมาคมการศึกษาเด็กแห่งอเมริกา (ชัยลิขิต สุทธาจารเกษม. 2530 : 9 ; อ้างอิงจาก สุรเกียรติ ลิ้มเจริญ. 2527 : 12) อธิบายว่าความเชื่อมั่นในตนเองจะเกิดขึ้นกับบุคคลที่ประสบผลสำเร็จในการกระทำสิ่งต่างๆ เสมอๆ บุคคลยิ่งประสบความสำเร็จมากเท่าไร ย่อมมีความเชื่อมั่นในตนเองมากขึ้นเท่านั้น เมื่อบุคคลมีความเชื่อมั่นในตนเอง เขาจะรู้สึกว่าตนเองไม่ถูกข่มขู่ หรือขู่เข็ญจากคนอื่น ทำให้ความยุ่งยากใจต่างๆ

ลดลง หรือหมดไป อันเป็นผลให้มีความสามารถที่จะกระทำสิ่งต่างๆ ให้ได้ผลดียิ่งขึ้น สามารถรับฟังความคิดเห็นหรือค่านิยมของผู้อื่นได้ด้วยลักษณะของบุคคลที่มีวุฒิภาวะทางอารมณ์แล้ว

5. **การเป็นผู้นำ** (Leadership)

การเป็นผู้นำ หมายถึง ลักษณะพฤติกรรมของบุคคล ที่เกี่ยวข้องกับการแนะนำกิจกรรมของหมู่คณะ และมีความสามารถประเมินผลงานของหมู่คณะให้ดำเนินสำเร็จลุล่วงด้วยความปรารถนาของตนเองและให้งานนั้นมีประสิทธิภาพ (นงนิด ธรรมสารสมบัติ. 2518 : 3 ; อ้างอิงจากโสภา ชูพิกุลชัย และอรทัย ชื่นมนุษย์. มปป : 220-221) นอกจากนี้ ดิน ปรัชญพฤทธิ์ และ อิสระ สุวรรณบล (2514 : 287) อธิบายว่า ความเป็นผู้นำ คือ ลักษณะพฤติกรรมของบุคคลที่เป็นการใช้กำลังกาย กำลังความคิด และทรัพยากร เพื่อให้ผู้อื่นกระทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดคล้อยตามความประสงค์ของตน โดยจะต้องสร้างศรัทธาให้เป็นที่ประจักษ์แก่บุคคลทั่วไป มีการรักษาระเบียบวินัย ของหมู่คณะอย่างเคร่งครัด รู้จักออกคำสั่งให้ผู้ใต้บังคับบัญชา เชื่อฟัง และสามารถจะปฏิบัติตามได้ ไตร่ตรองและพิจารณาสถานการณ์อย่างรอบคอบ ก่อนจะวินิจฉัย สั่งงานและเมื่อผู้ใต้บังคับบัญชาปฏิบัติงานผิดพลาด ก็ไม่กล่าวติเตียนจนให้เกิดความอับอายต่อหน้าผู้อื่น นอกจากนี้จะต้องเป็นนักฟังที่ดีมีการควบคุมตนเองได้

ลักษณะความเป็นผู้นำ มีดังนี้ (อารี เพชรผุด มปพ. : 132-133)

5.1 มีความฉลาด (Intelligence) คือ มีความสามารถในการวิเคราะห์ปัญหาต่างๆ อย่างกว้างขวาง ติดต่อกับบุคคลอื่นอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้คนอื่น ยอมฟังความคิด ผู้นำจะต้องเป็นผู้ที่กระตุ้นสมาชิกที่เป็นผู้ตาม จะต้องเข้าใจความรู้สึกและพฤติกรรมของคนอื่นที่ติดต่อกับเขา ดังนั้นบุคคลที่ฉลาดกว่าเท่านั้นที่จะสามารถจัดการกับปัญหาต่างๆ หรือเรื่องต่างๆ ที่กล่าวมาได้

5.2 มีวุฒิภาวะทางสังคมและใจกว้าง (Social Maturity and Breadth) คือเป็นบุคคลที่มีความสนใจสิ่งต่างๆรอบตัว อย่างกว้างขวาง สามารถยอมรับสภาพต่างๆ ไม่ว่าแพ้หรือชนะ ไม่รู้สึกผิดหวังหรือสำเร็จมากจนเกินไป มีความอดทนต่อความคับข้องใจ และขจัดความรู้สึกต่อต้านสังคมโดยใช้เหตุผล เป็นคนเชื่อมั่นในตนเองและนับถือตนเอง

5.3 มีแรงจูงใจภายใน (Inner Motivation and Achievement Drive) คือ มีความต้องการที่จะทำสิ่งต่างๆ ให้สำเร็จอยู่เรื่อยๆ ซึ่งสิ่งหนึ่งสำเร็จจะส่งผลต่อแรงจูงใจที่จะทำให้สิ่งอื่นให้สำเร็จต่อไป พยายามทำงานหนักเพื่อความพึงพอใจในตนเอง มากกว่าสิ่งตอบแทนจากภายนอก และมีความรับผิดชอบสูง

5.4 มีมนุษยสัมพันธ์ (Human Relations Attitudes) คือ ผู้นำจะเป็นบุคคลที่ยอมรับอยู่เสมอว่าผลงานที่สำเร็จนั้นจะต้องมีคนอื่นช่วยทำไม่ใช่ตนเองคนเดียว ดังนั้นจึงต้องพัฒนาความเข้าใจและทักษะการทำงานรวมกับบุคคลอื่น ให้ความนับถือผู้อื่นและติดต่อกับผู้อื่นในฐานะที่เป็นบุคคล ยอมรับค่านิยมและผลงานของผู้ร่วมงาน

6. **การตัดสินใจ** (Decision making)

การตัดสินใจ หมายถึง ทางเลือกที่บุคคลหรือองค์การพิจารณาวินิจฉัยเลือกเป็นแนวทางปฏิบัติจากทางเลือก ซึ่งมีอยู่หลายทาง ให้ไปสู่เป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ (สมศักดิ์ กองแก้ว. 2536 : 79) โดยแบ่งลักษณะวิธีการตัดสินใจออกเป็น 4 วิธี คือ

1. แบบสั่งการ หมายถึง ผู้ประกอบการจะรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ปัญหาและทำการตัดสินใจเอง

2. แบบปรึกษาหารือ หมายถึง ผู้ประกอบการให้ลูกจ้าง เข้ามามีส่วนร่วมในปัญหา โดยขอความเห็นและข้อเสนอแนะสุดท้าย ผู้ประกอบการทำการตัดสินใจเอง

3. แบบเข้ามามีส่วนร่วม หมายถึง ผู้ประกอบการให้ลูกจ้างเข้ามามีส่วนร่วมในการคิด ร่วมแก้ปัญหา ให้ลูกจ้างช่วยกันวิเคราะห์ปัญหา สร้างทางเลือกและตัดสินใจร่วมกันระหว่างลูกจ้างและผู้ประกอบการ

4. แบบมอบหมาย หมายถึง ผู้ประกอบการ มอบหมายหน้าที่ในการตัดสินใจไปอยู่ที่ลูกจ้างคนใดคนหนึ่ง หรือมากกว่า แต่ยอมให้ลูกจ้างทำการตัดสินใจ แล้วมาบอกกล่าวผู้ประกอบการแต่ความรับผิดชอบยังเป็นของผู้ประกอบการอยู่

กระบวนการตัดสินใจมีดังนี้ (วิฑูรย์ ตันศิริมงคล. 2542 : 4-7)

1. ให้คำจำกัดความประเด็นปัญหา
2. กำหนดเกณฑ์หรือปัจจัยในการตัดสินใจที่เป็นทั้งรูปธรรมและนามธรรม
3. วินิจฉัยเปรียบเทียบเกณฑ์หรือปัจจัยในการตัดสินใจ
4. กำหนดทางเลือก
5. จัดอบรมทางเลือกต่างๆ
6. คำนวณหาทางเลือกที่ดีที่สุด (ตัดสินใจ)

แทนเน็นบอม (ปราโมทย์ โกศัย. 2544 : 47; อ้างอิงจาก Tannenbaum. 1950 : 2324) มีความเห็นว่าการตัดสินใจที่เป็นระบบนั้นคือการตัดสินใจที่เป็นไปตามทฤษฎีการใช้ระบบ (System Approach) ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอนต่างๆ ดังนี้

1. การระลึกได้ และการกำหนดปัญหา (Recognition and Defining the Problem) การรับรู้ปัญหามีความสำคัญต่อการตัดสินใจ การรับรู้ปัญหาไม่เพียงแต่รอให้ปัญหาเกิดขึ้นเสียก่อนแต่ต้องพยายามคาดการณ์ล่วงหน้าว่าน่าจะเกิดปัญหาอะไรบ้าง

2. การระบุปัญหา (Identifying the Problem) เมื่อรับรู้ปัญหาที่เกิดขึ้นหรือคาดการณ์ได้ว่าจะมีปัญหาอะไรเกิดขึ้นแล้ว ยิ่งต้องสามารถระบุให้ชัดลงไปว่าปัญหาที่เกิดขึ้นหรือจะเกิดขึ้นนั้นอยู่ตรงไหน ประกอบด้วยปัญหาย่อยๆ อะไรบ้างและจำเป็นต้องแก้ไขตรงจุดไหนก่อนหลัง ปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละสถานการณ์นั้นอาจมีมากกว่าหนึ่งปัญหา และการที่จะแก้ปัญหาหลายๆ ปัญหาไปพร้อมๆ กันนั้น บางครั้งอาจมีข้อจำกัดหลายๆ อย่างที่ไม่อาจทำได้ จำเป็นต้องเลือกปัญหาที่สำคัญและเร่งด่วนมาแก้ไขก่อน ดังนั้นการระบุปัญหาต่างๆ ให้ชัดเจน จะช่วยให้ทราบว่าควรจะนำปัญหาใดมาแก้ไขก่อน

3. การสร้างทางเลือกในการแก้ปัญหา (Generalization of Alternatives) เนื่องจากปัญหาต่างๆ ทุกปัญหาย่อมมีหนทางที่จะแก้ไขได้หลายๆ ทางดังนั้นการกำหนดทางเลือกต่างๆ ที่เป็นไปได้ไว้หลายๆ ทางจะช่วยให้การเปรียบเทียบผลดีผลเสียของแต่ละทางชัดเจน และทำให้ได้ทางเลือกที่ดีที่เหมาะสมมากขึ้น นอกจากนั้นการสร้างทางเลือกต่างๆ ในการแก้ปัญหามักมีข้อจำกัดในเรื่องความรู้และประสบการณ์ ดังนั้นการเปิดโอกาสให้บุคคลหลายๆ ฝ่ายมีส่วนในการสร้างทางเลือกก็จะเป็นวิธีการหนึ่งที่จะให้ได้ทางเลือกมากๆ

4. การเลือกทางแก้ปัญหา (Selection of the Alternatives) เมื่อได้ทางเลือกต่างๆ ที่เป็นไปได้แล้ว ขั้นต่อไปก็คือจำเป็นต้องตัดสินใจเลือกทางเลือกใดทางเลือกหนึ่งมาดำเนินการแก้ไขปัญหา ในทางการบริหารบางครั้งไม่อาจเลือกทางที่ให้ผลสูงสุดได้เสมอไป เนื่องจากมีข้อจำกัดอย่างอื่นที่เป็นเงื่อนไขอยู่ เช่น เวลา งบประมาณ เป็นต้น จึงจำเป็นต้องเลือกทางที่ให้ผลกลางๆ แต่ลดเงื่อนไขข้อจำกัดต่างๆ ลงได้มาก

5. การดำเนินการและการประเมินผล (Implementation and Evaluation) เมื่อได้ตัดสินใจเลือกทางเลือกได้แก้ปัญหาแล้ว ก็ดำเนินการวางแผนและดำเนินการแก้ไขปัญหาดังกล่าวที่ได้ตัดสินใจไปแล้ว พร้อมทั้งติดตามประเมินผล เพื่อแก้ไขสิ่งบกพร่องต่างๆ อันที่จะเกิดขึ้น การดำเนินการแก้ปัญหาและการประเมินผล นับว่ามีความสำคัญมากในกระบวนการตัดสินใจ การตัดสินใจเลือกทางเลือกจะดีมีเหตุผลเพียงใดก็ตาม หากการปฏิบัติตามทางเลือกไม่ดำเนินไปอย่างรัดกุมแล้ว การแก้ไขปัญหาก็ไม่อาจบรรลุเป้าหมายได้

7. **มนุษยสัมพันธ์** (Human relationship)

วิจิตร อาวะกุล (2525 : 14) กล่าวว่า มนุษยสัมพันธ์หมายถึงการติดต่อเกี่ยวข้องระหว่างบุคคล อันจะเป็นสะพานทอดไปสู่การสร้างมิตรและจูงใจคน รวมทั้งการสร้างหรือพัฒนาตนเองให้เป็นที่รู้จัก รักใคร่ชอบพอแก่คนทั่วไปอย่างกว้างขวาง ได้รับการสนับสนุนร่วมมือจากบุคคลทุกฝ่าย เป็นการสร้างตนให้เป็นคนดีของสังคม พร้อมทั้งแสดงให้เห็นลักษณะสำคัญของการเป็นผู้นำในอนาคตอีกด้วย และพรรณราย ทรัพยะประภา (2536 : 16-19) กล่าวเพิ่มเติมว่า มนุษยสัมพันธ์ หมายถึง การสร้างความรู้สึกดีๆ ให้เกิดขึ้นในตัวบุคคลอื่น โดยควรแสดงออกอย่างสม่ำเสมอ โดยจะส่งผลให้เกิดประโยชน์ต่อตนเองและผู้อื่น ในด้านความสัมพันธ์อันดีงาม และการอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข ทั้งในชีวิตครอบครัวและการทำงานโดยวิธีการดังนี้ ได้แก่ ยิ้มแย้มแจ่มใส ตั้งใจสนทนา วาจาไพเราะ และสงเคราะห์เกื้อกูล

วิธีการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นมีหลักการดังนี้ (สร้อยตระกูล อรรถมานะ. 2526: 22)

7.1 มีความจริงใจ หมายถึง การปฏิบัติทั้งกาย วาจา ใจ ที่ตรงตามความเป็นจริง ไม่เสแสร้ง

7.2 มีความปรารถนาดีต่อบุคคลอื่น หมายถึง ความสามารถอดทนต่อข้อบกพร่องของผู้อื่น เพื่อให้การช่วยเหลือผู้อื่นได้ประสบผลสำเร็จและสามารถยอมรับบุคคลอื่นในภาวะที่เขาเป็นอยู่อย่างจริงจังและตระหนักถึงความแตกต่างของแต่ละบุคคล

7.3 เอาใจเขามาใส่ใจเรา (Empathy) หมายถึงการเข้าใจบุคคลอื่นและสามารถตอบสนองความต้องการของผู้อื่น ได้ตามความเหมาะสม เช่น การให้การยกย่องชมเชย เมื่อบุคคลอื่นประสบความสำเร็จ หรือการให้คำแนะนำ ที่เป็นประโยชน์แก่บุคคลอื่น เป็นต้น

7.4 มีมารยาททางสังคม หมายถึง การปฏิบัติตนด้วยกิริยามารยาทเรียบร้อยให้เหมาะสมกับบุคคล เวลา และสถานที่ โดยใช้เชาว์ปัญญา ปฏิภาณ ไหวพริบ ในการพิจารณาสถานการณ์

7.5 มีความเป็นกันเอง หมายถึง การให้การทักทาย การยิ้ม เพื่อสร้างความประทับใจ และสามารถจำชื่อและเรียกได้ถูกต้อง มีน้ำใจ เสมอต้นเสมอปลาย

8. **การติดต่อสื่อสาร** (Communication)

การติดต่อสื่อสาร หมายถึง "กระบวนการถ่ายทอดหรือแลกเปลี่ยนความคิด ความเห็น ข้อเท็จจริง หรือความรู้สึกในรูปของคำพูด ตัวอักษร รหัส หรือสัญลักษณ์ที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหา ข้อมูล ข่าวสารของการบริหารงานในองค์การ จากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสาร ซึ่งอาจเป็นบุคคลหรือกลุ่มบุคคลก็ได้ เพื่อให้มีผลต่อการปฏิบัติงานร่วมกันในองค์การ" ในแง่ของกระบวนการติดต่อ

สื่อสาร อาจนำไปใช้กับการติดต่อสื่อสารในการบริหารงาน เช่น การติดต่อสื่อสารภายในหน่วยงานของรัฐ ธุรกิจเอกชน หรือสถานประกอบการอื่นๆ ซึ่งถือว่ากิจกรรมทางการบริหารงานประจำวันจะมีประสิทธิภาพเพียงใด ย่อมขึ้นอยู่กับการหมุนเวียนของข้อมูล ข่าวสาร เช่น การออกกำลังกาย การควบคุมงาน และการรายงาน เป็นต้น (วิชัย ครุฑอรัญ. 2543 : 18)

9. **ความซื่อสัตย์** (Honesty)

ความซื่อสัตย์ หมายถึง การประพฤติอย่างเหมาะสม ไม่คดโกง ตรงไปตรงมา ทั้งต่อตนเอง บุคคลอื่น ประเทศชาติ ไม่คิดทรยศ ประกอบอาชีพด้วยสุจริตไม่ขโมยของผู้อื่น ไม่โกหก หลอกลวง โดยละอายต่อบาป ไม่เอาเปรียบ ไม่หาประโยชน์ในทางมิชอบ และปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ที่กำหนด (กฤตรินทร์ นิ่มทองคำ. 2542 : 15)

โครงสร้างของความซื่อสัตย์แบ่งออกเป็น 4 ลักษณะดังนี้ (กฤตรินทร์ นิ่มทองคำ. 2542 : 18 ; อ้างอิงจาก กรมสามัญศึกษา. 2525 : 129-131)

9.1 ความซื่อสัตย์ต่อตนเอง คือ ความรู้สึกผิดชอบชั่วดี มีความละอายเกรงกลัวต่อการกระทำผิด การกระทำที่แสดงออกคือ ไม่สับปลับกลับกลอก ไม่คล้อยตามพวกที่ลากหรือจูงไปในทางที่เสื่อมเสีย มั่นคงต่อการกระทำดีของตนเอง ไม่คดโกงมีความตั้งใจจริง ประพฤติตรงตามที่พูดและคิด

9.2 ความซื่อสัตย์ต่อหน้าที่การงาน การกระทำที่แสดงออกคือ ไม่เอาเวลาทำงานในหน้าที่ไปใช้ทำประโยชน์อย่างอื่น ไม่ใช้อำนาจหน้าที่ทำประโยชน์ส่วนตัว

9.3 ความซื่อสัตย์ต่อบุคคลอื่น มีความซื่อตรงต่อผู้อื่น ต่อมิตร และผู้ร่วมงาน และผู้มีพระคุณ การกระทำที่แสดงออก คือ ตรงไปตรงมา ไม่คิดคดต่อผู้อื่น ไม่ชักชวนไปในทางที่เสื่อมเสีย ไม่สอพลอเพื่อประโยชน์ตนเองฝ่ายเดียว ยินดีกับความสำเร็จของผู้อื่น

9.4 ความซื่อสัตย์ต่อคณะสังคมและประเทศชาติ การกระทำที่แสดงออกคือ ร่วมมือร่วมใจกันทำงานด้วยความบริสุทธิ์ใจ ไม่เห็นแก่ประโยชน์ของตน หรือเอาดีแต่ตน ไม่ร่วมมือกันทำงานที่ผิดกฎหมาย หรือผิดระเบียบข้อบังคับของสังคม หรือหมู่คณะ

10. **การใฝ่รู้**

การใฝ่รู้ หมายถึง ความมุ่งหวัง ความต้องการและการใช้วิธีการต่างๆ ที่ถูกต้องและเหมาะสม ในการมุ่งแสวงหาความรู้ ประสบการณ์ และความเข้าใจในสิ่งต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ตนเองมีความรู้ ความสามารถในเรื่องราวหรือสิ่งนั้นๆ สามารถรู้ เข้าใจ และปฏิบัติได้อย่างถูกต้องมีประสิทธิภาพ เป็นการเพิ่มพูนความรู้ สติปัญญา ทำให้เป็นคนมีเหตุผล มีความรับผิดชอบ มั่นใจในตนเอง สามารถนำความสามารถไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อตนเองและสังคมได้ (นรินทร์ ศรีสว่าง. 2541 : 23-24)

คุณลักษณะบ่งชี้ถึงการเป็นผู้มีความใฝ่รู้มีดังนี้ (นรินทร์ ศรีสว่าง. 2541 : 24)

10.1 เป็นคนช่างสังเกตอยากรู้อยากเห็น หมายถึง คนที่มีลักษณะชอบฟัง ชอบอ่าน ชอบค้นคว้าหาความรู้ ชอบติดตามข่าวสารเรื่องราวต่างๆ เพื่อเพิ่มความรู้ของตนอยู่เสมอ

10.2 มีความพยายามตั้งใจ หมายถึง มีความสนใจมุ่งมั่นที่จะศึกษาหาความรู้หรือทำกิจกรรมให้สำเร็จตามที่ตั้งจุดมุ่งหมาย ไว้อย่างเต็มความสามารถ เช่น พยายามซักถามและตั้งใจฟังผู้มีประสบการณ์มากกว่าตนอธิบายแล้ว นำวิธีการนั้นมาปฏิบัติฝึกฝน

10.3 มีความขยันและอดทน หมายถึง การมีความมุ่งมั่น ขยันขันแข็งในการแสวงหาความรู้และประสบการณ์ โดยไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคและความยากลำบาก คุณลักษณะดังกล่าวเช่นการค้นคว้าจากการอ่าน ซักถามผู้รู้ ทัศนศึกษาหรือเข้ารับการฝึกอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

10.4 มีความรับผิดชอบ หมายถึง การเอาใจใส่ต่อการหาความรู้ประสบการณ์และการทำงาน โดยไม่ละเลย ทอดทิ้งหรือหลีกเลี่ยงติดตามผลงานที่ได้กระทำลงไปทั้งในด้านที่ดีและไม่ดี คุณลักษณะดังกล่าวเช่น การจัดเตรียมเวลา สถานที่ และแหล่งข้อมูล เพื่อการศึกษาหาความรู้

10.5 มีความคิดริเริ่มมั่นใจในตนเอง หมายถึง การแสดงความเชื่อมั่น และกล้าทำกิจกรรมและแสวงหาความรู้ในรูปแบบต่างๆ ในทางที่ถูกต้องและเหมาะสม คุณลักษณะดังกล่าว เช่น กล้าซักถามเรื่องที่ตนเองสงสัยกับผู้ทรงคุณวุฒิ หรือเข้าร่วมกิจกรรมที่ตนเองสนใจ

การแสวงหาความรู้และประสบการณ์จำเป็นต้องอาศัยทักษะการแสวงหาความรู้ดังต่อไปนี้ (จรรยปกรณ์ เนื่องฤทธิ์. 2536 : 57 ; อ้างอิงจาก สุนีย์ คล้ายนิล. 2535 :14)

1. ทักษะการปฏิบัติการ (Practical Skills)
2. ทักษะการแก้ปัญหา (Problem Solving Skills)
3. ทักษะการสื่อความหมาย (Communication Skills)
4. ทักษะการตัดสินใจ (Decision Making Skills)

11. การปรับตัว (Self-adjustment)

มอสโกวิทซ์ และออร์เกล (Moskowitz and Orgel. 1969 : 305) ได้ให้ความหมายของการปรับตัว หมายถึง การปรับพฤติกรรมของแต่ละบุคคลให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากความต้องการ แรงจูงใจ และนิสัยของแต่ละบุคคลไปในทางใดทางหนึ่ง และขึ้นอยู่กับโอกาส ความต้องการ ตลอดจนข้อจำกัดของสิ่งแวดล้อม

ลักษณะการปรับตัวแบ่งได้ 2 ลักษณะใหญ่ๆ ดังนี้ (อรพินทร์ ชูชม และอัจฉรา สุขารมณ์. 2532 : 8-10 ; อ้างอิงจาก Thorpe. 1955)

11.1 การปรับตนเอง (Self Adjustment) มีลักษณะดังนี้

11.1.1 การปรับตนเอง (Self Adjustment) หมายถึง การที่บุคคลทำอะไรได้ด้วยตนเองไม่พึ่งผู้อื่น เป็นอิสระจากผู้อื่น มีความมั่นคงทางอารมณ์และรับผิดชอบการกระทำของตนเอง

11.1.2 การมองเห็นคุณค่าของตนเอง (Sense of Personal Worth) หมายถึงการที่บุคคลเป็นที่ยอมรับของผู้อื่น ผู้อื่นเชื่อถือในความสามารถของเขา มีความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า มีความพอใจและเชื่อมั่นในความสามารถและมีเหตุผล

11.1.3 ความรู้สึกเป็นอิสระของตนเอง (Sense of Personal Freedom) หมายถึง การที่บุคคลพอใจในอิสรภาพ มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นอย่างมีเหตุผล ตัดสินใจในการกระทำและวางแผนชีวิตของตนเอง รวมทั้งมีเสรีภาพในการคบเพื่อนและการใช้จ่าย

11.1.4 ความรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม (Feeling of Belonging) หมายถึง การที่บุคคลได้รับความอบอุ่นในครอบครัวในหมู่เพื่อนฝูง จึงทำให้มีความภูมิใจในบ้าน ในที่ทำงาน เป็นต้น

11.1.5 ความรู้สึกไม่มีแนวโน้มที่จะถอยหนี (Nonwithdrowing Tendencies)

11.1.6 ความรู้สึกไม่มีอาการทางประสาท (Nonnervous Symptom)

11.2 การปรับตัวทางสังคม (Social adjustments) ได้แก่ การที่บุคคลจะปรับตัวเข้ากับสังคมได้ดีต้องประกอบด้วยลักษณะดังนี้

11.2.1 ปทัสฐานทานสังคม (Social Standards) หมายถึง การที่บุคคลมีความเคารพในสิทธิของผู้อื่น เห็นแก่ประโยชน์ส่วนรวม บุคคลประเภทนี้จะเข้าใจความถูกต้องของสังคม

11.2.2 ทักษะทางสังคม (Social Skill) หมายถึง การที่บุคคลปรับตัวเข้ากับเพื่อน และคนแปลกหน้า เป็นที่ชื่นชอบของผู้อื่น และมีความสนใจปัญหาต่างๆ และสนใจกิจกรรมต่างๆ

11.2.3 แนวโน้มทางสังคม (Social Tendencies) หมายถึง การที่บุคคลปรับตัวเข้ากับสถานการณ์หรือสภาพที่เปลี่ยนแปลงไปของสังคม

11.2.4 ความสัมพันธ์ในครอบครัว (Family Relation) หมายถึง การที่บุคคลรู้สึกว่าได้รับความรัก

11.2.5 ความสัมพันธ์กับชุมชน (Community Relation) หมายถึง การที่บุคคลเข้ากับเพื่อนร่วมบ้าน ร่วมชุมชน ได้อย่างมีความสุข มีส่วนร่วมในการปรับปรุงชุมชนของตนเอง เข้าสมาคมกับคนแปลหน้าได้ มีความพอใจในกฎเกณฑ์และสวัสดิภาพของชุมชน

12. **แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์** (Achievment Motivation)

แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ หมายถึง ความมุ่งมั่นปรารถนาที่จะได้รับผลสำเร็จในการกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งโดยไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค และมีความทะเยอทะยานสูง เพื่อนำตนเองไปสู่ความสำเร็จและบรรลุเกณฑ์มาตรฐานที่ดีเลิศ (กุลดา รัตนารักษ์. 2537 : 27)

ลักษณะของบุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธ์ มีดังนี้ (กุลดา รัตนารักษ์. 2537 : 27 ; อ้างอิงจาก สงวน สุทธิเลิศอรุณ. 2525 : 134-135)

12.1 กล้าเสี่ยงพอสมควร (Moderate Risk-Taking) คือมีการตัดสินใจที่เด็ดเดี่ยว บุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงจะไม่พอใจที่จะทำสิ่งที่ง่ายๆ คือต้องใช้ความสามารถมากโดยทำสิ่งที่ยากพอเหมาะกับความสามารถของตนเอง และการทำสิ่งยากได้สำเร็จนั้น จะทำให้ตนเองพอใจและเกิดความมั่นใจในตนเอง ในทางตรงกันข้าม ผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ต่ำ มักไม่กล้าเสี่ยง เพราะกลัวไม่สำเร็จ หรือไม่ก็เสี่ยงจนเกินไป ทั้งๆ ที่รู้ว่าจะทำไม่สำเร็จ แต่ก็พึงโชค

12.2 ความกระตือรือร้น (Energetic) หรือความขยันขันแข็งในการกระทำสิ่งแปลกๆ ใหม่ๆ ผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง ไม่ได้ขยันไปทุกกรณี แต่จะเอาใจใส่มานะพากเพียรต่อสิ่งที่ท้าทาย ยั่วยุความสามารถของตนเอง เป็นงานที่ต้องใช้สมองขบคิด และจะทำให้ตนเองรู้สึกว่าได้ทำงานสำคัญลุล่วงไป

12.3 ความรับผิดชอบต่อตนเอง (Individual Responsibility) ผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง จะพยายามทำงานให้สำเร็จเพื่อความพึงพอใจของตนเอง มิใช่จะหวังให้คนอื่นยกย่อง ต้องการปรับปรุงตนเองให้ดีขึ้น ไม่ชอบให้ผู้อื่นมาบงการว่าตนควรจะทำอย่างนั้นอย่างนี้

12.4 ต้องการทราบผลของการตัดสินใจ (Knowledge of Result Decision) ผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงจะติดตามผลการกระทำของตนว่าเป็นอย่างไร ไม่ใช่คาดคะเนว่าเป็นอย่างนั้นอย่างนี้ และเมื่อทราบผลการตัดสินใจหรือกระทำแล้ว ยังพยายามทำให้ดีกว่าเดิมอีก

12.5 คาดการณ์ล่วงหน้า (Anticipation of Future Possibilities) ผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงเป็นผู้ที่มีแผนการระยะยาว (Long-Range Planning) เพราะเล็งเห็นการณ์ไกลกว่าผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ต่ำ

12.6 มีทักษะในการจัดระบบงาน (Organization Skill) ผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง เป็นผู้ที่มีทักษะในการจัดระบบงาน

ทฤษฎีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของแมคเคลแลนด์ (McClelland's Achievement Motivation Theory) ลักษณะแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ (กุลดา รัตนารักษ์. 2537 : 31; อ้างอิงจากดาระณี พัฒนศักดิ์ภิญโญ. 2533 : 24)

ประเภทที่ 1 แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement Motive) คือ ความปรารถนาที่จะกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี โดยพยายามแข่งขันกับมาตรฐานอันดีเลิศ มีความสบายใจเมื่อประสบความสำเร็จและมีความวิตกกังวลเมื่อล้มเหลว

ประเภทที่ 2 แรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์ (Affiliation Motive) คือความปรารถนาที่จะเป็นที่ยอมรับของคนอื่นๆ ต้องการเป็นที่นิยมชมชอบหรือรักใคร่ชอบพอของคนอื่น จึงเป็นแรงจูงใจที่จะทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมเพื่อให้ได้มาซึ่งการยอมรับจากบุคคลอื่น

ประเภทที่ 3 แรงจูงใจใฝ่อำนาจ (Power Motive) หมายถึง ความปรารถนาที่จะได้มาซึ่งอิทธิพลที่เหนือกว่าบุคคลอื่นๆ ในสังคม ทำให้บุคคล แสวงหาอำนาจเพราะจะเกิดความรู้สึกภาคภูมิใจ หากทำอะไรได้เหนือกว่าคนอื่น ผู้มีแรงจูงใจใฝ่อำนาจสูง จะเป็นผู้ที่มีความพยายามจะควบคุมสิ่งต่างๆ เพื่อให้ตนเองบรรลุถึงความต้องการที่จะมีอิทธิพลเหนือบุคคลอื่น

13. **การวางแผน** (Planning and organization)

การวางแผน หมายถึง กระบวนการที่บุคคลหรือองค์การได้กำหนดขึ้นไว้ล่วงหน้าเพื่อการปฏิบัติงานในอนาคต ซึ่งบางขั้นตอนมีความจำเป็นอย่างยิ่ง ที่จะต้องได้รับการกระทำก่อนและด้วยความรวดเร็ว ทั้งนี้เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมาย (Goals) ที่กำหนดไว้ซึ่งมีคุณค่าต่อวัตถุประสงค์ (Objectives) ของบุคคลองค์การหรือของหน่วยงาน และมีความสำคัญยิ่งต่อความมุ่งหมายส่วนตน ของแต่ละบุคคลในการปฏิบัติงานหรือภารกิจต่างๆ (ประชุม รอดประเสริฐ. 2527 : 79)

กระบวนการวางแผนมีขั้นตอนดังนี้ (ธงชัย สันติวงษ์. 2534 : 21-24)

1. ตั้งสมมติฐานเกี่ยวกับอนาคต หมายถึง คิดภาพล่วงหน้าว่าจะได้ผลสำเร็จในภาพรวมอย่างไร
2. กำหนดวัตถุประสงค์
3. พัฒนากลยุทธ์ คือการหาวิธีที่ดีที่สุด
4. ปฏิบัติตามแผนที่วางไว้
5. ติดตามผลและข้อมูลย้อนกลับ

14. **การรู้จักเข้าใจยอมรับตนเอง**

การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง หมายถึงการที่บุคคลตระหนักในศักยภาพของตนเอง และนำศักยภาพของตนเองมาใช้อย่างเต็มที่ เพื่อที่จะปรับปรุงตนเองและเป็นสิ่งที่

ตนสามารถเป็นได้อย่างดีที่สุด การมีอัตตมโนทัศน์นี้บุคคลจะสามารถบรรลุตามภาวะโอกาสที่แตกต่างกัน (สุนีย์ ด้วงทอง. 2536 :23)

พฤติกรรมที่นำไปสู่การการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง มี 8 ประการ ดังนี้ (สุนีย์ ด้วงทอง. 2536 : 27 ; อ้างอิงจาก นิกูล พูลเพิ่ม. 2534 : 13)

1. ไม่ยึดติดกับตัวตนสามารถเปิดเผยตนเอง ออกรับประสบการณ์ภายนอกอย่างเต็มที่

2. ชีวิตเป็นกระบวนการแห่งการเลือกเพื่อสิ่งที่เจริญขึ้น ได้แก่ การทำความรู้จักและคบค้าสมาคมกับบุคคลอื่น เป็นการเปิดตนเองออกสู่เพื่อได้ประสบการณ์ใหม่ที่ท้าทาย ซึ่งดีกว่าการอยู่กับสิ่งที่จำเจ เป็นการเสี่ยงกับสิ่งใหม่และไม่รู้จัก

3. อยู่กับความจริง หมายถึง เรียนรู้ที่จะผสมผสานกลมกลืนระหว่างความจริงกับธรรมชาติของตนเองที่เป็นอยู่

4. มีความไว้วางใจตนเอง และตัดสินใจเลือกได้อย่างเหมาะสม

5. มีความซื่อสัตย์ ความรับผิดชอบต่อการกระทำของตน

6. ใช้ความสามารถและสติปัญญาของตนและพยายามทำในสิ่งที่ต้องทำให้ได้ดีที่สุด

7. รักและยอมรับบุคคลอื่นเป็นอิสระจากความขัดแย้งภายในตนเอง สามารถนำพลังที่มีอยู่ภายในตนเองออกมาใช้ได้อย่างสร้างสรรค์

8. มองเห็นการป้องกันตนเองและเลิกใช้กลไกเหล่านั้น

15. ความรับผิดชอบ (Responsibilities)

ความรับผิดชอบ หมายถึง คุณลักษณะของบุคคลที่แสดงออกด้วยความตั้งใจที่จะปฏิบัติหน้าที่การงาน ด้วยความเอาใจใส่ มีความละเอียดรอบคอบ มีการวางแผน มีความขยันหมั่นเพียร อดทน เพื่อให้งานบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมาย โดยยอมรับผลการกระทำ ไม่ว่าจะเป็นผลดี หรือผลเสียและพร้อมที่จะปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้น โดยกำหนดลักษณะความรับผิดชอบออกเป็น 3 ด้าน ดังนี้ (ขวัญฤดี ขำซ่อนสัตย์. 2542 : 21-33)

1. ความรับผิดชอบต่อตนเอง หมายถึง พฤติกรรมการรู้จักระวังรักษาสุขภาพอนามัยของตนเองให้สมบูรณ์และปลอดภัยจากอันตรายอยู่เสมอ รู้จักประพฤติปฏิบัติให้เหมาะสม ละเว้นความชั่ว รู้จักประมาณในการใช้จ่ายและมีความประหยัด สามารถจัดหาเครื่องอุปโภคและบริโภคสำหรับตนเอง ได้อย่างเหมาะสมถูกกาละเทศะ สำนึกในบทบาทและหน้าที่ของตน หมั่นใฝ่หาความรู้และฝึกฝนตนเองให้มีประสบการณ์ในด้านต่างๆ จนประสบความสำเร็จในด้านการ

ดำเนินชีวิต ยอมรับผลการกระทำของตนเอง ทั้งที่เป็นผลดีและผลเสีย ไม่ปัดความรับผิดชอบจากการกระทำของตนเองแก่ผู้อื่น ไตร่ตรองให้รอบคอบว่าสิ่งที่ตนทำลงไปนั้น จะเกิดผลเสียหายขึ้นหรือไม่ ปฏิบัติแต่สิ่งที่ทำให้เกิดผลและพร้อมที่จะปรับปรุงแก้ไข เพื่อให้ได้ผลดียิ่งขึ้น

2. ความรับผิดชอบต่อองค์กร หมายถึง พฤติกรรมการมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ ขององค์กร การรักษาผลประโยชน์เกียรติยศและชื่อเสียงขององค์กร ประพฤติปฏิบัติตนตามกฎระเบียบขององค์กร รักษาสาธารณสมบัติขององค์กรตลอดจนการสร้างสรรค์ความเจริญก้าวหน้าให้แก่องค์กร

3. ความรับผิดชอบต่อสังคม หมายถึง พฤติกรรมการให้ความร่วมมือและมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ ของชุมชนและสังคม บำเพ็ญประโยชน์และสร้างสรรค์ความเจริญให้ชุมชนและสังคมอย่างเต็มความสามารถของตน ช่วยรักษาสาธารณสมบัติของชาติโดยส่วนรวม ช่วยอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติไม่เอาเปรียบผู้อยู่ร่วมชุมชน ประพฤติและปฏิบัติตามกฎหมาย งดเว้นการกระทำอันเป็นผลเสียหายแก่ส่วนรวม รวมทั้งช่วยคิดแก้ปัญหาต่างๆ ของสังคม

1.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ

1.3.1 งานวิจัยในประเทศ

ปราโมทย์ เจนการ (2523 : 34-44) ศึกษาคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ ผลการวิจัย พบว่า คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการสามารถจำแนกได้สองลักษณะ ดังนี้

ลักษณะที่หนึ่ง การศึกษาเปรียบเทียบภายในกลุ่มผู้ประกอบการต่างๆ พบว่า พื้นฐานทางเศรษฐกิจสังคมของผู้ประกอบการ เมื่อเปรียบเทียบกับบุคคลโดยทั่วไปแล้วอยู่ในระดับต่ำ ส่วนมากจะมีชีวิตลำบากมาเมื่อเยาว์วัย เช่น ต้องทำมาหาเลี้ยงชีพเองตั้งแต่เล็ก มียกเว้นบ้างสำหรับผู้ประกอบกิจการทางด้านการศึกษาเท่านั้นที่มีพื้นฐานทางเศรษฐกิจและสังคมระดับกลาง งานวิจัยหลายเรื่อง พบว่า ผู้ประกอบการจำนวนมากเป็นชนกลุ่มน้อย หรือชาวต่างชาติ เนื่องจากชนกลุ่มน้อยในแทบทุกประเทศมีความรู้สึกว่าถูกทอดทิ้ง เป็นแรงผลักดันให้มีความมานะพยายาม ในด้านคุณลักษณะทางจิตใจ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะมีคุณลักษณะ ดังนี้คือมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีการค้นคิดสิ่งแปลกๆ ใหม่ๆ มีความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุสมผล มีความสามารถในการตัดสินใจระดับนโยบาย มีความสามารถในการประสานปัจจัยการผลิตต่างๆ มีสติปัญญาค่อนข้างสูง แต่ไม่ถึงกับฉลาดมาก มีแรงจูงใจต้องการความสำเร็จในชีวิต มีความสามารถในการปรับตัว โดยเฉพาะการปรับตัวตามโอกาสทางเศรษฐกิจ มีความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจ และด้านอื่นๆ มีแรงจูงใจในด้านกำไร มีทักษะในด้านการจัดการ เป็นต้น

ลักษณะที่สองเป็นการศึกษาเปรียบเทียบระหว่างบุคคลอาชีพอื่น เช่น ผู้จัดการบริษัท ประชาชนทั่วไป พนักงานองค์การที่ได้รับรายได้ในรูปของเงินเดือน และกลุ่มนักศึกษา ผลการวิจัย พบว่า ผู้ประกอบการมีคุณลักษณะโดยทั่วไปแตกต่างจากกลุ่มบุคคลอาชีพอื่น กล่าวคือ มีระดับสูงมากในด้านแรงจูงใจที่ต้องการความสำเร็จในชีวิตความเชื่อเกี่ยวกับความสามารถในการควบคุมตนเอง การกำหนดจุดมุ่งหมายแห่งชีวิตของตนเอง การแสวงหาแนวทางแห่งชีวิตที่ดีกว่า ตลอดเวลา ความตื่นตัวพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงไปสู่สิ่งที่ดีกว่า ความมั่นใจในความสามารถของตนเอง รวมทั้งการมีลักษณะอนุรักษ์นิยมน้อยกว่า เป็นต้น ส่วนบุคคลอาชีพอื่น เช่น พนักงานองค์การจะมีคุณลักษณะที่แตกต่างออกไป เช่น มีความยึดมั่นเกี่ยวกับตำแหน่งหน้าที่ในปัจจุบัน มีการกำหนดจุดมุ่งหมายแห่งชีวิตของตนเองที่ไม่ชัดเจน ไม่มีความกล้าได้กล้าเสีย มีความสำนึกในความรับผิดชอบต่อสังคมแต่ระแวดระวังตัวอยู่ตลอดเวลา เป็นต้น อย่างไรก็ตาม เป็นที่น่าสังเกตว่า การวิจัยของชเรียเออร์ (ปราโมทย์ เจนการ. 2523 : 44 ; อ้างจาก Schreier. 1976 : Dissertation Abstracts) โดยการใช้กลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักศึกษาระหว่างผู้ที่ต้องการออกไปประกอบอาชีพผู้ประกอบการกับบุคคลที่ต้องการออกไปประกอบอาชีพอื่น ปรากฏว่าไม่สามารถแยกนักศึกษาทั้งสองกลุ่มออกจากกันได้ด้วยความสนใจและบุคลิกภาพ ซึ่งอาจเป็นเพราะกลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาในสาขาธุรกิจเช่นกัน และมีจำนวนเพียงเล็กน้อย จึงทำให้ผลของการวิจัยพบข้อเท็จจริงแตกต่างออกไป

จิระศักดิ์ วิตตะ (2535 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการสาขาอุตสาหกรรมการผลิตและบริการในทศวรรษหน้า (พ.ศ. 2540 – 2550) เป็นกรณีศึกษาเฉพาะสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงบรรยาย (Descriptive Research) โดยใช้เทคนิคการวิจัยอนาคตแบบ EDFR (Ethnographic Delphi Future Research) กลุ่มตัวอย่าง คือผู้บริหารของสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ จำนวน 5 ราย นักวิชาการ 6 ราย และผู้ประกอบอาชีพส่วนตัว (ผู้ประกอบการ) จำนวน 22 ราย รวมทั้งสิ้น 33 ราย ผลการวิจัย พบว่า กลุ่มผู้ทรงคุณวุฒิมีความเห็นว่า ผู้ที่จะประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพผู้ประกอบการ จะต้องเป็นบุคคลที่มีทัศนคติที่ดีต่อการประกอบอาชีพอิสระ มีแรงบันดาลใจอยากจะประกอบอาชีพส่วนตัว มีความต้องการอย่างแรงกล้าที่จะเห็นตนเองประสบความสำเร็จ ความรับผิดชอบสูง มั่นใจในความรู้ความสามารถของตนเอง รู้จักประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจก่อนการตัดสินใจดำเนินการ มีลักษณะเป็นผู้นำ มนุษยสัมพันธ์ดี มีความรู้ความสามารถในวิชาชีพและต้องมีทุนขั้นแรกเพียงพอที่จะเริ่มดำเนินกิจการได้

สมพร โพธิ์อยู่ (2536. บทคัดย่อ) ศึกษากระบวนการกลายเป็นผู้ประกอบการ พบว่า กระบวนการกลายเป็นผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จมี 4 ขั้นตอน คือ

ขั้นที่หนึ่ง การเริ่มต้นเข้าสู่อาชีพ

ขั้นที่สอง คือ การเรียนรู้และปรับตัวการเป็นผู้ประกอบการ

ขั้นที่สาม คือ การก่อตั้งกิจการ

ขั้นที่สี่ คือ การพัฒนากิจการ

ในขั้นตอนการเริ่มต้นเข้าสู่อาชีพประกอบด้วยคุณลักษณะและเงื่อนไขที่สำคัญของความเป็นผู้ประกอบการ คือ ความต้องการความเป็นผู้นำ ความเป็นอิสระ ความคาดหวังจากครอบครัวและฐานะดั้งเดิมไม่ดี ในขั้นตอนการเรียนรู้และการปรับตัวการเป็นผู้ประกอบการมีคุณลักษณะคือมีบุคลิกภาพพึ่งตนเอง ติดดิน ลุยงานและมีความคิดสร้างสรรค์ ในขั้นตอนการก่อตั้งกิจการและดำเนินการมีคุณลักษณะ คือ ความพร้อมในลักษณะส่วนตัว การมีทรัพยากรอย่างเอื้อประโยชน์โอกาสทางธุรกิจ ความน่าเชื่อถือ ความซื่อสัตย์ คำนึงถึงคุณภาพของงาน ความมีไหวพริบและไว้ใจ และมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น และในขั้นตอนการพัฒนาและขยายกิจการมีองค์ประกอบ คือการพัฒนาเครือข่ายและแสวงหากิจการใหม่ การแสวงหาเกียรติยศทางสังคม การหาผู้สืบทอดกิจการ การไม่หยุดนิ่ง มีไฟตลอดเวลา มีสายตาไกล มองเห็นและหันเหสู่ผลประโยชน์

วรพจน์ ศรีวงษ์คล (สิริลักษณ์ หาญวัฒนานุกูล. 2543 : 7-8 ; อ้างจากวรพจน์ ศรีวงษ์คล. 2539 : 37-44) ศึกษาคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมีคุณลักษณะ ดังนี้

1. บิดา มารดา เป็นชาวต่างชาติหรือตนเองเป็นชาวต่างชาติ
2. มีแรงบันดาลใจต้องการความสำเร็จในชีวิต
3. มีโอกาสทางธุรกิจ
4. สามารถปรับตัวได้ดีตามโอกาสทางเศรษฐกิจ
5. มีความเข้าใจความต้องการของลูกค้าและเข้าใจลูกจ้าง
6. มองอนาคตอย่างสดใส
7. ใช้สิ่งแวดล้อมให้เป็นประโยชน์
8. มีการตั้งเป้าหมายของชีวิตและมีการวางแผนอย่างเป็นระบบ

1.3.2 งานวิจัยต่างประเทศ

เซอีส (Seiz. 1990 : 98) ศึกษาคุณลักษณะทางด้านบุคลิกภาพของผู้ประกอบการระบบค่านิยมและหน่วยงานช่วยเหลือทางสังคม : ตัวแบบนิเวศวิทยา สำหรับการเลือกที่ตั้งหน่วยงาน จุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาทำความเข้าใจเกี่ยวกับตัวแบบระบบนิเวศวิทยา การตัดสินใจเลือกสถานที่หน่วยงานการช่วยเหลือสังคม ตั้งแต่ระบบเล็ก ระบบกลาง และระบบใหญ่ เกณฑ์สำหรับวัดระบบใหญ่จะศึกษาจากการเปรียบเทียบบุคคลที่ทำงานช่วยเหลือสังคมในหน่วยงานส่วนตัวเท่านั้น ผู้ปฏิบัติงานสาธารณะและรวมผู้ปฏิบัติงานที่มีความแตกต่างทางด้านระบบค่านิยมและลักษณะด้านบุคลิกภาพไว้เข้าด้วยกัน ผู้ปฏิบัติในหน่วยงานส่วนตัวถือว่าเป็นผู้ประกอบการโดยให้เหมือนกับแรงจูงใจและการอธิบายของเขา เปรียบเทียบสามกลุ่มที่มีลักษณะด้านบุคลิกภาพ คือ 1) การควบคุม/แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ 2) การต่อต้านมาตรฐาน ขั้นตอนการทำงาน และ 3) กล้าเสี่ยง / ความคิดสร้างสรรค์ 4) การจำกัดความอดทน การยึดมั่นยืนกราน การวิเคราะห์ผลด้วย ANOVA และการทดสอบ Post Hoc Test แสดงให้เห็นว่าการเปรียบเทียบผู้ปฏิบัติในหน่วยงานสาธารณะ ผู้ปฏิบัติในหน่วยงานส่วนตัวเป็นกลุ่มที่ยืนกรานและสร้างสรรค์มากกว่า มีความกล้าเสี่ยงและการทำลาย การต่อต้านมาตรฐานขั้นตอนการทำงาน ไม่มีความแตกต่างในระดับของสภาพการควบคุม / แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ผลของการทดสอบ Kruskal-Wallis กับ Mann-Whitney test แสดงว่า ผู้ปฏิบัติในหน่วยงานส่วนตัวมีคุณค่าสูงกว่าการปฏิบัติในหน่วยงานสาธารณะในด้านการให้จิตบำบัด และคุณค่าเกี่ยวกับการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการอย่างมีนัยสำคัญ ผู้ปฏิบัติในหน่วยงานสาธารณะมีคุณค่ามากกว่าในด้านการเสี่ยงต่ำ และการสังคมสงเคราะห์ หรือ / การมุ่งปฏิบัติการรวมผู้ปฏิบัติเข้าด้วยกันที่มีระบบคุณค่าที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญจากทั้งสองกลุ่ม ตัวอย่างเช่น กลุ่มที่เน้นด้านการปฏิบัติในหน่วยงานส่วนตัวเน้นมากกว่าในด้านการสังคมสงเคราะห์ และความเสี่ยงต่ำ ในขณะที่ควรปฏิบัติในหน่วยงานสาธารณะจะเน้นน้อยกว่าในด้านคุณค่าความเป็นผู้ประกอบการ การศึกษาประกอบด้วยการวิเคราะห์การตอบสนองแรงจูงใจของทั้งการเลือกและไม่เลือกหน่วยงานส่วนตัว ประสบการณ์จิตบำบัด ความพึงพอใจ และความไม่พึงพอใจของหน่วยงาน การประมาณการณ์ในการเข้าไปในหน่วยงานเอกชนในอนาคต และการเปลี่ยนแปลงการทำนอกเวลามาเป็นการปฏิบัติเต็มเวลาในหน่วยงานเอกชน

วัง (Wang. 1990 : 1378) ได้ศึกษาเพื่อการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพความเป็นผู้ประกอบการcละการปฏิบัติงานของพนักงานขายชาวไต้หวัน ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

1. มีความสัมพันธ์ทางบวกระหว่างบุคลิกภาพด้านความเป็นผู้ประกอบการของพนักงานขายกับการปฏิบัติงาน ผลนี้ชี้ให้เห็นว่าบุคลิกภาพความเป็นผู้ประกอบการมีความสำคัญไม่เพียงแต่ในบริษัทเท่านั้นแต่ยังมีความสำคัญที่เป็นความสัมพันธ์ทางบวกกับการปฏิบัติงาน

2. เมื่อตัวแปรที่เป็นปัจจัยของการปฏิบัติงานของพนักงานขาย (แรงจูงใจ ความชอบงานขาย เพศ และการรับรู้บทบาท) เป็นตัวชี้วัดการปฏิบัติงานของพนักงานขาย บุคลิกภาพความเป็นผู้ประกอบการของพนักงานขายก็เป็นตัวบ่งชี้ได้ดีที่สุดของการปฏิบัติงาน

3. บุคลิกภาพความเป็นผู้ประกอบการไม่ได้เป็นโครงสร้างมิติเดียวเท่านั้น แต่ยังประกอบด้วย 3 ลักษณะ ได้แก่ ความมั่นใจตนเอง ความสามารถด้านการขาย และความสามารถด้านการจัดการของพนักงานขาย แสดงถึงความสัมพันธ์อย่างชัดเจนที่สุดต่อการปฏิบัติงาน

4. คุณลักษณะสองอย่างของบุคลิกภาพความเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ โดยตรงกับการรับรู้บทบาทของพนักงานขาย

4.1 บุคคลที่มีระดับความเชื่อมั่นตนเองสูงกว่า เพราะมีความรู้เกี่ยวกับบทบาทในองค์กรชัดเจนกว่า

4.2 เมื่อพนักงานขายมีระดับความสามารถด้านการขายสูงกว่าพนักงานมีแนวโน้มที่รู้สึกว่าบทบาทเขาในองค์กรถูกละเลย

พัคเก็ต (Puckett. 1992 : 4658) ศึกษาคุณลักษณะด้านบุคลิกภาพของผู้ประกอบการสตรี พบว่า สถานประกอบการแบบเดิมไม่ค่อยสนใจผู้หญิงมืออาชีพ ในปัจจุบันผู้หญิงเป็นผู้หญิงที่มีความสามารถมีความมานะ พยายามเพิ่มความเจริญงอกงามส่วนตัว มีความยืดหยุ่นและอิสระผู้หญิงสนใจที่จะเป็นผู้ประกอบการมากขึ้นและพยายามที่จะบรรลุเป้าหมาย การศึกษาครั้งนี้เก็บข้อมูลโดยเปรียบเทียบผู้หญิงที่เป็นผู้ประกอบการกับผู้หญิงที่ต้องการจะเป็นผู้ประกอบการทดสอบความแตกต่างนัยสำคัญทางสถิติด้วย t-test ระหว่างสองกลุ่ม การศึกษาครั้งนี้มีแผนการวิจัยอยู่ 4 แบบคือ เชิงปริมาณ – แบบทดลอง, เชิงปริมาณ – แบบพรรณา, เชิงคุณภาพ – แบบทดลอง และเชิงคุณภาพ – แบบพรรณา (Balian 1988) สมมติฐาน พบว่า มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในด้านทักษะการคาดคะเน / การวางแผน, ประสบการณ์ส่วนบุคคลและความสามารถพิเศษ การริเริ่มทางการประกอบการและประชาสัมพันธ์ ผลการวิจัยพบว่าผู้หญิงมีความต้องการที่จะเป็นผู้ประกอบการที่มีส่วนร่วมในการสัมมนาการสร้างทักษะความเป็นผู้นำ และการเข้าชั้นเรียนด้านการวิจัยตลาดและคาดคะเนท้าทาย

ลินซี่ (Lindsey. 1999 : 3359) ได้สำรวจคุณลักษณะด้านบุคลิกภาพความเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาพยาบาลในมลรัฐเท็กซัส โดยใช้แบบประเมิน MBTI (The Myers-Briggs Type Indicator) การศึกษาครั้งนี้เพื่อต้องการศึกษาว่าสาเหตุนักศึกษาพยาบาลฝึกหัดในมลรัฐเท็กซัสที่ไม่พยายามเข้าไปประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว โดยจุดมุ่งหมายของการศึกษาเพื่อต้องการศึกษาว่าถ้านักศึกษาพยาบาลฝึกหัดมีคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการก็จะสามารถเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จได้ แต่ผลการศึกษาครั้งนี้ให้ผลในทางตรงกันข้าม แสดงว่านักศึกษาพยาบาลฝึกหัดยังไม่ค่อยมีคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการเท่าที่ควร เมื่อใช้แบบประเมินเอ็มบีทีไอเข้าไปวัด ซึ่งแตกต่างจากการอธิบายในการวิจัยครั้งก่อนๆ ที่มองว่านักศึกษามีคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ

ลาแกรง (LaGrange. 1999 : 3347) ศึกษาเปรียบเทียบคุณลักษณะภายนอกและภายในเกี่ยวกับความเป็นผู้ประกอบการในด้านบุคลิกภาพ การมุ่งอาชีพ การมุ่งหน้าที่การงานและคุณภาพชีวิตการทำงาน โดยการศึกษาครั้งนี้ต้องการศึกษาความแตกต่างกันและความเหมือนกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระหว่างคุณลักษณะภายนอกกับคุณลักษณะภายในของความเป็นผู้ประกอบการ กลุ่มตัวอย่างจากบุคคลที่อยู่ในอุตสาหกรรมก่อสร้างในประเทศแอฟริกาใต้ ผลการวิจัยพบว่า ถึงแม้ว่าจะมีความแตกต่างกันระหว่างคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการภายในและภายนอก แต่ก็พบว่าความเป็นผู้ประกอบการสามารถมองเห็นได้จากโครงสร้างเดี่ยวไม่ใช่สองโครงสร้างแยกจากกันโดยถือว่าโครงสร้างความเป็นผู้ประกอบการมีทั้งคุณลักษณะจากภายนอกและภายใน

ชัว (Chau. 2000 : 5217) ได้ศึกษาการกำหนดจิตใจแบบผู้ประกอบการเป็นการศึกษาเพื่ออธิบายคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ การศึกษาครั้งนี้ใช้เครื่องมือคือแบบสำรวจบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ (The NEO Five-Factor Inventory) (NEO-FFI) เพื่อกำหนดจิตใจแบบผู้ประกอบการจากการใช้แบบสอบถามจำนวน 3 ชุด ได้แก่

1) อะไรมีอิทธิพลต่อการมีชีวิตใจแบบผู้ประกอบการ (จำนวนปีที่ทำธุรกิจ จำนวนลูกจ้าง ฐานะการเงิน)

2) ข้อมูลส่วนตัวอะไรที่มีอยู่ในจิตใจแบบผู้ประกอบการ (อายุ เชื้อชาติ การศึกษา เพศ)

3) อิทธิพลอะไรทำให้มีข้อมูลส่วนตัวในจิตใจแบบผู้ประกอบการ

จากแบบสอบถามทั้ง 3 ชุด มี 7 อย่างที่แยกสมมติฐานแบบไม่มีทิศทาง และคำถามปลายเปิด 2 ชุด คือคุณลักษณะสำคัญของผู้ประกอบการคืออะไร และนิยามอธิบายความสำเร็จได้อย่างไร สอบถามผู้ประกอบการจำนวน 51 คน โดยใช้แบบสำรวจบุคลิกภาพ

5 องค์ประกอบกับการสำรวจข้อมูลส่วนตัวที่สัมพันธ์กับความสำเร็จ การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ โดยการวิเคราะห์ความคลาดเคลื่อน และ Chi Squared การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพใช้การวิเคราะห์ ATLAS / it software มีสมมติฐาน 4 ข้อจาก 11 ข้อ ได้รับการการสนับสนุน ผลที่มีนัยสำคัญ พบว่า 1) เพศเป็นมาตรย่อยของความคิดแบบผู้ประกอบการ 2) อายุที่เป็นตัวบ่งชี้ความสำเร็จจำนวนปีที่ทำธุรกิจและจำนวนลูกค้า 3) เชื้อชาติและตัวบ่งชี้ความมั่นคงทางการเงิน 4) เพศของผู้ประกอบการและตัวบ่งชี้ของจำนวนปีที่ทำธุรกิจ การนิยามผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ วิเคราะห์โดยใช้บุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ รวมถึงการอภิปรายผลจากการวิเคราะห์คำถามปลายเปิดด้วย

สเปนเซอร์ (Spencer. 2002 : 5920) ได้ศึกษาบทบาทของมิติทางบุคลิกภาพและความโน้มเอียงสู่อาชีพที่มีต่อรูปแบบความสนใจด้านการเป็นผู้ประกอบการการศึกษาครั้งนี้พบว่า ความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการเกิดจากการบูรณาการของลักษณะทางบุคลิกภาพความสามารถทางจิตใจ สมรรถภาพของตนเอง ทางการประกอบการและด้านทั่วไป และความโน้มเอียงสู่อาชีพการเป็นผู้ประกอบการ ตัวแบบทฤษฎีได้ตัวแปรจากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง การศึกษาเชิงประจักษ์ พบว่า ตัวแบบทฤษฎีลักษณะทางบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบและความโน้มเอียงสู่อาชีพผู้ประกอบการ สำหรับความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการในกรณีนี้ความโน้มเอียงสู่อาชีพผู้ประกอบการถูกประเมินว่าเป็นตัวกลางของความสัมพันธ์ระหว่างแนวโน้มสู่อาชีพผู้ประกอบการกับความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการ การศึกษาได้รวมสามกลุ่มตัวอย่างที่เป็นอิสระเข้าด้วยกัน โดยมีนักศึกษามหาวิทยาลัยรวมทั้งหมด 833 คน กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยบัณฑิตปริญญาตรีทางธุรกิจ นักศึกษาปริญญาโทด้านบริหารธุรกิจ และนักศึกษาที่อยู่ระหว่างขั้นตอนการตัดสินใจเข้าสู่อาชีพ เครื่องมือในการเก็บข้อมูล คือแบบสอบถามแบบรายงานด้วยตนเองในฐานข้อมูลอินเทอร์เน็ตผลการศึกษาครั้งนี้บ่งชี้ว่า คุณลักษณะทางบุคลิกภาพเท่านั้นที่มีโอกาสไปสู่อาชีพผู้ประกอบการยืนยันอย่างมีนัยสำคัญโดยตรงกับความสนใจอาชีพผู้ประกอบการดังนั้นอิทธิพลที่เป็นตัวกลางของการตอบสนองเกี่ยวกับผลประโยชน์บนสัมพันธภาพของแรงจูงใจเข้าสู่อาชีพผู้ประกอบการและความตั้งใจเข้าสู่อาชีพผู้ประกอบการได้รับการสนับสนุนยืนยันช่องทางโอกาสก็แสดงถึงอิทธิพลที่เป็นตัวกลางของความสนใจอาชีพผู้ประกอบการ โดยความโน้มเอียงการตอบสนองความมีอิสระ ขณะที่ความยุติธรรมแสดงถึงอิทธิพลที่เป็นตัวกลางของความสนใจอาชีพผู้ประกอบการตลอดจนโครงสร้างแนวโน้มภายในของการเข้าสู่อาชีพผู้ประกอบการ

1.4 ประเภทของธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมมีอยู่ในภาคเอกชนทุกภาคของระบบเศรษฐกิจซึ่งความสำคัญของธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมจะแตกต่างกันไปตามประเภทของธุรกิจ การประกอบธุรกิจย่อมเป็นไปไม่ได้ที่จะทำให้ธุรกิจทุกประเภทประสบความสำเร็จได้หมด ธุรกิจแต่ละประเภทก็จะมีแบบอย่างที่เป็นเฉพาะตัวแตกต่างกันไป ดังนั้น ถ้าต้องการให้ธุรกิจที่ท่านเลือกประสบความสำเร็จอย่างสูงแล้ว จำเป็นต้องเลือกประเภทของธุรกิจให้เหมาะสมกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการให้มากที่สุด โอกาสแห่งความสำเร็จย่อมมีมากขึ้น ซึ่งประเภทของกิจการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม สามารถแบ่งออกได้ 3 สาขา คือ (ชุติภา โอภาสานนท์ 2543:31-38) (โชติรส ชวนิชย์ ก่อเกียรติ พานิชกุล และ ปริญ ลักษิตานนท์. 2538 : 49-50)

1. **สาขาการผลิต** ในระบบเศรษฐกิจทั่วโลก อุตสาหกรรมเป็นตัวหลักสำคัญ ทำรายได้ให้แก่ประเทศเป็นส่วนใหญ่ปัจจุบันอุตสาหกรรมกำลังขยายตัวและเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วมีการประดิษฐ์คิดค้นสิ่งแปลกๆ ใหม่ๆ ตอบสนองความต้องการของมนุษย์มีการแปรสภาพวัตถุดิบชนิดต่างๆ ให้เป็นผลผลิตของอุตสาหกรรมหลายประเภทผลิตชิ้นส่วนต่างๆ นำมาประกอบเป็นสินค้าเครื่องใช้ที่จำเป็นและไม่จำเป็น แต่ก็เป็นที่ต้องการของมนุษย์โดยไม่มีวันสิ้นสุด ยิ่งไปกว่านั้นการสนใจและการตื่นตัวในการผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้กลายเป็นเหตุสำคัญที่ทำให้อุตสาหกรรมรุดหน้าไปอย่างไม่หยุดยั้ง จึงทำให้ผู้ลงทุนทั้งหมดต่างให้ความสนใจเป็นพิเศษ

2. **สาขาการจำหน่าย แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้**

2.1 สาขาการค้าส่ง การค้าส่งเป็นคนกลางระหว่างผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกเป็นกิจการที่เกิดขึ้นโดยตรงเกี่ยวกับการจำหน่าย หรือ บริการที่ให้กับกิจการที่ซื้อไปขายต่อ สำหรับสินค้าอุปโภคหรือเพื่อนำไปใช้ในอุตสาหกรรมโดยเป็นสินค้าที่มีการซื้อขายกันครั้งละมากๆ ได้มีการจำแนกประเภทคนกลางหรือผู้ค้าส่งออกเป็น 5 ประเภทคือ

- ผู้ค้าส่งอิสระ
- สำนักงานหรือสาขาการค้าส่งของผู้ผลิต
- ตัวแทนนายหน้าค้าส่ง
- สถานีหรือศูนย์รวมน้ำมันปิโตรเลียม
- ศูนย์รวมผลิตผลทางเกษตรหรือประมง

กิจการการค้าส่งโดยทั่วไปมักจะต้องมีเงินทุนหมุนเวียนมากพอสำหรับซื้อสินค้าจำนวนมากจากผู้ผลิตถ้าฐานะการเงินดี ซื้อสินค้าจากผู้ผลิตด้วยเงินสด จะทำให้ได้เปอร์เซ็นต์ส่วนลดมากเวลาขายให้ผู้ค้าปลีก ถ้าซื้อเงินสดด้วยแล้ว ก็จะได้ส่วนลดเช่นกัน

2.2 **สาขาการค้าปลีก** หมายถึง พ่อค้าที่ซื้อสินค้าจากพ่อค้าส่งหรือซื้อมาจากผู้ผลิต แล้วนำมาขายให้กับประชาชนทั่วไปที่เป็นผู้บริโภคมิได้นำสินค้าที่ซื้อมาไปทำธุรกิจอื่น หรือประกอบอาชีพอื่น เช่น เป็นหมอ ทนายความ วิศวกร ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องมีความรู้วิชาชีพของตนเป็นอย่างดี มีการผ่านการสอบคัดเลือก หรือมีใบอนุญาตให้ขึ้นทะเบียนเรียบร้อยแล้ว ส่วนการประกอบอุตสาหกรรมหรือการค้าส่งผู้ลงทุนต้องใช้เงินก้อนใหญ่สำหรับตั้งโรงงาน ซื้อเครื่องจักร อุปกรณ์ หรือ ซื้อสินค้าจำนวนมาก ส่วนการค้าปลีกนั้นดำเนินการได้ง่ายบางครั้งยังได้รับความช่วยเหลือจากผู้ค้าส่งในการให้เครดิตสินค้าหรือใช้การประดับตกแต่งร้าน ฯลฯ ดังนั้นจึงมีคนจำนวนมากเริ่มจากแบบฝึกหัดง่ายๆ คือเป็นผู้ค้าปลีก

3. **สาขาการบริการ** เป็นกิจการที่เน้นประโยชน์เพื่อความพอใจที่เสนอซื้อขายหรือเป็นกิจการที่จัดขึ้นร่วมกับการขายสินค้า เช่น การประกันภัย การบริการการท่องเที่ยว โรงพยาบาล การบริการซ่อมทำ การให้ความบันเทิง เป็นต้น เมื่อประเทศมีการพัฒนากิจการบริการย่อมเติบโตขึ้นเรื่อยๆ ความเจริญทางด้านเศรษฐกิจและการครองชีพของประชาชน มีความต้องการบริการด้านต่างๆ เช่น การท่องเที่ยว การหาความสุข การรักษาพยาบาล การเสริมสวย การศึกษา เป็นต้น

2. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการสนทนากลุ่ม (Focus Groups)

โยธิน แสวงดี (1987 : 47-49) กล่าวถึงการสนทนากลุ่ม (Focus Groups) ว่าเป็นเทคนิคอันหนึ่งในการวิจัยเชิงคุณภาพ เป็นวิธีการวิจัยเพื่อให้เกิดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับจิตใจและพฤติกรรมของมนุษย์ รวมทั้งปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมนั้น ๆ และยังทำให้ทราบถึงปฏิกริยาของบุคคลที่มีต่อสิ่งเร้า อันจะเป็นข้อมูลเพื่อไปดำเนินการวิจัยในเชิงปริมาณต่อไป

2.1 ลักษณะของการสนทนากลุ่ม

การสนทนากลุ่มเป็นการนั่งสนทนากันระหว่างผู้ให้สัมภาษณ์ เป็นกลุ่มตามปกติประมาณ 6-12 คน แต่ในบางกรณีอาจมีข้อยกเว้นให้มีได้ประมาณ 4-5 คน ในระหว่างการสนทนากันของผู้ให้สัมภาษณ์นั้น จะมีผู้ดำเนินการสนทนา (Moderator) เป็นผู้คอยจุดประเด็นการสนทนาเพื่อเป็นการชักจูงใจให้บุคคลกลุ่มนี้ได้แสดงความคิดเห็นต่อประเด็นหรือแนวทางในการสนทนาให้ได้กว้างขวางลึกซึ้ง และละเอียดที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ในการสนทนาดังกล่าว มีลักษณะเปิดกว้างที่จะให้ผู้เข้าร่วมสนทนา แต่ละคนวิพากษ์วิจารณ์หรือมีข้อสงสัยถามผู้เข้าร่วมสนทนาคนอื่น ๆ หรือตอบข้อวิพากษ์นั้น ๆ ได้ รวมทั้งตัวผู้ดำเนินการสนทนาด้วย การที่ผู้ร่วมสนทนาเหล่านี้มีปฏิกิริยาโต้ตอบกันในระหว่างการสนทนานั้น จะเป็นสิ่งเร้าใจให้เกิดจากการสนทนาในระดับลึกยิ่งขึ้น ในแต่ละประเด็น ด้วยวิธีการดังกล่าวนี้ จะทำให้ผู้วิจัยได้ข้อมูลในสิ่ง ซึ่งผู้วิจัยไม่สามารถได้มาด้วยวิธีการใช้แบบสอบถาม ต่อจากนั้นผู้วิจัยก็จะคอยวิเคราะห์สถานการณ์ในกลุ่มบุคคลที่ถูกกระตุ้นเหล่านี้

เพื่อที่จะดูว่าน่าจะได้สมมุติฐานใดบ้าง จากปฏิกิริยาภายในกลุ่ม ต่อมาผู้วิจัยจะได้ประเด็นที่นำมาพูดคุยในเรื่องที่สงสัยว่าจะเป็นสมมุติฐาน และข้อสมมุติฐานก็จะสอดคล้องกับข้อมูลที่ได้รับจากการพูดคุยกัน โดยเจาะประเด็นไปที่ประสบการณ์ของบุคคลต่าง ๆ ที่ศึกษา จากการพูดคุยในลักษณะนี้ ผู้วิจัยจะได้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัญหาที่ต้องการศึกษาเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังจะต้องวิเคราะห์สถานการณ์ภายในกลุ่มด้วย เพื่อให้แน่ใจถึงความหมายของสถานการณ์นั้น ๆ จากการวิเคราะห์สถานการณ์ก็จะเป็นการช่วยให้ผู้วิจัยได้ทดสอบสมมุติฐานที่มีอยู่ รวมทั้งผู้วิจัยยังอาจได้คำตอบที่ไม่ได้คาดหมายเอาไว้ก่อนอีกด้วย ช่วยให้สมมุติฐานที่ได้มามีความเป็นระบบมากยิ่งขึ้น (ภาณี วงษ์เอก. 2541 : 400-401)

2.2 แนวทางการใช้การสนทนากลุ่ม

แนวทางการใช้การสนทนากลุ่มที่นิยมใช้กันมีจุดมุ่งหมายดังนี้คือ

(ภาณี วงษ์เอก. 2541 : 401-402)

1. ใช้ในการสร้างสมมุติฐานใหม่ ๆ (Generating Hypotheses)
2. ใช้ในการสำรวจความคิดเห็น ทัศนคติและคุณลักษณะต่าง ๆ ของประชากร
3. ใช้ในการทดสอบแนวความคิดในเรื่องเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่
4. ใช้ในการประเมินผลทางด้านธุรกิจ
5. ใช้ในการกำหนดคำถามและเพื่อทดลองใช้แบบสอบถาม
6. ใช้เพื่อเป็นการค้นหาคำตอบที่ยังคลุมเคลือ หรือไม่แน่ชัดของการวิจัยแบบสำรวจเพื่อช่วยเสริมให้งานวิจัย สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

2.3 องค์ประกอบของการสนทนากลุ่ม

องค์ประกอบของการสนทนากลุ่มมีดังต่อไปนี้ (โยธิน แสวงดี. 2987 : 47-48)

1. การกำหนดเรื่องที่จะทำการวิจัย
2. กำหนดตัวแปรหรือตัวบ่งชี้ที่คาดว่าเกี่ยวข้องจากเรื่องที่จะทำการวิจัยเพื่อนำมาสร้างเป็นคู่มือการสนทนา
3. นักวิจัยจะนำคู่มือนำการสนทนาที่กำหนดตัวแปรไว้มาเรียบเรียงหรือจำแนกเป็นข้อย่อย จัดลำดับ ผูกเป็นเรื่องราวนำการสนทนาให้เป็นขั้นตอนและสละสลวยเป็นลำดับความคิด
4. บุคลากรในการจัดสนทนากลุ่ม มีดังนี้

4.1 พิธีกร เป็นผู้นำและกำกับการสนทนาของกลุ่มให้เป็นไปตามแนวทางหัวข้อการวิจัยโดยให้ได้ข้อมูลที่เป็นจริงและมากที่สุดในเวลาที่กำหนด

4.2 ผู้จดบันทึก เป็นผู้จดบันทึกคำสนทนาโดยย่อของกลุ่มทั้งหมด

4.3 เจ้าหน้าที่บริการทั่วไป เป็นบุคคลที่คอยเอื้ออำนวยและให้ความสะดวกแก่ผู้ที่อยู่ในกลุ่มขณะดำเนินการสนทนา

5. แบบคัดเลือกผู้เข้าร่วมกลุ่ม การจัดกลุ่มพยายามที่จะให้ได้บุคคล ซึ่งมีบุคลิกลักษณะและภูมิหลังใกล้เคียงกัน จึงจำเป็นต้องมีการเลือกบุคคลเพื่อเข้าร่วมสนทนากลุ่ม

6. สถานที่ที่จะจัดสนทนากลุ่ม ควรมีการกำหนดและจัดเตรียมสถานที่ที่จะทำกลุ่มสนทนาให้เหมาะสม นั่นคือ สงบเงียบ มีบรรยากาศดี แดดไม่ร้อน อากาศถ่ายเทได้สะดวก และจะต้องไปมาสะดวก ผู้ที่จะเข้าร่วมกลุ่มสนทนาจะต้องรู้จักดีทุกคน

7. อุปกรณ์บันทึกข้อมูล ต้องจัดเตรียมอุปกรณ์ให้ครบถ้วนทั้งกระดาษจดบันทึก และเครื่องอุปกรณ์ในการบันทึกเสียง

8. อุปกรณ์เสริมการสนทนา เช่น เครื่องดื่ม ของขบเคี้ยว รูปภาพ เอกสารสิ่งพิมพ์ สิ่งของเหล่านี้จะช่วยให้บรรยากาศในการสนทนาราบรื่นดีขึ้น

9. การนัดหมายและการคัดเลือกผู้เข่าร่วมการสนทนา จะต้องนัดหมายและชี้แจงในเรื่องที่จะมีการจัดสนทนากลุ่มให้ผู้ที่ได้รับคัดเลือกได้เข้าใจในเบื้องต้นเสียก่อน เช่น หัวเรื่องที่จะสนทนาวัตถุประสงค์ของการสนทนาตลอดจนวัน – เวลาที่จะมีการสนทนา

10. สิ่งของเพื่อสมนาคุณผู้เข้าร่วมสนทนา เป็นการขอบคุณที่ทุกท่านได้สละเวลาการทำงานมาร่วมคุยและแลกเปลี่ยนความคิด

2.4 การดำเนินการสนทนากลุ่ม

เมื่อสมาชิกกลุ่มมาพร้อมกันแล้ว พิธีกรก็เริ่มการสนทนาโดยสร้างความอบอุ่นเป็นกันเอง เริ่มจากคำถามทั่ว ๆ ไป แล้วจึงนำเข้าสู่คำถามตามที่ได้กำหนดไว้ ในขณะที่พิธีกรและผู้ร่วมสนทนากำลังสนทนากัน เจ้าหน้าที่บันทึกการสนทนาก็จะจดบันทึกตามไปด้วยประกอบกับต้องบันทึกเสียงการสนทนาไว้ด้วย เมื่อการสนทนาสิ้นสุดแล้ว พิธีกรจะต้องนำการพูดคุยไปสู่ความคิดเห็นหรือความรู้สึกของผู้ร่วมกลุ่มต่อการสนทนาครั้งนั้นว่า ชอบหรือไม่ชอบ บรรยากาศในกลุ่มเป็นอย่างไร ผู้เข้าร่วมสนทนาแต่ละคนมีข้อเสนอแนะเพิ่มเติมอะไรบ้าง ซึ่งพิธีกรจะนำข้อมูลเหล่านี้มาประกอบในการเขียนรายงานสรุปความคิดเห็นของพิธีกรต่อการจัดประชุมกลุ่มนี้ (โยธิน แสวงดี. 1987 : 48)

2.5 การประมวลผลและวิเคราะห์ผล

ข้อมูลดิบที่ได้จากการสนทนากลุ่มจะถูกบันทึกอยู่ในแบบจดบันทึกรายงานการสนทนาม้วนเทปบันทึกเสียง และรายงานสรุปผลการสนทนา การถอดเทปจะถอดเป็นลายลักษณ์อักษรทุกคำพูด แล้วจัดทำเป็นบทการสนทนาประกอบกับข้อมูลที่ได้จากแบบบันทึกรายงานการสนทนาแล้ววิเคราะห์สาระจากบทสนทนานั้น เมื่อผู้วิเคราะห์มีความคิดเห็นในการ

แปรผลไม่ตรงกัน ก็จะกลับไปฟังรายละเอียดจากเทปเพื่อความกระจ่างใหม่ (โยธิน แสวงดี. 1987 : 48-49)

2.6 การเขียนรายงาน

ผลการศึกษาเสนอแยกตามหัวข้อเรื่องที่ศึกษาทั้งหมด กล่าวโดยสรุปถึงทัศนคติของกลุ่มที่มีต่อเรื่องนั้น ๆ แล้วยกคำพูดมาประกอบเพื่ออ้างอิง ส่วนในหัวข้ออื่น ๆ ก็คล้ายคลึงกับรายงานการวิจัยเชิงปริมาณ (โยธิน แสวงดี. 1987 : 49)

2.7 ข้อดีของการสนทนากลุ่ม

1. ทำให้ได้รายละเอียดลึกซึ้ง สามารถตอบคำถามประเภททำไม และอย่างไร ซึ่งการวิจัยเชิงปริมาณไม่สามารถบอกได้ การวิจัยนี้มิได้มีขึ้นเพื่อใช้ทดแทนการวิจัยเชิงปริมาณแต่เป็นวิธีที่สนับสนุนซึ่งกันและกัน

2. ประหยัดงบประมาณและเวลามากกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับการวิจัยเชิงปริมาณ

3. การสนทนากลุ่มจะช่วยบ่งชี้อิทธิพลของวัฒนธรรมและคุณค่าต่าง ๆ ของสังคมนั้นได้ เนื่องจากสมาชิกของกลุ่มมาจากวัฒนธรรมเดียวกัน

4. ผลการสนทนากลุ่มของกลุ่มเล็กอาจใช้เป็นตัวแทนของกลุ่มใหญ่ได้

5. ผลที่ได้จากการสนทนากลุ่มจะให้ภาพของลักษณะสังคม มิใช่ภาพเฉพาะรายบุคคล

6. สภาพของการสนทนากลุ่มช่วยเร้าให้เกิดข้อมูลที่เป็นจริงและครบถ้วน เพราะสภาพของกลุ่มซึ่งเกิดจากการเลือกสรรคนที่มีคุณลักษณะใกล้เคียงกัน ก่อให้เกิดความรู้สึกเป็นกันเอง ยอมเปิดเผยพฤติกรรมมากกว่าการสัมภาษณ์ (โยธิน แสวงดี. 1987 : 49)

2.8 ข้อจำกัดของการสนทนากลุ่ม

1. การสนทนากลุ่ม แต่ละครั้งจะต้องระวังมิให้เกิดการผูกขาด การสนทนาขึ้นโดยบุคคลใด บุคคลหนึ่งในกลุ่ม และไปครอบงำผู้ร่วมสนทนาคนอื่น ๆ โดยตัวผู้ดำเนินการสนทนาจะต้องมีเทคนิคในการให้ความสำคัญกับผู้ร่วมสนทนาให้เท่า ๆ กันทุกคน

2. พฤติกรรมหรือความคิดเห็นบางอย่าง ซึ่งเป็นส่วนที่ไม่ยอมรับของชุมชนอาจไม่ได้รับการเปิดเผยในการสนทนากลุ่ม ถ้าหากไปสัมภาษณ์ตัวต่อตัวจะได้รับการเปิดเผยมากกว่า (ภาณี วงษ์เอก. 2541 : 410)

3. **เอกสารที่เกี่ยวข้องกับเทคนิคการสัมภาษณ์** (Interviewing)

แนวทางการเตรียมตัวในการสัมภาษณ์เป็นอีกเทคนิคหนึ่งในงานวิจัยเชิงคุณภาพ มีรายละเอียดที่ต้องพิจารณา ดังนี้ (ประสิทธิ์ ลีระพันธ์และอุดม ศรีทิพย์. 2531 : 146-148)

1. **คำถามไม่ใช่หัวใจของการสนทนา** การวิจัยเชิงคุณภาพเป็นงานที่เน้นความคิดของคน จึงไม่เน้นที่การตั้งคำถาม ถึงแม้ว่าจะมีการตั้งแนวคำถามเอาไว้ก่อน เพื่อความเป็นระบบในการสอบถามหรือพูดคุยแลกเปลี่ยนก็ตาม แต่เป้าหมายหรือจุดเน้นของการสนทนาก็ไม่ได้อยู่ที่ตัวแบบสอบถาม แต่อยู่ที่ข้อมูล เพราะผู้วิจัยลงมือสัมผัสกับข้อมูลเอง และคอยอาศัยเหตุการณ์หรือปรากฏการณ์เป็นหลักในการสนทนา

2. **บรรยากาศของการสัมภาษณ์จะต้องเป็นธรรมชาติ** เป็นกันเองและไว้เนื้อเชื่อใจกันทั้งสองฝ่าย กล่าวคือบุคคลทั้งสองจะต้องมีอิสระในการถามและตอบเหมือนกัน ดังนั้น ในการสัมภาษณ์และละครั้งต้องเป็นไปในลักษณะของการพูดคุย โดยที่ไม่ทำให้ผู้ให้ข้อมูลรู้สึกตัวว่ากำลังถูกสัมภาษณ์ เช่น การพูดคุยขณะเดินทางเข้าเมืองด้วยกัน หรือการทำกิจกรรมสิ่งใดสิ่งหนึ่งร่วมกัน หรือเป็นโอกาสที่เป็นธรรมชาติเหมือนอย่างที่คนในหมู่บ้านคุยกันโดยทั่วๆ ไปในชีวิตประจำวันนั่นเอง

3. **การสัมภาษณ์ต้องอาศัยการแลกเปลี่ยนเป็นหลัก** ตามหลักการของการวิจัยเชิงคุณภาพ การได้มาซึ่งข้อมูลที่ถูกต้อง และละเอียดลึกซึ้งนั้น ผู้วิจัยต้องยึดหลักของการแลกเปลี่ยนเป็นสำคัญ กล่าวคือ บุคคลทั้งสองต้องมีอิสระในการถามและตอบเหมือนๆ กัน จะมีฝ่ายหนึ่งเป็นผู้ถามและอีกฝ่ายหนึ่งเป็นผู้ตอบอย่างเดียวนั้นไม่ได้ แม้ว่าผู้วิจัยมักมีฐานะทางสังคมแตกต่างกันอยู่ก่อนก็ตาม แต่ภายใต้กระบวนการแลกเปลี่ยนและการปรับตัวของผู้วิจัย เมื่อเข้าร่วมอยู่ในชุมชนที่ศึกษา ก็สามารถที่จะทำให้ลดความแตกต่างนั้นลงได้ ซึ่งทำให้การพูดคุยมีลักษณะของการแลกเปลี่ยนมากยิ่งขึ้น อันเป็นพื้นฐานสำคัญในการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ

4. **การสัมภาษณ์เป็นเพียงแนวทางไม่ใช่ข้อสรุป** ในการวิจัยเชิงคุณภาพ การสัมภาษณ์ เป็นจุดเริ่มต้น ซึ่งข้อสรุปจะเกิดขึ้นเมื่อมีรูปแบบบางอย่างมารองรับ ตัวอย่างเช่น ผู้วิจัยถามคนผู้หนึ่งในหมู่บ้านเกี่ยวกับเรื่องการทำงานของอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน ได้คำตอบว่า ไม่รู้เรื่องเพราะอาสาสมัครไม่เคยเอาเรื่องอะไรมาเล่าให้ฟังและพูดเป็นทำนองว่าทำงานไม่ดีไม่ได้ผลแต่จากการติดตามตรวจสอบข้อเท็จจริงกลับพบว่า ผู้ที่ให้คำตอบว่าไม่รู้เรื่องนั้น กลับเป็นบุคคลที่มีชื่อในการรับบริการ เช่น ยาสามัญประจำบ้าน และบริการทำแผลเล็กน้อยจากอาสาสมัครมากที่สุด เป็นต้น

5. **การสัมภาษณ์ต้องยึดหลักรู้เขารู้เรา** กล่าวคือ ในการให้ได้มาซึ่งข้อมูลที่เชื่อถือได้นั้น จำเป็นต้องมีบรรยากาศที่เป็นกันเอง แต่การได้มาซึ่งบรรยากาศดังกล่าวต้องรู้เขารู้เรา

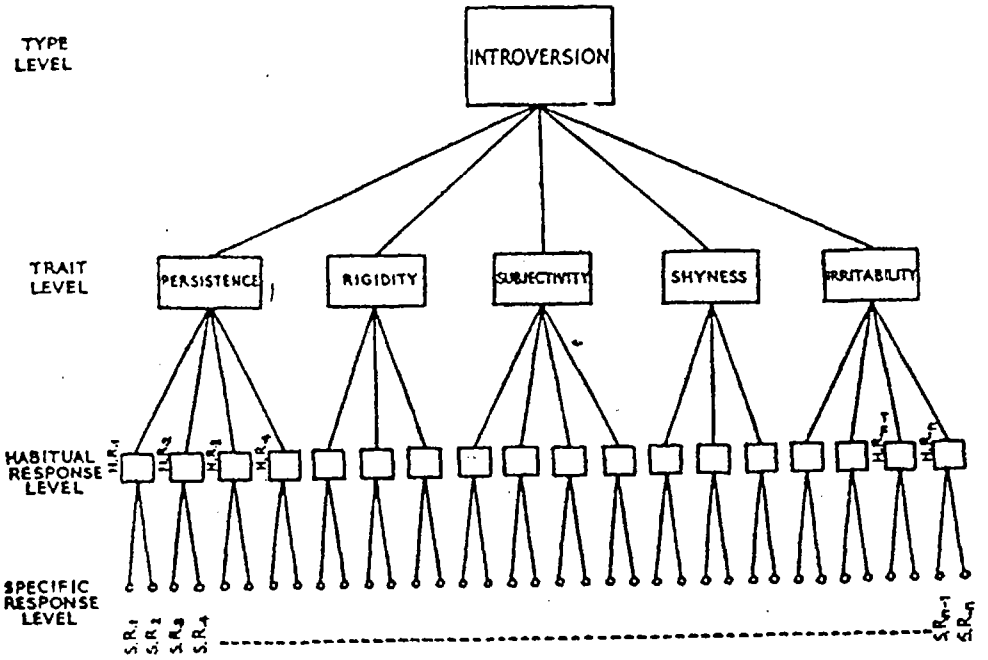
กล่าวคือ ต้องทราบคู่สนทนาว่าเป็นคนอย่างไร เข้าใจและยอมรับในความแตกต่างระหว่างบุคคลได้หรือไม่และในขณะเดียวกันผู้วิจัยต้องรู้จักตนเองว่า เป็นคนอย่างไร มีอารมณ์ จิตใจ ท่าทีการแสดงออกอย่างไร

สรุป ผู้วิจัยควรฟังผู้ให้สัมภาษณ์อย่างตั้งอกตั้งใจ ให้ความสำคัญด้วยท่าทีที่เป็นมิตรและเป็นกันเอง ไม่ควรโต้แย้งหรือไม่ควรแสดงออกมาให้เห็นว่า ไม่พอใจต่อคำพูดของผู้ให้สัมภาษณ์ ไม่ควรชี้แนะหรือมีท่าทีอันใดที่จะมีผลต่อคำตอบควรพูด หรือถามคำถามในทำนองที่กระตุ้นให้คู่สนทนามีส่วนร่วมในการสนทนา หรือทำให้คู่สนทนามีความสนุกสนานในการพูดคุยมากขึ้น ควรทำหน้าที่เพียงประมวลความจริงไม่ใช่แต่งหรือแปลงความหมายให้ผู้ให้สัมภาษณ์เสียเอง และพึงระลึกเสมอว่าคำตอบจากการสัมภาษณ์ไม่ใช่เป็นเพียงคำพูด หรือน้ำเสียงเพียงอย่างเดียว แต่ท่าทีความรู้สึกที่แสดงออกมาทางสีหน้าประกายตา ตลอดจนพฤติกรรมต่างๆ ที่ผู้ให้สัมภาษณ์แสดงออกถือว่าเป็นคำตอบ ด้วยเช่นเดียวกัน ดังนั้น ผู้วิจัยจึงจำเป็นต้องใช้เทคนิคการสัมภาษณ์ เพื่อไปสัมภาษณ์เจ้าของกิจการ หรือผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมเพิ่มเติม จากการใช้เทคนิคการจัดสนทนากลุ่มเพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับการคิด การกระทำ หรือการปฏิบัติที่เป็นแนวทาง หรือเป็นเหตุการณ์ที่ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมเคยประสบมาและเกิดความคิดอะไร และเคยใช้วิธีการจัดการหาทางออก หรือแนวทางแก้ไขอุปสรรคต่างๆ เหล่านั้นได้อย่างไร เพื่อนำเหตุการณ์หรือสถานการณ์ต่างๆ เหล่านั้นมาตั้งเป็นข้อคำถามในแบบประเมินที่สร้างขึ้น เพราะจากการสนทนากลุ่ม (Focus Group) ไม่สามารถจะได้ข้อมูลบางประเด็นที่เกี่ยวกับการปฏิบัติตนของผู้ประกอบการอย่างชัดเจน ซึ่งการสัมภาษณ์เจาะจงจะทำให้ได้ข้อมูลที่ละเอียดขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับสุภางค์ จันทวานิช (2522 : 135 – 144) กล่าวถึงประโยชน์ของการวิจัยเชิงคุณภาพว่าเป็นวิธีการช่วยให้เข้าใจปรากฏการณ์อย่างลึกซึ้ง ใช้ในการศึกษากระบวนการ (process evaluation) ใช้ในการทำวิจัยในเรื่องเกี่ยวกับนามธรรม ใช้ผลการวิจัยประกอบการตัดสินใจและการวางแผนได้ดี ได้พบข้อเท็จจริงใหม่ ๆ และสร้างสมมติฐาน และใช้ในการทำวิจัยและพัฒนา (R&D) ดังนั้นผู้วิจัยจึงใช้เทคนิคการสัมภาษณ์ในการเก็บข้อมูลที่เป็นรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม และทบทวนบทสัมภาษณ์จากเอกสาร หนังสือ ได้แก่ หนังสือสู้แล้วรวยเป็นบทสัมภาษณ์เจ้าของกิจการที่ประสบความสำเร็จจากรายการโทรทัศน์สู้แล้วรวยและนิตยสารแก้จน นิตยสาร SME TODAY และเอกสารเกี่ยวกับเป็นเจ้าของธุรกิจอื่นเพื่อทำวิธีการปฏิบัติตน เหตุการณ์หรือสถานการณ์มากำหนดเป็นข้อคำถามในแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เพื่อนำไปวิเคราะห์ องค์ประกอบเชิงยืนยันว่าสอดคล้องตรงกันหรือไม่ต่อไป

4. ทฤษฎีการจัดระบบบุคลิกภาพของไอแซงค์

การสร้างแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้ทฤษฎีการจัดระบบของไอแซงค์ เป็นหลักในการจำลองเชิงทฤษฎี (Theoretical Model) ของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ซึ่งมีลักษณะดังนี้

ไอแซงค์ (Eysenck. 1970 : 13-15) อธิบายว่าบุคลิกภาพประกอบด้วยพฤติกรรม 4 ระดับ พฤติกรรมดังกล่าวจัดระบบขึ้นตามขั้น จากระดับต่ำสุด ถึงระดับสูงสุด ดังภาพประกอบ 2



ภาพประกอบ 2 ตัวอย่างแสดงการจัดระบบระดับชั้นบุคลิกภาพ

ระดับต่ำสุด คือ ระดับการตอบสนองเฉพาะอย่าง (Specific Responses) ใช้สัญลักษณ์ SR_1, SR_2...SR_n พฤติกรรมในระดับนี้คือ การแสดงออก (Acts) ต่างๆ เช่นการตอบสนองต่อการทดสอบในการทดลองต่างๆ การตอบสนองต่อประสบการณ์หรือเหตุการณ์ต่างๆ ในชีวิตประจำวัน พฤติกรรมนี้สามารถสังเกตเห็นได้อาจเป็นลักษณะ (Characteristic) ของบุคคลหรือไม่ก็ได้

ระดับที่สอง คือระดับการตอบสนองที่เป็นนิสัย (Habitual Responses) ใช้สัญลักษณ์ SR_1, SR_2...SR_n พฤติกรรมในระดับนี้คือ การตอบสนองเฉพาะอย่าง ซึ่งมีแนวโน้มที่เกิดซ้ำภายใต้

เหตุการณ์ที่คล้ายคลึงกัน เช่น เมื่อทำการทดสอบซ้ำ การตอบสนองของบุคคลจะคล้ายคลึงปฏิกิริยาเดิม HR เป็นการจัดระบบชั้นต่ำสุด ปริมาณของการจัดระบบสามารถวัดได้ในรูปของสัมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่น เช่น วัดออกมาในรูปของโอกาสที่จะเป็นไปได้ (Probability) ที่พฤติกรรมจะคงเส้นคงวาในสถานการณ์ที่เกิดซ้ำ

ระดับที่สาม คือระดับนิสัย (Trait) ใช้สัญลักษณ์ T_1 , T_2...T_n พฤติกรรมในระดับนี้จัดระบบขึ้นจาก HR ตัวอย่างของลักษณะนิสัยคือ ลักษณะดื้อดึง ลักษณะความหงุดหงิด และลักษณะความไม่ยืดหยุ่น เป็นต้น ลักษณะนิสัยเป็นตัวแปร (Theoretical Constructs) ที่ขึ้นอยู่กับค่าสหสัมพันธ์ภายในที่สามารถสังเกตได้ของ HR ที่แตกต่างกันจำนวนหนึ่ง ในทัศนะของนักวิเคราะห์องค์ประกอบ ลักษณะนิสัยคือองค์ประกอบกลุ่ม (Group Factors)

ระดับสุดท้าย คือ ระดับรูปแบบของบุคลิกภาพ (Types) ตามตัวอย่างในภาพประกอบ 2 รูปแบบของบุคลิกภาพคือการเก็บตัว พฤติกรรมในระดับนี้จัดระบบมาจากลักษณะนิสัย การจัดระบบขึ้นอยู่กับสหสัมพันธ์ภายในที่สังเกตเห็นได้ของลักษณะนิสัยที่แตกต่างกับกลุ่มหนึ่ง รูปแบบของบุคลิกภาพว่าเป็นตัวแปรในระดับสูง (Higher-order constructs)

สรุปได้ว่า การแสดงออกเฉพาะอย่างอยู่ในระดับเดียวกับ SR เฮกซิสอยู่ในระดับเดียวกับระดับการตอบสนองเป็นนิสัย และระดับรูปแบบบุคลิกภาพอยู่ระดับเดียวกับรูปแบบบุคลิกภาพ

สำหรับข้อสังเกตเกี่ยวกับความแตกต่างระหว่างทฤษฎีของกิลฟอร์ด และไอแซงค์ มีดังนี้

1. ระดับบุคลิกภาพทั้ง 4 ระดับของไอแซงค์ เป็นระดับของพฤติกรรม ส่วนระดับบุคลิกภาพทั้ง 4 ระดับของกิลฟอร์ด เป็นลักษณะนิสัยในระดับของการสรุปที่แตกต่างกัน

2. HR ชุดหนึ่งสำหรับลักษณะนิสัยหนึ่ง แยกขาดจากชุดของอีกลักษณะหนึ่ง ส่วนเฮกซิสชุดหนึ่งชี้บ่งลักษณะนิสัยเบื้องต้นหนึ่ง ไม่แยกขาดจากชุดของเฮกซิส ซึ่งชี้บ่งอีกลักษณะนิสัยเบื้องต้นหนึ่ง นั่นคือในเฮกซิสชุดหนึ่งอาจมีเฮกซิสที่ชี้บ่งลักษณะเบื้องต้นหลายๆ ลักษณะได้

3. กิลฟอร์ดยอมรับว่า α และ β ของเขาอยู่ในระดับของการสรุปที่ต่ำกว่ารูปแบบบุคลิกภาพของไอแซงค์

จากทฤษฎีไอแซงค์จะเห็นว่าบุคลิกภาพ สามารถประเมินได้ด้วยแบบประเมินโดยยึดคุณลักษณะเป็นด้านๆ ในแต่ละด้านนั้นจะมีขั้นตอนเป็นระดับของการตอบสนองจากขั้นต่ำ ขั้นสูง เป็นลักษณะรวม ซึ่งแต่ละขั้นสามารถให้คะแนนเป็นระดับประมาณค่า 1 2 3 4 5 ได้ ผู้วิจัยจึงยึดแนวทฤษฎีจัดระบบบุคลิกภาพของไอแซงค์ เป็นแนวในการสร้างแบบประเมินคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ซึ่งแสดงคุณลักษณะตามทฤษฎีการจัดระบบบุคลิกภาพของไอแซงค์ได้ดังนี้

T_1 คุณลักษณะที่ 1 คือ การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง

HR_1 คือ เชื่อว่าตนเองมีความสามารถดำเนินกิจการของตนเองได้

HR_2 คือ มองเห็นคุณค่าของตนเอง

HR_3 คือ รู้จักข้อดีและข้อจำกัดของตนเอง

T_2 คุณลักษณะที่ 2 คือ ความคิดสร้างสรรค์

HR_1 คือ ประดิษฐ์สินค้าให้หลากหลาย

HR_2 คือ ปรับรูปแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์

HR_3 คือ จัดวิธีการบริการที่แตกต่าง

T_3 คุณลักษณะที่ 3 คือ การใฝ่รู้

HR_1 คือ สังเกตวิธีการดำเนินธุรกิจจากการเป็นลูกจ้าง

HR_2 คือ ทดลองฝึกหัดด้วยตนเอง

HR_3 คือ พบปะกับเพื่อนเพื่อแลกเปลี่ยนความคิด

HR_4 คือ เข้าฟังการอบรม

HR_5 คือ ค้นคว้าจากหนังสือ

HR_6 คือ ไปชมนิทรรศการหรืองานแสดงสินค้า

T_4 คุณลักษณะที่ 4 คือ การวางแผน

HR_1 คือ จัดลำดับความสำคัญของงาน

HR_2 คือ กำหนดหน้าที่การปฏิบัติงานของพนักงาน

HR_3 คือ คาดการณ์ล่วงหน้า

HR_4 คือ หาแนวทางแก้ไขเกี่ยวกับธุรกิจไว้

T_5 คุณลักษณะที่ 5 คือ การตัดสินใจ

HR_1 คือ ตัดสินใจเลือกดำเนินธุรกิจ

HR_2 คือ ตัดสินใจเกี่ยวกับการบริหารลูกค้า

HR_3 คือ ตัดสินใจเกี่ยวกับการจัดซื้อและจัดจ้าง

T_6 คุณลักษณะที่ 6 คือ ความเชื่อมั่นในตนเอง

HR_1 คือ แน่ใจว่าดำเนินธุรกิจได้

HR_2 คือ แน่ใจว่าสินค้าเป็นที่พอใจของลูกค้า

HR_3 คือ ขยายกิจการอย่างสมเหตุสมผล

T_7 คุณลักษณะที่ 7 คือ ความรับผิดชอบ

HR_1 คือ จ่ายค่าทดแทนเมื่อสินค้าไม่ตรงคุณภาพ

HR_2 คือ กล่าวคำขอโทษแก่ลูกค้า

HR_3 คือ จัดสวัสดิการให้พนักงาน

HR_4 คือ ตรวจสอบคุณภาพสินค้า

HR_5 คือ เลือกสินค้าที่ดีแก่ลูกค้า

HR_6 คือ จ่ายค่าธรรมเนียม และภาษีบำรุงท้องที่

HR_7 คือ ปฏิบัติตามกฎระเบียบของทางราชการ

T_8 คุณลักษณะที่ 8 คือ ความซื่อสัตย์

HR_1 คือ คิดราคาสินค้าอย่างถูกต้อง

HR_2 คือ ใช้วัสดุส่วนประกอบของสินค้าที่มีคุณภาพ

HR_3 คือ ตรงต่อเวลา

HR_4 คือ ปฏิบัติตามคำมั่นสัญญา

T_9 คุณลักษณะที่ 9 คือ ความอดทน

HR_1 คือ รับฟังและพิจารณาเมื่อลูกค้ากล่าววาจาไม่สุภาพหรือดูถูก

HR_2 คือ ควบคุมอารมณ์เมื่อเห็นลูกจ้างทำผิดพลาด

HR_3 คือ ตั้งใจทำงานให้เสร็จตามเป้าหมาย

HR_4 คือ ดำเนินกิจการต่อเนื่องจนคุ้มทุนที่ลงไป

T_{10} คุณลักษณะที่ 10 คือ กล้าเสี่ยง

HR_1 คือ ประเมินสถานการณ์เพื่อก่อตั้งธุรกิจ

HR_2 คือ คาดการณ์โอกาสที่จะประสบความสำเร็จหรือดำรงธุรกิจอยู่ได้

HR_3 คือ พิจารณาความต้องการผู้บริโภค

HR_4 คือ ใช้ความรู้ของตนเองเพื่อดำเนินธุรกิจ

HR_5 คือ หาแหล่งทุนในการดำเนินธุรกิจ

T_{11} คุณลักษณะที่ 11 คือ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์

HR_1 คือ มีความต้องการเป็นเจ้าของกิจการ

HR_2 คือ มีความต้องการอิสระ

HR_3 คือ มีความต้องการรายได้และผลกำไร

HR_4 คือ มีความต้องการเอาชนะปัญหา

HR_5 คือ มีความต้องการให้ธุรกิจอยู่รอด

T_{12} คุณลักษณะที่ 12 คือ มนุษยสัมพันธ์

HR_1 คือ ยิ้มแย้มแจ่มใส

HR_2 คือ กล่าวคำทักทายลูกค้าและบุคคลที่เกี่ยวข้อง

HR_3 คือ สอบถามความคิดเห็นและความรู้สึกบุคคลที่เกี่ยวข้อง

T_{13} คุณลักษณะที่ 13 คือ การติดต่อสื่อสาร

HR_1 คือ จดบันทึกรายการสินค้าที่ลูกค้าต้องการ

HR_2 คือ สอบถามเพื่อกระจ่างชัดเมื่อลูกค้าสั่งสินค้าไม่ชัดเจน

HR_3 คือ คำนวณราคาสินค้าให้ลูกค้า

HR_4 คือ แสดงรายการและราคาสินค้า

T_{14} คุณลักษณะที่ 14 คือ การเป็นผู้นำ

HR_1 คือ ปฏิบัติงานเต็มกำลังเพื่อเป็นตัวอย่าง

HR_2 คือ ชักจูงแนะนำโน้มน้าวเพื่อให้บุคคลยอมรับและปฏิบัติตาม

HR_3 คือ แสดงความห่วงใย เอาใจใส่ลูกจ้างพนักงาน

HR_4 คือ มอบหมายงานเหมาะสมกับความสามารถของบุคคล

HR_5 คือ ให้การอบรม ตักเตือน และโอกาสแก้ไขตนเองแก่ลูกค้า

T_{15} คุณลักษณะที่ 15 คือ การปรับตัว

HR_1 คือ พัฒนาตนเองเกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้า ลูกจ้าง และบุคคลในครองครัว

HR_2 คือ ควบคุมการใช้จ่ายส่วนตัว

จากลักษณะกับการตอบสนองที่แสดงออกที่เป็นนิสัย (Habitual Responses) ผู้วิจัยได้นำไปเป็นแนวทางในการเขียนข้อคำถามที่เป็นระดับการตอบสนองเฉพาะอย่าง (Specific Responses) คือสัญลักษณ์ SR_1, SR_2 ... SR_n ซึ่งเป็นพฤติกรรมในระดับนี้ คือ การแสดงออก (Acts) ออกมาเป็นข้อคำถาม เหตุการณ์หรือสถานการณ์ในแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมออกมาได้ข้อคำถามทั้งหมดจำนวน 154 ข้อ ดังแสดงในภาคผนวก ญ

5. การวิเคราะห์องค์ประกอบ

สุชาติ ประสิทธิรัฐสินธุ์ (2534 : 55-56) กล่าวว่าเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบเป็นเทคนิคหนึ่งที่ใช้ในการจัดกลุ่มตัวแปรต่างๆ โดยให้มีจำนวนกลุ่มน้อยกว่าจำนวนตัวแปร การที่ตัวแปรจะจัดกลุ่มกันได้ก็ต่อเมื่อตัวแปรเหล่านั้นจะต้องมีบางสิ่งบางอย่างร่วมกันหรือมีความร่วมกัน (Communality) ซึ่งจะมากน้อยแตกต่างกันไปตามแต่ละตัวแปร การที่ตัวแปรต่างๆ เหล่านี้มีบางสิ่งบางอย่างร่วมกันในบางครั้งจึงเรียกว่ามีองค์ประกอบร่วมกัน (Common Factor) แต่ละตัวแปรจะมีความร่วมกันกับองค์ประกอบดังกล่าวมากบ้างน้อยบ้าง โดยแสดงออกมาในรูปค่าสัมประสิทธิ์น้ำหนักองค์ประกอบ (Factor Loading) ของแต่ละตัวแปร เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบจะแยกองค์ประกอบร่วมเหล่านี้ออกมาจากตัวแปรทั้งหมด โดยหาองค์ประกอบร่วมหลักองค์ประกอบแรกเสียก่อน หลังจากนั้นจึงจะหาองค์ประกอบร่วมที่ยังคงมีหรืออยู่ในตัวแปรออกมาเป็นปัจจัยที่สอง ที่สาม และตามลำดับ จนได้จำนวนปัจจัยที่อธิบายการผันแปรของตัวแปรทั้งหมดได้อย่างครบถ้วน แต่ละองค์ประกอบที่ได้จะมีค่าสัมประสิทธิ์น้ำหนักองค์ประกอบของตัวแปรทุกตัวต่อองค์ประกอบนั้นๆ บางตัวแปรจะเกี่ยวข้องกับองค์ประกอบหนึ่งองค์ประกอบมากกว่าอีกองค์ประกอบหนึ่ง ซึ่งดูได้จากค่าสัมประสิทธิ์น้ำหนักองค์ประกอบของตัวแปรนั้นๆ นอกจากนี้ บุญชม ศรีสะอาด (2535 : 178-179) ได้กล่าวถึงแนวคิดและลักษณะของการวิจัยที่ใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบว่า การวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis) หรือที่เรียกว่าการวิเคราะห์ตัวประกอบเป็นเทคนิคทางสถิติที่ใช้วิเคราะห์ผลการวัดโดยใช้เครื่องมือหรือเทคนิคหลายชุดหรือหลายด้าน (อาจใช้แบบทดสอบ แบบวัด แบบสำรวจ ฯลฯ อาจใช้ชุดเดียว แต่มีการจัดแยกเป็นหลายด้าน หรือหลายชุดก็ได้) ผลการวิเคราะห์จะช่วยให้ทราบว่าเครื่องมือหรือเทคนิคเหล่านั้นวัดในสิ่งเดียวกัน หรือที่เรียกว่าวัดองค์ประกอบร่วมกันหรือไม่ มีกี่องค์ประกอบ เครื่องมือหรือเทคนิคเหล่านั้นวัดแต่ละองค์ประกอบมากน้อยเพียงใด ผู้วิจัยจะพิจารณาผลการวิเคราะห์แล้วใช้หลักเหตุผลระบุ (หรือกำหนดชื่อ) องค์ประกอบที่วัดนั้นผลจากการวิเคราะห์องค์ประกอบจะปรากฏค่าต่างๆ ที่สำคัญ คือสัดส่วนของความแปรปรวนแต่ละตัวที่อธิบายองค์ประกอบ (Communality) ซึ่งเขียนแทนด้วย h^2 เป็นค่าความแปรปรวนที่แต่ละด้านแบ่งให้กับแต่ละองค์ประกอบ เป็นส่วนที่ชี้ถึงว่าแต่ละด้านวัดองค์ประกอบนั้นร่วมกับตัวแปรอื่นมากน้อยเพียงใด ค่าไอเกน (Eigen value) เป็นผลรวมกำลังสองของสัมประสิทธิ์ขององค์ประกอบร่วมในแต่ละองค์ประกอบ ซึ่งต้องมีค่าไม่ต่ำกว่า 1 จึงจะถือว่าเป็นองค์ประกอบหนึ่งๆ ที่แท้จริง ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ (Factor Loading) เป็นค่าน้ำหนักองค์ประกอบที่แต่ละด้านวัดในองค์ประกอบนั้น ผู้วิจัยอาจต้องการทราบว่าเครื่องมือหรือเทคนิคที่ใช้วัดในสิ่งต่างๆ จะเป็นเครื่องมือที่สร้างเองหรือ

ขอใช้จากคนอื่นก็ตาม วัดอะไรร่วมกันบ้าง (มีองค์ประกอบอะไรบ้าง) หรือผู้วิจัยสร้างเครื่องมือวัดตามทฤษฎีหรือแนวคิดอย่างหนึ่ง ต้องการทราบว่าเมื่อนำไปใช้วัดจริงจะปรากฏผลตามทฤษฎีหรือแนวคิดนั้นหรือไม่ ก็จะนำเอาเครื่องมือหรือเทคนิคนั้นไปใช้วัดกับกลุ่มตัวอย่างของประชากรที่ผู้วิจัยสนใจศึกษา แล้วนำเอาผลการวัดมาวิเคราะห์ด้วยเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบ ซึ่งสอดคล้องกับ นงลักษณ์ วิรัชชัย (2537 : 113) กล่าวว่าการวิเคราะห์องค์ประกอบเป็นวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติที่ช่วยให้นักวิจัยสร้างองค์ประกอบจากตัวแปรหลายๆ ตัวแปร โดยรวมกลุ่มตัวแปรที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กันเป็นองค์ประกอบเดียว และแต่ละองค์ประกอบ คือตัวแปรแบ่งอันเป็นคุณลักษณะที่นักวิจัยต้องการศึกษา การวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis) เป็นชื่อทั่วไปที่ใช้เรียกวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลที่มีวิธีการและเป้าหมายการวิเคราะห์ต่างกัน คือการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ หรือการวิเคราะห์สำรวจองค์ประกอบ (Exploratory Factor Analysis) และการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน หรือการวิเคราะห์ยืนยันองค์ประกอบ (Confirmatory Factor Analysis) วิธีวิเคราะห์องค์ประกอบเหล่านี้ไม่ว่าจะเป็นวิธีใดต่างก็เป็นวิธีการที่เป็นประโยชน์ต่อนักวิจัยทั้งสิ้น สุดท้ายนี้ บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์ (2545 : 106) กล่าวว่า การวิเคราะห์องค์ประกอบเป็นการจัดสมรรถภาพหรือคุณลักษณะต่างๆ ทางจิตวิทยาที่วัดได้ให้เป็นหมวดหมู่ตามโครงสร้าง เพราะเป็นวิธีการทางสถิติที่สามารถตรวจชี้ลักษณะประจำทางจิตวิทยาเนื่องจากตัวแปรต่างๆ เมื่อนำมาหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์จะพบว่ามีตัวแปรบางคู่มีความสัมพันธ์กันสูง หรือบางทีก็พบว่ามีกลุ่มตัวแปรบางกลุ่มมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันสูง นั่นแสดงว่าตัวแปรเหล่านั้นวัดบางสิ่งบางอย่างที่เป็นองค์ประกอบร่วมกัน ซึ่งค่าน้ำหนักองค์ประกอบแรกก่อนหมุนแกนจะเป็นค่าที่แสดงหลักฐานความเที่ยงตรงตามโครงสร้างได้

5.1 จุดมุ่งหมายของการวิเคราะห์องค์ประกอบ

อุทุมพร ทองอุไทย (2523 : 15) กล่าวถึงจุดมุ่งหมายของการวิเคราะห์องค์ประกอบ คือ

1. ช่วยให้การบรรยายเกี่ยวกับปริเขต (Domain) ที่ต้องการศึกษา
2. ช่วยตรวจสอบทฤษฎีที่เกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร
3. ช่วยสร้างความสัมพันธ์เชิงหน้าที่ (Functional Relations) ระหว่างตัวแปร
4. วิเคราะห์บุคคลหรือวัตถุและจัดให้เป็นประเภทต่างๆ
5. วิเคราะห์โครงสร้างเชิงตัวประกอบ (Factorial Structure) ของตัวแปรที่เป็นเกณฑ์และช่วยบ่งชี้ตัวแปรที่จะเป็นประโยชน์ในสมการถดถอยได้
6. เป็นการพิสูจน์ข้อค้นพบของผู้วิจัยกับผู้อื่นโดยใช้ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างใหม่จากประชากรกลุ่มเดียวกัน

7. เป็นการลดจำนวนข้อมูลให้น้อยลงเพื่อให้ได้ลักษณะที่ร่วมกันที่ซ่อนอยู่

8. ในการทดสอบเป็นการหาความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) ของแบบประเมิน

9. ช่วยในการสร้างแบบประเมินลักษณะต่างๆ

ในการวิเคราะห์องค์ประกอบจะทำใน 2 ลักษณะ คือ เพื่อบรรยาย ค้นหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร เพื่อให้ได้สิ่งที่ซ่อนอยู่ภายใต้ความสัมพันธ์เหล่านี้ เรียกว่าการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis) เพื่อพิสูจน์สนับสนุนตรวจสอบสมมติฐานหรือข้อค้นพบของผู้อื่น เรียกว่าการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory factor Analysis)

5.2 ขั้นตอนในการวิเคราะห์องค์ประกอบ

ส.วาสนา ประวาลพฤกษ์ (ม.ป.ป. : 9) กล่าวถึงขั้นตอนในการวิเคราะห์องค์ประกอบมีขั้นตอนอยู่ 5 ขั้นตอน ไม่ว่าจะเป็นการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน หรือการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ ดังนี้คือ

1. การเตรียมข้อมูล
2. การเตรียมเมทริกซ์สหสัมพันธ์หรือเมตริกความแปรปรวนและความแปรปรวนร่วม
3. การสกัดองค์ประกอบขั้นต้น (Extraction of the Initial Factors)
4. วิธีการหมุนแกน (Method of Rotation)
5. การสร้างมาตรองค์ประกอบ (Factor Scale)

5.3 ขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบ

อุทุมพร จามรมาน (จักรกฤช ทาแปง. 2546 : 35 ; อ้างอิงจาก อุทุมพร จามรมาน. 2524 : 269-270) กล่าวว่า ในการวิเคราะห์องค์ประกอบกลุ่มตัวอย่างบางประเภทขึ้นอยู่กับผู้วิจัยว่า จะตัดสินเลือกวัดตัวแปรอะไรนั้น มีผลต่อการวิเคราะห์องค์ประกอบ ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้มีผลต่อการคำนวณสหสัมพันธ์ เมื่อจำนวนกลุ่มอย่างสูงขึ้น ความเชื่อมั่นของสหสัมพันธ์ก็ได้สูงขึ้นด้วย กลุ่มตัวอย่างขนาด 50 ให้ความเชื่อมั่นสัมประสิทธิ์สัมพันธ์ไม่เพียงพอ ในขณะที่กลุ่มตัวอย่าง 1,000 ก็ให้ค่าเกินพอที่จะใช้วิเคราะห์องค์ประกอบ กลุ่มตัวอย่างขนาดเล็กความคลาดเคลื่อนสุ่มของสหสัมพันธ์มีความเชื่อมั่นน้อย ถ้าเพิ่มขนาดของสหสัมพันธ์ในเมตริกนี้ก็เป็นผลทำให้ค่าความร่วมกันสูงขึ้น และความแปรปรวนองค์ประกอบร่วมมีค่ามากขึ้นด้วย ความแปรปรวนที่เพิ่มเข้าไปจะทำให้การวิเคราะห์เปลี่ยนรูป ดังนั้นผู้วิจัยควรใช้กลุ่มตัวอย่างที่มีขนาดใหญ่เท่าที่จะเป็นไปได้ คือมากกว่า 500 ขึ้นไปจึงจะดี

5.4 ประเภทของการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis)

การวิเคราะห์องค์ประกอบมี 2 ประเภทแตกต่างกันตามจุดมุ่งหมายในการวิเคราะห์ (อรพินทร์ ชูชม. 2547 : 1-2) ได้แก่

1. การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ เพื่อใช้ในการสำรวจข้อมูลและกำหนดจำนวนองค์ประกอบที่มีอยู่ การวิเคราะห์องค์ประกอบเป็นการสร้างทฤษฎี และสร้างความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของคะแนนแบบประเมิน การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจตอบคำถามเกี่ยวกับความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้าง เช่น คะแนนที่ได้จากแบบประเมินนี้ประเมินสิ่งที่แบบประเมินต้องการจะประเมินหรือไม่ องค์ประกอบต่างๆ มีความสัมพันธ์กันหรือไม่?

2. การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน เพื่อให้ตรวจสอบหรือยืนยันองค์ประกอบที่กำหนดไว้แล้วตามทฤษฎี เป็นการทดสอบทฤษฎี

สตีเวน (อรพินทร์ ชูชม : มปป. 1-2 ; อ้างอิงจาก Steven. 1996) เปรียบเทียบความหมายของการวิเคราะห์องค์ประกอบทั้ง 2 ประเภทไว้ ดังตาราง 2

ตาราง 2 การเปรียบเทียบความหมายของการวิเคราะห์องค์ประกอบ

การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (การสร้างทฤษฎี)	การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (การทดสอบทฤษฎี)
• พื้นฐานทางทฤษฎีที่น้อย • ใช้กำหนดจำนวนองค์ประกอบ • กำหนดว่าทุกองค์ประกอบมีความสัมพันธ์หรือไม่มีความสัมพันธ์กัน • ตัวแปรมีอิสระที่จะกำหนดน้ำหนักอยู่ทุกองค์ประกอบ	• ตั้งอยู่บนพื้นฐานทางทฤษฎีหรืองานวิจัยที่เข้มแข็ง • จำนวนองค์ประกอบกำหนดไว้แรกเริ่ม • องค์ประกอบที่กำหนดไว้แรกเริ่ม กำหนดไว้สัมพันธ์กัน หรือไม่สัมพันธ์กันทุกองค์ประกอบหรือบางองค์ประกอบ • ตัวแปรถูกกำหนดให้มีน้ำหนักอยู่เฉพาะองค์ประกอบใดองค์ประกอบหนึ่ง

5.4.1 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis หรือ EFA)

อรพินทร์ ชูชม (2547 : 2-10) กล่าวว่า การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจเป็นเทคนิคการวิเคราะห์เพื่อระบุจำนวนองค์ประกอบ (องค์ประกอบที่ไม่สามารถสังเกตได้โดยตรง) ที่อยู่ภายใต้ชุดของตัวแปรที่สังเกตได้ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน และกำหนดว่าองค์ประกอบ

เหล่านี้มีความสัมพันธ์กันหรือไม่ กระบวนการนี้ ยังสามารถใช้ประเมินความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบประเมินได้

ข้อตกลงเบื้องต้นของการวิเคราะห์องค์ประกอบ ได้แก่ ตัวแปรที่สังเกตหรือวัดได้เป็นการรวมกันเชิงเส้นตรง (Linear combination) ขององค์ประกอบ โครงสร้างทางคณิตศาสตร์ของการเป็นตัวแปรเดียว แต่โมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบไม่ใช่ตัวแปรเดียว แต่แทนด้วยกลุ่มของตัวแปรซึ่งเป็นองค์ประกอบ ที่เราเรียกว่าองค์ประกอบร่วม (Common factor) และองค์ประกอบที่ไม่สามารถอธิบายได้ด้วยองค์ประกอบร่วมที่เรียกว่าองค์ประกอบเฉพาะ (Unique factor) ดังเช่น สมการแสดงความสัมพันธ์ของค่าตัวแปรมาตรฐาน Z_i ซึ่งเป็นการรวมกันเชิงเส้นตรงขององค์ประกอบในรูปตัวแปรมาตรฐานดังต่อไปนี้

$$Z_i = A_{i1} F_1 + A_{i2} F_2 + \ldots A_{i3} F_3 + U_i$$

Z_i = ตัวแปรมาตรฐานที่ i ซึ่งได้มาจากตัวแปร X_i ที่ทำให้เป็นตัวแปรมาตรฐาน

F = องค์ประกอบร่วม

U = องค์ประกอบเฉพาะ ซึ่งไม่มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบร่วม

A = ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ

i = ลำดับที่ของตัวแปร มีค่า i = 1, 2, 3, ..., i

K = ลำดับที่ขององค์ประกอบมีค่า K = 1, 2, 3, ..., k

การประมาณค่าองค์ประกอบอ้างอิงมาจากตัวแปรที่สังเกตได้และสามารถประมาณค่าได้จากการรวมกันเชิงเส้นตรงของตัวแปรต่างๆ ในการประมาณค่าองค์ประกอบต้องทำการแปลงตัวแปรทุกตัวให้เป็นตัวแปรมาตรฐานที่มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0 และมีค่าความแปรปรวนเท่ากับ 1 ดังสมการต่อไปนี้

$$F_j = \sum_{i=1}^{p} W_{ji} Z_i$$

$$= W_{j1} Z_1 + W_{j2} Z_2 + \ldots + W_{jp} Z_p$$

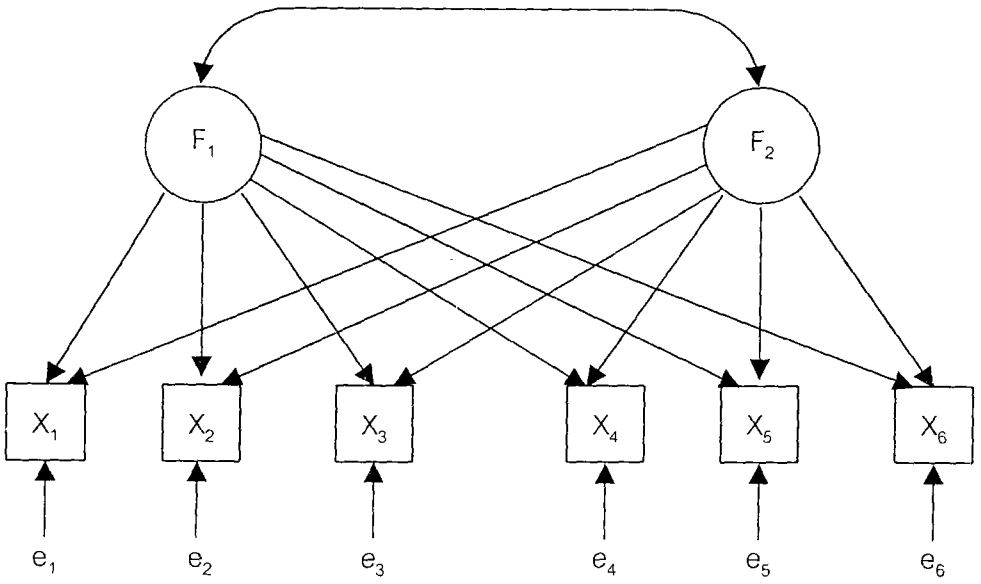
W_{ji} = ค่าสัมประสิทธิ์ของคะแนนองค์ประกอบที่ j ของตัวแปรที่ i

p = จำนวนตัวแปร

j = ลำดับที่ขององค์ประกอบ

z = ตัวแปรมาตรฐาน

F_j = คะแนนองค์ประกอบที่ j ของ case ที่ต้องการ



ภาพประกอบ 3 โมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ

- ตัวแปร F ใน ❍ คือองค์ประกอบร่วม (Common factor) หรือตัวแปรแฝง (latent)

- ตัวแปร X ใน □ คือ ตัวแปรที่สังเกตได้ หรือดัชนี (indicator)

- ตัวแปร e คือองค์ประกอบเฉพาะหรือตัวแปรความคลาดเคลื่อนซึ่งตัวแปร e จะไม่สัมพันธ์ซึ่งกันและกันระหว่างตัวแปรความคลาดเคลื่อนและไม่มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบร่วม (ไม่มีลูกศรเชื่อม) และความคลาดเคลื่อนแต่ละตัวมีผลกระทบต่อตัวแปรที่สังเกตได้เพียงตัวเดียว

- ลูกศรที่เชื่อมเป็นเส้นตรงจากองค์ประกอบไปยังตัวแปรที่สังเกตได้ แสดงว่าองค์ประกอบส่งผลหรือมีอิทธิพลโดยตรงต่อตัวแปรสังเกตได้

- ตัวแปรแต่ละตัวได้รับผลมาจากตัวแปรความคลาดเคลื่อน (e)

- ลูกศรโค้งที่มีหัวลูกศร 2 ด้านเชื่อมระหว่างองค์ประกอบร่วม แสดงว่าองค์ประกอบร่วมสององค์ประกอบมีความสัมพันธ์กัน

- การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ องค์ประกอบร่วมมีอิทธิพลต่อตัวแปรสังเกตได้ทุกตัว

กระบวนการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจมี 4 ขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1. เมตริกซ์สหสัมพันธ์
2. การสกัดองค์ประกอบ
3. การหมุนแกน
4. คะแนนองค์ประกอบ

5.4.1.1 เมตริกซ์สหสัมพันธ์

ในการวิเคราะห์องค์ประกอบขั้นตอนแรกตัวแปรทุกตัวจะถูกคำนวณเมตริกซ์สหสัมพันธ์ ทั้งนี้ เนื่องจากเป้าหมายของการวิเคราะห์ความแปรปรวน คือ การหาองค์ประกอบที่สามารถอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรได้ ดังนั้น ตัวแปรที่สัมพันธ์เกี่ยวข้องกันจึงเหมาะสำหรับการที่จะวิเคราะห์องค์ประกอบได้ เมตริกซ์สหสัมพันธ์จะให้ภาพว่าตัวแปรต่างๆ มีความสัมพันธ์กันหรือไม่ ถ้าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต่างๆ มีขนาดเล็กหรือไม่มีความสัมพันธ์กัน ตัวแปรเหล่านั้นไม่น่าจะรวมกันเป็นองค์ประกอบร่วม (Common factors) ได้ไม่เหมาะสมที่จะนำเมตริกซ์สหสัมพันธ์ไปวิเคราะห์องค์ประกอบต่อไป

สถิติที่ใช้ในตัวบ่งชี้ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

1) Bartlett's Test of Sphericity เป็นการทดสอบสมมติฐานว่าเมตริกซ์สหสัมพันธ์นั้นเป็นเมตริกซ์เอกลักษณ์ (Identity matrix) หรือไม่ โดยที่เมตริกซ์เอกลักษณ์ค่าตรงแนวเส้นทะแยงมุมทุกค่ามีค่าเป็น 1 และนอกเหนือแนวนี้มีค่าเป็น 0

เกณฑ์การพิจารณาถ้าค่าสถิติที่ใช้ในการทดสอบ Spherically มีขนาดใหญ่ และระดับนัยสำคัญทางสถิติมีขนาดเล็ก แสดงว่าเมตริกซ์สหสัมพันธ์ของประชากรไม่น่าจะเป็นเมตริกซ์เอกลักษณ์ แสดงว่าเมตริกซ์สหสัมพันธ์นั้นมีความเหมาะสมที่จะใช้วิเคราะห์องค์ประกอบต่อไปได้

ในกรณีที่ไม่สามารถปฏิเสธสมมติฐานที่ว่า เมตริกซ์สหสัมพันธ์เป็นเอกลักษณ์ได้ เนื่องจากระดับนัยสำคัญทางสถิติมีค่ามากไม่เหมาะสมที่จะใช้การวิเคราะห์องค์ประกอบ

2) The Kaiser – Meyer – Olkin (KMO) หรือ Measure of Sampling adequacy เป็นดัชนีเปรียบเทียบขนาดของค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ที่สังเกตได้ และ

ขนาดของสหสัมพันธ์พาร์เซียลระหว่างตัวแปรแต่ละคู่ เมื่อขจัดความแปรปรวนของตัวแปรอื่นๆ ออกไปแล้ว เกณฑ์ของค่า KMO ไคเซอร์ (Kaiser, 1974) ระบุว่าถ้าค่า KMO น้อยกว่า 0.5 ไม่สามารถยอมรับได้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบ ค่า KMO ยิ่งเข้าใกล้ 1 จะเหมาะสมมากในการใช้การวิเคราะห์องค์ประกอบ

3) Communality (ค่าการร่วมกันของตัวแปร) หมายถึง องค์ประกอบร่วม (Common factor) สามารถอธิบายความแปรปรวนของตัวแปร ค่าการร่วมของตัวแปรมีค่าไม่เกิน 1 พิสัยอยู่ระหว่าง 0 ถึง 1 ค่า 0 แสดงว่าองค์ประกอบร่วมไม่สามารถอธิบายความแปรปรวนของตัวแปรได้ และค่า 1 แสดงว่าความแปรปรวนทั้งหมดสามารถอธิบายตัวแปรตัวนั้นได้ด้วยองค์ประกอบร่วม

ค่าการร่วมกันของตัวแปร ได้มาจากค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณกำลังสองระหว่างตัวแปรอื่นๆ หรือองค์ประกอบที่สกัดได้ (ตัวแปรอิสระ) หรือองค์ประกอบร่วมกับตัวแปรนั้น (ตัวแปรตาม) เป็นดัชนีชี้บ่งความสัมพันธ์เชิงเส้นตรงระหว่างตัวแปรและองค์ประกอบอื่นๆ ค่าการร่วมของตัวแปรใดมีค่าเท่ากับค่าน้ำหนักองค์ประกอบยกกำลังสองทุกตัวของตัวแปรนั้นรวมกัน ถ้าค่า Communality (หรือ R^2) มีค่าน้อย ควรจะขจัดตัวแปรนั้นออกจากชุดของตัวแปรที่ใช้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบต่อไป

5.4.1.2 การสกัดองค์ประกอบ

จุดมุ่งหมาย เพื่อหาจำนวนองค์ประกอบที่จำเป็นที่จะใช้แทนข้อมูลหรือแทนตัวแปรทั้งหมดทุกตัวได้ วิธีการสกัดองค์ประกอบมีหลายวิธีที่ใช้เพื่อให้ได้การประมาณองค์ประกอบร่วมจำนวนน้อยที่สุด ทำการคำนวณเมตริกซ์สหสัมพันธ์ให้มีค่าใกล้เคียงกับข้อมูลประชากร กล่าวคือ การสกัดองค์ประกอบให้มีจำนวนน้อยที่สามารถอธิบายความแปรผันร่วมกับชุดตัวแปรเดิมที่มีขนาดใหญ่ได้ แต่ละวิธีแตกต่างกันในเกณฑ์ที่ใช้ในการกำหนดความเหมาะสมที่พอดี (good fit) ดังต่อไปนี้ 1) Principal Components analysis 2) Unewighted lest squares 3) Generalized least squares 4) Maximum – likelihood 5) Principal – axis factoring 6) Alpha 7) Image

เกณฑ์ที่จะช่วยกำหนดจำนวนองค์ประกอบมีดังต่อไปนี้

1. ค่า Eigenvalue ขององค์ประกอบที่มีค่ามากกว่า 1
2. Scree test เป็นกราฟระหว่างองค์ประกอบและความแปรปรวนร่วมของแต่ละองค์ประกอบ (eigenvalue) โดยจุดที่แสดงการแบ่งแยกที่ชัดเจนระหว่างความชันและความลาดขององค์ประกอบจุดนั้นจะใช้เป็นการกำหนดจำนวนองค์ประกอบ

3. พิจารณาจากค่าไคสแควร์ จำนวนองค์ประกอบที่เหมาะสมได้จากค่าสถิติไคสแควร์ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

4. จำนวนองค์ประกอบที่ต้องการ ควรร่วมกันอธิบายความแปรปรวนได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70

5.4.1.3 **การหมุนแกน** (Rotation)

การหมุนแกน เป็นการทำให้ตัวแปรมีความสัมพันธ์สูงมากกับองค์ประกอบใดองค์ประกอบหนึ่ง เพื่อให้องค์ประกอบต่างๆ แตกต่างจากกัน วิธีการหมุนแกนมี 2 วิธี คือ วิธี Orthogonal และวิธี Oblique Rotation ซึ่งวิธีการหมุนแกนที่ต่างกันอาจจะทำให้ได้องค์ประกอบที่ค่อนข้างแตกต่างกัน วิธี Orthogonal มีหลายวิธี ได้แก่ วิธีการ varimax วิธีการ quartimax วิธีการ equamax ซึ่งเป็นวิธีผสมกันระหว่าง varimax และวิธีการ quartimax ผลที่ได้ค่อนข้างคล้ายคลึงกัน โดยวิธีการหมุนแกนแบบ Othrogonal ได้เมตริกซ์โครงสร้าง (Structure matrix) ซึ่งแสดงค่าน้ำหนักองค์ประกอบ หรือค่าสหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรกับองค์ประกอบ ส่วนวิธีหมุนแกนแบบ Oblique Rotation ซึ่งเป็นวิธีทำให้ได้โครงสร้างที่ง่ายที่แสดงว่าองค์ประกอบต่างๆ มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันโปรแกรม SPSS มีวิธีหมุนแกนแบบ Oblique เรียกว่า Direct Oblimin และ Promax

5.4.1.4 **คะแนนองค์ประกอบ** (factor score)

จากโมเดลการวิเคราะห์องค์ประกอบ องค์ประกอบสามารถประมาณค่าจากการรวมกันเชิงเส้นตรงของตัวแปรต่างๆ ดังนี้

$$F_jk = \sum_{i=1}^{p} W_{ji} Z_{ik}$$

Z_{ik} ค่ามาตรฐานของตัวแปร i สำหรับคนที่ k

W_{ji} ค่าสัมประสิทธิ์คะแนนองค์ประกอบสำหรับองค์ประกอบในตัวแปร i

F_{jk} ค่าหรือคะแนนองค์ประกอบขององค์ประกอบสำหรับคนที่ K

p จำนวนตัวแปร

วิธีการประมาณค่าสัมประสิทธิ์คะแนนองค์ประกอบที่ได้จากการใช้โปรแกรม SPSS มีดังนี้

1. วิธี Anderson – Rubin ให้คะแนนองค์ประกอบที่ไม่สัมพันธ์กันโดยมีค่าเฉลี่ย = 0 ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 1 ถึงแม้ว่าองค์ประกอบแรกเริ่มจะถูกประมาณค่าว่ามีความสัมพันธ์กัน

2. วิธี Bartlett มีค่าเฉลี่ย = 0 ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน = 1

3. วิธี Regression Factor Scores คะแนนองค์ประกอบที่ได้จากวิธีการนี้สามารถสัมพันธ์กันได้ถึงแม้ว่าองค์ประกอบจะถูกกำหนดให้เป็นอิสระต่อกัน โดยมีค่าเฉลี่ย = 0 ค่าความแปรปรวนเท่ากับค่าสหสัมพันธ์พหุคูณกำลังสองระหว่างคะแนนองค์ประกอบที่ประมาณค่าและค่าองค์ประกอบจริง

ถ้าใช้วิธีการ principal components extraction วิธีการประมาณค่าคะแนนองค์ประกอบทั้ง 3 วิธีการให้คะแนนองค์ประกอบแบบเดียวกัน

การหาคะแนนองค์ประกอบที่นิยมใช้มากในทางปฏิบัติได้แก่ การรวมคะแนนของตัวแปรหรือข้อสอบที่ประกอบเป็นองค์ประกอบ (ตัวแปรใดมีน้ำหนักมากอยู่ในองค์ประกอบใด ตัวแปรนั้นสังกัดอยู่ในองค์ประกอบที่มีค่าน้ำหนักสูงสุด) โดยข้อที่อยู่ในองค์ประกอบให้มีน้ำหนักเท่ากับ 1 และข้อที่ไม่ได้อยู่ในองค์ประกอบให้มีน้ำหนักเท่ากับ 0

5.4.2 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน

สุภมาส อังศุโชติ (2547 : 1-22) กล่าวว่า ความแตกต่างระหว่างการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจกับการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอยู่ที่การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจเป็นการนับตัวแปรสังเกตมาหาความสัมพันธ์ เมื่อได้กลุ่มของตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กันแล้วผู้วิจัยจึงตั้งชื่อองค์ประกอบให้สอดคล้องกับกลุ่มของตัวแปรที่อยู่ในองค์ประกอบเดียวกัน ในทางตรงข้าม การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันเป็นการศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องก่อนว่าคุณลักษณะที่ผู้วิจัยต้องการศึกษามีองค์ประกอบอะไรบ้าง องค์ประกอบนั้นๆ วัดได้ด้วยตัวแปรสังเกตอะไรบ้าง จากนั้นกำหนดเป็นโมเดลองค์ประกอบแล้วเก็บข้อมูลตัวแปรสังเกตต่างๆ ที่กำหนด แล้ววิเคราะห์ว่าโมเดลเก็บข้อมูลตัวแปรสังเกตต่างๆ ที่กำหนด แล้ววิเคราะห์ว่าโมเดลที่กำหนดสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์หรือไม่

5.4.2.1 ขั้นตอนการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป LISREL

1. ทบทวนทฤษฎีความสัมพันธ์ของตัวแปรแฝงและตัวแปรสังเกตได้
2. สร้างโมเดลองค์ประกอบ
3. เตรียมข้อมูล
4. วิเคราะห์องค์ประกอบ

5. ปรับโมเดล

5.4.2.2 การใช้โปรแกรมสำเร็จรูป LISREL 8.51

ผู้วิจัยต้องกำหนดโมเดลของการวิจัยไว้ก่อน ซึ่งโปรแกรม SPSS ไม่สามารถวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันได้ ต้องใช้โปรแกรมอื่น เช่น LISREL หรือ EQS

โปรแกรม LISREL 8.51 เป็นโปรแกรมที่ใช้งานกับระบบปฏิบัติการ Windows ซึ่งมีขั้นตอนการใช้งานที่สำคัญ 2 ขั้นตอน คือ การเตรียมข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์และการระบุโมเดล การดำเนินการในแต่ละขั้นตอนมีรายละเอียดดังนี้

1. การเตรียมข้อมูล

จากแฟ้มข้อมูล OPIN. SAV สามารถนำมาวิเคราะห์ด้วยขั้นตอนดังนี้

1.1 นำไฟล์ข้อมูลเข้าสู่โปรแกรม

- คลิก File
- คลิก Import Data in Free Format (เมื่อถึงขั้นตอนนี้จะได้หน้าต่าง Open Data File ซ้อนขึ้นมา) เลือก File of Type เป็น SPSS for Window (*.SAV) พร้อมทั้งระบุที่เก็บ File OPIN. SAV ในกรอบ Lookin คลิกชื่อไฟล์ แล้วคลิก Open จะได้หน้าจอแสดงข้อมูลในไฟล์ OPIN.SAV

1.2 ระบุประเภทของตัวแปรที่จะนำมาวิเคราะห์

- คลิก Data
- คลิก Define Variable คลิกชื่อตัวแปรแต่ละตัวระบุประเภท (Variable Type) ค่าไม่ตอบ (Missing Values) คลิก OK

1.3 เลือกตัวแปรที่จะนำมาวิเคราะห์

- คลิก Data
- คลิก Select Variables / Cases คลิกชื่อตัวแปรที่จะนำไปวิเคราะห์ทั้งหมดเข้าในกล่อง Selected Variables
- คลิก Output Options ในกรอบ Moment Matrix เลือก Covariance และเลือก LISREL system data เลือก Perform tests of multivariate normality ในกรณีที่ต้องการตรวจสอบว่าข้อมูลมีการแจกแจงปกติหรือไม่ คลิก OK
- คลิก Run จะได้ไฟล์ OPIN.out แสดงผลการวิเคราะห์สถิติขั้นพื้นฐาน และไฟล์ OPIN.sav ซึ่งเป็นไฟล์แสดงเมทริกซ์ความแปรปรวน – ความแปรปรวนร่วมที่ใช้สำหรับการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป LISREL ต่อไป

2. **การระบุโมเดล**

- คลิก File
  - New
  - Path Diagram
  - OK ตั้งชื่อไฟล์สำหรับเก็บ เช่น OPIN คลิก Save
- คลิก Setup
- คลิก Tittle and Comment ระบุหัวเรื่องที่จะให้ปรากฏที่บรรทัดแรกและบรรทัดที่ 2 ของผลการวิเคราะห์ทุกหน้าในกล่อง Title และกล่อง Comments ตามลำดับ
- คลิก Next ระบุจำนวนกลุ่มที่วิเคราะห์เป็น 1 คลิก Next
- คลิกปุ่ม Add/Read Variables ปุ่ม Browse ชื่อไฟล์ OPIN.dsf คลิก Open คลิก OK.
- คลิกปุ่ม Add Latent Variables พิมพ์ชื่อตัวแปร แล้วคลิกทำซ้ำจนครบตัวแปรแฝงทุกตัว
- คลิก Next กรอกข้อมูลในกล่อง Number of Observations ด้วยจำนวนกลุ่มตัวอย่าง แล้วคลิก OK แล้ววาดรูปตามโมเดล การวิเคราะห์ข้อมูล เมื่อวาดรูปตามโมเดลของผู้วิจัยแล้วขอผลการวิเคราะห์ ดังนี้
  - คลิก Out put
  - LISREL Outputs
  - Estimations กรอบ Estimate Options เลือก Automatic Model Modification คลิก Next
  - เลือกผลการวิเคราะห์ที่ต้องการคลิก OK

3. **การอ่านผลการวิเคราะห์**

การอ่านผลการวิเคราะห์ข้อมูลผู้วิจัยจำเป็นต้องรู้จักเมตริกซ์ต่างๆ ดังนี้

3.1 เมตริกซ์ LX ซึ่งเป็นเมทริซ์สัมประสิทธิ์ถดถอยของตัวแปรแฝงบนตัวแปรสังเกตได้ เมตริกซ์ LX จะเป็นค่าประมาณพารามิเตอร์ น้ำหนักองค์ประกอบเช่นเดียวกับตาราง Rotated Component Matrix ของโปรแกรม SPSS for Window นอกจากนั้นยังให้ข้อมูลเพิ่มเติม คือ ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานและค่าสถิติ t ซึ่งการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS ไม่มี

3.2 เมตริกซ์ PH ซึ่งเป็นเมตริกซ์ความแปรปรวน – ความแปรปรวนร่วมระหว่างตัวแปรแฝง คือ เมตริกซ์ แสดงความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบ กรณีที่ผู้วิจัยกำหนดโมเดลให้องค์ประกอบเป็นอิสระต่อกัน ค่าพารามิเตอร์นอกแนวทแยงของเมตริกซ์ pH จะเป็น 0 ทั้งหมด

3.3 เมตริกซ์ TD ซึ่งเป็นเมตริกซ์ความแปรปรวน – ความแปรปรวนร่วมของความคลาดเคลื่อนของตัวแปรสังเกต กรณีที่ความคลาดเคลื่อนไม่สัมพันธ์กัน ค่าของพารามิเตอร์แนวทแยงจะเป็น 0 ทั้งหมด

ผลการวิเคราะห์ที่ได้จากโปรแกรมสำเร็จรูป LISREL for Window ผลการวิเคราะห์ที่ผู้วิจัยจะต้องพิจารณาเป็นอันดับแรก คือ โมเดลสอดคล้องกลมกลืน (fit) กับข้อมูลเชิงประจักษ์หรือไม่ Goodness of Fit Statistics ที่นิยมใช้เป็นเกณฑ์เพื่อพิจารณาว่าโมเดลสอดคล้องกลมกลืน (fit) กับข้อมูลเชิงประจักษ์ประกอบด้วย

ค่า χ^2 ควรไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ค่า χ^2 / df ไม่ควรเกิน 2

ค่า RMSEA ต่ำกว่า .05

ค่า Largest Standardize Residual ไม่เกิน 2

Q-Plot มีความชันมากกว่าเส้นในแนวทแยง

ซึ่งเป็นธรรมดาของการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป LISREL คือ โมเดลจะยังไม่ fit กับข้อมูลเชิงประจักษ์ในการวิเคราะห์ครั้งแรก ผู้วิจัยอาจต้องปรับโมเดลตามสมควรเพื่อให้โมเดล fit กับข้อมูลเชิงประจักษ์ในการปรับโมเดลผู้วิจัยต้องพิจารณาถึงความเหมาะสมและความเป็นไปได้ในทางทฤษฎีด้วย

ผู้วิจัยสามารถขอคำแนะนำในการปรับโมเดลจากโปรแกรมได้โดยก่อนการวิเคราะห์ ขอให้แสดง Automatic Model Modification ใน Output ซึ่งการปรับโมเดลที่เป็นไปได้ คือ การลากเส้นความสัมพันธ์ของความคลาดเคลื่อนของตัวแปรสังเกต คือ การลากเส้นความสัมพันธ์ในเมตริกซ์ TD จากคำแนะนำในการปรับโมเดล

เมื่อโมเดล fit กับข้อมูลเชิงประจักษ์แล้ว จึงอ่านค่าพารามิเตอร์ต่างๆ แล้วเขียนรายงานต่อไป ซึ่งการอ่านผลวิเคราะห์จะต้องอ่านทีละส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นการนำ path diagram ที่วาดในขั้น set up มาแปลงเป็นคำสั่ง

ส่วนที่ 2 แสดงเมตริกซ์ความแปรปรวนร่วมของข้อมูลดิบที่ผู้วิจัยป้อนเป็นข้อมูลนำเข้า

ส่วนที่ 3 แสดงจำนวนพารามิเตอร์ที่ต้องประมาณค่า

ส่วนที่ 4 เป็นค่าพารามิเตอร์ของเมตริกซ์ LX ในแต่ละตัวแปร

ค่าในบรรทัดแรกเป็นค่าน้ำหนักองค์ประกอง

ค่าในบรรทัดที่ 2 เป็นค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน (standard Error)

ค่าในบรรทัดสุดท้าย เป็นค่าสถิติทดสอบ t (t-Test)

ส่วนที่ 5 เป็นค่าพารามิเตอร์ของเมตริกซ์ความแปรปรวนร่วมขององค์ประกอบ

(เมตริกซ์ pH) ในการวิเคราะห์องค์ประกอบต้องทำให้ตัวแปรสังเกตให้อยู่ในสเกลเดียวกัน การทำให้ตัวแปรสังเกตให้อยู่ในสเกลเดียวกัน ทำได้ 2 วิธี วิธีแรกโดยการกำหนดให้ความแปรปรวนของตัวแปรแฝง เป็น 1.00 (ซึ่งเป็น Default ของโปรแกรม) วิธีที่ 2 โดยการกำหนดให้น้ำหนักองค์ประกอบของตัวแปรสังเกตตัวหนึ่งในแต่ละองค์ประกอบเป็น 1.00

ส่วนที่ 6 เป็นค่าพารามิเตอร์ของเมตริกซ์ความแปรปรวนร่วมของความคลาดเคลื่อน (เมตริกซ์ TD)

ส่วนที่ 7 เป็นค่า R^2 หรือความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสังเกตกับตัวแปรแฝงที่ตั้งใจจะวัด ซึ่งคือ True Scores นั่นเอง

ดังนั้นความสัมพันธ์ก็เหมือนความสัมพันธ์ของคะแนนสังเกตกับคะแนนจริงตามคำจำกัดความของ Reliability (ความเที่ยง) ซึ่ง Jorescok เรียกว่า Reliability ตามหลักการวัด

ส่วนที่ 8 เป็น Goodness of Fit Statistics

ส่วนที่ 9 เป็นเมตริกซ์ความแปรปรวนร่วมของตัวแปรสังเกตที่ประมาณจากโมเดล

ส่วนที่ 10 เป็นผลต่างของเมตริกซ์ในส่วนที่ 2 กับเมตริกซ์ในส่วนที่ 9

ส่วนที่ 11 ค่าของส่วนที่ 10 ในรูปค่ามาตรฐาน ค่าที่ควรสนใจ คือค่า Lagest Standardized Residual ควรมีค่าไม่เกิน 2.00

ส่วนที่ 12 เป็นการนำค่า Standardized Residual มาสร้างกราฟเรียก Q-Plot ถ้าโมเดล fit กับข้อมูลเชิงประจักษ์ Q-Plot ควรชันกว่าเส้นในแนวทแยง

ส่วนที่ 13 เป็นคำแนะนำในการปรับโมเดล

ส่วนที่ 14 เป็น Factor Scores Regression ที่นำไปใช้สำหรับสร้างตัวแปรองค์ประกอบ

และส่วนที่ 15 เป็นค่าพารามิเตอร์ของเมตริกซ์ต่างๆ ในรูปค่ามาตรฐาน

5.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์องค์ประกอบ

สมศักดิ์ ลิลา (2522 : บทคัดย่อ) ศึกษาวิเคราะห์องค์ประกอบความสามารถทางช่างกล กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นมัธยมอาชีวศึกษาปีที่หก ในภาคกลาง ซึ่งเลือกมาโดยสุ่มแบบหลายขั้น จำนวน 289 คน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือแบบทดสอบความสามารถ 12 ฉบับ มีค่าความเชื่อมั่นดังนี้ 1) มิติสัมพันธ์ .6324 2) ประกอบชิ้นส่วน .6452 3) แยกองค์ประกอบ. 8391 4) จักรกล. 4523 5) เหตุผลทางคณิตศาสตร์. 6721 6) อัตราส่วน .9501 7) ภาษาไทย .5782 8) กราฟ .8325 9) การรับรู้ .5802 10) ลอกแบบภาพ .7453 11) วางแผนควบคุมการใช้กล้ามเนื้อ .8217 12) ควบคุมการเคลื่อนไหวของนิ้วมือ .7639 ผลการศึกษาพบว่า ความสามารถทางช่างกลมีสามองค์ประกอบ คือ 1) ความสามารถด้านพื้นฐาน 2) ความสามารถด้านกล้ามเนื้อ 3) ความสามารถด้านจักรกล ชุดของแบบทดสอบที่ใช้พยากรณ์ระดับคะแนนเฉลี่ยวิชาช่างกลได้ดี ประกอบด้วยแบบทดสอบหกฉบับตามลำดับ คือ 1) เหตุผลทางคณิตศาสตร์ 2) ลอกแบบภาพ 3) อัตราส่วน 4) มิติสัมพันธ์ 5) กราฟ 6) การรับรู้

นันทา ลีนะเปสนันท์ (2524 : บทคัดย่อ) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบพฤติกรรมผู้นำตามทฤษฎีของเรดดิน ของผู้บริหารโรงเรียนมัธยมศึกษาในกรุงเทพมหานคร มีจุดมุ่งหมายเพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบพฤติกรรมผู้นำตามทฤษฎีของเรดดิน ของผู้บริหารโรงเรียนมัธยมศึกษาสังกัดกรมสามัญศึกษา ในกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า พฤติกรรมผู้นำตามทฤษฎีของเรดดิน ของผู้บริหารโรงเรียนมัธยมศึกษาสังกัดกรมสามัญศึกษา ในกรุงเทพมหานคร ไม่ว่าจะพิจารณาโดยรวมหรือแยกตามเพศ มีองค์ประกอบพฤติกรรมผู้นำ 4 องค์ประกอบ คือมุ่งงานสูง และมุ่งสัมพันธ์สูง และมุ่งสัมพันธ์ต่ำ ทั้งนี้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบพฤติกรรมผู้นำของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีความแปรปรวนสะสมเท่ากับ 63.77% ส่วนในการวิเคราะห์องค์ประกอบพฤติกรรมผู้นำของผู้บริหารหญิงมีความแปรปรวนสะสมเท่ากับ 68.90% และส่วนในการวิเคราะห์องค์ประกอบพฤติกรรมผู้นำของผู้บริหารชายมีความแปรปรวนสะสมเท่ากับ 70.31% และได้ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามวัดพฤติกรรมผู้นำจากกลุ่มตัวอย่างโดยรวมและแยกเพศหญิงชาย มีค่าเท่ากับ .08672 0.8431 และ 0.8733 ตามลำดับ

ประชา ผ่องใส (2530 : บทคัดย่อ2) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบและเปรียบเทียบบุคลิกภาพความเป็นไทยของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 โดยศึกษาจำแนกตามเพศ ศาสนา และอาชีพผู้ปกครอง กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ปีการศึกษา 2530 สังกัดกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า มีบุคลิกภาพความเป็นไทย 28 องค์ประกอบ นักเรียนชายมีบุคลิกภาพความเป็นไทย 30 องค์ประกอบ นักเรียนหญิงมีบุคลิกภาพความเป็นไทยมี 31 องค์ประกอบ นักเรียนที่นับถือศาสนาพุทธมีบุคลิกภาพความเป็นไทย 30 องค์ประกอบ นักเรียนที่นับถือศาสนาอิสลามมีบุคลิกภาพความเป็นไทย 30 องค์ประกอบ นักเรียนที่ผู้ปกครองมีอาชีพรับราชการ เกษตรกรรม ค้าขาย และรับจ้าง มีบุคลิกภาพความเป็นไทย 29 28 31 และ 28 องค์ประกอบ ตามลำดับ อย่างไรก็ตามผลการศึกษาองค์ประกอบครั้งนี้ไม่ได้เน้นที่ผลการวิเคราะห์แต่คำนึงถึงวิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบ การเปรียบเทียบบุคลิกภาพความเป็นไทยของนักเรียนชายกับนักเรียนหญิงแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.5 นักเรียนที่นับถือศาสนาพุทธกับนักเรียนที่นับถือศาสนาอิสลามมีบุคลิกภาพความเป็นไทยแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และนักเรียนที่ผู้ปกครองมีอาชีพต่างกันมีบุคลิกภาพความเป็นไทยแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

สมถวิล ปิตายัง (2537 : บทคัดย่อ) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบค่านิยมในการเลือกอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในจังหวัดนครราชสีมา มีจุดมุ่งหมายเพื่อวิเคราะห์หาองค์ประกอบค่านิยมในการเลือกอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในจังหวัดนครราชสีมา และเปรียบเทียบค่านิยมในการเลือกอาชีพ โดยจำแนกตามกลุ่มอาชีพที่นักเรียนเลือก ผลการวิจัยพบว่าได้องค์ประกอบ 4 องค์ประกอบ คือ 1) ความสามารถ 2) ความมีอิสระ 3) สภาพแวดล้อม 4) ความมีอำนาจและการเป็นผู้นำ มีความแปรปรวนสะสมเท่ากับ 57.1% ของความแปรปรวนทั้งหมด มีจำนวนข้อความทั้งหมด 33 ข้อความ แบบสอบถามมีความเชื่อมั่น เท่ากับ .7941 การเปรียบเทียบค่านิยมในการเลือกอาชีพของนักเรียนที่เลือกกลุ่มอาชีพต่างกัน 6 กลุ่ม คือ กลุ่มอาชีพส่วนบุคคลที่เกี่ยวข้องกับสังคม กลุ่มอาชีพที่เกี่ยวข้องกับธรรมชาติ กลุ่มอาชีพด้านเครื่องจักรกล กลุ่มอาชีพเกี่ยวกับธุรกิจ กลุ่มอาชีพทางศิลปะ และกลุ่มอาชีพทางด้านวิทยาศาสตร์ จำนวน 308 คน พบว่า มีค่านิยมในการเลือกอาชีพ องค์ประกอบ 1 (ความสามารถ) องค์ประกอบ 2 (ความมีอิสระ) องค์ประกอบ 4 (ความมีอำนาจและการเป็นผู้นำ) และรวมทั้ง 4 องค์ประกอบ แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนค่านิยมในการเลือกอาชีพ องค์ประกอบ 3 (สภาพแวดล้อม) พบว่ามีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และผลการทดสอบความแตกต่างของค่านิยมในการเลือกอาชีพองค์ประกอบ 3 (สภาพแวดล้อม) ระหว่างนักเรียนที่

เลือกกลุ่มอาชีพต่างกัน 6 กลุ่ม พบว่า ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 คือกลุ่มอาชีพทางด้านวิทยาศาสตร์มีค่านิยมในการเลือกอาชีพด้านสภาพแวดล้อมสูงกว่ากลุ่มอาชีพที่เกี่ยวข้องกับธรรมชาติ กลุ่มอาชีพเกี่ยวกับธุรกิจมีค่านิยมในการเลือกอาชีพด้านสภาพแวดล้อมสูงกว่ากลุ่มอาชีพที่เกี่ยวข้องกับธรรมชาติ และกลุ่มอาชีพด้านเครื่องจักรกล กลุ่มอาชีพส่วนบุคคลที่เกี่ยวข้องกับสังคมมีค่านิยมในการเลือกอาชีพด้านสภาพแวดล้อมสูงกว่ากลุ่มอาชีพที่เกี่ยวข้องกับธรรมชาติและกลุ่มอาชีพด้านเครื่องจักรกล นอกนั้นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

กรองเงิน วีระวงศ์สุวรรณ (2540 : บทคัดย่อ) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพความเป็นผู้นำของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนของอัครสังฆมณฑลกรุงเทพฯ มีจุดมุ่งหมายเพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพ ความเป็นผู้นำของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 และเปรียบเทียบคะแนนองค์ประกอบบุคลิกภาพความเป็นผู้นำของนักเรียนที่ประสบผลสำเร็จและนักเรียนที่ไม่ประสบผลสำเร็จทางการเรียน ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบได้ 4 องค์ประกอบ คือ 1) ความคิดสร้างสรรค์ 2) ความยุติธรรม 3) ความเชื่อมั่นในตนเอง 4) ความใจกว้าง มีความแปรปรวนสะสมเท่ากับ 41.2% ของความแปรปรวนทั้งหมด และจำนวนสถานการณ์ทั้งหมด 36 สถานการณ์ มีความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.8915 การเปรียบเทียบคะแนนองค์ประกอบของนักเรียนที่ประสบผลสำเร็จและนักเรียนที่ไม่ประสบผลสำเร็จทางการเรียน พบว่า ในองค์ประกอบ (ด้านความคิดสร้างสรรค์) องค์ประกอบ 3 (ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง และองค์ประกอบ 4 (ด้านความใจกว้าง) คะแนนองค์ประกอบของนักเรียนที่ประสบผลสำเร็จต่ำกว่าคะแนนของนักเรียนที่ไม่ประสบผลสำเร็จไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนในองค์ประกอบ 2 (ด้านความยุติธรรม) พบว่า คะแนนองค์ประกอบของนักเรียนที่ประสบผลสำเร็จจะสูงกว่าคะแนนของนักเรียนที่ไม่ประสบผลสำเร็จทางการเรียนไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

สายพิณ ศรีสุวรรณรัตน์ (2540 : บทคัดย่อ) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพนักวิทยาศาสตร์ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในจังหวัดปทุมธานี ผลการศึกษาพบว่า บุคลิกภาพนักวิทยาศาสตร์ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในจังหวัดปทุมธานี ไม่ว่าจะพิจารณาโดยรวมหรือแยกตามเพศ มีองค์ประกอบบุคลิกภาพนักวิทยาศาสตร์ 10 องค์ประกอบ คือ สติปัญญา ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความอดทน ความเชื่อมั่นในตนเอง ความเป็นอิสระ ความรับผิดชอบ ความรอบคอบ ความมีเหตุผล ความอยากรู้อยากเห็น ความมั่นคงทางอารมณ์ และได้ค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดคุณลักษณะ มีค่าเท่ากับ .9369 ทั้งนี้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดได้ค่าร่วมกันของตัวแปรตั้งแต่ .35262 ถึง .88697 มีความแปรปรวนสะสมเท่ากับ 52.5%

ส่วนในการวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพนักวิทยาศาสตร์ของนักเรียนหญิง ได้ค่าร่วมกันยอดตัวแปรตั้งแต่ .36358 ถึง .88015 มีความแปรปรวนสะสมเท่ากับ 57% และในการวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพนักวิทยาศาสตร์ของนักเรียนชายได้ค่าร่วมกันของตัวแปรตั้งแต่ .38627 ถึง .92010 มีความแปรปรวนสะสมเท่ากับ 57%

บุปผา พิกุลแก้ว (2543 : บทคัดย่อ) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพของพนักงานขายปลีกหน้าร้านในห้างสรรพสินค้า มีความมุ่งหมายเพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพและเปรียบเทียบคะแนนองค์ประกอบบุคลิกภาพด้านการขายของพนักงานขายปลีกหน้าร้านในห้างสรรพสินค้าจำแนกตามเพศ ระดับการศึกษา อายุ ประสบการณ์ในการทำงานและจำนวนครั้งที่ได้รับการฝึกอบรมด้านการขาย ผลการศึกษาพบว่า วิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพของพนักงานขายปลีกหน้าร้านในห้างสรรพสินค้าได้จำนวนองค์ประกอบ 13 องค์ประกอบ ให้แก่ ความคล้อยตาม ความมีเหตุผล ความตรงไปตรงมาของสังคม ความมั่นคงทางอารมณ์ ความร่าเริงแจ่มใส ความกระตือรือร้น ความน่าเชื่อถือและสุภาพ การมองโลกในแง่ดี ความคิดสร้างสรรค์ ความทะเยอทะยาน ความกล้า และความมีอิสระพึ่งตนเองได้ พนักงานขายปลีกหน้าร้านในห้างสรรพสินค้าที่มีเพศต่างกัน มีบุคลิกภาพความกล้าแตกต่างกันที่ระดับ .05 พนักงานขายปลีกหน้าร้านในห้างสรรพสินค้าที่มีระดับการศึกษาต่างกันและ/หรืออายุต่างกัน มีบุคลิกภาพไม่แตกต่างกัน พนักงานขายปลีกหน้าร้านในห้างสรรพสินค้าที่มีประสบการณ์การทำงานต่างกันมีบุคลิกภาพความคล้อยตาม ความน่าเชื่อถือและสุภาพ และความมีอิสระพึ่งตนเองได้ แตกต่างกันที่ระดับ .05 .01 และ .05 ตามลำดับ พนักงานขายปลีกหน้าร้านในห้างสรรพสินค้าที่มีจำนวนครั้งที่ได้รับการฝึกอบรมทางการขายสินค้าต่างกัน มีบุคลิกภาพความน่าเชื่อถือและสุภาพแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จักรกฤช ทาแปง (2546 : บทคัดย่อ) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพตามแนวทฤษฎีของไอแซงค์ที่มีขนาดกลุ่มตัวอย่างต่างกัน มีจุดมุ่งหมายเพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพตามแนวทฤษฎีของไอแซงค์ จำแนกตามขนาดกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ผลการศึกษา พบว่า แบบสอบถามวัดบุคลิกภาพตามแนวทฤษฎีของไอแซงค์จำแนกขนาดกลุ่มตัวอย่าง 250 คน 500 คน 750 คน 1,000 คน และ 1,250 คน มีรูปร่างโครงสร้างสอดคล้องกับโครงสร้างตามแนวทฤษฎีของไอแซงค์ ทุกขนาดกลุ่มตัวอย่าง เมื่อวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันแบบสอบถามวัดบุคลิกภาพตามแนวทฤษฎีของไอแซงค์ที่ใช้กลุ่มตัวอย่างตั้งแต่ขนาด 500 คน 750 คน 1,000 คน และ 1,250 คน เพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน

มีจำนวนองค์ประกอบและจำนวนข้อความในแต่ละองค์ประกอบสอดคล้องกัน นอกจากนี้ยังมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบและดัชนีความกลมกลืน มีค่าสอดคล้องกันด้วย ส่วนกลุ่มตัวอย่างขนาด 250 คน จะมีจำนวนองค์ประกอบ ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ และดัชนีความกลมกลืนสอดคล้องกัน ยกเว้นจำนวนข้อในองค์ประกอบด้านอารมณ์แปรปรวนไม่สอดคล้องกับการวิเคราะห์กับขนาดกลุ่มตัวอย่างอื่น ส่วนองค์ประกอบด้านการแสดงตัวและด้านพฤติกรรมทางจิตนั้นมีจำนวนข้อสอดคล้องกันกับขนาดกลุ่มตัวอย่างอื่น

เพิร์ธเทิล (Pirtle. 1997: 1475) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบของการออกแบบข้อคำถามสำหรับวัดความรู้สึกไวทางวัฒนธรรมของนิสิตปริญญาตรีและบัณฑิตศึกษา โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจของการออกแบบข้อคำถามสำหรับวัดความรู้สึกไวทางวัฒนธรรมของนิสิตปริญญาตรีและนิสิตบัณฑิตศึกษา ประกอบด้วยผู้เข้าร่วมวิจัยจำนวน 427 คน ซึ่งเป็นนิสิตจากคณะศิลปศาสตร์ และ วิทยาศาสตร์ คณะบริหารธุรกิจ คณะเทคโนโลยี และคณะศึกษาศาสตร์จากมหาวิทยาลัย เทกซัส เอ แอนด์ เอ็ม พาณิชยการ (Texas A & M University Commerce) การวิเคราะห์องค์ประกอบอธิบายองค์ประกอบของการสร้างความรู้สึกไวทางวัฒนธรรม การทดสอบองค์ประกอบชี้ให้เห็น จำนวนห้าองค์ประกอบ การใช้ตัวแบบห้าองค์ประกอบ วิธีการสกัดองค์ประกอบหมุนแกนองค์ประกอบออโธโกนอลด้วยวิธีออบริค การตัดสินอยู่บนฐานของน้ำหนักองค์ประกอบและความสามารถในการตีความด้วยการหมุนแกนแบบแวริแมกซ์ จากการวิเคราะห์องค์ประกอบทำให้พบองค์ประกอบต่างๆ ดังนี้ องค์ประกอบ 1. โอกาสทางวัฒนธรรม, องค์ประกอบ 2. ความรู้ทางวัฒนธรรม, องค์ประกอบ 3. ความกลมกลืนทางวัฒนธรรม, องค์ประกอบ 4 การบูรณาการทางวัฒนธรรม และองค์ประกอบ 5 ภาษา ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ความรู้สึกไวทางวัฒนธรรม เป็นการสร้างมาตรวัดเชิงปริมาณสำหรับไว้ใช้ในวงการศึกษาธุรกิจและอุตสาหกรรม และผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจตั้งแต่ขั้นเริ่มต้นในการอธิบายการสร้างความรู้สึกไวทางวัฒนธรรมมีอิทธิพลต่อการพัฒนาเครื่องมือที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มประชากรทั่วไป

เมอร์เคิล (Merkle. 1997 : 732) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบ ของแบบสำรวจด้านแรงจูงใจของตนเอง (The Self-Motivation Inventory) เพื่อทดสอบความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบสำรวจแรงจูงใจของตนเองและหาความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจของตนเองกับความสมบูรณ์ของสุขภาพจากการเก็บข้อมูลจากนิสิตชายและนิสิตหญิงระดับปริญญาตรีที่ลงทะเบียนเรียนวิชาการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ โดยสำรวจจากนิสิตจำนวน 1,653 คน แล้วนำมาวิเคราะห์องค์ประกอบแอลฟา (Alpha Foctor Analyzed) ซึ่งสามารถสกัดองค์ประกอบออกมาได้

8 องค์ประกอบด้วยวิธีหมุนแกนออโธโกนอลและออบริคซึ่งทำให้ได้องค์ประกอบที่ถูกตีความได้แก่ การยึดมั่น (Commitment) ความรู้สึกเชื่องซึม (Lethargy) พลังผลัก (Drive) ความคงเส้นคงวา (Reliability) ความมีวินัย (Discipline) ความเฉยชา (Apathy) ความมุมานะ (Persistence) และอีกหนึ่งองค์ประกอบไม่ได้รับการตีความ เพราะไม่มีอยู่ในข้อคำถาม นำ 8 องค์ประกอบแรกมาวิเคราะห์ องค์ประกอบแบบแอลฟา ด้วยเทคนิควิธีหมุนแกนแบบแวริแมกซ์ เพื่อพิจารณาจำนวนของการแบ่งกลุ่มอิสระขององค์ประกอบที่มีสหสัมพันธ์กัน โดยมี 6 องค์ประกอบ ได้แก่ ความยึดมั่น ความรู้สึกเชื่องซึม พลังผลัก ความคงเส้นคงวา การมีวินัย และความมุมานะ และอีกสององค์ประกอบคือความเฉยชา กับองค์ประกอบ 7 นั้นไม่มีชื่อ จัดอยู่ในลำดับองค์ประกอบที่สองและที่สามตามลำดับ การแก้ปัญหาครั้งที่สองเกี่ยวพันธ์กับองค์ประกอบทั่วไปซึ่งถูกจัดกลุ่มโดยกลุ่มขององค์ประกอบสหสัมพันธ์ ซึ่งบอกถึงการมีแรงจูงใจของตนเอง เป็นการแสดงหลักฐานที่ชัดเจน เกี่ยวกับความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบสำรวจแรงจูงใจของตนเอง

เวียล (Weill. 1997 : 737) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของดัชนีบ่งชี้ความไวด้านความวิตกกังวลในเด็ก ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อทดสอบโครงสร้างภายในของดัชนีบ่งชี้ความไวด้านความวิตกกังวลในเด็ก ในกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเด็กแบบหลากหลายชาติพรรณ ที่มีความวิตกกังวลโดยมีอายุระหว่าง 5 ถึง 18 ปี จำนวน 311 คน ตามแนวทฤษฎีและการวิจัยดัชนีบ่งชี้ความไวด้านความวิตกกังวล ซึ่งมีตัวแบบการวัดอยู่ 3 ตัวแบบ ได้แก่ 1 ตัวแบบที่มีองค์ประกอบสหสัมพันธ์สามองค์ประกอบคือ Somatic, ใจ (mind), และสังคมที่เกี่ยวกับความไวด้านวิตกกังวล 2 ตัวแบบองค์ประกอบเดี่ยว และ3 ตัวแบบถูกประมาณโดยการใช้วิธีการ Weighted Least Squares ด้วยสหสัมพันธ์เชิง Polychoric ดัชนีหลายตัวบอกให้เห็นถึงความสอดคล้องว่าตัวแบบแต่ละตัวมีความเหมาะสมสอดคล้องกับข้อมูลตัวแบบสามองค์ประกอบไม่พอดีกับตัวแบบองค์ประกอบเดี่ยวอย่างมีนัยสำคัญ สามองค์ประกอบมีสหสัมพันธ์สูงกับองค์ประกอบลำดับสูงสุด สัดส่วนของความสัมพันธ์ในข้อคำถามยังไม่ได้อธิบาย ด้วยสามองค์ประกอบความพอดีของตัวแบบ Post – hoc อธิบายถึงความพอดีอย่างดีเยี่ยมของตัวแบบ ตัวแบบที่ประกอบด้วยองค์ประกอบทั่วไปของความไวด้านความวิตกกังวล และองค์ประกอบเฉพาะสามองค์ประกอบของความไวด้านความวิตกกังวลทุกข้อคำถามที่ประกอบด้วยองค์ประกอบความสนใจทางสังคม เป็นคุณสมบัติของความเปลี่ยนแปลงที่ไม่ได้อธิบายด้วยองค์ประกอบเฉพาะและองค์ประกอบทั่วไป ซึ่งการค้นพบครั้งนี้ทำให้สามารถนำแบบสำรวจนี้ไปใช้ในทางคลีนิคและการวิจัยได้อย่างมีศักยภาพ

ทอลมาคอฟ (Talmachoff. 1998 : 3706) ได้ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของสถานประกอบการผลิตไหมของรัฐแคลิฟอร์เนีย. การวิจัยครั้งนี้เป็นการ

วิเคราะห์สาเหตุของความล้มเหลวของอุตสาหกรรมการผลิตไหมของรัฐแคลิฟอร์เนีย ที่ขยายในช่วงปี 1860 ถึง 1930 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่เป็นปีแห่งการผลิตไหมที่มากที่สุดของอุตสาหกรรมผลิตไหมของสหรัฐอเมริกา จากวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องทำให้เกิดความเข้าใจเกี่ยวกับประเด็นที่ทำให้เกิดความสำเร็จและ/หรือความล้มเหลวของการผลิตไหมในรัฐแคลิฟอร์เนียในช่วงเวลา 1830 ถึง 1930 โดยการศึกษาจากประวัติศาสตร์เศรษฐกิจ ของช่วงเวลาดังกล่าว ด้านอุตสาหกรรมไหม การวิเคราะห์สถานที่ตั้งประเภทสิ่งทอ ด้วยทฤษฎีวัฏจักรการผลิต และการศึกษาเศรษฐกิจข้อได้เปรียบด้านการแข่งขัน ผลการศึกษาพบว่าสถานประกอบการในรัฐแคลิฟอร์เนีย มีการจ่ายค่าจ้างที่ต่ำกว่าที่รัฐนิวอิงแลนด์ และรัฐแอตแลนติกกลาง ดังนั้น ไม่ปรากฏเหตุผลฐานการจ่ายค่าจ้างสำหรับข้อด้อยของการเจริญเติบโตในสาขาอุตสาหกรรมการผลิตไหมในรัฐแคลิฟอร์เนีย ส่วนข้อสรุปอื่นๆ คือการพัฒนาอุตสาหกรรมมีความหลากหลายมากเกินไปกว่าที่จะอธิบายเป็นตัวแบบองค์ประกอบเดี่ยวได้ ตัวแบบพหุองค์ประกอบได้แก่ สภาวะองค์ประกอบการผลิต สภาวะความต้องการ ความสัมพันธ์และการสนับสนุนการผลิต ยุทธวิธีสถานประกอบการ โครงสร้างคู่แข่ง และสัมพันธภาพระหว่างการกำหนดความสัมพันธ์ระหว่างกันขององค์ประกอบที่ส่งผลข้อได้เปรียบของสถานประกอบการ

ฮาเกล (Hagel. 1998 : 2105) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบความเสี่ยงของการได้รับบาดเจ็บจากการเล่นสกีและกระดานหิมะ (Snowboarding) ของเยาวชนในอัลเบอร์ตาตอนใต้ เพื่อศึกษาวิเคราะห์องค์ประกอบความเสี่ยงของการเล่นสกีภูเขาและการได้รับอุบัติเหตุจากการเล่นกระดานหิมะ (Snowboarding) ในอัลเบอร์ตาตอนใต้ และเพื่อการอธิบายเปรียบเทียบลักษณะการได้รับบาดเจ็บและการไม่ได้รับบาดเจ็บจากการเล่นสกีและกระดานหิมะ ของเด็กอายุ 7 ถึง 18 ปี ผู้เล่นสกีและกระดานหิมะรายงานสัดส่วนของการได้รับบาดเจ็บที่เป็นหลักสำคัญ โดยผู้เล่นสกีจะได้รับบาดเจ็บในส่วนที่เป็นหัวเข่าและผู้เล่นกระดานหิมะจะได้รับบาดเจ็บที่ข้อมือ นักสกีที่มีความสามารถในการเล่นระดับต่ำและเป็นผู้ไม่มีอุปกรณ์การเล่นเป็นของตนเอง นักสกีวัยรุ่นทุกระดับความสามารถ และนักสกีหญิงที่เริ่มต้นเล่นมีโอกาสได้รับอุบัติเหตุหรือบาดเจ็บสูงกว่าอย่างมีนัยสำคัญ นักเล่นกระดานหิมะที่มีความสามารถในระดับเริ่มต้นเล่นวันแรกถึงระดับปานกลางมีโอกาสได้รับบาดเจ็บสูงกว่าอย่างมีนัยสำคัญ จากการศึกษาครั้งนี้จะทำให้ทราบและหายุทธวิธีในการลดปริมาณการบาดเจ็บในกลุ่มเด็กและเพื่อเป็นข้อเสนอแนะและเป็นทิศทางสำหรับการวิจัยในอนาคตต่อไป

สโครเอ็ดเดอร์ (Schroeder. 1998 : 4658) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบหน่วยความจำของแบบทดสอบการเรียนรู้ด้านภาษาแคลิฟอร์เนีย โดยการวิเคราะห์องค์ประกอบ

เชิงสำรวจเกี่ยวกับหน่วยความจำของแบบทดสอบต่างๆ คือ The California Verbal Learning Test, Rey – osterrieth Complex Figure with copy, การระลึกได้ระดับปานกลางและลักษณะการระลึกได้ช้า (ROCF) และ The Wechsler Memory Scale – Revised โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินหาค่าความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบทดสอบ ดังกล่าว โดยนำมาเป็นหน่วยรวมเข้าด้วยกัน กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาได้จากการประเมินอาการจิตประสาท เป็นรายบุคคล จำนวน 112 คน วิเคราะห์องค์ประกอบแกนหลักด้วยการหมุนแกนแบบแวริแมกซ์พบว่ามี 8 องค์ประกอบ เมื่อใช้การลงคะแนนแบบดั้งเดิมของ The ROCF และมี 9 องค์ประกอบเมื่อเก็บคะแนนและลงรหัสและมีการอภิปรายถึงการนำไปใช้และการแปลความหมายของหน่วยด้วย

สติลวอเตอร์ (Stillwater. 1998 : 3344) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบของแบบทดสอบความเฉลียวฉลาดระดับผู้ใหญ่ของเวคซเลอร์ ฉบับปรับปรุงในกลุ่มประชากรที่ได้รับบาดเจ็บทางสมองในระดับอ่อนถึงระดับปานกลางจุดประสงค์เพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบ เพื่อเพิ่มองค์ความรู้ที่สัมพันธ์กับองค์ประกอบโครงสร้างของแบบทดสอบ WAIS-R ในกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับบาดเจ็บทางสมองในระดับอ่อนถึงปานกลาง กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้เป็นผู้ได้รับบาดเจ็บทางสมองระดับอ่อนถึงปานกลาง จากการบันทึกด้วยแบบทดสอบWAIS – R จำนวน 158 คน โดยวิเคราะห์องค์ประกอบด้วยวิธีการหมุนแกนแบบโปรแมกซ์และการสร้างเกณฑ์ปกติแบบ Kaiser กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยผู้ชาย 78 คน ผู้หญิง 79 คน อายุเฉลี่ย 38.73 ปี (S.D. 14.55) และจำนวนปีการศึกษาเฉลี่ย 13.5 (S.D. 3.05) ผลการวิจัยพบว่าไม่มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญในคะแนนแบบทดสอบย่อยสัมพันธ์ต่อเพศ หรือ อายุ อย่างไรก็ตาม ระดับการศึกษาที่สูงกว่ามีสหสัมพันธ์กับคะแนน แบบทดสอบย่อยที่สูงกว่า ได้สำรวจการแก้ไของค์ประกอบ 2 3 4 5 ตามลำดับ การแก้ไของค์ประกอบ 2 และ 3 เป็นไปตามมาตรด้านการปฏิบัติ มาตรด้านภาษาและมาตรด้านความเข้าใจภาษา การจัดระบบการรับรู้ (Perceptual Organization) และอิสระจากองค์ประกอบที่สามารถรบกวนตามลำดับ โครงสร้าง องค์ประกอบที่ 4 เหมือนกับตัวแบบองค์ประกอบ 3 ยอมรับว่า ช่วงตัวเลข และคณิตศาสตร์ แยกออกแต่ละองค์ประกอบ การแก้ไของค์ประกอบ 5 ไม่ปรากฏในการใช้ประโยชน์ องค์ประกอบ 1 ประกอบด้วยแบบทดสอบย่อยด้านภาษาจำนวน 3 แบบทดสอบ องค์ประกอบ 3 ประกอบด้วยแบบทดสอบย่อยด้านช่วงตัวเลขอย่างเดียว องค์ประกอบ 4 ประกอบด้วย ด้านความรู้ทั่วไปและด้านศัพท์และองค์ประกอบ 8 องค์ประกอบด้วย ด้านการเติมภาพให้สมบูรณ์และด้านการเรียงภาพ

วอลทินซัน (Valtinson. 1998 : 94) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันกลุ่มตัวอย่างแบบหลากหลายของการขัดแย้งในครอบครัว เพื่อทดสอบการวัดความขัดแย้งการทำงาน

ของครอบครัว สำหรับความไม่คงที่ข้ามชาติพรรณกลุ่มตัวอย่างเป็นคนผิวดำจำนวน 111 คน คนผิวขาว 119 คน แต่งงานแล้วภาวะแม่ที่มีรายได้ปานกลางและมีลูกที่เป็นอิสระ ซึ่งทำงานนอกบ้านแบบเต็มเวลา สมมุติฐาน ได้ศึกษาความขัดแย้งการทำงานภายในครอบครัวแสดงให้เห็นถึงความคงที่ข้ามชาติพรรณ การศึกษาครั้งนี้ได้ขยายงานวิจัยของกูเทค (Gutek. 1991) โดยสมมุติฐานว่าสตรีผิวขาวจะมีประสบการณ์มากขึ้นเกี่ยวกับความขัดแย้งในครอบครัว เมื่องานเป็นสิ่งแสดงความรับผิดชอบที่ตนเองมีต่อครอบครัว และสตรีผิวดำก็จะมีความไวอย่างเท่าเทียมกัน เช่นเดียวกับลักษณะที่เหมือนกันผลของการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันกลุ่มตัวอย่างแบบหลากหลายล้มเหลวต่อการยืนยันสมมุติฐานของอคติการสร้าง หรือการพยากรณ์ว่าสตรีผิวขาวจะมีความรู้สึกไวต่อการแทรกแซงงานด้วยชีวิตครอบครัว มากกว่าสตรีผิวดำ ผลการศึกษาครั้งนี้สนับสนุนการพยากรณ์ว่าระหว่างสตรีผิวดำจะไม่มีความแตกต่างในสัมพันธภาพระหว่างการแทรกแซงครอบครัวด้วยงานและงานแทรกแซงด้วยครอบครัวบนความขัดแย้งในครอบครัวที่เกี่ยวข้องกับงานทั้งหมด

แมคคาที (Mccarthy. 1998 : 3361) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบมาตรเนื้อหาของแบบทดสอบเอ็มเอ็มพีไอ – เอ เป็นการวิเคราะห์ระดับมาตรและระดับข้อคำถาม กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยกลุ่มชายปกติจำนวน 805 คน และกลุ่มหญิงปกติจำนวน 815 คน และกลุ่มทางคลีนิคชาย จำนวน 2 องค์ประกอบสำหรับกลุ่มชายปกติและกลุ่มคลีนิค และมี 1 องค์ประกอบสำหรับกลุ่มตัวอย่างชายปกติและกลุ่มหญิงปกติ องค์ประกอบต่างๆ ดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มของความไม่สามารถในการปรับตัว และ การสัมพันธ์กับภายนอกการวิเคราะห์ระดับข้อคำถามแสดงให้เห็นองค์ประกอบแก้ปัญหาสำหรับมาตรใหญ่ของแบบประเมิน เอ็ม เอ็ม พี ไอ (MMPI) การค้นพบครั้งนี้ แตกต่างจากการศึกษาของเชอร์วูดและคณะ (Sherwood and other. 1997)

คาเลอร์ (Kahler. 1998 : 1437) ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบของแบบทดสอบแคทีกอรี่ (การให้เหตุผลเชิงนามธรรม) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทดสอบองค์ประกอบเชิงโครงสร้างของแบบทดสอบแคทีกอรี่โดยแบบทดสอบย่อยจำนวน 7 ฉบับ ได้นำมาวิเคราะห์องค์ประกอบสองครั้ง คือ ครั้งแรกวิเคราะห์เฉพาะแบบทดสอบย่อยจำนวน 7 ฉบับ ในขณะที่การวิเคราะห์องค์ประกอบครั้งที่ 2 จะวิเคราะห์แบบทดสอบย่อยจากแบบทดสอบ Wisconsin Card Sorting Test และแบบทดสอบ the California Verbal Learning Test ผลการศึกษาพบว่าในกลุ่มประชากรที่ประกอบด้วยบุคคลหลักที่ได้รับความกระทบกระเทือนทางสมองนั้นแบบทดสอบแคทีกอรี่สามารถวัดความสามารถในการให้เหตุผลเชิงนามธรรมได้ นอกจากนั้นทักษะอันนี้ยังแตกต่างจากความ

สามารถที่วัดโดยแบบทดสอบ The Wisconsin Card Sorting test และแบบทดสอบ The California Verbal Learning Test

จากการวิจัยที่เกี่ยวข้องทำให้พบว่าเทคนิควิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบเป็นเทคนิคทางสถิติที่ทำให้ค้นพบองค์ประกอบต่างกันเกี่ยวกับคุณลักษณะ บุคลิกภาพต่างๆ ของบุคคล ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการยืนยันองค์ประกอบของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เพื่อใช้เป็นการแสดงหลักฐานความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น

6. การพัฒนาแบบประเมินทางจิตวิทยา

6.1 แบบประเมินทางจิตวิทยา

แบบประเมินทางจิตวิทยาที่ใช้ในการวัดคุณลักษณะของบุคคลมีหลายชนิด ทั้งที่เป็นการใช้ภาษาและไม่ใช้ภาษา ทั้งที่ใช้เขียนตอบ ตอบปากเปล่า และการลงมือปฏิบัติเพื่อทดสอบว่าบุคคลมีลักษณะต่างๆ (Trait) อย่างไร

6.1.1 ความหมายของแบบประเมินทางจิตวิทยา มีผู้ให้ความหมายของแบบประเมินทางจิตวิทยา ไว้หลายคน เช่น

ฟรีแมน (Freeman. 1962 : 46) ให้ความหมายแบบประเมินทางจิตวิทยา หมายถึง เครื่องมือที่มีมาตรฐาน (Standardized) ที่สร้างขึ้นเพื่อวัดลักษณะใดลักษณะหนึ่งหรือหลายลักษณะ อันเป็นบุคลิกภาพของบุคคลทั้งหมดอย่างเป็นปรนัย (Objectively) โดยอาศัยตัวอย่าง (Sample) ของพฤติกรรมตอบสนองต่อเครื่องมือทั้งเป็นภาษาและไม่เป็นภาษา ส่วนอนาสตาซี (Anastasi. 1989 : 28-29) ให้ความหมายว่า แบบประเมินทางจิตวิทยา เป็นเครื่องมือที่ใช้วัดกลุ่มตัวอย่างพฤติกรรมอย่างเป็นปรนัย มีคุณค่าในการทำนายมีความตรง ความเที่ยง และมีความเป็นมาตรฐาน จึงเห็นสรุปว่าแบบประเมินทางจิตวิทยาเป็นเครื่องมือที่มีลักษณะเป็นปรนัย มีมาตรฐานที่ใช้ประเมินพฤติกรรม ค่าที่ประเมินได้จากแบบประเมินทางจิตวิทยาจะแสดงถึงคุณลักษณะของบุคคล

6.1.2 คุณลักษณะของแบบประเมินทางจิตวิทยา

แบบประเมินทางจิตวิทยา จำแนกออกเป็น 2 รูปแบบ คือ แบบประเมินลักษณะทางจิต (Psychometric test) และแบบสอบถามลักษณะทางจิต (Psychometric questionnaire) (Toplis Dulewicz and Fletcher. 1991 : 8-10)

แบบประเมินทางจิตวิทยา เป็นแบบประเมินความสามารถหรือการกระทำจะต้องได้รับคำตอบที่ถูกหรือผิด ดังนั้นคะแนนมากคือระดับความสามารถในระดับสูง ส่วนแบบสอบ

ถามลักษณะทางจิตใช้สอบถามลักษณะนิสัย ประเมินคุณลักษณะ ความสนใจ ค่านิยม ดังนั้น คะแนนมากหรือน้อยจะบ่งบอกคุณลักษณะดังกล่าว หรือลักษณะนิสัยในระดับสูงหรือต่ำนั้นแบบประเมินอาจจะวัดออกมาเป็นลักษณะสองขั้ว (Bipolar) เช่น "เก็บตัว-แสดงตัว" (Introvert Extrovert) "ใช้อำนาจ-ยอมจำนน" (Dominant-Submissive) เป็นต้น

อนาสตาซี (Anastasi. 1989 : 24-27) กล่าวว่า แบบประเมินทางจิตวิทยาทั้งสองรูปแบบมีคุณลักษณะ ดังนี้

1. เป็นกลุ่มตัวอย่างพฤติกรรม (Behavior Sample) แบบประเมินทางจิตวิทยาจำเป็นจะต้องมีความเป็นปรนัย และมีมาตรฐานในการประเมินกลุ่มตัวอย่างพฤติกรรม ในเรื่องนี้การประเมินพฤติกรรมคล้ายกับการทดสอบทางชีวเคมี ที่ทดสอบเลือดเพียงหยดเดียวแล้วสรุปไปสู่เลือดทั้งร่างกายเช่นเดียวกับนักจิตวิทยาก็สามารถวัดพฤติกรรมบางอย่างแล้วสรุปไปสู่พฤติกรรมรวมได้ แต่ถ้าต้องการทดสอบทักษะบางอย่างว่าเป็นตัวแทนของทักษะทั้งหมด หรือไม่นั้นขึ้นอยู่กับจำนวนข้อคำถามและธรรมชาติของข้อคำถามในกลุ่มตัวอย่างพฤติกรรมนั้น ตัวอย่างเช่น การประเมินทักษะการคำนวณซึ่งมีเพียง 5 ปัญหาที่มีเรื่องคูณอย่างเดียวก็เป็นการประเมินทักษะคำนวณที่ไม่ดี เพราะไม่ใช่ทักษะการคำนวณทั้งหมด ดังนั้นการประเมินกลุ่มทักษะการคำนวณควรจะครอบคลุมทักษะที่เป็นตัวแทนการคำนวณทั้งหมด

2. มีคุณค่าในการทำนาย (Diagnosis or Predictive Value) คุณค่าของแบบประเมินทางจิตวิทยาขึ้นอยู่กับระดับของดัชนีที่สัมพันธ์กับพฤติกรรมการจัดกลุ่มพฤติกรรมนั้นมักจะไม่ครอบคลุมพฤติกรรมตามจุดประสงค์ เช่น ถามว่า แบบประเมินนั้นมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดระหว่างความรู้เกี่ยวกับคำศัพท์ที่ทดสอบกับความรู้เกี่ยวกับคำศัพท์ทั้งหมด ก็จะสอดคล้องกับจุดประสงค์ และสามารถทำนายความสำเร็จได้ นั่นคือตัวอย่างพฤติกรรมที่ประเมินจะมีความคล้ายคลึงกับพฤติกรรมที่ทำนายอย่างกว้างขวาง ดังนั้นพฤติกรรมที่วัดจากแบบประเมินจะต้องเหมือนกับพฤติกรรมจริงในอนาคต ตัวอย่างเช่น การทดสอบภาษาต่างประเทศเพื่อเตรียมไปพูดกับชาวต่างประเทศ หรือการหัดขับรถก่อนที่จะออกไปขับรถจริงๆ ถ้าสอบผ่านพฤติกรรมการพูดภาษาต่างประเทศ หรือการขับรถก็ทำนายได้ว่าสามารถพูดกับชาวต่างประเทศและขับรถบนถนนได้

3. มีความเป็นมาตรฐาน (Standardization) การมีมาตรฐานบ่งบอกรูปแบบการประเมินที่แน่นอน ในการประเมินและการให้คะแนนนั้นหมายถึง ถ้าบุคคลให้คะแนนแบบประเมินเดียวกันสามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้ หรือให้คะแนนใกล้เคียงกัน

4. มีความเป็นปรนัย (Objectives) ลักษณะที่เป็นปรนัยคือ การบริหารแบบประเมิน การให้คะแนนและการแปลความหมายของคะแนนสามารถวัดได้ นับได้ และเป็น

อิสระจากความคิดเห็นส่วนตัวของผู้ทดสอบการตรวจให้คะแนนจากแบบประเมินเดียวกัน จากผู้ตรวจ 2 คน จะได้คะแนนเหมือนกัน การตัดสินระดับความยากของข้อคำถามหรือแบบประเมินทั้งหมดขึ้นอยู่กับวิธีการที่เป็นปรนัยหรือเชิงประจักษ์

5. มีความเชื่อมั่น (Reliability) ในเชิงคณิตศาสตร์ คำว่า "เชื่อมั่น" หมายถึงความคงที่ของคะแนนที่ได้จากคนๆ เดียวกัน เมื่อทำการทดสอบซ้ำด้วย แบบประเมินเดิมหรือแบบประเมินที่มีความเท่าเทียมกัน สมมติว่า ผู้รับการประเมินทำการทดสอบคำศัพท์ 50 คำ ทำได้ 40 คะแนน ทำข้อสอบคำศัพท์ชุดอื่น ที่มีความยากง่ายเท่ากันได้ 20 คะแนน แสดงให้เห็นว่าแบบประเมินชุดนี้ขาดความเที่ยง อาจตรวจสอบได้โดยการเปรียบเทียบคะแนนที่ได้จากแบบประเมินเดียวกัน ในเวลาต่างกัน ในสภาพต่างกันได้

6. มีความเที่ยงตรง (Validity) แบบประเมินที่มีความเที่ยงตรงจะตอบคำถามว่าแบบประเมินนั้นทำหน้าที่ประเมินได้ดีเพียงใด ประเมินได้ตรงกับจุดมุ่งหมายที่วางไว้ หรือประเมินในสิ่งที่ต้องการจะประเมินได้ตรงตามสภาพการณ์ของบุคคล เช่น สังเกตเห็นว่าบุคคลมีพฤติกรรมก้าวร้าวแต่เมื่อใช้แบบประเมินความก้าวร้าว ปรากฏในทางตรงกันข้าม แสดงว่าแบบประเมินนั้นขาดความเที่ยงตรง แบบประเมินฉบับหนึ่งอาจจะมีความตรงสูงสำหรับจุดมุ่งหมายหนึ่ง มีความเที่ยงตรงระดับกลางสำหรับอีกจุดมุ่งหมายหนึ่ง แต่อาจจะไม่มีความเที่ยงตรงสำหรับจุดมุ่งหมายอื่นๆ ตัวอย่างเช่น แบบประเมินความถนัดด้านภาษามีความเที่ยงตรงในการทำนายผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนในคณะอักษรศาสตร์ ในระดับสูงแบบประเมินฉบับนี้มีความตรงระดับกลางเมื่อใช้ทำนายความสามารถในการโต้วาทีและแบบประเมินชุดนี้ขาดความเที่ยงตรงในการประเมินความสามารถด้านคำนวณ เป็นต้น

7. สามารถนำไปใช้ได้ (Usability) แบบประเมินที่ดีต้องสามารถที่จะนำไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีเกณฑ์ คือ 1) ไม่ยุ่งยากมากนักในการดำเนินการประเมิน 2) ช่วงเวลาที่ใช้ในการทำแบบประเมินต้องมีความพอเหมาะ ไม่ใช่ระยะเวลายาวนานเกินไป 3) สะดวกในการให้คะแนน 4) สะดวกในการแปลความหมาย และการนำผลที่ได้ไปใช้

5.2 การหาคุณภาพของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

5.2.1 **ความเที่ยงตรง** (Validity)

บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์ (2534 : 187-192) กล่าวว่า คำว่าความเที่ยงตรง (Validity) อาจพิจารณาความหมายในลักษณะที่ใช้ประโยชน์ได้ 3 ประการ คือ

1) ความเที่ยงตรงที่สามารถสร้างความสัมพันธ์เชิงปฏิบัติการ (Functional relationship) กับตัวแปรเฉพาะได้ หมายความว่า ผลของการวัดของเครื่องมือรวบรวมข้อมูลนั้นสามารถใช้คาดคะเนได้ว่าจะมีการแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งตามที่ต้องการ

2) ความเที่ยงตรงที่มีลักษณะที่เป็นตัวแทนสาระสำคัญที่มีอยู่ของเรื่องนั้น นั่นคือสาระสำคัญของเครื่องมือรวบรวมข้อมูลที่สร้างไว้ วัดได้ตรงกับสาระสำคัญของสิ่งที่ตั้งเป้าหมาย หรือวัตถุประสงค์ของการวิจัยที่กำหนดไว้

3) ความเที่ยงตรงที่วัดค่าของคุณสมบัติ พฤติกรรมของบุคคลได้ กล่าวคือ ผลของการรวบรวมข้อมูลที่วัดได้จะแสดงลักษณะอย่างหนึ่งอย่างใดที่เป็นคุณสมบัติทางจิตวิทยาของบุคคลนั้นๆ ได้

ความเที่ยงตรงของเครื่องมือรวบรวมข้อมูลอาจแบ่งได้หลายประเภทในที่นี้จะยึดตามของสมาคมจิตวิทยาอเมริกัน (บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์. 2534 : 187 ; อ้างอิงจาก American Psychological Association, APA, 1974) แบ่งเป็น 3 ประเภทใหญ่ๆ คือ

1. ความเที่ยงตรงเนื้อหา (Content Validity)
2. ความเที่ยงตรงโครงสร้าง (Construct Validity)
3. ความเที่ยงตรงเชิงสัมพันธ์กับเกณฑ์ (Criterion-Related Validity)

การสร้างเครื่องมือรวบรวมข้อมูลแต่ละประเภท แต่ละฉบับไม่จำเป็นต้องสร้างให้มีความเที่ยงตรงครบทั้ง 3 ประเภท เครื่องมือฉบับหนึ่งอาจมีความเที่ยงตรงประเภทหนึ่ง แต่ขาดความเที่ยงตรงอีกประเภทหนึ่งก็ได้ ทั้งนี้สุดแล้วแต่วัตถุประสงค์ของการวิจัยและวัตถุประสงค์ของการสร้างเครื่องมือประเภทนั้นว่าต้องการเน้น ความเที่ยงตรงประเภทใด หรือใช้เกณฑ์อะไรเปรียบเทียบความเที่ยงตรง ฉะนั้น การพิจารณาความเที่ยงตรงของเครื่องมือรวบรวมข้อมูล จึงขึ้นอยู่กับการกำหนดขอบเขตและการให้ความหมายของเกณฑ์ที่นำมาใช้เปรียบเทียบเป็นสำคัญ

1. ความเที่ยงตรงตามเนื้อหาและการตรวจสอบ หมายถึง ข้อคำถามหรือข้อความแต่ละข้อและรวมทุกข้อเป็นเครื่องมือทั้งชุด ถามได้ตรงและครอบคลุมเนื้อหาตามที่ต้องการให้วัดหรือไม่ เนื้อหาที่ถามทั้งหมดเป็นตัวแทนของเนื้อหาทั้งหมดที่ต้องการให้ถามหรือไม่ ถ้าเครื่องมือรวบรวมข้อมูลฉบับใดถามได้ตรง ถามครบถ้วนครอบคลุมที่ต้องการให้ถามและเนื้อหา

ที่ถามเป็นตัวแทนของเนื้อหาทั้งหมดที่ต้องการให้ถาม เครื่องมือรวบรวมข้อมูลฉบับนั้นก็มีความเที่ยงตรงตามเนื้อหาแล้ว

การตรวจสอบความเที่ยงตรงตามเนื้อหาของเครื่องมือรวบรวมข้อมูลทุกประเภทจะกระทำด้วยการวิเคราะห์เชิงเหตุผล อาศัยดุลยพินิจทางวิชาการของผู้เชี่ยวชาญทางเนื้อหาเป็นเกณฑ์การตรวจจะกระทำเป็นสองระยะคือ

ระยะแรก เป็นการตรวจสอบตอนการสร้างเครื่องมือเป็นการพิจารณาว่า

1. เนื้อหาของเครื่องมือนั้นจำแนกแตกย่อยออกเป็นหมวด หมู่ หรือหัวข้อใหญ่ หัวข้อย่อยถูกต้องครบถ้วน สมบูรณ์ตามหลัก กฎ ทฤษฎีหรือไม่

2. การกำหนดน้ำหนักของหัวข้อใหญ่ หัวข้อย่อยและพฤติกรรมที่ต้องการประเมินมีความถูกต้องเหมาะสมหรือไม่

3. ข้อคำถามหรือข้อความแต่ละข้อสอดคล้องกับเนื้อหาและวัตถุประสงค์ที่จะประเมินหรือไม่

ระยะหลัง เป็นการตรวจสอบตอนพัฒนาเครื่องมือเป็นการพิจารณาจากค่าร้อยละของผู้เชี่ยวชาญหลายๆ คน ที่มีความเห็นตรงกันในประเด็นที่เกี่ยวกับ

1. ความครอบคลุมของเนื้อหา
2. ความสอดคล้องระหว่างเนื้อหาที่แยกเป็นหัวข้อใหญ่ หัวข้อย่อยๆ
3. ความสอดคล้องระหว่างเนื้อหา จุดมุ่งหมาย และน้ำหนัก

ถ้าเป็นเครื่องมือรวบรวมข้อมูลที่วัดความรู้หรือแบบประเมินวัดผลสัมฤทธิ์การพิจารณาของผู้เชี่ยวชาญจะอาศัยตารางจำแนกสองทางตามเนื้อหาและพฤติกรรมที่ต้องการวัดโดยทั่วไปเนื้อหาและพฤติกรรมที่ต้องการวัดผลสัมฤทธิ์นั้นจะมีแน่นอนปรากฏตามหลักสูตรตำราคู่มือการสอน และวัตถุประสงค์ของรายวิชา การตรวจสอบความเที่ยงตรงของแบบประเมินวัดผลสัมฤทธิ์จึงไม่ยุ่งยากมากนัก แต่ถ้าเป็นเครื่องมือรวบรวมข้อมูลที่มิใช่วัดผลสัมฤทธิ์ เช่น วัดความถนัด วัดเจตคติ ค่านิยม วัดบุคลิกภาพ เนื้อหาที่วัดจะไม่แน่นอน ฉะนั้นการตรวจสอบจึงต้องทำตารางโครงสร้างของสิ่งที่วัดให้นิยามความหมาย กำหนดขอบเขตและองค์ประกอบของเนื้อหาให้ชัดเจน โดยยึดทฤษฎีหรือกรอบความคิดใดความคิดหนึ่งที่ยอมรับและเชื่อถือได้เป็นเกณฑ์ จากนั้นตรวจสอบข้อคำถามหรือข้อความแต่ละข้อว่า ถามได้ตรง ครอบคลุมเนื้อหาตามโครงสร้างหรือตามทฤษฎีกรอบความคิดที่นำมาใช้หรือไม่ ถ้าถามได้ตรง ครอบคลุมครบถ้วน และเป็นตัวแทนตามทฤษฎีหรือแนวความคิดที่นำมาเป็นกรอบความคิดของการวิจัยเรื่องนั้นแล้ว ก็ถือว่าเครื่องมือรวบรวมข้อมูลฉบับนั้นมีความเที่ยงตรงตามเนื้อหาแล้ว

2. ความเที่ยงตรงตามโครงสร้างและการตรวจสอบ

ความเที่ยงตรงตามโครงสร้างเป็นคุณสมบัติของเครื่องมือรวบรวมข้อมูล หรือแบบประเมินที่สามารถประเมินได้ตรงตามทฤษฎีหรือแนวความคิดของเรื่องนั้นๆ คำว่า "โครงสร้าง" มีความหมายเชิงนามธรรมที่ใช้อธิบายตัวแปรที่ศึกษาและเขียนไว้ในรูปของข้อสันนิษฐานหรือสมมติฐานที่สามารถอธิบายและค้นหาข้อเท็จจริงมาสนับสนุนได้ เช่น ครูดีอาจจะให้ความหมายเชิงโครงสร้างได้ว่า เป็นครูที่สอนดี มีบุคลิกดี และแม่นในเนื้อหาวิชาที่สอนปัญหาสำคัญของการพิจารณาความเที่ยงตรงตามโครงสร้าง ก็คือการกำหนดโครงสร้างซึ่งจะต้องมีกรอบความคิดมีแนวทฤษฎีและข้อมูลเชิงประจักษ์สนับสนุนจะต้องกำหนดให้ละเอียด ชัดเจนและสามารถวัดได้ ฉะนั้นเมื่อสร้างเครื่องมือหรือแบบประเมินขึ้น โดยให้ มีความสัมพันธ์สอดคล้องกับกรอบความคิดหรือทฤษฎีตามโครงสร้างที่กำหนด

การตรวจสอบความเที่ยงตรงตามโครงสร้างทำได้หลายวิธี ทั้งในลักษณะการตรวจสอบเชิงเนื้อหาและการตรวจสอบเชิงสัมพันธ์กับเกณฑ์ การตรวจสอบความเที่ยงตรงตามโครงสร้างอาจทำได้ ดังนี้

2.1 การตรวจสอบเชิงเหตุผล เป็นการตรวจสอบเนื้อหาของข้อความว่าสอดคล้องหรือตรงตามกรอบความคิด หรือทฤษฎีที่ใช้กำหนดเป็นโครงสร้างในการวัดหรือไม่ การตรวจก็กระทำเหมือนกับการตรวจสอบความเที่ยงตรงตามเนื้อหาดังกล่าวแล้ว โดยจัดทำเป็นตารางโครงสร้างและให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบให้

2.2 การตรวจความสอดคล้องภายใน วิธีนี้เป็นการตรวจสอบว่า ข้อคำถามทั้งหมดนั้นใช้วัดในทฤษฎีหรือโครงสร้างเดียวกันหรือไม่ การตรวจสอบก็ทำได้ด้วยการหาค่าสัมประสิทธิ์ สหสัมพันธ์ระหว่างข้อคำถาม แต่ละข้อกับคะแนนรวมของแบบวัดทั้งชุด หรือจะใช้วิธีหาสหพันธ์แบบ Biserial ระหว่างกลุ่มที่ได้คะแนนสูงกับคะแนนต่ำก็ได้ ข้อคำถามใดมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์สูงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ คือว่ามีความตรงตามโครงสร้าง

2.3 การตรวจสอบหาความสัมพันธ์กับเกณฑ์ที่มีโครงสร้างเหมือนกัน วิธีนี้กระทำด้วยการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างข้อมูล หรือคะแนนจากแบบประเมินที่เราสร้างกับแบบประเมินของคนอื่นในทฤษฎีหรือโครงสร้างเดียวกัน ซึ่งสร้างและพิสูจน์ไว้ก่อนแล้วมีความเที่ยงตรงตามโครงสร้างถ้าแบบประเมินของเรามีสหสัมพันธ์กับของเขาสูงก็แสดงว่าแบบประเมินที่เราสร้างขึ้นมีความเที่ยงตรงตามโครงสร้างเหมือนกัน

2.4 การตรวจสอบด้วยการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis) วิธีนี้เป็นวิธีการทางสถิติสำหรับตรวจสอบหาคุณลักษณะทางจิตวิทยา ด้วยการวิเคราะห์หาความ

สัมพันธ์ระหว่างขอคำถามแต่ละข้อ เพื่อระบุลักษณะร่วมของข้อคำถามเหล่านี้ว่า ข้อคำถามทั้งหมดที่ประเมินนั้นประกอบด้วยองค์ประกอบอะไรบ้าง ตรงตามทฤษฎีหรือข้อสมมติฐานที่ตั้งไว้หรือไม่ ถ้าตรงก็แสดงว่ามีความเที่ยงตรงตามโครงสร้าง

2.5 การตรวจสอบด้วยการเทียบกับกลุ่มที่รู้ชัด (Known Group) วิธีการนี้จะเอาแบบประเมินที่เราสร้างขึ้นไปใช้กับกลุ่มที่เราทราบคุณลักษณะทางจิตวิทยาตามที่ต้องการประเมินแล้ว โดยใช้สองกลุ่มที่มีลักษณะตรงข้ามกัน เช่น ต้องการหาความเที่ยงตรงตามโครงสร้างของแบบวัดความซื่อสัตย์ที่เราสร้างขึ้น ก็นำแบบประเมินนั้นไปทดสอบคน 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มคนซื่อสัตย์กับกลุ่มคนที่ไม่ซื่อสัตย์ ซึ่งเราทราบแล้วว่าเขาซื่อสัตย์หรือไม่ซื่อสัตย์ แล้วนำผลการทดสอบมาเปรียบเทียบกัน ถ้าพบว่าคะแนนเฉลี่ยแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยกลุ่มที่ซื่อสัตย์มีค่าเฉลี่ยสูงกว่าก็แสดงว่าแบบประเมินนั้นมีความเที่ยงตรงตามโครงสร้างสามารถใช้ประเมินความซื่อสัตย์ได้

2.6 การตรวจสอบโดยใช้เมตริกลักษณะหลาก – หลายวิธี (Multitrait Multimethod Matrix = MTMM) วิธีนี้เคมพ์เบลล์ และฟิสค์ (Campbell and Fiske) ได้เสนอไว้เมื่อ 1959 เครื่องมือวัดที่จะตรวจสอบด้วยวิธีนี้จะต้องมีการประเมินหลายลักษณะและหลายวิธี โดยการตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงลู่เข้า (Convergent Validity) กับความเที่ยงตรงเชิงจำแนก (Discriminant Validity) ความเที่ยงตรงเชิงลู่เข้า เป็นการหาสหสัมพันธ์ระหว่างเครื่องมือประเมินลักษณะเดียวกัน แต่ประเมินด้วยวิธีต่างกัน ส่วนความเที่ยงตรงเชิงจำแนกเป็นการหาสหสัมพันธ์ระหว่างเครื่องมือที่ประเมินลักษณะต่างกัน แต่ประเมินด้วยวิธีเดียวกัน

3. ความเที่ยงตรงเชิงสัมพันธ์กับเกณฑ์และการตรวจสอบ

ความเที่ยงตรงประเภทนี้เป็นการพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างเครื่องมือรวบรวมข้อมูลนั้นกับเกณฑ์ภายนอกบางอย่าง ซึ่งเป็นสภาพความเป็นจริงที่ได้จากการปฏิบัติ ความเที่ยงตรงเชิงสัมพันธ์กับเกณฑ์แบ่งออกเป็น สองประเภทย่อย ได้แก่

3.1 ความเที่ยงตรงตามสภาพการณ์ (Concurrent Validity) เป็นความสามารถของเครื่องมือประเมินได้ตรงกับสภาพความเป็นจริง ซึ่งเป็นเกณฑ์ที่กำหนดในปัจจุบัน เช่น แบบสอบถามประเมินความซื่อสัตย์ ถ้านำไปให้พนักงานการเงินคนหนึ่งตอบ ซึ่งพบว่าพนักงานการเงินนี้มีความซื่อสัตย์มากเป็นที่รู้กันทั่วไป ผลการตอบปรากฏว่า ได้คะแนนความซื่อสัตย์มาก หมายความว่าเป็นคนซื่อสัตย์ ซึ่งตรงกับสภาพความเป็นจริงของพนักงานการเงินผู้นั้นจริง แสดงว่าแบบสอบถามประเมินความซื่อสัตย์นี้มีความตรงสภาพการณ์

3.2 ความเที่ยงตรงเชิงพยากรณ์ (Predictive Validity) เป็นความสามารถของเครื่องมือประเมินที่ผลการประเมินได้ตรงกับสภาพความเป็นจริงที่เกิดขึ้นในอนาคต เช่น แบบประเมินความถนัดทางการเรียน เมื่อนำไปใช้สอบคัดเลือกนักศึกษาเข้าเรียนต่อปริญญาโท ปรากฏว่า นาย ก. สอบคัดเลือกได้และได้คะแนนมากเป็นอันดับต้นๆ (1 ใน 10) เมื่อนาย ก. เข้าไปเรียนปรากฏว่าผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดีมากได้เกรด 4 เกือบทุกวิชาและมีอันดับเป็น 1 ใน 10 ของนักศึกษาทั้งหมด แสดงว่าแบบประเมินความถนัดทางการเรียนมีความเที่ยงตรงเชิงพยากรณ์

ความเที่ยงตรงตามสภาพและความเที่ยงตรงเชิงพยากรณ์แตกต่างกันที่ระยะเวลาในการวัดเกณฑ์ที่ใช้เป็นสำคัญ ถ้าหากความเที่ยงตรงเชิงสัมพันธ์กับเกณฑ์ของเครื่องมือรวบรวมข้อมูลฉบับใด โดยทำเครื่องมือฉบับนั้นไปเก็บข้อมูล (วัด) และเก็บ (วัด) เกณฑ์ภายนอกที่ต้องการเปรียบเทียบมาในเวลาเดียวกัน เรียกความเที่ยงตรงเชิงสัมพันธ์กับเกณฑ์นี้ว่าความเที่ยงตรงตามสภาพการณ์ แต่ถ้านำเครื่องมือฉบับนั้นไปเก็บข้อมูลมาก่อน แล้วไปเก็บ (วัด) เกณฑ์ภายนอกมาภายหลังเรียกความเที่ยงตรงเชิงพยากรณ์

ความแตกต่างอีกประการหนึ่งคือมีจุดมุ่งหมายแตกต่างกันคือความเที่ยงตรงตามสภาพการณ์ มีจุดมุ่งหมายที่ต้องการให้ผลการประเมินแทนเกณฑ์ภายนอกที่ตั้งไว้ ซึ่งเป็นสภาพความเป็นจริงของสิ่งที่ต้องการประเมินในปัจจุบัน แต่ความเที่ยงตรงเชิงพยากรณ์มีจุดมุ่งหมายที่ต้องการใช้ผลการประเมินไปพยากรณ์ความสามารถหรือพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจริงในอนาคต

6.2.2 **ความเชื่อมั่น** (Reliability)

บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์ (2521 : 269) กล่าวถึง ความเชื่อมั่น หมายถึง ความคงที่แน่นอนของคะแนนซึ่งได้จากการวัดผู้รับการทดสอบกลุ่มเดียวกันด้วยแบบประเมินฉบับเดียวกันหลายๆ ครั้ง หรือด้วยแบบประเมินสองฉบับที่มีลักษณะเสมอเหมือนกัน (Sets of equivalent items) หรือภายใต้เงื่อนไขของตัวแปรอื่นๆ ในการประเมินนั้น อันที่จริงความหมายของความเชื่อมั่นที่แท้จริงแล้ว นักวัดผลส่วนมากจะให้ความหมายตรงกันว่า ความเชื่อมั่นเป็นความคงที่แน่นอนของคะแนนในการวัดทุกครั้งจากผู้รับการประเมินกลุ่มเดียวกัน หรือหมายความว่าเมื่อใช้เครื่องมือนั้นวัดครั้งใดก็จะได้คะแนนเท่าเดิมทุกครั้งไป เช่น นำวัตถุชิ้นหนึ่งไปชั่งน้ำหนักปรากฏว่าชั่งครั้งใดๆ ก็ได้ 2 กิโลกรัมทุกครั้งเสมอไป แสดงว่าตาชั่งนี้มีคุณภาพในเรื่องความเชื่อมั่น

6.2.2.1 ปัญหาเกี่ยวกับความเชื่อมั่น

บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์ (2521 : 269-270) กล่าวว่า ความเชื่อมั่นเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับการวัด ดังนั้นปัญหาที่สำคัญของความเชื่อมั่นจึงอยู่ที่สิ่งที่ต้องการวัด โดย

เฉพาะการวัดทางจิตวิทยา ดังนั้นค่าตัวเลขที่วัดได้จึงมีความคลาดเคลื่อน เชื่อถือไม่ค่อยได้อยู่ก่อนแล้ว ซึ่งเป็นจุดอ่อนของการวัดทางด้านสังคมศาสตร์ ปัญหาความเชื่อมั่นของเครื่องมือวัดผลทางการศึกษา จึงมิได้อยู่ที่ตัวเครื่องมือเพียงอย่างเดียว แต่จะอยู่ที่สิ่งที่ต้องการวัดด้วยดังตัวอย่างจากการทำเครื่องมือชั่งน้ำหนักที่มีความเชื่อมั่นสูงอยู่แล้วมาชั่งน้ำหนักของผู้รับการทดสอบกลุ่มหนึ่งสองครั้ง โดยทิ้งช่วงห่างกันหนึ่งวัน และใช้เวลาชั่งตอน 8.00 น. ทั้งสองวันผลปรากฏว่าน้ำหนักของแต่ละคนไม่ได้เท่าเดิมเลยที่เดียวความแตกต่างของน้ำหนักระหว่างการชั่งครั้งแรกกับครั้งหลังอาจจะมีมากบ้าง น้อยบ้างที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่าผู้รับการทดสอบบางคนเพิ่งอาจจะรับประทานอาหารมาอิ่มๆ ปริมาณการรับประทานอาหารของผู้รับการทดสอบในการชั่งครั้งแรกกับครั้งหลังไม่เท่ากัน หรืออาจใส่เสื้อผ้าหนาบางไม่เท่ากันก็ได้ สิ่งเหล่านี้จะทำให้ค่าตัวเลขที่ได้จากการวัดไม่คงที่แน่นอน ดังนั้นความคงที่แน่นอนของคะแนนในการวัดผลการศึกษาจึงอนุโลมโดยใช้คะแนนเฉลี่ยในการวัดแต่ละครั้ง หรือถ้าจะใช้คะแนนของแต่ละบุคคลก็จะพิจารณาเพียงความคงที่ของอันดับที่ของแต่ละคนในการวัดหลายๆ ครั้ง

6.2.2.2 วิธีหาค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมิน

เมท์เรนส์ และลีมานน์ อธิบายว่า การหาค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมินทำได้หลายวิธีด้วยกัน แต่ละวิธีมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ (รัตนา ศิริพานิช. 2533 : 162 ; อ้างอิงจาก Mehrens and Lehmann. 1978 : 94)

1. Measures of stability หรือเรียกว่า Test-retest Reliability คำนวณโดยนำแบบประเมินไปสอบเด็กกลุ่มหนึ่ง ในระยะเวลาหนึ่ง ต่อมาก็นำแบบประเมินอันเดียวกันนี้ ไปทดสอบเด็กกลุ่มเดียวกันนี้อีกในระยะเวลาต่อมา ระยะเวลาที่ทำการทดสอบนั้นอาจห่างกันเป็นวัน เป็นเดือน หรือเป็นปี ก็ได้แล้วนำคะแนนที่สอบได้ในครั้งแรกของเด็กกลุ่มนี้มาหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์กับคะแนนที่สอบได้ในครั้งหลัง ค่าสหสัมพันธ์ที่ได้คือค่าความเชื่อมั่นแบบสอบซ้ำ

โดยใช้สูตร Product – moment Correlation

$$rtt = \frac{N(\sum XY)-(\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[N\sum X^2-(\sum X^2)]\,[N\sum Y^2-(\sum Y^2)]}}$$

ในเมื่อ rtt = ค่าสัมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่นแบบประเมิน

N = จำนวนคนที่เข้าสอบ

X = คะแนนสอบครั้งแรก (test)

Y = คะแนนสอบครั้งหลัง (retest)

ข้อเสียในการหาค่าความเชื่อมั่น โดยวิธีสอบซ้ำ คือ

1) ถ้าใช้ระยะเวลาห่างกันมากระหว่างการสอบครั้งแรกและครั้งหลัง ความคงที่ของคะแนนที่เด็กกลุ่มเดิมเคยทำไว้ก่อนจะมีน้อย และจะกระทบถึงค่าความเชื่อมั่นที่คำนวณได้ เพราะจะทำให้ค่าความเชื่อมั่นต่ำ

2) ถ้าใช้ระยะเวลาใกล้กันมาก ระหว่างการสอบครั้งแรกกับครั้งหลัง จะมีผลทำให้ผู้เข้าสอบจำข้อคำถามได้และยังทำให้ผู้เข้าสอบรู้สึกเบื่อ เพราะต้องสอบแล้วสอบอีก โดยใช้ข้อสอบชุดเดิม

3) ผลเกี่ยวกับพัฒนาการด้านต่างๆ ของผู้เข้าสอบจะมีอิทธิพลต่อคะแนนสอบครั้งหลัง ถ้าทิ้งระยะเวลาระหว่างการสอบครั้งแรกและครั้งหลังไว้พอสมควร

สรุปว่า การหาค่าความเชื่อมั่นแบบสอบซ้ำ เพื่อดูความคงที่ของคะแนนที่เด็กทำนั้น มีวิธีการทำโดยให้ผู้เข้าสอบกลุ่มเดียวกันสอบข้อสอบชุดเดียวกัน 2 ครั้ง และทำการสอบในระยะเวลาที่ห่างกัน อาจเป็นชั่วโมง เป็นวัน เดือน หรือเป็นปีก็ได้ ถ้าค่าสหสัมพันธ์ที่คำนวณได้จากคะแนนสอบครั้งแรกกับครั้งหลังสูงก็แสดงว่าข้อสอบนั้นมีค่าความเชื่อมั่นสูง

2. Measures of Equivalence ความเชื่อมั่นวิธีนี้คำนวณจากการใช้แบบประเมินคู่ขนาน (Equivalent form) 2 ฉบับ ไปสอบเด็กกลุ่มเดียว แล้วนำผลการสอบมาหาค่าสหพันธ์ โดยใช้สูตร Pearson Product Moment Correlation เหมือนวิธีที่ 2.1 แต่เป็นการหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างการสอบจากแบบประเมินคู่ขนานสองฉบับของเด็กผู้เข้าสอบกลุ่มเดียวกัน

ข้อจำกัดที่สำคัญที่สุดในการหาค่าความเชื่อมั่นแบบนี้ คือแบบประเมินคู่ขนานที่นำมาใช้ทั้งสองฉบับต้องเป็นแบบประเมินที่เป็นคู่ขนานกันจริง ซึ่งหายากเพราะแบบประเมินคู่ขนานที่สมบูรณ์นั้น ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

1. มีค่าเฉลี่ย (Mean) เท่ากัน
2. มีค่าความแปรปรวน (Variance) เท่ากัน
3. มีค่า (Item intercorrelation) เท่ากัน
4. วัดเนื้อหาเดียวกัน
5. มีรูปแบบการถาม (Format) เหมือนๆ กัน
6. มีจำนวนข้อคำถามเท่ากัน

7. คำแนะนำในการให้การสอบ (Administrative instructions) เหมือนๆ กัน

8. มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์กับแบบประเมินอื่นเท่ากัน

สรุปได้ว่า การหาค่าความเชื่อมั่นแบบสอบซ้ำ และแบบใช้แบบประเมินคู่ขนานใช้วิธีการสถิติเหมือนๆ กัน ในการคำนวณค่าสมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่น คือคำนวณค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ โดยวิธีการของ Pearson Product Moment Correlation ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (r) ที่ได้คือค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมินนั่นเอง

3. Measures of Equivalence and Stability เป็นการหาความเชื่อมั่นโดยผสมกันระหว่างแบบสอบซ้ำและแบบคู่ขนาน กล่าวคือ ใช้แบบประเมินเนื้อหาวิชาเดียวกันสอบซ้ำเด็กกลุ่มเดียวกันในระยะเวลาต่อมา กล่าวคือในกรณีที่นักทดสอบต้องการจะทราบว่าคำถามที่คล้ายคลึงกันจากแบบประเมินคู่ขนานสองฉบับ เมื่อนำไปใช้ถามผู้เข้าสอบ โดยทิ้งช่วงเวลาในการประเมินให้ห่างกันสักระยะเวลาหนึ่ง ผลที่จะได้จะเป็นอย่างไร การทำเช่นนี้เป็นการหาค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่นแบบ Equivalent and Stability เพราะการหาค่าความเชื่อมั่นแบบนี้ต้องใช้แบบประเมินคู่ขนานสองฉบับไปสอบผู้เข้าสอบ โดยทิ้งช่วงระยะเวลาแล้วนำผลที่ได้จากแบบประเมินคู่ขนานทั้งสอง มาหาค่าสหสัมพันธ์ ค่าสหสัมพันธ์ที่ได้ คือค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่นแบบ Equivalent and Stability วิธีการนี้จึงเป็นการดูทั้งความคงที่ของคะแนนผู้เข้าสอบแต่ละคนในการสอบด้วยแบบประเมินคู่ขนาน ซึ่งถือว่ามีข้อคำถามที่ยากปานๆ กันและถามเนื้อหาคล้ายๆ กัน โดยทิ้งระยะเวลาให้ห่างกันพอสมควร อย่างไรก็ตามค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์หรือค่าความเชื่อมั่นที่ได้ โดยวิธีนี้จะต่ำกว่าโดยวิธีสอบซ้ำและแบบคู่ขนาน

สรุปคือ

1) สอบครั้งแรก + เว้นช่วงระยะเวลาหนึ่ง VS. สอบครั้งหลัง = Stability

2) ฟอร์ม A VS ฟอร์ม B = Equivalence

3) ฟอร์ม A + เว้นช่วงระยะเวลาหนึ่ง VS ฟอร์ม B = Equivalence and Stability

4. Measures of Internal Consistency การหาค่าความเชื่อมั่นวิธีนี้เป็นการหาค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมิน โดยให้การทดสอบแก่ผู้เข้าสอบเพียงครั้งเดียว แล้วพิจารณาถึงความคงเส้นคงวาของผลการประเมินของ ผู้เข้าประเมิน ภายในการประเมินครั้งเดียวกันนั้น ดังนั้นจึงมีผู้เรียกการหาค่าความเชื่อมั่นแบบนี้ว่า "การหาค่าความเชื่อมั่นแบบความคงที่ภายใน" หรือโดยทั่วไปอาจกล่าวได้ว่า วิธีการหาค่าความเชื่อมั่นแบบนี้เป็นการประมาณค่าความคงเส้น

คงวาของความสามารถของผู้เข้าประเมินในทุกข้อคำถามของแบบประเมินทั้งฉบับ หรือเป็นการพิจารณาดูระดับความสัมพันธ์ระหว่างการตอบคำถามแต่ละข้อถูกในแบบประเมินกับความสามารถในการตอบแบบประเมินทั้งฉบับของผู้เข้ารับการทดสอบแต่ละคนในกลุ่ม

การหาค่าความเชื่อมั่นแบบนี้มี 3 อย่างคือ

4.1 Split – half (แบบแบ่งครึ่ง) วิธีนี้ทำโดยนำแบบประเมินที่ต้องการหาค่าความเชื่อมั่นไปทดสอบผู้เข้าสอบกลุ่มหนึ่ง แล้วตรวจให้คะแนน นำคะแนนที่ได้นี้มาวิเคราะห์โดยแบ่งคะแนนออกเป็นสองส่วนเท่าๆ กัน ให้ทั้งสองส่วนมีข้อคำถามที่ถามในเนื้อหาที่คล้ายคลึงกันและความยากง่ายของแต่ละข้อคำถามของข้อสอบทั้งสองส่วนที่แบ่งนั้นมีความยากง่ายเท่าเทียมกัน วิธีที่ดีที่สุดก็คือจัดแบ่งเป็นข้อคี่ (1, 3, 5,....) กับข้อคู่ (2, 4, 6,.....) แต่แบบประเมินที่ประมาณค่าความเชื่อมั่นโดยวิธีนี้จะต้องมีจำนวนข้อไม่น้อยกว่า 60 ข้อ นำคะแนนสองส่วนไปวิเคราะห์โดยอาศัยสูตรต่างๆ คำนวณความเชื่อมั่นโดยแยกเป็นวิธีย่อยต่างๆ ดังนี้

(1) การหาค่าความเชื่อมั่น โดยปรับขยายจากแบบประเมินครึ่งฉบับ (Split – half) โดยใช้สูตรของ Spearman – Brown วิธีนี้ดำเนินการตามลำดับขั้นดังนี้

ก. นำแบบประเมินที่ต้องการหาค่าความเชื่อมั่นไปประเมินกับผู้เข้าสอบแล้วตรวจให้คะแนน

ข. แบ่งแบบประเมินนั้นออกเป็นสองฉบับย่อย โดยอาจยึดเกณฑ์ข้อคู่ ข้อคี่ ครึ่งแรก – ครึ่งหลัง ตามเนื้อหา หรือโดยการสุ่ม ซึ่งวิธีการแบ่งนี้มีผลทำให้ค่าความเชื่อมั่นสูงหรือต่ำได้

ค. นำคะแนนทุกคู่มาหาค่าสหสัมพันธ์ โดยใช้สูตร Pearson Product – Moment Correlation ได้ค่าสหสัมพันธ์แบบประเมินครึ่งฉบับ

ง. เนื่องจากค่าความเชื่อมั่นของข้อสอบขึ้นอยู่กับความยาวของข้อสอบ ดังนั้นค่าความเชื่อมั่นที่คำนวณได้จากการแบ่งครึ่ง ข้อสอบย่อมมีค่าต่ำกว่าค่าความเชื่อมั่นจากข้อสอบทั้งฉบับ ฉะนั้นจึงต้องนำค่าสหสัมพันธ์ของครึ่งฉบับมาปรับขยายให้เป็นค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมินเต็มฉบับ โดยใช้สูตร

$$r_{tt} = \frac{2r_{1/21/2}}{1+r_{1/21/2}}$$

r_{tt} = ค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมิน

$r_{1/2\,1/2}$ = สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของแบบประเมินครึ่งฉบับ

การหาค่าความเชื่อมั่นโดยใช้สูตร Spearman – Brown ต้องมีสมมติฐานว่า ค่าความแปรปรวนของแบบประเมินที่แบ่งครึ่ง เช่น ผลการสอบข้อคี่และข้อคู่ถ้าความแปรปรวน ดังกล่าวไม่เท่ากัน ค่าความเชื่อมั่นที่ได้จากสูตรปรับขยายของ Spearman – Brown จะมีค่ามากกว่าค่าความเชื่อมั่นแบบแบ่งครึ่งฉบับ (Split – half) ชนิดอื่นๆ ซึ่งได้แก่ วิธีของ Gottman และ Rulon

การหาค่าความเชื่อมั่นโดยวิธีของ Guttman

เป็นการหาความเชื่อมั่นโดยวิธีแบ่งครึ่ง (Split – half) อย่างหนึ่ง โดยใช้สูตรดังนี้

$$r_{tt} = 2\left[1 - \frac{S_O^2 + S_E^2}{S_t^2}\right]$$

ในเมื่อ

S_O^2 = ค่าความแปรปรวนของการตอบข้อคี่

S_E^2 = ค่าความแปรปรวนของการตอบข้อคู่

S_t^2 = ค่าความแปรปรวนของการตอบแบบประเมินทั้งฉบับ

การหาค่าความเชื่อมั่นโดยวิธีของ Rulon

ใช้สูตร

$$r_{tt} = 1 - \frac{S_D^2}{S_t^2}$$

เมื่อ

S_D^2 = ค่าความแปรปรวนของผลต่างระหว่างความสามารถในการสอบข้อคี่

S_t^2 = ค่าความแปรปรวนของผลการสอบด้วยแบบประเมินทั้งฉบับ

4.2 Kuder – Richardson Estimates การหาค่าความเชื่อมั่นโดยวิธีของ Kuder – Richardson เป็นการหาค่าความเชื่อมั่น โดยวิเคราะห์ส่วนย่อยจากผลการทำข้อสอบเป็นรายข้อ เนื่องจากวิธีแบ่งครึ่ง (split – half) มีข้อจำกัดตามที่ บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์ (รัตน ศิริพานิช. 2533 : 178 ; อ้างอิงจาก บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์. 2529 : 290) กล่าวว่า

วิธีแบ่งครึ่งไม่สามารถคำนวณค่าความสอดคล้องภายในได้อย่างแท้จริง เพราะการแบ่งครึ่งแบบประเมินเพียงสองส่วนนั้น ลักษณะความเชื่อมั่นจะเป็นความเสมอเหมือนกันระหว่างคะแนนข้อคู่กับข้อคี่มากกว่า ดังนั้นจึงได้มีผู้คิดวิธีวิเคราะห์คะแนนแบบประเมินจากส่วนย่อยๆ โดยจำแนกเป็นรายข้อและจะได้ค่าความเชื่อมั่น ซึ่งจะเป็นค่าสอดคล้องภายในของแบบประเมินที่แท้จริง

ขั้นตอนของการหาค่าความเชื่อมั่น โดยวิธี Kuder – Richardson นั้นมีดังต่อไปนี้

1. สร้างแบบประเมิน แล้วนำไปประเมินกับผู้เข้าสอบเพียงครั้งเดียว
2. ตรวจให้คะแนน
3. คำนวณค่าความเชื่อมั่น โดยใช้สูตรของ Kuder – Richardson สูตรที่ 20 และสูตรที่ 21 ดังต่อไปนี้

$$\text{Kuder – Richardson สูตรที่ 20 } r_{tt} = \frac{k}{k-1}\left[1-\frac{\sum pq}{S^2t}\right]$$

เมื่อ k = จำนวนข้อของข้อสอบ

S^2t = ค่าความแปรปรวนแบบประเมินทั้งฉบับ

p = สัดส่วนของคนทำถูกในแต่ละข้อ

q = 1 – p

$$\text{Kuder – Richardson สูตรที่ 21 } r_{tt} = \frac{k}{k-1}\left[\frac{1-\bar{x}(k-\bar{x})}{ks^2t}\right]$$

เมื่อ k = จำนวนข้อในแบบประเมิน

$\bar{x}$ = ค่าเฉลี่ยในการทำแบบประเมินทั้งฉบับ

S^2t = ค่าความแปรปรวนในการทำแบบประเมินทั้งฉบับ

หมายเหตุ การหาความเชื่อมั่นของแบบประเมินคำนวณโดยสูตร Kuder – Richardson ที่ 21 จะง่ายและสะดวกรวดเร็วกว่าสูตรที่ 20 และมีผู้นิยมใช้มากกว่า

4.3 การหาค่าความเชื่อมั่นโดยวิธี Coefficient alpha การหาค่าความเชื่อมั่นวิธีนี้ ดัดแปลงมาจากวิธีการของ Kuder – Richardson สูตรที่ 20 โดยสูตร K.R. # 20 นั้นมีเงื่อนไขว่า ถ้าตอบถูกได้คะแนน 1 และตอบผิดได้คะแนน 0 ในกรณีการตอบถูกมีคะแนนลดหลั่นไม่เท่ากันจาก 4, 3, 2, 1, 0 หรือ 1, 2, 3, 4, 5 คะแนนตามลำดับของความถูกต้อง ควรจะใช้การหา

ค่าความเชื่อมั่นโดยใช้สูตร Coefficient alpha (α) แบบสอบถามที่ใช้ Rating scale แบบของ Likert scale ที่ให้ตอบแต่ละข้อคำถามว่าถ้า "ถูกต้องที่สุด" หรือ "เหมาะสมที่สุด" ให้ตอบ "4" ถ้า "ถูกต้อง" หรือ "เหมาะสม" ให้ตอบ "3" ถ้า "เฉยๆ" หรือมีความรู้สึก "ปานกลาง" ให้ตอบ "2" แต่ถ้า "ไม่ถูกต้อง" หรือ "ไม่เหมาะสม" ให้ตอบ "1" และถ้า "ไม่ถูกต้องเลย" หรือ "ไม่เหมาะสมเลย" ให้ตอบ "0" สูตรของการหาค่าความเชื่อมั่นแบบนี้มีดังต่อไปนี้

$$\alpha = \frac{k}{k-1}\left(1-\frac{\sum S^2 i}{S^2 t}\right)$$

เมื่อ α = ค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมิน

k = จำนวนข้อของแบบประเมิน

$S^2 i$ = ความแปรปรวนของคะแนนในข้อคำถามข้อหนึ่งๆ

$S^2 t$ = ความแปรปรวนของคะแนนทั้งหมด

ลำดับขั้นของการคำนวณ

1. หาคะแนน ΣX, และ ΣX^2 ของแต่ละข้อของผู้เข้าสอบทั้งหมดเพื่อหา S^2 เป็นรายข้อ
2. หาความแปรปรวนของคะแนนทั้งฉบับ
3. ใช้สูตร $\alpha = \frac{k}{k-1}\left(1-\frac{\sum S^2}{S^2 t}\right)$ หาค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมิน

การหาค่าความเชื่อมั่นโดยใช้สูตรแอลฟานั้น นิยมใช้กับข้อสอบชนิดเติมคำสั้นๆ และอัตนัย (short – answer or essay test) ซึ่งมีช่วงของคะแนนเป็น 5 4 3 2 1 หรือ 4 3 2 1 0 ไม่ใช่ ตอบถูกได้ 1 และตอบผิดได้ 0 ซึ่งนิยมหาค่าความเชื่อมั่นโดยใช้สูตรของ Kuder – Ricardson

5. Scorer (jude) reliability เป็นการหาค่าความเชื่อมั่นโดยดูความสอดคล้องของผู้ตัดสินให้คะแนนการสอบเด็กกลุ่มเดียวกัน แต่มีผู้ตัดสินใจให้คะแนนมากกว่า 1 คน ถ้าต้องการทราบความเชื่อมั่นในการตัดสินให้คะแนนเป็นอันดับที่ของครู ก. และครู ข. ว่าสัมพันธ์สอดคล้องกันแค่ไหน เพียงใด จะต้องหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างผลการตัดสินของผู้ตัดสิน (Judge) ให้คะแนนทั้ง 2 ท่าน ในที่นี้การตัดสินทำเป็นอันดับที่ (Rank) จึงตัดใช้สูตร

หาค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman Rank Correlation Rho (ρ) ผลที่ได้จากการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์คือค่าของความเชื่อมั่นนั่นเอง

สูตร $\rho = 1 - \frac{6\sum D_2^2}{N(N^2-1)}$

เมื่อ ρ = สหสัมพันธ์ระหว่างการสอบวัด 2 ชุด ที่อยู่ในรูปเรียงอันดับ

N = จำนวนคู่ของการเรียงลำดับ

D = ผลต่างของอันดับแต่ละคู่

องค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่อค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมินมีหลายอย่างด้วยกัน คือ

1. ความยาวของแบบประเมิน
2. ความเร็วในการทำแบบประเมิน (Speed)
3. ความแตกต่างของความสามารถของกลุ่มตัวอย่างในการทำแบบประเมิน (Group homogeneity)
4. ความยากง่ายของข้อคำถาม
5. ความเป็นปรนัย (Objectivity)
6. วิธีการที่ใช้คำนวณค่าความเชื่อมั่น
7. ภาวะที่ไม่เป็นปกติในการสอบ
8. สภาพของการใช้การทดสอบ (Test administration)
9. ความคล้ายคลึงของเนื้อหาที่ออกข้อสอบ
10. จำนวนของตัวอย่างประชากรที่ใช้ในการทดลองข้อสอบ
11. โอกาสที่จะตอบได้ถูกโดยการเดา
12. ความคาบเกี่ยวกันของข้อสอบแต่ละข้อ
13. ตัวผู้เข้าสอบเอง

6.2.3 **เกณฑ์ปกติ** (Norms)

เกณฑ์ปกติ (Norms) หมายถึง ข้อเท็จจริงทางสถิติที่บรรยายการแจกแจงของคะแนนของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งได้จากการประเมินและเป็นคะแนนตัวแทนที่จะบอกระดับการประเมินของผู้ถูกประเมินว่า อยู่ในระดับใดของกลุ่มประชากร แสดงความสัมพันธ์ระหว่างคะแนนดิบ และคะแนนมาตรฐานที่แปลงจากคะแนนดิบ (สุทธิรัตน์ พิมพ์พงศ์. 2540 : 18 อ้างถึง ; Waltz and Lenz. 1984 : 208)

ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ (2539 : 313-314) กล่าวถึงความหมายของเกณฑ์ปกติ คือ ข้อเท็จจริงทางสถิติที่บรรยายการแจกแจงของคะแนนประชากรที่นิยามไว้อย่างดีแล้ว ซึ่งเป็นคะแนนตัวที่จะบอกระดับความสามารถของผู้ถูกประเมินว่าอยู่ในระดับใดของกลุ่มประชากร

บุญศรี พรหมมาพันธุ์ (2535 : 565) กล่าวถึงความหมายของเกณฑ์ปกติ คือ จุดหลักที่สร้างขึ้นมาเพื่อใช้ในการเปรียบเทียบและแปลความหมายของคะแนนที่ได้จากแบบประเมิน เกณฑ์ปกติจะต้องสร้างขึ้นมาจากตัวอย่างประชากรจำนวนมาก ซึ่งมีสภาพที่แตกต่างกันและเป็นตัวแทนของตัวอย่างประชากรทั้งหมด ซึ่งสามารถกล่าวได้ว่า เกณฑ์ปกติใช้แทนชุดของคะแนนผลการทดสอบของนักเรียนที่เป็นกลุ่มมาตรฐาน เพื่อใช้เปรียบเทียบในการตีความหมายของคะแนนผลการทดสอบแต่ละคน คะแนนที่ใช้ในเกณฑ์ปกติมักแปลงให้อยู่ในรูปคะแนนมาตรฐานและเปอร์เซ็นไทล์ หรืออาจแสดงในรูปของอายุ เพศ ชั้น เป็นต้น

ดังได้กล่าวมาแล้ว เกณฑ์ปกติ เป็นการใช้แทนชุดของคะแนนผลของการประเมินจากผู้รับการประเมินที่เป็นกลุ่มมาตรฐาน เพื่อใช้เปรียบเทียบในการตีความหมายของคะแนนผลการประเมินแต่ละคน คะแนนที่ใช้ในเกณฑ์ปกติจะแปลงให้อยู่ในรูปคะแนนมาตรฐานและเปอร์เซ็นต์ไทล์ หรืออาจแสดงในรูปของ อายุ เพศ ชั้น เป็นต้น

6.2.4 แบบประเมินมาตรฐาน

แบบประเมินมาตรฐาน คือแบบประเมินที่สร้างขึ้นมาอย่างถูกหลักเกณฑ์ มีการหาเกณฑ์ปกติ และทำการทดลองวิเคราะห์ข้อคำถามหลายครั้งจนกว่าจะนำมาใช้จริง แบบประเมินมาตรฐานจึงสร้างได้ยาก และใช้เวลาในการสร้างนานกว่าข้อสอบธรรมดาที่ครูใช้ในการประเมินทั่วๆ ไป (บุญศรี พรหมมาพันธุ์. 2535 : 563)

6.2.4.1 คุณลักษณะที่สำคัญของแบบประเมินมาตรฐาน

โดยทั่วไปคุณลักษณะที่สำคัญอยู่ 2 ประการ (บุญศรี พรหมมาพันธุ์. 2535 : 563)

1. มาตรฐานในวิธีดำเนินการสอบ หมายถึง แบบประเมินที่นำไปใช้ที่ไหน เมื่อไร ต้องมีวิธีดำเนินการประเมินเหมือนกันหมด แบบประเมินประเภทนี้ คู่มือ (Test manual) บอกวิธีการในการใช้แบบประเมินอย่างชัดเจน

2. มาตรฐานในการตรวจให้คะแนน ต้องมีเกณฑ์ปกติไว้สำหรับใช้ในการเปรียบเทียบคะแนนเพื่อจะบอกว่า การที่ผู้สอนได้คะแนนอย่างใดอย่างหนึ่ง หมายถึงว่ามีความสามารถเช่นไร

6.2.4.2 ส่วนประกอบของแบบประเมินมาตรฐาน

แบบประเมินมาตรฐานมีส่วนประกอบดังนี้ (บุญศรี พรหมมาพันธุ์. 2535 : 565)

1. ตัวแบบประเมิน (Test) โดยปกติจะจัดพิมพ์เป็นฉบับที่มีปกหน้าและ ปกหลัง บนปกจะมีชื่อแบบประเมินด้านในจะมีจุดมุ่งหมายของแบบประเมิน มีคำชี้แจงและตัวอย่างข้อคำถามประกอบ

2. คู่มือการใช้แบบประเมิน (Test manual) ในคู่มือการใช้แบบประเมิน จะบ่งถึงรายละเอียด 6 ประกอบ ดังนี้

2.1 จุดมุ่งหมายของแบบประเมิน ในคู่มือจะกำหนดไว้ว่าแบบประเมินฉบับนี้สร้างขึ้นด้วยจุดประสงค์เช่นไร ใช้ประเมินความสามารถทางด้านใด ใช้กับผู้รับการประเมินระดับใด มีแนวคำถามเป็นแบบใด

2.2 วิธีการสร้าง มีการอธิบายวิธีการสร้างว่าได้นำไปทดลองกับกลุ่มตัวอย่างประเภทใด กี่ครั้ง และนำมาปรับปรุงแก้ไขอย่างไร ตลอดจนต้องบ่งไว้ด้วยว่าคะแนนที่ได้จากการประเมินข้อสอบฉบับนี้มีความเที่ยงและตรงเท่าใด มีความยากง่ายแค่ไหน กล่าวคือต้องบอกคุณภาพของข้อคำถามให้ละเอียดนั่นเอง

2.3 วิธีการดำเนินการประเมิน จะต้องกำหนดวิธีการประเมินให้ละเอียด ทั้งการเตรียมตัวก่อนประเมิน ขณะที่กำลังประเมิน และหลังจากประเมินเสร็จแล้ว เพื่อเป็นแนวทางสำหรับดำเนินการประเมินให้เหมือนๆ กัน

2.4 วิธีตรวจให้คะแนน จะต้องมีคำเฉลย หรือแนวคำตอบกำหนดไว้ให้สำหรับตรวจ และกำหนดไว้ด้วยว่าตอบถูกจะได้คะแนนกี่คะแนน ตอบผิดจะได้เท่าไร

2.5 วิธีแปลความหมายคะแนน เพื่อให้การแปลความหมายคะแนนเป็นไปในลักษณะเดียวกัน ในคู่มือการใช้แบบประเมินจะมีเกณฑ์ปกติ ไว้สำหรับเทียบคะแนน ซึ่งอาจเป็นเกณฑ์ปกติด้านอายุ เกณฑ์ปกติด้านเพศ หรือกำหนดคะแนนมาตรฐานทีปกติ คะแนนเปอร์เซ็นต์ไทล์สำหรับใช้เปรียบเทียบคะแนน เป็นต้น

2.6 วิธีนำผลจากการประเมิน ไปใช้ในคู่มือการใช้แบบประเมินจะกำหนดว่าผลจากการประเมินจะนำไปใช้ทางด้านใดบ้าง เช่น ปรับปรุงการเรียน การสอน หรือใช้ในด้านการแนะแนว และการให้คำปรึกษา เป็นต้น

6.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการสร้างแบบประเมินทางจิตวิทยา

6.3.1 งานวิจัยในประเทศ

พินิจ สิงห์โต (2532 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการสร้างแบบประเมินวัดบุคลิกภาพด้านจริต 6 ตามแนวพุทธศาสนา สำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างแบบประเมินฉบับนี้ แบ่งเป็น 6 ตอน คือตอนที่ 1 ด้านราคจริต ตอนที่ 2 ด้านโทสจริต ตอนที่ 3 ด้านโมหจริต ตอนที่ 4 ด้านศัทธาจริต ตอนที่ 5 ด้านวิตกจริต และตอนที่ 6 ด้านพุทธจริต ผลการศึกษา พบว่า ได้แบบประเมินที่มีคุณภาพ ด้านค่าอำนาจจำแนกรายข้อของแบบประเมินหาโดยวิธีการทดสอบค่า t พบว่ามีค่าตั้งแต่ 2.278 ถึง 22.234 ค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมินหาโดยใช้สูตรคูเดอร์ริชาร์ดสัน 20 มีค่าตั้งแต่ .756 ถึง .870 และรวมทั้งฉบับมีค่า .896 ค่าความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบประเมิน หาโดยวิธีเทคนิคกลุ่มที่รู้ชัด พบว่า มีค่าอยู่ระหว่าง 5.795 ถึง 8.121 ค่าความเที่ยงตรงตามสภาพของแบบประเมินหาจากค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนที่ได้จากการสอบกับคะแนนที่ได้จากการประเมินโดยครูที่ปรึกษากับกลุ่มเพื่อน พบว่ามีค่าอยู่ระหว่าง .547 ถึง .790 ซึ่งทุกค่าของความเชื่อมั่น ความเที่ยงตรง และค่าอำนาจจำแนกมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 สำหรับค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในของแบบประเมินวัดจริตแต่ละด้าน พบว่ามีค่าอยู่ระหว่าง -.313 ถึง .667

ธีรนุช โมลิสกุลมงคล (2533 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการสร้างแบบประเมินบุคลิกภาพความเป็นนักธุรกิจของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 สังกัดกรมสามัญศึกษาในจังหวัดนครนายก โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างแบบประเมินวัดบุคลิกภาพความเป็นนักธุรกิจที่มีคุณภาพเหมาะสมกับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ประกอบด้วยคุณลักษณะ 6 ประการ คือความกล้าเสี่ยง ความกระตือรือร้น ความเชื่อมั่นในตนเอง ความกล้าแสดงตัว ความมุ่งมั่น และการพึ่งตนเอง ผลการศึกษา พบว่าได้แบบประเมินจำนวน 90 ข้อ ที่มีคุณภาพด้านค่าอำนาจจำแนกรายข้อของแบบประเมินหาโดยวิธีการทดสอบค่า t มีค่าตั้งแต่ 2.90 ถึง 14.59 ค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมินหาโดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟามีค่าความเชื่อมั่นด้านความกล้าเสี่ยง ความกระตือรือร้น ความเชื่อมั่นในตนเอง ความกล้าแสดงตัว ความมุ่งมั่นและการพึ่งตนเอง 0.514 0.648 0.633 0.661 0.676 และ 0.676 ตามลำดับ รวมทั้งฉบับมีค่าเท่ากับ 0.910 ค่าความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบประเมินหาโดยวิธีเทคนิคกลุ่มที่รู้ชัด คำนวณโดยการใช้ค่า t พบว่ามีความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้าง ด้านความกล้าเสี่ยง ความกระตือรือร้น ความเชื่อมั่นในตนเอง ความกล้าแสดงตัว ความมุ่งมั่น และการพึ่งตนเอง 3.497 3.214 2.831 2.867 3.464 และ 2.763 ตามลำดับรวมทั้งฉบับมีค่าเท่ากับ 4.135 ค่าความเที่ยงตรงเชิงสภาพของแบบประเมินจากการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนที่ได้จากการสอบกับคะแนนที่ได้จากการประเมิน โดยครูประจำชั้นกับ

กลุ่มเพื่อน พบว่ามีค่าความเที่ยงตรงเชิงสภาพด้านความกล้าเสี่ยง ความกระตือรือร้น ความเชื่อมั่นในตนเอง ความกล้าแสดงตัว ความมุ่งมั่นและการพึ่งตนเอง 0.595, 0.425, 0.366, 0.456, 0.353 และ 0.556 ตามลำดับ รวมทั้งฉบับมีค่าเท่ากับ 0.671 ซึ่งทุกค่าของค่าความเชื่อมั่นและค่าความเที่ยงตรงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

วิมลพร พันธุมนตรี (2534 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการสร้างแบบประเมินบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบที่สำคัญตามรูปแบบของกอร์ดอน โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างแบบประเมินบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบที่สำคัญ คือการแสดงตัว ความสุภาพอ่อนโยน ความซื่อตรง ต่อหน้าที่ ความมั่นคงทางอารมณ์และสติปัญญา โดยใช้รูปแบบของกอร์ดอน สำหรับใช้ในการศึกษาบุคลิกภาพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 ในกรุงเทพมหานคร การสร้างแบบประเมินครั้งนี้ได้สร้างข้อความที่คาดว่าจะเป็นลักษณะพฤติกรรมของนักเรียนที่แสดงออกในแต่ละองค์ประกอบที่กำหนด รวม 625 ข้อความ และให้ผู้เชี่ยวชาญพิจารณาคัดเลือกจากข้อความที่ผ่านการคัดเลือกจำนวน 526 ข้อความ ผู้วิจัยได้สุ่มไว้องค์ประกอบละ 40 ข้อความ เพื่อจัดเป็นแบบประเมินชนิดที่มี 5 ข้อความ/องค์ประกอบจำนวน 40 ข้อ แบบประเมินฉบับแรกนี้ได้นำไปทดลองใช้กับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 ปีการศึกษา 2533 ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 258 คน เพื่อหาค่าอำนาจจำแนกรายข้อด้วยการทดสอบความแตกต่างระหว่างองค์ประกอบที่ละคู่รวมทั้งหมด 10 คู่ต่อ 1 ข้อ โดยใช้สูตร Z-Test ข้อที่พบว่ามีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ตั้งแต่ 5 คู่ขึ้นไปมีจำนวน 30 ข้อ ได้นำไปจัดเป็นแบบประเมินฉบับใหม่ และทดลองใช้อีก 2 ครั้ง คือ ครั้งแรกทดลองกับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 กลุ่มใหม่จำนวน 390 คน เพื่อหาค่าอำนาจจำแนกรายข้อ ความเชื่อมั่น และความเที่ยงตรง ครั้งที่ 2 ทดลองกับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 ที่ได้มาจากการสุ่มแบบหลายขั้นตอน จำนวน 929 คน เพื่อหาค่าอำนาจจำแนกรายข้อ ความเชื่อมั่น ความเที่ยงตรง และสร้างเกณฑ์ปกติในรูปของคะแนนทีปกติ

ผลการทดสอบครั้งสุดท้าย พบว่าแบบประเมินฉบับนี้มีข้อที่สามารถจำแนกบุคลิกภาพของนักเรียนได้ชัดเจนทุกองค์ประกอบจำนวน 11 ข้อ คือเป็นข้อที่มีข้อความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ทุกคู่ (10 คู่) นอกนั้นเป็นข้อที่สามารถจำแนกบุคลิกภาพของนักเรียนได้ชัดเจน แต่ไม่ครบทุกองค์ประกอบค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมิน โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา พบว่าอยู่ในระดับปานกลาง คือระหว่าง 0.438-0.679 ค่าความเที่ยงตรงเชิงสภาพ โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนที่ได้จากการสอบกับการประเมินของอาจารย์ประจำชั้นและเพื่อนนักเรียน พบว่ามีความเที่ยงตรงเชิงสภาพสูงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ที่ระดับ .01 ทุกองค์ประกอบและค่าความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้าง โดยวิธีการใช้เทคนิคกลุ่มรู้ชัดด้วยสูตร t-test พบว่าอยู่ในระดับสูงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกองค์ประกอบ

ศิลปชัย ธูปสุวรรณ (2538 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการสร้างแบบประเมินบุคลิกภาพด้านความต้องการตามแนวทฤษฎีของเมอร์เรย์ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างแบบประเมินบุคลิกภาพด้านความต้องการตามแนวทฤษฎีของเมอร์เรย์จากความต้องการทางจิตใจ 6 กลุ่ม ได้แก่ ความต้องการเกี่ยวกับสิ่งไม่มีชีวิต ความต้องการแสดงถึงความทะเยอะทะยาน มีอำนาจปรารถนา ความสำเร็จและความมีชื่อเสียง ความต้องการที่จะทำให้สิ่งที่เกี่ยวกับอำนาจของตนต่อต้าน หรือการยอมแพ้ ความต้องการที่จะก้าวร้าวบุคคลอื่นๆ ความต้องการเป็นมิตรกับผู้อื่น และความต้องการที่เกี่ยวข้องทางด้านสังคม ผลการศึกษาพบว่า ได้แบบประเมินจำนวน 140 ข้อ ที่มีคุณภาพด้านค่าอำนาจจำแนกรายข้อของแบบประเมินหาโดยวิธีการทดสอบค่า t พบว่า มีค่าตั้งแต่ 2.36 ถึง 17.42 ค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมินแต่ละกลุ่มหาโดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา มีค่าตั้งแต่ 0.623 ถึง 0.831 และรวมทั้งฉบับมีค่า 0.940 ค่าความเที่ยงตรงตามสภาพของแบบประเมินแต่ละกลุ่มหาจากค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนที่ได้จากการประเมิน โดยกลุ่มเพื่อน พบว่า มีค่าอยู่ระหว่าง 0.134 ถึง 0.417 รวมทั้งฉบับ 0.396 ซึ่งค่าความเที่ยงตรงเชิงสภาพของแบบประเมินฉบับนี้มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

พรศิริ กองนวล (2539 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการพัฒนาแบบวัดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบที่สำคัญ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อพัฒนาแบบวัดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบที่สำคัญ คือการแสดงตัว ความสุภาพอ่อนโยน ความซื่อตรงต่อหน้าที่ ความมั่นคงทางอารมณ์ และสติปัญญา ที่มีคุณภาพเหมาะสำหรับนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 2 แบบวัดบุคลิกภาพวัดคุณลักษณะของบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ องค์ประกอบละ 10 ข้อความ รวมทั้งฉบับ 50 ข้อ ผลการศึกษาพบว่า ค่าอำนาจจำแนกของแบบวัดบุคลิกภาพมีค่าตั้งแต่ .20 ถึง .70 ค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดบุคลิกภาพ ซึ่งคำนวณโดยวิธีของคูเดอร์ ริชาร์ดสัน ทั้งฉบับมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .756 โดยแต่ละองค์ประกอบมีตั้งแต่ .360 ถึง .625 สำหรับค่าความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบวัดบุคลิกภาพ โดยวิธีวิเคราะห์องค์ประกอบ มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบในแต่ละองค์ประกอบมีตั้งแต่ .27348 ถึง .69126 ส่วนความลำเอียงของข้อความซึ่งใช้วิธีวิเคราะห์องค์ประกอบผลการวิเคราะห์ทุกองค์ประกอบมีข้อความที่มีความลำเอียงต่อเพศ และสถานที่ตั้งของโรงเรียน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 สำหรับเกณฑ์ที่ใช้บอกความหมายของคะแนนที่ช่วงคะแนนที่ปกติอยู่ระหว่าง T19 ถึง T79

สุทธิรัตน์ พิมพ์พงศ์ (2540 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเพื่อสร้างและพัฒนาแบบประเมินบุคลิกภาพความเป็นพยาบาล ซึ่งมีการดำเนินงาน 3 ขั้นตอน คือสร้างแบบประเมิน พัฒนาแบบประเมิน และสร้างเกณฑ์ปกติของบุคลิกภาพความเป็นพยาบาลของนักศึกษาพยาบาล ผลการศึกษา พบว่า แบบประเมินบุคลิกภาพความเป็นพยาบาลที่สร้างมี 2 ฉบับ แต่ละฉบับประกอบด้วยข้อทดสอบ จำนวน 56 ข้อ "ไม่ใช่" เพื่อสะท้อนความรู้สึก หรือพฤติกรรมบุคลิกภาพของผู้ตอบ มีองค์ประกอบภายใน 9 ปฐมลักษณะ ได้แก่ ความมั่นคงทางอารมณ์ การเข้าสังคม ไม่เห็นแก่ประโยชน์ตน การควบคุมอารมณ์ตนเอง การพึ่งพาตนเอง ความมีระเบียบวินัย ความมีสติรอบคอบ การผ่อนคลาย และความอ่อนโยน และ 54 ลักษณะพื้นผิว ซึ่งมีความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้าง เที่ยงตรงตามเนื้อหา เที่ยงตรงเชิงสภาพ และเที่ยงตรงเชิงพยากรณ์ คุณภาพของแบบประเมินรายข้อและทั้งฉบับ มีดังนี้

1. ข้อทดสอบแต่ละข้อในแบบประเมินฉบับ ก. และฉบับ ข. มีค่าจำแนกสูง 52 ข้อ และ 50 ข้อ ตามลำดับ ($r > 0.20$)

2. ความเชื่อมั่นของแบบประเมินด้วยวิธีสอบซ้ำและวิธีสัมประสิทธิ์อัลฟาของแบบประเมิน ฉบับ ก. มีค่าเท่ากับ 0.77 และ 0.56 แบบประเมินฉบับ ข. มีค่าเท่ากับ 0.74 และ 0.61 ตามลำดับ ความเชื่อมั่นด้วยวิธีแบบประเมินคู่ขนานมีค่าเท่ากับ 0.78

3. แบบประเมินทั้ง 2 ฉบับ สามารถใช้จำแนกนักศึกษาพยาบาลที่มีบุคลิกภาพต่างกันได้ ($p < 0.001$) มีความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างในระดับปานกลางกับแบบประเมินบุคลิกภาพ 16 พีเอฟ ($r = 0.400$ และ 0.583 ตามลำดับ) มีความเที่ยงตรงเชิงพยากรณ์กับประสิทธิภาพการพยาบาล และความท้อแท้ในการทำงานของพยาบาลที่สำเร็จการศึกษาวิชาชีพพยาบาลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) มีค่าระหว่าง 0.3126 และ 0.6965 ($p < 0.006$) (R^2) ระหว่างร้อยละ 9.77 และ 48.52 มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.0069 ถึง 0.0000

4. แบบประเมินบุคลิกภาพความเป็นพยาบาลที่สร้างขึ้นนี้ มีเกณฑ์ปกติสำหรับใช้แปลความหมายคะแนน และเปรียบเทียบลักษณะนิสัยของนักศึกษาพยาบาลในหลายรูปแบบ คือคะแนนเปอร์เซ็นไทล์ คะแนนมาตรฐาน คะแนนที และคะแนนสแตนไนน์ รวมทั้งมีคะแนนสำหรับเปรียบเทียบบุคลิกภาพความเป็นพยาบาลของนักศึกษาในแต่ละชั้นปีได้อีกด้วย

6.3.2 งานวิจัยต่างประเทศ

ไอเค็น (Aiken. 1991 : 367) กล่าวถึง Myers-Briggs Type Indicator หรือ เอ็มบีทีไอ (MBTI) ผู้สร้างแบบประเมินคือไอ.บี.ไมเยอร์ (1943-1977) เอ็ม.บี.ที.ไอ คือแบบประเมิน

เชิงวิจัยที่ประกอบด้วยข้อคำถามจำนวน 166 ข้อ สำหรับฟอร์ม F และ 126 ข้อ สำหรับฟอร์ม G ทั้งหมดเป็นแบบคำตอบสองตัวเลือก ซึ่งข้อคำถามจะเกี่ยวกับความรู้สึกและพฤติกรรมการชอบและไม่ชอบตามทฤษฎีบุคลิกภาพของคาร์ล จุง ซึ่งแบ่งเป็นสองด้าน สี่ลักษณะคือบุคลิกภาพแบบแสดงออกกับบุคลิกภาพแบบเก็บตัว (Extraversion-Introversion) รู้สึกสนใจตนเองกับการหยั่งรู้ (Sensing-Intuition) การคิด-ความรู้สึก (Thinking-Feeling) เฉพาะฟอร์ม F และการตัดสินกับการมอง (Judging-Perceptive) ผลการรวมคะแนนสองส่วน สี่ลักษณะในประเภทบุคลิกภาพ 16 ประเภท ENFP คือบุคคลที่มีแนวโน้มบุคลิกภาพแบบแสดงตัว หยั่งรู้ ความรู้สึก และการมอง ในทางตรงข้ามประเภท ISTJ คือบุคคลที่มีลักษณะบุคลิกภาพแบบเก็บตัว คือสนใจตนเองการคิดและตัดสิน แต่ไม่มีการวัดทัศนคติ ซึ่งจะนำไปสู่การวินิจฉัยคลาดเคลื่อนได้และคลาดเคลื่อนด้านการคัดกรองได้ เกณฑ์ปกติแบบเปอร์เซ็นไทล์ สำหรับคะแนนพยากรณ์สี่ลักษณะมีพื้นฐานมาจากกลุ่มตัวอย่างกลุ่มเล็กในโรงเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย นักศึกษามหาวิทยาลัยที่ให้คู่มือเอ็มบีทีไอหาความเชื่อมั่นด้วยวิธีแบบแบ่งครึ่งฉบับ (Splif-half) ของคะแนนสี่ด้านมีผลค่าความเชื่อมั่นอยู่ที่ 0.70 และ 0.80 มีการศึกษาความเที่ยงตรงในมาตรย่อย ถึงแม้ว่าแนวความคิดรวบยอดทางบุคลิกภาพของแบบประเมิน ไมเยอร์บริค (Myers Brigg) ไม่ค่อยดีนัก แต่นักจิตวิทยาชาวอเมริกันก็นิยมใช้เครื่องมือชนิดนี้มารวมถึงเครื่องมืออื่นๆ เช่น หนังสือ คอมพิวเตอร์ซอฟแวร์ และเอ็มบีทีไอฉบับปรับปรุงใหม่ แบบประเมินนี้ควรได้รับการศึกษาวิจัยจากนักจิตวิทยาผู้ใช้เป็นเครื่องมือที่มีความรู้และทักษะในการใช้แบบประเมินเอ็มบีทีไอเป็นอย่างดี

นอกจากนี้ไอเค็น (Aiken. 1991 : 374) ยังกล่าวถึงแบบสอบถามด้านบุคลิกภาพของไอแซงค์ (Eysenck Personality Questionaire) หรือ EPQ (สร้างโดย H.J. & B.J. Eysenck, EdITS 1975-1976) แบบประเมินบุคลิกภาพไอแซงค์ ฉบับปรับปรุง (1963-1969) และแบบประเมินบุคลิกภาพไอแซงค์ จูเนีย (1963-1970) นำเสนอแนวความคิดเกี่ยวกับพาร์ซิโนเมียส (parinomious) มากกว่าแบบประเมินของกิลล์ฟอร์ค และแคทเทล (Guilford and Cattell) แบบประเมินฉบับต้นๆ ของไอแซงค์ ได้แก่ แบบประเมินบุคลิกภาพของมัวค์สเลย์ (Maudsley Personality Inventory) และแบบประเมินบุคลิกภาพของไอแซงค์จัดว่าเป็นสองมิติพื้นฐานทางบุคลิกภาพด้านประสาท (Neuroticism) (N) และบุคลิกภาพแบบแสดงตัว (Extraversion) (E) กับบุคลิกภาพแบบเก็บตัว (Introversion) (I) ซึ่งได้มาจากการวิจัยเชิงวิเคราะห์องค์ประกอบ สอบวัดทั้งหมดสามมิติ คือแนวคิดทางจิต (Psychoticism) (P) และไลสเกลย์ (Lie scale) รวมอยู่ในแบบสอบถามด้านบุคลิกภาพของไอแซงค์ (The EPQ) ซึ่งแบบสอบถามด้านบุคลิกภาพ EPQ มีช่วงอายุระหว่าง 7 ปีถึงระดับผู้ใหญ่ และใช้เวลาในการทำแบบสอบถาม 10 ถึง 15 นาที ค่าความเชื่อมั่นแบบสอบซ้ำ (Test-retest reliability) สำหรับมาตร N, E, P และ L ของแบบสอบถามบุคลิกภาพ

EPQ มีค่าระหว่าง 0.78 ถึง 0.89 มีความคงเส้นคงวาภายในนานกว่าหนึ่งเดือน ค่าสัมประสิทธิ์ความคงที่ภายในมีอยู่ระหว่าง 0.70 และ 0.80 (Internal Consistency Coefficients) เกณฑ์ปกติของฟอร์ม A และฟอร์ม B คือผู้ใหญ่กับนักศึกษามหาวิทยาลัยชาวอเมริกันเหมาะสำหรับบุคคลอายุช่วง 16 ปีขึ้นไป เกณฑ์ปกติของ EPQ จูเนีย (The Junior EPQ) ประกอบด้วยกลุ่มตัวอย่างจากเด็กอายุ 7 ปีถึง 15 ปี แบบสอบถามบุคลิกภาพ EPQ และฉบับก่อนๆ นำมาใช้ในการวิจัยทางบุคลิกภาพค่อนข้างมาก แต่นำมาใช้ในงานคลีนิคน้อย ไอแซงค์ (1965-1981) ใช้คะแนนด้านบุคลิกภาพเก็บตัว และบุคลิกภาพแสดงตัวและองค์ประกอบทางประสาท โดยเฉพาะเพื่อทำนายชี้ว่าบุคคลจะมีปฏิกิริยาอย่างไร เมื่อยู่ในสถานการณ์ทดลองและมีความสัมพันธ์ต่อแบบแผนบุคลิกภาพกับประเภทของร่างกาย เช่น บุคลิกภาพแบบเก็บตัวจะมีรูปร่างสูงและหนาทึบกว่าบุคลิกภาพแสดงตัว

สรุปจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งในและต่างประเทศ จะเห็นได้ว่าการสร้างแบบประเมินต่างๆ ให้ได้มาตรฐานจำเป็นจะต้องมีการหาคุณภาพเครื่องมือในด้านความเที่ยงตรง ความเชื่อมั่นและการหาเกณฑ์ปกติ แต่อย่างไรการนำแบบประเมินต่างๆ มาใช้จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องให้เหมาะกับผู้รับการประเมิน ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความต้องการสร้างแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมขึ้นสำหรับใช้เป็นเครื่องมือประเมินเพื่อการให้คำปรึกษาต่อไป

7. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการให้คำปรึกษา

7.1 ความหมายของการให้คำปรึกษา

การให้คำปรึกษาเป็นคำที่ฟังดูแล้วน่าจะเข้าใจได้ง่ายแต่อย่างไรมักจะพบว่า ไม่ค่อยจะมีบุคคลใดที่มีความเข้าใจได้ตรงกัน ทีเลอร์ (คมเพชร ฉัตรศุภกุล. 2531 : 6 ; อ้างอิงจาก Tyler. 1969) กล่าวว่าสาเหตุที่ทำให้คนสับสนในเรื่องความหมายของการให้คำปรึกษานั้นอาจจะเป็นเพราะว่าความเจริญก้าวหน้าอย่างรวดเร็วในวิชาการให้คำปรึกษา นอกจากนี้ยังมีสาเหตุมาจากการเริ่มต้นของวิชาชีพทางการให้คำปรึกษานั้น มีส่วนเกี่ยวข้องกับวิชาชีพอื่น ๆ แต่ก็เป็นศาสตร์ที่แยกจากกัน เช่นงานด้านสังคมสงเคราะห์ งานด้านจิตเวช งานด้านจิตวิทยา เป็นต้น ดังนั้นจึงมีนักวิชาการและนักจิตวิทยาให้ความหมายของการให้คำปรึกษาไว้แตกต่างกันอย่างเช่น ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์ (2519 : 1) อธิบาย การให้คำปรึกษาคือ กระบวนการที่แสดงมนุษยสัมพันธ์ ระหว่างบุคคล โดยบุคคลหนึ่งทำหน้าที่ให้คำปรึกษาและอีกบุคคลหนึ่งคือผู้รับคำปรึกษา ผู้ให้คำปรึกษาจะเป็นผู้ที่ได้รับการศึกษามีประสบการณ์ความรู้ความสามารถด้านการให้คำปรึกษาและทางจิตวิทยา

สามารถให้ความช่วยเหลือและคำปรึกษาแก่ผู้รับคำปรึกษา เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาเข้าใจปัญหา สามารถใช้พลังปัญญาและความสามารถของตนเองในการตัดสินตกลงใจที่จะเลือกกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งในวิถีทางที่เหมาะสมที่เขาปรารถนาและในที่สุดบุคคลที่มาขอรับคำปรึกษาจะสามารถป้องกันปัญหา แก้ปัญหา และพัฒนาตนเองได้อย่างเหมาะสมที่สุด

นอกจากนี้ สวัสดิ์ เรืองฉาย (2521 : 74) กล่าวว่าการให้คำปรึกษาเป็นการช่วยเหลือของผู้ให้คำปรึกษาที่ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษารู้จักตนเองและให้เข้าใจเป็นอย่างดีเพื่อตัดสินใจ และสามารถประสบความสำเร็จ และความสุขของชีวิตต่อไป ต่อมา วัชรี ทรัพย์มี. (2523 : 89) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาคือกระบวนการช่วยเหลือบุคคลให้ได้พัฒนาความเข้าใจตนเอง และองค์ประกอบเกี่ยวกับตนเองอย่างถ่องแท้กับทั้งช่วยให้เข้าใจโลก ตลอดจนสามารถผสมผสานสองสิ่งนี้เข้าด้วยกัน จนกระทั่งบุคคลสามารถแก้ปัญหา ตัดสินใจและดำเนินการตามโครงการที่วางไว้จนประสบความสำเร็จ และในปีเดียวกัน วิลเลี่ยมสัน (อัมพร โชติกเสถียร. 2523. 13 ; อ้างอิงจาก Williamson. 1949 : 192) กล่าวไว้ว่า "การให้คำปรึกษา" เป็นสถานการณ์ของบุคคลต่อบุคคล จะโดยการฝึกฝนทักษะ หรือความเชื่อมั่นที่บุคคลพึงมอบให้กับอีกบุคคลหนึ่งก็ตาม บุคคลแรกจะช่วยให้บุคคลที่สองสามารถเผชิญ กำหนดรู้ เกิดความรู้สึกแจ่มแจ้ง แก้ไขและตัดสินใจ ตกลงใจในปัญหาการปรับตัวต่างๆ ทั้งนี้เป็นการรวมความทั้งหมดทั้งของฝ่ายผู้ให้คำปรึกษา และผู้รับคำปรึกษาที่จะเผชิญ เกิดความแจ่มแจ้ง และแก้ไขปัญหาต่อไป ปีถัดมา ทองเรียน อมรัชกุล. (2524 : 8) กล่าวว่า "การให้คำปรึกษา" คือกระบวนการที่ผู้ให้คำปรึกษาในฐานะผู้ได้รับการฝึกฝนพิเศษมาได้ให้การช่วยเหลือแก่ผู้มาขอรับคำปรึกษา จนทำให้เขามีความเข้าใจในตนเองและสิ่งแวดล้อมแล้วส่งเสริมให้เขามีความรับผิดชอบ ในการตัดสินใจ การปรับตัว ตลอดจนสามารถแก้ปัญหาของตนที่กำลังเผชิญอยู่ รวมทั้งเปลี่ยนพฤติกรรมไปในแนวที่พึงปรารถนาในที่สุด อีกระยะหนึ่งต่อมา พล แสงสว่าง (2529 : 55) กล่าวว่าการให้คำปรึกษาเป็นวิธีการช่วยเหลือให้ผู้รับคำปรึกษารู้จักตนเอง เพื่อพัฒนาตนเองได้ตามศักยภาพ จนประสบความสำเร็จอย่างเหมาะสมในชีวิต ซึ่งสอดคล้องกับสำเนา ขจรศิลป์ (2529 : 92) ได้ให้ความหมายของการให้คำปรึกษาว่าเป็นวิธีการช่วยเหลือผู้รับคำปรึกษาให้สามารถเข้าใจตนเองและกระบวนการเลือกแนวทางการแก้ไขปัญหาด้วยความมั่นใจ พอใจ และเหมาะสมกับตนเอง อีกสักระยะหนึ่ง อุษณีย์ เย็นสบาย (2533 : 68) กล่าวว่า การให้คำปรึกษา หมายถึง กระบวนการต่างๆ ที่จะช่วยให้บุคคลผู้รับคำปรึกษารู้จักเลือกสามารถในการตัดสินใจและวางแผนเกี่ยวกับตนเองในเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่เขากำลังประสบอยู่และส่งเสริมให้บุคคลมีการเพิ่มวุฒิภาวะในการเลือกและวางแผนในอนาคตด้วย ต่อมาอีก 4 ปี นวลศิริ เปาโรหิตย์ (2537 : 80) กล่าวว่าการให้คำปรึกษา เป็นการช่วยเหลือผู้รับคำปรึกษาด้วยความรู้ความชำนาญของผู้ให้คำปรึกษาเพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาเข้าใจตนเอง ตัดสินใจด้วยตนเอง ตรงกับ

ความต้องการของตนเองได้ และในปีเดียวกัน คมเพชร ฉัตรศุภกุล (2537 : 8) ได้สรุปลักษณะของการให้คำปรึกษาว่า

1. สถานการณ์ในการให้คำปรึกษาย่อมประกอบด้วยบุคคลสองฝ่ายคือ ผู้ให้คำปรึกษากับผู้รับคำปรึกษา

2. บุคคลทั้งสองฝ่ายมีจุดประสงค์ร่วมกันเพื่อแก้ปัญหาหรืออุปสรรคในชีวิตของผู้รับคำปรึกษา แต่จะต้องไม่เกิดจากการบังคับ เพราะเป็นการแลกเปลี่ยน (exchange) เรื่องความคิดและทัศนะของแต่ละฝ่าย ซึ่งผู้รับคำปรึกษาต้องเป็นผู้รับผิดชอบตนเอง ในการตัดสินใจเปลี่ยนแปลงความคิดและพฤติกรรม

3. เกิดความเจริญงอกงามด้านบุคลิกภาพ กล้าเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ มีความมั่นใจและเชื่อมั่นตนเองที่จะแก้ปัญหาได้ เข้าใจตนเองและรู้แนวทางการตัดสินใจ

4. การให้คำปรึกษาเป็นหน้าที่ของบุคคลที่มีความรู้ ประสบการณ์และทักษะที่ได้รับการฝึกฝนมาเป็นอย่างดี

5. ผู้ให้คำปรึกษาต้องพิจารณาว่าจะใช้แนวคิดทฤษฎีการให้คำปรึกษาใดขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่ตนกำลังเผชิญอยู่ว่าอย่างไรจึงจะเหมาะสมที่สุด

และเมื่อไม่กี่ปีมานี้ ไทเลอร์ (พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา. 2543 : 4 ; อ้างอิงจาก Tyler) กล่าวว่า "การให้คำปรึกษา" หมายถึง กระบวนการให้ความช่วยเหลือแก่ผู้รับคำปรึกษา เพื่อผู้รับคำปรึกษาได้ใช้ความสามารถและคุณสมบัติที่เขามีอยู่จัดการกับชีวิตตนเองได้ เช่น สามารถตัดสินใจด้วยตนเองได้และแก้ไขปัญหาความขัดแย้งทางอารมณ์ของตนได้

นอกจากนี้แล้ว สโปแกน (Spokane. 1991 : 5) อธิบายความหมายของการให้คำปรึกษา หมายถึง การช่วยเหลือของผู้ให้คำปรึกษาที่ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้พัฒนาตนเองเพื่อนำไปสู่การตัดสินใจ โดยได้สำรวจคุณลักษณะส่วนตัวและความพร้อมของตนเอง เพื่อพัฒนาความสามารถและคุณลักษณะตนเองให้เหมาะสมหรือสอดคล้องกับงาน

บรูคส์และบราว (Brooks & Brown. 1991 : 5 ; Citing Brooks & Brow.1986 : 98) กล่าวว่าการให้คำปรึกษา หมายถึง กระบวนการปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้คำปรึกษาและผู้รับคำปรึกษา โดยผู้ให้คำปรึกษาจะช่วยเหลือให้ผู้รับคำปรึกษาได้รับการพัฒนาการ เกี่ยวกับการเลือก การปรับตัวและบริบทชีวิต ได้แก่ บุคคล สถานที่ และสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ที่อาจจะทำให้บุคคลเกิดความเครียดและ/หรือทำให้เกิดความพึงพอใจหรือไม่พอใจในการทำงาน

ชมิดท์ (Schmidth. 1993 : 109) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาคือกระบวนการช่วยเหลือบุคคลอาจจะได้แก่ นักเรียน นักศึกษา ครูอาจารย์ และผู้ปกครอง เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ และเข้าใจ

ปัญหา ตลอดจนสามารถหาแนวทางวางแผน แก้ไขปัญหา จนเกิดการพัฒนาวิสัยทัศน์ของตนเอง โดยมีความรับผิดชอบจากการตัดสินใจลงไป

เซลิกแมน (Seligman. 1994 : IX) อธิบายถึงลักษณะของการให้คำปรึกษา คือการช่วยเหลือของผู้ให้คำปรึกษาที่มีต่อผู้รับคำปรึกษาให้มีความรู้สึกสบาย ผ่อนคลายและปลอดภัย เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถเข้าใจ และตระหนักถึงความต้องการความสามารถของตนเอง ตลอดชีวิต สามารถกำหนดจุดมุ่งหมายของตนเอง ครอบครัว และสุขภาพจิตที่ดี ให้ประสบความสำเร็จได้อย่างเหมาะสม

ซันเคอร์ (Zunker. 1998 : 7) อธิบายว่าการให้คำปรึกษา หมายถึง การปฏิบัติการให้คำปรึกษาที่เกี่ยวกับการช่วยเหลือให้ผู้รับคำปรึกษาเลือกที่จะทำมาหากินตลอดชีวิต โดยพิจารณาคุณลักษณะความต้องการของตนเอง ครอบครัว สถานที่ทำงาน ซึ่งจำเป็นต้องมีการตัดสินใจและวางแผน

และ ไนสตุล (Nystul. 1999 : 2) กล่าวว่า "การให้คำปรึกษา" เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับนักวิชาชีพการให้คำปรึกษาที่ได้รับการฝึกอบรมมาเพื่อช่วยเหลือให้บุคคล สามารถช่วยเหลือตัวเองได้โดยผู้ให้คำปรึกษาจะใช้กลวิธีการให้คำปรึกษาต่างๆ เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาได้รับประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลง และช่วยให้มีทักษะใช้ยุทธวิธีในการจัดการกับปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพและมีความรับผิดชอบทั้งต่อตนเอง และผู้อื่น

จากที่กล่าวมาทำให้สรุปความหมายของการให้คำปรึกษาได้ว่า การให้คำปรึกษาเป็นกระบวนการที่ผู้ให้คำปรึกษา ซึ่งเป็นบุคคลที่ได้รับการฝึกฝนอบรมมาเพื่อช่วยเหลือบุคคล คือ ผู้รับคำปรึกษา ให้ผู้รับคำปรึกษาได้ใช้ความสามารถของตนเอง ในการคิดหาแนวทางแก้ไขพัฒนาตนเอง โดยผู้ให้คำปรึกษาจะใช้กลวิธีการให้คำปรึกษาแล้วแต่ความเหมาะสม ที่จะทำให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถเรียนรู้ และเข้าใจตนเองและปรับตัวได้อย่างมีความรับผิดชอบ จากความหมายที่กล่าวมาทำให้ผู้วิจัยเชื่อมั่นว่ากระบวนการให้คำปรึกษาจะสามารถช่วยเหลือและพัฒนานักศึกษาให้มีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมย่อมได้

7.2 ขั้นตอนการให้คำปรึกษา

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์. (2529. 161) กล่าวถึงขั้นตอนในการให้คำปรึกษา มีดังนี้

1. **ขั้นเริ่มการให้คำปรึกษา** เป็นขั้นตอนการสร้างสัมพันธภาพระหว่างผู้ให้คำปรึกษาและผู้รับคำปรึกษา สัมพันธภาพที่ดีจะก่อให้เกิดบรรยากาศของความเป็นกันเอง ความร่วมมือ ความไว้วางใจ และการให้เกียรติกันและกัน

2. **ขั้นระบุปัญหา** เป็นขั้นที่ให้ผู้รับคำปรึกษาระบายความรู้สึกในใจเกี่ยวกับปัญหา เพื่อผ่อนคลายความวิตกกังวล ความเครียด ขณะเดียวกัน ผู้ให้คำปรึกษาต้องรับฟังเรื่องราวต่าง ๆ ของผู้รับคำปรึกษาด้วยความสนใจ ตั้งใจ พร้อมทั้งคิด พิจารณา และสรุปให้ได้ว่าปัญหาที่แท้จริงของผู้รับคำปรึกษาคืออะไร และหากมีเรื่องใด สิ่งใด หรืออะไร ไม่แจ่มแจ้ง ไม่ชัดเจน ผู้ให้คำปรึกษาต้องหาทางเพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาแสดงความรู้สึกออกมา

3. **ขั้นระบุวัตถุประสงค์**

3.1 วัตถุประสงค์ทั่วไปของการให้คำปรึกษา คือ เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเข้าใจตนเอง ทราบขอบเขตความสามารถของตนเอง ยอมรับความจริงเกี่ยวกับตนเอง พร้อมที่จะรับผิดชอบและหาทางแก้ปัญหาและพัฒนาตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ

3.2 วัตถุประสงค์เฉพาะในการให้คำปรึกษาแต่ละครั้ง จะขึ้นกับปัญหาและสภาพของผู้รับคำปรึกษา ในการระบุวัตถุประสงค์เพื่อแก้ปัญหาผู้ให้คำปรึกษาและผู้รับคำปรึกษาจะต้องตั้งวัตถุประสงค์ร่วมกัน และเห็นพ้องต้องกัน และวัตถุประสงค์ที่ได้กำหนดไว้นี้ควรจะชัดเจนเพื่อนำไปประกอบการวางแผน และโครงการแก้ปัญหาต่อไปได้

4. **ขั้นวางแผนและโครงการ**

ผู้ให้คำปรึกษาและผู้รับคำปรึกษาจะต้องวางแผนในการแก้ปัญหาร่วมกัน ภายหลังที่ผู้ให้คำปรึกษาและผู้รับคำปรึกษาจำเป็นต้องให้ความช่วยเหลือผู้รับคำปรึกษาในการวางแผน และโครงการแก้ปัญหา ผู้ให้คำปรึกษาอาจจะต้องอธิบายแผนงานโครงการ หลักการวัตถุประสงค์ วิธีดำเนินงาน ระยะเวลาในการดำเนินงาน การประเมินผล และการติดตามผลเพื่อปรับปรุงแก้ไขให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

5. **ขั้นปฏิบัติตามแผนและโครงการ**

ในขั้นนี้ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องสนับสนุนให้กำลังใจ และให้ความช่วยเหลือแก่ผู้รับคำปรึกษา เพื่อปฏิบัติตามแผน และหากมีข้อบกพร่องที่ก่อให้เกิดการชะงักงันในการปฏิบัติตามแผนผู้ให้คำปรึกษาจะต้องคอยให้ความช่วยเหลือและตรวจสอบแผนงานที่วางไว้ให้สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง

6. **ขั้นประเมินผล**

เพื่อประเมินผล และพฤติกรรมของผู้รับคำปรึกษาว่าสอดคล้องตามวัตถุประสงค์หรือไม่ และเพื่อปรับปรุงแก้ไข หากมีข้อบกพร่อง หรืออุปสรรคใด ๆ

7. **ขั้นยุติการให้คำปรึกษา**

หากผู้ให้คำปรึกษาและผู้รับคำปรึกษาเห็นพ้องต้องกันว่าการให้คำปรึกษานั้นบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ และผู้รับคำปรึกษามีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปในวิถีทางที่เหมาะสมและสามารถพัฒนาตนไว้อย่างมีประสิทธิภาพ กระบวนการให้คำปรึกษานั้นก็สามารถยุติได้

8. **ขั้นติดตามผล**

เพื่อติดตามการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้มารับคำปรึกษา และเพื่อให้ความช่วยเหลือต่อไป หากเป็นความประสงค์ของผู้รับบริการ

9. **ขั้นประเมินผลการให้คำปรึกษาของผู้ให้คำปรึกษา**

ผู้ให้คำปรึกษาควรจะประเมินผลงานของการให้คำปรึกษา เพื่อปรับปรุงงานให้ดีเหมาะสม และมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น อีกทั้งผู้ให้คำปรึกษาควรจะสำรวจตนเอง เพื่อแก้ไขข้อบกพร่องหรือเพื่อเพิ่มพูนประสิทธิภาพ ความรู้ให้แก่ตนเอง เพื่อจะได้สามารถให้บริการต่อไปอย่างมีประสิทธิภาพและมีความสุข

นอกจากนี้ สโปแกน (Spokane. 1991 : 29-49) ได้เสนอกระบวนการให้คำปรึกษาประกอบด้วย 3 ระยะ (Phases) ดังนี้

ระยะที่ 1 ระยะเริ่มต้น (Beginning) ประกอบด้วย 3 ขั้นตอนย่อยดังนี้

1.1 ขั้นการเปิดประเด็น (Opening Subphase) หมายถึง การเริ่มพบกันระหว่างผู้ให้คำปรึกษา กับผู้รับคำปรึกษา โดยผู้ให้คำปรึกษาสร้างสัมพันธภาพ เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดความสบายใจ ผ่อนคลาย และรู้สึกปลอดภัย มีการกำหนดโครงสร้างการให้คำปรึกษา และตั้งเป้าหมาย และระยะเวลาของการช่วยเหลือ

1.2 ขั้นแสดงออก (Aspiring Subphase) หมายถึง ขั้นตอนที่ผู้ให้คำปรึกษาพยายามช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้แสดงออกทางความคิด ความรู้สึก หรือการกระทำ เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาได้เข้าใจและมองเห็นประเด็นปัญหาหรือเรื่องราวที่ต้องการพัฒนา

1.3 ขั้นการคลาย (Loosening Subphase) หมายถึง ขั้นตอนที่ผู้ให้คำปรึกษาสามารถช่วยให้ผู้รับคำปรึกษา ระบุประเด็นของเรื่องราวที่ตนเองเผชิญอยู่ อาจจะด้วยความรู้สึกอึดอัดใจ คับข้องใจ ความขัดแย้ง ประเด็นปัญหาเดียว หรือหลายประเด็น เป็นต้น

ระยะที่ 2 ระยะการปฏิบัติ (Activation Phase) ประกอบด้วย 3 ขั้นตอน

2.1 ขั้นการประเมิน (Assessment Subphase) หมายถึงขั้นตอนที่ผู้ให้คำปรึกษาใช้แบบประเมินทางจิตวิทยาแบบต่าง ๆ เช่น แบบสำรวจความสนใจทางอาชีพ แบบประเมินบุคลิกภาพ หรือแบบประเมินเกี่ยวกับการตัดสินใจเข้าสู่อาชีพ เป็นต้น เพื่อให้ผลย้อนกลับแก่ผู้รับคำปรึกษาแล้ว

นำไปสู่การพัฒนาคุณลักษณะ และความสามารถหรือแนะนำแนวทางในการเสริมสร้างศักยภาพของผู้รับคำปรึกษาต่อไป

2.2 ขั้นการซักถาม (Inquiry Subphase) หมายถึง ขั้นตอนที่ผู้ให้คำปรึกษาช่วยเหลือให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถวางแผนการพัฒนาหรือแก้ไขประเด็นที่เป็นอุปสรรค โดยเปิดโอกาสให้ผู้รับคำปรึกษาแสดงความคิด ความรู้สึก และซักถาม

2.3 ขั้นการทำข้อผูกพัน (Commitment Subphase) หมายถึง ขั้นตอนที่ผู้ให้คำปรึกษาช่วยเหลือผู้รับคำปรึกษา สามารถแก้ไขข้อด้อยเสริมข้อเด่น ผู้ให้คำปรึกษาพยายามใช้กลวิธีการให้คำปรึกษาต่างๆ เพื่อนำไปสู่การปฏิบัติที่แท้จริงอย่างมีความรับผิดชอบด้วยตัวของผู้รับคำปรึกษา

ระยะที่ 3 ระยะยุติการให้คำปรึกษา (Completion Phase) หมายถึง ระยะสุดท้ายของการให้คำปรึกษาซึ่งเป็นส่วนที่สำคัญ ที่ผู้ให้คำปรึกษาช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้นำเสนอวิธีการแก้ไขปัญหาหรือข้อข้องแย้งต่างๆ ได้อย่างเหมาะสมกับตนเอง และสรุปประเด็นของเรื่องราวที่ได้ดำเนินการมาโดยผู้ให้คำปรึกษาจะเป็นผู้สรุป หรือผู้ให้คำปรึกษาช่วยสนับสนุนให้ผู้รับคำปรึกษาเป็นผู้สรุปเอง ซึ่งขั้นตอนนี้อาจจะมี 2 ขั้นตอน คือ มีการมอบหมายงาน หรือการบ้านที่เป็นแนวทางการปฏิบัติตามแผนการ (Execution) และการนัดหมายติดตามผลการให้คำปรึกษา (Follow – Through) แล้วจึงยุติการให้คำปรึกษา

ต่อมา ดรัมมอนด์และไรแอน (Drummond and Ryan. 1995 : 336-340) ได้กล่าวถึงขั้นตอนการให้คำปรึกษาดังนี้

1. **ขั้นเริ่มต้นการให้คำปรึกษา** (The Initial Interview)

เป็นขั้นตอนที่สำคัญของการให้คำปรึกษาเพราะเป็นขั้นที่เริ่มต้นการพูดคุยสนทนา เพื่อสัมภาษณ์และเปิดโอกาสให้ผู้รับคำปรึกษาสำรวจสัมพันธภาพและประเมินความเป็นไปได้ของกระบวนการให้คำปรึกษา เป้าหมายที่สำคัญอย่างหนึ่งของการให้คำปรึกษาที่ดีคือการทำงานและสัมพันธภาพที่ดี อย่างที่สองผู้ให้คำปรึกษาสามารถสังเกตผู้รับคำปรึกษาได้อย่างตรงไปตรงมา ขั้นนี้ผู้ให้คำปรึกษาจะพยายามมองภาพรวมของปัญหาและพยายามช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเปิดเผยตัวเองให้มากที่สุดว่าเขามาขอคำปรึกษาเพื่ออะไร และมีความคิดความรู้สึกหรือทัศนคติอย่างไร

2. **ขั้นสร้างสัมพันธภาพ** (Establishing Rapport)

สิ่งสำคัญหลักเป็นสิ่งที่ท้าทายผู้ให้คำปรึกษาคือการสร้างสัมพันธภาพกับผู้รับคำปรึกษา ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องสร้างบรรยากาศและสิ่งแวดล้อมเพื่อให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดความรู้สึกสบายใจ ผ่อนคลายและปลอดภัยเพื่อที่จะได้สำรวจถึงข้อขัดแย้ง ความคิดเห็นต่าง ๆ และแนวทางที่ไม่ทำให้ถูกกดดันเพื่อที่จะทำให้สามารถตัดสินใจได้ เพราะการเข้ามาขอคำปรึกษา

ของผู้รับคำปรึกษาจะเข้ามาด้วยความรู้สึกวิตกกังวล เครียดและสับสน ดังนั้นผู้ให้คำปรึกษาจึงต้องสร้างบริบท กำหนดวัตถุประสงค์ และวางโครงสร้างโดยการชี้แจงขั้นตอน วิธีการที่จะให้เกิดขึ้นและไม่ให้เกิดขึ้นในกระบวนการให้คำปรึกษา (Drummond and Ryan. 1995 : 337 ; citing Spokane. 1991)

3. **ขั้นเปิดประเด็น** (Client Opening)

เป็นขั้นตอนที่ผู้ให้คำปรึกษากระตุ้นให้ผู้รับคำปรึกษาได้ระบายโดยการพูดถึงสิ่งจูงใจที่ทำให้ตนเองมาขอรับคำปรึกษา ซึ่งประโยคที่ผู้ให้คำปรึกษาจะได้ยิน เช่น "ผมรู้จักศูนย์ให้คำปรึกษาจากการอ่าน ประกาศของมหาวิทยาลัย" หรือ "อาจารย์ที่ปรึกษาแนะนำให้ผมมาขอคำปรึกษาจากแผนแนะแนว" เป็นต้น ผู้ให้คำปรึกษาต้องใช้กลวิธีเพื่อทำให้ประเด็นของผู้รับคำปรึกษากระจ่างชัดขึ้น สโปแกน (Spokane. 1991) เสนอแนะว่าจำเป็นต้องให้ข้อมูลข่าวสาร หรือคู่มือต่างๆ และระเบียบการการให้บริการปรึกษา และกระบวนการช่วยเหลือ ซึ่งจะทำให้ผู้รับคำปรึกษามีเป้าหมายที่ชัดเจนเกี่ยวกับสถานการณ์ และมีโอกาสที่จะร่วมแสดงความรู้สึกกับผู้ให้คำปรึกษาได้ ทั้งนี้ ไอแซคซัน (Drummond and Ryan. 1995 : 337 ; Citing Isaacson. 1985) ได้ระบุขั้นตอนนี้ว่าประกอบด้วย 3 ระยะ คือ 1. ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเสนอแนะ ระบุปัญหาให้ได้ 2. อาจจะมีคำพูดหรือประโยคที่เป็นตัวบ่งชี้ถึงประเด็นปัญหาอื่นที่จะตามมา และ 3. ลักษณะของประโยคคำพูด จะมีความสัมพันธ์อย่างยิ่งต่อการให้คำปรึกษา ดังนั้นผู้ให้คำปรึกษาก็จะช่วยสะท้อนความคิด ความรู้สึก เพื่อให้ผู้รับคำปรึกษามีความชัดเจนมากขึ้น

4. **ขั้นวางโครงสร้าง** (Structuring)

เป็นขั้นตอนที่กำหนดระดับมาตรวัดหรือคิดค่าธรรมเนียมการบริการ ระยะเวลาของการให้บริการ และการกำหนดตารางเวลาที่จะให้คำปรึกษา ถ้าไม่กำหนดขอบเขตตรงนี้ผู้ให้คำปรึกษาต้องสามารถช่วยเหลือเขาให้สามารถหางานได้ทันที ซึ่งสโปแกน (Drummond and Ryan 1995 ; citing Spokane. 1991) บอกว่าขั้นนี้เป็นช่วงที่ให้ผู้รับคำปรึกษาได้ระบายความคิดความฝัน (aspiring stage) หรือจินตนาการถึงความคิดหวังเกี่ยวกับงานที่ผู้รับคำปรึกษาต้องการ ซึ่งตรงนี้การคาดหวังของผู้รับคำปรึกษามักจะคาดหวังว่าผู้ให้คำปรึกษาสามารถรับผิดชอบที่จะช่วยเหลือตนเองได้ แต่แท้จริงแล้ว งานของผู้ให้คำปรึกษาจะต้องช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถรับผิดชอบด้วยตนเอง

5. **ขั้นการรวบรวมข้อมูล และวินิจฉัย** (Data Collection and Diagnosis)

เป็นขั้นตอนที่ผู้ให้คำปรึกษาพยายามวินิจฉัย เกี่ยวกับปัญหาของผู้รับคำปรึกษาและรวบรวมข้อมูลว่าเหตุใด ผู้รับคำปรึกษาจึงเกิดอุปสรรคหรือความยากลำบากในการเผชิญปัญหาเกิดขึ้น ซึ่งวิธีการจะได้ข้อมูลนี้อาจจะได้จากการสัมภาษณ์ขั้นต้น จากแบบประเมินต่างๆ เช่น

แบบสำรวจความสนใจ แบบประเมินคุณลักษณะส่วนบุคคลที่เกี่ยวกับงาน หรือความถนัดต่างๆ เป็นต้น ซึ่งข้อมูลที่เป็นทางการ และไม่เป็นทางการที่จะได้มานั้น ผู้ให้คำปรึกษาต้องพิจารณาถึงชนิดของผู้รับคำปรึกษา และขอบเขตของปัญหาด้วย

6. **ขั้นกำหนดเป้าหมายและวางแผน** (Goals and Plans)

เป็นขั้นที่ผู้ให้คำปรึกษาต้องช่วยเหลือให้ผู้รับคำปรึกษา สามารถกำหนดหรือตั้งเป้าหมายที่เข้าใจได้ง่าย ๆ ผู้รับคำปรึกษาต้องตัดสินใจด้วยตนเอง แล้วว่าจะยังต้องการขอรับคำปรึกษาต่อไปหรือไม่ ถ้ายังต้องการขอรับคำปรึกษาต่อ ผู้รับคำปรึกษาก็จะสามารถตั้งเป้าหมายที่ใกล้ความจริงได้มากขึ้น ผู้รับคำปรึกษาจำเป็นต้องรู้และเข้าใจวิธีการช่วยเหลือของผู้ให้คำปรึกษาด้วยอย่างเหมาะสม หลังจากนั้นผู้ให้คำปรึกษาและผู้รับคำปรึกษาก็จะร่วมมือกันกำหนดเป้าหมายที่สามารถปฏิบัติได้จริงต่อไป หลังจากวินิจฉัยถึงประเด็นปัญหาได้แล้ว และที่สำคัญการให้คำปรึกษาที่มีประสิทธิภาพ เป้าหมายของการให้คำปรึกษาจะต้องกำหนดโดยผู้รับคำปรึกษาและเป็นเป้าหมาย แผนการที่สามารถยืดหยุ่นได้ ซึ่งอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงได้ ผู้รับคำปรึกษาจะต้องรับผิดชอบตนเอง

7. **ขั้นประเมินผล** (Evaluation)

เป็นขั้นตอนที่ผู้ให้คำปรึกษาจำเป็นต้องประเมินการให้คำปรึกษา และพฤติกรรมของผู้รับคำปรึกษาให้ดีที่สุด เพราะจะได้แน่ใจได้ว่าการช่วยเหลือสามารถช่วยพัฒนาผู้รับคำปรึกษาได้ตรงประเด็นและเกิดสวัสดิภาพ มิติที่สำคัญหนึ่งก็คือ แรงจูงใจของผู้รับคำปรึกษา ผู้ให้คำปรึกษาจำเป็นต้องประเมินว่าสาเหตุใดผู้รับคำปรึกษาจึงมาขอรับคำปรึกษา สังเกตการคาดหวังของผู้รับคำปรึกษา นอกจากนั้นผู้ให้คำปรึกษาต้องสัมภาษณ์เพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติการทำงาน หรือพัฒนาด้านอาชีพของเขา ตลอดจนรวมถึงวิธีการในการให้คำปรึกษาด้วย และนอกจากนั้นแล้ว อาจจะต้องประเมินถึงความสามารถทางสติปัญญาว่ามีอาการความผิดปกติทางพฤติกรรมต่างๆ หรือไม่ เช่น มีวิตกกังวลสูง หรือเกิดพญาธิสภาพทางด้านอารมณ์ เช่น มีความกลัว รู้สึกผิด และความยึดมั่นถือมั่น ทิฐิมานะที่ส่งผลต่อความคิด และพฤติกรรม เพื่อให้การช่วยเหลือพัฒนาต่อไป

7.3 บทบาทของผู้ให้คำปรึกษา

วัชรี ทรัพย์มี (2533. 18-20) กล่าวถึงบทบาทของผู้ให้คำปรึกษาว่า การที่ผู้ให้คำปรึกษาไม่รู้จักบทบาทของตนเองอย่างเด่นชัด ก่อให้เกิดปัญหาในการทำงาน ทำให้การให้คำปรึกษาด้อยประสิทธิภาพ การที่ผู้ให้คำปรึกษาไม่แน่ใจในบทบาทของตน อาจเกิดจากการที่ผู้ให้คำปรึกษาต้องการตอบสนองความต้องการ และข้อเรียกร้องจากบุคคลอื่นมากเกินไปจนลืมบทบาทหน้าที่โดยเฉพาะแห่งวิชาชีพของตนเองบ่อยทีเดียว ที่ผู้รับคำปรึกษาคาดหวังให้

ผู้ให้คำปรึกษาแก้ปัญหาให้เขา เช่น ให้ตัดสินใจให้เขาว่าควรหย่าร้าง หรือไม่ ควรลาออกจากโรงเรียนหรือไม่ หรือควรเลือกเข้าคณะ หรือมหาวิทยาลัยปิด ซึ่งความคาดหวังนี้ขัดแย้งกับจุดประสงค์ของการให้คำปรึกษาที่มุ่งช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาตัดสินใจด้วยตนเอง เรนน์ (วัชรี ทรัพย์มี. 2533 : 19 ; อ้างอิงจาก Wrenn. 1965) ได้กล่าวถึงบทบาททั่ว ๆ ไปของผู้ให้คำปรึกษาดังต่อไปนี้คือ

1. สร้างสัมพันธภาพกับผู้รับคำปรึกษาให้เกิดบรรยากาศที่อบอุ่นเป็นมิตรก่อให้เกิดความไว้วางใจซึ่งกันและกัน

2. ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดความเข้าใจตนเอง

3. ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถแก้ปัญหาและตัดสินใจได้ด้วยตนเอง

4. ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษามีสุขภาพจิตดี

5. ส่งเสริมความก้าวหน้าในวิชาชีพในการให้คำปรึกษา โดยพยายามปรับปรุงหรือศึกษาวิจัยเกี่ยวกับกระบวนการให้คำปรึกษา

ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องกำหนดบทบาทของตนโดยพิจารณาจากความคาดหวังของผู้รับคำปรึกษา นโยบายของสถาบันที่ตนสังกัด ประกอบกับบทบาททั่ว ๆ ไป แห่งวิชาชีพของตนและควรชี้แจงบทบาทของตนแก่ผู้รับคำปรึกษาและเพื่อนร่วมงานรวมทั้งผู้บริหาร นอกจากผู้ให้คำปรึกษาจะต้องตระหนัก ในบทบาทของตนแล้ว ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องมีความสามารถที่จะให้ผู้รับคำปรึกษาร่วมมือและมีความรับผิดชอบร่วมกัน ในทุกขั้นตอนของการให้คำปรึกษา ผู้ให้คำปรึกษาจะเป็นผู้กระตุ้น ผู้สนับสนุน อำนวยความสะดวก ตลอดจนจัดสภาพแวดล้อม ส่วนการตัดสินใจเป็นหน้าที่ของผู้ให้คำปรึกษา ถ้าผู้รับคำปรึกษาขาดความรับผิดชอบ และไม่ร่วมมือในการให้คำปรึกษาแล้ว จะไม่มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมใด ๆ เกิดขึ้นแก่ผู้รับคำปรึกษา

ผู้ให้คำปรึกษา บางคน คิดว่าตนมีความสามารถและมีประสบการณ์มากกว่าผู้รับคำปรึกษา ดังนั้นจึงจัดดำเนินการทุกขั้นตอนให้เสร็จ และผู้รับคำปรึกษาบางคนก็คิดว่าผู้ให้คำปรึกษาจะช่วยแก้ปัญหา หรือตัดสินใจให้เขาได้โดยเขาไม่ต้องทำอะไรเลย ซึ่งทำให้ขาดความร่วมมือระหว่างกันและกัน การที่ผู้ให้คำปรึกษารู้จักบทบาทหน้าที่ของตนและปฏิบัติตามบทบาทแห่งวิชาชีพของตน ตลอดจนมีความสามารถในการให้ผู้รับคำปรึกษามามีส่วนร่วมมือด้วยจะเป็นองค์ประกอบสำคัญของประสิทธิภาพในการให้คำปรึกษา

7.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการให้คำปรึกษา

7.4.1 งานวิจัยในประเทศ

ชุลี คเชนทร์เดชา (2534 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มด้านอาชีพกับโปรแกรมข้อสนเทศทางอาชีพที่มีต่อทัศนคติในการประกอบอาชีพอิสระทางพลศึกษาของนักศึกษาชั้นปีที่ 1 วิทยาลัยพลศึกษาจังหวัดชุมพร ผลการวิจัยพบว่า

นักศึกษาที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มด้านอาชีพกับโปรแกรมข้อสนเทศทางอาชีพมีทัศนคติในการประกอบอาชีพ อิสระทางพลศึกษาไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยนักศึกษาที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มด้านอาชีพ มีทัศนคติในการประกอบอาชีพอิสระทางพลศึกษาดีขึ้นหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และนักศึกษาที่ได้รับการให้โปรแกรมข้อสนเทศทางอาชีพก็มีทัศนคติในการประกอบอาชีพอิสระทางผลศึกษาดีขึ้น หลังจากการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เช่นกัน นอกจากนี้ อำไพพรรณ์ สุกุลธนาศร (2538 : บทคัดย่อ) ก็ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาด้านอาชีพเป็นรายบุคคลที่มีต่อการตัดสินใจเลือกอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนศึกษาสงเคราะห์พนมทวน จังหวัดกาญจนบุรี ผลการวิจัยพบว่า นักเรียนมีการตัดสินใจเลือกอาชีพดีขึ้น หลังจากได้รับการให้คำปรึกษาด้านอาชีพ เป็นรายบุคคลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และนักเรียนมีการตัดสินใจเลือกอาชีพดีขึ้น หลังจากได้รับการสอนแบบปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยนักเรียนที่ได้รับการให้คำปรึกษาด้านอาชีพเป็นรายบุคคล และนักเรียนที่ได้รับการสอนแบบปกติมีการตัดสินใจเลือกอาชีพไม่แตกต่างกัน

7.4.2 **งานวิจัยต่างประเทศ**

แฮมมิลตัน (Hamilton. 1999 : 681) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาทางอาชีพสำหรับนิสิตที่ไม่สามารถตัดสินใจทางอาชีพโดยมีจุดประสงค์เพื่อต้องการที่จะศึกษาอย่างต่อเนื่องเกี่ยวกับการใช้กลุ่มตัวอย่างนิสิตที่กำลังต้องการความช่วยเหลือเกี่ยวกับปัญหาทางอาชีพ ซึ่งผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับการตัดสินใจได้ทางอาชีพ และความสัมพันธ์ระหว่างความวิตกกังวล โดยใช้การวิเคราะห์แบบแบ่งชั้นกับนิสิตจำนวน 152 คน โดยศูนย์บริการให้คำปรึกษาทางอาชีพได้ทำการประเมินโดยใช้แบบประเมินทางอาชีพ (Career Decision Scale : CDS) จากนิสิตมหาวิทยาลัยขนาดใหญ่จำนวนสองมหาวิทยาลัย และใช้เครื่องมือประเมินเกี่ยวกับความวิตกกังวลและสภาวะของการควบคุมเพื่ออธิบายถึงสิ่งที่แสดงออกมาภายนอกกลุ่ม แนวทางการแก้ไขได้แสดงเน้นค่าเฉลี่ยของคะแนนแบบประเมิน CDS และคะแนนแบบประเมินความวิตกกังวลกับสภาวะของการควบคุมพบว่า สอดคล้องกับงานวิจัยที่ผ่านมา โดยเฉพาะการใช้เครื่องมือประเมินแบบเดียวกัน แต่แตกต่างกันในกลุ่มตัวอย่าง

ไรแอน (Ryan. 1999 : 98) ศึกษาเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาทางอาชีพและการบรรลุเป้าหมายการเลือกอาชีพ โดยการสังเคราะห์รูปแบบการให้คำปรึกษาทางอาชีพ ผลการวิจัยพบว่า การให้คำปรึกษาทางอาชีพให้ผลที่สัมพันธ์และเพิ่มความกลมกลืนด้านคุณลักษณะวุฒิภาวะ ความเชื่อมั่นในความสามารถแห่งตนในการตัดสินใจทางอาชีพ และการบรรลุเป้าหมายการเลือกอาชีพ โดยมีข้อเสนอแนะเพิ่มเติมว่า บทสนทนาของผู้ให้คำปรึกษาทางอาชีพ สมุดงาน

ด้านอาชีพ การให้ข้อมูลเกี่ยวกับโลกของงาน และประสบการณ์ตัวอย่าง การส่งเสริมสนับสนุนเพิ่มสิ่งแวดล้อมในการให้คำปรึกษาอาชีพทั้งหมดมีส่วนเกี่ยวข้องที่จะทำให้ขนาดอิทธิพลด้านวุฒิภาวะทางอาชีพเพิ่มขึ้น

สเทนเฮ้าส์ (Stenhouse. 1999 : 2880) ได้ศึกษาเชิงพรรณาเพื่อประเมินความพึงพอใจของนิสิตผู้ใหญ่ระดับมหาวิทยาลัยที่มีต่อประโยชน์ของการให้คำปรึกษาทางอาชีพในฝ่ายแนะแนวของคณะศิลปศาสตร์ ผลการวิจัยพบว่า มากกว่าครึ่งหนึ่งของนิสิตมหาวิทยาลัยมีอายุมากกว่า 25 ปี 90 เปอร์เซ็นต์ของนิสิตผู้ใหญ่กลับเข้ามาที่มหาวิทยาลัยเพื่อที่จะได้อาชีพที่ดีกว่า อย่างไรก็ตาม การให้คำปรึกษาทางอาชีพยังคงเน้นที่นิสิตที่มีอายุน้อยกว่าคือประมาณ 18 ถึง 21 ปี ซึ่งจะเป็นบุคคลที่กำลังเริ่มเข้าสู่แรงงานที่จะได้ค่าจ้างหรือมีรายได้ต่ำกว่าครึ่งหนึ่งของรายได้เฉลี่ยของนิสิตผู้ใหญ่ โดยศึกษาตามแนวทฤษฎีระดับขั้นความต้องการของมาสโลที่มีต่อการเปลี่ยนงานของนิสิตผู้ใหญ่

วัตคินส์ (Watkins. 1999 : 2086) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาทางอาชีพที่มีต่อการตระหนักรู้และการตัดสินใจทางอาชีพของวัยรุ่นโดยมีจุดประสงค์เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการให้คำปรึกษาทางอาชีพโดยนักจิตวิทยาให้คำปรึกษาในโรงเรียนกับการสอนแบบบูรณาการในชั้นเรียน ตัวแปรที่ศึกษาในครั้งนี้คือ การตระหนักรู้ในความรู้ทางอาชีพ เพศ ระดับความสนใจในอาชีพ และ การเลือกอาชีพของนักเรียนเกรด 5 ผลการวิจัยพบว่า มีความแตกต่างกันระหว่างสองวิธีการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แบบแผนการวิจัยคือการทดลองแบ่งออกเป็นสองกลุ่ม คือ กลุ่ม A จำนวน 25 คน และกลุ่ม B จำนวน 25 คน กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนที่เรียนวิชาการอ่านประจำปีการศึกษา 1998 และ 1999

สมิท (Smith. 2000 : 5334) ได้ศึกษาโปรแกรมบัณฑิตศึกษาในการให้การศึกษาและการให้คำปรึกษาผู้ใหญ่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานภาพปัจจุบันของการให้คำปรึกษาทางอาชีพในโครงการบัณฑิตศึกษาในการศึกษาผู้ใหญ่ และการรับรู้ของผู้อำนวยการและอาจารย์ประจำที่มีต่อการให้คำปรึกษาทางอาชีพสำหรับผู้ใหญ่ เพราะเป็นการศึกษาวิชาบังคับของหลักสูตรโครงการบัณฑิตศึกษา ผลการวิจัยพบว่า การให้คำปรึกษาทางอาชีพสำหรับผู้ใหญ่ไม่จัดรวมไว้ในโครงการบัณฑิตศึกษา ความสัมพันธ์มีนัยสำคัญทางสถิติพบว่าระหว่างความเห็นของผู้อำนวยการหรือประธานหลักสูตรเห็นว่าสิ่งที่สำคัญคือ การให้คำปรึกษาทางอาชีพสำหรับผู้ใหญ่ควรรวมไว้ในวิชาเลือกเพื่อเป็นทางเลือกแก่นิสิต และเป็นเนื้อหาเฉพาะทางสำหรับบุคคลที่ต้องการฝึกหัดเกี่ยวกับการให้การศึกษาผู้ใหญ่ และควรมีการฝึกอบรมเตรียมบุคลากรในด้านการให้คำปรึกษาทางอาชีพสำหรับผู้ใหญ่

ซันเดอร์เมีย (Sundermeier. 2000 : 4037) ได้ศึกษาการตอบสนองของบุคคลที่ชอบแสดงออกกับบุคคลที่เก็บตัวที่มีต่อวิธีการให้คำปรึกษาทางอาชีพแบบพบหน้ากัน กับวิธีการให้คำปรึกษาโดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ วัตถุประสงค์การวิจัยครั้งนี้เพื่อ 1) ค้นหาวิธีการให้คำปรึกษาทางอาชีพที่เหมาะสมกับลักษณะของบุคคล 2) เพื่อศึกษาประโยชน์ของการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการแนะแนว เพื่อให้เหมาะสมกับลักษณะผู้รับคำปรึกษา ผลการวิจัยพบว่า มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระหว่างนิสิตที่ชอบแสดงออกกับนิสิตที่ชอบเก็บตัวเกี่ยวกับระดับของความวิตกกังวล และไม่มีนัยสำคัญทางสถิติทางความแตกต่างระหว่างสองกลุ่มเกี่ยวกับความแน่นอนทางอาชีพ หรือความพึงพอใจของผู้รับคำปรึกษา โดยหลังจากที่ทั้งสองกลุ่มได้รับการให้คำปรึกษาทั้งสองแบบไปแล้ว นอกจากนี้ยังเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพต่ออีก โดยใช้การสัมภาษณ์พบว่า มีความแตกต่างด้านการตอบสนองของนิสิตที่เก็บตัวและนิสิตที่ชอบแสดงออกเมื่อได้รับการให้คำปรึกษาทั้งสองวิธี

แอนเดอร์ซัน (Anderson. 2002 : 2105) ได้ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาทางอาชีพและความสามารถในกระบวนการช่วยเหลือ ผลการวิจัยพบว่าการให้คำปรึกษาทางอาชีพเป็นยุทธวิธีที่มีประสิทธิภาพในการให้ความช่วยเหลือหรือแก่ผู้รับคำปรึกษา ซึ่งการศึกษาครั้งนี้ได้มีการทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาทางอาชีพ เพื่อที่จะได้ตัวแปรที่จะเป็นตัวเกณฑ์ในการประเมินผลการให้คำปรึกษา และจากการวิจัยครั้งนี้ได้รับการสนับสนุนจากศูนย์บริการให้คำปรึกษานิสิต โดยมีผู้เข้าร่วมวิจัยเป็นนิสิตระดับปริญญาตรีจำนวน 150 คน ที่ได้รับการให้คำปรึกษาทางอาชีพ โดยศึกษาจากตัวแปร เพศ ชาติพรรณ สีผิว วันเริ่มต้นเป็นนิสิต สถานภาพการเข้าชั้นเรียน คะแนน ACT และคะแนนในระดับมัธยมปลาย การวิเคราะห์ไคสแคว เกี่ยวพันกับผู้รับคำปรึกษาทางอาชีพในมหาวิทยาลัยมีนัยสำคัญมากกว่ากลุ่มควบคุม การวิเคราะห์การกระจายสำหรับกลุ่มควบคุมสัมพันธ์กับตัวแปร GPA โดยมีนัยสำคัญเพียงแค่เป็นตัวบ่งชี้และความสามารถในการจำได้ การวิเคราะห์การกระจายสำหรับผู้รับคำปรึกษากลุ่มแสดงให้เห็นตัวแปรคะแนนในระดับมัธยมปลายมีนัยสำคัญเป็นตัวบ่งชี้สำหรับการจำได้ มีนัยสำคัญของการทดสอบหลังการทดลองเกี่ยวกับผลของการให้คำปรึกษาสัมพันธ์กับตัวแปรที่ก้าวหน้าไปสู่เป้าหมาย และตัวแปรความก้าวหน้า

แกร็ก (Gragg. 2003 : 3543) ได้ศึกษาสตรี ความรุนแรงในบ้าน และการให้คำปรึกษาทางอาชีพ : การทดสอบประสิทธิภาพของโปรแกรมการช่วยเหลือทางอาชีพสองโปรแกรม มีจุดประสงค์เพื่อพิจารณาและทดสอบประสิทธิภาพของโปรแกรมการช่วยเหลือทางอาชีพสองโปรแกรม เพื่อช่วยเหลือสตรีให้สามารถดำเนินชีวิตอยู่ได้กับความรุนแรงในบ้าน

โปรแกรมทั้งสองโปรแกรมนั้นยึดตามทฤษฎีทางอาชีพเกี่ยวกับความคิดด้านสังคม (Social Cognitive Career Theory : SCCT) ประกอบด้วย 5 องค์ประกอบคือ การเขียน ข้อมูลการทำงาน การตีความส่วนบุคคล และผลย้อนกลับ การใส่ใจสนับสนุน และตัวแบบอย่าง ผลการวิจัยพบว่า ทั้งสองโปรแกรมให้ผลลัพธ์ที่ทำให้เกิดความเชื่อมั่นแห่งตนในการค้นหาอาชีพ และสามัญสำนึกอย่างมีวิจารณญาณเพิ่มขึ้นหลังจากการช่วยเหลือเปรียบเทียบกับกลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญ และยังพบอีกว่าโปรแกรมช่วยเหลือมาตรฐานที่เพิ่มส่วนอื่นเข้าไปมีผลให้เพิ่มความเชื่อมั่นแห่งตนในการค้นหาอาชีพ สามัญสำนึกอย่างมีวิจารณญาณ และการรับรู้อุปสรรคทางอาชีพสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญมากกว่าโปรแกรมการช่วยเหลือมาตรฐานธรรมดา จากการติดตามผลพบว่าผลที่ออกมาที่พบว่ายังคงอยู่คือความคาดหวังผลทางอาชีพ สามัญสำนึกอย่างมีวิจารณญาณ การรับรู้อุปสรรคทางอาชีพ การรับรู้การสนับสนุนทางอาชีพในกลุ่มที่ใช้โปรแกรมการช่วยเหลือแบบมาตรฐานธรรมดาจะมีสามัญสำนึกอย่างมีวิจารณญาณและการรับรู้ลดน้อยลง

สรุปจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการให้คำปรึกษาทั้งในและต่างประเทศ พบว่า การให้คำปรึกษาเป็นกระบวนการช่วยเหลือผู้รับคำปรึกษาที่มีประสิทธิภาพในการพัฒนาให้ผู้รับคำปรึกษาสามารถตัดสินใจ เข้าใจ และเลือกอาชีพให้เหมาะสมกับตนเองได้อย่างเหมาะสมที่สุด ซึ่งสามารถให้การช่วยเหลือได้ทั้งเป็นกลุ่มและรายบุคคล และนอกจากนี้การให้คำปรึกษายังจำเป็นต้องใช้เครื่องมือได้แก่ แบบประเมินทางจิตวิทยาต่างๆ ที่มีคุณภาพในการช่วยให้ผู้ให้คำปรึกษาสามารถมองเห็นคุณลักษณะของผู้รับคำปรึกษา เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผนการให้คำปรึกษาและกลวิธีการให้คำปรึกษา เพื่อพัฒนาผู้รับคำปรึกษาให้เกิดศักยภาพในการพึ่งพาตนเองและเกิดความรับผิดชอบต่อตนเองที่จะทำให้บุคคลเหล่านั้นประสบกับความสำเร็จในชีวิตและการประกอบอาชีพต่อไป

7.5 การให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

7.5.1 ความหมายของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

ชูชัย สมิทธิไกร (2527 : 1 – 2) กล่าวว่าการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม หมายถึง กระบวนการช่วยเหลือแก่ผู้รับคำปรึกษา โดยผู้ให้คำปรึกษาซึ่งมีฐานะเป็นผู้นำกลุ่ม ที่มีสมาชิกตั้งแต่สองคนขึ้นไป ความสัมพันธ์ภายในกลุ่มจะก่อให้เกิดบรรยากาศที่จะช่วยให้สมาชิกได้พูดถึงตนเองและสิ่งที่ทำให้เขารู้สึกกังวลใจในสิ่งที่เขาพูดมิใช่ปัญหาของ "กลุ่ม" แต่เป็นปัญหาของ "เขา" เอง สมาชิกคนอื่นๆ ในกลุ่มจะมีบทบาทช่วยเหลือให้กำลังใจและการสนับสนุนแก่เขาในการจัดการกับปัญหาเหล่านั้น และบทบาทของผู้นำกลุ่มหรือผู้ให้คำปรึกษา คือ เอื้ออำนวยให้กระบวนการของกลุ่มดำเนินไปอย่างราบรื่น โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้สมาชิกรู้จัก เข้าใจและยอมรับตนเองอย่างแท้จริง ซึ่งจะทำให้สามารถเลือกทางออก แก้ไขปัญหาความขัดแย้งภายในจิตใจของตนได้ โดยมี

ผลให้เกิดความเจริญงอกงามทางจิตใจ ความคิดและพฤติกรรมที่ปรารถนา นอกจากนี้ มธุรส สว่างบำรุง (2544 : 11 – 12) ได้อ้างถึงความหมายของการให้คำปรึกษากลุ่มว่า คือ การให้บริการปรึกษาแก่ผู้รับบริการตั้งแต่สองคนขึ้นไป โดยทั่วไปควรมีสมาชิกประมาณ 6 – 12 คน โดยสมาชิกแต่ละคนจะมีปฏิสัมพันธ์เชิงจิตวิทยากับผู้ให้คำปรึกษาและสมาชิกคนอื่น ๆ ซึ่งแต่ละคนจะมีบทบาททั้งเป็นผู้ให้ และผู้รับคำปรึกษาซึ่งกันและกัน โดยเน้นที่การป้องกันปัญหา และการพัฒนาตนเองให้มีศักยภาพเต็มขีดความสามารถมากกว่าการบำบัดแก้ไข และยังเน้นที่การเปลี่ยนแปลงโดยการเปิดเผยความรู้สึกต่อประสบการณ์มากกว่าการชี้แนะสั่งสอน

ดินค์เมเยอร์ (Dinkmeyer. 1968 : 36) กล่าวถึงการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม หมายถึง กระบวนการปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ซึ่งแต่ละคนในกลุ่มจะมีโอกาสช่วยเหลือซึ่งกันและกันร่วมกับผู้ให้คำปรึกษาในการสำรวจปัญหา ความรู้สึก ทัศนคติและค่านิยม ในการที่จะพยายามขยายทัศนคติและการรับรู้ให้เกิดความเข้าใจที่สามารถจัดการกับปัญหาต่าง ๆ ได้ดีขึ้น

โอลเซน (Ohlsen. 1970 : 31) อธิบายถึงความหมายของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม คือ การช่วยเหลือสมาชิก บุคคลทั่วไปให้กลับมาคิดทบทวนเกี่ยวกับปัญหาและแนวทางแก้ไขก่อนที่จะเป็นปัญหาไปเสียก่อน โดยช่วยให้สมาชิกในกลุ่มได้เรียนรู้ที่จะคิดและสัมผัสประสบการณ์ในการให้คำปรึกษากลุ่ม เพื่อนำไปพัฒนาตนเองในชีวิตประจำวันหรือการปฏิบัติหน้าที่การงานประจำวัน ก่อนหน้านี้ วอร์เตอร์ (Warter. 1960 : 170) ก็ได้เคยกล่าวถึงการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มมาแล้วว่า การให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม หมายถึง วิธีการกลุ่มที่ออกแบบ เพื่อช่วยเหลือบุคคลที่ประกอบด้วยเรื่องราวที่มีอุปสรรคต่างๆ ในการดำเนินชีวิตประจำวัน หรือการปฏิบัติงานให้บุคคลเหล่านั้นได้วางแผน หรือมีกระบวนการแก้ไขปัญหาตลอดหาแนวทางในการป้องกันแก้ไข ซึ่งสามารถจะเปลี่ยนแปลงตนเองเกี่ยวกับบุคลิกภาพและพฤติกรรมต่าง ๆ ได้ โดยจะได้รับการช่วยเหลือสนับสนุนซึ่งกันและกันกับบุคคลในกลุ่ม ต่อมาในปี 1988 โอลเซน ฮอร์เน่ และลอว์ (Ohlsen. Horne and Lawe. 1988 : 1) ก็สรุปถึงความหมายของการให้คำปรึกษากลุ่มว่าเป็นกระบวนการช่วยเหลือเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้รับคำปรึกษาแต่ละคน สามารถกำหนดเป้าหมายของการพัฒนา หรือปรับปรุงแก้ไขความคิด พฤติกรรมของตนเอง ซึ่งการพัฒนาทักษะที่จำเป็นต่อการที่จะทำให้เป้าหมายนั้นบรรลุความสำเร็จ และมีโอกาสได้ฝึกปฏิบัติในบรรยากาศสิ่งแวดล้อมที่อบอุ่น และปลอดภัย ซึ่งผู้รับคำปรึกษาจะได้รับการชี้ประเด็นและการให้ข้อมูลย้อนกลับจากสมาชิกในกลุ่มด้วยความจริงใจและปลอดภัยชัดเจน ซึ่งจะทำให้สามารถตัดสินใจหาแนวทางแก้ไขใหม่ ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

7.5.2 แนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

ดินค์เมเยอร์(Dinkmeyer. 1968 : 36) กล่าวไว้ดังนี้

1. พฤติกรรมทุกพฤติกรรมมีความหมายทางสังคมมนุษย์ โดยพื้นฐานมนุษย์เป็นสิ่งมีชีวิตที่อาศัยอยู่ร่วมกันเป็นสังคมและการที่จะเข้าใจพฤติกรรมได้นั้นต้องอาศัยบทบาททางสังคม เพื่อบุคคลอยู่ในกลุ่มก็จะทำให้การทำหน้าที่การปฏิสัมพันธ์ต่าง ๆ ทำได้อย่างเต็มที่ซึ่งแต่ละบุคคลก็จะต้องพึ่งพิงกลุ่มในการพัฒนาตนเองต่อไป ซึ่งพฤติกรรมต่าง ๆ เป็นผลพวงจากสังคมนั้นเอง

2. มนุษย์มีความต้องการในการมีส่วนร่วมและดำรงอยู่ และการอยู่รอด (Belonging is a basic need)

3. พฤติกรรมเกิดจากการมองภาพแบบองค์รวมโดยมองทั้งหน่วย และเป็นแบบแผนไม่มุ่งไปที่ส่วนใดส่วนหนึ่งเท่านั้น (Behavior is best understood on a holistic basis in terms of its unity and pattern)

4. การเข้าใจบุคคลจำเป็นต้องมองในปรากฏการณ์เฉพาะบุคคลว่าบุคคลเหล่านั้นได้รับการเรียนรู้จากสังคมหรือบุคคลอื่นอย่างไร เหตุใดเขาจึงเข้าใจหรือตีความหมายอย่างนั้น (The individual must be understood in terms of his phenomenological field)

5. บุคคลแต่ละคนมีพลังอย่างสร้างสรรค์ในการตีความหมายเข้าข้างตัวเอง (Each individual has the creative power to make biased interpretations)

6. มนุษย์มีแรงจูงใจที่จะต่อสู้เพื่อทะยานไปสู่เป้าหมาย

7. พฤติกรรมมีวัตถุประสงค์และเป้าหมาย

8. สิ่งสำคัญ คือ จะต้องเข้าใจถึงการใช้จิตวิทยา

9. ความสนใจทางสังคมเป็นแนวคิดสำคัญในการเข้าใจพฤติกรรม

สรุป คือ มนุษย์เป็นสิ่งมีชีวิตที่อาศัยอยู่เป็นสังคมซึ่งจะมุ่งไปสู่เป้าหมายทางสังคม ซึ่งในกระบวนการปฏิสัมพันธ์ภายในกลุ่มมีวิธีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม จะช่วยให้ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตสมาชิกในกลุ่มว่าวางตำแหน่งของตนเองในกลุ่มอย่างไร สามารถที่จะระบุวิธีการในการเข้าใจตนเองและบุคคลอื่นอย่างไร

7.5.3 หลักการของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม (คมเพชร ฉัตรศุภกุล. 2546 : 109 – 116)

7.5.3.1 การจัดกลุ่มเพื่อรับคำปรึกษา

ในการดำเนินการจัดกลุ่มเพื่อเข้ารับคำปรึกษานั้น ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องมีความเข้าใจที่จะเลือกสมาชิกในกลุ่มให้เหมาะสม เพราะจะเป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะทำให้การปรึกษาได้รับความสำเร็จในกลุ่มให้เหมาะสม แนวทางในการจัดกลุ่มมีดังต่อไปนี้

1. สมาชิกที่จะมารับคำปรึกษาจากกลุ่มเป็นผู้มีปัญหาคล้ายคลึงกัน เพื่อจะทำให้แต่ละคนมีปัญหาแนวเดียวกันได้พูดและอภิปรายในประเด็นเดียวกัน และโดยธรรมชาติแล้วคน ที่มีปัญหาเดียวกันมักจะพูดกันอย่างเข้าใจ ตลอดจนสามารถเสนอแนะวิธีการแก้ไขปัญหาของตนเองซึ่งอาจจะเป็นประโยชน์ต่อผู้อื่นได้

2. สมาชิกที่จะมารับคำปรึกษาแบบกลุ่มควรจะเป็นผู้ที่มีความเต็มใจที่จะช่วยเหลือในการแก้ไขปัญหา ถ้าเป็นไปได้ก็อาจจะต้องใช้วิธีการให้นักเรียนอาสาสมัคร (Volunteers) โดยที่ไม่มีการบังคับเลยว่าจะต้องเข้ากลุ่มเพื่อแก้ไขปัญหา ในบางครั้งบุคคลที่มองโลกในแง่ร้าย เมื่อเริ่มต้นเข้ากลุ่มอาจจะมีปัญหา แต่ถ้ากลุ่มดำเนินไปด้วยดีก็จะทำให้เขาเปลี่ยนทัศนคติไปได้ และจะเริ่มร่วมมือกับกลุ่มเป็นอย่างดี

3. การจัดกลุ่มจะต้องให้มีสมาชิกที่มีลักษณะแตกต่างกันบ้างซึ่งเป็นไปตามธรรมชาติของกลุ่ม เช่น มีทั้งเพศชาย เพศหญิง มีบุคคลที่เงียบและพูดเก่ง มีทั้งคนใจร้อนและคนที่สุขุม มีทั้งเด็กที่ฐานะดีและเด็กที่ยากจน โดยให้มีคละกันไปในกลุ่ม เหตุผลก็คือ การที่สมาชิกแต่ละคนมีความแตกต่างกัน จะมีความเห็นหลาย ๆ อย่าง ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนความคิดกันได้ ช่วยกันแก้ไขปัญหาได้หลายลักษณะ แต่อย่างไรก็ดีอาจจะมีข้อยกเว้นได้ในบางกรณี เช่น ถ้าจำเป็นจะต้องให้คำปรึกษาเฉพาะสมาชิกเพศชาย เพราะเป็นเรื่องเฉพาะเพศชาย ก็สามารถจัดกลุ่มเพื่อการนี้โดยตรงได้ แต่อย่างไรก็ตามไม่ควรให้สมาชิกมีความแตกต่างกันมากจนเกินไปจะทำให้เกิดปัญหาได้ และควรจะให้มีความสมดุลระหว่างสมาชิกแต่ละประเภทด้วย

4. การเลือกสมาชิกเข้ากลุ่มนั้นจะต้องพิจารณาว่า บุคคลแต่ละคนมีความต้องการรับคำปรึกษาอย่างแท้จริงหรือไม่ และเขาจะให้ประโยชน์อะไรกับกลุ่มได้บ้าง เพราะกลุ่มประเภทนี้เป็นกลุ่มที่จะต้องมีการช่วยเหลือกัน แก้ไขปัญหาบางอย่าง ถ้าสมาชิกไม่มีความปรารถนาจะเข้ารับคำปรึกษา หรือไม่มีความจำเป็นแล้ว เขาจะไม่ได้รับประโยชน์อะไรจากกลุ่ม และจำทำให้เขาเสียเวลาโดยไม่จำเป็น นอกจากนี้แล้วก็ยังจะทำให้เขาเบื่อหน่ายและไม่ได้รับประโยชน์อะไรกับกลุ่มเลย

7.5.3.2 ขนาดของกลุ่ม

เนื่องจากการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม (Group counseling) มีความแตกต่าง จากการแนะแนวกลุ่ม (Group guidance) ดังนั้น ขนาดของกลุ่มจึงมีความแตกต่างกัน การแนะแนวกลุ่มไม่เกี่ยวข้องกับปัญหาลึกซึ้งของนักเรียน กล่าวคือเพียงจะเสนอข้อมูลบางประการและมีการอภิปรายกันบ้างเล็กน้อย ดังนั้น จำนวนสมาชิกจึงอาจจะมีมากได้ แต่สำหรับการให้

คำปรึกษาแบบกลุ่มจะเกี่ยวข้องกับปัญหาที่มีความลึกซึ้งกว่าการแนะแนวกลุ่ม ดังนั้นจึงไม่ควรมีจำนวนมากนักเพราะจะทำให้สมาชิกไม่ได้รับประโยชน์ทั่วถึงกันทุกคน

จำนวนสมาชิกของกลุ่มที่จะเหมาะสมนั้นมีความคิดเห็นของบุคคลแตกต่างกันไป แต่อย่างไรก็ตามไม่มีการวิจัยที่แสดงให้เห็นว่าจำนวนสูงสุดควรจะเป็นกี่คน จากรายงานการศึกษาโดยทั่วไปพบว่า จำนวนของสมาชิกจะอยู่ระหว่าง 6 – 15 คน ถึงแม้ว่าบางคนอาจจะคิดว่าจำนวนที่ดีที่สุดคือ 6 บางคนคิดว่า 8 คน แต่อย่างไรก็ตามไม่มีใครกำหนดจำนวนเกิน 15 คน ถ้าหากจะมีใครก็ตามที่กำหนดจำนวนสมาชิกในกลุ่มเกิน 20 คนขึ้นไป กลุ่มประเภทนี้จะเป็นกลุ่มทำงานอย่างอื่นได้สำเร็จ แต่มิได้หมายความว่าจะทำการให้คำปรึกษาได้ดี

ได้มีการอภิปรายถึงเรื่องจำนวนสมาชิกในกลุ่มที่น่าสนใจอีกประการหนึ่ง คือ ถ้าหากจำนวนสมาชิกน้อยกว่า 6 คน จะทำให้กลุ่มดีหรือไม่ดี สำหรับกลุ่มในลักษณะนี้จะมีปัญหาคือ ความคิดจากกลุ่มที่สมาชิกจะได้รับนั้นแคบไป แหล่งที่จะให้ประโยชน์ในกลุ่มก็มีน้อย ความเครียดในกลุ่มจะมีมากเนื่องจากความกดดันนอกกลุ่ม ตลอดจนไม่สามารถจะตกลงอะไรกันได้ ในบางครั้งเมื่อมีสมาชิกขาดไปเพียงคนเดียว ก็จะทำให้กลุ่มเล็กเกินไปทำอะไรได้ลำบากมาก

7.5.3.3 **การพัฒนาความสนใจของนักเรียน**

ผู้ให้คำปรึกษาในโรงเรียนอาจจะมีความรู้สึกสงสัยว่า จะทำอย่างไรจึงจะช่วยให้นักเรียนมีความสนใจและแสวงหาการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มปัญหานี้ขึ้นอยู่ว่าโรงเรียนได้เคยจัดทำบ้างหรือยัง ถ้าไม่เคยจัดโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเลย อาจจะเป็นภาระหนักใจของผู้ให้คำปรึกษา เช่น อาจจะมีการประชาสัมพันธ์ให้นักเรียนเข้าใจถึงโครงการการให้ความช่วยเหลือนักเรียน เพื่อให้เขามารับบริการด้วยตนเอง แต่บางครั้งอาจจะต้องอาศัยคณะครูให้คัดเลือกนักเรียนที่มีปัญหามาพบผู้ให้คำปรึกษาเสร็จแล้วผู้ให้คำปรึกษาต้องเป็นผู้รับผิดชอบต่อการจัดกลุ่มด้วยตนเอง เพื่อทำการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

เมื่อเริ่มการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแล้ว ผู้ให้คำปรึกษาอาจจะพบว่านักเรียนมีความสนใจในกิจกรรมนี้ แต่นั่นหมายความว่าผู้ให้คำปรึกษาอาจจะพบว่ามีจำนวนนักเรียนมาขอรับคำปรึกษาเพิ่มขึ้นจากจำนวนเดิมอีกมากมาย

วิธีการที่จะพัฒนาความสนใจในเรื่องการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มอย่างง่ายๆ เช่น การให้ความช่วยเหลือนักเรียนในด้านบุคลิกภาพ การให้คำปรึกษาเพื่อแก้ไขปัญหาทางด้านการพูด ความอาย การขาดความมั่นใจในตนเอง การปรับตัวในครอบครัว การปรับตัวกับเพื่อน เป็นต้น การให้ความช่วยเหลือในเรื่องเหล่านี้จะทำให้นักเรียนเข้ามาใกล้ชิดกับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มมากขึ้น และจะนำไปสู่การแก้ปัญหาทางอารมณ์ ที่ลึกซึ้งต่อไป

7.5.3.4 การแนะนำเรื่องการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

ในบางครั้งนักเรียนอาจจะมีความสงสัยว่า ตนเองจะต้องทำอะไรบ้าง หรือเมื่อครูส่งตัวมาพบผู้ให้คำปรึกษา เขาเองมีความบกพร่องอย่างไร และการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มจะช่วยเขาได้อย่างไร วิธีการที่ดีที่สุดที่จะแนะนำเรื่องการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มก็คือการอธิบายให้นักเรียนฟัง และในขณะเดียวกันก็มีการตอบคำถามของนักเรียนเกี่ยวกับความคาดหวังของเขาจากการให้คำปรึกษา และกลุ่มมีความคาดหวังหรืออะไรจากตัวเขาด้วย หน้าที่อันนี้ถือว่าผู้ให้คำปรึกษาจะต้องเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบ โดยตรง เพราะเป็นการบริการทางวิชาชีพชั้นสูง และโดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำวิธีการใหม่ ๆ เช่น การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มมาใช้นั้นยังจำเป็นที่จะต้องอธิบายมาก นอกจากอธิบายให้นักเรียนฟังแล้ว ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องอธิบายให้ผู้บริหารตลอดจนคณะครูในโรงเรียนให้เข้าใจวิธีการนี้ด้วย ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ถูกต้องซึ่งจะทำให้มีการร่วมมือที่ดีขึ้น

7.5.3.5 พลังในการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องรู้ เข้าใจ และยอมรับที่จะนำเอาพลังต่าง ๆ มาใช้ในการดำเนินการให้คำปรึกษาให้สมบูรณ์ ในขณะเดียวกันก็จะต้องช่วยให้ผู้มีปัญหาซึ่งเป็นสมาชิกในกลุ่มสามารถจะใช้พลังงานเหล่านี้ด้วย ซึ่งมีดังต่อไปนี้

1. **ข้อผูกพัน** (Commitment) บุคคลที่จะได้รับประโยชน์จากการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มจะต้องรับรู้และยอมรับว่ามีความต้องการที่จะรับคำปรึกษาและจะพูดถึงปัญหาทั้งหลายของตนเอง จะแก้ไข และเปลี่ยนพฤติกรรมเพื่อรับคำปรึกษาจากกลุ่มแล้ว

2. **ความรับผิดชอบ** (Responsibility) สมาชิกที่มีปัญหาทั้งหลายจะต้องพยายามเพิ่มความรับผิดชอบสำหรับตนเองและเพื่อแก้ไขปัญหาในกลุ่มนอกจากนี้จะต้องเพิ่มโอกาสให้เกิดความเจริญงอกงามภายในกลุ่มที่รับคำปรึกษา

3. **การยอมรับ** (Acceptance) การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มจะได้ผลดีก็ต่อเมื่อสมาชิกให้การยอมรับกันเอง ซึ่งจะเป็นผลให้แต่ละบุคคลเกิดเคารพนับถือตนเอง และมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของเขาด้วย

4. **ความดึงดูดใจ** (Attractiveness) ถ้าหากกลุ่มเป็นที่ดึงดูดใจของสมาชิกในกลุ่มมากเท่าใด ก็ยิ่งทำให้การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มมีอิทธิพลต่อสมาชิกในกลุ่มเพิ่มขึ้น

5. **ความรู้สึกเป็นเจ้าของ** (Belonging) สมาชิกทั้งประเภทที่จะต้องมีการเปลี่ยนแปลงตนเอง และบุคคลที่จะต้องมีอิทธิพลในกลุ่มเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงนั้นจะต้องมีความรู้สึกที่รุนแรงต่อความรู้สึกเป็นเจ้าของกลุ่มซึ่งทำให้เป็นผลดีต่อการช่วยเหลือกลุ่ม

6. **ความปลอดภัย** (Security) เมื่อสมาชิกก็มีความรู้สึกปลอดภัยอย่างมีเหตุผลในขณะที่อยู่ในกลุ่ม เขาจะมีความเป็นตัวของตัวเอง มีการอภิปรายมีความรู้สึกปลอดภัยอย่างมีเหตุผลในขณะที่อยู่ในกลุ่มเขาจะมีความเป็นตัวของตัวเองมีการอภิปรายปัญหาที่เกิดขึ้นกับตัวของเขา มีการยอมรับความคิดของบุคคลอื่นที่แสดงต่อ ตัวเขา และสามารถแสดงความรู้สึกของตนเองต่อบุคคลอื่น ซึ่งนับได้ว่าเป็นประโยชน์ต่อการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเป็นอย่างมาก

7. **ความเครียด** (Tension) ความเจริญงอกงามของสมาชิกในกลุ่มในขณะที่รับคำปรึกษาแบบกลุ่มนั้น สมาชิกมักจะมีความเครียดอยู่บ้าง การมีความเครียดและความไม่พึงพอใจที่อยู่ในระดับพอเหมาะ จะเป็นแรงจูงใจที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม แต่ถ้าความเครียดมากเกินไปจะทำให้บุคคลไม่ได้ใช้ความสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงสิ่งต่างๆ ได้อย่างสำเร็จ

8. **ปทัสถานของกลุ่ม** (Group norms) เมื่อผู้ที่มีปัญหามีความเข้าใจและยอมรับเงื่อนไขที่จำเป็นสำหรับการเข้ารับคำปรึกษาในกลุ่มเขาจะไม่ละเลยต่อปทัสถานของกลุ่มเพราะสมาชิกย่อมต้องการจะได้รับความช่วยเหลือ และไม่ต้องการจะให้บุคคลอื่นมองเขาไปในแง่ของบุคคลที่แตกต่างไปจากสมาชิกอื่น ๆ ในกลุ่มที่รับคำปรึกษาด้วยกัน ดังนั้นอาจจะกล่าวได้ว่า ความสำเร็จของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ก็ขึ้นอยู่กับปทัสถานของกลุ่มด้วย

7.5.3.6 จำนวนเวลาและจำนวนครั้งในการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

ก่อนจะเริ่มต้นการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ผู้ให้คำปรึกษาเราจะต้องมีการเตรียมตัวบางอย่าง เพื่อให้การให้คำปรึกษาดำเนินไปด้วยดี ดังนั้นอาจจะต้องมีการกำหนดจำนวนเวลาที่ใช้ในการให้คำปรึกษาแต่ละครั้ง จำนวนครั้งที่ใช้ในการให้คำปรึกษา ตลอดจนความถี่ของการให้คำปรึกษา

สำหรับจำนวนครั้งที่เหมาะสมต่อการให้คำปรึกษากลุ่มนั้น ควรจะใช้ประมาณ 2 ครั้งต่อสัปดาห์ ซึ่งความเห็นส่วนใหญ่ของผู้ให้คำปรึกษาจะสนับสนุนความคิดอันนี้

ในด้านเวลาที่นำมาใช้ในการให้คำปรึกษานั้น ก็มีผู้แสดงความคิดเห็นเอาไว้หลายอย่างด้วยกัน บางคนกล่าวว่า ระยะเวลา 1 ชั่วโมงจะรู้สึกว่าน้อยไปที่จะให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม แต่ถ้าเป็นระยะเวลา 2 ชั่วโมงนั้น ก็จะใช้เวลาเกินไป สมาชิกบางคนมีความคิดเห็นว่าการพบปะของบุคคลที่อยู่ในความดูแลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม อาจจะคิดว่าควรจะมีการเข้ากลุ่มอย่างน้อยสัปดาห์ละ 2 ครั้ง ครั้งละประมาณ 1 ชั่วโมง สำหรับบุคคลอีกบุคคลหนึ่งได้กล่าวว่าพบกันครั้งละ 60 นาที ดีกว่าพบกัน 90 นาที และถือว่าเป็นการพบกัน 2 ชั่วโมง จะทำให้มีการ

เสียเวลาเกิดขึ้นโดยใช่เหตุไม่เกิดประโยชน์เท่าที่ควร ถึงแม้ว่าชั่วโมงแรกจะได้ผลดีก็ตาม แต่ต่อไปจะไม่ดีเท่าที่ควร

สำหรับบางคนเสนอความคิดว่าจำนวนเวลาที่ใช้ในแต่ละครั้งจะขึ้นอยู่กับความถี่ของการให้คำปรึกษา ถ้าหากใช้เวลา 2 ชั่วโมงต่อครั้ง เมื่อพบกัน 1 ครั้งในแต่ละสัปดาห์ แต่ถ้าพบกันครั้งละ 1 ชั่วโมง ก็จะต้องเพิ่มเป็น 2 ครั้งต่อสัปดาห์แทน และนอกจากนี้ถ้าพบกัน 3 ครั้งต่อสัปดาห์ ก็จะใช้เวลาแต่ละครั้ง 1 ชั่วโมง

ในการกำหนดจำนวนครั้งทั้งหมดของการให้คำปรึกษานั้น ขึ้นอยู่กับผู้ให้คำปรึกษา บางคนไม่กำหนดเวลาแต่จะปล่อยไปเรื่อย ๆ บางคนมีการกำหนดเอาไว้ก่อน เช่น พบกันสัปดาห์ละ 2 ครั้งในระยะเวลา 2 เดือน สำหรับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มนี้ทั้งในโรงเรียนหรือวิทยาลัย จะกำหนดเอาไว้ประมาณ 6 – 7 ครั้ง โดยถือว่าเป็นกลุ่มที่ใช้ระยะเวลาสั้น ๆ

7.5.3.7 วิธีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

ในการพบกันระหว่างสมาชิกในกลุ่มและผู้ให้คำปรึกษาในครั้งแรก ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องให้กลุ่มเป็นผู้รับผิดชอบความเป็นไปของกลุ่มโดยที่ผู้ให้คำปรึกษาควรให้ความช่วยเหลือตามสมควร ในระยะเริ่มต้นทุกคนอาจจะมีการพูดถึงปัญหาอย่างผิวเผินมาก เพราะว่าแต่ละคนยังไม่เกิดความคุ้นเคยกัน แต่ถ้าหากเวลาผ่านไปสักระยะหนึ่ง ทุกคนจะพูดถึงปัญหาที่ลึกซึ้งมากขึ้น เมื่อทุกคนมีความไว้วางใจซึ่งกันและกันเกิดขึ้น สายสัมพันธ์ (Reaport) ภายในกลุ่มย่อมจะเกิดขึ้นในกลุ่ม หลังจากนั้นแต่ละคนจะรู้สึกเป็นอิสระ มีความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน มีความรู้สึกในปัญหาที่คล้ายคลึงกันหรือเหมือน ๆ กันที่เกิดขึ้นในชีวิตของเขาทุกคน แต่ละคนจะเกิดการเทียบเคียงปัญหา (Identification) ของตนเองกับสมาชิกคนอื่น ๆ มีการเปิดเผยตนเองต่อกลุ่มมากขึ้น การแสดงออกของความรู้สึกในด้านพิเศษจะนำไปสู่ความคิดที่กระจ่างแจ้งในปัญหา และความรู้สึก ในด้านบทบาทหน้าที่ของผู้ให้คำปรึกษาคือการรับฟังด้วยการยอมรับไม่แสดงว่าเห็นด้วย หรือไม่เห็นด้วย การทำให้เกิดความมั่นใจ การวิเคราะห์และการแปลความหมายของพฤติกรรมจะมาจากกลุ่มมากกว่าผู้ให้คำปรึกษา การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มจะช่วยกล่อมเกลาทัศนคติของบุคคล ให้เข้ากับสังคม มีความรู้สึกต่อการสร้างมนุษยสัมพันธ์ แม้แต่สมาชิกที่มีความรู้สึกที่อยู่อย่างโดดเดี่ยว จะเปลี่ยนความรู้สึกใหม่ในกลุ่ม เกิดการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีความสมดุลระหว่างการพึ่งตนเองและการพึ่งผู้อื่น

ถ้าจะเปรียบเทียบวิธีการให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคล และการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มจะเห็นได้ว่ามีความคล้ายคลึงกัน กล่าวคือ เริ่มจากการที่ผู้นำมีบทบาทมากมาสู่การเน้นความสำคัญที่กลุ่มเป็นสำคัญ หรืออีกนัยหนึ่งการเริ่มต้นให้คำปรึกษา จะเริ่มจากการ

นำทาง (Directive) เน้นการแก้ไขปัญหา ผู้ให้คำปรึกษารับผิดชอบใน การประเมินปัญหาสถานการณ์ ตลอดจนเสนอแนะการแก้ไขปัญหา ซึ่งในวิธีการนี้ผู้ให้คำปรึกษามีบทบาทมากแต่สำหรับการให้คำปรึกษาแบบเน้นกลุ่มนั้น เน้นที่บูรณาการทางด้านบุคลิกภาพตลอดจนความงอกงามของบุคคลมากกว่าการแก้ไขปัญหา เน้นอารมณ์มากกว่าสติปัญญา ดังนั้นผู้ให้คำปรึกษาจึงมีหน้าที่ในการช่วยให้กลุ่มสร้างความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันโดยสมาชิกมีการยอมรับนับถือและมีเสรีภาพปราศจากความกดดัน ผู้ให้คำปรึกษาส่งเสริมให้เกิดความคิดที่กระจ่างแจ้งโดยปราศจากความกดดัน ผู้ให้คำปรึกษาส่งเสริมให้เกิดความคิดที่กระจ่างแจ้งโดยปราศจากการบังคับหลีกเลี่ยงที่จะเสนอแนะการแก้ไขปัญหา แต่ให้สมาชิกช่วยเหลือกันเอง ด้วยเหตุนี้การเลือกสมาชิกจึงควรเลือกผู้ที่มีภูมิหลังต่างกันไม่ควรเป็น เพื่อนสนิทกันมากเพราะจะทำให้มีคติบางอย่างเกิดขึ้น

7.5.4 การให้คำปรึกษากลุ่มกับการให้คำปรึกษารายบุคคล

จาคอบ มาสสัน และ ฮาร์วิล (Jacob, Masson and Harvill. 1998 : 20) กล่าวว่ามีคำถามที่มีบุคคลตั้งคำถามอยู่มากมายว่าระหว่างการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มกับการให้คำปรึกษาแบบรายบุคคล ชนิดใดดีกว่ากัน บางครั้งบางคนก็บอกว่าการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มดีกว่า หรือบางคนก็บอกว่าการให้คำปรึกษาแบบรายบุคคลดีกว่า หรือบางครั้งก็บอกว่าจริง ๆ แล้วควรจะใช้แบบผสมผสานกันทั้งแบบกลุ่มกับรายบุคคล ซึ่งประเด็นนี้มีข้อที่แตกต่างกันชัดเจนของทั้งสองแบบ คือ การจะใช้วิธีการให้คำปรึกษาแบบใดนั้นขึ้นอยู่กับบุคคล และสถานการณ์นั้นๆ ว่าเป็นอย่างไร โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มก็จะเหมาะกับสมาชิกหรือผู้รับคำปรึกษาที่มีความต้องการความคิดเห็น ข้อเสนอแนะจากผู้อื่นในกลุ่ม ซึ่งจะทำให้มีโอกาสได้สังเกตวิธีการ หรือแนวทางในการแก้ไขปัญหาจากผู้อื่น และโดยธรรมชาติของบุคคลบางคน ก็อาจจะชอบเป็นผู้ฟังมากกว่าเป็นผู้เสนอความคิด และโดยเฉพาะอย่างยิ่งบุคคลที่มีอายุที่อยู่ในช่วงวัยรุ่นแล้วนิยมที่จะฟังความคิดเห็นของเพื่อนรุ่นราวคราวเดียวกันมากกว่า ดังนั้น กลวิธีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มก็จะเป็นวิธีที่ผู้ให้คำปรึกษาจะเลือกมาใช้ช่วยเหลือสมาชิกได้อย่างเหมาะสมกว่า แต่ขณะเดียวกันก็จะมีบุคคลบางคนหรือบางกลุ่มที่มีเรื่องราว หรือประเด็นที่ไม่ต้องการเปิดเผยให้กับบุคคลอื่นได้รับทราบ ไม่พร้อมที่จะเปิดเผยตนเองต่อหน้าบุคคลอื่น กรณีนี้ก็เหมาะที่จะใช้วิธีการให้คำปรึกษาแบบรายบุคคล

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงเลือกวิธีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี เพราะวอลสกี้ ธีโอดอร์ และ ฮิวเวอร์ วิเวียน เอช. (Volsky, Theodore and Hewer, Vivian H. 1968 : 238 – 239) กล่าวถึงข้อดีของการให้คำปรึกษากลุ่ม คือ มีประโยชน์อยู่

หลายอย่างที่เกิดขึ้นในการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มแต่ไม่มีในการให้คำปรึกษาแบบรายบุคคล นั่นคือ สมาชิก จะอยู่ในสถานการณ์ของการให้คำปรึกษากับนักวิชาการเป็นเวลานาน สมาชิกมีโอกาสที่จะเรียนรู้ปัญหาของตนเองจาการสำรวจจากบุคคลอื่น สมาชิกสามารถเปรียบเทียบระดับปัญหาของตนเองกับปัญหาของคนอื่น สมาชิกจะได้รับประสบการณ์และมุมมองที่กว้างไกลเกี่ยวกับโลกทางอาชีพ หรือการเลือกอาชีพ การพัฒนาบุคลิกลักษณะของตนเองโดยดูแบบอย่างจากผู้อื่นในกลุ่ม และที่สำคัญผู้ให้คำปรึกษาสามารถเข้าใจสมาชิกได้ดีมากขึ้นจากการสังเกตการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมในกลุ่ม นอกจากนี้ แกซดา (Gazda. 1989 : 10 – 11) ยังอธิบายว่าการให้คำปรึกษากลุ่มจะมีเป้าหมาย เพื่อให้เกิดประสบการณ์อย่างต่อเนื่องหรือให้เกิดการแก้ไขปัญหาในปัจจุบัน ซึ่งการให้ข้อมูลข่าวสารอย่างเดียวนั้นไม่เพียงพอต่อการแก้ปัญหา ซึ่งการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มเหมาะสำหรับคนทุกคน ซึ่งจะทำให้ทุกคนเกิดการเรียนรู้ และมีทักษะทางสังคม ทักษะชีวิตที่จำเป็นอาศัยรูปแบบการปฏิสัมพันธ์ภายในกลุ่ม เป้าหมายที่สำคัญของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มก็เพื่อจะพัฒนาความคิด พฤติกรรม โดยมุ่งไปที่ประเด็นปัญหาและจำนวนสมาชิกภายในกลุ่ม ก็ขึ้นอยู่กับการพัฒนาความสอดประสานกลมกลืนภายในกลุ่มอย่างแข็งแรง และการแลกเปลี่ยนความสนใจของแต่ละบุคคลก็จำเป็นต้องใช้สมาชิกจำนวนไม่มาก โดยอาจจะเป็น 3 – 4 คน ในกลุ่มวัยเด็ก หรือ 8 – 12 คน สำหรับในกลุ่มวัยรุ่นหรือผู้ใหญ่

7.5.5 วัตถุประสงค์ของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

ตามหลักโดยทั่วไปแล้วสมาชิกที่เข้ากลุ่มต่างมีวัตถุประสงค์ของการให้คำปรึกษาดังต่อไปนี้ (มธุรส สว่างบำรุง. 2544 : 14 – 15 ; อ้างอิงจาก Corey. 1995 : 7 – 8)

1. สมาชิกเรียนรู้ที่จะไว้วางใจตนเองและบุคคลอื่น
2. บรรลุความรู้ในตนเองและพัฒนาความรู้สึกเป็นอัตลักษณ์ของตน
3. จดจำความต้องการของเพื่อนสมาชิก ปัญหาที่เกิดขึ้นและพัฒนาความรู้สึกที่เป็นสากล
4. ให้การยอมรับตนเองเพิ่มมากขึ้น ความมั่นใจในตนเอง การนับถือตนเองเพื่อที่จะบรรลุมุมมองใหม่แก่ตนเอง
5. เพื่อค้นพบทางเลือกใหม่ที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการ ทั่วไปของมนุษย์ และแก้ไขความขัดแย้ง
6. เพื่อนำตนเองได้เพิ่มขึ้น เป็นตัวของตัวเอง รับผิดชอบต่อตนเองและผู้อื่น
7. ตระหนักในการเลือกของตนเอง และเลือกทางเลือกอย่างฉลาด

8. มีการวางแผนโดยเฉพาะ เพื่อเปลี่ยนแปลงความคิดและการกระทำโดยปฏิบัติตามแผนที่วางไว้

9. เรียนรู้ที่จะประสบความสำเร็จในการใช้ทักษะทางสังคมเพิ่มขึ้น

10. มีความอ่อนไหวต่อความต้องการและความรู้สึกของคนอื่น ๆ

11. เรียนรู้ว่าจะทำอย่างไรที่จะเผชิญกับคนอื่น ๆ ด้วยความรู้สึกที่ดี ห่วงใย ซื่อสัตย์ และจริงใจ

12. เรียนรู้ที่จะถอยห่างจากความคาดหวังของบุคคลอื่น แต่เรียนรู้ที่จะอยู่ภายใต้ความคาดหวังของตนเอง

13. ทำให้ค่านิยมตนเองเกิดความกระจ่าง และทำให้ความคิดทางลบเบาบางลง

7.5.6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

7.5.6.1 งานวิจัยในประเทศ

วัลลี เที่ยงธรรม (2541 : บทคัดย่อ) ศึกษาวิจัยเรื่องการเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและรายบุคคลตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยมที่มีต่อสุขภาพส่วนบุคคล และอัตมโนทัศน์ทางด้านร่างกายของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 โรงเรียนเจ้าพระยาวิทยาคม กรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า 1. นักเรียนมีสุขภาพส่วนบุคคลดีขึ้น หลังจากได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 2. นักเรียนมีอัตมโนทัศน์ทางด้านร่างกายดีขึ้น หลังจากได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 3. นักเรียนมีสุขภาพส่วนบุคคลดีขึ้นหลังจากได้รับการให้คำปรึกษาแบบรายบุคคลตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 4. นักเรียนมีอัตมโนทัศน์ทางด้านร่างกายดีขึ้น หลังได้รับการให้คำปรึกษาแบบรายบุคคลตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 5. นักเรียนที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและรายบุคคลตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยมมีสุขภาพส่วนบุคคลดีขึ้น แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 6. นักเรียนได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและแบบรายบุคลลตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยมมีสุขภาพส่วนบุคคลดีขึ้น แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 7. นักเรียนที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและแบบรายบุคคลตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยมมีอัตมโนทัศน์ทางด้านร่างกายไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

บวรวรรณ ผาลิกา (2541 : บทคัดย่อ) ศึกษาวิจัยเรื่องผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มด้านอาชีพที่มีต่อทัศนคติในการประกอบอาชีพอิสระ ทางคหกรรมศาสตร์ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 1 วิทยาลัยอาชีวศึกษาเสาวภา กรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยสรุปว่า 1. นักศึกษามีทัศนคติในการประกอบอาชีพอิสระทางคหกรรมศาสตร์ดีขึ้น

หลังจากได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มด้านอาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 2. นักศึกษามีทัศคติในการประกอบอาชีพอิสระทางคหกรรมศาสตร์ดีขึ้น หลังจากได้รับการให้ข้อสนเทศอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 3. นักศึกษาที่ได้รับคำปรึกษาแบบกลุ่มด้านอาชีพและนักศึกษาที่ได้รับการให้ข้อสนเทศแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ศิราภรณ์ เทพฉิม. (2541 : บทคัดย่อ) ศึกษาวิจัยเรื่องการเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มและรายบุคคลแบบเผชิญความจริงที่มีต่อยุทธวิธีการเรียนของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนกุนนทรีฤทธารามวิทยาคม กรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยสรุปว่า 1. นักเรียนที่ได้รับการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแบบเผชิญความจริงมียุทธวิธีการเรียนแตกต่างจากนักเรียนที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบรายบุคคลแบบเผชิญความจริงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยที่นักเรียนที่ได้รับการให้คำปรึกษารายบุคคลแบบเผชิญความจริง 2. นักเรียนที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนแตกต่างกัน เมื่อได้รับการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงแล้วมียุทธวิธีการเรียนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยที่นักเรียนที่มีระดับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงมีคะแนนเฉลี่ยยุทธวิธีการเรียนสูงกว่านักเรียนที่มีระดับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่ำ 3. ปฏิสัมพันธ์ระหว่างวิธีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงกับระดับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนไม่มีผลต่อยุทธวิธีการเรียนของนักเรียนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

อมรวรรณ แก้วผ่อง (2542 : บทคัดย่อ) ศึกษาวิจัยเรื่องการเปรียบเทียบผลของกิจกรรมกลุ่มและการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มที่มีต่อการให้เหตุผลเชิงจริยธรรม ด้านความรับผิดชอบต่อตนเองของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนวัดน้อยใน กรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า 1. นักเรียนที่เข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มมีการให้เหตุผลเชิงจริยธรรมด้านความรับผิดชอบต่อตนเองสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 2. นักเรียนที่ได้รับคำปรึกษากลุ่มแบบเผชิญความจริงมีการให้เหตุผลเชิงจริยธรรมด้านความรับผิดชอบต่อตนเองสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 3. นักเรียนที่เข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มและนักเรียนกลุ่มที่ได้รับการให้คำปรึกษากลุ่มแบบเผชิญความจริงมีการให้เหตุผลเชิงจริยธรรมด้านควมรับผิดชอบต่อตนเอง แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ผุสดี หนังสือ (2542 : บทคัดย่อ) ศึกษาวิจัยเรื่องผลของการฝึกผ่อนคลายกล้ามเนื้อควบคู่กับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเพื่อลดความวิตกกังวลในการพยาบาลผู้ป่วยโรคเอดส์ของนักศึกษาพยาบาล ชั้นปีที่ 1 วิทยาลัยพยาบาลบรมราชชนนีวชิระ กรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า 1. นักศึกษาพยาบาลมีความวิตกกังวลในการพยาบาลผู้ป่วยโรคเอดส์ลดลงหลังจากการได้รับการฝึกผ่อนคลายกล้ามเนื้อควบคู่กับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม อย่างมีนัยสำคัญ

ทางสถิติที่ระดับ .01 2. นักศึกษาพยาบาลมีความวิตกกังวลในการพยาบาลผู้ป่วยโรคเอดส์ลดลงหลังจากได้รับข้อสนเทศอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 3. นักศึกษาพยาบาลที่ได้รับการฝึกผ่อนคลายกล้ามเนื้อควบคู่กับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มมีความวิตกกังวลในการพยาบาลผู้ป่วยโรคเอดส์ลดลงมากกว่านักศึกษาที่ได้รับข้อสนเทศอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

พัฒนสวรรค์ เชื้อแก้ว (2542 : บทคัดย่อ) ศึกษาวิจัยเรื่องการเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและแบบรายบุคคลตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยม เพื่อลดพฤติกรรมก้าวร้าวของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนประถมศึกษาประสานมิตร ผลการวิจัยพบว่า 1. นักเรียนที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและแบบรายบุคคลตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยมมีพฤติกรรมก้าวร้าวลดลงอย่างไม่แตกต่างกัน 2. นักเรียนที่ได้รับการอบรมเลี้ยงดูแบบเข้มงวดกวดขัน และนักเรียนที่ได้รับการอบรมเลี้ยงดูแบบปล่อยปละละเลย เมื่อได้รับการให้คำปรึกษาตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยมแล้วมีพฤติกรรมก้าวร้าวลดลงอย่างไม่แตกต่างกัน 3. ปฏิสัมพันธ์ระหว่างวิธีการให้คำปรึกษาตามทฤษฎีพฤติกรรมกับวิธีการอบรมเลี้ยงดูส่งผลต่อพฤติกรรมก้าวร้าวของนักเรียนไม่แตกต่างกัน

กานดา ช่วยเมือง (2542 : บทคัดย่อ) ศึกษาวิจัยเรื่องการเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มและรายบุคคลตามทฤษฎีเผชิญความจริงที่มีต่อการปรับตัวทางสังคมของผู้ติดยาเสพติดระยะฟื้นฟูสมรรถภาพบ้านพิชิตใจ สำนักอนามัย กรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า 1. ผู้ติดยาเสพติดที่ได้รับการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มตามทฤษฎีเผชิญความจริงมีการปรับตัวทางสังคมมากขึ้น อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 2. ผู้ติดยาเสพติดที่ได้รับการให้คำปรึกษารายบุคคลตามทฤษฎีเผชิญความจริงมีการปรับตัวทางสังคมมากขึ้น อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .01 3. ผู้ติดยาเสพติดที่ได้รับการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มตามทฤษฎีเผชิญความจริงและผู้ติดยาเสพติดที่ได้รับการให้คำปรึกษารายบุคคลตามทฤษฎีเผชิญความจริงมีการปรับตัวทางสังคมแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .01

ดวงรัตน์ กวดกิจการ (2544 : บทคัดย่อ) ศึกษาวิจัยเรื่องผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มที่มีต่อกระบวนการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อในระดับอาชีวศึกษาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนคุระบุรีพิทยาคม จังหวัดพังงา ผลการวิจัยพบว่า 1. นักเรียนมีกระบวนการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อในระดับอาชีวศึกษาดีขึ้นหลังจากได้รับคำปรึกษาแบบกลุ่มอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 2. นักเรียนมีกระบวนการตัดสินใจศึกษาต่อในระดับอาชีวศึกษาดีขึ้นหลังจากได้รับข้อสนเทศอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 3. นักเรียนที่ได้รับ

การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มกับนักเรียนที่ได้รับข้อสนเทศมีกระบวนการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อในระดับอาชีวศึกษาดีขึ้นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

อังสุรีย์ พุ่มชา (2544 : บทคัดย่อ) ศึกษาวิจัยเรื่องผลของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแบบเผชิญความจริงที่มีต่อความพร้อมในการเรียนรู้ด้วยการนำตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 2 สถาบันราชภัฏพิบูลสงคราม ผลการวิจัยพบว่า 1. นักศึกษากลุ่มทดลองได้รับการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแบบเผชิญความจริงมีความพร้อมในการเรียนรู้ด้วยการนำตนเองเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 2. นักศึกษากลุ่มควบคุมความพร้อมในการเรียนรู้ด้วยการนำตนเอง ไม่แตกต่างกันหลังจากมีการเรียนรู้โดยธรรมชาติ 3. นักศึกษากลุ่มทดลองที่ได้รับการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแบบเผชิญความจริงมีความพร้อม ในการเรียนรู้ด้วยการนำตนเอง เพิ่มขึ้นมากกว่านักศึกษากลุ่มควบคุมที่มีการเรียนรู้โดยธรรมชาติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

รำพึง ราชคม (2545 : บทคัดย่อ) ศึกษาวิจัยเรื่องผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มด้านอาชีพที่มีต่อการรับรู้ด้านอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 โรงเรียนพญาลอวิทยาคม อำเภอจุน จังหวัดพะเยา ผลการวิจัยพบว่า นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 ที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มด้านอาชีพ มีการรับรู้ด้านอาชีพทั้งโดยรวมและรายด้านเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยรายด้านนั้นมีการรับรู้ด้านอาชีพ ด้านความสำคัญวิชาชีพ คุณลักษณะของผู้ประกอบอาชีพ ลักษณะการมีประสบการณ์เกี่ยวกับอาชีพและการเตรียมตัวเข้าสู่อาชีพเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

7.5.6.2 งานวิจัยต่างประเทศ

ฮินช์ (Hinch. 1995 : 587) ศึกษาวิจัยเรื่อง ผลของชุดการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มที่มีต่อผลสัมฤทธิ์ทางวิชาการและคุณค่าแห่งตน ในการป้องกันการตกออก (DROPOUT) การวิจัยครั้งนี้ต้องการศึกษาผลของโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มในการท้าทายความสำเร็จทางวิชาการ และคุณค่าแห่งตนของนักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยของแบบประเมิน the Piers-Harris Self-concept Scale (Piers, 1984) และแบบประเมิน the Demos Dropout Scale (Demos. 1989) จำนวนผู้เข้าร่วมวิจัยจำนวน 20 คน และรับการทำสอบก่อนและหลังการให้คำปรึกษา วิเคราะห์แบบสองทาง (Group X Administration) พิจารณาปฏิสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญสำหรับตัวแปรแต่ละตัว t-test อิสระถูกคำนวณ เพื่อที่จะพิจารณาความแตกต่างในคะแนนเฉลี่ยกลุ่มนัยสำคัญปฏิสัมพันธ์ และความแตกต่างพบในแต่ละตัวแปรผลการวิจัยบอกให้รู้ว่า การศึกษาโปรแกรมเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งนำไปใช้ในการให้คำปรึกษาในโรงเรียนได้

ลอว์เรนซ์ (Lawrence. 2003 : 811) ศึกษาวิจัยเรื่องผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามแนวทฤษฎีเผชิญความจริงที่มีต่อการพิจารณาตนเองของบุคคลที่ด้อยความสามารถ เชิงพัฒนาการ จุดประสงค์ของการวิจัยครั้งนี้เพื่อประเมินผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามแนวทฤษฎีเผชิญความจริง หรือ ตัวแบบเชิงกลุ่มในการสนับสนุนซึ่งกันและกันที่มีต่อการพิจารณาตนเองของผู้ใหญ่ที่ด้อยความสามารถเชิงพัฒนาการ ตัวแปรเฉพาะที่ต้องการศึกษา คือ พัฒนาการ (Autonomy) การจัดระเบียบตนเอง (Self-regulation) การเสริมกำลังเชิงจิตวิทยา (psychological empowerment) และความจริงแห่งตน (Self-realization) แบบการวิจัยประกอบด้วย กลุ่มทดลองกลุ่มควบคุม และมีการทดสอบก่อนและหลังการให้คำปรึกษา จำนวนสมาชิกที่เข้าร่วมการวิจัย คือ 30 คน โดยความสมัครใจจากโปรแกรมการฝึกหัดอาชีพในเขตเมืองใหญ่และสุ่มอย่างง่าย โดยให้กลุ่มหนึ่งได้รับการให้คำปรึกษา ดำเนินการทดสอบก่อนให้คำปรึกษาหนึ่งสัปดาห์ ด้วยแบบประเมิน The Arc's Self-determination Scale-Adult Version และดำเนินการทดสอบหลังการให้คำปรึกษาไปแล้วหนึ่งสัปดาห์ โดยใช้แบบประเมินชุดเดียวกัน ดำเนินการให้คำปรึกษาทั้งหมดหกครั้ง ใช้เวลาหนึ่งชั่วโมงต่อครั้ง ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ ANCOVA พบว่าได้ผลแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อให้การปรึกษาแบบเผชิญความจริง ใช้การวิเคราะห์ t-test พบว่าได้ผลเกี่ยวกับการจัดระเบียบตนเองและความจริงแห่งตนเพิ่มขึ้นหลังการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง ไม่สามารถพยากรณ์การเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจาการสังเกตตัวแบบย่อยด้านพัฒนาการ และการพิจารณาตนเองทั้งก่อนและหลังการทดสอบจากการให้คำปรึกษาการศึกษาครั้งนี้เป็นหลักฐานที่แสดงให้เห็นว่าการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงมีประโยชน์ในการพัฒนาเพิ่มองค์ประกอบที่เกี่ยวกับการพิจารณาตนเองสำหรับบุคคลที่ด้อยความสามารถเชิงพัฒนาการ

ซิดลิค (Szydlik. 1995 : 3008) ศึกษาวิจัยเรื่อง ผลของการให้คำปรึกษาอาชีพแบบกลุ่มที่มีผลอัตมโนทัศน์ของนักเรียนโรงเรียนแอต รีสด์ ไฮสคูล โดยการใช้แบบประเมิน The Piers-Harris Children's Self-concept Scale. จุดมุ่งหมายของการศึกษาครั้งนี้ต้องการศึกษาถึงประสิทธิภาพของการให้คำปรึกษาอาชีพแบบกลุ่มในการเพิ่มอัตมโนทัศน์ของนักเรียนโรงเรียนมัธยมปลายแอต-ฮัสด์ กลุ่มตัวอย่างเป็นทั้งนักเรียนชายและหญิง กลุ่มผิวขาวและต่างสีผิว และนักเรียนจากชั้นปีที่ 2 ปี 3 และปีที่ 4 โดยแบ่งนักเรียนออกเป็นสองกลุ่มและใช้การทดสอบก่อนและหลังการให้คำปรึกษาโดยแบบประเมิน the Piers-Harris Children's Self-concept Scale. กลุ่มทดลองมาจากศูนย์กลางการเรียนรู้หลุยวิวลิส กลุ่มควบคุมเป็นนักเรียนลงทะเบียนในศูนย์การศึกษาอาชีว (the Coordinated Vocational Academic Education) ; CVAE ในโรงเรียนลีวีสวิล

ไฮสคูล กลุ่มตัวอย่างจำนวน 25 คน ได้รับการให้คำปรึกษาทางอาชีพแบบกลุ่ม และกลุ่มควบคุม จำนวน 25 คน ไม่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มใด ๆ ทั้งสิ้น วิเคราะห์ข้อมูลโดย t-test independent การทดสอบก่อนการให้คำปรึกษา และกลุ่มควบคุม ไม่มีความแตกต่างทางนัยสำคัญที่ระดับ .05 กลุ่มที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ระยะเวลา 30 ชั่วโมง ในเทอมใบไม้ล่วงปี 1994 หลังจากสิ้นสุดการให้คำปรึกษา ผลการทดสอบหลังการให้คำปรึกษาอีกครั้งและกลุ่มควบคุมวิเคราะห์ข้อมูลโดย t-test independent ในขณะที่การให้คำปรึกษาอาชีพแบบกลุ่มมีผลต่อนักเรียนในกลุ่มทดลอง ข้อจำกัดของขนาดตัวอย่างและประชากรอาจจะมีผลต่อผลลัพธ์ของการให้คำปรึกษามีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และปฏิเสธสมมติฐาน การค้นพบแสดงให้เห็นว่าการให้คำปรึกษาอาชีพแบบกลุ่มไม่มีประสิทธิภาพต่อการเพิ่มอัตมโนทัศน์ทางบวก รวมถึงอัตมโนทัศน์ก็ไม่เกิดขึ้นโดยผ่านปฏิสัมพันธ์ในกลุ่มโดยระบบโรงเรียนในการศึกษา

มิทชูม (Mitchum. 1999 : 1309) ศึกษาวิจัยเรื่องผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ที่มีต่อคุณค่าแห่งตน (Self-esteem) ความวิตกกังวล (anxiety) และพฤติกรรม (behavior) ของเด็กที่บิดามารดาแยกกันอยู่ วัตถุประสงค์ของการศึกษาครั้งนี้ เพื่อต้องการทดสอบประสิทธิภาพของโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มซึ่งประกอบด้วยชั่วโมงการให้คำปรึกษาทั้งหมด 6 ครั้ง สมาชิกที่เข้าร่วมการวิจัย ได้แก่ เด็ก ๆ จำนวน 65 คน แยกเป็นเด็กชาย 30 คน และเด็กหญิง 35 คน ซึ่งได้รับการสงเคราะห์จากกองทัพและกำลังศึกษาอยู่ในโรงเรียนประถมศึกษาใกล้กับฐานทัพ นอร์โฟลค นาวอล (the Norfolk Naval Base) ผู้ให้คำปรึกษาในโรงเรียนประถมศึกษานั้นเป็นผู้ดำเนินการให้คำปรึกษา การทดลองแบ่งออกเป็นกลุ่ม คือ กลุ่มควบคุมและกลุ่มทดลอง และมีการทดลองก่อนการให้คำปรึกษา และหลังการให้คำปรึกษาตัวแปรอิสระ คือ กลุ่มนักเรียนที่บิดามารดาแยกกันอยู่เป็นกลุ่มควบคุมโดยเพศและอายุ ตัวแปรตามคือ คุณค่าแห่งตน (Self-esteem) ความวิตกกังวล (anxiety) และพฤติกรรม (behavior) ซึ่งวัดโดยแบบสำรวจ the Coppersmith Self-esteem Inventory (SEI) แบบสำรวจ The State-Trait Anxiety Inventory สำหรับเด็ก (STAIC) แบบสังเกตพฤติกรรมของเด็กสำหรับพ่อแม่ (The Child Behavior-Checklist for Parents ; CBCL) และแบบรายงานพฤติกรรมเด็กสำหรับครู ผู้วิจัยในนักเรียนตอบแบบวัด SEI และ STAIC โดยผู้ให้คำปรึกษาเป็นผู้ดำเนินการวัดก่อนและหลังการให้คำปรึกษา (และดำเนินการเช่นเดียวกันนี้ในกลุ่มควบคุม) แม่และครูของเด็กนักเรียนที่เข้าร่วมการให้คำปรึกษาตอบแบบรายงานพฤติกรรมเด็ก CBCL และ TRF ตามลำดับทั้งก่อนและหลังการให้คำปรึกษา (และในกลุ่มควบคุมก็ดำเนินการเช่นเดียวกัน) มารดาตอบแบบสำรวจ the Beck Depression Inventory และแบบสอบถามข้อมูลพื้นฐานในตอนช่วงกลาง ใช้สถิติ

ANOVAs ในการวิเคราะห์ข้อมูลผลคือไม่มีความแตกต่างทางเพศและอายุ ผลของการให้คำปรึกษาทั้งในกลุ่มควบคุมและกลุ่มทดลองทั้งก่อนและหลังการให้คำปรึกษามีปฏิสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ หมายความว่า นักเรียนที่เข้ากลุ่มการให้คำปรึกษาไม่แตกต่างจากกลุ่มควบคุม ถึงแม้ว่าการให้คำปรึกษากลุ่มไม่ปรากฏผลต่อการทำหน้าที่ของเด็ก แต่พฤติกรรมภายนอกของเด็กสามารถพยากรณ์ได้จากการมีส่วนร่วมของมารดาในการให้คำปรึกษา ระดับการศึกษาของบิดา ระยะเวลาที่บิดามารดาของเด็กได้แต่งงานกันและระยะเวลาที่บิดาอยู่กับกองทัพ คุณค่าแห่งตนของเด็ก พยากรณ์ได้จากระดับความวิตกกังวลของเด็ก ความวิตกกังวลพยากรณ์ได้จากการรายงานของมารดาเกี่ยวกับระดับความรู้สึกซึมเศร้า การรายงานของครูเกี่ยวกับระดับพฤติกรรมภายในพยากรณ์ได้จากการมีส่วนร่วมของมารดาในการให้คำปรึกษา ความซึมเศร้าจุดวิตกกังวล และลักษณะของความวิตกกังวล

มิลเลอร์ (Miller. 1999 : 3018) ศึกษาวิจัยเรื่อง การมองการเรียนรู้ทางสังคมต่อการป้องกันความรุนแรงในการนัดพบ การประเมินชุดการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ความรุนแรงภายในบ้านไม่เป็นเพียงปัญหาของผู้ใหญ่ที่อยู่ด้วยกันเท่านั้น การวิจัยชี้ให้เห็นว่าพยานของความรุนแรงภายในบ้านต้องการเห็นพฤติกรรมที่เป็นปัญหาทั้งจากภายในและภายนอก มันแสดงให้เห็นว่าเด็กบางคนจะกลายเป็นเหยื่อ และจะเป็นผู้ก่อความรุนแรงต่อไปในอนาคต นักเรียนในโรงเรียนมัธยมและวิทยาลัย ก็มีส่วนเกี่ยวข้องกับการมีสัมพันธภาพที่ไม่เหมาะสมในอัตราสูงกว่า 25 และ 40 เปอร์เซ็นต์ ชุดการให้คำปรึกษาถูกประเมินข้อมูลเชิงประจักษ์ เพื่อที่จะสนับสนุนการวัดอย่างมีประสิทธิภาพ วัตถุประสงค์หลักของการศึกษาครั้งนี้ เพื่อที่จะพัฒนาและประเมินชุดการให้คำปรึกษาที่จะนำมาช่วยในการป้องกัน และช่วยเหลือคู่บุคคลที่มีความรุนแรงระหว่างการนัดหมาย โมเดลยึดตามแนวทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม การศึกษาครั้งนี้แสดงถึงทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคมผสมผสานกับมุมมองที่นิยม แต่ความรุนแรงภายในบ้านสามารถเข้าใจจากการพัฒนาการมองวัฒนธรรมทางสังคม การช่วยเหลือและวิธีป้องกันที่เหมาะสมสามารถพัฒนาเชิงทฤษฎีได้ นักเรียนจากมิดเดิลสคูล จากไมอามี่ ผู้ซึ่งเป็นพยานของความรุนแรงภายในบ้าน หรือเคยมีประวัติความรุนแรงในการนัดพบโดยสมัครใจ มีการสุ่มอย่างง่ายเพื่อแบ่งออกเป็นสองกลุ่ม คือ กลุ่มควบคุมและกลุ่มทดลอง กลุ่มควบคุมมีสมาชิก 21 คน ตามทฤษฎีแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง จำนวน 20 คน ตามแนวทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม ทั้งสองกลุ่มได้รับการช่วยเหลือระยะเวลา 10 สัปดาห์ๆ ละหนึ่งครั้ง กลุ่มจะได้รับการทดสอบก่อน และหลังการให้คำปรึกษา คือ สัมพันธภาพการนัดพบ สัมพันธภาพระหว่างบุคคล การปรับตัวภายในตนเอง ใช้การวิเคราะห์ Multivariate analysis of variances มีความแตกต่างในก่อนและหลังการให้คำปรึกษาเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มควบคุม การเปลี่ยนแปลงในตัวแปรเกิดขึ้นหลังการทดสอบ เมื่อจบ

การให้คำปรึกษา การเปลี่ยนแปลงอื่น ๆ ยังไม่เป็นไปตามทิศทางหลังการทดสอบ ปฏิกิริยานัยสำคัญพบในการวัดการปรับตัวภายในตนเอง การให้คำปรึกษากลุ่มมีการลดความวิตกกังวลลง 5.7 % เป็น 4.9% เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มควบคุม

เปียร์ซ (Pearce. 1999 : 1648) ศึกษาวิจัยเรื่อง ผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามแนวคิด ความคิดพฤติกรรมที่มีต่ออาการซึมเศร้า ลักษณะแสดงออกเชิงวิชาการ และคุณค่าแห่งตน จุดมุ่งหมายของการศึกษานี้คือต้องการเปรียบเทียบประสิทธิภาพของโปรแกรม การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามแนวคิดความคิดพฤติกรรม ในการลดอาการซึมเศร้าและเพิ่มลักษณะแสดงออกเชิงวิชาการ และคุณค่าแห่งตนในกลุ่มวัยรุ่นที่มีอาการซึมเศร้าจำนวน 4 กลุ่ม กลุ่มตัวอย่างเป็นอาสาสมัครวัยรุ่นจำนวน 43 คน เรียนอยู่ในโรงเรียนมัธยมศึกษาเกรด 9 ถึง 12 กลุ่มให้คำปรึกษา 4 กลุ่ม คือ 1. วันรุ่นที่มีอาการซึมเศร้าระดับปานกลาง 2. วัยรุ่นที่แสดงอาการซึมเศร้าระดับปานกลางและ a comorbid attention deficit disorder. 3. วัยรุ่นที่มีอาการซึมเศร้าปานกลางและ a comorbid substance use disorder. 4. วัยรุ่นที่มีอาการซึมเศร้าปานกลางและ a comorbid conduct disorder. ผลของการศึกษาครั้งนี้ชี้ให้เห็นว่าการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามแนวคิดความคิดพฤติกรรม มีผลในการลดอาการซึมเศร้าในทุกกลุ่ม ความสำเร็จทางวิชาการเพิ่มขึ้นในทุกกลุ่มที่ได้รับการให้คำปรึกษา ยกเว้นกลุ่ม Conduct disorder คุณค่าแห่งตนเพิ่มขึ้นในทุกกลุ่ม การวิจัยก่อนหน้านี้ก็สนับสนุนประสิทธิภาพของการให้คำปรึกษาที่มีต่อพฤติกรรมมีประสิทธิภาพต่อการลดอาการซึมเศร้าของวัยรุ่น การศึกษาพบว่าวิธีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มแบบความคิดพฤติกรรมมีประสิทธิภาพต่อการลดอาการซึมเศร้าของวัยรุ่นที่มีอาการ Comorbid diagnoses of attention deficit disorder การใช้สารผิดวัตถุประสงค์และการประพฤติผิดปกติ

เบล (Bell. 2000 : 892) ศึกษาวิจัยเรื่อง ผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและรายบุคคล ตามแนวคิดพฤติกรรมบำบัดแบบย่อยที่มีต่อคุณค่าแห่งตน (Self-esteem) และการกีดกันการศึกษาพื้นฐาน เชื้อสายอเมริกันแอฟริกา การศึกษาครั้งนี้มุ่งที่ผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและรายบุคคลตามแนวคิดพฤติกรรมแบบย่อที่มีต่อการกีดกั้นการศึกษาพื้นฐาน และคุณค่าแห่งตนของนักศึกษาผู้ใหญ่ระดับการศึกษาพื้นฐาน มีผู้เข้าร่วมการวิจัยจำนวน 32 คน ผู้ชาย 28 คน และผู้หญิง 4 คน สุ่มอย่างง่ายเป็นจำนวนนักศึกษา 16 คน รับการให้คำปรึกษาแบบรายบุคคลและ 16 คน รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม โดยเป็นการให้คำปรึกษาแบบย่อยตามแนวคิดพฤติกรรมจำนวน 8 ครั้ง เป็นเวลา 4 สัปดาห์ ๆ ละ 2 ครั้ง เทคนิคที่ใช้ในการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมคือการกำหนดเป้าหมาย บทบาทสมมติการเปิดเผยตนเอง การกำกับ และ

การปฏิบัติตามคำแนะนำ และการให้ข้อมูลย้อนกลับโดยใช้แบบประเมิน The Culture-Free Self-esteem Inventory-2 ทดสอบทั้งก่อนและหลังการให้คำปรึกษา เพื่อวัดคุณค่าแห่งตน วิเคราะห์เปรียบเทียบจากคะแนนการทดสอบก่อนและหลังการให้คำปรึกษา การกีดกั้น(Retention) วัดโดยใช้ข้อมูล จำนวนนักเรียนที่ยังคงอยู่ในโปรแกรมอย่างน้อยสิบสัปดาห์ การวิเคราะห์การศึกษาครั้งนี้ ไม่แตกต่างของนัยสำคัญทางสถิติในการกีดกั้นของ นักศึกษาผู้ใหญ่ระดับการศึกษาพื้นฐานได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม และรายบุคคลระยะสั้น 2. ไม่มีความแตกต่างอย่างนัยสำคัญทางสถิติในการกีดกั้นของนักศึกษาผู้ใหญ่เชื้อสายอเมริกันแอฟริกัน ระดับการศึกษาพื้นฐานที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม และรายบุคคลแบบสั้นที่เน้นต่อจำนวนครั้งในการให้คำปรึกษา 3. ไม่มีความแตกต่างทางนัยสำคัญ ในคุณค่าแห่งตนของนักศึกษาผู้ใหญ่ระดับการศึกษาพื้นฐานที่ได้รับทั้งการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม และรายบุคคลแบบสั้น 4. มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในคุณค่าแห่งตนของนักศึกษาผู้ใหญ่ระดับการศึกษาพื้นฐาน ที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบรายบุคคลแบบสั้น 5. ไม่มีความแตกต่างของนัยสำคัญทางสถิติในคุณค่าแห่งตนของนักศึกษาผู้ใหญ่ระดับการศึกษาพื้นฐานที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มระยะสั้น ผลการศึกษาครั้งนี้ชี้ให้เห็นว่าการให้คำปรึกษาแบบรายบุคคล มีประสิทธิภาพกว่าการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มที่มีต่อการเพิ่มคุณค่าแห่งตนของนักศึกษาผู้ใหญ่ระดับการศึกษาพื้นฐานเชื้อสายอเมริกันแอฟริกัน

ริสิ (Risi. 2002 : 60) ศึกษาวิจัยเรื่องผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มที่มีผลสัมฤทธิ์ทางวิชาการของนักเรียนต่างสถาบันกัน การศึกษาครั้งนี้มุ่งไปที่การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มจะมีผลอย่างไรต่อผลสัมฤทธิ์ทางวิชาการของนักเรียนที่เสี่ยงต่อการตกออก (dropping our) หรือการออกจากโรงเรียน โดยไม่ได้รับใบประกาศนียบัตร ประเด็นที่สอง คือ ต้องการศึกษาถึงความตั้งใจทัศนคติของนักเรียนที่มีต่อโรงเรียน และการรับรู้ของครูที่มีต่อนักเรียน การวิจัยครั้งนี้เป็นแบบการทดลอง กลุ่มที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มกับกลุ่มควบคุมสอดคล้องกันดีระหว่างเพศ และเชื้อชาติแต่ไม่สอดคล้องกันในตัวแปรอื่น ๆ นักเรียนได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเป็นเวลาสามเดือน กลุ่มที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มจะได้รับหน่วยกิตทางวิชาการด้วย และมากกว่ากลุ่มควบคุม มีความแตกต่างกันเกี่ยวกับจำนวนเฉลี่ย เมื่อสัญญาสมบูรณ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติมีคำถามเกี่ยวกับการจับกลุ่ม เพราะข้อมูลแสดงไม่ตรงกันอย่างมีนัยสำคัญ ระหว่างกลุ่มที่อยู่ในช่วงของการตั้งใจ และระหว่างการศึกษาสอดคล้องกับการรับรู้ของครูที่มีต่อนักเรียน และทัศนคติของนักเรียนที่มีต่อโรงเรียน

อีวานส์ (Evans. 2003 : 3481) ศึกษาวิจัยเรื่องผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและแบบรายบุคคลในการช่วยเหลือนักศึกษาในวิทยาลัยที่มีความวิตกกังวลใน

การสอบ จุดประสงค์ของการวิจัยครั้งนี้ เพื่อทดสอบประสิทธิผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและแบบรายบุคคลที่มีต่อความวิตกกังวลในการสอบของนักศึกษาในระดับวิทยาลัยชั้นปีที่ 1 นอกจากนี้การศึกษาครั้งนี้ต้องการศึกษาถึงผลของคะแนนความวิตกกังวลในการสอบของนักศึกษาด้วย และสุดท้ายการศึกษาครั้งนี้ต้องการสร้างความแน่ใจต่อทัศนคติของนักศึกษาที่มีต่อการสอบ TASP แบบแผนการทดลองใช้แบบทดสอบก่อนและหลังการให้คำปรึกษา กลุ่มประชากร คือ นักศึกษาระดับวิทยาลัยชั้นปีที่ 1 จำนวน 80 คน แล้วสุ่มอย่างง่าย เพื่อจัดเป็นกลุ่มทดลองสองกลุ่ม สุ่มนักศึกษา 40 คน แบบอย่างง่ายอีกครั้งให้ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและอีก 40 คน ให้คำปรึกษาแบบรายบุคคลเครื่องมือวัดมี 3 แบบ คือ Texas Academic Skills Program Test, Text Anxiety Inventory และ the Evans Attitude Survey เพื่อใช้ในการเก็บข้อมูลครั้งนี้ผลการวิจัยสรุปว่า 1. นักศึกษาที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบรายบุคคลมีคะแนนระดับความวิตกกังวลในการสอบต่ำกว่านักศึกษาที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม 2. แบบของการให้คำปรึกษาทั้งสองชนิดไม่มีผลต่อการแสดงออกทางคณิตศาสตร์ของนักศึกษาตามคะแนนมาตรฐาน 3. นักศึกษาชายและหญิงมีคะแนนความวิตกกังวลในการสอบเหมือนกัน 4. โดยทั่วไปตัวแปรอายุไม่มีผลต่อคะแนนความวิตกกังวลในการสอบของนักศึกษา 5. เชื้อชาติพรรณของนักศึกษาไม่มีผลต่อคะแนนความวิตกกังวลในการสอบ

วิลลอลบา (Villalba. 2003 : 3118) ศึกษาวิจัยเรื่อง การใช้การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มในการเพิ่มอัตมโนทัศน์ (the self-concepts) ทัศนคติต่อโรงเรียนและผลสัมฤทธิ์ทางวิชาการของนักเรียนที่มีข้อจำกัดทางความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษในโปรแกรมภาษาอังกฤษ สำหรับบุคคลที่พูดภาษาอื่น และภาษาอังกฤษในฐานะภาษาที่สอง โดยใช้การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเล็กกับนักเรียนเชื้อชาติผสมระหว่างลาติโนกับอเมริกันที่มีข้อจำกัดในการใช้ภาษาอังกฤษ ประเมิน โดยใช้ผลของตัวแปรสามตัว คือ อัตมโนทัศน์ (Self-concept) จากแบบทดสอบ (Piers-Harris Children Self Concept Scale) ทัศนคติที่มีต่อโรงเรียนจากแบบทดสอบ (School Attitude Inventory) การช่วยเหลือแบ่งเป็นสองกลุ่ม คือ การให้คำปรึกษานักเรียนในโรงเรียน จำนวน 59 คนที่อยู่ในระดับ 3, 4, 5 จากโรงเรียนชุมชนสี่แห่ง (ELP) นักเรียนทั้งหมดลงทะเบียนเรียนภาษาอังกฤษสำหรับบุคคลที่พูดภาษาอื่น และภาษาอังกฤษในฐานะภาษาที่สอง ดำเนินการทดสอบก่อนและหลังการให้คำปรึกษา เพื่อเป็นการวัดประสิทธิผลของการให้คำปรึกษา เด็ก ๆ ในโปรแกรม ESOL / ESL ถูกสุ่มอย่างง่าย เพื่อจัดเป็นกลุ่มควบคุมและกลุ่มทดลอง นักเรียนที่อยู่ในกลุ่มทดลองได้รับการให้คำปรึกษาเป็นระยะเวลาหกสัปดาห์ โดยใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบมุ่งการแก้ไข (Solution-focused Counseling) ที่สัมพันธ์กับประสบการณ์

ในโรงเรียน ข้อจำกัดการใช้ภาษา (ELP) อัตมโนทัศน์ (Self-concept) การพัฒนาประสิทธิภาพโรงเรียน ทักษะความสำเร็จและทัศนคติที่มีต่อโรงเรียนสมาชิกของกลุ่มควบคุมไม่ได้รับการพัฒนาใด ๆ ผลการวิเคราะห์สถิติ ANCOVA พบว่าไม่มีนัยที่แตกต่างกันหลังจากการให้คำปรึกษาในกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมในด้านอัตมโนทัศน์ กับทัศนคติที่มีต่อโรงเรียนไม่มีนัยการปฏิสัมพันธ์ทั้งอัตมโนทัศน์หรือทัศนคติต่อโรงเรียน โดยเพศ อายุ และระยะเวลาเข้าศึกษาในโปรแกรม ESOL / ESL อย่างไรก็ตามมีดัชนีบ่งชี้วิเคราะห์แบบสอบถามความสำเร็จโรงเรียน ชี้ให้เห็นว่าการให้คำปรึกษาในกลุ่มเล็กๆ จะช่วยเพื่อการตระหนักและความสำเร็จของโรงเรียนที่ออกแบบสำหรับนักเรียน LEP นอกเหนือจากนี้ เด็ก ๆ ในกลุ่มทดลองชี้ให้เห็นถึงว่ามีความตระหนักต่อการมองทางบวกของครูที่จะกระทบต่อความสำเร็จของโรงเรียน ผลการศึกษาครั้งนี้พบว่าการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเล็กๆ จะเป็นการช่วยเหลือที่ออกแบบไว้เฉพาะเด็กที่มีข้อจำกัดในการใช้ภาษาอังกฤษ อาจจะเพิ่มความสำเร็จให้แก่โรงเรียนได้ อย่างไรก็ตามการขาดข้อมูลเชิงปริมาณมีผลต่อการบ่งชี้ถึงความต้องการพัฒนาในระยะยาว

7.6 การนำแบบประเมินทางจิตวิทยาไปใช้สำหรับการให้คำปรึกษา

ฉันทนา กล่อมจิต (2543 : 16-20) กล่าวถึงการนำแบบประเมินทางจิตวิทยาไปใช้ว่า การประเมินทางจิตวิทยาเป็นที่ยอมรับการอย่างแพร่หลาย เนื่องจากความเชื่อว่าคำถามและคำตอบของแบบประเมินเป็นสิ่งที่มีความหมายสามารถบอกความแตกต่างระหว่างบุคคลได้ ซึ่งจะเห็นได้จากสถานศึกษาที่ได้นำผลที่ได้จากแบบประเมินมาเป็นเกณฑ์ในการตัดเกรด หรือเลื่อนชั้น และยังใช้เป็นเกณฑ์ในการคัดเลือกนักเรียน หรือนักศึกษาในการเข้าศึกษาต่อในทางการแพทย์ นักจิตวิทยาคลินิกก็ใช้แบบประเมินหลายประเภททั้งแบบปรนัย ถามตอบสั้นๆ และแบบโปรเจคทีพ (Projective) ฯลฯ มาใช้ตรวจวินิจฉัยอาการของผู้ป่วยทางจิต เพื่อให้วิธีการรักษาที่เหมาะสมทางการทหาร ใช้แบบประเมินเพื่อจะแบ่งความสามารถของบุคคลในกองทัพ ไม่ว่าจะเป็นการแบ่งเพื่อจัดบุคคลเข้าทำงานตามหน่วยต่างๆ ในกองทัพ หรือรับคนเข้าประจำการ ตลอดจนปลดคนออกจากประจำการได้อย่างรวดเร็ว ทันต่อเหตุการณ์และมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้แบบประเมินทางจิตวิทยายังสามารถวัดลักษณะต่างๆ ของบุคคลได้ เช่น สติปัญญา แรงจูงใจ ความสนใจอาชีพ การรับรู้มิติสัมพันธ์ ความวิตกกังวลและผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เป็นต้น

การนำแบบประเมินไปใช้ในวัตถุประสงค์ใดๆ ก็ตาม ผู้นำแบบประเมินไปใช้จำเป็นต้องมีความเข้าใจอย่างลึกซึ้งถึงแนวความคิดต่างๆ ของแบบประเมิน และพิจารณาคุณภาพของแบบประเมิน ได้แก่ ความเที่ยงตรง (Validity) ความน่าเชื่อถือ (Reliability) เกณฑ์ปกติ (Norms) ความแตกต่างระหว่างบุคคล และปัจจัยต่างๆ ทางสังคมและจิตวิทยา ดังนั้นผู้นำแบบประเมินมา

ใช้ควรนำมาใช้อย่างถูกต้องตามหลักวิชาการ ก็จะทำให้ได้ข้อมูลที่เชื่อถือได้ และสามารถสรุปผลได้อย่างแม่นยำ ถ้าเรานำแบบประเมินทางจิตวิทยาที่มีคุณภาพสูงมาใช้ในการวิจัย ผลการวิจัยที่ได้ก็จะถูกต้องแม่นยำใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด สามารถนำไปสู่การปฏิบัติได้อย่างมั่นใจ แบบประเมินทางจิตวิทยาที่ได้มาตรฐาน มีมากมายหลายชนิด ดังนั้นผู้ใช้ควรพิจารณาให้รอบคอบก่อนนำไปใช้ เพื่อป้องกันความผิดพลาดที่พึงระวังและพบได้บ่อย การที่เราใช้แบบประเมินมาตรฐานทางจิตวิทยาให้ได้ผลตรงกับวัตถุประสงค์และน่าเชื่อถือได้มากที่สุด จะต้องพิจารณาให้รอบคอบก่อนที่จะไปใช้ ผู้ที่จะนำไปใช้ควรผ่านการเรียน การฝึกฝนจนชำนาญยิ่งเป็นแบบประเมินมาตรฐาน ก็จะบ่งบอกความเป็นมาตรฐาน ตั้งแต่เริ่มแรก ตั้งแต่วิธีดำเนินการประเมิน วิธีการคิดคะแนน วิธีแปลผลคะแนน แม้ว่าวิธีการบอกผลการทดสอบก็ยิ่งเป็นเรื่องสำคัญ อนึ่งที่ได้จากแบบประเมินไม่ใช่สิ่งชี้เป็นชี้ตายแก่บุคคล เพราะแบบประเมินเป็นเพียงเครื่องมือวัดตัวอย่างพฤติกรรม (Sample of Behavior) ของบุคคลเท่านั้น ผลการประเมินที่ได้ไม่ใช่เป็นความจริงร้อยเปอร์เซ็นต์ ความเชื่อมั่นขอบเขตจำกัด เราเชื่อถือได้ในแง่สถิติ เพราะว่าข้อมูลที่เราสร้างแบบประเมินเป็นข้อมูลทางสถิติ การบอกผลการประเมินโดยเฉพาะในเด็กมีความสำคัญมาก อาจทำให้เด็กถูกตีตราว่าเป็นคนที่มีลักษณะเช่นนั้นไปตลอดชีวิต การบอกผลการประเมินควรจะมีข้อมูลอื่นๆ นำมาประกอบด้วย และมีการวัดหลายๆ แบบ และประเภทมาประกอบกันหลายๆ ลักษณะ เพื่อให้แน่ใจ

7.6.1 การใช้แบบประเมินมาตรฐานในการให้คำปรึกษา

ในการสร้างและพัฒนาแบบประเมินและแบบทดสอบสำหรับใช้ในการให้คำปรึกษาในอดีตนั้นได้มีการนำมาใช้การมากพอสมควรอยู่แล้ว และเมื่อประมาณต้นปี ค.ศ.1883 คณะกรรมมาธิการพลเรือนของสหรัฐอเมริกาก็ได้นำแบบประเมินความถนัดทางอาชีพมาใช้ประเมินหรือทดสอบเพื่อบรรจุบุคคลเข้าปฏิบัติงานของประเทศ และในช่วงกลางปี ค.ศ.1940 ก็ได้มีการพัฒนาแบบประเมินความถนัดเพื่อนำมาใช้ในการให้คำปรึกษาทางการศึกษาและอาชีพขึ้น (Zunker. 1998 : 148, Citing Anastasi. 1988) ต่อจากนั้นในปี ค.ศ.1947 ก็ได้ก่อตั้งหน่วยบริการแบบประเมินความถนัดเพื่อคัดเลือกนักเรียนนักศึกษาในโรงเรียน และปี พ.ศ.1959 ก่อตั้งหน่วยบริการการประเมิน เพื่อทดสอบนักศึกษาเข้าเรียนในมหาวิทยาลัย

ซันเคอร์ (Zunker. 1998 : 148) ยังกล่าวต่อไปอีกว่า การใช้แบบประเมินความถนัดสำหรับการให้คำปรึกษา ก็จะใช้เพื่อเป็นเครื่องมือในการทำนายหรือบ่งชี้ถึงความสำเร็จในอาชีพการงาน หรือการศึกษาฝึกอบรมซึ่งบทบาทของแบบประเมินก็จะมีความหมายว่าเป็นตัวทำนายถึงความสำเร็จในอนาคตและความก้าวหน้าในการศึกษา สำหรับในปัจจุบันแบบประเมินด้านอาชีพได้นำมาใช้ในการค้นหาทักษะทางอาชีพ การตัดสินใจเข้าสู่อาชีพ คุณลักษณะ

ส่วนบุคคลว่ามีความสอดคล้องกับอาชีพหรือไม่ และยังได้พัฒนาทักษะต่างๆ เกี่ยวกับการประเมินตนเองด้วย ซึ่งในกระบวนการให้คำปรึกษานั้นจะดำเนินไปเป็นขั้นตอนอย่างต่อเนื่อง เพื่อพิจารณาถึงทักษะ ทัศนคติ ความสนใจ ผลสัมฤทธิ์ วุฒิภาวะและ คุณลักษณะทางบุคลิกภาพ ซึ่งแบบประเมินจะเป็นเครื่องมือที่เป็นกลวิธีที่สำคัญในการฉายภาพให้มองเห็นว่าบุคคลจะได้รับการช่วยเหลือให้สามารถเข้าสู่อาชีพได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ตัวอย่างของแบบประเมินมาตรฐานที่นำมาใช้สำหรบการให้คำปรึกษามีดังนี้ (Zunker. 1998 : 149-169)

1. แบบประเมินความถนัด (Aptitude Tests) ตัวอย่างเช่น

1.1 The Differential Aptitude Test (DAT) เป็นแบบประเมินที่ประกอบด้วยแบบประเมินย่อยจำนวน 8 ด้าน คือ การใช้เหตุผลเชิงภาษา ความสามารถด้านการนับจำนวน เหตุผลเชิงนามธรรม ความสัมพันธ์ของสิ่งของ เหตุผลเชิงกลไกการพูดและการสะกดที่ถูกต้องชัดเจน และการใช้ภาษา

1.2 The General Aptitude Test Battery (GATB) เป็นแบบประเมินวัดความสามารถด้านต่าง ๆ จำนวน 9 ด้าน โดยมีแบบประเมินย่อย ๆ 12 ฉบับ คือความฉลาด ความถนัดทางกาย ความถนัดด้านการนับจำนวน ความถนัดเกี่ยวกับระยะทาง การมองแบบ การมองได้ชัดเจน การเคลื่อนที่ประสานกัน ความชำนาญเกี่ยวกับนิ้วมือ ความชำนาญในการใช้มือ

1.3 Armed Services Vocational Aptitude Battery (ASVAB) เป็นแบบประเมินที่ประกอบด้วย 9 ฉบับคือ การพูดรหัส ความรู้ด้านคำ การใช้เหตุผลเชิงตัวเลข ความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือ ความสัมพันธ์ของสิ่งของ ความเข้าใจด้านจักรกล ข่าวสารเกี่ยวกับร้านค้า ข่าวสารเกี่ยวกับรถยนต์ และข่าวสารเกี่ยวกับอิเลคทรอนิกส์

2. แบบประเมินความสนใจ (Interest Inventories) ตัวอย่างเช่น

2.1 Kuder Occupational Interest Survey เป็นแบบประเมินที่คิดคำนวณคะแนนด้วยคอมพิวเตอร์ประกอบด้วยมาตรทางอาชีพ 77 มาตรสำคัญของนิสิตชาย จำนวน 29 มาตร และมาตรอาชีพ 57 มาตรกับมาตรสำคัญของนิสิตหญิง 27 มาตร เกณฑ์ปกติเป็นกลุ่มตัวอย่างจากนิสิตมหาวิทยาลัยชั้นปีสุดท้าย

2.2 Ohio Vocational Interest Survey (OVIS) เป็นแบบประเมินที่ใช้กับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 ถึงมัธยมศึกษาปีที่ 6 ใช้เวลาการตอบแบบประเมินประมาณ 60 ถึง 90 นาที ซึ่งประกอบด้วยมาตรเกี่ยวกับความสนใจทั่วไปที่สัมพันธ์เกี่ยวกับบุคคล ข้อมูล และสิ่งของ

2.3 Career Assessment Inventory (CAI) เป็นแบบประเมินที่คำนวณคะแนนด้วยคอมพิวเตอร์ ใช้เวลาในการตอบแบบประเมินประมาณ 45 นาที เป็นแบบประเมินที่ใช้สำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 ขึ้นไปจนถึงระดับผู้ใหญ่ มาตรที่แสดงประกอบด้วยมาตรหัวใจของอาชีพทั่วๆ ไป มาตรความสนใจเบื้องต้นและมาตรด้านอาชีพ

3. แบบประเมินคุณลักษณะบุคลิกภาพ (Personality Inventories)

นักทฤษฎีการอาชีพให้ความสำคัญของคุณลักษณะบุคลิกภาพว่าเป็นองค์ประกอบสำคัญของการประกอบอาชีพ ดังนั้นแบบประเมินคุณลักษณะบุคลิกภาพจึงเป็นส่วนสำคัญในการให้คำปรึกษาทางอาชีพเพื่อช่วยให้บุคคลหรือกลุ่มบุคคลสามารถระบุความต้องการของตนเองได้อย่างชัดเจนและสามารถวางแผนชีวิตในการประกอบอาชีพได้อย่างชัดเจนต่อไป ดังมีตัวอย่างแบบประเมินคุณลักษณะทางบุคลิกภาพ ดังนี้

3.1 California Test of Personality แบบประเมินนี้แบ่งออกเป็น 5 ระดับ ได้แก่ ระดับอนุบาล ระดับปฐม ระดับมัธยมต้น ระดับมัธยมปลาย และระดับผู้ใหญ่ เป็นแบบประเมินที่เกี่ยวกับการปรับตัวทางสังคม และบุคคล มาตรย่อยประกอบด้วยสองส่วนด้วยกัน ซึ่งเป็นแบบประเมินเบื้องต้นในการให้คำปรึกษาทางอาชีพ ที่ประเมินเกี่ยวกับคุณค่าในตนเองและความสัมพันธ์ระหว่างครอบครัวกับโรงเรียน

3.2 Guilford-Zimmerman Temperament Survey แบบประเมินนี้สำรวจคุณลักษณะ จำนวน 10 คุณลักษณะ ได้แก่ การปฏิบัติทั่ว ๆ ไป การควบคุมความคิดและอารมณ์ มีพลังในการทำงาน การสมาคมกับคนอื่น ความมั่นคงทางอารมณ์ การไม่มีอคติ ความเป็นมิตร การเป็นคนช่างคิด ความสัมพันธ์ส่วนบุคคล ความอยากมีสภาพที่สมบูรณ์ การสร้างเกณฑ์ปกติจากกลุ่มตัวอย่าง จากนิสิตมหาวิทยาลัย ซึ่งเป็นแบบประเมินช่วยในเรื่องการตัดสินใจด้านอาชีพ

3.3 Myers-Briggs Type Indicator เป็นแบบประเมินลักษณะบุคลิกภาพแต่ละบุคคล ได้แก่ การแสดงออกหรือการเก็บตัว การรับรู้ หรือการหยั่งเห็น การคิดหรือการรู้สึก และการตัดสินหรือภาพมองเห็น ซึ่งคะแนนจะแบ่งตามได้ 4 ประเภท ซึ่งแต่ละชนิดจะอธิบายไว้ในส่วนภาคผนวก

4. แบบประเมินค่านิยมในการทำงาน (Values Inventories) เป็นแบบประเมินที่ประเมินเกี่ยวกับความเชื่อในการทำงาน ค่านิยมในการประกอบอาชีพ ตัวอย่างแบบประเมิน เช่น

4.1 Work Environment Preference Schedule

4.2 Work Values Inventory (WVI)

4.3 Survey of Interpersonal Values เป็นต้น

5. แบบประเมินวุฒิภาวะการประกอบอาชีพ (Career Maturity Inventories) เป็นแบบประเมินที่ประเมินเกี่ยวกับ ความชอบ ทัศนคติ ทักษะ ความรู้เกี่ยวกับงานอาชีพ ตัวอย่างเช่น

5.1 Career Development Inventory

5.2 Career Maturity Inventory (CMI)

5.3 Career Beliefs Inventory เป็นต้น

7.7 จรรยาบรรณเกี่ยวกับการใช้แบบประเมินทางจิตวิทยา

สมาคมจิตวิทยาอเมริกัน (The American Psychological Association) หรือที่รู้จักกันในชื่อย่อว่า APA และสมาคมแนะแนวและบุคลากรอเมริกัน (The American Personnel and Guidance Association) หรือที่รู้จักกันในชื่อย่อว่า APGA ได้กำหนดไว้ดังนี้ (พรรณราย ทรัพยประภา. 2544 : 11-27)

1. วัตถุประสงค์ประการแรกของการประเมินทางจิตวิทยา คือการใช้เครื่องมือประเมินที่เป็นปรนัย และสามารถใช้เปรียบเทียบได้ เพื่อใช้ในการประเมินตนเอง และให้ผู้อื่นใช้เพื่อประเมินคุณลักษณะต่างๆ ทั้งที่เป็นคุณลักษณะทั่วๆ ไป และคุณลักษณะเฉพาะอย่างใดอย่างหนึ่ง

2. ผลที่ได้จากแบบประเมินทางจิตวิทยานั้นจะให้ข้อมูลเพียงด้านเดียวจากข้อมูลด้านอื่นๆ อีกหลายด้าน เพื่อการตัดสินใจทางด้านบุคลากร และทางด้านการแนะแนว เป็นความรับผิดชอบของผู้ให้คำปรึกษา ที่จะให้การปฐมนิเทศ หรือให้ข้อมูลที่เหมาะสมแก่ผู้เข้ารับการประเมิน เพื่อว่าจะได้นำผลที่ได้จากการประเมินนั้นมาจัดหมวดหมู่อย่างเหมาะสมกับองค์ประกอบทางด้านอื่นๆ ที่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน

3. จะต้องใช้ความรอบคอบและความระมัดระวังที่จะให้ข้อมูลอันถูกต้อง และเพื่อที่จะหลีกเลี่ยงจากการอ้างอิงทำผิดๆ หรือความเข้าใจอย่างผิดพลาด

4. แบบประเมินทางจิตวิทยา แต่ละชุดที่แตกต่างกันต้องการความสามารถในระดับที่แตกต่างกันที่จะบริหารแบบประเมินนั้น รวมไปถึงการตรวจให้คะแนน และการแปลความหมายคะแนนนั้นด้วย จึงเป็นความรับผิดชอบของผู้ให้คำปรึกษาจะต้องตระหนักถึงข้อจำกัดของความสามารถของเขาเอง และที่จะปฏิบัติเฉพาะหน้าที่ที่อยู่ในขอบเขตของการเตรียมตัวให้พร้อมและความสามารถของเขา

5. ในการเลือกแบบประเมินทางจิตวิทยา เพื่อใช้ในสถานการณ์หนึ่ง หรือใช้กับผู้รับคำปรึกษาคนใดคนหนึ่งโดยเฉพาะนั้น ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องพิจารณามิใช่เฉพาะแต่ความเที่ยงตรง ความน่าเชื่อถือและความถูกต้องเหมาะสม โดยทั่วๆ ไปของแบบประเมินนั้นๆ เท่านั้น แต่จะต้องพิจารณาคุณสมบัติเฉพาะของคุณลักษณะทั้งสามประการดังกล่าวด้วยเช่นเดียวกัน

6. การบริหารแบบประเมินทางจิตวิทยา ควรกระทำภายใต้สถานการณ์ที่กำหนดไว้ในการทำให้เป็นมาตรฐานของแบบประเมินนั้น ยกเว้นเพื่อวัตถุประสงค์ของการวิจัยที่กล่าวออกมาอย่างชัดเจนแล้ว อะไรก็ตามที่เปลี่ยนแปลงไป จากสภาพการณ์เหล่านั้น รวมไปถึงพฤติกรรมที่ผิดแผกไปจากปกติธรรมดา หรือความผิดปกติที่เกิดขึ้นในช่วงระหว่างที่มีการประเมินก็ตาม ซึ่งอาจจะมีผลกระทบต่อการแปลความหมายต่อผลของการประเมินแล้ว จะต้องมีการบันทึกและรายงานลงไว้ให้ทราบอย่างสมบูรณ์จากข้อนี้เอง จึงทำให้เห็นว่าการทำแบบประเมินโดยปราศจากการแนะนำ หรืออย่างการใช้แบบประเมินทางไปรษณีย์ จึงเป็นสิ่งที่น่าสงสัยในคุณค่าของการประเมินเช่นนั้น ว่าจะได้ผลตามที่ต้องการหรือไม่

7. คุณค่าของการประเมินทางจิตวิทยาขึ้นอยู่กับส่วนหนึ่งของความรู้เรื่องมาก่อนเกี่ยวกับแบบประเมินของผู้เข้ารับการประเมินนั้น ข้อมูลอะไรก็ตามที่ให้รู้มาก่อน การฝึกหัดมาก่อนหรือการลอกเลียนแบบประเมินขึ้นมาใหม่ จะเป็นการทำให้ผลของการประเมินไม่มีความแม่นตรง ดังนั้น ความปลอดภัยของแบบประเมินจึงต้องเป็นความรับผิดชอบอย่างสูงทางอาชีพของผู้ให้คำปรึกษา

8. ผู้ให้คำปรึกษาต้องมีความรับผิดชอบที่จะแจ้งให้ผู้มารับการประเมินทราบวัตถุประสงค์ของการประเมิน เกณฑ์ต่างๆ เกี่ยวกับสวัสดิภาพของผู้มารับการประเมิน และความเข้าใจอย่างชัดเจนมาก่อนเกี่ยวกับตัวเขานั้น จะเป็นเครื่องกำหนดว่าใครจะเป็นผู้ที่รับทราบผลของการประเมินนั้น

9. ผู้ให้คำปรึกษาควรช่วยคุ้มครองป้องกันต่อความถูกต้อง การลอกเลียนแบบขึ้นใหม่หรือการสร้างใหม่ ให้มีลักษณะคล้ายคลึงกันแบบประเมินที่พิมพ์ขึ้นแล้ว หรือแม้แต่คล้ายคลึงกับบางส่วนของแบบประเมินนั้น โดยปราศจากการอนุญาต และการรับทราบอย่างถูกต้องของผู้เขียนหรือผู้พิมพ์ดั้งเดิม

วัชรี ทรัพย์มี (2533 : 20-22) กล่าวถึงจรรยาบรรณของผู้ให้คำปรึกษาว่า เนื่องจากวิชาชีพที่ได้รับการยอมรับว่ามีความสำคัญในการช่วยให้ผู้รับคำปรึกษา สามารถแก้ปัญหาและตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนส่งเสริมให้บุคคลได้พัฒนาอย่างเต็มที่ โดยผู้ให้คำปรึกษามีหน้าที่ให้ความช่วยเหลือผู้รับคำปรึกษาโดยตรง จึงได้มีการกำหนดจรรยาบรรณของผู้ให้คำปรึกษาขึ้นเพื่อยึดเป็นหลักปฏิบัติ ไอวีย์ (วัชรี ทรัพย์มี. 2533: 20 อ้างอิงจาก Ivey. 1980) ได้กล่าวถึงจรรยาบรรณของผู้ให้คำปรึกษา ซึ่งสมาคมแนะแนวแห่งสหรัฐอเมริกาได้กำหนดขึ้น ดังต่อไปนี้คือ

ส่วนที่หนึ่ง จรรยาบรรณที่เกี่ยวข้องกับสัมพันธภาพระหว่างผู้ให้คำปรึกษากับผู้รับบริการ

1. หน้าที่สำคัญของผู้ให้คำปรึกษา คือ ให้เกียรติแก่ผู้รับบริการ และให้ความเมตตาช่วยเหลือผู้รับบริการอย่างเต็มความสามารถ ไม่ว่าจะเป็นการให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลหรือเป็นกลุ่ม ในการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม ผู้ให้คำปรึกษาต้องระวังไม่ให้ผู้รับบริการได้รับความกระทบกระทั่งทางจิตใจจากสมาชิกในกลุ่ม

2. ข้อมูลที่ได้จากผู้รับบริการจะต้องถือเป็นความลับ ในกรณีของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มควรขอให้สมาชิกรักษาความลับของข้อมูลซึ่งกันและกัน

3. ถ้าผู้ให้คำปรึกษาพบว่าในขณะที่ผู้รับบริการมารับบริการจากเขานั้น ผู้รับบริการได้รับคำปรึกษาจากผู้ให้คำปรึกษาอีกคนหนึ่งด้วย เขาต้องขออนุญาตจากผู้ให้คำปรึกษานั้นก่อนหรือให้ผู้รับบริการเลือกที่จะยุติการรับบริการจากผู้อื่น คือจะไม่ให้คำปรึกษาซ้อนกับผู้อื่น

4. ถ้าจะนำข้อมูลจากผู้รับบริการไปใช้ประกอบการสอน การทำวิจัยหรือการเขียนบทความ จะต้องตัดข้อมูลส่วนที่จะเป็นการระบุชี้ตัวผู้รับบริการออก

5. ผู้ให้คำปรึกษาควรชี้แจงวัตถุประสงค์ กระบวนการ กลวิธี และข้อจำกัดของการให้คำปรึกษาแก่ผู้รับบริการ

6. ผู้ให้คำปรึกษาควรแนะนำหรือส่งตัวผู้รับบริการไปยังแหล่งอื่นที่เหมาะสม ถ้าความช่วยเหลือนั้นอยู่นอกเหนือขอบข่ายที่ผู้ให้คำปรึกษาจะช่วยผู้รับบริการได้

7. ไม่ทำสิ่งที่จะเป็นอันตรายต่อผู้รับบริการและต่อสังคม

ส่วนที่สอง จรรยาบรรณเกี่ยวกับการใช้แบบประเมินทางจิตวิทยา

1. สามารถเลือกใช้แบบสอบทางจิตวิทยา เป็นต้นว่า แบบประเมินความถนัด ความสนใจในอาชีพ แบบประเมินบุคลิกภาพ ได้อย่างเหมาะสม โดยพิจารณาค่าความตรง (Validity) และความเที่ยง (Reliability) ของแบบประเมินนั้น

2. ก่อนที่จะใช้แบบประเมินใดแก่ผู้รับบริการ ต้องอธิบายลักษณะของแบบประเมินนั้นให้ผู้รับบริการเข้าใจก่อน

3. ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องใช้แบบประเมินนั้นเป็น และสามารถตีความหมายการทดสอบได้

ส่วนที่สาม จรรยาบรรณและหน้าที่ทั่วไปของผู้ให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องรับผิดชอบต่อผู้รับบริการและต่อสถาบันที่ตนสังกัด คือ ในเวลาเดียวกันที่จะต้องรับผิดชอบต่อผู้รับบริการ เขาจะต้องเคารพในระบบและนโยบายของสถาบันที่เขาสังกัดด้วย

2. เมื่อจะมีการให้ข้อมูลแก่บุคคลอื่นที่ผู้ให้คำปรึกษาพิจารณาแล้วว่าบุคคลเหล่านั้นจะเป็นประโยชน์ต่อผู้รับบริการ ข้อมูลนั้นจะต้องเที่ยงตรงปราศจากอคติ และด้วยความยินยอมของผู้รับบริการที่จะให้เปิดเผยข้อมูลส่วนนั้นของตนแก่บุคคลอื่น

3. รับผิดชอบที่จะเผยแพร่ความรู้ทางวิชาการ เช่น เขียนบทความ และรายงานการวิจัยเกี่ยวกับการให้คำปรึกษา ซึ่งถ้าอ้างอิงจากผลงานของผู้ใดจะต้องทำเชิงอรรถอ้างอิงไว้ด้วย

4. ผู้ให้คำปรึกษาควรสร้างความก้าวหน้าในวิชาชีพด้วยการเก็บข้อมูล ปรับปรุงกระบวนการให้คำปรึกษา และทำวิจัยเกี่ยวกับการให้คำปรึกษา

5. เป็นที่ปรึกษาด้านการทำความเข้าใจพฤติกรรม และวิธีให้ความช่วยเหลือแก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง เช่น ครู ผู้ปกครอง ญาติพี่น้องของผู้รับบริการ

6. ให้การฝึกอบรมแก่ผู้ที่จะนำความรู้และทักษะของการให้คำปรึกษาไปใช้ เช่น ให้การอบรมแก่นักวิชาชีพให้คำปรึกษา หรือเจ้าหน้าที่ฝ่ายบุคคลของบริษัทห้างร้านหรือหน่วยงานต่างๆ หรือแก่อาจารย์ที่ปรึกษาในมหาวิทยาลัย โดยอบรมให้รู้ถึงทฤษฎี ขั้นตอนและฝึกทักษะในการให้คำปรึกษา ตลอดจนชี้แจงแก่ผู้รับการอบรมถึงขอบเขตความสามารถของเขาในการให้ความช่วยเหลือผู้รับบริการ และเน้นถึงจรรยาบรรณของการให้คำปรึกษาว่าเป็นสิ่งที่เขาพึงยึดเป็นหลักปฏิบัติในการดำเนินงาน

8. ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบการรู้คิด (Cognitive Counseling Theory)

8.1 ประวัติ

ผู้อ่านจะเห็นความชัดเจนไม่ยุ่งยากซับซ้อน ซึ่งเป็นคุณลักษณะที่สามารถนำมาใช้กับบุคคลทั่วไป แต่ก็ไม่ใช่ง่าย และมีการพัฒนาทางทฤษฎีมายาวนานกว่า 70 ปี (Werner. 1982 : 1-35)

อีปิคเทตัส (Epictetus) นักปรัชญากรีกประมาณ ค.ศ.100 กล่าวว่ามนุษย์ไม่ได้ถูกรบกวนจากสิ่งของ (Things) แต่ถูกรบกวนจากการรับรู้เกี่ยวกับสิ่ง (Things) ทฤษฎีการรู้คิด (Cognitive Theory) เริ่มต้นประมาณปี ค.ศ. 1911 ณ. กรุงเวียนนา เมื่ออัลเฟรด แอดเลอร์ (Alfred Adler) และซิกมันด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freund) แยกกันทางความคิดพื้นฐานที่แตกต่างกัน แอดเลอร์ (Adler) พัฒนากรอบแนวคิดของตนเองโดยเรียกว่า "จิตวิทยาเอกัตบุคคล" (individual psychology) ทฤษฎีแอคเลอเรียนไม่เห็นด้วยกับแนวความคิดของฟรอยด์ที่กล่าวว่าจิตถูกแบ่งออกเป็นส่วนๆ และปัญหาเกิดจากความไม่กลมกลืนกันระหว่างอิด (The Id) กับซุปเปอร์อีโก (The Superego) แอดเลอร์มองบุคลิกภาพของมนุษย์แบบเป็นหนึ่งเดียวและไม่มีความขัดแย้งกันในตัวเอง ซึ่งต่อมารู้จักกันในชื่อวิธีการแบบองค์รวม (the "Holistic" Approach) ตามแนวคิดของ

แอดเลอร์ มองว่าความขัดแย้งในบุคคลไม่ได้เกิดขึ้นในตัวของบุคคล แต่เกิดจากโลกภายนอกหรือสังคมของบุคคล และทำให้บุคคลเกิดการต่อต้านสังคมและมีความคิดที่บิดเบือนออกไป ปัจจุบันเราจึงตระหนักว่าความขัดแย้งที่เกิดขึ้น ทำให้บุคคลต่อต้านบุคคลอื่นหรือสิ่งแวดล้อม ซึ่งเป็นสาเหตุที่ทำให้บุคคลเกิดความทุกข์

นับได้ว่าแอดเลอร์เป็นบุคคลเริ่มต้นเกี่ยวกับแนวคิดแบบการรู้คิด (The Cognitive Approach) ซึ่งแอดเลอร์กล่าวว่า พฤติกรรมของบุคคลเกิดจากความคิดที่จะทำให้ประสบความสำเร็จ จากการที่บุคคลได้กำหนดเป้าหมายขึ้น

หลักการของทฤษฎีการรู้คิดเชื่อว่าความคิด (Thinking) เป็นตัวก่อให้เกิดการกระทำ (Behavior) ในปี ค.ศ. 1920 และ 1930 แนวความคิดของแอดเลอร์ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางทั่วไปในยุโรปและสมาชิกในสหรัฐอเมริกา หลังจากเขาเสียชีวิตในปี 1937 ประมาณ 20 ปี ความสนใจเริ่มลดน้อยลง แต่ยังมีการตีพิมพ์เผยแพร่งานเขียนของเขา และในปี 1956 ได้มีการเขียนเผยแพร่โดย ฮีนซ์ (Heinz) และโรเวนนา แอนซ์แบคเซอร์ (Rewena Ansbacher) จึงเริ่มมีความสนใจเพิ่มมากขึ้นทันทีอีกครั้งหนึ่ง

แอดเลอร์ให้ความสำคัญอย่างยิ่งเกี่ยวกับความเป็นมนุษย์ที่เป็นหนึ่งเดียวและเรียกวิธีของเขาว่า "จิตวิทยาเอกัตบุคคล" (Individual Psychology) เขาให้ความสนใจในความคิดที่บุคคลแตกต่างจากบุคคลอื่น เขาต่อต้านความคิดของจิตวิเคราะห์ (The Psychoanalytic Practice) ที่ยืนยันว่าลักษณะและประสบการณ์เดิมที่แน่นอน จะสรุปรวมอยู่ในบุคคลทุกคนอย่างเช่นความขัดแย้งกันของปมโอดิปอล (The Oedipal) หรือปมอีเล็กทัล (the Electral) แรงขับทางเพศ และความก้าวร้าวที่มีมาแต่กำเนิด เขามุ่งไปที่การยึดติดในสังคมของตนเอง และเขาเห็นว่า แรงขับทางเพศเป็นส่วนหนึ่งในหลายๆ ส่วนที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคล แอดเลอร์ปฏิเสธผลกระทบของความขัดแย้งโอดิปอล หรืออิเลคทัล (The Oedipal or Eletral) ในขณะเดียวกันยอมรับว่า องค์รวมของเด็กๆ และการสัมพันธ์ต่อบิดามารดาเกิดจากแรงจูงใจทางเพศในบางครั้ง เขาเชื่อว่าในกรณีส่วนมากผลของความพยายามของเด็กกระทำเพื่อทำให้ตนเองปลอดภัยและเป็นที่ชื่นชอบยอมรับจากครอบครัวแอดเลอร์ ไม่เชื่อว่าความวิตกกังวลเกิดจากแรงขับทางเพศเป็นจุดเริ่มต้น ความต้องการทางเพศอาจจะมีปัญหาสำหรับบางกรณี แต่ความวิตกกังวลเกิดจากความต้องการปัญหาต่างๆ และความล้มเหลวในชีวิตประจำวัน

สำหรับแนวคิดเกี่ยวกับความก้าวร้าวมาแต่กำเนิดนั้น แอดเลอร์เป็นบุคคลแรกที่ให้แนวคิดนี้ตั้งแต่อยู่ในสมาคมจิตวิเคราะห์แห่งกรุงเวียนนาในช่วงแรกๆ ต่อมาเขาก็ไม่สนใจมันอีก และสุดท้ายแอดเลอร์ก็ได้ข้อสรุปว่ามนุษย์แต่ละบุคคลเกิดมาไม่ได้มีความดีความชั่วติดตัวมา แต่

บุคคลสามารถได้รับการฝึกฝนอบรมสั่งสอนให้เป็นได้ทั้งคนดีและคนชั่ว แอดเลอร์ยืนยันว่าบุคคลสามารถสอนให้รู้จักกับสังคม หรือความสนใจทางสังคม (Social Interest) โดยให้ความหมายของความรู้สึกต่อชุมชน มีความต้องการ มีส่วนร่วมในสังคมและผู้อื่น รู้สึกมีความรับผิดชอบต่อสังคม บุคคลแสดงความก้าวร้าวหรือทำลายล้างสังคมเพราะขาดความสนใจเชิงสังคม "Social Interest" กลุ่มทฤษฎีการรู้คิดในปัจจุบันก็เห็นด้วยกับแอดเลอร์ว่า ความก้าวร้าวไม่ใช่แรงขับจากภายใน เพื่อต้องการความพึงพอใจเขาทั้งหลายแสดงความก้าวร้าวออกมาเพื่อมาจากเป้าหมายที่เห็นแก่ตัวหรือความตะกละตะกราม (ความบกพร่องด้านความสนใจเชิงสังคม)

ในยุคปี 1950 ก็พบว่ามีงานเขียนอื่นๆ ที่ได้เพิ่มระดับความสนใจในทฤษฎีการรู้คิดมากขึ้น โจเซฟ วอร์ทีส (Joseph Wortis) เป็นบุคคลแรกที่ใช้คำว่า "การบำบัดจิตแบบเหตุผล" (Rational Psychotherapy) ซึ่งก็เป็นคำที่มีความหมายเดียวกันกับการบำบัดแบบการรู้คิด (Cognitive Therapy) ในปี 1954 โจเซฟ เฟิสธ์ (Joseph Furst) ได้ตีพิมพ์งานว่า โรคประสาท คือ จิตสำนึกที่บิดเบือนหรือมีข้อจำกัด ซึ่งเป็นแนวคิดที่เป็นสาระของทฤษฎีการรู้คิด ในปี 1955 วารสารของสถาบันร็อบบิน (The Robbins Institute) ในเมืองนิวยอร์ค ได้เสนอประเด็นปัญหาเกี่ยวกับจิตบำบัด ซึ่งผู้นำคือเบอร์นาร์ด ร็อบบิน (Bernard Robbins) เสนอต่อกลุ่มนักจิตบำบัดซึ่งเป็นกลุ่มที่ได้รับการฝึกอบรมแบบดั้งเดิมแบบจิตวิเคราะห์แต่ได้แยกตัวเองออกจากฟรอยด์ โดยหัวเรื่องที่ตีพิมพ์นี้ คือ "โปรแกรมการบำบัดทางจิตแบบบูรณาการ" (An Integrated Psychotherapeutic Program) ทำให้วิธีการในการรักษาเปลี่ยนไป ซึ่งเป็นการพัฒนาจิตสำนึกอย่างมีเหตุผล ซึ่งไม่ใช่จิตไร้สำนึก แต่ยังคงให้ความสำคัญต่อการตระหนักรู้ที่ถูกต้องในธรรมชาติที่แท้จริงของบุคคลในฐานะที่เป็นบุคคลหนึ่ง การเชื่อมโยงของบุคคลต่อสิ่งแวดล้อมทางสังคมและธรรมชาติกับโลกภายนอก ในปี 1956 สมาคมจิตวิทยาแห่งอเมริกา ได้พบงานเกี่ยวกับจิตบำบัดเชิงเหตุผลเป็นครั้งแรกในการประชุมประจำปี ในการนำเสนอครั้งนั้น อัลเบิร์ต แอลลิส (Albert Ellis) อธิบายอารมณ์ว่าเป็นชนิดหนึ่งของความคิดที่ดำเนินการประเมินอย่างรุนแรง (Strongly Evaluative Kind of Thinking) ความคิดที่ไม่มีเหตุผล หรือความคิดที่ไม่อยู่ในความเป็นจริง ทำให้เกิดการบิดเบือนและไปรบกวนอารมณ์และประพฤติกรรมและต้องเป็นงานของนักบำบัดที่แสดงหรือบอกให้ผู้รับคำปรึกษา (Clients) ได้พูดคุย หรือสนทนากับตัวเองจากภายใน คือความไม่เป็นจริง และเขามีความสามารถที่จะควบคุมอารมณ์ของตนเองได้ โดยบอกกับตนเองว่าให้มีเหตุผลมากกว่านี้และพยายามลองปฏิบัติและมีประสบการณ์ใหม่ที่เกิดขึ้น

ระหว่างปี 1960 และ 1970 วรรณกรรมเกี่ยวกับการบำบัดแบบการรู้คิดในระยะแรกๆ มีการโต้แย้งจากหนังสือสำคัญของแอลลีส (Elllis) จำนวนสองเล่ม คือ "การแนะนำการใช้ชีวิต

อย่างมีเหตุผล" (A Guide to Rational Living) ผู้แต่งร่วมด้วยโรเบิร์ต เอ ฮาร์เปอร์ (Robert A. Harper) และอารมณ์ (Reason and Emotion in Psychotherapy) ทฤษฎีเผชิญความจริงของวิลเลียม กลาสเซอร์ (ปี 1965) และโดยนักเขียนของ A Rational Approach to Social Casework (1965) และความเข้าใจใหม่เกี่ยวกับพฤติกรรมมนุษย์ (1970)

ในงานเขียนของ อับบราฮัม มาสโลว์ หลายๆ ฉบับทำให้เกิดความชัดเจนว่าความคิดของมนุษย์เป็นสิ่งสำคัญและไม่ใช่ควบคุมจากแรงขับภายในหรือสัญชาตญาณเดิม อย่างเกี่ยวกับสัตว์ชนิดอื่นๆ ความตั้งใจจากภายในของมนุษย์ มีความก่อสร้างเจริญงอกงามมากกว่าความคิดทำลายล้าง ดังนั้นจึงมีคำที่กล่าวว่ามนุษย์มีความต้องการความบรรลุแห่งตน (Self-actualization) ความต้องการเป็นส่วนหนึ่งของสังคม และมีส่วนร่วม

8.2 **แนวคิด**

วิธีการให้คำปรึกษาแบบการรู้คิด (Werner. 1982 : 37-63) เป็นกระบวนการช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาให้มองเห็นข้อจำกัด และความคิดที่บิดเบือนในจิตสำนึกที่ยังรู้ตัวของตนเองว่าเกิดอะไรขึ้น แล้วก็ช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้รับรู้ให้เข้าใกล้ความจริงที่เกิดขึ้นกับตัวเขาให้มากที่สุด จากแนวคิดแบบการรู้คิด(Cognitive Viewpoint) แนวคิดนี้ไม่ได้มองหรือให้สำคัญไปที่จิตใต้สำนึก (Unconscious) แต่ผู้ให้คำปรึกษาจะช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาทำสิ่งที่คิดว่าเป็นจิตใต้สำนึกนั้นไปสู่จิตสำนึก คือ ให้รับรู้ว่าการคิด การกระทำและความรู้สึกที่เกิดขึ้น ณ ขณะที่รู้ตัวได้ต่าง ๆ นั้น เกิดจากอะไรว่าธรรมชาติที่แท้จริงของผู้รับคำปรึกษา สัมพันธภาพและโลกรอบๆ ตัวเอง คืออะไรนั่นเอง

การให้คำปรึกษาแบบการรู้คิด ให้ความสนใจเกี่ยวกับคุณภาพมนุษย์ในแต่ละบุคคล และใส่ใจว่าผู้รับคำปรึกษามีความสามารถในการใช้วิธีคิดของตนเองในการดำเนินชีวิต โดยการช่วยกระตุ้นความคิด การสร้างสรรค์ และเจตจำนงของผู้รับคำปรึกษา ให้สามารถอธิบายขยายความหรือลดสิ่งที่เป็นอุปสรรค รบกวนความคิดความรู้สึก ที่อยู่ข้างในออกไป โดยการให้ผู้รับคำปรึกษากำหนดเป้าหมายของตนเอง และประเมินสถานการณ์ วางแผนเพื่อตัดสินใจเกี่ยวกับการกระทำของตนเองว่าจะทำอะไร ทำอย่างไร และจะมีผลอะไรเกิดขึ้น

ในชีวิตมนุษย์ส่วนใหญ่แล้วก็จะประกอบด้วยการตัดสิน (Judgments) อยู่ตลอดเวลาอย่างต่อเนื่อง ทั้งตัดสินตนเอง ผู้อื่น เหตุการณ์ สถานการณ์ และสิ่งแวดล้อมทางกายภาพต่างๆ มากมายรอบตัวเราอยู่เสมอ ในการประเมินสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้

อัลเบิร์ด แอลลิส (Werner. 1982; Citing Ellis. 1958) ได้จัดลักษณะประโยคคำพูดที่เราใช้พูดกับตัวเอง เป็นกิจกรรมจิตสำนึกที่ทำให้เกิดอารมณ์และพฤติกรรม การให้คำปรึกษาแบบความคิดความเข้าใจนี้จะมุ่งไปที่อารมณ์ และพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม การลดค่าตนเอง การ

ทำลายตนเอง และอารมณ์โกรธที่ขึ้นมาจากประโยคคำพูดที่ไม่เหมาะสม ซึ่งบุคคลมักจะพูดกับ "ตัวเองเสมอ ผู้ให้คำปรึกษาตามแนวคิดนี้ก็จะสนใจในสุขภาพจิตของบุคคลแต่ละคนว่าบุคคลเหล่านั้น มีการรับรู้ที่ถูกต้องและผู้รับคำปรึกษามีความสามารถที่จะปฏิบัติแสดงออกให้เหมาะสมสอดคล้องตามความเข้าใจที่เป็นจริง เพียงแต่เข้าใจอย่างเดียวก็ยังไม่เพียงพอที่จะพัฒนาสุขภาพจิตของบุคคลได้ ถ้าไม่สามารถใช้ความสามารถหรือศักยภาพบทบาทที่จะไปอยู่ในโลกของความเป็นจริง การให้คำปรึกษาแบบการรู้คิดนี้จะใช้กับผู้รับคำปรึกษาที่สามารถรับรู้ตนเองได้อย่างถูกต้องได้ เพียงแต่ปฏิบัติโต้ตอบออกไปไม่เหมาะสมเท่านั้นเอง

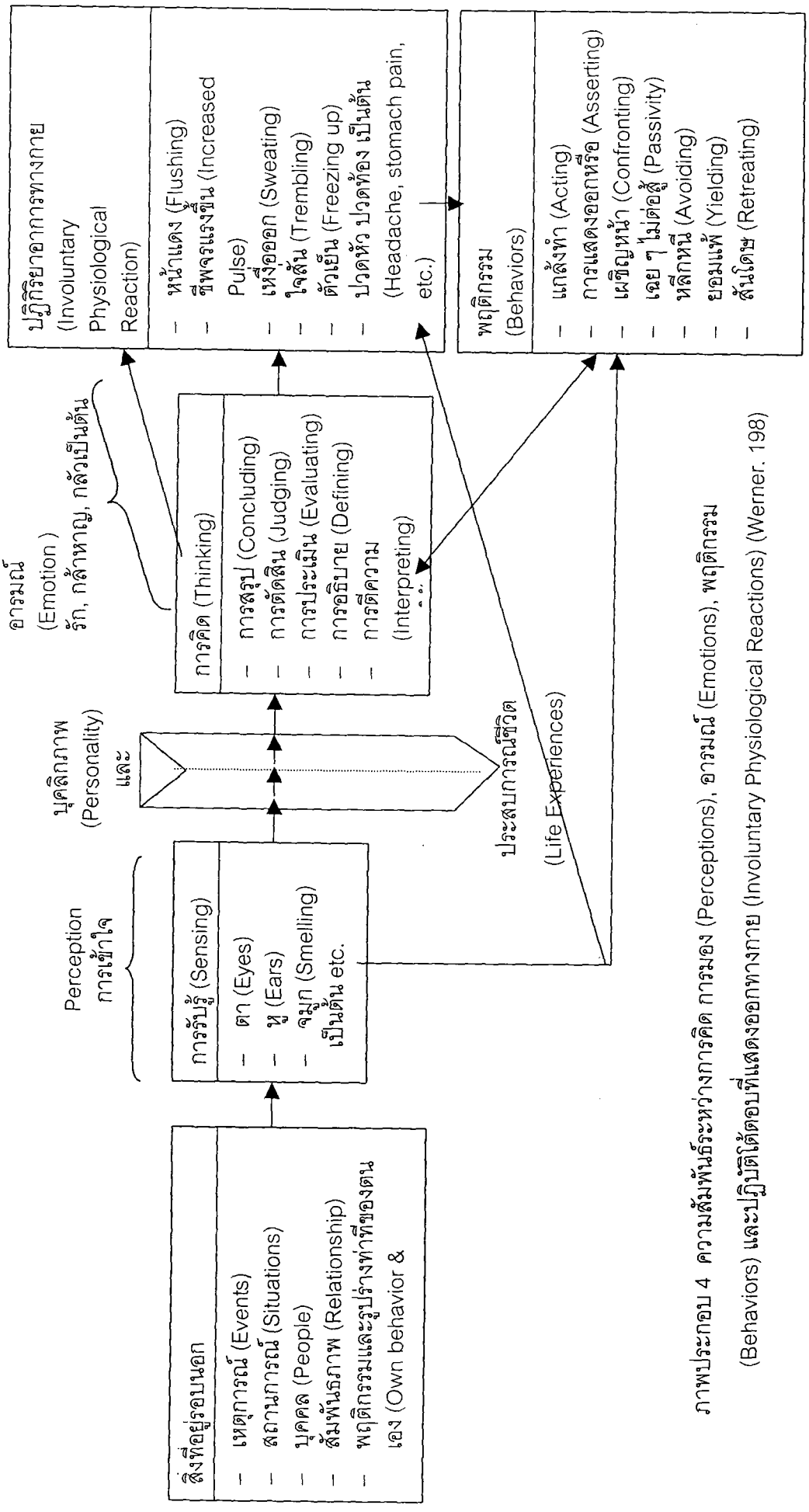
ตัวอย่างเช่น ผู้ชายหรือผู้หญิง อาจจะได้ยินคำพูดของบุคคลอื่น การตำหนิเป็นสิ่งที่เกี่ยวกับสิ่งที่บุคคลได้ตัดสินลงไปแล้ว (ประเด็นหรือความหมาย) ซึ่งอาจจะพูดอย่างเป็นทางบวกอย่างเป็นมิตรและให้ความตั้งใจดี หรือว่าในเชิงลบ เช่น เห็นแก่ตัว เอาแต่ได้ เป็นต้น ดังนั้น การรับรู้ที่ถูกต้องก็จะทำให้การมีปฏิกิริยาโต้ตอบเหมาะสมด้วย การรับรู้ (Perception) จะสามารถอธิบายจากการสัมผัส (Sensing) รู้สึกได้ (ผ่านทางประสาทสัมผัส หู ตา จมูก ผิวหนัง ปาก) รวมถึงการประเมินเหตุการณ์ทั้งหมด ทั้งการสัมผัสรู้และประเมินเป็นกระบวนการที่ตระหนักรู้ได้ทั้งนั้น การโต้ตอบ (Response) ก็จะประกอบด้วยอารมณ์ และการกระทำซึ่งบุคคลได้แสดงออกต่อสิ่งที่เกิดขึ้น ในสถานการณ์อย่างนี้ การโต้ตอบ (Response) สามารถเป็นได้ทั้งความรู้สึกของความพอใจและการทักทายอย่างมีมิตรไมตรี หรืออาจจะเป็นอารมณ์ของความไม่พอใจ โกรธ และโต้เถียงอย่างฉุนเฉียวก็ได้ ขึ้นอยู่กับการตัดสินของบุคคลนั้นต่อสถานการณ์ การให้คำปรึกษาแบบการรู้คิดจะจัดการกับการโต้ตอบที่ไม่เหมาะสม ซึ่งสิ่งนี้จะออกมาจากการรับรู้ (Perception) ที่ไม่ถูกต้องของผู้รับคำปรึกษา ในกรณีอย่างนี้ผู้ให้คำปรึกษาและผู้รับคำปรึกษาก็จะให้มีการโต้แย้งเกี่ยวกับความคิดการกระทำที่ไม่เหมาะสมนี้

ดังที่กล่าวมาแล้วว่า การตัดสินบางอย่าง เราได้ทำการตัดสินบางอย่างต่อเนื่องทั้งกับบุคคลและสิ่งรอบนอกตัวเอง บางสิ่งบางอย่างเหล่านั้นส่วนใหญ่มันเกิดจากข้อจำกัด และการบิดเบือนของจิตสำนึก ซึ่งมีผลทำให้ผู้รับคำปรึกษาคิด ประพฤติตนไม่เหมาะสมออกไป ตัวอย่างเช่น มีสตรีสาวสวยผู้หนึ่ง เธอกำลังส่องกระจกและมองตัวเองในกระจกแล้วรู้สึกว่าตนเองน่าเกลียด การสัมผัสรู้ (Sensing) ในสายตาขณะนั้นมองเป็นภาพสรุปที่ผิดพลาดคลาดเคลื่อน ก็มีผลทำให้มีการรับรู้ที่ไม่ถูกต้อง ซึ่งสิ่งที่เกิดขึ้นก็คือ การโต้ตอบที่ไม่เหมาะสม คือ รู้สึก (Perception) กับตัวเองว่าทำไมตัวเองแย่อย่างนี้ (Poor Self-image) ซึ่งตรงนี้จัดว่าเป็นอารมณ์ (Emotion) ดังนั้นก็เลยหลีกเลี่ยงการเข้าไปสัมพันธภาพกับสังคม ตรงนี้ก็ คือ การกระทำหรือพฤติกรรม (Behavior) การตัดสินของมวลมนุษย์ทั้งหลายอีกอย่างหนึ่งผ่านมาแล้ว ว่าบุคคลนิยามความสำเร็จว่าอย่างไร ซึ่งมีหลายระดับชั้นมากมายในชีวิตของแต่ละบุคคล ความคิดรวบยอดของแต่ละบุคคลที่คิดว่าตนเองประสบ

ความสำเร็จก็เกิดจากการพิจารณาจากเป้าหมายของเขาเองในบางช่วงของชีวิต ถ้าบุคคลนั้นต้องการที่จะประสบความสำเร็จเรื่องเงิน เขาก็อาจจะตั้งเป้าหมายเพื่อหาเงินได้มากเร็วที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ต่อจากนั้นเขาก็จะลงมือปฏิบัติในแนวทางที่เขาเชื่อว่า เขาจะสามารถไปสู่จุดมุ่งหมายนั้นได้ พฤติกรรมเหล่านี้ถ้าคนแต่ละคนเก็บสะสมไว้ในตนเองแล้วอาจจะทำให้คิดว่าถ้าอย่างนั้นก็ต้องขายของในราคาสูง ๆ ซึ่งจากการเล่าหรือการพูดเกี่ยวกับส่วนของรายได้ และเสียภาษี หรือการแข่งขันทางธุรกิจที่ไม่ตรงไปตรงมา ก็จะเป็นเหตุให้เขากำหนดรูปแบบวิธีการประพฤติปฏิบัติของเขา พฤติกรรมของแต่ละบุคคลสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงได้ ถ้าเพียงแต่เขาพยายามที่จะเปิดทางเลือกความคิดของเขาที่จะประสบความสำเร็จให้มากขึ้นหลากหลายวิธีขึ้น (ซึ่งเขาจะเปลี่ยนแปลงเป้าหมายนั้น) หรือถ้าเขายังยึดถือความคิดเดิมแต่ปรับเปลี่ยนเป้าหมายที่จะประสบความสำเร็จให้แตกต่างออกไปก็ย่อมทำได้ เช่น การมีชื่อเสียงทางธุรกิจที่ดี และเก็บออมเงินอย่าง อดทนต่อเนื่องก็จะทำให้เขาปฏิบัติตัวได้เหมาะสมขึ้น

สรุปได้ว่า นักคิดกลุ่มการรู้คิด (The Cognitist) กล่าวว่าการพิจารณาอารมณ์ในตอนต้นหรือพฤติกรรมในตอนแรกนั้นก็คือการคิด (Thinking) การคิดก็จะรวมถึงการสังเกตด้วยการสัมผัสรู้ (Sensing) และการสรุป (Conclusions) จากสิ่งที่เราสังเกต การสรุปเหล่านี้ก็จะทำให้เราตัดสินสถานการณ์นั้น ๆ มีการประเมินบุคคล การมองภาพตนเอง (Self-images) ความรวบยอดเกี่ยวกับความเป็นจริง การนิยามความหมายของความสำเร็จ และการกำหนดรูปแบบของเป้าหมาย สิ่งต่างๆ ที่กล่าวมานี้เป็นสิ่งทำให้เราเกิดพฤติกรรมในแต่ละวันๆ และอารมณ์ต่าง ๆ ในการดำเนินชีวิต มันสำคัญอยู่ที่ว่า เรามีการปรับเป้าหมาย ซึ่งถ้าจะปรับก็เพียงแต่เชื่อมต่อกับความสำเร็จที่เพิ่มเข้ามาก็ได้ เราอาจพยายามคิดค้นเป้าหมายให้เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นตัวกำหนดรูปแบบพฤติกรรมของเราได้ เช่น การปกป้องตัวเราเองและผู้อื่น การแก้ปัญหาหรือการเรียนรู้ทักษะใหม่ๆ เป็นต้น เจตนา (Motive) ความคิดนี้เป็นกรอบแนวคิดแบบการรู้คิด (The Cognitive Framework) ถือว่าเป็นเหตุผลเบื้องต้นเลยก็ว่าได้ที่มีส่วนทำให้เกิดพฤติกรรมต่างๆ ซึ่งก็สามารถอธิบายได้ในแนวเดียวกัน ตามที่กล่าวมาแล้ว เจตนาของบุคคลในการปฏิบัติ เพื่อที่จะแก้ไขปัญหา หรือการปฏิบัติงานให้สมบูรณ์ หรือการทำให้เป้าหมายบรรลุ ก็ขึ้นอยู่กับการรับรู้เกี่ยวกับความเป็นจริงโดยบุคลิกภาพของเขาทั้งหลาย

สุดท้าย กลุ่มแนวคิดแบบการรู้คิด (The Cognitist) ได้เสนอนิยามเกี่ยวกับอารมณ์อย่างไรก็ตามต้องเป็นปรากฏการณ์ที่รู้คิดได้ (Conscious Phenomena) ในแนวคิดความคิดความเข้าใจ อารมณ์ (Emotion) คือ ประสบการณ์ของแต่ละบุคคลเกี่ยวกับความรู้สึกที่เกิดขึ้นหลังจากรับรู้ (Perception) ต่อเหตุการณ์ (ด้วยการสัมผัสรู้กับการประเมิน) และมีปฏิกิริยาสะท้อนออกไปตามภาพประกอบ 4



ภาพประกอบ 4 ความสัมพันธ์ระหว่างการคิด การมอง (Perceptions), อารมณ์ (Emotions), พฤติกรรม (Behaviors) และปฏิกิริยาที่แสดงออกทางกาย (Involuntary Physiological Reactions) (Werner. 198)

บทที่ 3
วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาและพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิดผู้วิจัยเสนอวิธีดำเนินการวิจัยตามหัวข้อต่อไปนี้

1. การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

3.1 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

3.2.1 แบบแผนการทดลอง

3.2.2 วิธีดำเนินการทดลอง

4. การเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การวิเคราะห์ข้อมูล
6. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

โดยในแต่ละขั้นตอนมีรายละเอียดดังนี้

การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอยการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

1.1 ประชากรที่ใช้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบและสร้างแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม คือผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ขึ้นทะเบียนเป็นสมาชิกพันธมิตรธุรกิจของสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 17,643 คน (สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. 2546)

1.2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบและสร้างแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม คือผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ขึ้นทะเบียนเป็นสมาชิกพันธมิตรธุรกิจของสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 500 คน ที่ได้มาจากการสุ่มอย่างง่ายจากประชากร โดยคำนวณจากการกำหนดกลุ่มตัวอย่างโดยพิจารณาขนาดประชากร โดยใช้ตารางเครจซี (Kriejcie) และมอร์แกน (Morgan) ที่ประชากร 15,000 คน แต่ไม่เกิน 20,000 คน จะได้จำนวนกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 375 คน และ 377 คน ตามลำดับ (บุญชม ศรีสะอาด. 2535 : 39-41, เพ็ญแข แสงแก้ว. 2541 : 60-62 ; อ้างอิงจาก Krejcie and Morgan. 1970 : 608) ดังนั้นจำนวนกลุ่มตัวอย่างของการวิจัยครั้งนี้มีจำนวน 500 คน เพื่อให้เหมาะสมกับการวิจัยเพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันเพราะการใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวนมากจะทำให้โอกาสเกิดความคลาดเคลื่อนมีน้อย (บุญชม ศรีสะอาด. 2535 : 37)

2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

2.1 ประชากรที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เป็นนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 หลักสูตร 4 ปี และ 5 ปี สาขาวิชาเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาวิทยาการคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารสากล และสาขาวิชาเทคโนโลยีสถาปัตยกรรม จำนวน 103 คน

2.2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เป็นนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 หลักสูตร 4 ปี และ 5 ปี สาขาวิชาเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาวิทยาการคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารสากล และสาขาวิชาเทคโนโลยีสถาปัตยกรรม ปีการศึกษา 2547 และมีคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ตั้งแต่เปอร์เซ็นไทล์ที่ 25 ลงมา จำนวน 26 คน ที่สมัครใจเข้าร่วมการพัฒนา จากนั้นจึงสุ่มอย่างง่ายมาจำนวน 15 คน ดังแสดงในตาราง 3

ตาราง 3 คะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี (n = 103)

คะแนนดิบ	ค่าเฉลี่ย	ความถี่	ร้อยละ	ร้อยละสะสม
146.16	1.68	1	1.0	1.0
173.13	1.99	1	1.0	1.9
180.96	2.08	1	1.0	2.9
181.83	2.09	1	1.0	3.9
185.31	2.13	1	1.0	4.9
188.79	2.17	1	1.0	5.8
206.19	2.37	1	1.0	6.8
223.59	2.57	1	1.0	7.8
227.07	2.61	2	1.9	9.7
231.42	2.66	1	1.0	10.7
232.29	2.67	1	1.0	11.7
234.03	2.69	1	1.0	12.6
234.90	2.70	1	1.0	13.6
235.77	2.71	1	1.0	14.6
238.38	2.74	4	3.9	18.6
240.12	2.76	1	1.0	19.4
243.60	2.80	1	1.0	20.4
245.34	2.82	2	1.9	22.3
246.21	2.83	2	1.9	24.3
247.08	2.84	1	1.0	25.2
247.95	2.85	1	1.0	26.2
248.82	2.86	1	1.0	27.2
251.43	2.89	1	1.0	28.2
252.30	2.90	1	1.0	29.1
253.17	2.91	2	1.9	31.1

ตาราง 3 (ต่อ)

คะแนนดิบ	ค่าเฉลี่ย	ความถี่	ร้อยละ	ร้อยละสะสม
254.04	2.92	2	1.9	33.0
255.78	2.94	2	1.9	35.0
256.65	2.95	1	1.0	35.9
258.39	2.97	1	1.0	36.9
259.26	2.98	2	1.9	38.8
261.00	3.00	1	1.0	39.8
262.74	3.02	3	2.9	42.7
263.61	3.03	2	1.9	44.7
265.35	3.05	2	1.9	46.6
266.22	3.06	1	1.0	47.6
267.09	3.07	1	1.0	48.5
268.83	3.09	2	1.9	50.5
269.70	3.10	1	1.0	51.5
272.31	3.13	3	2.9	54.4
273.18	3.14	1	1.0	55.3
274.05	3.15	3	2.9	58.3
274.92	3.16	1	1.0	59.2
275.79	3.17	1	1.0	60.2
276.66	3.18	3	2.9	63.1
280.14	3.22	2	1.9	65.0
281.01	3.23	2	1.9	67.0
281.88	3.24	1	1.0	68.0
282.75	3.25	1	1.0	68.9
285.36	3.28	1	1.0	69.9
287.97	3.31	2	1.9	71.8
288.84	3.32	1	1.0	72.8

ตาราง 3 (ต่อ)

คะแนนดิบ	ค่าเฉลี่ย	ความถี่	ร้อยละ	ร้อยละสะสม
289.71	3.33	2	1.9	74.8
290.58	3.34	1	1.0	75.7
292.32	3.36	2	1.9	77.7
293.19	3.37	1	1.0	78.6
294.93	3.39	2	1.9	80.6
295.80	3.40	1	1.0	81.6
296.67	3.41	1	1.0	82.5
298.41	3.43	1	1.0	83.5
300.15	3.45	1	1.0	84.5
301.02	3.46	1	1.0	85.4
301.89	3.47	1	1.0	86.4
302.76	3.48	1	1.0	87.4
303.63	3.49	1	1.0	88.3
305.37	3.51	1	1.0	89.3
306.24	3.52	1	1.0	90.3
307.11	3.53	2	1.9	92.2
307.98	3.54	1	1.0	93.2
308.85	3.55	1	1.0	94.2
310.59	3.57	1	1.0	95.1
314.07	3.61	1	1.0	96.1
315.81	3.63	1	1.0	97.1
325.38	3.74	1	1.0	98.1
327.12	3.76	1	1.0	99.0
332.34	3.82	1	1.0	100.0
	รวม	103	100	

จากตาราง 3 พบว่า นักศึกษาที่มีคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ตั้งแต่เปอร์เซ็นไทล์ที่ 25 ลงมา จากคะแนนเต็ม 435 คะแนน โดยมีคะแนนอยู่ระหว่าง 146.16 ถึง 247.08 จำนวน 26 คน แล้วผู้วิจัยสอบถามความสมัครใจของนักศึกษา มีผู้สมัครใจจำนวน 23 คน และสุ่มอย่างง่ายอีกครั้งหนึ่งมาจำนวน 15 คน เพื่อเข้าร่วมการพัฒนาครั้งนี้

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่สร้างขึ้นตามองค์ประกอบคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

2. เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ โปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ผู้วิจัยดำเนินการสร้างตามขั้นตอนต่อไปนี้

ขั้นที่ 1 กำหนดจุดมุ่งหมายของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ขั้นที่ 2 ศึกษา ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อวิเคราะห์คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม และจากการจัดสนทนากลุ่ม (Focus Group) ซึ่งประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิต่อไปนี้ ได้แก่ นายสุเมธ เรืองเดช (ผู้ประกอบการธุรกิจออกแบบอาคาร) นายอาคม ศิริเอก (ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหาร) นายสุรเชษฐ โพธิศิริ (ผู้ประกอบการธุรกิจการออกแบบและก่อสร้าง) นายถนอม เรืองนิมิตร (ผู้ประกอบการธุรกิจการก่อสร้าง) นายพิฑูรย์ ทองยัง (ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ด) นายสมชาย เสาวจันทร์ (ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง) นายโกวิท ผุดอักษร (ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายพืชผลการเกษตร) และนายรุ่งชัย อิทธิพรประเสริฐ (ผู้ประกอบการธุรกิจเลี้ยงกุ้ง) และจากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) ผู้ทรงคุณวุฒิต่อไปนี้ซึ่งประกอบด้วย นางวรรณธวรรธ รอดสุข และนายสุทธิพงษ์ รอดสุข (ผู้ประกอบการธุรกิจถ่ายเอกสารและสิ่งพิมพ์) นางหวาน มุ่งดี (ผู้ประกอบ

การธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหาร) นางไข่มุก เหล่าพิพัฒนา (ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และบ้านจัดสรร) และ นางมณฑา ผดุงกาญจน์ (ผู้ประกอบการธุรกิจการพิมพ์) และศึกษาจากทฤษฎีการจัดระบบบุคลิกภาพของไอแซงค์ (Eysenck. 1970 : 13-15) ผลการศึกษาเอกสารงานวิจัยและจากการสนทนากลุ่มและจากการสัมภาษณ์ผู้ทรงคุณวุฒิได้คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จำนวน 15 คุณลักษณะ ได้แก่ การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ การใฝ่รู้ การวางแผน การตัดสินใจ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ ความอดทน การกล้าเสี่ยง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มนุษยสัมพันธ์การติดต่อสื่อสาร การเป็นผู้นำและการปรับตัว

ขั้นที่ 3 จากคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ได้จากขั้นที่ 2 นำมาเขียนนิยามตามลักษณะที่แสดงออกถึงคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในรูปนิยามเชิงปฏิบัติการได้ดังนี้

3.1 การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเองของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่รู้จักและมองเห็นภาพของตนเอง ได้แก่ เชื่อว่าตนเองมีความสามารถดำเนินกิจการของตนเองได้ มองเห็นคุณค่าของตนเอง รู้จักข้อดีและข้อจำกัดของตนเอง

3.2 ความคิดสร้างสรรค์ หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการคิดดัดแปลงผลิตภัณฑ์หรือสินค้าจากที่มีอยู่เดิมให้มีความหลากหลาย ได้แก่ การประดิษฐ์สินค้าให้ตรงตามความหลากหลายของความต้องการของลูกค้ามากขึ้น การปรับรูปแบบสินค้าการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ การให้บริการที่แตกต่าง

3.3 การใฝ่รู้ หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการมุ่งแสวงหาความรู้ ประสบการณ์ เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ การสังเกตวิธีการดำเนินธุรกิจจากการเป็นลูกจ้าง การทดลองฝึกหัดด้วยตนเอง การพบปะกับเพื่อนร่วมธุรกิจเดียวกันเพื่อแลกเปลี่ยนแนวความคิด เข้าฟังการอบรมเกี่ยวกับสินค้าและธุรกิจและค้นคว้าอ่านจากหนังสือหรือนิตยสาร และไปชมนิทรรศการหรืองานแสดงสินค้า

3.4 การวางแผน หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการกำหนดวิธีการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า ได้แก่ จัดลำดับความสำคัญของงาน กำหนดหน้าที่การปฏิบัติงานของลูกจ้างพนักงาน คาดการณ์ล่วงหน้าและหาแนวทางแก้ไขเกี่ยวกับการติดต่อธุรกิจเอาไว้

3.5 การตัดสินใจ หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมใช้ความสามารถในการเลือกวิธีการแก้ไขปัญหาซึ่งผู้ประกอบการอาจจะเป็นผู้คิดทางเลือกด้วยตนเอง หรือปรึกษาผู้อื่นประกอบการตัดสินใจนั้นๆ ได้แก่ การตัดสินใจเลือกดำเนินธุรกิจ การตัดสินใจเกี่ยวกับการบริการลูกค้า การจัดซื้อและจัดจ้างพนักงาน

3.6 ความเชื่อมั่นในตนเอง หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่เกิดจากความแน่ใจและความกล้าหาญที่จะลงมือปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจให้สำเร็จลุล่วงไปได้ ซึ่งความแน่ใจและความกล้าหาญนั้นเป็นผลจากที่บุคคลเคยประสบความสำเร็จมาแล้วในอดีต ได้แก่ แน่ใจว่าตนเองสามารถดำเนินธุรกิจได้หลังจากเรียนรู้และมีประสบการณ์เกี่ยวกับธุรกิจนั้นแล้ว เชื่อว่าสินค้าของตนเองเป็นที่พอใจของลูกค้า และมีการขยายกิจการอย่างสมเหตุสมผล

3.7 ความรับผิดชอบ หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการยอมรับผลการกระทำทั้งด้านบวกและด้านลบ ได้แก่ ยินดีจ่ายค่าทดแทนเมื่อสินค้าไม่ตรงตามคุณภาพ กล่าวคำขอโทษแก่ลูกค้า ให้การจัดสวัสดิการพนักงาน การตรวจสอบคุณภาพสินค้า เลือกสรรสินค้าที่ดีแก่ลูกค้า จ่ายค่าธรรมเนียมและภาษีบำรุงท้องที่ การปฏิบัติตามกฎระเบียบของรัฐบาล

3.8 ความซื่อสัตย์ หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการรักษาคำพูด ไม่คดโกง ตรงไปตรงมา ได้แก่ การคิดราคาสินค้าอย่างถูกต้อง การใช้วัสดุ ส่วนประกอบของสินค้าที่มีคุณภาพสมบูรณ์ตามขนาดและสัดส่วน ตรงต่อเวลา ปฏิบัติตามคำมั่นสัญญา

3.9 ความอดทน หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการควบคุมอารมณ์ อดกลั้น รอได้ ใจเย็น เพื่อต่อสู้กับการกระทบกระทั่งจากลูกค้า ลูกจ้าง และการทำงานหนัก ได้แก่ อดกลั้นเมื่อลูกค้ากล่าววาจาไม่สุภาพ หรือดูถูก ควบคุมอารมณ์เมื่อลูกจ้างทำผิดพลาด อดใจเพื่อทำงานให้เสร็จตามเป้าหมาย และดำเนินกิจการอย่างต่อเนื่องจนคุ้มทุนที่ลงไป

3.10 กล้าเสี่ยง หมายถึง ลักษณะการแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ใช้ความสามารถในการประเมินสถานการณ์เพื่อก่อตั้งธุรกิจและคาดการณ์ว่าจะมีโอกาสประสบความสำเร็จหรือสามารถดำเนินธุรกิจอยู่ได้ โดยพิจารณาถึงการประเมินความต้องการของผู้บริโภค การมีความสามารถและใช้ความรู้ของตนเกี่ยวกับการทำธุรกิจ และการพิจารณาหาแหล่งทุนในการดำเนินธุรกิจ

3.11 แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค โดยมีการกำหนดเป้าหมายและมีความต้องการบรรลุเป้าหมายเป็นสิ่งที่ดึงดูดใจ ได้แก่ มีความต้องการเป็นเจ้าของกิจการ มีความต้องการอิสระ มีความต้องการผลกำไรหรือรายได้มากขึ้น มีความต้องการเอาชนะปัญหา มีความต้องการให้ธุรกิจอยู่รอด

3.12 มนุษยสัมพันธ์ หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการสร้างมิตรภาพกับลูกค้า ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ด้วยวิธีการต่างๆ ได้แก่ การยิ้มแย้มแจ่มใส การกล่าวคำทักทาย สอบถามความคิดเห็นหรือความรู้สึก

3.13 การติดต่อสื่อสาร หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยใช้คำพูดวาจาและตัวอักษรหรือสัญลักษณ์ที่เกี่ยวกับเนื้อหา ข้อมูล เพื่อส่งสารให้ลูกค้าและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเข้าใจตรงกัน ได้แก่ การจดบันทึกรายการสินค้าที่ลูกค้าต้องการ การสอบถามเพื่อกระจ่างแจ้งชัดเมื่อลูกค้าสั่งสินค้าไม่ชัดเจน การคำนวณราคาสินค้า การแสดงรายการสินค้าและราคาที่มีไว้บริการลูกค้า การบันทึกเวลานัดหมายเพื่อรับสินค้า อธิบายวิธีการปฏิบัติงานแก่ลูกจ้างพนักงาน บันทึกช่วยจำประจำวัน และการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้า

3.14 การเป็นผู้นำ หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่เป็นตัวอย่าง แสดงความห่วงใยให้การดูแล ใส่ใจ ไว้วางใจ แก่ลูกจ้าง พนักงาน ได้แก่ การทำงานหรือปฏิบัติงานอย่างเต็มกำลังเพื่อเป็นแบบอย่างแก่ลูกน้อง มอบหมายงานที่เหมาะสมกับความสามารถของลูกจ้าง สอบถามความคิดเห็นหรือความรู้สึกเกี่ยวกับการทำงาน อบรมตักเตือน เมื่อลูกจ้างกระทำผิดพลาด ให้สวัสดิการตามความเหมาะสม

3.15 การปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการพัฒนาตนเองเกี่ยวกับการดำเนินกิจการที่กำลังประสบอยู่ ได้แก่ การพัฒนาตนเองเกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้า พนักงานลูกจ้าง บุคคลในครอบครัว ผู้ติดต่อเกี่ยวข้อง และการรวบคุมการใช้จ่ายส่วนตัว

ขั้นที่ 4 สร้างแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมตามนิยามของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ระบุในขั้นที่ 3 ซึ่ง ประกอบด้วยคุณลักษณะด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ การใฝ่รู้ การวางแผน การตัดสินใจ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ ความอดทน กล้าเสี่ยง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร การเป็นผู้นำ การปรับตัว

4.1 ลักษณะของแบบประเมินที่สร้างเป็นลักษณะข้อความที่ถามถึงเหตุการณ์ที่ประสบในชีวิต เป็นเรื่องทั่วๆ ไป ครอบคลุมคุณลักษณะทั้ง 15 ด้าน ข้อความที่สร้างขึ้น ใช้มาตราส่วนประมาณค่า แบบลิเคิร์ท กำหนดน้ำหนักไว้ 5 ระดับ และกำหนดให้ผู้ตอบเลือกเพียงระดับใดระดับหนึ่ง

4.2 การให้คะแนนแต่ละข้อคำถามมีค่าคะแนนตั้งแต่ 1 คะแนน ถึง 5 คะแนน

มีความรู้สึก ความคิดเห็น หรือการกระทำเป็นจริงที่สุด	ให้ 5 คะแนน
มีความรู้สึก ความคิดเห็น หรือการกระทำเป็นจริง	ให้ 4 คะแนน
มีความรู้สึก ความคิดเห็น หรือการกระทำเป็นจริงบ้าง	ให้ 3 คะแนน
มีความรู้สึก ความคิดเห็น หรือการกระทำเป็นจริงน้อยที่สุด	ให้ 2 คะแนน
มีความรู้สึก ความคิดเห็น หรือการกระทำที่ไม่เป็นจริงเลย	ให้ 1 คะแนน

ขั้นที่ 5 ตรวจสอบคุณภาพแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

5.1 การแสดงหลักฐานความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Content Validity) ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ผู้วิจัยนำแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมจำนวน 154 ข้อ ไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 7 คน ได้แก่ รองศาสตราจารย์ ดร.ประดินันท์ อุปรมัย รองศาสตราจารย์ ดร. วรพงษ์ ศรีวงษ์คล รองศาสตราจารย์ ดร.สบสันติ์ อุดกฤษฎ์ อาจารย์ ดร. สมยศ เจตเจริญรักษ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สิริลักษณ์ หาญวัฒนานุกูล ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ดารณี คำแหง และอาจารย์ชุติภา โอภาสานนท์ ตรวจสอบความสอดคล้องของเนื้อหา คือ คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมว่าข้อความแต่ละข้อเป็นตัวแทนที่ดีของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมหรือไม่ และตรวจสอบการใช้คำภาษาว่าเหมาะสมหรือไม่ โดยใช้ดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับจุดประสงค์ (Item-Objective Congruence : IOC) ได้แบบสอบถามจำนวน 90 ข้อ และมีค่า IOC อยู่ระหว่าง 0.71 ถึง 1.00

5.2 การหาค่าอำนาจจำแนกของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ผู้วิจัยนำแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จำนวน 90 ข้อ ไปทดลองใช้ (Try out) กับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง แต่มีคุณลักษณะใกล้เคียงกัน ในกรุงเทพมหานคร จำนวน

100 คน หาค่าอำนาจจำแนก (t) ของคำถาม โดยใช้เทคนิค 25% ของกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำ แล้ววิเคราะห์ด้วย t-test เพื่อคัดเลือกข้อคำถามที่มีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .01 ได้แบบสอบถามจำนวน 87 ข้อ ซึ่งมีค่าอำนาจจำแนก (t) เท่ากับ 1.741 ถึง 7.660 เพื่อนำไปทดลองใช้ต่อไป

5.3 การหาค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ผู้วิจัยนำแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมไปทดลองใช้ (Try out) ครั้งที่ 2 กับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอุสาหกรรมขนาดย่อม ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในกรุงเทพมหานครอีก 100 คน ที่ไม่ซ้ำกับการทดลองใช้ครั้งที่ 1 เพื่อหาค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมินฯ โดยคำนวณจากสูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบัค (α-Coefficient) ได้แบบสอบถามจำนวน 87 ข้อ มีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ เท่ากับ .8988

ขั้นที่ 6 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน

ผู้วิจัยนำแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมฉบับสมบูรณ์จำนวน 87 ข้อ ที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพไปประเมินจริงกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 500 คน มีค่าอำนาจจำแนกรายข้อมีค่า t อยู่ระหว่าง 4.013 ถึง 15.749 มีหลักฐานความเชื่อมั่นโดยรวมทั้งฉบับ จำนวน 87 ข้อ มีค่าเท่ากับ 0.9481 และรายข้อมีค่าอยู่ระหว่าง 0.9669 ถึง 0.9498 มีหลักฐานความเที่ยวตรงเชิงโครงสร้างของแบบประเมินโดยวิธีวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบและค่าดัชนีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ซึ่งมีค่าแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกค่า ดังแสดงในภาคผนวก ฉ. การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ก่อนและหลังการปรับโมเดลโครงสร้าง

ขั้นที่ 7 การสร้างเกณฑ์ปกติ (Norms) ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในรูปแบบคะแนนมาตรฐานที (Normalized T-score) และตำแหน่งเปอร์เซ็นไทล์โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน โดยรวม

ขั้นที่ 8 เขียนคู่มือแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

2. **เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ โปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ผู้วิจัยดำเนินการสร้างตามขั้นตอนต่อไปนี้**

ขั้นที่ 1ศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม และการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด จากเอกสารตำรา บทความและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดเนื้อหาและกิจกรรมให้เหมาะสมกับจุดมุ่งหมายในการวิจัย

ขั้นที่ 2 สร้างโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ให้สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายของการวิจัย

ขั้นที่ 3 นำโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ให้ผู้ทรงคุณวุฒิชุดเดิมจำนวน 5 คน ได้แก่ รองศาสตราจารย์ ดร.ประดินันท์ อุปรมัย รองศาสตราจารย์ ดร.วรพจษ์ ศรีวงษ์คล รองศาสตราจารย์ ดร.สบสันติ์ อุตกฤษฎ์ อาจารย์ ดร.สมยศ เจตเจริญรักษ์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สิริลักษณ์ หาญวัฒนานุกูล ตรวจสอบความสอดคล้องระหว่างนิยามศัพท์เฉพาะ จุดมุ่งหมาย เนื้อหาและวิธีการดำเนินการ รวมทั้งหมด 17 หัวข้อ มีค่า IOC อยู่ระหว่าง 0.80 ถึง 1.00

ขั้นที่ 4 นำโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ไปใช้จริงกับนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง จำนวน 15 คน ตามแผนการทดลองการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

แบบแผนการทดลองการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้การออกแบบเพื่อศึกษากลุ่มตัวอย่างกลุ่มเดียว โดยทำการทดสอบก่อนและหลังการให้คำปรึกษา One Group Pretest Posttest Design (เพ็ญแข แสงแก้ว. 2541 : 41) ดังแผนผังแสดงได้ดังนี้

$$O_1 \rightarrow X \rightarrow O_2$$

ความหมายของสัญลักษณ์

O_1 แทน การประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมก่อนการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด

X แทน การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยวิธีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด สำหรับนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

O_2 แทน การประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม หลังการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด

วิธีดำเนินการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

1. ขั้นก่อนการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ให้นักศึกษาตอบแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม แล้วบันทึกผลไว้เป็นคะแนนสอบก่อนการให้คำปรึกษา

2. ขั้นการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ผู้วิจัยเป็นผู้ดำเนินการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยวิธีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด กับนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยี-ราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษา โดยปฏิบัติตามโปรแกรมที่ได้วางไว้ คือ ผู้วิจัยดำเนินการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี ระดับปริญญาตรี หลักสูตร 4 ปี และ 5 ปี ตามลำดับ ปีการศึกษา 2547 ได้แก่สาขาวิชาวิทยาการคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารสากล และสาขาวิชาเทคโนโลยีสถาปัตยกรรม จำนวน 15 คน และเป็นผู้มีความสมัครใจยินดีเข้าร่วมการวิจัย โดยให้คำปรึกษาทั้งหมด 9 ครั้ง ๆ ละ 120 นาที วันที่ 11 สิงหาคม 2547 ถึง วันที่ 21 สิงหาคม 2547 เวลา 15.00 ถึง 17.00 น. รายละเอียดตามตาราง 4

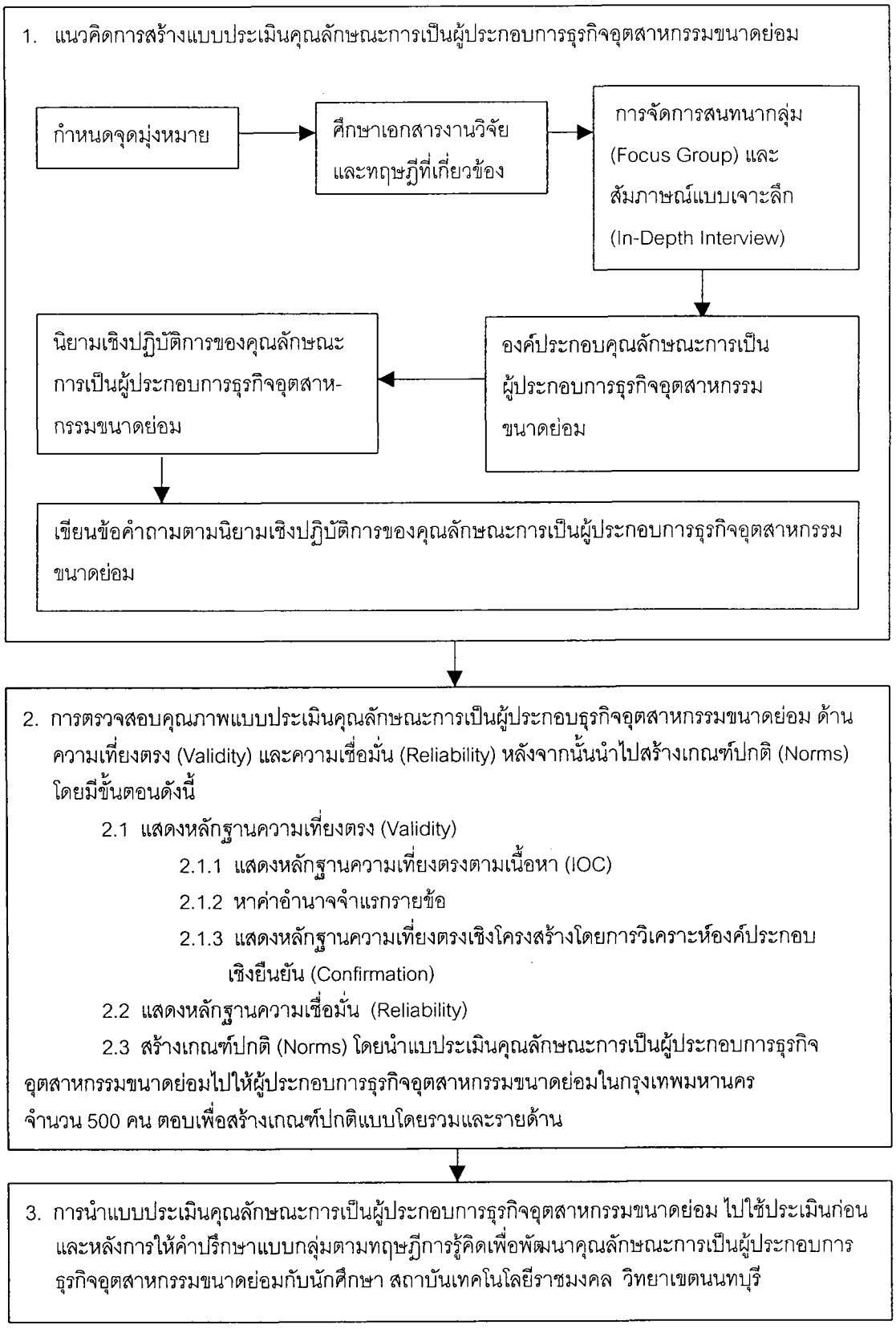
ตาราง 4 ระยะเวลาในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ให้แก่นักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่	วัน เดือน ปี	เวลา	หัวข้อการให้ความรู้เกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
1	11 ส.ค. 2547	15.00 – 17.00 น.	การปฐมนิเทศ
2	13 ส.ค. 2547	15.00 – 17.00 น.	การให้ความรู้ด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง และด้านความคิดสร้างสรรค์
3	14 ส.ค. 2547	15.00 – 17.00 น.	การให้ความรู้ด้านการใฝ่รู้ และด้านการวางแผน
4	16 ส.ค. 2547	15.00 – 17.00 น.	การให้ความรู้ด้านการตัดสินใจ และความเชื่อมั่นในตนเอง
5	17 ส.ค. 2547	15.00 – 17.00 น.	การให้ความรู้ด้านความรับผิดชอบและด้านความซื่อสัตย์
6	18 ส.ค. 2547	15.00 – 17.00 น.	การให้ความรู้ด้านความอดทนและด้านกล้าเสี่ยง
7	19 ส.ค. 2547	15.00 – 17.00 น.	การให้ความรู้ด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์และด้านมนุษยสัมพันธ์
8	20 ส.ค. 2547	15.00 – 17.00 น.	การให้ความรู้ด้านการติดต่อสื่อสาร และด้านการเป็นผู้นำ
9	21 ส.ค. 2547	15.00 – 17.00 น.	การให้ความรู้ด้านการปรับตัว และดำเนินการประเมินหลังการพัฒนา

ภายหลังการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ผู้วิจัยให้นักศึกษาตอบแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ซึ่งเป็นแบบประเมินชุดเดียวกันกับที่ใช้ประเมินก่อนการให้คำปรึกษา แล้วบันทึกคะแนนหลังการให้คำปรึกษา

นำคะแนนที่ได้จากการประเมินก่อนและหลังการให้คำปรึกษามาวิเคราะห์ข้อมูล

ขั้นตอนการวิจัย



ภาพประกอบ 5 ขั้นตอนการวิจัย

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับการดำเนินการวิจัยมีขั้นตอนดังนี้

1. ติดต่อคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย เพื่อทำหนังสือขอความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลไปยัง ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในกรุงเทพมหานคร และผู้อำนวยการสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

2. ติดต่อกับผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาเพื่อนัดวัดเวลา ขอความร่วมมือเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการตอบแบบประเมิน เพื่อหาคุณภาพของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านความเที่ยงตรง (Validity) ด้านความเชื่อมั่น (Reliability) และสร้างเกณฑ์ปกติ (Norms)

3. ติดต่อผู้อำนวยการ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี เพื่อนำแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมไปใช้ประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของนักศึกษา ก่อนและหลังการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลครั้งนี้ ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปตามลำดับดังนี้

1. วิเคราะห์ผลการจัดสนทนากลุ่มและการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก

2. วิเคราะห์สถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ค่าสวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความเบ้ ความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของความเบ้ ความโด่ง และความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของความโด่ง จากโปรแกรมสำเร็จรูป

3. แสดงหลักฐานความเที่ยงตรงตามเนื้อหาของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการแสดงค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับจุดประสงค์จากการตรวจสอบจากผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 7 ท่าน (Item-Objective Congruence : IOC)

4. วิเคราะห์ค่าอำนาจจำแนกรายข้อของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มสูง-กลุ่มต่ำ เทคนิค 25 เปอร์เซ็นต์ โดยใช้ t-test จากโปรแกรมสำเร็จรูป

5. แสดงหลักฐานความเชื่อมั่นของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการแสดงค่าสัมประสิทธิ์ของความสอดคล้องภายในแบบแอลฟา (α-Coefficient) จากโปรแกรมสำเร็จรูป

6. แสดงหลักฐานความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้วยวิธีวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันจากโปรแกรมสำเร็จรูป

7. วิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างของคะแนนแต่ละคู่ก่อนและหลังการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด โดยพิจารณาจากค่า t-test for Dependent Samples จากโปรแกรมสำเร็จรูป

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. สถิติพื้นฐานได้แก่ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน ค่าความแปรปรวน

2. การวิเคราะห์ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ (สำหรับแบบประเมินที่เป็นมาตรวัดทางบุคลิกภาพ) ใช้สถิติ t-test ทดสอบคะแนนของกลุ่มสูงกับคะแนนกลุ่มต่ำ ซึ่งมีสูตรดังนี้ (บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์. 2545 : 86)

$$t = \frac{\overline{X}_H - \overline{X}_L}{\sqrt{\frac{S_H^2}{N_H} + \frac{S_L^2}{N_L}}}$$

เมื่อ $\overline{X}_H$ แทน ค่าเฉลี่ยคะแนนของกลุ่มสูง

$\overline{X}_L$ แทน ค่าเฉลี่ยคะแนนของกลุ่มต่ำ

N_H แทน จำนวนคนของกลุ่มสูง

N_L แทน จำนวนคนของกลุ่มต่ำ

S_H^2 แทน ความแปรปรวนของคะแนนกลุ่มสูง

S_L^2 แทน ความแปรปรวนของคะแนนกลุ่มต่ำ

ค่าอำนาจจำแนกที่มีค่า t มากกว่า 1.70 ขึ้นไป ถือว่ามีค่าอำนาจจำแนกได้ชัดเจน

3. การตรวจสอบความเที่ยงตรงตามเนื้อหาจากการตรวจสอบของผู้ทรงคุณวุฒิคำนวณจากสูตร ดังนี้ (บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์. 2545 : 95)

$$IOC = \sum R/N$$

เมื่อ IOC แทน ดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถามกับจุดประสงค์

R แทน ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ

ถ้าแน่ใจว่าข้อคำถามประเมินตรงจุดประสงค์ให้ค่า +1

ถ้าไม่แน่ใจว่าข้อคำถามประเมินตรงจุดประสงค์ให้ค่า 0

ถ้าแน่ใจว่าข้อคำถามไม่ตรงจุดประสงค์ให้ค่า –1

$\sum R$ แทน ผลรวมคะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญทั้งหมด

N แทน จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

ค่า IOC ที่มีค่า 0.5 ขึ้นไปแสดงว่า ข้อคำถามนั้นเป็นตัวแทนของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

4. การตรวจสอบความเที่ยงตรงตามโครงสร้าง โดยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันโดยโปรแกรมสำเร็จรูป

5. การตรวจสอบความเชื่อมั่น คำนวณโดยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (α-Coefficient) มีสูตรในการคำนวณ ดังนี้ (บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์. 2545 : 131)

$$r_{tt} \text{ หรือ } \alpha = \frac{K}{K-1}\left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_x^2}\right]$$

เมื่อ α แทน ค่าความเที่ยงของเครื่องมือ

K แทน จำนวนข้อคำถามของเครื่องมือ

S_i^2 แทน ค่าความแปรปรวนของคะแนนแต่ละข้อ

S_x^2 แทน ค่าความแปรปรวนของคะแนนรวมทั้งฉบับของเครื่องมือ

6. การสร้างเกณฑ์ปกติของแบบประเมินใช้คะแนนทีปกติ โดยการหาค่าเปอร์เซ็นไทล์แล้วนำค่าที่คำนวณได้ไปเปิดตำราพื้นที่ใต้โค้งปกติ สำหรับเปลี่ยนค่าเปอร์เซ็นไทล์ให้เป็นคะแนนทีปกติ โดยใช้สูตรการหาเปอร์เซ็นไทล์สูตรการหาคะแนนมาตรฐานทีดังนี้ (สมนึก ภัททิยธนี. 2541 : 34)

6.1 สูตรการหาค่าเปอร์เซ็นไทล์

$$PR = \frac{100}{N}\left[Cf + \frac{1}{2}f\right]$$

เมื่อ PR แทน ตำแหน่งเปอร์เซ็นไทล์

f แทน ความถี่ของคะแนน

Cf แทน ความถี่สะสม

N แทน จำนวนผู้ทำแบบประเมิน

6.2 สูตรการหาคะแนนมาตรฐานที

$$T = 10z + 50$$

เมื่อ Z แทน คะแนนมาตรฐาน และ $Z = \frac{X - \bar{X}}{S}$

7. เปรียบเทียบความแตกต่างของผลก่อนและหลังการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ใช้สูตร t-test for dependent samples (บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์. 2521 : 299)

$$t = \frac{\bar{D}}{S_{\bar{D}}} \quad \text{เมื่อ} \quad S_{\bar{D}} = \frac{S_D}{\sqrt{n}}$$

$$df = n - 1$$

$\bar{D}$ แทน ค่าเฉลี่ยของความแตกต่างของคะแนนแต่ละคู่

S_D แทน ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความแตกต่างของคะแนนแต่ละคู่

n แทน จำนวนคู่

บทที่ 4
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

สัญลักษณ์ในการวิเคราะห์และการแปลผล

การวิเคราะห์ข้อมูลและการแปลความหมายของผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยกำหนดสัญลักษณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันดังนี้

Min แทน ค่าต่ำสุดของคะแนน

Max แทน ค่าสูงสุดของคะแนน

M แทน ค่าเฉลี่ย

SD แทน ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

SK แทน ความเบ้ของคะแนน

KU แทน ความโด่งของคะแนน

S^2 แทน ความแปรปรวนของคะแนน

SE_m แทน ความคลาดเคลื่อนมาตรฐานในการประเมิน

SE_{sk} แทน ความคลาดเคลื่อนมาตรฐานความเบ้

SE_{KU} แทน ความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของความโด่ง

df แทน ระดับชั้นความอิสระ

t แทน ค่าสถิติที่ใช้พิจารณาใน t-distribution

χ^2 แทน ค่าสถิติไค-สแควร์

p แทน ระดับนัยสำคัญทางสถิติ

GFI แทน ดัชนีวัดระดับความสอดคล้อง

AGFI แทน ดัชนีวัดระดับความสอดคล้องที่ปรับแก้แล้ว

CFI แทน ดัชนีความสอดคล้องเปรียบเทียบ

RMR แทน ดัชนีรากของกำลังสองเฉลี่ยเศษ

RMSEA แทน ค่ารากที่สองของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่า

n แทน จำนวนคนในกลุ่มตัวอย่าง

K แทน จำนวนข้อคำถามของแบบประเมิน

$M_{ก่อน}$ แทน ค่าเฉลี่ยก่อนการให้คำปรึกษา

$M_{หลัง}$ แทน ค่าเฉลี่ยหลังการให้คำปรึกษา

** แทน ค่าสถิติทดสอบที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

T_1 ส่วนที่ 1 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านกล้าเสี่ยง

T_2 ส่วนที่ 2 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านกล้าเสี่ยง

T_3 ส่วนที่ 1 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านความอดทน

T_4 ส่วนที่ 2 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านความอดทน

T_5 ส่วนที่ 1 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านความคิดสร้างสรรค์

T_6 ส่วนที่ 2 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านความคิดสร้างสรรค์

T_7 ส่วนที่ 1 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านความเชื่อมั่นในตนเอง

T_8 ส่วนที่ 2 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านความเชื่อมั่นในตนเอง

T_9 ส่วนที่ 1 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการเป็นผู้นำ

T_{10} ส่วนที่ 2 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการเป็นผู้นำ

T_{11} ส่วนที่ 1 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการตัดสินใจ

T_{12} ส่วนที่ 2 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการตัดสินใจ

T_{13} ส่วนที่ 1 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านมนุษยสัมพันธ์

T_{14} ส่วนที่ 2 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านมนุษยสัมพันธ์

T_{15} ส่วนที่ 1 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการติดต่อสื่อสาร

T_{16} ส่วนที่ 2 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการติดต่อสื่อสาร

T_{17} ส่วนที่ 1 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านความซื่อสัตย์

T_{18} ส่วนที่ 2 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านความซื่อสัตย์

T_{19} ส่วนที่ 1 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการใฝ่รู้

T_{20} ส่วนที่ 2 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการใฝ่รู้

T_{21} ส่วนที่ 1 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการปรับตัว

T_{22} ส่วนที่ 2 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการปรับตัว

T_{23} ส่วนที่ 1 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์

T_{24} ส่วนที่ 2 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์

T_{25} ส่วนที่ 1 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการวางแผน

T_{26} ส่วนที่ 2 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการวางแผน

T_{27} ส่วนที่ 1 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง

T_{28} ส่วนที่ 2 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง

T_{29} ส่วนที่ 1 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านความรับผิดชอบ

T_{30} ส่วนที่ 2 ของการแบ่งครึ่งข้อคำถามของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านความรับผิดชอบ

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 การแสดงผลการจัดสนทนากลุ่มและการสัมภาษณ์

ตอนที่ 2 ค่าสถิติพื้นฐานของคะแนนแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ตอนที่ 3 การแสดงหลักฐานความเที่ยงตรงของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ตอนที่ 4 การแสดงหลักฐานความเชื่อมั่นของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ตอนที่ 5 การสร้างเกณฑ์ปกติของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ตอนที่ 6 การเปรียบเทียบผลก่อนและหลังการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 การแสดงผลการจัดสนทนากลุ่มและการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก สถิติพื้นฐานของคะแนน แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสหกรรมขนาดย่อม

ผลการจัดสนทนากลุ่มและการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) เกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จากผู้ทรงคุณวุฒิการสนทนากลุ่ม จำนวน 8 คน ได้แก่ นายสุเมธ เรืองเดช นายอาคม ศิริเอก นายสุรเชษฐ์ โพธิ์ศิริ นายถนอม เรืองนิมิตร นายพิฑูรย์ ทองยัง นายสมชาย เสาวจันทร์ นายโกวิท ผุดอักษร นายรุ่งชัย อิทธิพลประเสริฐ และผู้ทรงคุณวุฒิจากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก จำนวน 5 คน ได้แก่ นางวรรณธวรรธ รอดสุข และนายสุทธิพงษ์ รอดสุข นางหวาน มุ่งดี นางไข่มุก เหล่าพิพัฒนา และ นางมณฑา ผดุงกาญจน์ พบว่า โครงสร้างของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ประกอบด้วย 15 องค์ประกอบ คือ 1) การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง 2) ความคิดสร้างสรรค์ 3) การใฝ่รู้ 4) การวางแผน 5) การตัดสินใจ 6) ความเชื่อมั่นในตนเอง 7) ความรับผิดชอบ 8) ความซื่อสัตย์ 9) ความอดทน 10) กล้าเสี่ยง 11) แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ 12) มีมนุษยสัมพันธ์ 13) การติดต่อสื่อสาร 14) การเป็นผู้นำ 15) การปรับตัว

ตอนที่ 2 ค่าสถิติพื้นฐานของคะแนนแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

การวิเคราะห์ข้อมูลในขั้นตอนนี้ ผู้วิจัยได้นำคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน มาหาค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน ค่าความเบ้ ความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของความเบ้ ค่าความโด่ง ความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน ความโด่ง

ตาราง 5 ค่าสถิติพื้นฐานของคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมรายด้านและโดยรวม (n = 500 คน)

คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม (รายด้าน)	K	Max	Min	M	SD	SE
กล้าเสี่ยง	6	24	6	20.2640	2.3024	.1029
ความอดทน	5	20	12	17.2300	1.7468	.0781
ความคิดสร้างสรรค์	6	24	12	19.7260	2.3095	.1032
ความเชื่อมั่นในตนเอง	6	24	12	20.1620	2.2409	.1002
การเป็นผู้นำ	6	24	12	19.6360	2.2578	.1009
การตัดสินใจ	6	24	14	20.1580	2.4374	.1090
มนุษยสัมพันธ์	6	24	11	19.8540	2.3757	.1062
การติดต่อสื่อสาร	6	24	11	19.8900	2.2144	.0990
ความซื่อสัตย์	6	24	13	20.0840	2.2079	.0987
การใฝ่รู้	6	24	12	19.7640	2.3279	.1041
การปรับตัว	6	24	13	20.0300	2.0271	.0906
แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	6	24	9	20.1160	2.1900	.0979
การวางแผน	6	24	5	19.6940	2.3262	.1040
การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง	4	16	8	13.4690	1.5795	.0706
ความรับผิดชอบ	6	24	11	19.4280	2.4684	.1103
คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยรวม	87	359	219	289.5320	24.2510	1.0845

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 5 พบว่า คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม มีคะแนนโดยรวมสูงสุดเท่ากับ 359 คะแนน และคะแนนโดยรวมต่ำสุดเท่ากับ 219 คะแนน มีคะแนนรายด้านสูงสุดและต่ำสุด ดังนี้ กล้าเสี่ยง มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุด เท่ากับ 24 และ 6 ความอดทน มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 20 และ 12 ความคิดสร้างสรรค์ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 12 ความเชื่อมั่นในตนเอง มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 12 การเป็นผู้นำ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 12 การตัดสินใจ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 14 มนุษยสัมพันธ์ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 11 การติดต่อสื่อสาร มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 11 ความซื่อสัตย์ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 13 การใฝ่รู้ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 12 การปรับตัว มีคะแนนสูงสุดและต่ำ

สุดเท่ากับ 24 และ 13 แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 9 การวางแผน มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 5 การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 16 และ 8 ความรับผิดชอบ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 11 ตามลำดับ

คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยโดยรวมมีค่าเท่ากับ 289.5320 มีค่าเฉลี่ยรายด้านสูงสุด ได้แก่ ด้านกล้าเสี่ยง มีค่าเท่ากับ 20.2640 รองลงมาได้แก่ ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง การตัดสินใจ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ความซื่อสัตย์ การปรับตัว การติดต่อสื่อสาร มนุษยสัมพันธ์ การใฝ่รู้ ความคิดสร้างสรรค์ การวางแผน การเป็นผู้นำ ความรับผิดชอบ ความอดทน การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ซึ่งมีค่าเท่ากับ 20.1620, 20.1580, 20.1160, 20.0840, 20.0300, 19.8900, 19.8540, 19.7640, 19.4260, 19.6940, 19.6360, 19.4280, 17.2300 และ 13.4690 ตามลำดับ แสดงว่า ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน มีคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยรวมและรายด้านสูงกว่าค่าเฉลี่ยแต่ละด้าน และมีการแจกแจงของคะแนนกระจายแตกต่างอย่างใกล้เคียงกัน

ตาราง 6 ค่าความเบ้ ความโด่ง และความคลาดเลื่อนมาตรฐานของความเบ้ และความโด่งของคะแนนคุณลักษณะและการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมรายด้าน และโดยรวม (n = 500 คน)

คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม (รายด้าน)	SK	SE_{SK}	KU	SE_{KU}
กล้าเสี่ยง	-.607	.109	1.957	.218
ความอดทน	-.002	.109	-.803	.218
ความคิดสร้างสรรค์	-.222	.109	-.213	.218
ความเชื่อมั่นในตนเอง	-.130	.109	-.344	.218
การเป็นผู้นำ	-.092	.109	-.217	.218
การตัดสินใจ	4.873	.109	64.922	.218
มนุษยสัมพันธ์	.087	.109	-.368	.218
การติดต่อสื่อสาร	-.212	.109	.470	.218
ความซื่อสัตย์	-.023	.109	-.317	.218
การใฝ่รู้	.012	.109	-.409	.218

ตาราง 6 (ต่อ)

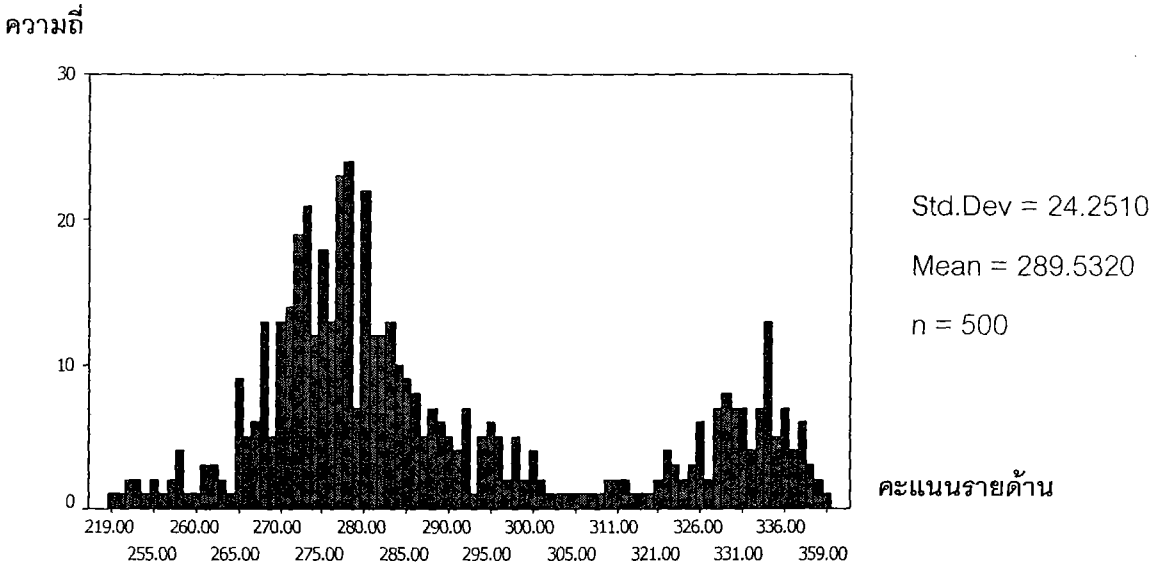
คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม (รายด้าน)	SK	SE_{SK}	KU	SE_{KU}
การปรับตัว	.195	.109	-.595	.218
แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	-.116	.109	.591	.218
การวางแผน	-.632	.109	2.945	.218
การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง	-.029	.109	-.399	.218
ความรับผิดชอบ	.192	.109	-.227	.218
คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยรวม	.784	.109	-.314	.218

ผลการวิเคราะห์ ตาราง 6 พบว่า คะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยรวมมีค่าความเบ้ (SK) เท่ากับ .784 ส่วนความเบ้ (SK) รายด้านมีค่าอยู่ระหว่าง -.632 กับ 4.873 ซึ่งด้านที่มีค่าความเบ้มากที่สุด ได้แก่ การตัดสินใจมีค่าเท่ากับ 4.873 ส่วนรองลงมาได้แก่ การปรับตัว ความรับผิดชอบ มนุษยสัมพันธ์ การใฝ่รู้ ความอดทน ความซื่อสัตย์ การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง การเป็นผู้นำ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ความเชื่อมั่นในตนเอง การติดต่อสื่อสาร ความคิดสร้างสรรค์ กล้าเสี่ยง การวางแผน โดยมีค่าเท่ากับ .195, .192, 0.87, 0.12, -.022, -.023, -.029, -.092, -.116, -.130, -.212, -.222, -.607 และ -.632 ตามลำดับ แสดงว่าลักษณะคะแนนมีความเบ้ซ้ายเล็กน้อย

มีค่าความโด่ง (KU) โดยรวมเท่ากับ –.314 และความโด่งรายได้มีค่าอยู่ระหว่าง -.803 ถึง 64.922 ซึ่งด้านที่มีความโด่งมากที่สุดได้แก่ การตัดสินใจ มีค่าเท่ากับ 64.922 ส่วนรองลงมาได้แก่ การวางแผน กล้าเสี่ยง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ การติดต่อสื่อสาร ความคิดสร้างสรรค์ การเป็นผู้นำ ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ ความเชื่อมั่นในตนเอง มนุษยสัมพันธ์ การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง การใฝ่รู้ การปรับตัว และความอดทน โดยมีค่าเท่ากับ 2.945, 1.957, .591, .470, -.213, -.217, -.227, -.317, -.344, -.368, -.399, -.409, -.595 และ -.803 ตามลำดับ แสดงว่า คะแนนความโด่งมีลักษณะการแจกแจงมากกว่าความโด่งปกติ

เมื่อพิจารณาความคลาดเคลื่อนมาตรฐานความเบ้ (SE_{SK}) และความคลาดเคลื่อนมาตรฐานความโด่ง (SK_{KU}) มีค่าเท่ากับ .109 และ .218 ตามลำดับ ซึ่งมีค่าไม่เกิน 2.00 และไม่

น้อยกว่า –2.00 แสดงว่าคะแนนมีลักษณะการแจกแจงแบบโค้งปกติ (อวยพร เรืองตระกูล. 2545 : 116 ; อ้างอิงจาก SPSS Base 8.0 ; 1998) ดังภาพประกอบ 6



ภาพประกอบ 6 การแจกแจงคะแนนโดยรวมของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง (n = 500)

ตาราง 7 ความถี่และร้อยละของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จำแนกตามเพศ อายุ วุฒิการศึกษา ระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ (n=500)

ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	ความถี่	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	270	54.0
หญิง	230	46.0
รวมทั้งหมด (n)	500	100.0
อายุ		
น้อยกว่า 25 ปี	15	3.0
25 – น้อยกว่า 35 ปี	75	15.0
35 – น้อยกว่า 45 ปี	129	28.8
45 – น้อยกว่า 55 ปี	147	29.4
55 – น้อยกว่า 65 ปี	105	21.0
ตั้งแต่ 65 ปีขึ้นไป	29	5.8
รวมทั้งหมด (n)	500	100.0
วุฒิการศึกษา		
ประถมศึกษา (ป. 1 – ป.6)	32	6.4
มัธยมศึกษาตอนต้น (ม.1 – ม.3)	56	11.2
มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.4 – ม.6)	90	18.0
ปวช.	105	21.0
ปวส.	131	26.2
ปริญญาตรีขึ้นไป	86	17.29
รวมทั้งหมด (n)	500	100.0
ระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ		
1 ปี – น้อยกว่า 5 ปี	19	3.8
5 ปี – น้อยกว่า 10 ปี	64	12.8
10 ปีขึ้นไป	417	83.4
รวมทั้งหมด (n)	500	100.0

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 7 พบว่า เพศของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมส่วนใหญ่ คือ เพศชาย จำนวน 270 คน มากกว่า เพศหญิงเล็กน้อย คือ คิดเป็นร้อยละ 54 และ 46 ตามลำดับ

อายุของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมส่วนใหญ่มีอายุ 45 ปี แต่น้อยกว่า 55 ปี จำนวน 147 คน มากรองลงมาคือ อายุ 35 ปี แต่น้อยกว่า 45 ปี จำนวน 129 คน อายุ 55 ปี แต่น้อยกว่า 65 ปี จำนวน 105 คน อายุ 25 ปี แต่น้อยกว่า 35 ปี จำนวน 75 คน อายุตั้งแต่ 65 ปี ขึ้นไป จำนวน 29 คน อายุน้อยกว่า 25 ปี จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 29.4, 28.8, 21.0, 15.0 5.8 และ 3.0 ตามลำดับ

คุณวุฒิการศึกษาของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมส่วนใหญ่ผ่านการศึกษาในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) จำนวน 131 คน รองลงมาผ่านการศึกษาในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) จำนวน 103 คน ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.4 – ม.6) จำนวน 90 คน ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น (ม.1 – ม.3) จำนวน 56 คน ระดับประถมศึกษา (ป.1 – ป.6) จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 26.2, 21.0, 18.0, 17.29, 11.2 และ 6.4 ตามลำดับ

และระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมส่วนใหญ่มีระยะเวลาตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป จำนวน 417 คน รองลงมามีระยะเวลาตั้งแต่ 5 ปี แต่น้อยกว่า 10 ปี จำนวน 64 คน และตั้งแต่ 1 ปี แต่น้อยกว่า 5 ปี จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 83.4, 12.8 และ 3.8 ตามลำดับ

ตอนที่ 3 การแสดงหลักฐานความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

การแสดงหลักฐานความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้วิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) ในการนี้ผู้วิจัยนำคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในแต่ละด้านมาแบ่งครึ่งแบบประเมินออกเป็นด้านละ 2 ส่วน รวม 30 ด้านย่อย แล้วนำคะแนนของ 30 ด้านย่อย ตามที่ผู้วิจัยกำหนดไปเข้าโปรแกรมสำเร็จรูป ดังแสดงข้อมูลในตาราง 8

ตาราง 8 ค่าน้ำหนักองค์ประกอบและค่าดัชนีทดสอบประสิทธิภาพของโมเดลวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

องค์ประกอบคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	ด้านย่อย	น้ำหนักองค์ประกอบ	SE	t
กล้าเสี่ยง	T1	0.72	0.065	11.00**
	T2	0.88	0.077	11.32**
ความอดทน	T3	0.75	0.069	10.76**
	T4	0.41	0.045	9.11**
ความคิดสร้างสรรค์	T5	0.70	0.067	10.40**
	T6	0.92	0.075	12.20**
ความเชื่อมั่นในตนเอง	T7	0.95	0.067	14.13**
	T8	0.69	0.061	11.35**
การเป็นผู้นำ	T9	0.83	0.069	11.97**
	T10	0.77	0.064	12.01**
การตัดสินใจ	T11	0.92	0.098	9.39**
	T12	0.60	0.062	9.76**
มนุษยสัมพันธ์	T13	0.99	0.057	17.23**
	T14	1.01	0.055	18.30**
การติดต่อสื่อสาร	T15	0.72	0.056	13.00**
	T16	0.96	0.065	14.73**
ความซื่อสัตย์	T17	0.96	0.074	13.06**
	T18	0.58	0.059	9.96**
การใฝ่รู้	T19	0.90	0.062	14.55**
	T20	0.93	0.059	15.70**
การปรับตัว	T21	0.66	0.054	12.17**
	T22	0.81	0.061	13.26**

ตาราง 8 (ต่อ)

องค์ประกอบคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	ด้านย่อย	น้ำหนักองค์ประกอบ	SE	t
แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	T23	0.90	0.066	13.63**
	T24	0.67	0.059	11.37**
การวางแผน	T25	0.82	0.064	12.85**
	T26	0.97	0.062	15.63**
การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง	T27	0.74	0.048	15.40**
	T28	0.47	0.042	11.20**
ความรับผิดชอบ	T29	0.83	0.056	14.78**
	T30	1.13	0.068	16.61**

Chi-square (χ^2)	= 213.96	df = 276.00	P	= 0.9977	
GFI	= 0.97	CFI = 1.00	RMR	= 0.035	
AGFI	= 0.95		RMSEA (90% < 0.05) = 0.000		

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากตาราง 8 พบว่า น้ำหนักองค์ประกอบด้านกล้าเสี่ยง ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.72 และ 0.88 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านความอดทน ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.75 และ 0.41 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านความคิดสร้างสรรค์ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.70 และ 0.92 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.95 และ 0.69 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการเป็นผู้นำ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.83 และ 0.77 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการตัดสินใจ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.92 และ 0.60 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านมนุษยสัมพันธ์ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.99 และ 1.01 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการติดต่อสื่อสาร ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.72 และ 0.96 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านความซื่อสัตย์ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.96 และ 0.58 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการใฝ่รู้ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.90 และ 0.93 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการปรับตัว ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ

0.66 และ 0.81 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.90 และ 0.67 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการวางแผน ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.82 และ 0.97 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.74 และ 0.47 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านความรับผิดชอบ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.83 และ 1.13 ตามลำดับ ซึ่งมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกค่า

การพิจารณาค่าไค-สแควร์สัมพันธ์มีค่าเท่ากับ 0.7752 (213.96/276) ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 2.00 ส่วนดัชนีความสอดคล้องอื่นๆ ได้แก่ ดัชนีวัดระดับความสอดคล้อง (GFI) ดัชนีวัดระดับความสอดคล้องที่ปรับแก้แล้ว (AGFI) ดัชนีความสอดคล้องเปรียบเทียบ (CFI) ดัชนีรากของกำลังสองเฉลี่ยเศษ (RMR) และดัชนีรากที่สองของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่า (RMSEA 90% < 0.05) มีค่าเท่ากับ 0.97, 0.95, 1.00, 0.035 และ 0.000 ตามลำดับ สรุปได้ว่าค่าดังกล่าวอยู่ในเกณฑ์ยอมรับได้

เมื่อพิจารณาค่าไค-สแควร์มีค่าเท่ากับ 213.96 ค่านัยสำคัญทางสถิติ (P) มีค่าเท่ากับ 0.9977 จะเห็นได้ว่าค่าไค-สแควร์ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติหลังปรับโมเดลแล้ว แสดงว่าโมเดลโครงสร้างของการวิจัยครั้งนี้มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ดีขึ้นกว่าก่อนการปรับแก้โมเดล ทั้งนี้เพราะหลักการของการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป ยอมรับให้มีความคลาดเคลื่อนเกิดขึ้นได้เมื่อโมเดลยังไม่สอดคล้องกลมกลืน (fit) กับข้อมูลเชิงประจักษ์ในการวิเคราะห์ครั้งแรก

จากการลากเส้นความสัมพันธ์ของความคลาดเคลื่อนมาตรฐานในการเปรียบเทียบความกลมกลืนของตัวแปรสังเกต ได้แก่ T4 กับ T2 T14 กับ T1 T18 กับ T16 T24 กับ T9 T29 กับ T5 T3 กับ T2 และ T20 กับ T18 ให้มีความสัมพันธ์กัน มีผลการวิเคราะห์ข้อมูลแสดงในตาราง 9 ดังนี้

ตาราง 9 ค่าเมตริกซ์ความคลาดเคลื่อนมาตรฐานในการเปรียบเทียบความกลมกลืน

คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	ด้านย่อย	T1	T2	T3	T4	T5	T6
กล้าเสี่ยง	T1	1.26					
	T2	0.20	0.00				
ความอดทน	T3	0.06	0.66	1.23			
	T4	0.38	-0.60	0.83	-0.36		
ความคิดสร้างสรรค์	T5	-1.50	-0.19	0.82	-0.42	0.43	
	T6	0.02	1.07	-0.36	0.03	-0.58	-0.64
ความเชื่อมั่นในตนเอง	T7	-0.82	0.27	-0.88	0.11	0.50	0.13
	T8	-0.15	0.70	0.90	0.16	-1.93	0.68
การเป็นผู้นำ	T9	0.97	-1.83	-0.48	-0.73	-0.03	0.64
	T10	-0.01	1.05	1.69	0.22	0.38	-0.73
การตัดสินใจ	T11	0.74	0.55	0.21	-0.46	-0.53	0.18
	T12	-0.87	-1.03	-0.12	0.30	1.27	-0.63
มนุษยสัมพันธ์	T13	0.82	-0.94	-1.31	0.27	-0.16	-0.83
	T14	-0.21	-0.02	0.26	1.01	1.63	-0.46
การติดต่อสื่อสาร	T15	-0.17	0.68	-0.15	-0.63	1.27	-0.98
	T16	-0.87	-0.54	0.53	0.39	-0.29	0.56
ความซื่อสัตย์	T17	-0.44	-0.54	-0.55	0.19	0.94	0.03
	T18	0.99	0.35	0.14	0.78	0.22	-1.21
การใฝ่รู้	T19	-1.73	-0.05	0.60	-1.65	0.47	0.55
	T20	1.69	0.79	1.57	-0.88	0.07	-1.12
การปรับตัว	T21	-0.01	-0.58	0.77	0.62	-0.63	0.38
	T22	-1.19	1.04	-1.06	-0.18	-1.53	0.96
แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	T23	-0.78	-0.15	-0.41	-0.72	-0.99	0.88
	T24	1.06	0.48	0.36	0.79	0.98	-0.19
การวางแผน	T25	0.29	0.67	-0.54	0.73	-1.21	1.21
	T26	0.91	-1.03	1.09	-1.69	-1.97	0.30
การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง	T27	1.18	-1.08	0.16	-1.00	-1.07	1.16
	T28	0.76	-0.81	0.99	0.35	0.82	-1.55
ความรับผิดชอบ	T29	0.94	0.80	0.78	-1.43	-0.75	0.66
	T30	-0.38	-0.57	-0.20	0.23	-0.18	-0.08

ตาราง 9 (ต่อ)

คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	ด้านย่อย	T7	T8	T9	T10	T11	T12
ความเชื่อมั่นในตนเอง	T7	-0.42					
	T8	-0.44	- -				
การเป็นผู้นำ	T9	-0.67	0.12	-0.45			
	T10	1.79	-1.97	0.54	0.24	- -	
การตัดสินใจ	T11	-1.11	1.55	1.68	0.17		
	T12	0.28	-0.28	-1.20	-0.70	-0.55	-0.45
มนุษยสัมพันธ์	T13	0.88	0.83	-0.26	0.83	-0.65	-0.68
	T14	0.13	-1.99	-0.27	-0.37	-0.53	1.67
การติดต่อสื่อสาร	T15	-0.04	0.28	-0.97	1.02	-0.31	0.58
	T16	-0.59	0.23	-1.15	0.75	-1.83	1.73
ความซื่อสัตย์	T17	-0.49	0.01	1.14	-0.85	-0.15	-0.03
	T18	0.72	0.20	-1.79	1.63	0.88	-0.76
การใฝ่รู้	T19	-0.71	0.11	0.18	1.00	0.28	0.75
	T20	-0.38	1.31	0.10	-1.02	-0.04	-0.85
การปรับตัว	T21	0.34	1.25	0.28	0.42	1.17	-0.88
	T22	-0.60	-1.05	0.19	-0.63	0.66	-0.92
แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	T23	-1.05	-0.30	0.33	0.02	-1.10	0.62
	T24	0.43	1.46	-0.35	-0.32	0.92	-0.48
การวางแผน	T25	0.30	-0.80	0.04	0.34	-0.29	1.43
	T26	-0.39	1.14	0.82	-0.80	-0.37	-0.73
การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง	T27	-0.93	1.45	-1.64	1.53	0.46	-0.52
	T28	-0.51	-0.27	0.71	-0.59	-1.47	1.33
ความรับผิดชอบ	T29	-0.06	-0.26	-0.22	-1.56	-0.66	0.10
	T30	0.36	0.44	-0.08	1.78	0.23	0.11

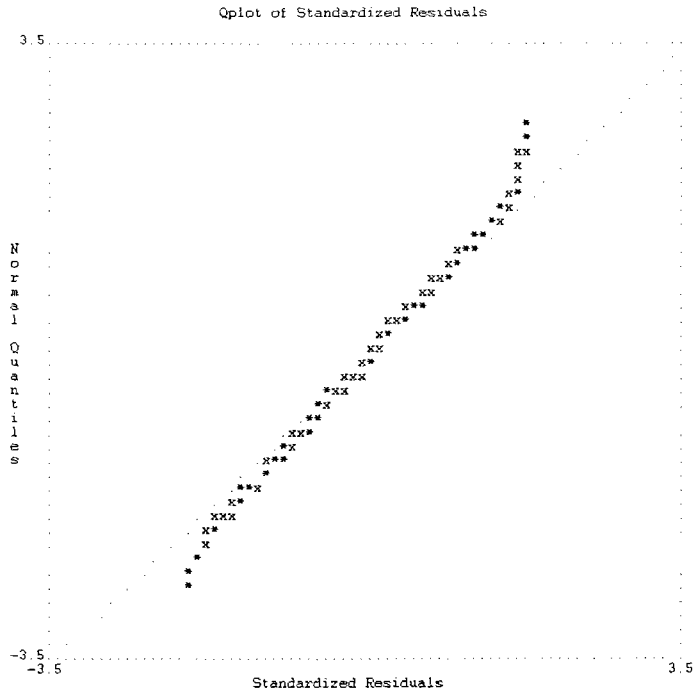
ตาราง 9 (ต่อ)

คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	ด้านย่อย	T13	T14	T15	T16	T17	T18
มนุษยสัมพันธ์	T13	-0.10					
	T14	-1.50	0.08				
การติดต่อสื่อสาร	T15	-0.14	1.36	1.65			
	T16	-0.86	0.35	0.39	-0.27		
ความซื่อสัตย์	T17	-1.34	0.23	-0.18	0.16	--	
	T18	0.92	0.56	0.23	-0.06	-0.17	0.03
การใฝ่รู้	T19	-1.37	1.36	1.82	-0.63	0.27	-0.24
	T20	0.33	0.29	0.33	0.24	-0.07	-0.44
การปรับตัว	T21	0.09	1.51	0.50	-0.29	-0.03	0.96
	T22	-0.94	-0.41	-0.08	-0.13	-0.54	0.66
แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	T23	0.59	-0.95	0.10	-1.50	0.11	1.34
	T24	1.45	-1.06	1.19	0.63	-0.63	-0.80
การวางแผน	T25	0.78	-1.13	-0.87	-0.36	-0.01	1.41
	T26	0.72	-1.34	0.65	0.02	-0.04	-1.14
การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง	T27	-0.42	0.64	0.39	-1.76	0.93	-0.69
	T28	-0.32	-0.19	0.83	1.47	-1.07	1.16
ความรับผิดชอบ	T29	-0.25	0.93	0.09	-1.50	0.68	0.57
	T30	0.11	-0.92	-0.63	1.67	-0.28	-1.49

ตาราง 9 (ต่อ)

คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	ด้านย่อย	T19	T20	T21	T22	T23	T24
การใฝ่รู้	T19	1.32					
	T20	-0.07	-0.05				
การปรับตัว	T21	-1.19	-0.53	0.01			
	T22	1.16	0.51	-0.53	0.54		
แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	T23	0.30	-0.32	-0.11	0.48	1.53	
	T24	-1.30	1.27	0.24	0.52	-0.45	0.83
การวางแผน	T25	-0.64	0.53	0.37	-0.89	-0.62	-0.59
	T26	0.63	-0.87	0.12	0.04	1.59	-0.46
การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง	T27	-0.12	0.16	-0.16	-0.38	0.10	1.16
	T28	-0.59	0.67	1.67	-1.13	-1.60	0.16
ความรับผิดชอบ	T29	1.13	-1.04	-1.14	1.82	0.01	-0.68
	T30	0.60	-0.49	-0.54	0.73	1.12	-0.45
คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	ด้านย่อย	T25	T26	T27	T28	T29	T30
การวางแผน	T25	0.11					
	T26	1.59	1.63				
การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง	T27	1.37	0.44	- -			
	T28	-0.89	-1.73	1.07	-0.04		
ความรับผิดชอบ	T29	1.34	0.46	-0.49	-0.53	1.29	
	T30	-0.97	-0.30	0.00	0.76	0.82	-0.58

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากตาราง 9 พบว่า แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่แบ่งครึ่งข้อคำถามออกเป็นด้านละ 2 ส่วน ในแต่ละด้านนั้นมีค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน ของความแปรปรวนตั้งแต่ –1.99 ถึง 1.82 ซึ่งเป็นค่าที่ต่ำกว่า 2.00 เพราะกำหนดค่าของผลต่างของเมตริกซ์ความคลาดเคลื่อนอยู่ในรูปค่ามาตรฐาน ค่าที่ควรสนใจคือ ค่า Largest Standardized Residual ควรมีค่าไม่เกิน 2.00 สรุปได้ว่า โมเดลโครงสร้างของผู้วิจัยสามารถอธิบายความแปรปรวนร่วมระหว่างตัวแปรได้ดี (นงลักษณ์ วิรัชชัย. 2542 : 54) และสามารถพิจารณาภาพประกอบ 7 ดังนี้



ภาพประกอบ 7 กราฟคิวพล็อต (Q – Plot) แสดงความสัมพันธ์ระหว่างค่าความคลาดเคลื่อนกับค่าควอไทล์ปกติ หลังการปรับโมเดล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามภาพประกอบ 7 พบว่า เส้นกราฟที่ลากผ่าน x และ * นั้นมีความลาดเอียงมากกว่า 1 กล่าวคือ เส้นกราฟมีความชันมากกว่าเส้นทแยงมุมอันเป็นเกณฑ์เปรียบเทียบ แสดงว่า โมเดลโครงสร้างของผู้วิจัยก่อให้เกิดความคลาดเคลื่อนไม่มากนัก ซึ่งสามารถสรุปได้ว่าโมเดลโครงสร้างของผู้วิจัยมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ตอนที่ 4 การแสดงหลักฐานความเชื่อมั่นของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

การวิเคราะห์ข้อมูลในขั้นตอนนี้ ผู้วิจัยนำคะแนนแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม มาแสดงค่าความเชื่อมั่นด้วยการวิเคราะห์ความเชื่อมั่นด้วยสูตรแอลฟา (α) ผู้วิจัยนำคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมทั้ง 15 ด้าน ไปหาค่าเฉลี่ยค่าความแปรปรวนของคะแนนแต่ละข้อ และหาค่าความแปรปรวนของคะแนนรวมทั้งฉบับของแบบประเมิน แล้วนำค่าความแปรปรวนทั้ง 2 ไปเข้าสูตรความสอดคล้องภายในแบบประเมินของครอนบัค (Cronbach) (บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์. 2545 : 131) นอกจากนี้ ผู้วิจัยนำค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าความเชื่อมั่นแบบแอลฟาของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมไปเข้าสูตรหาค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของการประเมินรายด้านและโดยรวม ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแสดงในตาราง 10

ตาราง 10 ค่าความเชื่อมั่นแอลฟา ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของการประเมินรายด้าน และโดยรวมทั้งฉบับ ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม (รายด้าน)	α	M	SD	SE_m
1. กล้าเสี่ยง	.6361	20.2640	2.3024	.0186
2. ความอดทน	.5382	17.2300	1.7468	.0170
3. ความคิดสร้างสรรค์	.5581	19.7260	2.3095	.0184
4. ความเชื่อมั่นในตนเอง	.5929	20.1620	2.2409	.0180
5. การเป็นผู้นำ	.5383	19.6360	2.2578	.0181
6. การตัดสินใจ	.4096	20.1580	2.4374	.0193
7. มนุษยสัมพันธ์	.6793	19.8540	2.3757	.0198
8. การติดต่อสื่อสาร	.6249	19.8900	2.2144	.0189
9. ความซื่อสัตย์	.6338	20.0804	2.2079	.0189
10. การใฝ่รู้	.6454	19.7640	2.3279	.0189
11. การปรับตัว	.5571	20.0300	2.0271	.0165
12. แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	.6630	20.1160	2.1900	.0176
13. การวางแผน	.6426	19.6940	2.3262	.0182
14. การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง	.5902	13.4960	1.5795	.0177
15. ความรับผิดชอบ	.6621	19.4280	2.4684	.0184
รวมทั้งฉบับ	.9481	289.5320	24.2510	.0137

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามตาราง 10 พบว่า ค่าความเชื่อมั่นที่คำนวณด้วยสูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยรวมทั้งฉบับมีค่าเท่ากับ .9481 และรายด้านมีค่าตั้งแต่ .4096 ถึง .6793 ซึ่งด้านที่มีค่าความเชื่อมั่นสูงสุดได้แก่ มนุษยสัมพันธ์ ส่วนด้านที่มีค่าความเชื่อมั่นรองลงมาได้แก่ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ความรับผิดชอบ การใฝ่รู้ การวางแผน กล้าเสี่ยง ความซื่อสัตย์ การติดต่อสื่อสาร ความเชื่อมั่นในตนเอง การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ การปรับตัว การเป็นผู้นำ ความอดทน และการตัดสินใจ โดยมีค่าเท่ากับ .6793, .6630, .6621, .6454, .6426, .6361, .6338, .6249, .5929, .5902 .5581, .5571, .5383, .5382 และ .4096 ตามลำดับ โดยมีค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน โดยรวมทั้งฉบับมีค่าเท่ากับ 289.5320, 24.2510 และ .0137 ตามลำดับ แสดงว่าแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมชุดนี้มีความเชื่อมั่นโดยรวมทั้งฉบับอยู่ในระดับสูง และรายด้านอยู่ในระดับปานกลาง

ตอนที่ 5 การสร้างเกณฑ์ปกติ (Norms) ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในกรุงเทพมหานคร จำนวน 500 คน โดยหาเกณฑ์ปกติโดยรวม และเกณฑ์ปกติรายด้านโดยแปลงคะแนนดิบให้เป็นเปอร์เซ็นไทล์ (Percentiles) และคะแนนที (T) (ชวาล แพรัตกุล. 2518 : 378) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแสดงในตาราง 11 และ ตาราง 12

ตาราง 11 เกณฑ์ปกติโดยรวมของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม (n = 500)

โดยรวม	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ	โดยรวม	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ	โดยรวม	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ
219	0.10	12	280	48.00	49	311	78.20	57
228	0.30	22	281	51.40	50	312	78.60	57
242	0.60	24	282	53.80	50	318	78.90	57
244	1.00	27	283	56.30	51	319	79.10	58
249	1.30	27	284	58.60	52	320	79.30	58
255	1.60	28	285	60.50	52	321	79.60	58
256	1.90	29	286	62.20	53	322	80.20	58
257	2.20	30	287	63.50	53	323	80.90	58
258	2.80	31	288	64.70	53	324	81.40	58
259	3.30	31	289	66.00	54	325	81.90	58
260	3.50	31	290	67.10	54	326	82.80	59
261	3.90	32	291	68.00	54	327	83.60	59
262	4.50	33	292	69.10	54	328	84.50	59
263	5.00	33	293	69.90	55	329	86.00	60
264	5.30	33	294	70.50	55	330	87.50	60
265	6.30	34	295	71.60	55	331	88.90	61
266	7.70	35	296	72.70	56	332	90.00	62
267	8.80	35	297	73.40	56	333	91.10	62
268	10.70	38	298	74.10	56	334	93.10	63
269	12.50	39	299	74.80	56	335	94.90	64
270	14.30	40	300	75.40	56	336	96.10	67
271	17.00	41	301	76.00	57	337	97.20	67
272	20.30	41	302	76.30	57	338	98.20	69
273	24.30	43	303	76.50	57	339	99.10	70
274	27.60	44	304	76.70	57	345	99.60	73
275	30.60	44	305	76.90	57	359	99.90	80
276	33.70	45	306	77.10	57			
277	37.30	46	307	77.30	57			
278	42.00	47	308	77.50	57			
279	45.10	48	309	77.80	57			

จากตาราง 11 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ผลคะแนนจากการตอบแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยรวมของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 500 คน เมื่อแปลงคะแนนดิบเป็นเปอร์เซ็นไทล์แล้ว ปรากฏว่า ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในกรุงเทพมหานคร มีเปอร์เซ็นไทล์ตั้งแต่ 0.10 – 99.90 และคะแนนทีปรกติ มีค่าตั้งแต่ T_{12} ถึง T_{80}

ตาราง 12 เกณฑ์ปกติรายด้าน ตำแหน่งเปอร์เซ็นไทล์ และคะแนนทีปรกติของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ

รายด้าน	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ	รายด้าน	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ	รายด้าน	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ
ด้านกล้าเสี่ยง			ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง			ด้านมนุษยสัมพันธ์		
6	0.10	19	12	0.10	19	11	0.10	19
14	0.30	22	14	0.50	24	13	0.40	23
15	1.00	26	15	1.40	28	14	0.80	25
16	3.10	31	16	2.90	31	15	1.50	28
17	7.80	35	17	7.40	35	16	3.20	31
18	17.50	40	18	16.40	40	17	9.20	36
19	29.60	44	19	32.20	45	18	22.00	41
20	44.80	48	20	50.60	50	19	41.50	47
21	61.10	52	21	64.30	53	20	59.30	52
22	73.80	56	22	75.00	56	21	69.20	55
23	86.50	61	23	86.40	60	22	79.90	57
24	96.60	68	24	96.40	67	23	85.40	60
ด้านความอดทาน			ด้านการเป็นผู้นำ			24	95.90	67
12	0.10	19	12	0.10	19	ด้านการติดต่อสื่อสาร		
13	0.50	24	13	0.40	23	11	0.10	19
14	2.70	30	14	0.70	25	12	0.30	22
15	10.50	37	15	2.30	30	13	0.70	25
16	27.10	43	16	6.20	34	14	1.10	26
17	48.20	49	17	11.10	37	15	2.00	29
18	65.30	53	18	21.70	42	16	3.90	32
19	79.30	58	19	41.70	47	17	7.20	35
20	93.30	64	20	59.90	52	18	17.00	40

ตาราง 12 (ต่อ)

รายด้าน	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ	รายด้าน	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ	รายด้าน	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ
ด้านความคิดสร้างสรรค์			ด้านการเป็นผู้นำ (ต่อ)			ด้านการติดต่อสื่อสาร (ต่อ)		
12	0.10	19	21	70.90	55	19	36.00	46
13	0.40	23	22	81.60	59	20	56.20	51
14	0.70	25	23	91.80	63	21	70.20	55
15	2.30	30	24	98.00	70	22	79.70	58
16	6.20	34	ด้านการตัดสินใจ			23	89.30	62
17	11.10	37	14	0.30	22	24	97.30	69
18	21.70	42	15	0.90	26	ด้านความซื่อสัตย์		
19	41.70	47	16	1.60	28	13	0.20	21
20	59.90	52	17	4.20	32	14	0.50	24
21	70.90	55	18	12.60	38	15	1.20	27
22	81.60	59	19	31.80	45	16	3.30	31
23	91.80	63	20	53.20	50	17	6.80	34
24	98.00	70	21	67.30	54	18	16.10	40
ด้านการใฝ่รู้			22	78.50	57	19	34.10	45
12	0.10	19	23	90.80	63	20	52.30	50
13	0.40	23	24	98.70	72	21	66.40	54
14	1.00	26	ด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์			22	77.70	57
15	2.10	29	9	0.10	19	23	87.10	61
16	3.80	32	14	0.30	22	24	95.90	67
17	9.50	36	15	1.10	27	ด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง		
18	22.60	42	16	2.60	30	8	0.10	19
19	42.30	48	17	5.90	34	9	0.40	23
20	59.70	52	18	14.20	39	10	1.70	28
21	69.80	55	19	32.90	45	11	5.00	33
22	76.60	57	20	53.80	50	12	16.60	40
23	87.70	61	21	67.30	55	13	42.20	48
24	98.00	70	22	76.90	57	14	64.30	53
ด้านการปรับตัว			23	86.50	61	15	77.60	57
13	0.10	19	24	96.00	67	16	92.50	61
15	0.30	22	ด้านการวางแผน			ด้านความรับผิดชอบ		
16	1.40	28	5	0.10	19	11	0.20	21
17	4.40	32	12	0.50	24	13	0.50	24

ตาราง 12 (ต่อ)

รายด้าน	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ	รายด้าน	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ	รายด้าน	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ
ด้านการปรับตัว (ต่อ)			ด้านการวางแผน (ต่อ)			ด้านความรับผิดชอบ (ต่อ)		
18	16.00	40	13	0.90	26	14	1.00	26
19	35.70	46	14	1.40	28	15	2.60	30
20	54.80	51	15	2.70	30	16	5.80	34
21	68.50	54	16	4.50	33	17	13.30	38
22	78.30	57	17	8.70	36	18	29.80	44
23	89.50	62	18	20.50	41	19	50.30	50
24	97.80	70	19	40.20	47	20	66.10	54
			20	59.20	52	21	74.30	56
			21	70.70	55	22	79.20	58
			22	80.60	58	23	87.40	61
			23	91.40	63	24	96.30	67
			24	98.00	70			

จากตาราง 12 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ผลคะแนนจากการตอบแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมรายด้าน ของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในกรุงเทพมหานคร จำนวน 500 คน เมื่อแปลงคะแนนดิบเป็นเปอร์เซ็นไทล์แล้ว ปรากฏว่า ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในกรุงเทพมหานครมีเปอร์เซ็นไทล์ตั้งแต่ 0.10-98.70 และคะแนนทีปรกติมีค่าตั้งแต่ T_{19} ถึง T_{70}

ตอนที่ 6 การเปรียบเทียบผลของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ก่อนและหลังการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

การวิเคราะห์ข้อมูลในขั้นตอนนี้ ผู้วิจัยได้นำคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม มาเปรียบเทียบ ความแตกต่างของคะแนนแต่ละคู่โดยใช้สูตร t-test for Dependent Samples ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแสดงในตาราง 13 และภาพประกอบ 8

ตาราง 13 เปรียบเทียบคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมก่อนและหลังการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด (n = 15)

คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	ก่อนการทดลอง		หลังการทดลอง		$\bar{D}$ ($\bar{D}$ %)	$SD_{\bar{D}}$	t
	$M_{ก่อน}$	SD	$M_{หลัง}$	SD			
กล้าเสี่ยง	17.99	0.7817	25.11	0.4833	7.12 (23.73)	0.7737	5.951**
ความอดทน	18.38	0.4828	21.99	0.3625	3.61 (14.44)	0.7360	3.789**
ความคิดสร้างสรรค์	22.98	0.5078	26.51	0.3208	3.53 (11.77)	0.5971	3.819**
ความเชื่อมั่นในตนเอง	19.10	0.5265	25.05	0.5174	5.95 (19.83)	0.4105	9.330**
การเป็นผู้นำ	20.98	0.3333	26.51	0.4358	5.53 (18.43)	0.4708	7.586**
การตัดสินใจ	22.59	0.5868	26.90	0.4475	4.31 (14.37)	0.7984	3.503**
มนุษยสัมพันธ์	21.26	0.4430	26.72	0.4775	5.46 (18.20)	0.7503	4.703**
การติดต่อสื่อสาร	20.18	0.3162	26.65	0.2863	6.47 (21.57)	0.4312	9.679**
ความซื่อสัตย์	21.51	0.6357	27.59	0.3552	6.08 (20.27)	0.7056	5.550**
การใฝ่รู้	20.98	0.6079	26.71	0.3301	5.73 (19.10)	0.7094	5.224**
การปรับตัว	20.72	0.6090	27.26	0.3179	6.54 (21.80)	0.6572	6.416**
แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	20.98	0.5773	26.86	0.3325	5.88 (19.60)	0.5699	6.644**
การวางแผน	21.04	0.5212	25.97	0.2412	4.93 (16.43)	0.6710	5.066**
การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง	14.05	0.3716	17.39	0.3510	3.34 (16.70)	0.6025	5.356**

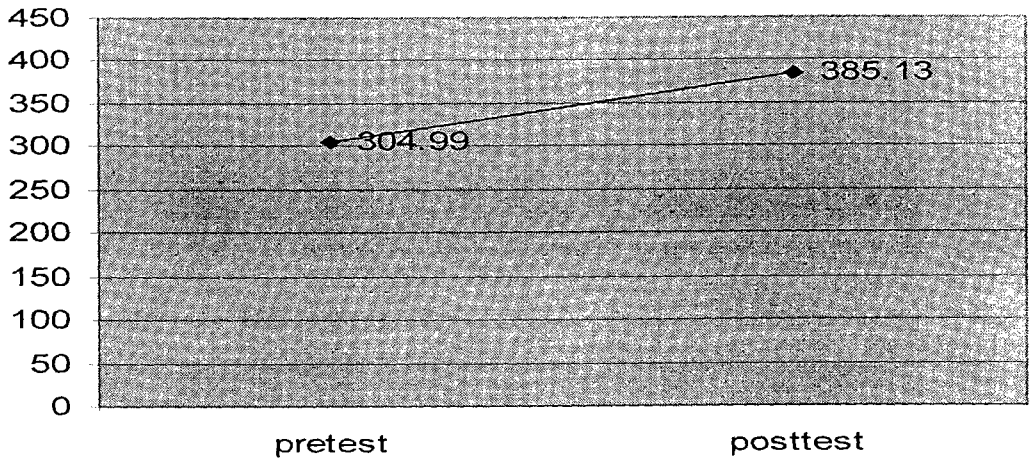
ตาราง 13 (ต่อ)

คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	ก่อนการทดลอง		หลังการทดลอง		$\overline{D}$ ($\overline{D}$ %)	$SD_{\overline{D}}$	t
	$M_{ก่อน}$	SD	$M_{หลัง}$	SD			
ความรับผิดชอบ	22.25	0.6999	27.91	0.3179	5.46 (18.20)	0.8513	4.296**
คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยรวม	304.99	0.3286	385.13	0.2428	80.14 (18.42)	0.4407	8.089**

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

องค์ประกอบ

คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 8 เส้นภาพแสดงคะแนนการเปรียบเทียบการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมก่อนและหลังการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด

ตามตาราง 13 และภาพประกอบ 8 พบว่า นักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี มีคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมก่อนการพัฒนา โดยเฉลี่ยรวมเท่ากับ 304.99 และหลังการพัฒนาโดยเฉลี่ยรวมเท่ากับ 385.13 เมื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของคะแนนก่อนและหลังการพัฒนาโดยใช้สูตร t-test for Dependent Samples มีค่าเท่ากับร้อยละ 18.42 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 เมื่อพิจารณาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของนักศึกษาเป็นรายด้านก่อนการทดลองการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ความคิดสร้างสรรค์ และมากรองลงมา ได้แก่ การตัดสินใจ ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ มนุษยสัมพันธ์ การวางแผน การเป็นผู้นำ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ การใฝ่รู้ การปรับตัว การติดต่อสื่อสาร ความเชื่อมั่นในตนเอง ความอดทน กล้าเสี่ยง และการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง มีค่าเท่ากับ 22.98, 22.59, 22.25, 21.51, 21.26, 21.04, 20.98, 20.98, 20.98, 20.72, 20.18, 19.10, 18.38, 17.99 และ 14.05 ตามลำดับ และหลังการทดลองการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ด้านความรับผิดชอบ และมากรองลงมาได้แก่ ด้านความซื่อสัตย์ การปรับตัว การตัดสินใจ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ การใฝ่รู้ มนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร ความคิดสร้างสรรค์ การเป็นผู้นำ การวางแผน กล้าเสี่ยง ความเชื่อมั่นในตนเอง ความอดทน และการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง มีค่าเท่ากับ 27.91, 27.59, 27.26, 26.90, 26.86, 26.71, 26.72, 26.65, 26.51, 26.51, 25.97, 25.11, 25.05, 21.99 และ 17.39 ตามลำดับ แสดงว่า โปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด สามารถพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี ได้

บทที่ 5
สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

ความมุ่งหมายของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีความมุ่งหมาย ดังนี้

1. เพื่อศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
2. เพื่อศึกษาผลการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ขอบเขตการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ กำหนดขอบเขตของการศึกษา ดังนี้

1. ศึกษาองค์ประกอบของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
2. สร้างและพัฒนาแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
3. พัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด สำหรับนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การกำหนดกลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสากรรมขนาดย่อม

1.1 ประชากรที่ใช้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบและสร้างแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม คือ ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ขึ้นทะเบียนเป็นสมาชิกพันธมิตรธุรกิจของสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 17,643 คน (สถานบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.2546)

1.2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิเคราะห์องค์ประกอบ และสร้างแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม คือ ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ขึ้นทะเบียนเป็นสมาชิกพันธมิตรธุรกิจของสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและ

ขนาดย่อม (ISMES) ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 500 คน ที่ได้มาจาก การสุ่มอย่างง่ายจากประชากร โดยคำนวณจากการกำหนดกลุ่มตัวอย่างโดยพิจารณาขนาดประชากรโดยใช้ตารางเครจซี (Kriejcie) และมอร์แกน (Morgan) คือ ประชากร 15,000 คน แต่ไม่เกิน 20,000 คน จะได้รับจำนวนกลุ่มตัวอย่างจำนวน 375 คน และ 377 คน ตามลำดับ (บุญชม ศรีสะอาด. 2535 : 39-41, เพ็ญแข แสงแก้ว. 2541 : 60-62; อ้างอิงจาก Krejcie and Morgan. 1970 : 608) ดังนั้นจำนวนกลุ่มตัวอย่างของการวิจัยครั้งนี้จึงมีจำนวน 500 คน เพื่อให้เหมาะสมกับการวิจัยเพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน เพราะการใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวนมากจะทำให้โอกาสเกิดความคลาดเคลื่อนมีน้อย (บุญชม ศรีสะอาด.2535 : 37)

2. **ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม**

2.1 ประชากรที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เป็นนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 หลักสูตร 4 ปี และ 5 ปี สาขาวิชาเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาวิทยาการคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารสากล และสาขาวิชาเทคโนโลยีสถาปัตยกรรม จำนวน 103 คน

2.2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เป็นนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี ระดับปริญญาตรี สาขาวิทยาการคอมพิวเตอร์ สาขาวิชาภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารสากล และสาขาวิชาเทคโนโลยีสถาปัตยกรรม ปีการศึกษา 2547 และมีคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ตั้งแต่เปอร์เซ็นไทล์ที่ 25 ลงมา จำนวน 26 คน ที่สมัครใจเข้าร่วมการพัฒนา จากนั้นจึงสุ่มอย่างง่ายมาจำนวน 15 คน

ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

1. ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

1.1 ตัวแปรอิสระ ได้แก่ เพศ

1.1.1 เพศ คือ เพศชาย และเพศหญิง

1.1.2 อายุ แบ่งเป็น

อายุน้อยกว่า 25 ปี

อายุ 25 ปี แต่น้อยกว่า 35 ปี

อายุ 35 ปี แต่น้อยกว่า 45 ปี

อายุ 45 ปี แต่น้อยกว่า 55 ปี

อายุ 55 ปี แต่น้อยกว่า 65 ปี

อายุ 65 ปีขึ้นไป

1.1.3 วุฒิการศึกษา แบ่งเป็น

ระดับประถมศึกษา (ป.1 – ป.6)

ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น (ม.1 – ม.3)

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.4 – ม.6)

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)

ระดับปริญญาตรีขึ้นไป

1.1.4 ระยะเวลาการดำเนินกิจการ แบ่งเป็น

ระยะเวลาน้อยกว่า 1 ปี

ระยะเวลา 1 ปี แต่น้อยกว่า 5 ปี

ระยะเวลา 5 ปี แต่น้อยกว่า 10 ปี

ระยะเวลา 10 ปีขึ้นไป

1.2 ตัวแปรตาม ได้แก่ ความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

2. ตัวแปรที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

2.1 ตัวแปรอิสระ ได้แก่ การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด

2.2 ตัวแปรตาม ได้แก่ คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จำนวน 15 องค์ประกอบ ได้แก่ (1) การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง (2) ความคิดสร้างสรรค์ (3) การใฝ่รู้ (4) การวางแผน (5) การตัดสินใจ (6) ความเชื่อมั่นในตนเอง (7) ความรับผิดชอบ (8) ความซื่อสัตย์ (9) ความอดทน (10) การกล้าเสี่ยง (11) แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (12) มนุษยสัมพันธ์ (13) การติดต่อสื่อสาร (14) การเป็นผู้นำ และ (15) การปรับตัว

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่สร้างขึ้นตามองค์ประกอบคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

2. เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ โปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ผู้วิจัยดำเนินการสร้างตามขั้นตอนต่อไปนี้

ขั้นที่ 1 กำหนดจุดมุ่งหมายของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ขั้นที่ 2 ศึกษา ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อวิเคราะห์คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม และจากการจัดสนทนากลุ่ม (Focus Group) ซึ่งประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิต่อไปนี้ ได้แก่ นายสุเมธ เรืองเดช (ผู้ประกอบการธุรกิจออกแบบอาคาร) นายอาคม ศิริเอก (ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหาร) นายสุรเชษฐ โพธิศิริ (ผู้ประกอบการธุรกิจการออกแบบและก่อสร้าง) นายถนอม เรืองนิมิตร (ผู้ประกอบการธุรกิจการก่อสร้าง) นายพิฑูรย์ ทองยัง (ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายสินค้าเบ็ดเตล็ด) นายสมชาย เสาวจันทร์ (ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง) นายโกวิท ผุดอักษร (ผู้ประกอบการธุรกิจจำหน่ายพืชผลการเกษตร) และนายรุ่งชัย อิทธิพรประเสริฐ (ผู้ประกอบการธุรกิจเลี้ยงกุ้ง) และจากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) ผู้ทรงคุณวุฒิต่อไปนี้ซึ่งประกอบด้วย นางวรรณธวรรธ รอดสุข และนายสุทธิพงษ์ รอดสุข (ผู้ประกอบการธุรกิจถ่ายเอกสารและสิ่งพิมพ์) นางหวาน มุ่งดี (ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหาร) นางไข่มุก เหล่าพิพัฒนา (ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และบ้านจัดสรร) และ นางมณฑา ผดุงกาญจน์ (ผู้ประกอบการธุรกิจการพิมพ์) และศึกษาจากทฤษฎีการจัดระบบบุคลิกภาพของไอแซงค์ (Eysenck. 1970 : 13-15) ผลการศึกษาเอกสารงานวิจัยและจากการสนทนากลุ่มและจากการสัมภาษณ์ผู้ทรงคุณวุฒิได้คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จำนวน 15 คุณลักษณะ ได้แก่ การรู้จักเข้าใจและ

ยอมรับตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ การใฝ่รู้ การวางแผน การตัดสินใจ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ ความอดทน การกล้าเสี่ยง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มนุษยสัมพันธ์การติดต่อสื่อสาร การเป็นผู้นำและการปรับตัว

ขั้นที่ 3 จากคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ได้จากขั้นที่ 2 นำมาเขียนนิยามตามลักษณะที่แสดงออกถึงคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในรูปนิยามเชิงปฏิบัติการได้ดังนี้

3.1 การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเองของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่รู้จักและมองเห็นภาพของตนเอง ได้แก่ เชื่อว่าตนเองมีความสามารถดำเนินกิจการของตนเองได้ มองเห็นคุณค่าของตนเอง รู้จักข้อดีและข้อจำกัดของตนเอง

3.2 ความคิดสร้างสรรค์ หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการคิดดัดแปลงผลิตภัณฑ์หรือสินค้าจากที่มีอยู่เดิมให้มีความหลากหลาย ได้แก่ การประดิษฐ์สินค้าให้ตรงตามความหลากหลายของความต้องการของลูกค้ามากขึ้น การปรับรูปแบบสินค้าการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ การให้บริการที่แตกต่าง

3.3 การใฝ่รู้ หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการมุ่งแสวงหาความรู้ ประสบการณ์ เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ การสังเกตวิธีการดำเนินธุรกิจจากการเป็นลูกจ้าง การทดลองฝึกหัดด้วยตนเอง การพบปะกับเพื่อนร่วมธุรกิจเดียวกันเพื่อแลกเปลี่ยนแนวความคิด เข้าฟังการอบรมเกี่ยวกับสินค้าและธุรกิจ และค้นคว้าอ่านจากหนังสือหรือนิตยสาร และไปชมนิทรรศการหรืองานแสดงสินค้า

3.4 การวางแผน หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการกำหนดวิธีการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า ได้แก่ จัดลำดับความสำคัญของงาน กำหนดหน้าที่การปฏิบัติงานของลูกจ้างพนักงาน คาดการณ์ล่วงหน้าและหาแนวทางแก้ไขเกี่ยวกับการติดต่อธุรกิจเอาไว้

3.5 การตัดสินใจ หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมใช้ความสามารถในการเลือกวิธีการแก้ไขปัญหาซึ่งผู้ประกอบการอาจจะเป็นผู้คิดทางเลือกด้วยตนเอง หรือปรึกษาผู้อื่นประกอบการตัดสินใจนั้นๆ ได้แก่ การตัดสินใจเลือกดำเนินธุรกิจ การตัดสินใจเกี่ยวกับการบริการลูกค้า การจัดซื้อและจัดจ้างพนักงาน

3.6 ความเชื่อมั่นในตนเอง หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่เกิดจากความแน่ใจและความกล้าหาญที่จะลงมือปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจให้สำเร็จ

ลุล่วงไปได้ ซึ่งความแน่ใจและความกล้าหาญนั้นเป็นผลจากที่บุคคลเคยประสบความสำเร็จมาแล้วในอดีต ได้แก่ แน่ใจว่าตนเองสามารถดำเนินธุรกิจได้หลังจากเรียนรู้และมีประสบการณ์เกี่ยวกับธุรกิจนั้นแล้ว เชื่อว่าสินค้าของตนเองเป็นที่พอใจของลูกค้า และมีการขยายกิจการอย่างสมเหตุสมผล

3.7 ความรับผิดชอบ หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการยอมรับผลการกระทำทั้งด้านบวกและด้านลบ ได้แก่ ยินดีจ่ายค่าทดแทนเมื่อสินค้าไม่ตรงตามคุณภาพ กล่าวคำขอโทษแก่ลูกค้า ให้การจัดสวัสดิการพนักงาน การตรวจสอบคุณภาพสินค้า เลือกสรรสินค้าที่ดีแก่ลูกค้า จ่ายค่าธรรมเนียมและภาษีบำรุงท้องที่ การปฏิบัติตามกฎระเบียบของรัฐบาล

3.8 ความซื่อสัตย์ หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการรักษาคำพูด ไม่คดโกง ตรงไปตรงมา ได้แก่ การคิดราคาสินค้าอย่างถูกต้อง การใช้วัสดุ ส่วนประกอบของสินค้าที่มีคุณภาพสมบูรณ์ตามขนาดและสัดส่วน ตรงต่อเวลา ปฏิบัติตามคำมั่นสัญญา

3.9 ความอดทน หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการควบคุมอารมณ์ อดกลั้น รอได้ ใจเย็น เพื่อต่อสู้กับการกระทบกระทั่งจากลูกค้าลูกจ้าง และการทำงานหนัก ได้แก่ อดกลั้นเมื่อลูกค้ากล่าววาจาไม่สุภาพ หรือดูถูก ควบคุมอารมณ์เมื่อลูกจ้างทำผิดพลาด อดใจเพื่อทำงานให้เสร็จตามเป้าหมาย และดำเนินกิจการอย่างต่อเนื่องจนคุ้มทุนที่ลงไป

3.10 กล้าเสี่ยง หมายถึง ลักษณะการแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ใช้ความสามารถในการประเมินสถานการณ์เพื่อก่อตั้งธุรกิจและคาดการณ์ว่าจะมีโอกาสประสบความสำเร็จหรือสามารถดำเนินธุรกิจอยู่ได้ โดยพิจารณาถึงการประเมินความต้องการของผู้บริโภค การมีความสามารถและใช้ความรู้ของตนเกี่ยวกับการทำธุรกิจ และการพิจารณาหาแหล่งทุนในการดำเนินธุรกิจ

3.11 แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค โดยมีการกำหนดเป้าหมายและมีความต้องการบรรลุเป้าหมายเป็นสิ่งที่ดึงดูดใจ ได้แก่ มีความต้องการเป็นเจ้าของกิจการ มีความต้องการอิสระ มีความต้องการผลกำไรหรือรายได้มากขึ้น มีความต้องการเอาชนะปัญหา มีความต้องการให้ธุรกิจอยู่รอด

3.12 มนุษยสัมพันธ์ หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการสร้างมิตรภาพกับลูกค้า ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ด้วยวิธีการต่างๆ ได้แก่ การยิ้มแย้มแจ่มใส การกล่าวคำทักทาย สอบถามความคิดเห็นหรือความรู้สึก

3.13 การติดต่อสื่อสาร หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยใช้คำพูดวาจาและตัวอักษรหรือสัญลักษณ์ที่เกี่ยวกับเนื้อหา ข้อมูล เพื่อส่งสารให้ลูกค้าและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเข้าใจตรงกัน ได้แก่ การจดบันทึกรายการสินค้าที่ลูกค้าต้องการ การสอบถามเพื่อกระจ่างแจ้งชัดเมื่อลูกค้าสั่งสินค้าไม่ชัดเจน การคำนวณราคาสินค้า การแสดงรายการสินค้าและราคาที่มีไว้บริการลูกค้า การบันทึกเวลานัดหมายเพื่อรับสินค้า อธิบายวิธีการปฏิบัติงานแก่ลูกจ้างพนักงาน บันทึกช่วยจำประจำวัน และการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้า

3.14 การเป็นผู้นำ หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่เป็นตัวอย่าง แสดงความห่วงใยให้การดูแล ใส่ใจ ไว้วางใจ แก่ลูกจ้าง พนักงาน ได้แก่ การทำงานหรือปฏิบัติงานอย่างเต็มกำลังเพื่อเป็นแบบอย่างแก่ลูกน้อง มอบหมายงานที่เหมาะสมกับความสามารถของลูกจ้าง สอบถามความคิดเห็นหรือความรู้สึกเกี่ยวกับการทำงาน อบรมตักเตือน เมื่อลูกจ้างกระทำผิดพลาด ให้สวัสดิการตามความเหมาะสม

3.15 การปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการพัฒนาตนเองเกี่ยวกับการดำเนินกิจการที่กำลังประสบอยู่ ได้แก่ การพัฒนาตนเองเกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้า พนักงาน ลูกจ้าง บุคคลในครอบครัว ผู้ติดต่อเกี่ยวข้อง และการรวบคุมการใช้จ่ายส่วนตัว

ขั้นที่ 4 สร้างแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมตามนิยามของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ระบุในขั้นที่ 3 ซึ่ง ประกอบด้วยคุณลักษณะด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ การใฝ่รู้ การวางแผน การตัดสินใจ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ ความอดทน กล้าเสี่ยง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร การเป็นผู้นำ การปรับตัว

4.1 ลักษณะของแบบประเมินที่สร้างเป็นลักษณะข้อความที่ถามถึงเหตุการณ์ที่ประสบในชีวิต เป็นเรื่องทั่วๆ ไป ครอบคลุมคุณลักษณะทั้ง 15 ด้าน ข้อความที่สร้างขึ้น ใช้มาตราส่วนประมาณค่า แบบลิเคิร์ท กำหนดน้ำหนักไว้ 5 ระดับ และกำหนดให้ผู้ตอบเลือกเพียงระดับใดระดับหนึ่ง

4.2 การให้คะแนนแต่ละข้อคำถามมีค่าคะแนนตั้งแต่ 1 คะแนน ถึง 5 คะแนน

มีความรู้สึก ความคิดเห็น หรือการกระทำเป็นจริงที่สุด ให้ 5 คะแนน

มีความรู้สึก ความคิดเห็น หรือการกระทำเป็นจริง ให้ 4 คะแนน

มีความรู้สึก ความคิดเห็น หรือการกระทำเป็นจริงบ้าง ให้ 3 คะแนน

มีความรู้สึก ความคิดเห็น หรือการกระทำเป็นจริงน้อยที่สุด ให้ 2 คะแนน

มีความรู้สึก ความคิดเห็น หรือการกระทำที่ไม่เป็นจริงเลย ให้ 1 คะแนน

ขั้นที่ 5 ตรวจสอบคุณภาพแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

5.1 การแสดงหลักฐานความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Content Validity) ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ผู้วิจัยนำแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมจำนวน 154 ข้อ ไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 7 คน ได้แก่ รองศาสตราจารย์ ดร.ประดินันท์ อุปรมัย รองศาสตราจารย์ ดร. วรพงษ์ ศรีวงษ์คล รองศาสตราจารย์ ดร.สบสันติ์ อุตกฤษฎ์ อาจารย์ ดร. สมยศ เจตเจริญรักษ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สิริลักษณ์ หาญวัฒนานุกูล ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ดารณี คำแหง และอาจารย์ชุติภา โอภาสานนท์ ตรวจสอบความสอดคล้องของเนื้อหา คือ คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมว่าข้อความแต่ละข้อเป็นตัวแทนที่ดีของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมหรือไม่ และตรวจสอบการใช้คำภาษาว่าเหมาะสมหรือไม่ โดยใช้ดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับจุดประสงค์ (Item-Objective Congruence : IOC) ได้แบบสอบถามจำนวน 90 ข้อ และมีค่า IOC อยู่ระหว่าง 0.71 ถึง 1.00

5.2 การหาค่าอำนาจจำแนกของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ผู้วิจัยนำแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จำนวน 90 ข้อ ไปทดลองใช้ (Try out) กับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง แต่มีคุณลักษณะใกล้เคียงกัน ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 100 คน หาค่าอำนาจจำแนก (t) ของคำถาม โดยใช้เทคนิค 25% ของกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำ แล้ววิเคราะห์ด้วย t-test เพื่อคัดเลือกข้อคำถามที่มีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .01 ได้แบบสอบถามจำนวน 87 ข้อ ซึ่งมีค่าอำนาจจำแนก (t) เท่ากับ 1.741 ถึง 7.660 เพื่อนำไปทดลองใช้ต่อไป

5.3 การหาค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ผู้วิจัยนำแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมไปทดลองใช้ (Try out) ครั้งที่ 2 กับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอุสาหกรรมขนาดย่อม ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในกรุงเทพมหานครอีก 100 คน ที่ไม่ซ้ำกับการทดลองใช้ครั้งที่ 1 เพื่อหาค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมินฯ โดยคำนวณจากสูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบัค (α-Coefficient) ได้แบบสอบถามจำนวน 87 ข้อ มีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ เท่ากับ .8988

ขั้นที่ 6 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน

ผู้วิจัยนำแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมฉบับสมบูรณ์จำนวน 87 ข้อ ที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพไปประเมินจริงกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 500 คน มีค่าอำนาจจำแนกรายข้อมีค่า t อยู่ระหว่าง 4.013 ถึง 15.749 มีหลักฐานความเชื่อมั่นโดยรวมทั้งฉบับ จำนวน 87 ข้อ มีค่าเท่ากับ 0.9481 และรายข้อมีค่าอยู่ระหว่าง 0.9669 ถึง 0.9498 มีหลักฐานความเที่ยวตรงเชิงโครงสร้างของแบบประเมินโดยวิธีวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบและค่าดัชนีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ซึ่งมีค่าแตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกค่า ดังแสดงในภาคผนวก ฉ. การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ก่อนและหลังการปรับโมเดลโครงสร้าง

ขั้นที่ 7 การสร้างเกณฑ์ปกติ (Norms) ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในรูปแบบคะแนนมาตรฐานที (Normalized T-score) และตำแหน่งเปอร์เซ็นไทล์โดยรวมและรายด้าน ซึ่งศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน

ขั้นที่ 8 เขียนคู่มือแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

2. เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ โปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ผู้วิจัยดำเนินการสร้างตามขั้นตอนต่อไปนี้

ขั้นที่ 1ศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม และการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด จากเอกสารตำรา บทความและ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดเนื้อหาและกิจกรรมให้เหมาะสมกับจุดมุ่งหมายในการวิจัย

ขั้นที่ 2 สร้างโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ให้สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายของการวิจัย

ขั้นที่ 3 นำโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ให้ผู้ทรงคุณวุฒิชุดเดิมจำนวน 5 คน ได้แก่ รองศาสตราจารย์ ดร.ประดินันท์ อุปรมัย รองศาสตราจารย์ ดร.วรพจษ์ ศรีวงษ์คล รองศาสตราจารย์ ดร.สบสันติ์ อุตกฤษฎ์ อาจารย์ ดร.สมยศ เจตเจริญรักษ์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สิริลักษณ์ หาญวัฒนานุกูล ตรวจสอบความสอดคล้องระหว่างนิยามศัพท์เฉพาะ จุดมุ่งหมาย เนื้อหาและวิธีการดำเนินการ รวมทั้งหมด 17 หัวข้อ มีค่า IOC อยู่ระหว่าง 0.80 ถึง 1.00

ขั้นที่ 4 นำโปรแกรมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ไปใช้จริงกับนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง จำนวน 15 คน ตามแผนการทดลองการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับการดำเนินการวิจัยมีขั้นตอนดังนี้

1. ติดต่อคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย เพื่อทำหนังสือขอความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลไปยัง ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในกรุงเทพมหานคร และผู้อำนวยการสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

2. ติดต่อกับผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาเพื่อนัดวัดเวลา ขอความร่วมมือเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการตอบแบบประเมิน เพื่อหาคุณภาพของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านความเที่ยงตรง (Validity) ด้านความเชื่อมั่น (Reliability) และสร้างเกณฑ์ปกติ (Norms)

3. ติดต่อผู้อำนวยการ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี เพื่อนำแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมไปใช้ประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของนักศึกษา ก่อนและหลังการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลครั้งนี้ ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปตามลำดับดังนี้

1. วิเคราะห์ผลการจัดสนทนากลุ่มและการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก

2. วิเคราะห์สถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ค่าสวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความเบ้ ความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของความเบ้ ความโด่ง และความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของความโด่ง จากโปรแกรมสำเร็จรูป

3. แสดงหลักฐานความเที่ยงตรงตามเนื้อหาของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการแสดงค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับจุดประสงค์จากการตรวจสอบจากผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 7 ท่าน (Item-Objective Congruence : IOC)

4. วิเคราะห์ค่าอำนาจจำแนกรายข้อของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มสูง-กลุ่มต่ำเทคนิค 25 เปอร์เซ็นต์ โดยใช้ t-test จากโปรแกรมสำเร็จรูป

5. แสดงหลักฐานความเชื่อมั่นของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการแสดงค่าสัมประสิทธิ์ของความสอดคล้องภายในแบบแอลฟ่า (α-Coefficient) จากโปรแกรมสำเร็จรูป

6. แสดงหลักฐานความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้วยวิธีวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันจากโปรแกรมสำเร็จรูป

7. วิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างของคะแนนแต่ละคู่ก่อนและหลังการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด โดยพิจารณาจากค่า t-test for Dependent Samples จากโปรแกรมสำเร็จรูป

สรุปผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาและพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม สรุปผลดังนี้

ส่วนที่ 1 การศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ผู้วิจัยดำเนินการศึกษาโดยวิธีการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม แล้วจัดการสนทนากลุ่มและสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ทำให้ได้โครงสร้างองค์ประกอบคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมทั้งหมด 15 องค์ประกอบ ได้แก่ การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ การใฝ่รู้ การวางแผน การตัดสินใจ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ ความอดทน กล้าเสี่ยง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร การเป็นผู้นำ และการปรับตัว

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าสถิติพื้นฐานของคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม มีคะแนนโดยรวมสูงสุด เท่ากับ 359 คะแนน และคะแนนโดยรวมต่ำสุด เท่ากับ 219 คะแนน มีคะแนนรายด้านสูงสุดและต่ำสุด ดังนี้ กล้าเสี่ยง มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุด เท่ากับ 24 และ 6 ความอดทน มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 20 และ 12 ความคิดสร้างสรรค์ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 12 ความเชื่อมั่นในตนเอง มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 12 การเป็นผู้นำ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 12 การตัดสินใจ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 14 มนุษยสัมพันธ์ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 11 การติดต่อสื่อสาร มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 11 ความซื่อสัตย์ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 13 การใฝ่รู้ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 12 การปรับตัว มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 13 แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 9 การวางแผน มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 5 การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 16 และ 8 ความรับผิดชอบ มีคะแนนสูงสุดและต่ำสุดเท่ากับ 24 และ 11 ตามลำดับ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลมีค่าเฉลี่ยโดยรวมมีค่าเท่ากับ 289.5320 มีค่าเฉลี่ยรายด้านสูงสุด ได้แก่ กล้าเสี่ยง มีค่าเท่ากับ 20.2640 รองลงมาได้แก่ ความเชื่อมั่นในตนเอง การตัดสินใจ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ความซื่อสัตย์ การปรับตัว การติดต่อสื่อสาร มนุษยสัมพันธ์ การใฝ่รู้ ความคิดสร้างสรรค์ การวางแผน การเป็นผู้นำ ความรับผิดชอบ ความอดทน การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ซึ่งมีค่าเท่ากับ 20.1620, 20.1580, 20.1160, 20.0840, 20.0300, 19.8900, 19.8540, 19.7640, 19.4260, 19.6940, 19.6360, 19.4280, 17.2300 และ 13.4690 ตามลำดับ แสดงว่า ผู้ประกอบการ

ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 คน มีคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยรวมและรายด้านสูงกว่าค่าเฉลี่ยแต่ละด้าน และมีการแจกแจงของคะแนนกระจายแตกต่างอย่างใกล้เคียงกัน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าความเบ้ ความโด่ง และความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของความเบ้และความโด่งของคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยรวมมีค่าความเบ้ (SK) เท่ากับ .784 ส่วนความเบ้ (SK) รายด้าน มีค่าอยู่ระหว่าง -.632 กับ 4.873 ซึ่งด้านที่มีค่าความเบ้มากที่สุด ได้แก่ การตัดสินใจมีค่าเท่ากับ 4.873 ส่วนรองลงมาได้แก่ การปรับตัว ความรับผิดชอบ มนุษยสัมพันธ์ การใฝ่รู้ ความอดทน ความซื่อสัตย์ การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง การเป็นผู้นำ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ความเชื่อมั่นในตนเอง การติดต่อสื่อสาร ความคิดสร้างสรรค์ กล้าเสี่ยง การวางแผน โดยมีค่าเท่ากับ .195, .192, 0.87, 0.12, -.022, -.023, -.029, -.092, -.116, -.130, -.212, -.222, -.607 และ -.632 ตามลำดับ แสดงว่าลักษณะคะแนนมีความเบ้ซ้ายเล็กน้อย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าความโด่ง (KU) โดยรวมมีค่าเท่ากับ –.314 และความโด่งรายได้มีค่าอยู่ระหว่าง -.803 ถึง 64.922 ซึ่งด้านที่มีความโด่งมากที่สุดได้แก่ การตัดสินใจ มีค่าเท่ากับ 64.922 ส่วนรองลงมาได้แก่ การวางแผน กล้าเสี่ยง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ การติดต่อสื่อสาร ความคิดสร้างสรรค์ การเป็นผู้นำ ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ ความเชื่อมั่นในตนเอง มนุษยสัมพันธ์ การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง การใฝ่รู้ การปรับตัว และความอดทน โดยมีค่าเท่ากับ 2.945, 1.957, .591, .470, -.213, -.217, -.227, -.317, -.344, -.368, -.399, -.409, -.595 และ -.803 ตามลำดับ แสดงว่า คะแนนความโด่งมีลักษณะการแจกแจงมากกว่าความโด่งปกติ

เมื่อพิจารณาความคลาดเคลื่อนมาตรฐานความเบ้ (SE_{SK}) และความคลาดเคลื่อนมาตรฐานความโด่ง (SK_{KU}) มีค่าเท่ากับ .109 และ .218 ตามลำดับ ซึ่งมีค่าไม่เกิน 2.00 และไม่น้อยกว่า –2.00 แสดงว่าคะแนนมีลักษณะการแจกแจงแบบโค้งปกติ (อวยพร เรืองตระกูล. 2545 : 116 ; อ้างอิงจาก SPSS Base 8.0 ; 1998)

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล เพศ อายุ คุณวุฒิการศึกษา และระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม พบว่า เพศของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมส่วนใหญ่ คือ เพศชาย จำนวน 270 คน มากกว่า เพศหญิงเล็กน้อย จำนวน 23. คน คือ คิดเป็นร้อยละ 54 และ 46 ตามลำดับ

อายุของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมส่วนใหญ่มีอายุ 45 ปี แต่น้อยกว่า 55 ปี จำนวน 147 คน มากรองลงมาคือ อายุ 35 ปี แต่น้อยกว่า 45 ปี จำนวน 129 คน อายุ 55 ปี แต่น้อยกว่า 65 ปี จำนวน 105 คน อายุ 25 ปี แต่น้อยกว่า 35 ปี จำนวน 75 คน อายุตั้งแต่ 65 ปี ขึ้นไป จำนวน 29 คน อายุน้อยกว่า 25 ปี จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 29.4, 28.8, 21.0, 15.0 5.8 และ 3.0 ตามลำดับ

คุณวุฒิการศึกษาของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมส่วนใหญ่ผ่านการศึกษาในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) จำนวน 131 คน รองลงมาผ่านการศึกษาในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) จำนวน 105 คน ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.4 – ม.6) จำนวน 90 คน ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น (ม.1 – ม.3) จำนวน 56 คน ระดับประถมศึกษา (ป.1 – ป.6) จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 26.2, 21.0, 18.0, 17.29, 11.2 และ 6.4 ตามลำดับ

และระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมส่วนใหญ่มีระยะเวลาตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป จำนวน 417 คน รองลงมามีระยะเวลาตั้งแต่ 5 ปี แต่น้อยกว่า 10 ปี จำนวน 64 คน และตั้งแต่ 1 ปี แต่น้อยกว่า 5 ปี จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 83.4, 12.8 และ 3.8 ตามลำดับ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการแสดงหลักฐานความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม พบว่า น้ำหนักองค์ประกอบด้านความอดทน ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.75 และ 0.41 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านความคิดสร้างสรรค์ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.70 และ 0.92 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.95 และ 0.69 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการเป็นผู้นำ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.83 และ 0.77 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการตัดสินใจ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.92 และ 0.60 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านมนุษยสัมพันธ์ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.99 และ 1.01 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการติดต่อสื่อสาร ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.72 และ 0.96 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านความซื่อสัตย์ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.96 และ 0.58 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการใฝ่รู้ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.90 และ 0.93 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการปรับตัว ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.66 และ 0.81 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.90 และ 0.67 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการวางแผน ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.82 และ

0.97 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.74 และ 0.47 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านความรับผิดชอบ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.83 และ 1.13 ตามลำดับ

และการพิจารณาค่าไค-สแควร์สัมพันธ์มีค่าเท่ากับ 0.7752 (213.96/276) ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 2.00 ส่วนดัชนีความสอดคล้องอื่นๆ ได้แก่ ดัชนีวัดระดับความสอดคล้อง (GFI) ดัชนีวัดระดับความสอดคล้องที่ปรับแก้แล้ว (AGFI) ดัชนีความสอดคล้องเปรียบเทียบ (CFI) ดัชนีรากของกำลังสองเฉลี่ยเศษ (RMR) และดัชนีรากที่สองของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่า (RMSEA 90% < 0.05) มีค่าเท่ากับ 0.97, 0.95, 1.00, 0.035 และ 0.000 ตามลำดับ สรุปได้ว่าค่าดังกล่าวอยู่ในเกณฑ์ยอมรับได้

ซึ่งเมื่อพิจารณาค่าไค-สแควร์มีค่าเท่ากับ 213.96 ค่านัยสำคัญทางสถิติ (P) มีค่าเท่ากับ 0.9977 จะเห็นได้ว่าค่าไค-สแควร์ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติหลังปรับโมเดลแล้ว แสดงว่าโมเดลโครงสร้างของผู้วิจัยมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ดีขึ้นกว่าก่อนการปรับแก้โมเดล ทั้งนี้เพราะหลักการของการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป ยอมรับให้มีความคลาดเคลื่อนเกิดขึ้นได้เมื่อโมเดลยังไม่สอดคล้องกลมกลืน (fit) กับข้อมูลเชิงประจักษ์ในการวิเคราะห์ครั้งแรก

จากการลากเส้นความสัมพันธ์ของความคลาดเคลื่อนมาตรฐานในการเปรียบเทียบความกลมกลืนของตัวแปรสังเกต ได้แก่ T4 กับ T2 T14 กับ T1 T18 กับ T16 T24 กับ T9 T29 กับ T5 T3 กับ T2 และ T20 กับ T18 ให้มีความสัมพันธ์กัน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าเมตริกซ์ความคลาดเคลื่อนมาตรฐานในการเปรียบเทียบความกลมกลืน พบว่า แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่แบ่งครึ่งข้อคำถามออกเป็นด้านละ 2 ส่วน ในแต่ละด้านนั้น มีค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของความแปรปรวนตั้งแต่ –1.99 ถึง 1.82 ซึ่งเป็นค่าที่ต่ำกว่า 2.00 เพราะกำหนดค่าของผลต่างของเมตริกซ์ความคลาดเคลื่อนอยู่ในรูปค่ามาตรฐาน ค่าที่ควรสนใจคือ ค่า Largest Standardized Residual ควรมีค่าไม่เกิน 2.00 สรุปได้ว่า โมเดลโครงสร้างของผู้วิจัยสามารถอธิบายความแปรปรวนร่วมระหว่างตัวแปรได้ดี (นงลักษณ์ วิรัชชัย. 2542 : 54)

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลกราฟคิวพล็อต แสดงความสัมพันธ์ระหว่างค่าความคลาดเคลื่อนกับค่าควอไทล์ปกติหลังการปรับโมเดล พบว่า เส้นกราฟที่ลากผ่าน x และ * นั้นมีความลาดเอียงมากกว่า 1 กล่าวคือ เส้นกราฟมีความชันมากกว่าเส้นทแยงมุมอันเป็นเกณฑ์เปรียบเทียบ แสดงว่าโมเดลโครงสร้างของผู้วิจัยก่อให้เกิดความคลาดเคลื่อนไม่มากนัก ซึ่งสามารถสรุปได้ว่าโมเดลโครงสร้างของผู้วิจัยมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการแสดงหลักฐานความเชื่อมั่นและค่าอำนาจจำแนกรายข้อ พบว่า ค่าความเชื่อมั่นที่คำนวณด้วยสูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยรวมทั้งฉบับมีค่าเท่ากับ .9481 และรายด้านมีค่าตั้งแต่ .4096 ถึง .6793 ซึ่งด้านที่มีค่าความเชื่อมั่นสูงสุด ได้แก่ ด้านมนุษยสัมพันธ์ ส่วนด้านที่มีค่าความเชื่อมั่นรองลงมาได้แก่ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ความรับผิดชอบ การใฝ่รู้ การวางแผน กล้าเสี่ยง ความซื่อสัตย์ การติดต่อสื่อสาร ความเชื่อมั่นในตนเอง การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ การปรับตัว การเป็นผู้นำ ความอดทน และการตัดสินใจ โดยมีค่าเท่ากับ .6793, .6630, .6621, .6454, .6426, .6361, .6338, .6249, .5929, .5902 .5581, .5571, .5383, .5382 และ .4096 ตามลำดับ โดยมีค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน โดยรวมทั้งฉบับมีค่าเท่ากับ 289.5320, 24.2510 และ .0137 ตามลำดับ แสดงว่าแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมชุดนี้มีความเชื่อมั่นโดยรวมทั้งฉบับอยู่ในระดับสูง และรายด้านอยู่ในระดับปานกลาง และค่าอำนาจจำแนกรายข้อ มีค่า t อยู่ระหว่าง 4.013 ถึง 15.749 ซึ่งแสดงว่าแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการวิจัยครั้งนี้ สามารถจำแนกบุคคลที่มีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมมาก ออกจากบุคคลที่มีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมน้อยได้

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกณฑ์ปรกติ พบว่า ผลคะแนนจากการตอบแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในกรุงเทพมหานคร จำนวน 500 คน เมื่อปรับคะแนนดิบเป็นเปอร์เซ็นต์ไทล์แล้วปรากฏว่าโดยรวมมีเปอร์เซ็นไทล์ตั้งแต่ 0.10 – 99.90 และคะแนนที มีค่าตั้งแต่ T_{12} ถึง T_{80} และรายด้านมีเปอร์เซ็นไทล์ตั้งแต่ 0.10 – 98.70 และคะแนนทีมีค่าตั้งแต่ T_{19} ถึง T_{70}

ตอนที่ 2 การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ผู้วิจัยดำเนินการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิดสำหรับนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี ผลการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า นักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี มีคะแนนคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมก่อนการพัฒนาโดยเฉลี่ยรวมเท่ากับ 304.99 และหลังการพัฒนาโดยเฉลี่ยรวมเท่ากับ 385.13 เมื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของคะแนนก่อนและหลังการพัฒนาโดยใช้สูตร t-test for Dependent Samples

มีค่าเท่ากับ 18.42 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 แสดงว่า โปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด สามารถพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี ได้

อภิปรายผล

1. คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จากการจัดสนทนากลุ่ม (Focus Group) และสัมภาษณ์ พบว่า ต้องมีหลายคุณลักษณะประกอบกัน ซึ่งบุคคลที่จะเป็นผู้ประกอบการ อาจจะไม่จำเป็นจะต้องการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมมีให้ครบทุกข้อ ยกเว้นข้อที่จำเป็น บางข้อที่บุคคลที่คิดจะเป็นผู้ประกอบการพิจารณาแล้วว่าตนเองยังขาดหายไป เห็นสมควรที่จะพัฒนาให้เกิดขึ้นกับตนเองก็จะเป็นประโยชน์ ซึ่งจากการศึกษาพบว่า คุณลักษณะดังกล่าวมีดังนี้ คือ การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ การใฝ่รู้ การวางแผน การตัดสินใจ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ ความอดทน ความกล้าเสี่ยง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร การเป็นผู้นำ และการปรับตัว ซึ่งสอดคล้องกับ คาร์แลน (Carland) ฮอย (Hoy) บวลตัน (Boulton) และคาร์แลนด์ (Kuratko and Hodgetts. 1995 : 41 ; Citing Carland, Jam W., Frank Hoy, Boulton, William R. and Carland, Jo Ann C. 1989 : 49-56) ได้ศึกษาเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม หรือบุคคลที่ประกอบอาชีพเจ้าของธุรกิจตั้งแต่ปี ค.ศ. 1848 ถึง ค.ศ. 1982 โดยการรวบรวมคุณลักษณะต่างๆ ที่มีบุคคลต่าง ๆ ได้ศึกษาไว้ บุคคลที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมนั้นจะต้องมีสิ่งต่างๆ ดังต่อไปนี้ ต้องเป็นบุคคลที่หัวก้าวหน้า (be aggressive) เป็นบุคคลที่ชอบการแข่งขัน (be competitive) เป็นบุคคลที่มีเป้าหมายมุ่งสำเร็จ (be goal-oriented) เป็นบุคคลที่มั่นใจตนเอง (be confident) เป็นคนยึดตนเองเป็นศูนย์กลาง (be egocentric) เป็นผู้ที่ตัดสินใจเก่ง (make decision) เป็นคนช่างฝัน (be n dreamer) มองโลกทางบวก (be an optimist, to an extreme) ต้องการความสำเร็จ (need to achieve) คำนวณความเสี่ยง (be a calculated risk-taker) รู้จักที่จะเรียนรู้จากสิ่งที่เคยผิดพลาดมา มีความอดทนติดตาม (Persistent)

ดังนั้นคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุสาหกรรมขนาดย่อมจึงจำเป็นต้องมีลักษณะต่างๆ ประกอบเข้าด้วยกัน ทั้งทางด้านคุณลักษณะทางจิตวิทยา หรือคุณลักษณะส่วนตัวและบุคคลที่จะประกอบอาชีพอิสระหรือเป็นเจ้าของธุรกิจได้นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีความรู้ความสามารถทางด้านการจัดการ (Management Skill) หรือสมรรถนะเชิงธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยความรู้ด้านคณิตศาสตร์ธุรกิจ การเลือกโครงการ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การเตรียมแผนธุรกิจเป็น

กลุ่ม และรายบุคคล การเสนอสถาบันการเงินและการติดตามผล เป็นต้น (วรพจน์ ศรีวงษ์คล. 2539 : 23-35 ; อ้างอิงจาก GTZ. 1994)

2. ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันโครงสร้างองค์ประกอบคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จากแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม พบว่า ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกค่า นอกจากนี้แล้ว ยังพิจารณาค่าไค-สแควร์สัมพันธ์ มีค่าเท่ากับ 0.7752 (213.96/276) ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 2.00 และดัชนีความสอดคล้องอื่นๆ ได้แก่ ดัชนีวัดความสอดคล้อง (GFI) ดัชนีวัดระดับความสอดคล้องที่ปรับแก้แล้ว (AGFI) ดัชนีความสอดคล้องเปรียบเทียบ (CFI) ดัชนีรากของกำลังสองเฉลี่ยเศษ (RMR) และดัชนีรากที่สองของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่า (RMSEA 90% < .05) มีค่าเท่ากับ 0.97, 0.95, 1.00, 0.035 และ 0.000 ตามลำดับ สรุปได้ว่าค่าดังกล่าวอยู่ในเกณฑ์ยอมรับได้ ซึ่งเมื่อพิจารณาค่าไค-สแควร์มีค่าเท่ากับ 213.96 โดยมีค่านัยสำคัญทางสถิติ (P) มีค่าเท่ากับ 0.9977 จะเห็นได้ว่า ค่าไค-สแควร์ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติหลังจากปรับโมเดลแล้ว แสดงให้เห็นว่าโมเดลโครงสร้างคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการวิจัยครั้งนี้ มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ทั้งนี้โดยธรรมชาติของแนวคิดการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป เชื่อว่าอาจจะมีการคลาดเคลื่อนเกิดขึ้นได้ ระหว่างข้อมูลสมมติฐานกับข้อมูลเชิงประจักษ์ (นงลักษณ์ วิรัชชัย. 2542 : 128-169)

เมื่อพิจารณาจากการลากเส้นความสัมพันธ์ของความคลาดเคลื่อนมาตรฐานในการเปรียบเทียบความกลมกลืนของตัวแปรสังเกต พบว่า แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในแต่ละด้านนั้นมีค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของความแปรปรวนตั้งแต่ –1.99 ถึง 1.82 ซึ่งเป็นค่าที่ต่ำกว่า 2.00 ตามที่กำหนดไว้ ที่ค่า Largest Standardized Residual ควรมีค่าไม่เกิน 2.00 (นงลักษณ์ วิรัชชัย. 2542 : 54) สรุปได้ว่า โมเดลโครงสร้างในการวิจัยครั้งนี้สามารถอธิบายความแปรปรวรร่วมระหว่างตัวแปรได้ดี โดยเมื่อดูจากเส้นกราฟคิวพล็อตแล้ว พบว่า เส้นกราฟที่ลากผ่าน x และ * มีค่าความลาดเอียงมากกว่า 1 อธิบายได้ว่าเส้นกราฟมีความชันมากกว่าเส้นทแยงมุมอันเป็นเกณฑ์เปรียบเทียบ สรุปก็คือ โมเดลโครงสร้างในการวิจัยครั้งนี้มีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์

3. จากการศึกษาผลของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมก่อนและหลังการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด สำหรับนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี พบว่า ก่อนการทดลองพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม นักศึกษามีค่าคะแนนเฉลี่ยโดยรวม มีค่าเท่ากับ 304.99 และหลังการทดลองพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม นักศึกษามีค่าคะแนนเฉลี่ยโดยรวม มีค่าเท่ากับ 385.13 มีค่าความแตกต่างของคะแนน

ก่อนและหลังการพัฒนา มีค่าเท่ากับ 80.14 หรือคิดเป็นร้อยละ 18.42 ซึ่งแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากผลการวิจัยครั้งนี้ แสดงให้เห็นว่าพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด สำหรับนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี ทำให้นักศึกษามีความรู้เกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้เป็นเพราะการได้ร่วมทำกิจกรรมต่างๆ กันอย่างใกล้ชิดภายในบรรยากาศที่อบอุ่น เป็นกันเอง มีความไว้วางใจ ปลอดภัย ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นต่อกัน มีการเสนอแนะข้อแก้ไขหรือการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของแต่ละบุคคลให้เติมเต็มซึ่งกันและกันมากขึ้น ซึ่งถือเป็นจุดเด่นของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของโฮลท์ (Holt. 1979 : 6564 – A) ได้ศึกษาถึงผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ที่มีต่อความรับผิดชอบต่อตนเองแก่นักเรียน พบว่า นักเรียนเมื่อได้เข้าร่วมการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มแล้ว มีความรับผิดชอบตนเองสูงขึ้น อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ขณะเดียวกัน ดารณี วงษ์อยู่น้อย (2525 : 83-84) ได้ศึกษาผลของการพัฒนาแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ โดยวิธีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ผลปรากฏว่าหลังจากนักเรียนเข้ารับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มแล้ว นักเรียนมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงมากขึ้นกว่าก่อนการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

จากการศึกษาครั้งนี้ แสดงให้เห็นว่าโปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด สามารถพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมแก่นักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรีได้ ซึ่งจะเป็นการวางแผนเพื่อเตรียมตัวเข้าสู่อาชีพการเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระของนักศึกษาได้

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะการนำผลการวิจัยไปใช้

1.1 แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

1.1.1 สามารถนำแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมไปใช้ในการให้บริการแนะแนว การให้คำปรึกษาและการวิจัยพัฒนาคุณภาพเครื่องมือต่อไป เพื่อช่วยให้นักศึกษาได้ตระหนักเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม สามารถวางแผนในการเตรียมตัวเข้าสู่อาชีพการเป็นเจ้าของกิจการหรือผู้ประกอบอาชีพอิสระต่อไป

1.1.2 สามารถนำแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมไปใช้ในการประเมินความรู้ ความคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของนักศึกษา หรือบุคคลที่สนใจจะเข้าศึกษาต่อในสถาบันการศึกษาที่มีการจัดหลักสูตรเกี่ยวกับการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม และจะเป็นประโยชน์ต่อครู อาจารย์ นักวิชาการศึกษา ตลอดจนผู้บริหารสถานศึกษาที่จะเตรียมการหรือวางแผนการพัฒนาคุณภาพนักศึกษา เพื่อออกไปประกอบอาชีพอิสระ เช่น หลักสูตรการเป็นผู้ประกอบการของสถาบันการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ หรือโครงการสหกิจศึกษา ในมหาวิทยาลัยต่างๆ ที่กำลังดำเนินการอยู่ ตลอดจนหลักสูตรระดับบัณฑิตศึกษา

1.2 โปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ก่อนนำโปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ผู้ที่จะดำเนินการให้คำปรึกษา ควรเป็นผู้มีความรู้ความสามารถในการให้คำปรึกษา อย่างน้อยควรผ่านการอบรมพัฒนาทักษะการให้คำปรึกษาขั้นพื้นฐานมาก่อน หรือมิฉะนั้นก็อาจจะประยุกต์ใช้โดยใช้วิธีการพัฒนารูปแบบอื่น เช่น การฝึกอบรม เป็นต้น

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

2.1.1 ควรศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในแต่ละประเภทธุรกิจ เพื่อจะได้ทราบว่าในแต่ละประเภทธุรกิจมีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมแตกต่างกันอย่างไร

2.1.2 ควรมีการสร้างเกณฑ์ปกติประเภทอื่นเพิ่มเติมเพื่อให้ได้เครื่องมือที่ประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม หลากหลายรูปแบบและมีรายละเอียดมากขึ้น

2.2 โปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ควรพัฒนาโปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีอื่นๆ เช่น ทฤษฎีการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Trait Factor) และการใช้กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ เพื่อพัฒนาคุณลักษณะและการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ให้แก่นักเรียน นักศึกษา ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) และประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้กำหนดขอบเขตการศึกษาเฉพาะสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี การสรุปอ้างอิงไปยังสถานศึกษาอื่น จึงไม่สามารถทำได้ ดังนั้น จึงควรทำในกลุ่มตัวอย่างที่แตกต่างกันออกไปเพื่อให้การศึกษามีขอบเขตกว้างขวางขึ้น

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2545). *โครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่.* กรุงเทพฯ : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม.

กรองเงิน วีระวงศ์สุวรรณ. (2540). *การวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพความเป็นผู้นำของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนของอัครสังฆมณฑลกรุงเทพฯ.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

กฤตรินทร์ นิ่มทองคำ. (2542). *ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับความซื่อสัตย์ของนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น.* ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. จิตวิทยาการศึกษา. กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒ.

กานดา ช่วยเมือง. (2542). *การเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มและรายบุคคลตามทฤษฎี เผชิญความจริงที่มีต่อการปรับตัวทางสังคมของผู้ติดยาเสพติดระยะฟื้นฟูสมรรถภาพบ้านพิชิตใจ สำนักอนามัย กรุงเทพมหานคร.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

กุลดา รัตนารักษ์. (2537). *การเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มและรายบุคคลที่มีต่อแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ในการเรียนของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 โรงเรียนดัดดรุณี จังหวัดฉะเชิงเทรา.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

ขวัญฤดี ขำซ่อนสัตย์. (2542). *การศึกษาพฤติกรรมความรับผิดชอบของนักศึกษามหาวิทยาลัยมหิดล.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (การอุดมศึกษา) กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

คมเพชร ฉัตรศุภกุล. (2531). *ทฤษฎีการให้คำปรึกษา.* กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

_____. (2546). *กิจกรรมกลุ่มในโรงเรียน.* กรุงเทพฯ : พัฒนาศึกษา.

จรรยปกรณ์ เนื่องฤทธิ์. (2538). *การเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ด้านทักษะในการแสวงหาความรู้ทางวิทยาศาสตร์ ความเข้าใจในธรรมชาติของความรู้ทางวิทยาศาสตร์ และความตระหนักในความสัมพันธ์ระหว่างวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยีที่มีต่อสังคมของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 ที่ได้รับการสอนแบบวิทยาศาสตร์ – เทคโนโลยี – สังคม กับการสอนตามคู่มือครูของ สสวท.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (วิทยาศาสตร์ศึกษา) กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

จรรยา ยอดสนิท. (2545). *การแสดงหลักฐานความเที่ยงตรงและความเชื่อมั่นของแบบวัดความเชื่อในความสามารถของตนเองด้านความมีวินัยในตนเองตามแนวคิดของ BANDURA.* *ปริญญานิพนธ์.* กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา) กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

จักรกฤช ทาแปง. (2546). *การวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพตามแนวทฤษฎีของไอแซงค์ที่มีขนาดกลุ่มตัวอย่างต่างกัน.* ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา) กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

จันทร์ดี ถนอมคล้าย. (2539). *การพัฒนาวินัยในตนเองด้านความอดทนของเด็กก่อนประถมศึกษาที่มีสติปัญญาแตกต่างกันด้วยวิธีการเล่านิทานประกอบหุ่นมือ โดยมีการใช้คำถามก่อน ระหว่างและหลังการเล่านิทาน.* ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. (จิตวิทยาพัฒนาการ). กรุงเทพฯ บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

จำรอง เงินดี. (2519). *ความสัมพันธ์ระหว่างความวิตกกังวลกับคุณธรรมด้านทานบริจาค ความอ่อนโยน การไม่โกรธ และความอดทนของนิสิตมหาวิทยาลัย.* ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. อัดสำเนา.

จิรศักดิ์ วิตตะ (2535). *คุณลักษณะของผู้ประกอบอาชีพอิสระสาขาอุตสาหกรรมการผลิตและบริการในทศวรรษหน้า (พ.ศ. 2540-2550) : กรณีศึกษาเฉพาะสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า พระนครเหนือ.* วิทยานิพนธ์ คอ.ม. (บริหารอาชีวะและเทคนิคศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ. ถ่ายเอกสาร.

ฉันทนา กล่อมจิต. (2543, ตุลาคม-ธันวาคม). "แบบทดสอบทางจิตวิทยา : ความตระหนักในการใช้". *วารสารศูนย์บริการวิชาการ.* 8 (4) : 16-20.

ชนินทร์ ชุณหพันธรักษ์. (2541). *การจัดการธุรกิจขนาดย่อม.* กรุงเทพฯ : สถาบันราชภัฏสวนดุสิต

ชวาล แพรัตกุล. (2518). *เทคนิคการวัดผล.* กรุงเทพ : วัฒนพาณิชสำราญราษฎร์

ชนะ กสิภาร์. (2532?). *การพัฒนาผู้ประกอบการอาชีพอิสระในสถาบันการศึกษา.* เอกสารงานวิจัยส่วนบุคคล, กรุงเทพฯ : วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร.

ชะลอ อุทกราชน์. (2514). *พุทธศาสนากับสังคมศาสตร์.* เล่ม 1 พระนคร : แพร่พิทยา.

ชัยลิขิต สุทธาจารเกษ. (2530). *อิทธิพลของความเชื่อมั่นในตนเอง ความคุ้นเคยระหว่างสมาชิกของกลุ่มและสถานการณ์การรวมมือการแข่งขันที่มีผลต่อความพอใจของบุคคล.* ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. (จิตวิทยาการศึกษา) กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

ชุติภา โอภาสถานนท์. (2543). *ก้าวสู่ความเป็นผู้ประกอบการ : คู่มือสำหรับนักลงทุน.* กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม. กรุงเทพ : สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ชุลี คเชนทร์เดชา. (2534). *เปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มด้านอาชีพกับโปรแกรมข้อสนเทศทางอาชีพที่มีต่อทัศนคติในการประกอบอาชีพอิสระทางพลศึกษาของนักศึกษาชั้นปีที่ 1 วิทยาลัยพลศึกษาจังหวัดชุมพร.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

ชูชัย สมิทธิไกร. (2527). *การปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม.* เชียงใหม่ : คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ชูชีพ อ่อนโคกสูง. (2516). *ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพแสดงตัว ความวิตกกังวล ความเชื่อมั่นในตนเอง กับคุณธรรมแห่งพลเมืองดี.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (จิตวิทยาการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. วิทยาลัยวิชาการศึกษา. อัดสำเนา.

เชิดศักดิ์ โฆวาสินธุ์. (2520). *การวัดทัศนคติและบุคลิกภาพ.* กรงเทพฯ : สำนักทดสอบทางการศึกษาและจิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

โชติรัส ชวนิชย์, ก่อเกียรติ พานิชกุล และ ปริญ ลักษิตานนท์. (2538). *ธุรกิจขนาดย่อม.* กรุงเทพฯ : ดอกหญ้า.

ดวงรัตน์ กวดกิจการ. (2544). *ผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มที่มีต่อกระบวนการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อในระดับอาชีวศึกษาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนคุระบุรีพิทยาคม จังหวัดพังงา.* ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

ดำรงศักดิ์ ชัยสนิท และสุนี เลิศแสวงกิจ. (2538). *การบริหารธุรกิจขนาดย่อม.* กรุงเทพฯ : วังอักษร.

ทองเรียน อมรัชกุล. (2524). *การแนะแนวเบื้องต้น เอกสารคำสอนแนะแนว 301.* พิษณุโลก : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

ธงชัย สันติวงษ์. (2534). *การวางแผน.* กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพาณิชย์.

ธีรนุช โมลิสกุลมงคล. (2533). *การสร้างแบบประเมินวัดบุคลิกภาพความเป็นนักธุรกิจของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 สังกัดกรมสามัญศึกษาในจังหวัดนครนายก.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

นงนิด ธรรมสารสมบัติ. (2518). *ลักษณะความเป็นผู้นำและขนาดของกลุ่มที่มีผลต่อการคล้อยตาม.* ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. (การบริหารการศึกษา) กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. อัดสำเนา.

นรินทร์ ศรีสว่าง. (2541). *การสร้างแบบทดสอบวัดจริยธรรมด้านความใฝ่รู้สำหรับนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ในจังหวัดร้อยเอ็ด.* วิทยานิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). มหาสารคาม : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยมหาสารคาม. ถ่ายเอกสาร.

นวลศิริ เปาโรหิตย์. (2537). *พัฒนาการทางอาชีพ.* พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยรามคำแหง

นันทา ลีนะเปสนันท์. (2542). *การวิเคราะห์องค์ประกอบพฤติกรรมผู้นำตามทฤษฎีของเรดกินของผู้บริหารโรงเรียนมัธยมศึกษาในกรุงเทพมหานคร.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

นาถ พันธุมนาวิน. (2518). *ความแตกต่างระหว่างผู้นำทางการเกษตรและผู้ที่มิใช่ผู้นำในเรื่องแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ พฤติกรรมกล้าเสี่ยง และพฤติกรรมแพร่ขยาย.* วิทยานิพนธ์. ศศ.ม. (จิตวิทยาการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.

นิษวัน วรานุสาสน์. (2528). *ความสัมพันธ์ระหว่างสมรรถภาพด้านการรู้จักและเข้าใจทางพฤติกรรมตามทฤษฎีโครงสร้างทางสมองของกิลฟอร์ดกับบุคลิกภาพความเป็นผู้นำ.* ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. (จิตวิทยาการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

บวรวรรณ ผาลิกา. (2541). *ผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มด้านอาชีพที่มีต่อทัศนคติในการประกอบอาชีพอิสระทางคหกรรมศาสตร์ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 1 วิทยาลัยอาชีวศึกษาเสาวภา กรุงเทพฯ.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

บุญชม ศรีสะอาด. (2535). *การวิจัยเบื้องต้น.* พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น

_____. (2545). "คุณภาพเครื่องมือวัด" *ประมวลสาระชุดวิชาการพัฒนาเครื่องมือสำหรับการประเมินการศึกษา หน่วยที่ 1-7* นนทบุรี : สาขาวิชาศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์. (2534). *เทคนิคการสร้างเครื่องมือรวบรวมข้อมูลสำหรับการวิจัย.* กรุงเทพฯ : บี แอนด์ บี พลับบลิคชิ่ง

บุญศรี พรหมมาพันธุ์. (2535). "ลักษณะเครื่องมือวัดผลที่ดี "*เอกสารการสอนชุดวิชาการพัฒนาแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน หน่วยที่ 1-7.*" นนทบุรี : สาขาวิชาศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

บุปผา พิกุลแก้ว. (2543). *การวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพของพนักงานขายปลีกหน้าร้านในห้างสรรพสินค้า.* ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

ประชา ผ่องใส. (2530). *การวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพความเป็นไทยของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 สังกัดกรุงเทพมหานคร.* ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

ประชุม รอดประเสริฐ. (2527). *นโยบายและการวางแผน : หลักการและทฤษฎี.* กรุงเทพฯ : โรงเรียนสตรีเนติศึกษา (แผนกการพิมพ์)

ประสิทธิ์ ลีระพันธ์ และอุดม ศรีทิพย์. (2531). เทคนิคในการสัมภาษณ์ *การศึกษาเชิงคุณภาพ : เทคนิควิจัยภาคสนาม.* ตำราประกอบการสอนและการวิจัย. เบญจา ยอดดำเนิน – แอ๊ตติกจ์ บุปผา ศิริรัศมี และวาทินี บุญชะลักษี. หน้า 146-148. พิมพ์ครั้งที่ 1. นครปฐม: มหาวิทยาลัยมหิดล.

ปราโมทย์ เจนการ. (2523). *การศึกษาอบรมกับคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ด. (พัฒนศึกษาศาสตร์). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. อัดสำเนา.

ปราโมทย์ โกศัย. (2541). *การศึกษาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนและคามสามารถในการตัดสินใจของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 ที่ได้รับการสอนโดยการทำค่านิยมให้กระจ่าง.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (การประถมศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

ปรีชา จำปาแดง. (2546). *ปัจจัยที่สัมพันธ์กับพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อกองทุนรวมของผู้ลงทุนรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานคร*. สารนิพนธ์ บธ.ม. (การจัดการ) กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์. (2529). *การแนะแนวและการให้คำปรึกษาในโรงเรียนประถมศึกษา*. กรุงเทพฯ : บัณฑิตการพิมพ์.

_____. (2534). *เทคนิคการปรึกษาเบื้องต้น*. นนทบุรี : มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

_____. (2545). "การพัฒนาเครื่องมือมาตรฐานทางการแนะแนว" *ประมวลสาระชุดวิชาการพัฒนาเครื่องมือและกิจกรรมแนะแนวหน่วยที่ 1-8* . นนทบุรี : สาขาวิชาศึกษาศาสตร์. มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

ผุสดี สุมาคม และ เกศินี วิฑูรชาติ. (2529). *การบริหารธุรกิจขนาดย่อม*. คณะพาณิชศาสตร์และการบัญชี. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. กรุงเทพฯ : ฟิสิกส์เซ็นเตอร์การพิมพ์

ผุสดี หนังสือ. (2542). *ผลของการฝึกผ่อนคลายกล้ามเนื้อควบคู่กับการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มเพื่อลดความวิตกกังวลในการพยาบาลผู้ป่วยโรคเอดส์ ของนักศึกษาพยาบาล ชั้นปีที่ 1 วิทยาลัยพยาบาลบรมราชชนนี วชิระ กรุงเทพมหานคร*. ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา. (2543). *ทฤษฎีและเทคนิคการให้คำปรึกษา*. พิมพ์ครั้งที่ 2 กรุงเทพฯ : ธนรัชการพิมพ์.

พรศิริ กองนวล. (2539). *การพัฒนาแบบวัดบุคลิกภาพห้าองค์ประกอบที่สำคัญ*. ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

พล แสงสว่าง. (2529). *อาชีพศึกษาและการแนะแนว*. ปัตตานี : มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี.

พัฒนสวรรค์ เชื้อแก้ว. (2542). *การเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม และแบบรายบุคคลตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยมเพื่อลดพฤติกรรมก้าวร้าวของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนประถมสาธิตมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ*. ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

พินิจ สิงโต. (2532). *การสร้างแบบประเมินวัดบุคลิกภาพด้านจริต 6 ตาม แนวพุทธศาสนา สำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย*. ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

เพ็ญแข แสงแก้ว. (2541). *การวิจัยทางสังคมศาสตร์*. กรุงเทพฯ : คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ภาณี วงษ์เอก (2531). วิธีการศึกษาแบบการจัดสนทนากลุ่ม *การศึกษาเชิงคุณภาพ : เทคนิคการวิจัยภาคสนาม*. เบญจา ยอดดำเนิน-แอ๊ตติกจ์. บุปผา ศิริรัศมี และวาทินี บุญชะลักษี. หน้า 398-411. นครปฐม : มหาวิทยาลัยมหิดล.

มธุรส สว่างบำรุง. (2544). *รายงานการวิจัยเรื่อง การเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและการใช้ดนตรีบำบัดที่มีต่อความเครียดของสตรีวัยหมดประจำเดือน ศึกษาเฉพาะกรณี สตรีแม่บ้าน ตำบลป่าไผ่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่*. เชียงใหม่ : คณะธุรกิจการเกษตร มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

มยุรี วชิรพันธุ์สกุล. (2528). *ความสัมพันธ์ระหว่างสมรรถภาพสมองด้านการประเมินค่าทางรูปภาพตามทฤษฎีโครงสร้างทางสมองของกิลฟอร์ดกับบุคลิกภาพด้านความเชื่อมั่นในตนเอง*. ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

โยธิน แสวงดี. (1987). เทคนิควิธีในการวิจัยเชิงคุณภาพ : การสนทนากลุ่ม. *การวิจัยเพื่อพัฒนา*. 4 (12) : 47-50.

รัตนา ศิริพานิช. (2533). *หลักการสร้างแบบสอบวัดทางจิตวิทยาและทางการศึกษา*. กรุงเทพฯ : เจริญวิทย์การพิมพ์.

รำพึง ราชคม. (2545). *ผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มด้านอาชีพที่มีต่อการรับรู้ด้านอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 โรงเรียนพญาลอวิทยาคม อำเภอจุน จังหวัดพะเยา*. ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

ล้วน สายยศ และ อังคณา สายยศ. (2539). *เทคนิคการวัดผลการเรียนรู้*. กรุงเทพฯ : ชมรมเด็ก

ล้วน สายยศ. (2538, กันยายน). "เทคนิคการวัดบุคลิกภาพ", *ศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ*. 1(1) : 68-73

ลัดดาวรรณ ณ ระนอง. (2525). *การทดลองใช้กิจกรรมกลุ่มเพื่อพัฒนาความมีวินัยในตนเอง.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

วรพจษ์ *ศรีวงษ์คล.* (2539). *การพัฒนาหลักสูตรอบรมการประกอบอาชีพอิสระสำหรับช่างอุตสาหกรรม.* วิทยานิพนธ์. คอ.ด. (วิจัยและพัฒนาหลักสูตร). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ. ถ่ายเอกสาร.

วรรณะ แก้วมณีเอี่ยม. (2536). *ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพด้านธุรกิจกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ สายวิชาชีพบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล เขตกรุงเทพมหานคร* .ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

วัชรี ทรัพย์มี. (2523). *การแนะแนวอาชีพ.* กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

_____. (2533). *ทฤษฎีและกระบวนการให้บริการปรึกษา.* กรุงเทพฯ : ภาพพิมพ์.

วันเพ็ญ สมภพรุ่งโรจน์. (2547). *การศึกษาและพัฒนาความสามารถในการเผชิญอุปสรรคในการปฏิบัติงานของพนักงาน โดยใช้การฝึกอบรมแบบเพื่อนช่วยเพื่อน.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ด. (จิตวิทยาการให้คำปรึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

วัลลี เที่ยงธรรม. (2541). *การเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มและรายบุคคลตามทฤษฎีพฤติกรรมนิยมที่มีต่อสุขภาพผ่านบุคคลและอัตมโนทัศน์ทางด้านร่างกายของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 โรงเรียนเจ้าพระยาวิทยาคม กรุงเทพมหานคร.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม.(จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

วิจิตร อาวะกุล. (2525). *เทคนิคมนุษยสัมพันธ์.* กรุงเทพฯ : พิฆเณศ.

วิชัย ครุฑอรัญ. (2543). *ปัญหาการติดต่อสื่อสารในการบริหารงานวิชาการของโรงเรียนมัธยมศึกษา สังกัดกรมสามัญศึกษา จังหวัดตราด.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (บริหารการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

วิชา ถาวรศิริ. (2541). *การพัฒนาความคิดสร้างสรรค์โดยการใช้วีดีทัศน์และกิจกรรมสร้างสรรค์แบบต่อเติมภาพ.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (เทคโนโลยีทางการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

วิฑูรย์ ตันศิริมงคล. (2542). *AHP กระบวนการตัดสินใจที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในโลก.* กรุงเทพฯ : กราฟฟิค แอนด์ปริ้นติ้ง.

วุฒิชัย จงคำนึงศีล. (2538). *การเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มและรายบุคคลที่มีต่อการปรับตัวด้านการเรียนของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ* ชั้นปีที่ 1 โรงเรียนเทคโนโลยีสยาม (ช่างกลสยาม) กรุงเทพมหานคร ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

ศิราภรณ์ เทพฉิม. (2541). *การเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มและรายบุคคลแบบเผชิญความจริงที่มีต่อยุทธวิธีการเรียนของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนกุนนทรีกุทธารามวิทยาคม กรุงเทพมหานคร.* ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

ศิลปชัย ธูปสุวรรณ. (2538). *การสร้างแบบประเมินวัดบุคลิกภาพด้านความต้องการตามแนวทฤษฎีของเมอร์เรย์.* ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). บัณฑิตวิทยาลัย. กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

ศิวาพร มัณฑุกานนท์. (2522). *การบริหารธุรกิจขนาดย่อม.* กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ศูนย์พัฒนาทางธุรกิจชุมชน. (2545). *โครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่.* คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ส. วาสนา ประวาลพฤกษ์. (ม.ป.ป.). *การวิเคราะห์องค์ประกอบ.* (เอกสารประกอบการสอนวิชาวัดผล 522) กรุงเทพฯ : คณะศึกษาศาสตร์. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร

สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล. (2545). *คู่มือนักศึกษา ปีการศึกษา 2545.* สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล. ปทุมธานี : คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม. สถาบันฯ

_____. (2546). *คู่มือนักศึกษาระดับปริญญาตรี ประจำปีการศึกษา 2546 สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล.* ปทุมธานี : สำนักบริการทางวิชาการ และทดสอบ. สถาบันฯ

_____. (2546). *สรุปผลการสำรวจภาวะการหางานทำของบัณฑิต รุ่นปีการศึกษา 2545 สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล.* ปทุมธานี : กลุ่มวิเคราะห์และพัฒนาระบบ. กองแผนงาน. สถาบันฯ.

_____. (2546). *รายงานสถิติทางการศึกษา ปีการศึกษา 2545 สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล.* ปทุมธานี : กลุ่มวิเคราะห์และพัฒนาระบบ. กองแผนงาน. สถาบันฯ.

_____. (2547). *คู่มือนักศึกษาปีการศึกษา 2547 สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล*. นนทบุรี : วิทยาเขตนนทบุรี สถาบันฯ.

สมชาย เสาวจันทร์ และคณะผู้ประกอบการธุรกิจอิสระ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ วุฒิชัย จงคำนึงศีล เป็นผู้สัมภาษณ์, ที่แผนกแนะแนว ฝ่ายกิจการนึกศึกษา. วิทยาเขตนนทบุรี สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2546.

สมชาย หิรัญกิตติ และ ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2542). *การบริหารธุรกิจขนาดย่อม*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : ธีระฟิล์ม และไซเท็กซ์

สมถวิล ปิตายัง. (2537). *การวิเคราะห์องค์ประกอบค่านิยมในการเลือกอาชีพของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 3 ในจังหวัดนครราชสีมา*. ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

สมนึก ภัททิยธนี. (2541, กรกฎาคม). "เกณฑ์ปกติ. *วารสารการวัดผลการศึกษา* มหาวิทยาลัยมหาสารคาม 4 (1) : 33-34

สมพร โพธิ์อยู่. (2536). *กระบวนการกลายเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ : กรณีนักศึกษาที่จบสาขาช่างอุตสาหกรรม*. วิทยานิพนธ์. คอ.ม. (บริหารอาชีวะและเทคนิคศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ. ถ่ายเอกสาร.

สมศักดิ์ กองแก้ว. (2536, เมษายน - พฤษภาคม). "ยุทธวิธีการตัดสินใจในการบริหาร." *สารพัฒนาหลักสูตร*. 12 (114) : 79-83.

สมศักดิ์ ลีลา. (2522). *การวิเคราะห์องค์ประกอบความสามารถทางช่างกลของนักเรียนมัธยมอาชีวศึกษาในภาคกลาง*. ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

สร้อยตระกูล อรรถมานะ. (2526). *หลักมนุษยสัมพันธ์ เอกสารวิชาการ*. หมายเลข 3. คณะรัฐศาสตร์. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สวัสดิ์ เรืองฉาย. (2521, สิงหาคม-กันยายน). "การให้คำปรึกษาด้านอาชีพ" *แนะแนว*. 58 (13) : 76-83.

สายพิณ ศรีสุวรรณรัตน์. (2540). *การวิเคราะห์องค์ประกอบบุคลิกภาพนักวิทยาศาสตร์ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในจังหวัดปทุมธานี*. ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

สำเนาว์ ขจรศิลป์. (2529). *การแนะแนวในสถาบันอุดมศึกษา*. กรุงเทพ : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สำอางค์ งามวิชา (มปป.). *เอกสารคำสอน การวิจัยธุรกิจศึกษา* (เอกสารคำสอน) กรุงเทพฯ : คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, อัดสำเนา

สิริลักษณ์ หาญวัฒนานุกูล. (2543). *การพัฒนาหลักสูตรฝึกอบรมผู้หญิงไทยสายเทคโนโลยีในการเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ*. วิทยานิพนธ์. คอ.ด. (การวิจัยและพัฒนาหลักสูตร) กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ. ถ่ายเอกสาร.

สุชาติ ประสิทธิรัฐสินธุ์. (2534). *การสร้างมาตรวัดในการวิจัยทางสังคมศาสตร์*. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ภาพพิมพ์

สุทธิรัตน์ พิมพ์พงศ์. (2540). *การพัฒนาแบบประเมินบุคลิกภาพความเป็นพยาบาล*. ปริญญานิพนธ์. กศ.ด. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

สุนีย์ ด้วงทอง. (2536). *การศึกษาสัจการแห่งตนของนิสิตปริญญาโท วิชาเอกจิตวิทยาการแนะแนว มหาวิทยาลัยนเรศวร ปีการศึกษา 2535 วิทยานิพนธ์*. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). พิษณุโลก : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยนเรศวร. ถ่ายเอกสาร.

สุภมาส อังศุโชติ. (2547). *สรุปคำบรรยายเรื่องการใช้โปรแกรม LISREL เพื่อการวิจัย : การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน*. (เอกสารประกอบการบรรยาย). หน้า 1-22.

สุภัทรา วังชากร. (2541). *การศึกษาอัตมโนทัศน์และการวางแผนการดำเนินชีวิตของคนพิการในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล*. ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

สุภางค์ จันทวนิช. (2522). การใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพในการศึกษา. *รายงานการสัมมนา เรื่อง การวิจัยเชิงคุณภาพกับปัญหาการศึกษา : โครงการพัฒนาสังคมศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา*. สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ 5-7 ตุลาคม 2522.

สุวัจชัย สมไพบูลย์. (2538). *สูตรสำเร็จเถ้าแก่*. กรุงเทพฯ : แมนเนจเม้นท์มีเดีย

อมรวรรณ แก้วผ่อง. (2542). *การเปรียบเทียบผลของกิจกรรมกลุ่มและการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มที่มีต่อการให้เหตุผลเชิงจริยธรรมด้านความรับผิดชอบต่อตนเอง ของนักเรียนชั้นมัธยม*

ศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนวัดน้อยในกรุงเทพมหานคร. ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

อรพินทร์ ชูชม และอัจฉรา สุขารมณ์. (2532). *องค์ประกอบที่สัมพันธ์กับการปรับตัวของนักเรียนวัยรุ่น*. กรุงเทพฯ : สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

อรพินทร์ ชูชม. (2547). *การแปลผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์ เรื่องการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis)*. (เอกสารประกอบการอบรม). หน้า 1-10

อวยพร เรืองตระกูล. (2545, มกราคม – เมษายน). การพัฒนาและวิเคราะห์คุณภาพของวิธีการวัดคะแนนพัฒนาการตามทฤษฎีการทดสอบแบบดั้งเดิมและทฤษฎีการตอบสนองข้อสอบ. *วิธีวิทยาการวิจัย*. 15 (ฉบับที่) : 116-127.

อังสุรีย์ พุ่มชา. (2544). *ผลของการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่มแบบเผชิญความจริงที่มีต่อความพร้อมในการเรียนรู้ด้วยการนำตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 2 สถาบันราชภัฏพิบูลสงคราม*. ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

อัมพา โชติกเสถียร. (2523). *การเสริมสร้างทักษะในการให้คำปรึกษา*. อนุสรณ์ในงานพระราชทานเพลิงศพ. รองศาสตราจารย์อัมพา โชติกเสถียร ณ ฌาปนสถานวัดธาตุทอง.

อารี เพชรผุด. (ม.ป.ป.). *มนุษยสัมพันธ์ในการทำงาน*. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

อำนาจ ธีระวนิช. (2544). *การจัดการธุรกิจขนาดย่อม*. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

อำไพพรรณ์ สุกุลธนาศร. (2538). *ผลของการให้คำปรึกษาด้านอาชีพเป็นรายบุคคลที่มีต่อการตัดสินใจเลือกอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนศึกษาสงเคราะห์พนมทวน จังหวัดกาญจนบุรี*. ปริญญานิพนธ์. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.

อุทุมพร ทองอุไทย. (2523). *วิธีวิเคราะห์องค์ประกอบ*. กรุงเทพฯ. คณะครุศาสตร์. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อุษณีย์ เย็นสบาย. (2533). *จิตวิทยาแนะแนว*. กรุงเทพฯ : โอ.เอส.พริ้นติ้งเฮ้าส์

Aiken, Lewis R. (1991). *Psychological Testing and Assessment*. 7th ed. Messachusett: : Allyn and Bacon.

Anastasi, Anne. (1989). *Psychological Testing* 7th ed. New York : Macmillan Publishing

Anderson, Treva Bogaerts. (2002, December). "The Effect of Career Counseling and Its Process on Retention". *Dissertation Abstract*. 59(06) : 2105. Carbondale ; Southern Illinois University.

Banfe, Charles. (1999). *Entrepreneur : From Zero To Hero How to Be a Blockbuster Entrepreneur.* New York : Van Nostrand Rein bold.

Bell, Tyrone Lewis. (2000, September). "The Effects of Brief Behavioral Individual and Group Counseling on the Self-esteem and Retention of African American Adult Basic Education students". *Dissertation Abstract.* 61 (03) : 892. PhD. Wayne State University.

Brooks, Linda and Duane, Brown. (1991). *Career Counseling Techniques.* Boston : allyn and Bacon.

Chau, Theodora. (2000, June). "Capturing the Entrepreneurial Spirit : A Study to Identify the Personality Characteristics of Entrepreneurs". *Dissertation Abstract.* 57 (12) : 5217. Ph.D. Los Angeles : California School of Professional Psychology.

Corey, Gerald. (1995). *Theory and Practice of Group Counseling.* California : Brooks / Cole

_____. (2001). *The Art of Integrative Counseling.* Canada : Brooks / Cole

Curwen, Berni. Palmer, Stephen and Ruddell, Peter. (2000). *Brief Cognitive Behaviour Therapy.* London : SAGE.

Dinkmeyer, Con C. (1968). "Theory and principles of Group Counseling in the Elementary School" : *Readings In Group Counseling* James J. Muro & Stanley L. Freeman. Pennsylvania : Internation Textbook Company.

Drummond, Robert J. and Ryan, Charles W. (1995). *Career Counseling : A Development Approach.* New Jersy : Englewood Cliffs.

Ericksen, Gregory K. (1999). *Women Entrepreneurs only : 12 Women Entrepreneurs Tells the Stories of Their Success.* Canada : Ernest & Young LLP.

Evans, Joan Ella Reese. (2003, April). "The Effect of Individual and Group Counseling Intervention on the Test Anxiety of Colledge Students". *Dissertation Abstract.* 63 (10) : 3481. EdD. Texas Southern University.

Eysench, H.J. (1971). *The Structure of Human Personality.* London : Methuen & Co.,Ltd.

Freeman, S.Frank. (1962). *Theory and Practice of Psychological Testing.* 3rd ed. New York : Holt Rinhart and Winston.

Gazda, George M. (1989). *Group Counseling: Development Approach.* 4th ed. Boston: Allyn and Bacon.

Gragg, Krista Marie. (2003, Mar). "Women, Domestic Violence, and Career Counseling : An Experimental Examination of the Effectiveness of Two Career Intervention Programs". *Dissertation Abstract.* 59 (09) : 3543. PHD. University of Oregon.

Hagel, Brent Edward. (1998, December). "Risk Factor Analysis of Skiing and Snowboarding Injuries in Southern Alberta Youth". *Thesis Abstract.* 59 (06) : 2105. MSC. University of Calgary (Canada)

Hamilton, Lisa C. (1999, September). "Subtypes of Career Indecision in Students Who Seek Career Counseling". *Dissertation Abstract.* 59 (03) : 681. PHD. University of Pittsburgh.

Hansen, James, Waner, Rechard W. and Smith, Elsic J. (1980). *Group Counseling: Theory and Forces.* 2nd ed. Boston: Houghton Mifflin

Hinch, Karen F. (1996, August). "The Impact of a Group Counseling Model Using Academic Achievement and Self-Esteem in Dropout Prevention". *Dissertation Abstract.* 57 (02) : 587. PHD. The University of Alabama.

Hisrich, Robert D. And Peters, Michael P. (1992). *On Your Own : How to Start, Develop, and Manage A New Business.* U.S.A. : Richard D. Irwin.

Holt, Essie Williams. (1979, May). "The Effects of Behavioral Group Counseling Using Self-Verbalization on the Self -- Responsibility and Academic Achievement of Culturally Different Adolescent". *Dissertation Abstract.* 59 (11) : 4039. PHD.

Jacobs, EdE., Masson, Robert L. and Harvill, Riley L. (1998). *Group Counseling : Strategies and skills.* 3rd ed. Boston : Brooks / Cole.

Joreskog, Korl G. and Sorbom, Dag. (1988). *Lisrel 7 : A Guide to the Program and Applications.* Chicago : SPSS INC.

Kahler, Dorothy S. (1998, November). "A Factor Analysis of the Category Test. (Abstract Reasoning)". *Dissertation Abstract.* 59 (05) : 1437. PSYD. Widener University.

Kaufmen, A.S. and Lichtenberbger, E.O. (1999). *Essentials of WAIS – III Assessment* New York : John Wiley & Sons, Inc.

Kuratko, Donald and Hodgetts, Richard M. (1995). *Entrepreneurship : A Contemporary Approach.* 3rd ed., Orlando : The Dry den.

La Grange, Daniel Coenraad. (1999, May). "A Comparative Study Between Intra- and Entrepreneurs in Term of Personality Trait, Career Orientation, Work Orientation and Quality of Work life". *Dissertation Abstract.* 59 (09) : 3347. PHD. ; South Africa : University of Pretoria.

Lambing, Peggy & Kuchl, Charles. (1997). *Entrepreneurship.* New Jerrsey : Prentice Hall.

Lawrence, Daniel Howard. (2003, September). "The Effects of Reality Therapy Group Counseling on the Self-determination of Persons with Developmental Disabilities". *Dissertation Abstract.* 64 (03) : 811. PhD. Wayne State University.

Lindsey, William H. (1999, May). "An Exploratory Study of Entrepreneurial Personality Traits Evidences Among Advanced Nurse Practice Students In Texas Using The Myers- Briggs Type Indicator (RTM)". *M.B.A. Abstract.* 59 (09) : 3359. Beaument : Lamar University.

McCarthy, Lisa Kay. (1998, May). "Factor Analysis of the MMPI-A Content Scale : Item-Level and Scale-Level Analysis". *Dissertation Abstract.* 59 (09) : 3361. PSYD. Old Dominion University.

McCrimmon, Mitch. (1995) : *Unleash the Entrepreneur within How to Make Everone An Entrepreneur and Stay Efficient.* London : Pitman.

Merkle, Lauren Amy. (1997, September). "Factor Analysis of the Self-Motivation Inventory". *Dissertation Abstract.* 59 (03) : 732. EDD. School University of Houston.

Miller, Jamic Rac. (1999, December). "A social learning perspective toward the prevention of dating violence An evaluation of a group counseling model". *Dissertations Abstract.* 60 (06) : 3018. Ph.D. Miami Institute of Psychology of the Caribbean CTR. For Advanced Studies.

Mitchum, Nancy Taylor. (1999, September). "The Effects of Group Counseling on the Self-Esteem, Anxiety, and Behavior of Children with Deployed Parent". *Dissertation Abstract.* 60 (03) : 1309Psy D. OLD Dominion University.

Moskowitz, Merle J. and Arthure R. Orgel. (1969). *General Psychology.* Boston : Houghton Mifflin

Nystul, Michaels. (1999). *Introduction to Counseling : An Art and Science Perspective.* U.S.A. : Allyn and Bacon

Ohlsen, Merle M. (1970). *Group Counseling.* New York : Holt, Rinchart and Winston.

Palich, Leslie. E. and Bagby, Ray. D. (1995, October) 10. "Using Cognitive theory To Explain Entrepreneurial Risk-Taking : Challenging Conventional Wisdom" *Journal of Business Venturing.* 425-438.

Pearce, Joyce Conway. (2000, September). "The Effect of Cognitive-Behavioral Group Counseling on Adolescent Depression, Academic Performance, and Self-Esteem". *Dissertation Abstract.* 61 (03) : 1648. EdD. University of Louisville.

Pirtle, Trace N. (1997, November). "Exploratory Factor Analysis of Items Designed to Measure Cultural Sensitivity in An Undergraduate and Graduate College Population". *Dissertation Abstract.* 59 (05) : 1475. EDD. Texas A&M University-Commerce.

Puckett, Cynthia Ann. (1992). "Personality Characteristics of Women Entrepreneurs". *M.B.A. Abstracts.* 57(11) : 4658. Madona University.

Risi, Regia Catherine. (2003, June). "The Effects of Group Counseling on the Academic Achievement of Students in An Alternative Setting". *Thesis Abstract.* 41 (03) : 662. MA. California State University, DominguezHills.

Ryan, Nancy Elizabeth. (1999, July). "Career Counseling and Career Choice Goal Attainment : A Meta – analytically Derived Model for Career Counseling Practice". *Dissertation Abstract.* 58 (01) : 98. University of Chicago.

Sanders, Diana and Wills, Franks. (1997). *Cognitive Therapy Transforming the Image.* New Delhi : SAGE.

Schein, Edgar H. (1994, winter) "Commentary : What is an Entrepreneur?". *Entrepreneurship Theory and Practice.* 19(2) : 87-88"

Schroeder, Joanne M. (1998, May). "Factor Analysis of A Memory Battery : The California Verbal Learning Test, The Rey-Osterrieth Complex Figure, And the Wechsler Memory Scale-Revised". *Dissertation Abstract.* 57 (11) : 4658. PSYD. Widener University.

Seiz, Robert Charles. (1990, July). "Entrepreneurial Personality Traits, Value System, And The Private Practice of Social Work : An Ecological Model For Practice – Setting Choice Personality, Professional Values)". *Dissertation Abstract.* 58 (01) : 98. Austin : The University of Texas at Austin.

Seligman, Linda. (1994). *Developmental Career Counseling and Assessment.* 2nded. London : SAGE

Sharf, Richard S. (1997). *Applying Career Development Theory to Counseling.* 2nd. Ed. Melbourne : Brooks / Cole.

_____. (2000). *Theories of Psycho Therapy & Counseling : Concepts and cases .* 2nd ed. Ontario : Brooks / Cole

Smith, Ronald Edward. (2000, February). "Graduate Programs in Adult Education and the Adult Career Counseling Domain". *Dissertation Abstract.* 57 (08) : 5334. Virginia Commonwealth University.

Spencer, Barbara. (2002, May). "The Role of Personality Dimensions and Occupational Preferences on The Formation of Entrepreneurial Intention". *Dissertation Abstract.* 57 (09) : 5920. Ph.D. Missisippi : Mississippi State University.

Spokane; Arnold R. (1991). *Career Intervention.* New Jersey : Englewood.

Stenhouse, Everett Andres. (1999, January). "A Descriptive Study Mearsuring the Adult College Students Propensity to Utilize Career Counseling Services at a Private liberal Arts College". *Dissertation Abstract.* 57 (07) : 2880. PHD. Pepperdine University.

Stillwater, Arlene Goehring. (1998, December). "A. Factor Analysis of the Wechsler Adult Intelligence Scale-Revised in A Mildly to Moderately Brain Injured Population". *Dissertation Abstract.* 58 (06) : 3344. PSYD. Widener University.

Sundermeier, Elisabeth Ann. (2000, May). "Introverts' and Extraverts' Responses to Computer and Face-to-Face Career Counseling Techniques". *Dissertation Abstract.* 59 (11) : 4037. The University of Nebraska-Lincoln.

Szydlik, Lindal. (1996, February). "The Effects of Career Group Counseling On the Self-Concept of At-Risk High School Students as Measured by The piers-Harris Children's Self-Concept Scale". *Dissertation Abstract.* 56 (08) : 3008. PHD. University of North Texas.

Talmachoff, Suzanne. (1998, January). "Competitive Advantage Factor Analysis of California Silk Firms : 1860-1930". *Dissertation Abstract.* 59 (07) : 3706. DBA. Golden Gate University.

Valtinson, Gale Rene. (1998, July). "A Multi-Sample Confirmatory Factor Analysis of Work-Family Conflict". *Dissertation Abstract.* 59 (01) : 94. PHD. Ball State University.

Villalba, Jose Arley, Jr. (2002, May). "Using Group Counseling to Improve the Self Concepts, School Attitudes and Academic Success of Limited English-Proficient (LEP) Hispanic Students in English-for-Speakers-of-other-Languages/English-As-A-Second-Language (ESOL/ESL) Programs". *Dissertation Abstract.* 63 (09) : 3118. PhD. University of Florida.

Volsky, Theodore and Hewer, Vivian H. (1968). *A Program of group counseling* : *Readings in-group Counseling.* James J. Muro & Stanley L. Freeman. Pennsylvania: International Textbook Company.

Wang, Yale. (1990, September). "Examination of the Relationship Between Entrepreneurial Personality, Other Determinants of Job Performance, and Job Performance of Sales People In Taiwan". *Dissertation Abstract.* 59 (03) : 1378. PHD. Minnessota : University of Minnesota.

Warters, Jane (1960). *Group Guidance : Principles and Practices.* New York : McGrow Hill.

Watkings, Betty Ann. (1999, December). "The Impact of Career Counseling on Career Awareness and Decisions for Young Adolescents". *Dissertation Abstract.* 58 (06) : 2086. PHD. Texas Southern University.

Weill, Robin Ann. (1997, September). "Confirmatory Factor Analysis of The Childhood Anxiety Sensitivity Index". *Dissertation Abstract.* 59 (03) : 737. PHD. The University of Southern Mississippi.

Werner, Harold D. (1982). *Cognitive Therapy : A Humanistic Approach* London : The Free Press.

Zimmerer, Thomas W. and Scarborough, Norman M. (1996). *Entrepreneurship and New Venture Formation.* New Jersey : Prentice Hall.

Zunker, Vernon G. (1998). *Career Counseling : Applied Concepts of Life Planning.* Singapore : Brooks / Cole.

ภาคผนวก ก

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (IOC) ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม และรายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิที่เข้าร่วมการจัดสนทนากลุ่ม (Focus Group) และการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview)

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (IOC)

ของ

แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

1. รองศาสตราจารย์ ดร.ประดินันท์ อุปรมัย
   ผู้อำนวยการสำนักการศึกษาต่อเนื่อง
   มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
2. รองศาสตราจารย์ ดร.วรพจน์ ศรีวงษ์คล
   ภาควิชาครุศาสตร์เครื่องกล คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม
   สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
3. รองศาสตราจารย์ ดร.สบสันติ์ อุตกฤษฎ์
   ภาควิชาบริหารเทคนิคศึกษา คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม
   สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
4. อาจารย์ ดร.สมยศ เจตเจริญรักษ์
   ภาควิชาครุศาสตร์เครื่องกล คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม
   สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
5. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สิริลักษณ์ หาญวัฒนานุกูล
   ภาควิชาบริหารการศึกษา คณะศึกษาศาสตร์
   สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล (ศูนย์กลางคลองหก)
6. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ดารณี คำแหง
   แผนกวิชาคณิตศาสตร์
   วิทยาเขตนนทบุรี สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล
7. นางสาวชุติภา โอภาสานนท์
   นายกสมาคมส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย
   กระทรวงอุตสาหกรรม

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (IOC)

ของ

โปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด

1. รองศาสตราจารย์ ดร.ประดินันท์ อุปรมัย
   ผู้อำนวยการสำนักการศึกษาต่อเนื่อง
   มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
2. รองศาสตราจารย์ ดร.วรพจน์ ศรีวงษ์คล
   ภาควิชาครุศาสตร์เครื่องกล
   คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
3. รองศาสตราจารย์ ดร.สบสันติ์ อุตกฤษฎ์
   ภาควิชาบริหารเทคนิคศึกษา
   คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
4. อาจารย์ ดร.สมยศ เจตเจริญรักษ์
   ภาควิชาครุศาสตร์เครื่องกล
   คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
5. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สิริลักษณ์ หาญวัฒนานุกูล
   ภาควิชาบริหารการศึกษา
   คณะศึกษาศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล (ศูนย์กลางคลองหก)

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิที่เข้าร่วมการจัดสนทนากลุ่ม (Focus Group)
เกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

1. นายสุเมธ เรืองเดช
2. นายอาคม ศิริเอก
3. นายสุรเชษฐ์ โพธิศิริ
4. นายถนอม เรืองนิมิตร
5. นายพิฑูรย์ ทองยัง
6. นายสมชาย เสาวจันทร์
7. นายโกวิท ผุดอักษร
8. นายรุ่งชัย อิทธิพรประเสริฐ

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิที่ให้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview)
เกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

1. นางวรรณธวรรธ รอดสุข
2. นายสุทธิพงษ์ รอดสุข
3. นางหวาน มุ่งดี
4. นางไข่มุก เหล่าพิพัฒนา
5. นางมณฑา ผดุงกาญจน์

ภาคผนวก ข

ผลความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญในการแสดงหลักฐานความเที่ยงตรง
ตามเนื้อหา (IOC) ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็น
ผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

1. **ด้านกล้าเสี่ยง** หมายถึง ลักษณะการแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ใช้ความสามารถในการประเมินสถานการณ์เพื่อก่อตั้งธุรกิจและคาดการณ์ว่าจะมีโอกาสประสบความสำเร็จหรือสามารถดำเนินธุรกิจอยู่ได้ โดยพิจารณาถึงการประเมินความต้องการของผู้บริโภค การมีความสามารถและใช้ความรู้ของตนเกี่ยวกับการทำธุรกิจ และการพิจารณาหาแหล่งทุนในการดำเนินธุรกิจ

ข้อคำถาม	คะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ							$\sum R$	IOC	หมายเหตุ	ลำดับข้อ
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7				
1	+1	+1	+1	+1	0	+1	+1	6	0.85		
2	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	1
3	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	2
4	+1	+1	+1	+1	-1	0	+1	4	0.57		
5	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	3
6	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	4
7	+1	+1	+1	0	+1	0	+1	5	0.71	คัดเลือกไว้	5
8	+1	+1	+1	+1	0	0	+1	5	0.71		
9	+1	+1	+1	0	+1	+1	+1	6	0.85		
10	+1	+1	+1	+1	0	+1	0	5	0.71		
11	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	6

2. **ด้านความอดทน** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการควบคุมอารมณ์ อดกลั้น รอได้ ใจเย็น เพื่อต่อสู้กับการกระทบกระทั่งจากลูกค้า ลูกจ้าง และการทำงานหนัก ได้แก่ อดกลั้นเมื่อลูกค้ากล่าววาจาไม่สุภาพ หรือดูถูก ควบคุมอารมณ์เมื่อลูกจ้างทำผิดพลาด อดใจเพื่อทำงานให้เสร็จตามเป้าหมาย และดำเนินกิจการอย่างต่อเนื่องจนคุ้มทุนที่ลงไป

ข้อคำถาม	คะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ							$\sum R$	IOC	หมายเหตุ	ลำดับข้อ
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7				
1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1		
2	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	7
3	+1	+1	0	+1	0	+1	0	4	0.57		
4	+1	+1	0	+1	+1	0	+1	5	0.71	คัดเลือกไว้	8
5	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85		
6	+1	+1	+1	+1	-1	+1	+1	5	0.71		
7	+1	0	+1	+1	0	0	+1	4	0.57		
8	+1	+1	+1	+1	+1	+1	0	6	0.85	คัดเลือกไว้	9
9	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	10
10	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	11
11	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	12

3. **ด้านความคิดสร้างสรรค์** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการคิดดัดแปลงผลิตภัณฑ์หรือสินค้าจากที่มีอยู่เดิมให้มีความหลากหลาย ได้แก่ การประดิษฐ์สินค้าให้ตรงตามความหลากหลายของความต้องการของลูกค้ามากขึ้น การปรับรูปแบบสินค้าการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ การให้บริการที่แตกต่าง

ข้อคำถาม	คะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ							$\sum R$	IOC	หมายเหตุ	ลำดับข้อ
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7				
1	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	13
2	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	14
3	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	15
4	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1		
5	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85		
6	+1	+1	+1	+1	+1	-1	+1	5	0.71	คัดเลือกไว้	16
7	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	17
8	+1	+1	0	+1	+1	+1	+1	6	0.85		
9	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	18
10	+1	+1	0	+1	0	+1	+1	5	0.71		

4. **ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่เกิดจากความแน่ใจและความกล้าหาญที่จะลงมือปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจให้สำเร็จลุล่วงไปได้ ซึ่งความแน่ใจและความกล้าหาญนั้นเป็นผลจากที่บุคคลเคยประสบความสำเร็จมาแล้วในอดีต ได้แก่ แน่ใจว่าตนเองสามารถดำเนินธุรกิจได้หลังจากเรียนรู้และมีประสบการณ์เกี่ยวกับธุรกิจนั้นแล้ว เชื่อว่าสินค้าของตนเองเป็นที่พอใจของลูกค้า และมีการขยายกิจการอย่างสมเหตุสมผล

ข้อคำถาม	คะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ							$\sum R$	IOC	หมายเหตุ	ลำดับข้อ
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7				
1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	19
2	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	20
3	+1	+1	0	+1	+1	0	+1	5	0.71	คัดเลือกไว้	21
4	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	22
5	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	23
6	+1	+1	0	+1	+1	0	+1	5	0.71		
7	+1	+1	0	+1	+1	+1	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	24
8	+1	+1	-1	+1	+1	+1	+1	5	0.71		
9	+1	+1	+1	+1	0	0	+1	5	0.71		
10	+1	0	+1	+1	+1	0	0	4	0.57		

5. **ด้านการเป็นผู้นำ** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่เป็นตัวอย่าง แสดงความห่วงใยให้การดูแล ใส่ใจ ไว้วางใจ แก่ลูกจ้าง พนักงาน ได้แก่ การทำงานหรือปฏิบัติงานอย่างเต็มกำลังเพื่อเป็นแบบอย่างแก่ลูกน้อง มอบหมายงานที่เหมาะสมกับความสามารถของลูกจ้าง สอบถามความคิดเห็นหรือความรู้สึกเกี่ยวกับการทำงาน อบรมตักเตือน เมื่อลูกจ้างกระทำผิดพลาด ให้สวัสดิการตามความเหมาะสม

ข้อคำถาม	คะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ							$\sum R$	IOC	หมายเหตุ	ลำดับข้อ
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7				
1	+1	+1	0	+1	+1	+1	+1	6	0.85		
2	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	25
3	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	26
4	+1	+1	+1	+1	0	0	+1	5	0.71	คัดเลือกไว้	27
5	+1	+1	+1	0	0	0	+1	4	0.57		
6	+1	+1	0	+1	+1	+1	+1	6	0.85		
7	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	27
8	+1	+1	+1	0	+1	+1	+1	6	0.85		
9	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	29
10	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	30
11	+1	+1	+1	+1	0	0	+1	5	0.71		

6. **ด้านการตัดสินใจ** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมใช้ความสามารถในการเลือกวิธีการแก้ไขปัญหาซึ่งผู้ประกอบการอาจจะเป็นผู้คิดทางเลือกด้วยตนเอง หรือปรึกษาผู้อื่นประกอบการตัดสินใจนั้นๆ ได้แก่ การตัดสินใจเลือกดำเนินธุรกิจ การตัดสินใจเกี่ยวกับการบริการลูกค้า การจัดซื้อและจัดจ้างพนักงาน

ข้อคำถาม	คะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ							$\sum R$	IOC	หมายเหตุ	ลำดับข้อ
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7				
1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	31
2	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1		
3	+1	+1	+1	0	+1	0	+1	5	0.71		
4	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1		
5	+1	+1	+1	0	+1	0	+1	5	0.71		
6	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	32
7	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	33
8	+1	+1	+1	+1	+1	+1	0	6	0.85	คัดเลือกไว้	34
9	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	35
10	+1	+1	+1	+1	+1	+1	0	6	0.85	คัดเลือกไว้	36

7. **ด้านมนุษยสัมพันธ์** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการสร้างมิตรภาพกับลูกค้า ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ด้วยวิธีการต่างๆ ได้แก่ การยิ้มแย้มแจ่มใส การกล่าวคำทักทาย สอบถามความคิดเห็นหรือความรู้สึก

ข้อคำถาม	คะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ							$\sum R$	IOC	หมายเหตุ	ลำดับข้อ
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7				
1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	37
2	+1	+1	+1	0	0	+1	+1	5	0.71		
3	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	38
4	+1	+1	0	+1	0	+1	+1	5	0.71		
5	+1	+1	0	0	0	-1	+1	2	0.28		
6	+1	+1	+1	+1	0	+1	+1	6	0.85		
7	+1	+1	+1	+1	0	+1	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	39
8	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	40
9	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	41
10	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	42

8. **ด้านการติดต่อสื่อสาร** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยใช้คำพูดวาจาและตัวอักษรหรือสัญลักษณ์ที่เกี่ยวกับเนื้อหา ข้อมูล เพื่อส่งสารให้ลูกค้าและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเข้าใจตรงกัน ได้แก่ การจดบันทึกรายการสินค้าที่ลูกค้าต้องการ การสอบถามเพื่อกระจ่างแจ้งชัดเมื่อลูกค้าสั่งสินค้าไม่ชัดเจน การคำนวณราคาสินค้า การแสดงรายการสินค้าและราคาที่มีไว้บริการลูกค้า การบันทึกเวลานัดหมายเพื่อรับสินค้า อธิบายวิธีการปฏิบัติงานแก่ลูกจ้างพนักงาน บันทึกช่วยจำประจำวัน และการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้า

ข้อคำถาม	คะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ							$\sum R$	IOC	หมายเหตุ	ลำดับข้อ
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7				
1	+1	+1	+1	0	0	+1	+1	5	0.71		
2	+1	+1	+1	0	+1	+1	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	43
3	+1	+1	+1	0	+1	+1	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	44
4	+1	+1	+1	0	0	+1	+1	5	0.71	คัดเลือกไว้	45
5	+1	0	+1	0	+1	+1	+1	5	0.71		
6	+1	+1	+1	0	-1	-1	+1	2	0.28		
7	+1	+1	+1	0	+1	+1	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	46
8	+1	-1	+1	0	-1	0	+1	1	0.14		
9	+1	+1	+1	0	+1	+1	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	47
10	+1	+1	+1	0	0	+1	+1	5	0.71	คัดเลือกไว้	48

9. **ความซื่อสัตย์** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในการรักษาคำพูด โดยไม่คดโกงตรงไปตรงมา ได้แก่ การคิดราคาสินค้าอย่างถูกต้อง การใช้วัสดุส่วนประกอบของสินค้าที่มีคุณภาพสมบูรณ์ตามขนาดและสัดส่วนตรงต่อเวลา ปฏิบัติตามคำมั่นสัญญา

ข้อคำถาม	คะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ							$\sum R$	IOC	หมายเหตุ	ลำดับข้อ
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7				
1	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	49
2	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	50
3	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	51
4	+1	+1	+1	+1	+1	-1	+1	5	0.71		
5	+1	+1	+1	+1	-1	+1	+1	5	0.71		
6	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	52
7	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	53
8	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	54
9	+1	+1	+1	+1	0	0	+1	5	0.71		
10	+1	+1	0	+1	-1	+1	+1	4	0.57		

10. **ด้านการใฝ่รู้** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการมุ่งแสวงหาความรู้ ประสบการณ์ เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ การสังเกตวิธีการดำเนินธุรกิจจากการเป็นลูกจ้าง การทดลองฝึกหัดด้วยตนเอง การพบปะกับเพื่อนร่วมธุรกิจเดียวกันเพื่อแลกเปลี่ยนแนวความคิด เข้าฟังการอบรมเกี่ยวกับ สินค้าและธุรกิจและค้นคว้าอ่านจากหนังสือหรือนิตยสาร และไปชมนิทรรศการหรืองานแสดงสินค้า

ข้อคำถาม	คะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ							$\sum R$	IOC	หมายเหตุ	ลำดับข้อ
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7				
1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1		
2	+1	+1	0	+1	+1	+1	+1	6	0.85		
3	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	55
4	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	56
5	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	57
6	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	58
7	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	59
8	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	60
9	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1		

11. **การปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการพัฒนาตนเองเกี่ยวกับการดำเนินกิจการที่กำลังประสบอยู่ ได้แก่ การพัฒนาตนเองเกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้า พนักงาน ลูกจ้าง บุคคลในครอบครัว ผู้ติดต่อเกี่ยวข้อง และการรวบคุมการใช้จ่ายส่วนตัว

ข้อคำถาม	คะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ							$\sum R$	IOC	หมายเหตุ	ลำดับข้อ
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7				
1	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	61
2	+1	+1	+1	+1	-1	+1	+1	5	0.71	คัดเลือกไว้	62
3	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	63
4	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	64
5	+1	0	+1	+1	+1	+1	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	65
6	+1	0	-1	+1	0	0	0	1	0.14		
7	+1	0	+1	+1	+1	+1	0	5	0.71	คัดเลือกไว้	66
8	+1	+1	+1	+1	0	0	+1	5	0.71		
9	+1	+1	+1	+1	0	+1	+1	6	0.85		
10	+1	+1	0	+1	0	0	+1	4	0.57		

12. **ด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค โดยมีการกำหนดเป้าหมายและมีความต้องการบรรลุเป้าหมายเป็นสิ่งที่ดึงดูดใจ ได้แก่ มีความต้องการเป็นเจ้าของกิจการ มีความต้องการอิสระ มีความต้องการผลกำไรหรือรายได้มากขึ้น มีความต้องการเอาชนะปัญหา มีความต้องการธุรกิจให้อยู่รอด

ข้อคำถาม	คะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ							$\sum R$	IOC	หมายเหตุ	ลำดับข้อ
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7				
1	+1	+1	0	+1	+1	+1	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	67
2	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	68
3	+1	+1	0	+1	-1	0	+1	3	0.42		
4	+1	+1	+1	+1	-1	0	+1	4	0.57		
5	+1	+1	+1	+1	-1	+1	+1	5	0.71		
6	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	69
7	+1	+1	0	+1	+1	+1	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	70
8	+1	+1	0	+1	+1	0	+1	5	0.71		
9	+1	+1	0	+1	+1	0	+1	5	0.71	คัดเลือกไว้	71
10	+1	+1	+1	+1	-1	+1	+1	5	0.71		
11	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	72
12	+1	0	0	+1	+1	+1	+1	5	0.71		

13. **ด้านการวางแผน** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการกำหนดวิธีการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า ได้แก่ จัดลำดับความสำคัญของงาน กำหนดหน้าที่การปฏิบัติงานของลูกจ้างพนักงาน คาดการณ์ล่วงหน้าและหาแนวทางแก้ไขเกี่ยวกับการติดต่อธุรกิจเอาไว้

ข้อคำถาม	คะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ							$\sum R$	IOC	หมายเหตุ	ลำดับข้อ
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7				
1	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	73
2	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1		
3	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	74
4	+1	+1	+1	+1	0	+1	+1	6	0.85		
5	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	75
6	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	76
7	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	77
8	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	78
9	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85		
10	+1	+1	+1	+1	-1	+1	+1	5	0.71		

14. **ด้านการยอมรับและเข้าใจตนเอง** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่รู้จักและมองเห็นภาพของตนเอง ได้แก่ เชื่อว่าตนเองมีความสามารถดำเนินกิจการของตนเองได้ มองเห็นคุณค่าของตนเอง รู้จักข้อดีและข้อจำกัดของตนเอง

ข้อคำถาม	คะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ							$\sum R$	IOC	หมายเหตุ	ลำดับข้อ
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7				
1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	79
2	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	80
3	+1	+1	0	0	+1	+1	+1	5	0.71		
4	+1	+1	0	+1	0	0	+1	4	0.57		
5	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	81
6	+1	+1	+1	+1	0	0	+1	5	0.71	คัดเลือกไว้	82
7	+1	+1	+1	+1	+1	0	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	83
8	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	84
9	+1	0	+1	+1	+1	+1	+1	6	0.85		

15. **ด้านความรับผิดชอบ** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการยอมรับผลการกระทำทั้งด้านบวกและด้านลบ ได้แก่ ยินดีจ่ายค่าทดแทนเมื่อสินค้าไม่ตรงตามคุณภาพ กล่าวคำขอโทษแก่ลูกค้า ให้การจัดสวัสดิการพนักงาน การตรวจสอบคุณภาพสินค้า เลือกสรรสินค้าที่ดีแก่ลูกค้า จ่ายค่าธรรมเนียมและภาษีบำรุงท้องที่ การปฏิบัติตามกฎระเบียบของรัฐบาล

ข้อคำถาม	คะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ							$\sum R$	IOC	หมายเหตุ	ลำดับข้อ
	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	คนที่ 6	คนที่ 7				
1	+1	+1	0	-1	+1	0	+1	3	0.42		
2	+1	+1	+1	-1	+1	+1	+1	5	0.71		
3	+1	+1	0	-1	0	0	+1	2	0.28		
4	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	85
5	+1	+1	0	+1	+1	+1	+1	6	0.85		
6	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	86
7	+1	+1	+1	+1	0	+1	+1	6	0.85	คัดเลือกไว้	87
8	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	88
9	+1	+1	+1	+1	0	+1	+1	6	0.85		
10	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	89
11	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	7	1	คัดเลือกไว้	90

ภาคผนวก ค

ผลการวิเคราะห์ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ (t) ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จำนวน 90 ข้อ จากการทดสอบครั้งที่ 1 กับผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม กลุ่มตัวอย่างในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 100 คน

การแปลความหมายค่าอำนาจจำแนก (t) เมื่อนำค่า t ที่คำนวณได้เทียบกับเกณฑ์ 1.70 ถ้ามีค่ามากกว่า 1.70 แสดงว่าข้อความนั้นมีค่าอำนาจจำแนกสามารถแยกบุคคลที่มีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมสูง กับบุคคลที่มีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมต่ำได้

ตาราง 14 ค่าอำนาจจำแนกรายได้ (t) ของแบบประเมินคุณลักษณะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

n = 100

ข้อคำถาม	ค่าอำนาจจำแนก (t)	การพิจารณา	ข้อคำถาม	ค่าอำนาจจำแนก (t)	การพิจารณา
ด้านกล้าเสี่ยง			ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง		
1	3.421	คัดเลือกไว้	19	2.676	คัดเลือกไว้
2	4.060	คัดเลือกไว้	20	2.667	คัดเลือกไว้
3	2.826	คัดเลือกไว้	21	2.785	คัดเลือกไว้
4	3.962	คัดเลือกไว้	22	4.190	คัดเลือกไว้
5	3.388	คัดเลือกไว้	23	5.760	คัดเลือกไว้
6	3.361	คัดเลือกไว้	24	4.861	คัดเลือกไว้
ด้านความอดทน			ด้านความเป็นผู้นำ		
7	1.741	คัดเลือกไว้	25	6.405	คัดเลือกไว้
8	1.476	คัดออก	26	3.621	คัดเลือกไว้
9	4.081	คัดเลือกไว้	27	4.525	คัดเลือกไว้
10	4.110	คัดเลือกไว้	28	5.524	คัดเลือกไว้
11	2.644	คัดเลือกไว้	29	5.579	คัดเลือกไว้
12	4.064	คัดเลือกไว้	30	3.348	คัดเลือกไว้
ด้านความคิดสร้างสรรค์			ด้านการตัดสินใจ		
13	3.422	คัดเลือกไว้	31	5.106	คัดเลือกไว้
14	5.367	คัดเลือกไว้	32	4.171	คัดเลือกไว้
15	4.569	คัดเลือกไว้	33	5.060	คัดเลือกไว้
16	3.286	คัดเลือกไว้	34	5.140	คัดเลือกไว้
17	3.992	คัดเลือกไว้	35	6.231	คัดเลือกไว้
18	5.164	คัดเลือกไว้	36	4.714	คัดเลือกไว้

ตาราง 14 (ต่อ)

ข้อคำถาม	ค่าอำนาจจำแนก (t)	การพิจารณา	ข้อคำถาม	ค่าอำนาจจำแนก (t)	การพิจารณา
ด้านมนุษยสัมพันธ์			ด้านความใฝ่รู้		
37	1.796	คัดเลือกไว้	55	5.023	คัดเลือกไว้
38	5.641	คัดเลือกไว้	56	5.733	คัดเลือกไว้
39	6.444	คัดเลือกไว้	57	5.075	คัดเลือกไว้
40	6.931	คัดเลือกไว้	58	5.843	คัดเลือกไว้
41	3.630	คัดเลือกไว้	59	3.633	คัดเลือกไว้
42	2.943	คัดเลือกไว้	60	2.856	คัดเลือกไว้
ด้านการติดต่อสื่อสาร			ด้านการปรับตัว		
43	4.387	คัดเลือกไว้	61	2.689	คัดเลือกไว้
44	4.911	คัดเลือกไว้	62	2.656	คัดเลือกไว้
45	2.479	คัดเลือกไว้	63	3.456	คัดเลือกไว้
46	4.074	คัดเลือกไว้	64	5.183	คัดเลือกไว้
47	3.120	คัดเลือกไว้	65	4.364	คัดเลือกไว้
48	4.639	คัดเลือกไว้	66	5.879	คัดเลือกไว้
ด้านความซื่อสัตย์			ด้านการตัดสินใจ		
49	3.044	คัดเลือกไว้	67	4.772	คัดเลือกไว้
50	5.108	คัดเลือกไว้	68	4.426	คัดเลือกไว้
51	2.792	คัดเลือกไว้	69	4.684	คัดเลือกไว้
52	3.722	คัดเลือกไว้	70	3.464	คัดเลือกไว้
53	3.276	คัดเลือกไว้	71	3.791	คัดเลือกไว้
54	3.495	คัดเลือกไว้	72	3.712	คัดเลือกไว้

ตาราง 14 (ต่อ)

ข้อคำถาม	ค่าอำนาจจำแนก (t)	การพิจารณา
ด้านการการวางแผน		
73	3.527	คัดเลือกไว้
74	4.750	คัดเลือกไว้
75	4.481	คัดเลือกไว้
76	4.236	คัดเลือกไว้
77	3.227	คัดเลือกไว้
78	7.660	คัดเลือกไว้
ด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง		
79	5.370	คัดเลือกไว้
80	-2.642	คัดออก
81	-3.984	คัดออก
82	3.367	คัดเลือกไว้
83	4.889	คัดเลือกไว้
84	5.303	คัดเลือกไว้
ด้านความรับผิดชอบ		
85	3.858	คัดเลือกไว้
86	3.593	คัดเลือกไว้
87	4.867	คัดเลือกไว้
88	4.185	คัดเลือกไว้
89	5.222	คัดเลือกไว้
90	3.702	คัดเลือกไว้

ภาคผนวก ง

ผลการวิเคราะห์ค่าความเชื่อมั่นของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จำนวน 87 ข้อ โดยคำนวณจากสูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบัค (α - coefficient) จากการทดสอบครั้งที่ 2 กับผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในเขตจังหวัดนนทบุรีที่ไม่ใช่กลุ่มเดิม กับการทดสอบครั้งที่ 1 จำนวน 100 คน ได้ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ 0.8988

ตาราง 15 ค่าความเชื่อมั่น (α - Coefficient) ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม (n = 100)

ข้อคำถาม	α	ข้อคำถาม	α	ข้อคำถาม	α
1	0.8979	16	0.8970	31	0.9286
2.	0.8983	17	0.8978	32	0.8976
3	0.8972	18	0.8977	33	0.8979
4	0.8973	19	0.8960	34	0.8979
5	0.8990	20	0.8966	35	0.8963
6	0.8960	21	0.8972	36	0.8980
7	0.8961	22	0.8972	37	0.8972
8	0.8964	23	0.8985	38	0.8965
9	0.8975	24	0.8997	39	0.8957
10	0.8979	25	0.8981	40	0.8958
11	0.8974	26	0.8969	41	0.8968
12	0.8983	27	0.8981	42	0.8986
13	0.8970	28	0.8980	43	0.8977
14	0.8984	29	0.8971	44	0.8988
15	0.8966	30	0.8968	45	0.8974

ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ 0.8988

ตาราง 15 (ต่อ)

ข้อคำถาม	α	ข้อคำถาม	α	ข้อคำถาม	α
46	0.8969	61	0.8973	76	0.8973
47	0.8975	62	0.8981	77	0.8993
48	0.8977	63	0.8971	78	0.8965
49	0.8975	64	0.8983	79	0.8963
50	0.8966	65	0.8975	80	0.8983
51	0.8970	66	0.8964	81	0.8972
52	0.8980	67	0.8976	82	0.8987
53	0.8993	68	0.8974	83	0.8978
54	0.8994	69	0.8962	84	0.8975
55	0.8967	70	0.8977	85	0.8977
56	0.8960	71	0.8980	86	0.8957
57	0.8974	72	0.8991	87	0.8955
58	0.8962	73	0.8990		
59	0.8966	74	0.8971		
60	0.8990	75	0.8962		

ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ 0.8988

ภาคผนวก จ

ผลการวิเคราะห์ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ (t) และค่าความเชื่อมั่น (α) ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จำนวน 87 ข้อ จากการทดสอบครั้งที่ 3 กับผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม กลุ่มตัวอย่างในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 500 คน

ตาราง 16 ค่าอำนาจจำแนกรายข้อ (t) และค่าความเชื่อมั่น (α) ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม N = 500.

ข้อ	t	α	ข้อ	t	α	ข้อ	t	α
1	7.571	0.9478	16	10.142	0.9476	31	4.013	0.9498
2	8.373	0.9477	17	9.897	0.9475	32	11.116	0.9475
3	10.280	0.9475	18	10.187	0.9474	33	5.824	0.9480
4	9.030	0.9477	19	14.251	0.9472	34	5.399	0.9481
5	8.428	0.9477	20	14.690	0.9472	35	9.188	0.9475
6	11.029	0.9475	21	10.833	0.9475	36	12.104	0.9473
7	8.802	0.9476	22	9.999	0.9475	37	10.369	0.9473
8	10.219	0.9476	23	6.021	0.9483	38	9.493	0.9475
9	10.172	0.9474	24	7.897	0.9477	39	11.707	0.9472
10	8.632	0.9477	25	7.705	0.9476	40	15.749	0.9470
11	6.893	0.9479	26	8.536	0.9476	41	12.917	0.9473
12	4.952	0.9481	27	8.666	0.9478	42	8.622	0.9475
13	8.096	0.9475	28	10.438	0.9476	43	6.781	0.9477
14	7.643	0.9479	29	8.382	0.9476	44	6.853	0.9477
15	8.908	0.9476	30	13.938	0.9473	45	10.265	0.9475

ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ เท่ากับ 0.94

ตาราง 16 (ต่อ)

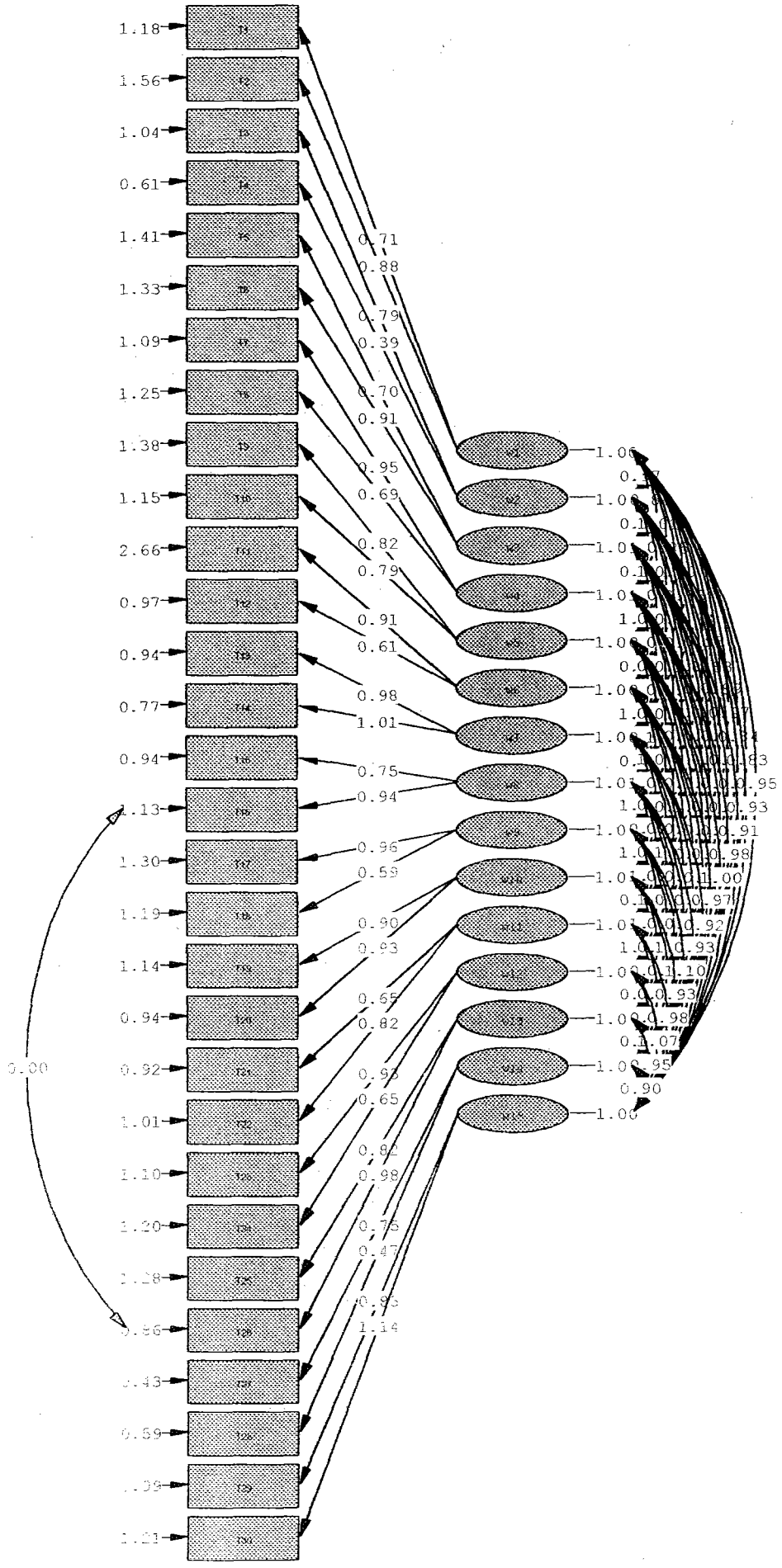
ข้อ	t	α	ข้อ	t	α	ข้อ	t	α
46	12.903	0.9473	61	7.662	0.9477	76	10.539	0.9475
47	11.738	0.9473	62	6.597	0.9479	77	8.455	0.9475
48	10.451	0.9474	63	9.434	0.9476	78	13.938	0.9469
49	13.781	0.9471	64	10.910	0.9475	79	11.771	0.9473
50	13.940	0.9469	65	11.149	0.9475	80	10.584	0.9475
51	9.835	0.9474	66	12.256	0.9472	81	6.677	0.9479
52	9.401	0.9476	67	14.637	0.9471	82	6.947	0.9477
53	5.483	0.9480	68	13.857	0.9471	83	10.731	0.9475
54	8.770	0.9477	69	10.570	0.9472	84	11.117	0.9473
55	11.302	0.9474	70	10.004	0.9475	85	12.619	0.9471
56	11.027	0.9472	71	5.611	0.9480	86	13.840	0.9471
57	10.610	0.9474	72	6.174	0.9480	87	14.819	0.9470
58	12.534	0.9473	73	8.076	0.9477			
59	10.968	0.9473	74	9.749	0.9474			
60	13.076	0.9473	75	11.475	0.9472			

ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ เท่ากับ 0.94

ภาคผนวก ฉ

ภาพการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน
(Confirmatory Factor Analysis)
ของ
แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ
อุตสาหกรรมขนาดย่อม ก่อนและหลังปรับโมเดลโครงสร้าง

ภาพก่อนปรับโมเดลโครงสร้าง



Chi-Square=358.92, df=300, P-value=0.01100, RMSEA=0.020

L I S R E L 8.30

BY

Karl G. Jöreskog & Dag Sörbom

This program is published exclusively by
Scientific Software International, Inc.
7383 N. Lincoln Avenue, Suite 100
Chicago, IL 60646-1704, U.S.A.
Phone: (800)247-6113, (847)675-0720, Fax: (847)675-2140
Copyright by Scientific Software International, Inc., 1981-99
Use of this program is subject to the terms specified in the
Universal Copyright Convention.
Website: www.ssicentral.com

The following lines were read from file E:\WOODY\W6.SPL:

```
Hypothetical Model
!observed variables:1-30
spss-data from file e:\woody\w3.sav
!Sample size:500
Latent variables: w1 w2 w3 w4 w5 w6 w7 w8 w9 w10 w11 w12 w13 w14 w15
path diagram
relationships:
1-2 = w1
3-4 = w2
5-6 = w3
7-8 = w4
9-10 = w5
11-12 = w6
13-14 = w7
15-16 = w8
17-18 = w9
19-20 = w10
21-22 = w11
23-24 = w12
25-26 = w13
27-28 = w14
29-30 = w15

print residuals
options:RS
end of problem
```

Sample Size = 500

Hypothetical Model

Covariance Matrix to be Analyzed

	T1	T2	T3	T4	T5	T6
T1	1.69					
T2	0.63	2.34				
T3	0.55	0.83	1.67			
T4	0.21	0.22	0.31	0.76		
T5	0.34	0.50	0.51	0.24	1.90	
T6	0.55	0.73	0.60	0.34	0.64	2.16
T7	0.66	0.86	0.75	0.43	0.64	0.81
T8	0.50	0.66	0.61	0.32	0.34	0.63
T9	0.56	0.51	0.61	0.31	0.58	0.79
T10	0.47	0.63	0.71	0.32	0.56	0.67
T11	0.63	0.75	0.72	0.36	0.54	0.78
T12	0.25	0.42	0.45	0.26	0.44	0.47
T13	0.66	0.72	0.66	0.26	0.59	0.74

T14	0.49	0.78	0.73	0.42	0.68	0.78
T15	0.35	0.47	0.50	0.25	0.54	0.58
T16	0.44	0.75	0.70	0.38	0.63	0.86
T17	0.63	0.76	0.73	0.41	0.74	0.91
T18	0.44	0.50	0.46	0.28	0.43	0.49
T19	0.44	0.64	0.62	0.26	0.62	0.81
T20	0.62	0.71	0.67	0.30	0.63	0.77
T21	0.43	0.50	0.45	0.25	0.38	0.55
T22	0.48	0.70	0.47	0.27	0.42	0.69
T23	0.60	0.76	0.67	0.35	0.48	0.88
T24	0.52	0.60	0.53	0.30	0.44	0.50
T25	0.51	0.64	0.44	0.28	0.43	0.71
T26	0.62	0.67	0.60	0.25	0.46	0.78
T27	0.48	0.51	0.48	0.24	0.36	0.57
T28	0.31	0.31	0.34	0.17	0.29	0.27
T29	0.61	0.73	0.63	0.28	0.38	0.75
T30	0.75	0.91	0.81	0.45	0.74	0.97

Covariance Matrix to be Analyzed

	T7	T8	T9	T10	T11	T12
T7	1.99					
T8	0.66	1.72				
T9	0.79	0.60	2.05			
T10	0.82	0.46	0.64	1.76		
T11	0.80	0.75	0.83	0.66	3.50	
T12	0.58	0.40	0.40	0.39	0.55	1.34
T13	0.96	0.71	0.77	0.76	0.93	0.61
T14	0.95	0.61	0.79	0.72	0.96	0.69
T15	0.45	0.43	0.48	0.53	0.58	0.41
T16	0.74	0.57	0.64	0.68	0.67	0.59
T17	0.88	0.66	0.92	0.77	0.99	0.65
T18	0.58	0.41	0.44	0.57	0.67	0.36
T19	0.72	0.56	0.71	0.70	0.81	0.55
T20	0.76	0.63	0.73	0.63	0.82	0.51
T21	0.60	0.48	0.54	0.50	0.68	0.36
T22	0.69	0.47	0.66	0.57	0.78	0.45
T23	0.87	0.65	0.88	0.80	0.75	0.56
T24	0.69	0.57	0.44	0.58	0.68	0.38
T25	0.70	0.46	0.58	0.55	0.57	0.46
T26	0.80	0.65	0.72	0.60	0.68	0.43
T27	0.57	0.48	0.46	0.52	0.62	0.38
T28	0.36	0.27	0.35	0.28	0.30	0.29
T29	0.77	0.53	0.69	0.58	0.70	0.49
T30	1.06	0.79	0.94	0.95	1.03	0.67

Covariance Matrix to be Analyzed

	T13	T14	T15	T16	T17	T18
T13	1.90					
T14	0.98	1.78				
T15	0.63	0.78	1.50			
T16	0.81	0.88	0.70	2.00		
T17	0.94	1.02	0.77	1.04	2.22	
T18	0.64	0.64	0.48	0.45	0.56	1.53
T19	0.72	0.85	0.72	0.75	0.90	0.53
T20	0.82	0.84	0.62	0.82	0.92	0.71
T21	0.59	0.66	0.48	0.61	0.64	0.49
T22	0.69	0.72	0.57	0.76	0.76	0.51
T23	0.92	0.89	0.65	0.81	1.03	0.68
T24	0.73	0.64	0.54	0.67	0.74	0.43
T25	0.73	0.66	0.46	0.65	0.75	0.53
T26	0.85	0.73	0.62	0.80	0.89	0.49
T27	0.56	0.59	0.48	0.59	0.75	0.42
T28	0.35	0.45	0.33	0.45	0.43	0.32
T29	0.75	0.81	0.57	0.69	0.92	0.57
T30	1.04	1.02	0.74	1.09	1.20	0.67

Covariance Matrix to be Analyzed

	T19	T20	T21	T22	T23	T24

T19	1.94					
T20	0.84	1.80				
T21	0.54	0.59	1.35			
T22	0.77	0.77	0.54	1.68		
T23	0.91	0.92	0.77	0.96	1.97	
T24	0.61	0.74	0.46	0.54	0.60	1.62
T25	0.60	0.68	0.51	0.49	0.71	0.52
T26	0.78	0.75	0.60	0.73	0.93	0.64
T27	0.59	0.61	0.42	0.52	0.66	0.52
T28	0.35	0.41	0.33	0.30	0.36	0.32
T29	0.75	0.68	0.46	0.69	0.82	0.58
T30	0.98	0.96	0.66	1.01	1.15	0.80

Covariance Matrix to be Analyzed

	T25	T26	T27	T28	T29	T30
T25	1.96					
T26	0.81	1.83				
T27	0.57	0.64	0.99			
T28	0.30	0.35	0.35	0.81		
T29	0.71	0.79	0.56	0.28	1.69	
T30	0.84	1.04	0.77	0.52	0.95	2.50

Hypothetical Model

Number of Iterations = 7

LISREL Estimates (Maximum Likelihood)

T1 = 0.71*w1, Errorvar.= 1.18 , Rý = 0.30
(0.065) — SE (0.092)
10.90 — t 12.85

T2 = 0.88*w1, Errorvar.= 1.56 , Rý = 0.33
(0.078) (0.13)
11.36 12.14

T3 = 0.79*w2, Errorvar.= 1.04 , Rý = 0.38
(0.071) (0.10)
11.23 10.42

T4 = 0.39*w2, Errorvar.= 0.61 , Rý = 0.20
(0.044) (0.043)
8.87 14.31

T5 = 0.70*w3, Errorvar.= 1.41 , Rý = 0.26
(0.068) (0.10)
10.28 13.72

T6 = 0.91*w3, Errorvar.= 1.33 , Rý = 0.38
(0.076) (0.12)
12.00 11.11

T7 = 0.95*w4, Errorvar.= 1.09 , Rý = 0.45
(0.067) (0.100)
14.11 10.86

T8 = 0.69*w4, Errorvar.= 1.25 , Rý = 0.28
(0.061) (0.088)
11.27 14.22

T9 = 0.82*w5, Errorvar.= 1.38 , Rý = 0.33
(0.069) (0.11)
11.85 13.02

T10 = 0.79*w5, Errorvar.= 1.15 , Rý = 0.35
(0.064) (0.091)
12.19 12.58

```
T11 = 0.91*w6, Errorvar.= 2.66 , Rý = 0.24
      (0.099)             (0.20)
       9.27               13.28

T12 = 0.61*w6, Errorvar.= 0.97  , Rý = 0.27
      (0.062)             (0.078)
       9.75               12.45

T13 = 0.98*w7, Errorvar.= 0.94  , Rý = 0.50
      (0.058)             (0.073)
       16.95              12.85

T14 = 1.01*w7, Errorvar.= 0.77  , Rý = 0.57
      (0.055)             (0.067)
       18.15              11.61

T15 = 0.75*w8, Errorvar.= 0.94  , Rý = 0.37
      (0.056)             (0.072)
       13.33              13.14

T16 = 0.94*w8, Errorvar.= 1.13  , Rý = 0.44
      (0.065)             (0.095)
       14.38              11.91

T17 = 0.96*w9, Errorvar.= 1.30 , Rý = 0.41
      (0.074)             (0.12)
       12.94              10.96

T18 = 0.59*w9, Errorvar.= 1.19  , Rý = 0.22
      (0.059)             (0.082)
       9.95               14.56

T19 = 0.90*w10, Errorvar.= 1.14  , Rý = 0.42
      (0.062)              (0.087)
       14.55               13.09

T20 = 0.93*w10, Errorvar.= 0.94  , Rý = 0.48
      (0.059)              (0.079)
       15.66               11.87

T21 = 0.65*w11, Errorvar.= 0.92  , Rý = 0.32
      (0.055)              (0.068)
       11.93               13.52

T22 = 0.82*w11, Errorvar.= 1.01  , Rý = 0.40
      (0.062)              (0.085)
       13.21               11.97

T23 = 0.93*w12, Errorvar.= 1.10  , Rý = 0.44
      (0.067)              (0.098)
       13.98               11.24

T24 = 0.65*w12, Errorvar.= 1.20  , Rý = 0.26
      (0.059)              (0.083)
       10.95               14.48

T25 = 0.82*w13, Errorvar.= 1.28  , Rý = 0.35
      (0.064)              (0.094)
       12.88               13.60

T26 = 0.98*w13, Errorvar.= 0.86  , Rý = 0.53
      (0.062)              (0.087)
       15.74               9.88

T27 = 0.75*w14, Errorvar.= 0.43  , Rý = 0.56
      (0.048)              (0.052)
       15.55               8.30

T28 = 0.47*w14, Errorvar.= 0.59  , Rý = 0.27
      (0.042)              (0.041)
       11.14               14.36

T29 = 0.83*w15, Errorvar.= 0.99  , Rý = 0.41
```

(0.057) (0.073)
14.77 13.54

T30 = 1.14*w15, Errorvar.= 1.21 , Rý = 0.52
(0.068) (0.10)
16.67 11.63

Correlation Matrix of Independent Variables

	w1	w2	w3	w4	w5	w6
w1	1.00					
w2	0.97	1.00				
	(0.09)					
	10.74					
w3	0.84	0.88	1.00			
	(0.08)	(0.09)				
	10.05	9.88				
w4	1.02	1.07	0.93	1.00		
	(0.08)	(0.08)	(0.08)			
	13.51	12.70	12.42			
w5	0.85	1.03	1.01	1.03	1.00	
	(0.08)	(0.09)	(0.08)	(0.07)		
	10.62	11.77	12.70	14.35		
w6	0.80	0.99	0.91	0.99	0.91	1.00
	(0.10)	(0.10)	(0.10)	(0.09)	(0.09)	
	8.28	9.46	9.45	11.00	9.68	
w7	0.83	0.89	0.87	0.99	0.95	1.07
	(0.06)	(0.07)	(0.06)	(0.05)	(0.06)	(0.08)
	13.25	12.93	14.18	19.20	16.82	13.81
w8	0.74	0.92	0.96	0.78	0.87	0.91
	(0.07)	(0.08)	(0.07)	(0.07)	(0.07)	(0.09)
	10.03	11.72	13.58	11.86	12.69	10.61
w9	0.93	1.02	1.04	0.99	1.09	1.12
	(0.08)	(0.09)	(0.08)	(0.08)	(0.08)	(0.10)
	11.31	11.24	12.49	13.23	13.57	11.17
w10	0.83	0.87	0.95	0.88	0.94	0.96
	(0.07)	(0.07)	(0.07)	(0.06)	(0.06)	(0.08)
	12.15	11.59	14.33	14.79	14.92	11.71
w11	0.89	0.82	0.87	0.92	0.96	0.98
	(0.08)	(0.08)	(0.08)	(0.07)	(0.07)	(0.09)
	11.53	9.76	11.33	13.39	13.11	10.75
w12	0.97	0.97	0.92	1.05	1.08	0.98
	(0.08)	(0.08)	(0.08)	(0.07)	(0.07)	(0.09)
	12.51	11.40	11.88	15.05	14.62	10.58
w13	0.84	0.73	0.83	0.88	0.94	0.78
	(0.07)	(0.08)	(0.07)	(0.06)	(0.07)	(0.08)
	12.23	9.60	12.06	14.56	12.84	9.42
w14	0.83	0.84	0.77	0.84	0.82	0.87
	(0.07)	(0.08)	(0.07)	(0.06)	(0.07)	(0.08)
	11.73	10.87	10.89	13.28	12.23	10.40
w15	0.95	0.93	0.91	0.98	1.00	0.97
	(0.07)	(0.07)	(0.07)	(0.06)	(0.06)	(0.08)
	14.61	12.69	13.83	17.24	16.49	12.02

Correlation Matrix of Independent Variables

	w7	w8	w9	w10	w11	w12
w7	1.00					
w8	0.93	1.00				
	(0.05)					
	19.72					
w9	1.05	1.07	1.00			
	(0.06)	(0.07)				
	17.40	15.14				
w10	0.90	0.94	1.08	1.00		
	(0.04)	(0.05)	(0.07)			
	20.38	17.61	16.15			
w11	0.91	0.97	1.03	0.99	1.00	
	(0.05)	(0.06)	(0.08)	(0.06)		
	16.73	15.29	13.51	16.79		
w12	1.00	0.98	1.18	1.10	1.20	1.00
	(0.05)	(0.06)	(0.08)	(0.06)	(0.07)	
	18.51	15.22	14.73	18.20	16.40	
w13	0.82	0.84	0.94	0.85	0.88	0.99
	(0.05)	(0.06)	(0.07)	(0.05)	(0.06)	(0.06)
	17.10	14.73	13.94	16.03	14.31	16.14
w14	0.80	0.88	1.02	0.88	0.86	0.97
	(0.05)	(0.06)	(0.07)	(0.05)	(0.06)	(0.06)
	15.85	15.11	14.67	16.32	13.48	15.13
w15	0.92	0.93	1.10	0.93	0.98	1.07
	(0.04)	(0.05)	(0.07)	(0.05)	(0.06)	(0.06)
	22.28	17.88	16.84	19.46	16.97	18.35

Correlation Matrix of Independent Variables

	w13	w14	w15
w13	1.00		
w14	0.86	1.00	
	(0.06)		
	15.56		
w15	0.95	0.90	1.00
	(0.05)	(0.05)	
	19.51	17.14	

Goodness of Fit Statistics

Degrees of Freedom = 300
Minimum Fit Function Chi-Square = 369.70 (P = 0.0037)
Normal Theory Weighted Least Squares Chi-Square = 358.92 (P = 0.011)
Estimated Non-centrality Parameter (NCP) = 58.92
90 Percent Confidence Interval for NCP = (15.45 ; 110.61)

Minimum Fit Function Value = 0.74
Population Discrepancy Function Value (F0) = 0.12
90 Percent Confidence Interval for F0 = (0.031 ; 0.22)
Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA) = 0.020
90 Percent Confidence Interval for RMSEA = (0.010 ; 0.027)
P-Value for Test of Close Fit (RMSEA < 0.05) = 1.00

Expected Cross-Validation Index (ECVI) = 1.38
90 Percent Confidence Interval for ECVI = (1.29 ; 1.48)
ECVI for Saturated Model = 1.86
ECVI for Independence Model = 11.69

Chi-Square for Independence Model with 435 Degrees of Freedom = 5775.05
Independence AIC = 5835.05
Model AIC = 688.92
Saturated AIC = 930.00
Independence CAIC = 5991.49
Model CAIC = 1549.33
Saturated CAIC = 3354.79

Root Mean Square Residual (RMR) = 0.046
Standardized RMR = 0.027
Goodness of Fit Index (GFI) = 0.95
Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI) = 0.93
Parsimony Goodness of Fit Index (PGFI) = 0.62

Normed Fit Index (NFI) = 0.94
Non-Normed Fit Index (NNFI) = 0.98
Parsimony Normed Fit Index (PNFI) = 0.65
Comparative Fit Index (CFI) = 0.99
Incremental Fit Index (IFI) = 0.99
Relative Fit Index (RFI) = 0.91

Critical N (CN) = 486.78

Hypothetical Model

Fitted Covariance Matrix

	T1	T2	T3	T4	T5	T6
T1	1.69					
T2	0.63	2.34				
T3	0.55	0.68	1.67			
T4	0.27	0.33	0.31	0.76		
T5	0.42	0.52	0.49	0.24	1.90	
T6	0.54	0.67	0.64	0.31	0.64	2.16
T7	0.69	0.86	0.81	0.40	0.62	0.81
T8	0.50	0.62	0.59	0.28	0.45	0.58
T9	0.50	0.62	0.67	0.33	0.58	0.75
T10	0.48	0.59	0.64	0.32	0.56	0.72
T11	0.52	0.65	0.72	0.35	0.59	0.76
T12	0.35	0.43	0.48	0.23	0.39	0.50
T13	0.58	0.72	0.69	0.34	0.60	0.77
T14	0.60	0.74	0.71	0.35	0.62	0.80
T15	0.40	0.49	0.55	0.27	0.50	0.65
T16	0.50	0.61	0.68	0.33	0.63	0.81
T17	0.64	0.79	0.78	0.38	0.70	0.90
T18	0.39	0.48	0.47	0.23	0.43	0.55
T19	0.53	0.66	0.62	0.30	0.60	0.78
T20	0.55	0.68	0.64	0.31	0.62	0.81
T21	0.42	0.52	0.43	0.21	0.40	0.52
T22	0.52	0.65	0.53	0.26	0.50	0.65
T23	0.64	0.80	0.72	0.35	0.60	0.78
T24	0.45	0.55	0.50	0.24	0.42	0.54
T25	0.49	0.61	0.48	0.23	0.48	0.62
T26	0.59	0.73	0.57	0.28	0.57	0.74
T27	0.44	0.55	0.50	0.24	0.41	0.52
T28	0.28	0.34	0.31	0.15	0.25	0.33
T29	0.57	0.70	0.62	0.30	0.53	0.69
T30	0.77	0.96	0.84	0.41	0.72	0.94

Fitted Covariance Matrix

	T7	T8	T9	T10	T11	T12
T7	1.99					
T8	0.66	1.72				
T9	0.80	0.58	2.05			
T10	0.77	0.56	0.64	1.76		
T11	0.86	0.63	0.68	0.65	3.50	
T12	0.57	0.42	0.45	0.43	0.55	1.34
T13	0.92	0.67	0.76	0.73	0.96	0.63
T14	0.95	0.69	0.78	0.75	0.98	0.65

T15	0.56	0.40	0.53	0.51	0.62	0.41
T16	0.70	0.50	0.66	0.64	0.78	0.51
T17	0.91	0.66	0.85	0.82	0.98	0.65
T18	0.55	0.40	0.52	0.50	0.60	0.40
T19	0.75	0.55	0.69	0.66	0.79	0.52
T20	0.78	0.57	0.72	0.69	0.81	0.54
T21	0.58	0.42	0.51	0.49	0.59	0.39
T22	0.72	0.52	0.64	0.61	0.74	0.49
T23	0.93	0.67	0.83	0.79	0.83	0.55
T24	0.64	0.47	0.57	0.55	0.58	0.38
T25	0.69	0.50	0.57	0.54	0.58	0.39
T26	0.82	0.60	0.68	0.65	0.70	0.46
T27	0.60	0.43	0.50	0.48	0.59	0.39
T28	0.37	0.27	0.31	0.30	0.37	0.24
T29	0.77	0.56	0.68	0.66	0.74	0.49
T30	1.06	0.77	0.93	0.89	1.01	0.67

Fitted Covariance Matrix

	T13	T14	T15	T16	T17	T18
T13	1.90					
T14	0.98	1.78				
T15	0.68	0.70	1.50			
T16	0.85	0.88	0.70	2.00		
T17	0.99	1.02	0.77	0.96	2.22	
T18	0.60	0.62	0.47	0.59	0.56	1.53
T19	0.79	0.81	0.63	0.79	0.93	0.57
T20	0.82	0.84	0.66	0.82	0.96	0.59
T21	0.58	0.60	0.48	0.60	0.65	0.40
T22	0.73	0.75	0.60	0.75	0.81	0.50
T23	0.91	0.94	0.69	0.86	1.06	0.64
T24	0.63	0.65	0.48	0.60	0.73	0.45
T25	0.66	0.68	0.52	0.65	0.74	0.45
T26	0.79	0.81	0.62	0.77	0.89	0.54
T27	0.58	0.60	0.49	0.61	0.73	0.45
T28	0.36	0.37	0.31	0.38	0.46	0.28
T29	0.75	0.77	0.58	0.73	0.88	0.54
T30	1.03	1.06	0.79	0.99	1.20	0.73

Fitted Covariance Matrix

	T19	T20	T21	T22	T23	T24
T19	1.94					
T20	0.84	1.80				
T21	0.58	0.61	1.35			
T22	0.73	0.76	0.54	1.68		
T23	0.92	0.95	0.73	0.91	1.97	
T24	0.64	0.66	0.51	0.63	0.60	1.62
T25	0.63	0.65	0.48	0.60	0.76	0.53
T26	0.75	0.77	0.57	0.71	0.91	0.63
T27	0.59	0.61	0.42	0.53	0.67	0.47
T28	0.37	0.38	0.26	0.33	0.42	0.29
T29	0.70	0.72	0.54	0.67	0.84	0.58
T30	0.95	0.99	0.73	0.91	1.14	0.79

Fitted Covariance Matrix

	T25	T26	T27	T28	T29	T30
T25	1.96					
T26	0.81	1.83				
T27	0.53	0.63	0.99			
T28	0.33	0.39	0.35	0.81		
T29	0.65	0.78	0.56	0.35	1.69	
T30	0.89	1.06	0.76	0.47	0.95	2.50

Fitted Residuals

	T1	T2	T3	T4	T5	T6
T1	0.00					

T2	0.00	0.00				
T3	0.00	0.15	0.00			
T4	-0.06	-0.11	0.00	0.00		
T5	-0.08	-0.02	0.02	0.00	0.00	
T6	0.01	0.06	-0.04	0.02	0.00	0.00
T7	-0.03	0.00	-0.06	0.03	0.02	0.01
T8	0.00	0.04	0.02	0.03	-0.11	0.04
T9	0.06	-0.10	-0.06	-0.02	0.01	0.05
T10	-0.01	0.04	0.06	0.00	0.00	-0.05
T11	0.11	0.10	0.00	0.01	-0.04	0.02
T12	-0.10	-0.01	-0.02	0.02	0.06	-0.03
T13	0.08	0.00	-0.03	-0.08	-0.01	-0.03
T14	-0.11	0.04	0.02	0.07	0.07	-0.02
T15	-0.05	-0.02	-0.04	-0.01	0.04	-0.07
T16	-0.06	0.13	0.02	0.05	0.00	0.04
T17	-0.01	-0.03	-0.05	0.03	0.04	0.00
T18	0.05	0.02	-0.01	0.04	0.01	-0.06
T19	-0.09	-0.02	0.00	-0.04	0.02	0.03
T20	0.07	0.02	0.03	-0.01	0.00	-0.04
T21	0.01	-0.02	0.03	0.04	-0.02	0.03
T22	-0.04	0.05	-0.06	0.01	-0.08	0.05
T23	-0.04	-0.03	-0.05	0.00	-0.12	0.10
T24	0.08	0.05	0.03	0.06	0.03	-0.04
T25	0.01	0.03	-0.04	0.05	-0.05	0.09
T26	0.03	-0.06	0.03	-0.03	-0.11	0.05
T27	0.04	-0.04	-0.02	-0.01	-0.04	0.04
T28	0.03	-0.03	0.03	0.02	0.04	-0.06
T29	0.04	0.03	0.02	-0.02	-0.15	0.06
T30	-0.02	-0.05	-0.03	0.04	0.01	0.03

Fitted Residuals

	T7	T8	T9	T10	T11	T12
T7	0.00					
T8	0.00	0.00				
T9	-0.01	0.02	0.00			
T10	0.06	-0.10	0.00	0.00		
T11	-0.07	0.12	0.15	0.01	0.00	
T12	0.00	-0.01	-0.05	-0.04	0.00	0.00
T13	0.03	0.04	0.01	0.03	-0.02	-0.02
T14	0.00	-0.08	0.00	-0.03	-0.02	0.04
T15	-0.11	0.03	-0.05	0.02	-0.04	0.00
T16	0.05	0.07	-0.02	0.04	-0.10	0.08
T17	-0.02	0.00	0.07	-0.05	0.00	0.00
T18	0.03	0.01	-0.08	0.07	0.07	-0.04
T19	-0.04	0.01	0.02	0.03	0.03	0.03
T20	-0.02	0.07	0.02	-0.06	0.00	-0.03
T21	0.02	0.07	0.03	0.01	0.09	-0.03
T22	-0.03	-0.05	0.01	-0.04	0.05	-0.04
T23	-0.06	-0.02	0.05	0.01	-0.08	0.01
T24	0.05	0.10	-0.13	0.03	0.10	0.00
T25	0.01	-0.04	0.01	0.01	-0.01	0.07
T26	-0.02	0.05	0.05	-0.05	-0.01	-0.03
T27	-0.03	0.05	-0.04	0.03	0.02	-0.02
T28	-0.01	0.00	0.04	-0.02	-0.07	0.05
T29	0.00	-0.04	0.00	-0.08	-0.03	0.00
T30	0.01	0.02	0.01	0.06	0.02	0.00

Fitted Residuals

	T13	T14	T15	T16	T17	T18
T13	0.00					
T14	0.00	0.00				
T15	-0.05	0.08	0.00			
T16	-0.04	0.00	0.00	0.00		
T17	-0.05	0.00	0.00	0.08	0.00	
T18	0.04	0.02	0.01	-0.13	0.00	0.00
T19	-0.07	0.04	0.08	-0.04	-0.03	-0.04
T20	0.01	0.00	-0.04	0.00	-0.04	0.13
T21	0.01	0.06	0.01	0.01	-0.01	0.09
T22	-0.04	-0.02	-0.03	0.01	-0.05	0.01

T23	0.01	-0.05	-0.03	-0.05	-0.02	0.04
T24	0.10	-0.01	0.06	0.08	0.01	-0.02
T25	0.07	-0.01	-0.06	0.00	0.00	0.08
T26	0.06	-0.08	0.00	0.02	0.00	-0.05
T27	-0.03	-0.01	-0.01	-0.03	0.02	-0.03
T28	-0.01	0.07	0.02	0.07	-0.03	0.04
T29	0.00	0.04	-0.01	-0.04	0.04	0.03
T30	0.01	-0.04	-0.06	0.10	0.00	-0.07

Fitted Residuals

	T19	T20	T21	T22	T23	T24
T19	0.00					
T20	0.00	0.00				
T21	-0.04	-0.01	0.00			
T22	0.04	0.01	0.00	0.00		
T23	-0.01	-0.03	0.04	0.05	0.00	
T24	-0.03	0.08	-0.05	-0.10	0.00	0.00
T25	-0.03	0.03	0.04	-0.11	-0.05	-0.01
T26	0.03	-0.03	0.03	0.02	0.03	0.01
T27	-0.01	0.00	0.00	-0.01	-0.02	0.05
T28	-0.02	0.03	0.06	-0.03	-0.05	0.02
T29	0.05	-0.04	-0.07	0.02	-0.02	0.00
T30	0.02	-0.02	-0.07	0.10	0.01	0.01

Fitted Residuals

	T25	T26	T27	T28	T29	T30
T25	0.00					
T26	0.00	0.00				
T27	0.04	0.01	0.00			
T28	-0.03	-0.05	0.00	0.00		
T29	0.06	0.02	0.00	-0.07	0.00	
T30	-0.05	-0.02	0.01	0.04	0.00	0.00

Summary Statistics for Fitted Residuals

```
Smallest Fitted Residual =   -0.15
  Median Fitted Residual =    0.00
 Largest Fitted Residual =    0.15
```

Stemleaf Plot

```
-14|2
-12|434
-10|309888420
- 8|95351
- 6|88888641098875522111
- 4|9866654432221100988887776665444444432222100
- 2|999888887665555444332222211009998887777665555544322222221100
- 0|99998776655554444444433220000099887774444333222211110000000000000000000+28
  0|11112223333334444444555555666777888899000000111111112222223555566667788 89
  2|01122222333344444555566667778888889999900011233444556667888899 9
  4|000122222333334444555556677900111133457789
  6|00123345556667799024456668 9
  8|235755799
 10|03440
 12|483
 14|74
```

Standardized Residuals

	T1	T2	T3	T4	T5	T6
T1	- -					
T2	- -	- -				
T3	0.06	3.38	- -			
T4	-1.75	-2.86	- -	- -		
T5	-1.42	-0.24	0.47	-0.03	- -	
T6	0.21	1.10	-0.87	0.62	- -	- -
T7	-0.70	0.10	-1.79	1.04	0.45	0.18

T8	0.01	0.70	0.57	0.79	-1.90	0.79
T9	1.17	-1.74	-1.55	-0.42	0.10	0.93
T10	-0.16	0.76	1.73	0.13	0.10	-1.07
T11	1.44	1.21	-0.04	0.10	-0.54	0.23
T12	-2.24	-0.29	-0.62	0.78	1.15	-0.75
T13	1.80	0.08	-0.83	-2.31	-0.17	-0.72
T14	-2.69	0.95	0.58	2.29	1.54	-0.50
T15	-1.02	-0.38	-1.17	-0.39	0.81	-1.65
T16	-1.20	2.36	0.39	1.29	-0.07	0.99
T17	-0.30	-0.65	-1.24	0.97	0.90	0.12
T18	1.03	0.27	-0.23	1.19	0.17	-1.21
T19	-1.87	-0.38	0.02	-1.12	0.45	0.63
T20	1.58	0.45	0.95	-0.28	0.07	-0.99
T21	0.31	-0.40	0.63	1.15	-0.49	0.65
T22	-1.01	1.06	-1.57	0.35	-1.56	1.06
T23	-1.08	-0.73	-1.35	-0.09	-2.50	2.45
T24	1.49	0.82	0.61	1.61	0.46	-0.74
T25	0.28	0.50	-0.77	1.16	-0.80	1.72
T26	0.85	-1.41	0.77	-0.98	-2.29	1.15
T27	1.27	-1.32	-0.69	-0.29	-1.21	1.58
T28	0.94	-0.74	0.83	0.81	0.87	-1.40
T29	0.98	0.62	0.45	-0.64	-3.01	1.31
T30	-0.44	-0.96	-0.81	1.06	0.27	0.74

Standardized Residuals

	T7	T8	T9	T10	T11	T12
T7	- -					
T8	- -	- -				
T9	-0.24	0.46	- -			
T10	1.52	-2.07	- -	- -		
T11	-1.07	1.64	1.94	0.13	- -	
T12	0.09	-0.32	-1.00	-0.92	- -	- -
T13	0.95	0.99	0.18	0.62	-0.43	-0.72
T14	-0.04	-1.95	0.08	-0.81	-0.44	1.48
T15	-2.53	0.58	-1.12	0.49	-0.65	0.08
T16	1.03	1.19	-0.40	0.93	-1.45	1.86
T17	-0.63	0.04	1.45	-1.29	0.05	-0.08
T18	0.61	0.18	-1.63	1.40	0.94	-0.83
T19	-0.79	0.15	0.40	0.70	0.35	0.64
T20	-0.44	1.37	0.40	-1.38	0.07	-0.96
T21	0.54	1.44	0.58	0.30	1.36	-0.81
T22	-0.68	-1.00	0.32	-1.08	0.72	-1.09
T23	-1.67	-0.50	1.26	0.23	-1.24	0.29
T24	1.10	1.93	-2.60	0.67	1.35	-0.09
T25	0.21	-0.79	0.20	0.12	-0.16	1.46
T26	-0.64	1.12	1.01	-1.23	-0.22	-0.75
T27	-1.06	1.50	-1.39	1.18	0.55	-0.68
T28	-0.34	-0.09	0.97	-0.62	-1.28	1.42
T29	-0.07	-0.77	0.09	-1.86	-0.50	0.08
T30	0.20	0.47	0.22	1.35	0.35	0.00

Standardized Residuals

	T13	T14	T15	T16	T17	T18
T13	- -					
T14	- -	- -				
T15	-1.37	2.27	- -			
T16	-0.98	-0.05	- -	- -		
T17	-1.22	0.12	0.03	2.05	- -	
T18	0.92	0.44	0.28	-2.86	- -	- -
T19	-1.48	1.09	2.03	-0.85	-0.70	-0.81
T20	0.25	0.00	-0.97	-0.02	-1.20	3.05
T21	0.27	1.60	0.18	0.31	-0.34	2.15
T22	-1.05	-0.71	-0.76	0.28	-1.31	0.23
T23	0.28	-1.62	-0.90	-1.33	-0.64	0.94
T24	2.17	-0.25	1.30	1.55	0.13	-0.40
T25	1.48	-0.28	-1.22	0.08	0.10	1.44
T26	1.70	-2.39	0.13	0.65	0.06	-1.14
T27	-1.01	-0.30	-0.42	-1.15	0.73	-0.86
T28	-0.40	2.33	0.63	1.89	-0.86	1.24

T29	-0.06	0.98	-0.35	-0.86	0.93	0.66
T30	0.23	-1.03	-1.33	2.26	-0.11	-1.47

Standardized Residuals

	T19	T20	T21	T22	T23	T24
T19	- -					
T20	- -	- -				
T21	-1.09	-0.39	- -			
T22	0.98	0.33	- -	- -		
T23	-0.26	-0.97	1.41	1.75	- -	
T24	-0.59	2.00	-1.30	-2.42	- -	- -
T25	-0.56	0.64	0.81	-2.29	-1.12	-0.14
T26	0.69	-0.75	0.75	0.51	0.83	0.14
T27	-0.29	0.00	0.06	-0.48	-0.75	1.75
T28	-0.45	0.84	1.92	-0.96	-1.74	0.66
T29	1.16	-0.97	-1.90	0.56	-0.51	-0.04
T30	0.52	-0.55	-1.63	2.44	0.29	0.24

Standardized Residuals

	T25	T26	T27	T28	T29	T30
T25	- -					
T26	- -	- -				
T27	1.35	0.28	- -			
T28	-0.73	-1.52	- -	- -		
T29	1.38	0.44	-0.05	-2.16	- -	
T30	-1.06	-0.52	0.43	1.20	- -	- -

Summary Statistics for Standardized Residuals

Smallest Standardized Residual = -3.01
Median Standardized Residual = 0.00
Largest Standardized Residual = 3.38

} ans Round 2.

Stemleaf Plot

```
- 3|0
- 2|997655
- 2|44333221
- 1|999998877776666665555
- 1|444444333333332222222222211111111111000000000000000
- 0|99999998888888888888887777777777777766666666655555555555
- 0|444444444444444333333333332222222211111111100000000000000000000000000000+31
  0|11111111111111111111111111222222222222222233333333333333333444444444
  0|55555555555556666666666666666777777777778888888888899999999999999
  1|000000000001111111112222222222333333334444444444
  1|555555555666667777778899999
  2|000123333444
  2|
  3|04
```

Largest Negative Standardized Residuals

Residual for	T4	and	T2	-2.86
Residual for	T14	and	T1	-2.69
Residual for	T18	and	T16	-2.86
Residual for	T24	and	T9	-2.60
Residual for	T29	and	T5	-3.01

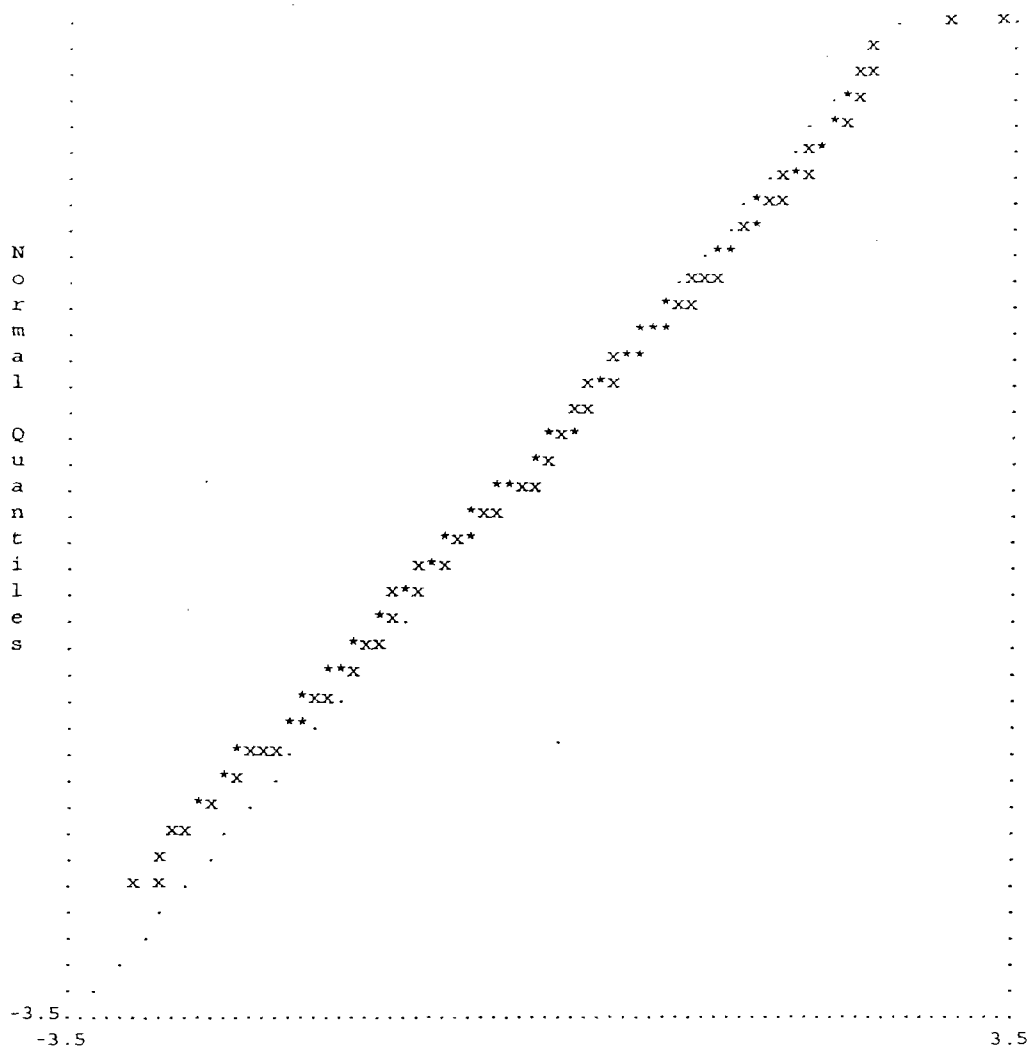
Largest Positive Standardized Residuals

Residual for	T3	and	T2	3.38
Residual for	T20	and	T18	3.05

Hypothetical Model

Qplot of Standardized Residuals





The Modification Indices Suggest to Add the

Path to	from	Decrease in Chi-Square	New Estimate
T5	w13	10.3	-0.61
T6	w13	10.3	0.78
T13	w6	9.7	-0.79
T14	w6	9.7	0.81
T23	w2	9.7	-0.67
T23	w14	9.0	-0.90
T24	w2	9.7	0.47
T24	w14	9.0	0.62

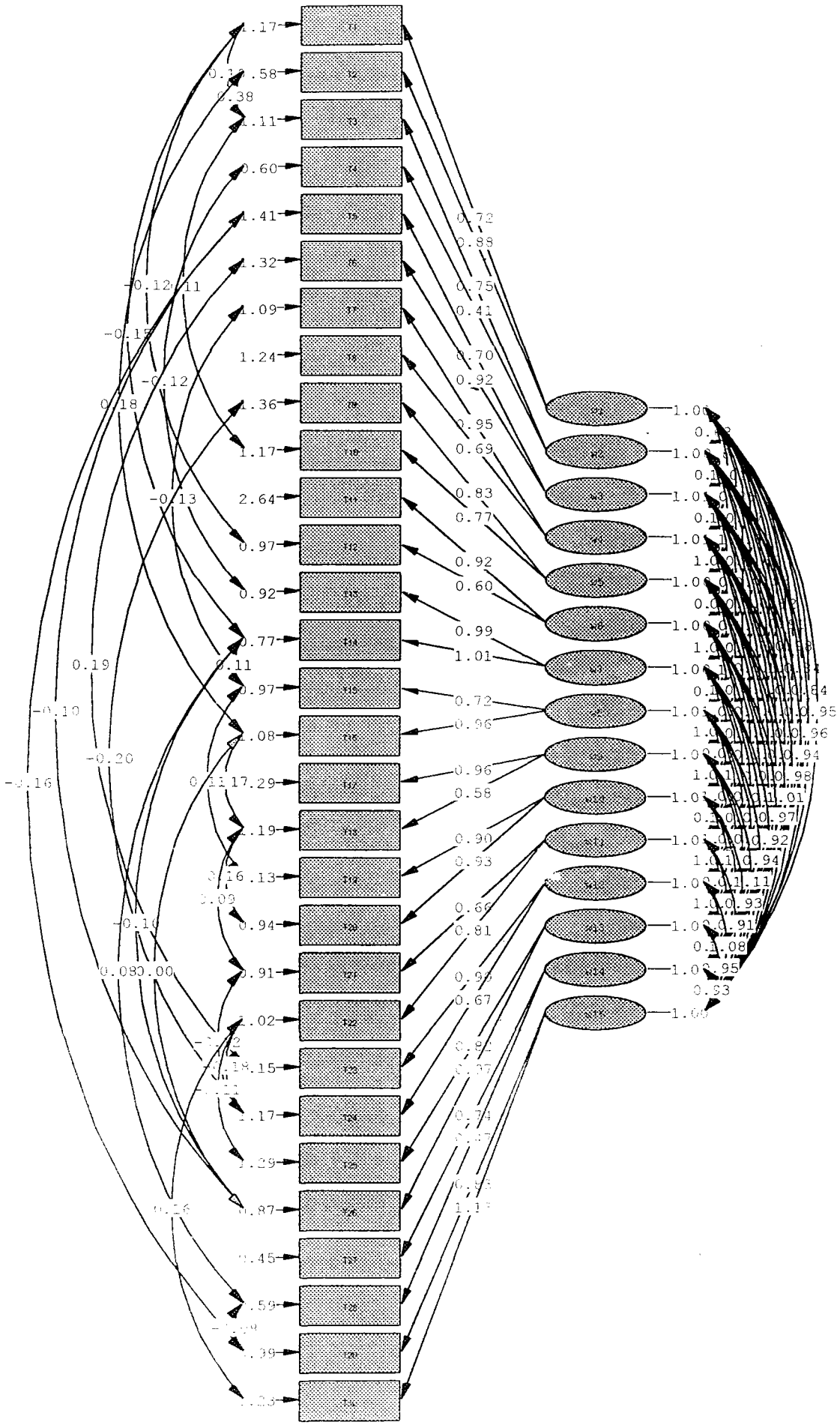
The Modification Indices Suggest to Add an Error Covariance

Between	and	Decrease in Chi-Square	New Estimate
T3	T2	9.8	0.24
T4	T2	8.9	-0.15
T13	T4	8.7	-0.11
T18	T16	9.0	-0.17
T20	T18	9.3	0.16
T24	T9	8.2	-0.18

The Problem used 366960 Bytes (= 0.5% of Available Workspace)

Time used: 1.379 Seconds

ภาพหลังปรับโมเดลโครงสร้าง



Chi-Square=213.96, df=276, P-value=0.99775, RMSEA=0.000

end of problem

Sample Size = 500

Hypothetical Model

Covariance Matrix to be Analyzed

	T1	T2	T3	T4	T5	T6
T1	1.69					
T2	0.63	2.34				
T3	0.55	0.83	1.67			
T4	0.21	0.22	0.31	0.76		
T5	0.34	0.50	0.51	0.24	1.90	
T6	0.55	0.73	0.60	0.34	0.64	2.16
T7	0.66	0.86	0.75	0.43	0.64	0.81
T8	0.50	0.66	0.61	0.32	0.34	0.63
T9	0.56	0.51	0.61	0.31	0.58	0.79
T10	0.47	0.63	0.71	0.32	0.56	0.67
T11	0.63	0.75	0.72	0.36	0.54	0.78
T12	0.25	0.42	0.45	0.26	0.44	0.47
T13	0.66	0.72	0.66	0.26	0.59	0.74
T14	0.49	0.78	0.73	0.42	0.68	0.78
T15	0.35	0.47	0.50	0.25	0.54	0.58
T16	0.44	0.75	0.70	0.38	0.63	0.86
T17	0.63	0.76	0.73	0.41	0.74	0.91
T18	0.44	0.50	0.46	0.28	0.43	0.49
T19	0.44	0.64	0.62	0.26	0.62	0.81
T20	0.62	0.71	0.67	0.30	0.63	0.77
T21	0.43	0.50	0.45	0.25	0.38	0.55
T22	0.48	0.70	0.47	0.27	0.42	0.69
T23	0.60	0.76	0.67	0.35	0.48	0.88
T24	0.52	0.60	0.53	0.30	0.44	0.50
T25	0.51	0.64	0.44	0.28	0.43	0.71
T26	0.62	0.67	0.60	0.25	0.46	0.78
T27	0.48	0.51	0.48	0.24	0.36	0.57
T28	0.31	0.31	0.34	0.17	0.29	0.27
T29	0.61	0.73	0.63	0.28	0.38	0.75
T30	0.75	0.91	0.81	0.45	0.74	0.97

Covariance Matrix to be Analyzed

	T7	T8	T9	T10	T11	T12
T7	1.99					
T8	0.66	1.72				
T9	0.79	0.60	2.05			
T10	0.82	0.46	0.64	1.76		
T11	0.80	0.75	0.83	0.66	3.50	
T12	0.58	0.40	0.40	0.39	0.55	1.34
T13	0.96	0.71	0.77	0.76	0.93	0.61
T14	0.95	0.61	0.79	0.72	0.96	0.69
T15	0.45	0.43	0.48	0.53	0.58	0.41
T16	0.74	0.57	0.64	0.68	0.67	0.59
T17	0.88	0.66	0.92	0.77	0.99	0.65
T18	0.58	0.41	0.44	0.57	0.67	0.36
T19	0.72	0.56	0.71	0.70	0.81	0.55
T20	0.76	0.63	0.73	0.63	0.82	0.51
T21	0.60	0.48	0.54	0.50	0.68	0.36
T22	0.69	0.47	0.66	0.57	0.78	0.45
T23	0.87	0.65	0.88	0.80	0.75	0.56
T24	0.69	0.57	0.44	0.58	0.68	0.38
T25	0.70	0.46	0.58	0.55	0.57	0.46
T26	0.80	0.65	0.72	0.60	0.68	0.43
T27	0.57	0.48	0.46	0.52	0.62	0.38
T28	0.36	0.27	0.35	0.28	0.30	0.29
T29	0.77	0.53	0.69	0.53	0.70	0.49
T30	1.06	0.79	0.94	0.95	1.03	0.67

Covariance Matrix to be Analyzed

	T13	T14	T15	T16	T17	T18

T13	1.90					
T14	0.98	1.78				
T15	0.63	0.78	1.50			
T16	0.81	0.88	0.70	2.00		
T17	0.94	1.02	0.77	1.04	2.22	
T18	0.64	0.64	0.48	0.45	0.56	1.53
T19	0.72	0.85	0.72	0.75	0.90	0.53
T20	0.82	0.84	0.62	0.82	0.92	0.71
T21	0.59	0.66	0.48	0.61	0.64	0.49
T22	0.69	0.72	0.57	0.76	0.76	0.51
T23	0.92	0.89	0.65	0.81	1.03	0.68
T24	0.73	0.64	0.54	0.67	0.74	0.43
T25	0.73	0.66	0.46	0.65	0.75	0.53
T26	0.85	0.73	0.62	0.80	0.89	0.49
T27	0.56	0.59	0.48	0.59	0.75	0.42
T28	0.35	0.45	0.33	0.45	0.43	0.32
T29	0.75	0.81	0.57	0.69	0.92	0.57
T30	1.04	1.02	0.74	1.09	1.20	0.67

Covariance Matrix to be Analyzed

	T19	T20	T21	T22	T23	T24
T19	1.94					
T20	0.84	1.80				
T21	0.54	0.59	1.35			
T22	0.77	0.77	0.54	1.68		
T23	0.91	0.92	0.77	0.96	1.97	
T24	0.61	0.74	0.46	0.54	0.60	1.62
T25	0.60	0.68	0.51	0.49	0.71	0.52
T26	0.78	0.75	0.60	0.73	0.93	0.64
T27	0.59	0.61	0.42	0.52	0.66	0.52
T28	0.35	0.41	0.33	0.30	0.36	0.32
T29	0.75	0.68	0.46	0.69	0.82	0.58
T30	0.98	0.96	0.66	1.01	1.15	0.80

Covariance Matrix to be Analyzed

	T25	T26	T27	T28	T29	T30
T25	1.96					
T26	0.81	1.83				
T27	0.57	0.64	0.99			
T28	0.30	0.35	0.35	0.81		
T29	0.71	0.79	0.56	0.28	1.69	
T30	0.84	1.04	0.77	0.52	0.95	2.50

Hypothetical Model

Number of Iterations = 8

LISREL Estimates (Maximum Likelihood)

T1 = 0.72*w1, Errorvar.= 1.17 , Rŷ = 0.31
(0.065) (0.092)
11.00 12.77

T2 = 0.88*w1, Errorvar.= 1.58 , Rŷ = 0.33
(0.077) (0.13)
11.32 12.34

T3 = 0.75*w2, Errorvar.= 1.11 , Rŷ = 0.33
(0.069) (0.097)
10.76 11.40

T4 = 0.41*w2, Errorvar.= 0.60 , Rŷ = 0.22
(0.045) (0.043)
9.11 13.96

T5 = 0.70*w3, Errorvar.= 1.41 , Rŷ = 0.26

```
      (0.067)                (0.10)
       10.40                  13.82

 T6 = 0.92*w3, Errorvar.= 1.32 , Rý = 0.39
      (0.075)                (0.12)
       12.20                  11.11

 T7 = 0.95*w4, Errorvar.= 1.09  , Rý = 0.45
      (0.067)                (0.099)
       14.13                  10.97

 T8 = 0.69*w4, Errorvar.= 1.24  , Rý = 0.28
      (0.061)                (0.087)
       11.35                  14.19

 T9 = 0.83*w5, Errorvar.= 1.36 , Rý = 0.34
      (0.069)                (0.11)
       11.97                  12.77

T10 = 0.77*w5, Errorvar.= 1.17  , Rý = 0.33
      (0.064)                (0.091)
       12.01                  12.94

T11 = 0.92*w6, Errorvar.= 2.64 , Rý = 0.24
      (0.098)                (0.20)
       9.39                   13.21

T12 = 0.60*w6, Errorvar.= 0.97  , Rý = 0.27
      (0.062)                (0.077)
       9.76                   12.56

T13 = 0.99*w7, Errorvar.= 0.92  , Rý = 0.51
      (0.057)                (0.072)
       17.23                  12.83

T14 = 1.01*w7, Errorvar.= 0.77  , Rý = 0.57
      (0.055)                (0.066)
       18.30                  11.73

T15 = 0.72*w8, Errorvar.= 0.97  , Rý = 0.35
      (0.056)                (0.071)
       13.00                  13.64

T16 = 0.96*w8, Errorvar.= 1.08  , Rý = 0.46
      (0.065)                (0.095)
       14.73                  11.28

T17 = 0.96*w9, Errorvar.= 1.29 , Rý = 0.42
      (0.074)                (0.12)
       13.06                  11.01

T18 = 0.58*w9, Errorvar.= 1.19  , Rý = 0.22
      (0.059)                (0.082)
       9.96                   14.61

T19 = 0.90*w10, Errorvar.= 1.13  , Rý = 0.42
      (0.062)                 (0.087)
       14.55                   13.09

T20 = 0.93*w10, Errorvar.= 0.94  , Rý = 0.48
      (0.059)                 (0.079)
       15.70                   11.86

T21 = 0.66*w11, Errorvar.= 0.91  , Rý = 0.32
      (0.054)                 (0.068)
       12.17                   13.51

T22 = 0.81*w11, Errorvar.= 1.02  , Rý = 0.39
      (0.061)                 (0.084)
       13.26                   12.18

T23 = 0.90*w12, Errorvar.= 1.15  , Rý = 0.41
      (0.066)                 (0.097)
```

L I S R E L 8.30

BY

Karl G. Jöreskog & Dag Sörbom

This program is published exclusively by
Scientific Software International, Inc.
7383 N. Lincoln Avenue, Suite 100
Chicago, IL 60646-1704, U.S.A.
Phone: (800)247-6113, (847)675-0720, Fax: (847)675-2140
Copyright by Scientific Software International, Inc., 1981-99
Use of this program is subject to the terms specified in the
Universal Copyright Convention.
Website: www.ssicentral.com

The following lines were read from file E:\WOODY\W5.SPL:

```
Hypothetical Model
!observed variables:1-30
spss-data from file e:\woody\w3.sav
!Sample size:500
Latent variables: w1 w2 w3 w4 w5 w6 w7 w8 w9 w10 w11 w12 w13 w14 w15
path diagram
relationships:
1-2 = w1
3-4 = w2
5-6 = w3
7-8 = w4
9-10 = w5
11-12 = w6
13-14 = w7
15-16 = w8
17-18 = w9
19-20 = w10
21-22 = w11
23-24 = w12
25-26 = w13
27-28 = w14
29-30 = w15
let the error of T3 and T2 correlate
let the error of T20 and T18 correlate
let the error of T29 and T5 correlate
let the error of T13 and T4 correlate
let the error of T14 and T1 correlate
let the error of T18 and T16 correlate
let the error of T24 and T9 correlate
let the error of T22 and T24 correlate
let the error of T23 and T6 correlate
let the error of T14 and T15 correlate
let the error of T15 and T7 correlate
let the error of T22 and T25 correlate
let the error of T15 and T19 correlate
let the error of T14 and T28 correlate
let the error of T12 and T1 correlate
let the error of T18 and T21 correlate
let the error of T14 and T26 correlate
let the error of T28 and T29 correlate
let the error of T22 and T30 correlate
let the error of T1 and T3 correlate
let the error of T3 and T10 correlate
let the error of T5 and T26 correlate
let the error of T24 and T21 correlate
let the error of T2 and T16 correlate
print residuals
options:RS
```

```
                13.63                  11.84

     T24 = 0.67*w12, Errorvar.= 1.17  , Rý = 0.28
           (0.059)                (0.082)
            11.37                  14.24

     T25 = 0.82*w13, Errorvar.= 1.29  , Rý = 0.34
           (0.064)                (0.094)
            12.85                  13.70

     T26 = 0.97*w13, Errorvar.= 0.87  , Rý = 0.52
           (0.062)                (0.087)
            15.63                  10.05

     T27 = 0.74*w14, Errorvar.= 0.45  , Rý = 0.55
           (0.048)                (0.051)
            15.40                  8.75

     T28 = 0.47*w14, Errorvar.= 0.59  , Rý = 0.27
           (0.042)                (0.041)
            11.20                  14.32

     T29 = 0.83*w15, Errorvar.= 0.99  , Rý = 0.41
           (0.056)                (0.073)
            14.78                  13.55

     T30 = 1.13*w15, Errorvar.= 1.23 , Rý = 0.51
           (0.068)                (0.10)
            16.61                  11.87

Error Covariance for T3 and T1 = 0.19
                                 (0.075)
                                   2.52
Error Covariance for T3 and T2 = 0.38
                                 (0.090)
                                   4.16
Error Covariance for T10 and T3 = 0.11
                                  (0.062)
                                    1.77
Error Covariance for T12 and T1 = -0.12
                                  (0.057)
                                   -2.14
Error Covariance for T13 and T4 = -0.12
                                  (0.038)
                                   -3.25
Error Covariance for T14 and T1 = -0.15
                                  (0.053)
                                   -2.87
Error Covariance for T15 and T7 = -0.13
                                  (0.055)
                                   -2.30
Error Covariance for T15 and T14 = 0.11
                                  (0.047)
                                    2.36
Error Covariance for T16 and T2 = 0.18
                                  (0.075)
                                    2.39
Error Covariance for T18 and T16 = -0.17
                                  (0.058)
                                   -3.01
Error Covariance for T19 and T15 = 0.11
                                  (0.053)
                                    2.06
Error Covariance for T20 and T18 = 0.16
                                  (0.053)
                                    2.99
Error Covariance for T21 and  T18 = 0.092
                                  (0.049)
                                    1.87
Error Covariance for T23 and T6 = 0.19
                                  (0.071)
                                    2.64
Error Covariance for T24 and T9 = -0.20
```

(0.063)
-3.20

Error Covariance for T24 and T21 = -0.12
(0.054)
-2.31

Error Covariance for T24 and T22 = -0.18
(0.059)
-2.99

Error Covariance for T25 and T22 = -0.11
(0.058)
-1.91

Error Covariance for T26 and T5 = -0.10
(0.062)
-1.59

Error Covariance for T26 and T14 = -0.10
(0.051)
-1.89

Error Covariance for T28 and T14 = 0.082
(0.035)
2.37

Error Covariance for T29 and T5 = -0.16
(0.059)
-2.76

Error Covariance for T29 and T28 = -0.08
(0.037)
-2.20

Error Covariance for T30 and T22 = 0.16
(0.063)
2.50

Correlation Matrix of Independent Variables

	w1	w2	w3	w4	w5	w6
w1	1.00					
w2	0.68	1.00				
	(0.11)					
	6.13					
w3	0.84	0.90	1.00			
	(0.08)	(0.09)				
	10.32	9.97				
w4	1.02	1.10	0.93	1.00		
	(0.07)	(0.09)	(0.07)			
	13.68	12.77	12.60			
w5	0.85	1.00	1.00	1.04	1.00	
	(0.08)	(0.09)	(0.08)	(0.07)		
	10.70	10.97	12.76	14.54		
w6	0.87	1.02	0.90	0.99	0.91	1.00
	(0.11)	(0.11)	(0.09)	(0.09)	(0.09)	
	8.31	9.53	9.50	11.07	9.81	
w7	0.89	0.96	0.86	0.99	0.95	1.06
	(0.07)	(0.08)	(0.06)	(0.05)	(0.06)	(0.08)
	13.26	12.72	14.39	19.56	17.00	13.96
w8	0.69	0.94	0.94	0.84	0.87	0.90
	(0.08)	(0.08)	(0.07)	(0.07)	(0.07)	(0.08)
	9.04	11.75	13.74	11.96	12.94	10.63
w9	0.93	1.05	1.03	0.99	1.08	1.12
	(0.08)	(0.09)	(0.08)	(0.07)	(0.08)	(0.10)
	11.55	11.35	12.70	13.37	13.70	11.33
w10	0.82	0.88	0.95	0.88	0.94	0.95
	(0.07)	(0.08)	(0.07)	(0.06)	(0.06)	(0.08)
	12.10	11.57	14.62	14.92	15.02	11.81
w11	0.91	0.85	0.87	0.93	0.96	0.98

	(0.08)	(0.08)	(0.08)	(0.07)	(0.07)	(0.09)
	12.05	9.98	11.57	13.70	13.16	10.94
w12	0.98	1.01	0.83	1.06	1.15	0.99
	(0.08)	(0.09)	(0.08)	(0.07)	(0.08)	(0.09)
	12.71	11.57	10.22	15.29	13.94	10.74
w13	0.84	0.76	0.87	0.88	0.84	0.79
	(0.07)	(0.08)	(0.07)	(0.06)	(0.07)	(0.08)
	12.24	9.82	11.85	14.56	12.88	9.57
w14	0.84	0.87	0.78	0.85	0.83	0.88
	(0.07)	(0.08)	(0.07)	(0.06)	(0.07)	(0.08)
	11.98	10.91	10.96	13.44	12.33	10.52
w15	0.95	0.96	0.94	0.98	1.01	0.97
	(0.06)	(0.07)	(0.07)	(0.06)	(0.06)	(0.08)
	14.74	12.89	13.67	17.41	16.61	12.18

Correlation Matrix of Independent Variables

	w7	w8	w9	w10	w11	w12
w7	1.00					
w8	0.89	1.00				
	(0.05)					
	18.90					
w9	1.04	1.12	1.00			
	(0.06)	(0.08)				
	17.67	14.56				
w10	0.88	0.90	1.03	1.00		
	(0.04)	(0.05)	(0.06)			
	20.31	17.08	16.08			
w11	0.90	0.97	1.00	0.99	1.00	
	(0.05)	(0.06)	(0.07)	(0.06)		
	17.09	15.70	13.51	17.00		
w12	1.01	0.99	1.19	1.11	1.29	1.00
	(0.05)	(0.06)	(0.08)	(0.06)	(0.09)	
	18.99	15.54	14.94	18.49	14.77	
w13	0.86	0.85	0.95	0.86	0.92	1.00
	(0.05)	(0.06)	(0.07)	(0.05)	(0.07)	(0.06)
	16.69	15.06	14.15	17.02	14.09	16.16
w14	0.78	0.88	1.03	0.89	0.88	0.98
	(0.05)	(0.06)	(0.07)	(0.05)	(0.06)	(0.06)
	15.66	15.27	14.83	16.46	13.79	15.31
w15	0.92	0.94	1.11	0.93	0.91	1.08
	(0.04)	(0.05)	(0.06)	(0.05)	(0.06)	(0.06)
	22.89	18.28	17.25	19.71	15.52	18.48

Correlation Matrix of Independent Variables

	w13	w14	w15
w13	1.00		
w14	0.88	1.00	
	(0.06)		
	15.74		
w15	0.95	0.93	1.00
	(0.05)	(0.06)	
	19.61	16.88	

Degrees of Freedom = 276
Minimum Fit Function Chi-Square = 222.98 (P = 0.99)
Normal Theory Weighted Least Squares Chi-Square = 213.96 (P = 1.00)
Estimated Non-centrality Parameter (NCP) = 0.0
90 Percent Confidence Interval for NCP = (0.0 ; 0.0)

Minimum Fit Function Value = 0.45
Population Discrepancy Function Value (F0) = 0.0
90 Percent Confidence Interval for F0 = (0.0 ; 0.0)
Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA) = 0.0
90 Percent Confidence Interval for RMSEA = (0.0 ; 0.0)
P-Value for Test of Close Fit (RMSEA < 0.05) = 1.00

Expected Cross-Validation Index (ECVI) = 1.31
90 Percent Confidence Interval for ECVI = (1.31 ; 1.31)
ECVI for Saturated Model = 1.86
ECVI for Independence Model = 11.69

Chi-Square for Independence Model with 435 Degrees of Freedom = 5775.05
Independence AIC = 5835.05
Model AIC = 591.96
Saturated AIC = 930.00
Independence CAIC = 5991.49
Model CAIC = 1577.52
Saturated CAIC = 3354.79

Root Mean Square Residual (RMR) = 0.035
Standardized RMR = 0.020
Goodness of Fit Index (GFI) = 0.97
Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI) = 0.95
Parsimony Goodness of Fit Index (PGFI) = 0.58

Normed Fit Index (NFI) = 0.96
Non-Normed Fit Index (NNFI) = 1.02
Parsimony Normed Fit Index (PNFI) = 0.61
Comparative Fit Index (CFI) = 1.00
Incremental Fit Index (IFI) = 1.01
Relative Fit Index (RFI) = 0.94

Critical N (CN) = 747.52

Hypothetical Model

Fitted Covariance Matrix

	T1	T2	T3	T4	T5	T6
T1	1.69					
T2	0.63	2.34				
T3	0.55	0.82	1.67			
T4	0.20	0.24	0.30	0.76		
T5	0.42	0.52	0.47	0.26	1.90	
T6	0.55	0.67	0.62	0.33	0.64	2.16
T7	0.70	0.85	0.78	0.42	0.62	0.81
T8	0.51	0.62	0.57	0.31	0.45	0.59
T9	0.51	0.62	0.62	0.34	0.59	0.76
T10	0.47	0.57	0.69	0.31	0.54	0.71
T11	0.58	0.71	0.70	0.38	0.58	0.76
T12	0.26	0.46	0.46	0.25	0.38	0.50
T13	0.63	0.77	0.71	0.26	0.60	0.78
T14	0.49	0.78	0.72	0.39	0.61	0.80
T15	0.36	0.43	0.51	0.28	0.48	0.62
T16	0.47	0.76	0.68	0.37	0.64	0.83
T17	0.65	0.79	0.75	0.41	0.70	0.91
T18	0.39	0.48	0.46	0.25	0.42	0.55
T19	0.53	0.64	0.59	0.32	0.60	0.78
T20	0.55	0.67	0.61	0.33	0.62	0.81
T21	0.43	0.53	0.42	0.23	0.41	0.53

T22	0.53	0.65	0.52	0.28	0.50	0.65
T23	0.63	0.77	0.68	0.37	0.52	0.87
T24	0.47	0.57	0.51	0.28	0.39	0.51
T25	0.49	0.60	0.47	0.25	0.50	0.65
T26	0.59	0.72	0.56	0.30	0.49	0.77
T27	0.44	0.54	0.48	0.26	0.40	0.52
T28	0.28	0.34	0.30	0.16	0.25	0.33
T29	0.57	0.69	0.60	0.33	0.39	0.72
T30	0.77	0.94	0.82	0.44	0.75	0.97

Fitted Covariance Matrix

	T7	T8	T9	T10	T11	T12
T7	1.99					
T8	0.66	1.72				
T9	0.82	0.60	2.05			
T10	0.75	0.55	0.64	1.76		
T11	0.87	0.63	0.70	0.65	3.50	
T12	0.57	0.41	0.46	0.42	0.56	1.34
T13	0.93	0.68	0.78	0.72	0.97	0.63
T14	0.94	0.69	0.80	0.74	0.99	0.65
T15	0.45	0.42	0.52	0.48	0.60	0.39
T16	0.76	0.56	0.70	0.65	0.80	0.52
T17	0.90	0.66	0.87	0.80	1.00	0.65
T18	0.55	0.40	0.53	0.49	0.61	0.40
T19	0.75	0.55	0.70	0.65	0.79	0.52
T20	0.78	0.57	0.73	0.67	0.82	0.54
T21	0.58	0.43	0.53	0.49	0.60	0.39
T22	0.72	0.52	0.65	0.60	0.74	0.48
T23	0.91	0.66	0.87	0.80	0.82	0.54
T24	0.68	0.49	0.44	0.60	0.61	0.40
T25	0.69	0.50	0.58	0.53	0.59	0.39
T26	0.82	0.60	0.68	0.63	0.71	0.46
T27	0.59	0.43	0.51	0.47	0.60	0.39
T28	0.38	0.28	0.32	0.30	0.38	0.25
T29	0.77	0.57	0.70	0.64	0.75	0.49
T30	1.05	0.77	0.95	0.87	1.01	0.66

Fitted Covariance Matrix

	T13	T14	T15	T16	T17	T18
T13	1.90					
T14	0.99	1.78				
T15	0.63	0.76	1.49			
T16	0.85	0.87	0.70	2.00		
T17	0.99	1.01	0.78	1.03	2.22	
T18	0.60	0.61	0.47	0.45	0.56	1.53
T19	0.78	0.80	0.70	0.7888	0.89	0.54
T20	0.81	0.83	0.61	0.81	0.92	0.72
T21	0.59	0.60	0.46	0.62	0.64	0.48
T22	0.72	0.74	0.57	0.76	0.78	0.48
T23	0.90	0.92	0.65	0.86	1.03	0.63
T24	0.67	0.68	0.48	0.64	0.77	0.47
T25	0.70	0.71	0.50	0.67	0.75	0.45
T26	0.83	0.75	0.60	0.80	0.89	0.54
T27	0.57	0.58	0.47	0.63	0.73	0.44
T28	0.36	0.45	0.30	0.40	0.46	0.28
T29	0.76	0.78	0.56	0.75	0.89	0.54
T30	1.03	1.05	0.77	1.02	1.21	0.73

Fitted Covariance Matrix

	T19	T20	T21	T22	T23	T24
T19	1.94					
T20	0.84	1.80				
T21	0.59	0.61	1.35			
T22	0.72	0.75	0.54	1.68		
T23	0.90	0.93	0.77	0.95	1.96	
T24	0.67	0.69	0.45	0.53	0.61	1.62
T25	0.63	0.65	0.50	0.50	0.74	0.55

T26	0.75	0.78	0.59	0.73	0.88	0.65
T27	0.59	0.61	0.43	0.53	0.65	0.49
T28	0.37	0.39	0.27	0.33	0.42	0.31
T29	0.70	0.73	0.51	0.62	0.82	0.61
T30	0.95	0.98	0.69	1.00	1.11	0.82

Fitted Covariance Matrix

	T25	T26	T27	T28	T29	T30
T25	1.96					
T26	0.80	1.82				
T27	0.53	0.63	0.99			
T28	0.34	0.40	0.34	0.81		
T29	0.65	0.78	0.57	0.28	1.69	
T30	0.88	1.05	0.77	0.49	0.94	2.50

Fitted Residuals

	T1	T2	T3	T4	T5	T6
T1	0.01					
T2	0.00	0.00				
T3	0.00	0.01	0.00			
T4	0.01	-0.02	0.01	0.00		
T5	-0.08	-0.01	0.04	-0.02	0.00	
T6	0.00	0.06	-0.02	0.00	-0.01	0.00
T7	-0.03	0.01	-0.03	0.00	0.02	0.01
T8	-0.01	0.04	0.04	0.01	-0.11	0.04
T9	0.05	-0.11	-0.02	-0.03	0.00	0.03
T10	0.00	0.06	0.02	0.01	0.02	-0.03
T11	0.05	0.04	0.01	-0.02	-0.04	0.01
T12	-0.01	-0.05	0.00	0.01	0.06	-0.03
T13	0.03	-0.04	-0.05	0.00	-0.01	-0.04
T14	0.00	0.00	0.01	0.03	0.07	-0.02
T15	-0.01	0.04	-0.0111	-0.02	0.06	-0.
T16	-0.04	-0.01	0.02	0.01	-0.01	0.02
T17	-0.02	-0.03	-0.02	0.01	0.05	0.00
T18	0.05	0.02	0.01	0.03	0.01	-0.06
T19	-0.09	0.00	0.03	-0.06	0.02	0.03
T20	0.07	0.04	0.06	-0.03	0.00	-0.04
T21	0.00	-0.03	0.03	0.02	-0.03	0.02
T22	-0.05	0.05	-0.04	-0.01	-0.08	0.04
T23	-0.03	-0.01	-0.02	-0.02	-0.05	0.01
T24	0.05	0.03	0.02	0.03	0.05	-0.01
T25	0.02	0.04	-0.03	0.03	-0.07	0.06
T26	0.04	-0.05	0.04	-0.06	-0.03	0.01
T27	0.03	-0.03	0.00	-0.02	-0.04	0.05
T28	0.03	-0.03	0.03	0.01	0.03	-0.06
T29	0.04	0.04	0.03	-0.05	-0.01	0.03
T30	-0.02	-0.03	-0.01	0.01	-0.01	0.00

Fitted Residuals

	T7	T8	T9	T10	T11	T12
T7	0.00					
T8	0.00	0.00				
T9	-0.03	0.01	0.00			
T10	0.07	-0.09	0.00	0.00		
T11	-0.07	0.12	0.13	0.01	0.00	
T12	0.01	-0.01	-0.06	-0.03	0.00	0.00
T13	0.03	0.04	-0.01	0.03	-0.04	-0.02
T14	0.00	-0.08	-0.01	-0.01	-0.03	0.05
T15	0.00	0.01	-0.05	0.05	-0.02	0.02
T16	-0.02	0.01	-0.06	0.03	-0.12	0.07
T17	-0.02	0.00	0.05	-0.04	-0.01	0.00
T18	0.03	0.01	-0.09	0.08	0.06	-0.03
T19	-0.03	0.01	0.01	0.05	0.02	0.03
T20	-0.01	0.06	0.00	-0.04	0.00	-0.03
T21	0.01	0.06	0.01	0.02	0.07	-0.03
T22	-0.02	-0.05	0.01	-0.03	0.04	-0.03
T23	-0.04	-0.01	0.01	0.00	-0.07	0.02

T24	0.02	0.07	0.00	-0.01	0.07	-0.02
T25	0.01	-0.04	0.00	0.02	-0.02	0.07
T26	-0.01	0.05	0.04	-0.03	-0.02	-0.03
T27	-0.02	0.05	-0.05	0.04	0.02	-0.01
T28	-0.02	-0.01	0.03	-0.02	-0.08	0.04
T29	0.00	-0.04	-0.01	-0.07	-0.04	0.00
T30	0.01	0.02	0.00	0.08	0.02	0.00

Fitted Residuals

	T13	T14	T15	T16	T17	T18
T13	0.00					
T14	-0.01	0.00				
T15	-0.01	0.02	0.01			
T16	-0.03	0.01	0.00	0.00		
T17	-0.05	0.01	-0.01	0.00	0.00	
T18	0.04	0.02	0.01	0.00	0.00	0.00
T19	-0.06	0.05	0.02	-0.03	0.01	-0.01
T20	0.01	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00
T21	0.00	0.05	0.02	-0.01	0.00	0.01
T22	-0.04	-0.01	0.00	-0.01	-0.02	0.03
T23	0.02	-0.03	0.00	-0.06	0.00	0.06
T24	0.06	-0.04	0.05	0.03	-0.03	-0.04
T25	0.04	-0.05	-0.04	-0.02	0.00	0.08
T26	0.02	-0.02	0.03	0.00	0.00	-0.05
T27	-0.01	0.01	0.01	-0.04	0.02	-0.02
T28	-0.01	0.00	0.03	0.05	-0.03	0.04
T29	-0.01	0.03	0.00	-0.06	0.03	0.02
T30	0.00	-0.03	-0.03	0.07	-0.01	-0.07

Fitted Residuals

	T19	T20	T21	T22	T23	T24
T19	0.00					
T20	0.00	0.00				
T21	-0.05	-0.02	0.00			
T22	0.05	0.02	0.00	0.00		
T23	0.01	-0.01	0.00	0.01	0.00	
T24	-0.06	0.05	0.00	0.01	0.00	0.00
T25	-0.03	0.02	0.02	-0.01	-0.03	-0.03
T26	0.03	-0.03	0.00	0.00	0.05	-0.02
T27	0.00	0.00	0.00	-0.01	0.00	0.03
T28	-0.02	0.02	0.05	-0.04	-0.05	0.01
T29	0.05	-0.04	-0.04	0.07	0.00	-0.03
T30	0.03	-0.02	-0.02	0.01	0.04	-0.02

Fitted Residuals

	T25	T26	T27	T28	T29	T30
T25	0.00					
T26	0.01	0.00				
T27	0.04	0.01	0.00			
T28	-0.03	-0.05	0.00	0.00		
T29	0.06	0.02	-0.01	0.00	0.00	
T30	-0.05	-0.01	0.00	0.03	0.01	0.00

Summary Statistics for Fitted Residuals

```
Smallest Fitted Residual =   -0.12
  Median Fitted Residual =    0.00
 Largest Fitted Residual =    0.13
```

Stemleaf Plot

```
-12|5
-10|99
- 8|42730
- 6|88309962221
- 4|9876652211110888777765554444333222100
- 2|98888775544444443333322221100099988888887777775544433322221111110000
```

```
- 0|999988887766554444333222221111111111000099998887766665554444444443333333+38
  0|111111112222223333333344444444445555555555666666778889999999990000011111+32
  2|000011111223333444555556667777888889901112223444444556666779 9
  4|000111112223345667778990001111223334457 89
  6|0112223338900013445788
  8|
 10|7
 12|0
```

Standardized Residuals

	T1	T2	T3	T4	T5	T6
T1	1.26					
T2	0.20	0.00				
T3	0.06	0.66	1.23			
T4	0.38	-0.60	0.83	-0.36		
T5	-1.50	-0.19	0.82	-0.42	0.43	
T6	0.02	1.07	-0.36	0.03	-0.58	-0.64
T7	-0.82	0.27	-0.88	0.11	0.50	0.13
T8	-0.15	0.70	0.90	0.16	-1.93	0.68
T9	0.97	-1.83	-0.48	-0.73	-0.03	0.64
T10	-0.01	1.05	1.69	0.22	0.38	-0.73
T11	0.74	0.55	0.21	-0.46	-0.53	0.18
T12	-0.87	-1.03	-0.12	0.30	1.27	-0.63
T13	0.82	-0.94	-1.31	0.27	-0.16	-0.83
T14	-0.21	-0.02	0.26	1.01	1.63	-0.46
T15	-0.17	0.68	-0.15	-0.63	1.27	-0.98
T16	-0.87	-0.54	0.53	0.39	-0.29	0.56
T17	-0.44	-0.54	-0.55	0.19	0.94	0.03
T18	0.99	0.35	0.14	0.78	0.22	-1.21
T19	-1.73	-0.05	0.60	-1.65	0.47	0.55
T20	1.69	0.79	1.57	-0.88	0.07	-1.12
T21	-0.01	-0.58	0.77	0.62	-0.63	0.38
T22	-1.19	1.04	-1.06	-0.18	-1.53	0.96
T23	-0.78	-0.15	-0.41	-0.72	-0.99	0.88
T24	1.06	0.48	0.36	0.79	0.98	-0.19
T25	0.29	0.67	-0.54	0.73	-1.21	1.21
T26	0.91	-1.03	1.09	-1.69	-1.97	0.30
T27	1.18	-1.08	0.16	-1.00	-1.07	1.61
T28	0.76	-0.81	0.99	0.35	0.82	-1.55
T29	0.94	0.80	0.78	-1.43	-0.75	0.66
T30	-0.38	-0.57	-0.20	0.23	-0.18	-0.08

Standardized Residuals

	T7	T8	T9	T10	T11	T12
T7	-0.42					
T8	-0.44	- -				
T9	-0.67	0.12	-0.45			
T10	1.79	-1.97	0.54	0.24		
T11	-1.11	1.55	1.68	0.17	- -	
T12	0.28	-0.28	-1.20	-0.70	-0.55	-0.45
T13	0.88	0.83	-0.26	0.83	-0.65	-0.68
T14	0.13	-1.99	-0.27	-0.37	-0.53	1.67
T15	-0.04	0.28	-0.97	1.02	-0.31	0.58
T16	-0.59	0.23	-1.15	0.75	-1.83	1.73
T17	-0.49	0.01	1.14	-0.85	-0.15	-0.03
T18	0.72	0.20	-1.79	1.63	0.88	-0.76
T19	-0.71	0.11	0.18	1.00	0.28	0.75
T20	-0.38	1.31	0.10	-1.02	-0.04	-0.85
T21	0.34	1.25	0.28	0.42	1.17	-0.88
T22	-0.60	-1.05	0.19	-0.63	0.66	-0.92
T23	-1.05	-0.30	0.33	0.02	-1.10	0.62
T24	0.43	1.46	-0.35	-0.32	0.92	-0.48
T25	0.30	-0.80	0.04	0.34	-0.29	1.43
T26	-0.39	1.14	0.82	-0.80	-0.37	-0.73
T27	-0.93	1.45	-1.64	1.53	0.46	-0.52
T28	-0.51	-0.27	0.71	-0.59	-1.47	1.33
T29	-0.06	-0.86	-0.22	-1.56	-0.66	0.10
T30	0.36	0.44	-0.08	1.78	0.23	0.11

Standardized Residuals

	T13	T14	T15	T16	T17	T18
T13	-0.10					
T14	-1.05	0.08				
T15	-0.14	1.36	1.65			
T16	-0.86	0.35	0.39	-0.27		
T17	-1.34	0.23	-0.18	0.16	- -	
T18	0.92	0.56	0.23	-0.06	-0.17	0.03
T19	-1.37	1.36	1.82	-0.63	0.27	-0.24
T20	0.33	0.29	0.33	0.24	-0.07	-0.44
T21	0.09	1.51	0.50	-0.29	-0.03	0.96
T22	-0.94	-0.41	-0.08	-0.13	-0.54	0.66
T23	0.59	-0.95	0.10	-1.50	0.11	1.34
T24	1.45	-1.06	1.19	0.63	-0.63	-0.80
T25	0.78	-1.13	-0.87	-0.36	-0.01	1.41
T26	0.72	-1.34	0.65	0.02	-0.04	-1.14
T27	-0.42	0.64	0.39	-1.76	0.93	-0.69
T28	-0.32	-0.19	0.83	1.47	-1.07	1.16
T29	-0.25	0.93	0.09	-1.50	0.68	0.57
T30	0.11	-0.92	-0.63	1.67	-0.28	-1.49

Standardized Residuals

	T19	T20	T21	T22	T23	T24
T19	1.32					
T20	-0.07	-0.05				
T21	-1.19	-0.53	0.01			
T22	1.16	0.51	-0.53	0.54		
T23	0.30	-0.32	-0.11	0.48	1.53	
T24	-1.30	1.27	0.24	0.52	-0.45	0.83
T25	-0.64	0.53	0.37	-0.89	-0.62	-0.59
T26	0.63	-0.87	0.12	0.04	1.59	-0.46
T27	-0.12	0.16	-0.16	-0.38	0.10	1.16
T28	-0.59	0.67	1.67	-1.13	-1.60	0.16
T29	1.13	-1.04	-1.14	1.82	0.01	-0.68
T30	0.60	-0.49	-0.54	0.73	1.12	-0.45

Standardized Residuals

	T25	T26	T27	T28	T29	T30
T25	0.11					
T26	1.59	1.63				
T27	1.37	0.44	- -			
T28	-0.89	-1.73	1.07	-0.04		
T29	1.34	0.46	-0.49	-0.53	1.29	
T30	-0.97	-0.30	0.00	0.76	0.82	-0.58

Summary Statistics for Standardized Residuals

Smallest Standardized Residual = -1.99
Median Standardized Residual = 0.02
Largest Standardized Residual = 1.82

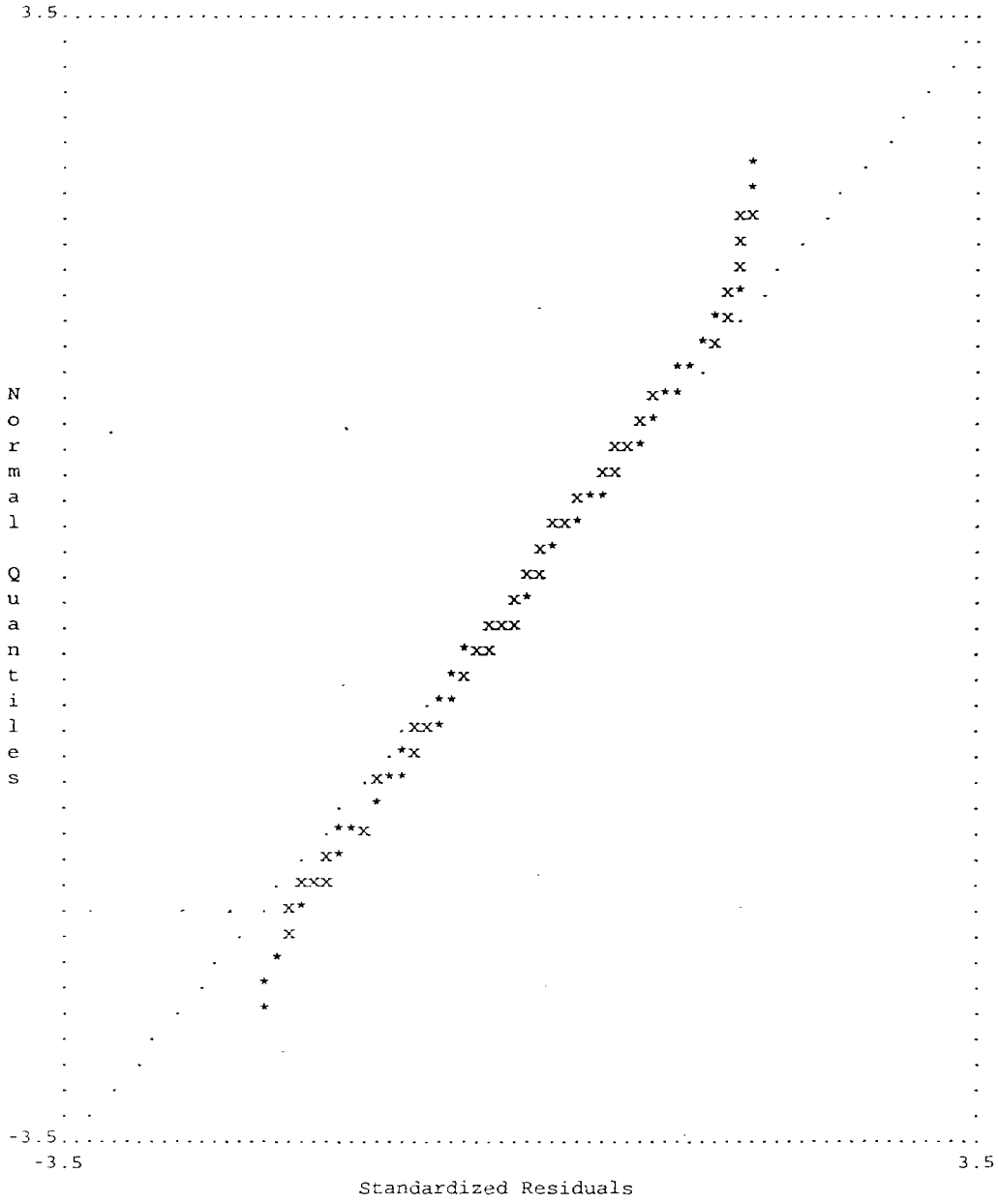
Stemleaf Plot

```
-18|977333
-16|96339540
-14|653000973
-12|74410110
-10|995443321087766555433 20
- 8|98775443229988877776655321000
- 6|865333210988765443333333200
- 4|99998887554444433333219998866655554442221 1
- 2|98887766652221009998877755421 0
- 0|999888776655554322108887766554444333211100000 0
  0|11122233344678990000111111223346666678899
  2|00122333334446777888899000033344555667888999
  4|233446678800123344556678 9
  6|00223344566667788801223345566788899
```

```
  8|022222333338880122334466789 9
 10|0124567792344666789
 12|1356777912344667
 14|1355671335799
 16|13335777899389
 18|22
```

Hypothetical Model

Qplot of Standardized Residuals



The Problem used 441840 Bytes (= 0.7% of Available Workspace)

Time used: 1.316 Seconds

ภาคผนวก ช

คู่มือการดำเนินการประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

คู่มือการดำเนินการประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ความหมายของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม หมายถึง ปัจจัยที่ส่งผลให้บุคคลประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมได้ประสบความสำเร็จ ได้แก่ การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ การใฝ่รู้ การวางแผน การตัดสินใจ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ ความอดทน การกล้าเสี่ยง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร การเป็นผู้นำ และการปรับตัว มีรายละเอียดดังนี้

1. **การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเองของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรราขนาดย่อม** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่รู้จักและมองเห็นภาพของตนเอง ได้แก่ เชื่อว่าตนเองมีความสามารถดำเนินกิจการของตนเองได้ มองเห็นคุณค่าของตนเอง รู้จักข้อดีและข้อจำกัดของตนเอง

2. **ความคิดสร้างสรรค์** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการคิดดัดแปลงผลิตภัณฑ์หรือสินค้าจากที่มีอยู่เดิมให้มีความหลากหลาย ได้แก่ การประดิษฐ์สินค้าให้ตรงตามความหลากหลายของความต้องการของลูกค้ามากขึ้น การปรับรูปแบบสินค้าการปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ การให้บริการที่แตกต่าง

3. **การใฝ่รู้** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการมุ่งแสวงหาความรู้ ประสบการณ์ เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ การสังเกตวิธีการดำเนินธุรกิจจากการเป็นลูกจ้าง การทดลองฝึกหัดด้วยตนเอง การพบปะกับเพื่อนร่วมธุรกิจเดียวกันเพื่อแลกเปลี่ยนแนวความคิด เข้าฟังการอบรมเกี่ยวกับสินค้าและธุรกิจ และค้นคว้าอ่านจากหนังสือหรือนิตยสาร และไปชมนิทรรศการหรืองานแสดงสินค้า

4. **การวางแผน** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการกำหนดวิธีการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า ได้แก่ จัดลำดับความสำคัญของงาน กำหนดหน้าที่การปฏิบัติงานของลูกจ้างพนักงาน คาดการณ์ล่วงหน้าและหาแนวทางแก้ไขเกี่ยวกับการติดต่อธุรกิจ

5. **การตัดสินใจ** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการใช้ความสามารถในการเลือกวิธีการแก้ไขปัญหาซึ่งผู้ประกอบการอาจจะเป็นผู้คิดทางเลือกด้วยตนเอง หรือปรึกษาผู้อื่นประกอบการตัดสินใจนั้นๆ ได้แก่ การตัดสินใจเลือกดำเนินธุรกิจการตัดสินใจเกี่ยวกับการบริการลูกค้า การจัดซื้อและจัดจ้างพนักงาน

6. **ความเชื่อมั่นในตนเอง** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่เกิดจากความแน่ใจและความกล้าหาญที่จะลงมือปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจให้สำเร็จลุล่วงไปได้ ซึ่งความแน่ใจและความกล้าหาญนั้นเป็นผลจากที่บุคคลเคยประสบความสำเร็จมาแล้วในอดีต ได้แก่ แน่ใจว่าตนเองสามารถดำเนินธุรกิจได้หลังจากเรียนรู้และมีประสบการณ์เกี่ยวกับธุรกิจนั้นแล้ว เชื่อว่าสินค้าของตนเองเป็นที่พอใจของลูกค้า และมีการขยายกิจการอย่างสมเหตุสมผล

7. **ความรับผิดชอบ** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการยอมรับผลการกระทำทั้งด้านบวกและด้านลบ ได้แก่ ยินดีจ่ายค่าทดแทนเมื่อสินค้าไม่ตรงตามคุณภาพ กล่าวคำขอโทษแก่ลูกค้า ให้การจัดสวัสดิการพนักงาน การตรวจสอบคุณภาพสินค้า เลือกสรรสินค้าที่ดีแก่ลูกค้า จ่ายค่าธรรมเนียมและภาษีบำรุงท้องที่ การปฏิบัติตามกฎระเบียบของรัฐบาล

8. **ความซื่อสัตย์** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการรักษาคำพูด โดยไม่คดโกงตรงไปตรงมา ได้แก่ การคิดราคาสินค้าอย่างถูกต้อง การใช้วัสดุส่วนประกอบของสินค้าที่มีคุณภาพสมบูรณ์ตามขนาดและสัดส่วน ตรงต่อเวลา ปฏิบัติตามคำมั่นสัญญา

9. **ความอดทน** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการควบคุมอารมณ์ อดกลั้น รอได้ ใจเย็น เพื่อต่อสู้กับการกระทบกระทั่งจากลูกค้า ลูกจ้าง และการทำงานหนัก ได้แก่ อดกลั้นเมื่อลูกค้ากล่าววาจาไม่สุภาพ หรือดูถูก ควบคุมอารมณ์เมื่อลูกจ้างทำผิดพลาด อดใจเพื่อทำงานให้เสร็จตามเป้าหมาย และดำเนินกิจการอย่างต่อเนื่องจนคุ้มทุนที่ลงไป

10. **กล้าเสี่ยง** หมายถึง ลักษณะการแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ใช้ความสามารถในการประเมินสถานการณ์เพื่อก่อตั้งธุรกิจและคาดการณ์ว่าจะมีโอกาสประสบความสำเร็จหรือสามารถดำเนินธุรกิจอยู่ได้ โดยพิจารณาถึงการประเมินความต้องการของผู้บริโภค การมีความสามารถและใช้ความรู้ของตนเกี่ยวกับการทำธุรกิจ และการพิจารณาหาแหล่งทุนในการดำเนินธุรกิจ

11. **แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค โดยมีการกำหนดเป้าหมายและมีความต้องการบรรลุเป้าหมายเป็นสิ่งที่ดึงดูดใจ ได้แก่ มีความต้องการเป็นเจ้าของกิจการ มีความต้องการอิสระ มีความต้องการผลกำไรหรือรายได้มากขึ้น มีความต้องการเอาชนะปัญหา มีความต้องการให้ธุรกิจอยู่รอด

12. **มนุษยสัมพันธ์** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการสร้างมิตรภาพกับลูกค้า ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ด้วยวิธีการต่างๆ ได้แก่ การยิ้มแย้มแจ่มใส การกล่าวคำทักทาย สอบถามความคิดเห็นหรือความรู้สึก

13. **การติดต่อสื่อสาร** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยใช้คำพูดวาจาและตัวอักษรหรือสัญลักษณ์ที่เกี่ยวกับเนื้อหา ข้อมูล เพื่อส่งสารให้ลูกค้าและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเข้าใจตรงกัน ได้แก่ การจดบันทึกรายการสินค้าที่ลูกค้าต้องการ การสอบถามเพื่อกระจ่างแจ้งชัดเมื่อลูกค้าสั่งสินค้าไม่ชัดเจน การคำนวณราคาสินค้า การแสดงรายการสินค้าและราคาที่มีไว้บริการลูกค้า การบันทึกเวลานัดหมายเพื่อรับสินค้า อธิบายวิธีการปฏิบัติงานแก่ลูกจ้างพนักงาน บันทึกช่วยจำประจำวัน และการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้า

14. **การเป็นผู้นำ** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่เป็นตัวอย่าง แสดงความห่วงใยให้การดูแล ใส่ใจ ไว้วางใจ แก่ลูกจ้าง พนักงาน ได้แก่ การทำงานหรือปฏิบัติงานอย่างเต็มกำลังเพื่อเป็นแบบอย่างแก่ลูกน้อง มอบหมายงานที่เหมาะสมกับความสามารถของลูกจ้าง สอบถามความคิดเห็นหรือความรู้สึกเกี่ยวกับการทำงาน อบรมตักเตือน เมื่อลูกจ้างกระทำผิดพลาด ให้สวัสดิการตามความเหมาะสม

15. **การปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม** หมายถึง การแสดงออกของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในการปรับปรุงตนเองเกี่ยวกับการดำเนินกิจการที่กำลังประสบอยู่ ได้แก่ การพัฒนาตนเองเกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้า พนักงานลูกจ้าง บุคคลในครอบครัว ผู้ติดต่อเกี่ยวข้อง และการรวบคุมการใช้จ่ายส่วนตัว

ความมุ่งหมายของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมนี้ สร้างขึ้นเพื่อนำไปใช้ในการประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ของนักศึกษาวิทยาเขตนนทบุรี สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล อันจะเป็นประโยชน์สำหรับนักศึกษาในการสำรวจ และพัฒนาตนเองให้มีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เพื่อเตรียมตัวเข้าสู่อาชีพการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมต่อไป และเป็นประโยชน์สำหรับอาจารย์แนะแนว ผู้บริหารสถานศึกษา ครูอาจารย์ บิดามารดา ผู้ปกครองและผู้ที่เกี่ยวข้อง ในการนำไปใช้พัฒนาและช่วยเหลือนักศึกษาในปกครองของตนเอง หรือวางแผนกำหนดนโยบายการพัฒนาการศึกษาต่อไป

โครงสร้างของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เป็นแบบมาตรฐานส่วนประเมินค่าตนเองแบบลิเคิร์ท กำหนดน้ำหนักไว้ 5 ระดับ ข้อความเป็นสถานการณ์เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

การตรวจให้คะแนนจะเป็น 1, 2, 3, 4 และ 5 มีจำนวนทั้งหมด 87 ข้อ ประกอบด้วยคุณลักษณะด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. ด้านกล้าเสี่ยง	จำนวน 6 ข้อ คือ ข้อ1 ถึง ข้อ6
2. ด้านความอดทน	จำนวน 5 ข้อ คือ ข้อ7 ถึง ข้อ11
3. ด้านความคิดสร้างสรรค์	จำนวน 6 ข้อ คือ ข้อ12 ถึง ข้อ17
4. ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง	จำนวน 6 ข้อ คือ ข้อ18 ถึง ข้อ23
5. ด้านความเป็นผู้นำ	จำนวน 6 ข้อ คือ ข้อ24 ถึง ข้อ29
6. ด้านการตัดสินใจ	จำนวน 6 ข้อ คือ ข้อ30 ถึง ข้อ35
7. ด้านมนุษยสัมพันธ์	จำนวน 6 ข้อ คือ ข้อ36 ถึง ข้อ41
8. ด้านการติดต่อสื่อสาร	จำนวน 6 ข้อ คือ ข้อ42 ถึง ข้อ47
9. ด้านความซื่อสัตย์	จำนวน 6 ข้อ คือ ข้อ48 ถึง ข้อ 53
10. ด้านการใฝ่รู้	จำนวน 6 ข้อ คือ ข้อ54 ถึง ข้อ59
11. ด้านการปรับตัว	จำนวน 6 ข้อ คือ ข้อ60 ถึง ข้อ65
12. ด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	จำนวน 6 ข้อ คือ ข้อ66 ถึง ข้อ71
13. ด้านการวางแผน	จำนวน 6 ข้อ คือ ข้อ72 ถึง ข้อ77

14. ด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง จำนวน 4 ข้อ คือ ข้อ78 ถึง ข้อ81

15. ด้านความรับผิดชอบ จำนวน 6 ข้อ คือ ข้อ82 ถึง ข้อ87

ตัวอย่างแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับคุณลักษณะส่วนตัว

❍ เพศ ❐ ชาย ❐ หญิง

ส่วนที่ 2 คำชี้แจงแบบประเมินคุณลักษระการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของท่าน โดยให้ทำเครื่องหมาย ✓ หรือ ✗ ในช่องจริงที่สุด จริง จริงบ้าง จริงน้อยที่สุด และไม่จริงเลย เหล่านี้ตามความเป็นจริง และเหมาะสมกับท่านมากที่สุด ทั้งนี้คำตอบทุกข้อไม่มีข้อใดถูกหรือผิด และผลการประเมินจะเก็บไว้เป็นความลับ ซึ่งจะไม่มีผลกระทบใด ๆ ต่อตัวท่านในด้านลบทั้งสิ้น

❍ ข้าพเจ้ากล้าที่จะประกอบธุรกิจและมองเห็นลู่ทางว่าธุรกิจนั้น ๆ มีการพัฒนามากขึ้นเรื่อย ๆ

❐ จริงที่สุด ❐ จริง ❐ จริงบ้าง ❐ จริงน้อยที่สุด ❐ ไม่จริงเลย

❍ ข้าพเจ้ากล้าที่จะประกอบธุรกิจเพราะมีเงินทุนเพียงพอที่จะนำมาลงทุน

❐ จริงที่สุด ❐ จริง ❐ จริงบ้าง ❐ จริงน้อยที่สุด ❐ ไม่จริงเลย

❍ ข้าพเจ้าใส่ใจสวัสดิการของลูกจ้างพนักงานถือเป็นสิ่งจำเป็น

❐ จริงที่สุด ❐ จริง ❐ จริงบ้าง ❐ จริงน้อยที่สุด ❐ ไม่จริงเลย

❍ ข้าพเจ้าดูแลสุขภาพตนเองอย่างสม่ำเสมอ

❐ จริงที่สุด ❐ จริง ❐ จริงบ้าง ❐ จริงน้อยที่สุด ❐ ไม่จริงเลย

การพัฒนาแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

การสร้างแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ดำเนินการสร้างตั้งแต่เดือน มกราคม พ.ศ.2547 ถึง เดือน มิถุนายน พ.ศ.2547 จึงสำเร็จตามต้องการ การดำเนินการทดสอบ เพื่อปรับปรุงได้ทำติดต่อกัน 3 ครั้ง ดังนี้

การทดสอบครั้งที่ 1 ประเมินกับผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 100 คน ได้ค่าอำนาจจำแนก (t) ตั้งแต่ –3.984 ถึง 7.660 คัดเลือกข้อที่มีค่าอำนาจจำแนกถึงเกณฑ์ (มากกว่า 1.70 ขึ้นไป) พร้อมทั้งปรับปรุงภาษาในบางข้อที่มีปัญหา เพื่อรวบรวมเป็นแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จากเดิม 90 ข้อ คัดเลือกไว้ 87 ข้อ สำหรับใช้ในการทดสอบครั้งที่ 2

การทดสอบครั้งที่ 2 ประเมินกับผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 100 คนที่ไม่ใช่กลุ่มเดิมจากการทดสอบครั้งที่ 1 ได้ค่าความเชื่อมั่น (∝) ทั้งฉบับ เท่ากับ 0.89 สำหรับใช้ในการทดสอบครั้งที่ 3

การทดสอบครั้งที่ 3 ประเมินกับผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 500 คน ได้ค่า อำนาจจำแนก (t) ตั้งแต่ 4.013 ถึง 15.749 ผ่านเกณฑ์ทุกข้อ และค่าความเชื่อมั่น (∝) ทั้งฉบับ 0.94 ค่าความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้าง โดยเทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) โดยโปรแกรมสำเร็จรูป พบว่าผลการวิเคราะห์ข้อมูลการแสดงหลักฐานความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม พบว่า น้ำหนักองค์ประกอบด้านความอดทน ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.75 และ 0.41 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านความคิดสร้างสรรค์ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.70 และ 0.92 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.95 และ 0.69 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการเป็นผู้นำ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.83 และ 0.77 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการตัดสินใจ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.92 และ 0.60 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านมนุษยสัมพันธ์ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.99 และ 1.01 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการติดต่อสื่อสาร ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.72 และ 0.96 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านความซื่อสัตย์ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.96 และ 0.58 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการใฝ่รู้ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.90 และ 0.93 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการปรับตัว ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.66 และ 0.81 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.90 และ 0.67 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการวางแผน ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.82 และ 0.97 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.74 และ 0.47 ตามลำดับ น้ำหนักองค์ประกอบด้านความรับผิดชอบ ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.83 และ 1.13 ตามลำดับ

และการพิจารณาค่าไค-สแควร์สัมพันธ์มีค่าเท่ากับ 0.7752 (213.96/276) ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 2.00 ส่วนดัชนีความสอดคล้องอื่นๆ ได้แก่ ดัชนีวัดระดับความสอดคล้อง (GFI) ดัชนีวัดระดับความสอดคล้องที่ปรับแก้แล้ว (AGFI) ดัชนีความสอดคล้องเปรียบเทียบ (CFI) ดัชนีรากของกำลังสองเฉลี่ยเศษ (RMR) และดัชนีรากที่สองของความคลาดเคลื่อนในการประมาณค่า (RMSEA

90% < 0.05) มีค่าเท่ากับ 0.97, 0.95, 1.00, 0.035 และ 0.000 ตามลำดับ สรุปได้ว่าค่าดังกล่าวอยู่ในเกณฑ์ยอมรับได้

ซึ่งเมื่อพิจารณาค่าไค-สแควร์มีค่าเท่ากับ 213.96 ค่านัยสำคัญทางสถิติ (P) มีค่าเท่ากับ 0.9977 จะเห็นได้ว่าค่าไค-สแควร์ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติหลังปรับโมเดลแล้ว แสดงว่าโมเดลโครงสร้างของผู้วิจัยมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ดีขึ้นกว่าก่อนการปรับแก้โมเดล ทั้งนี้เพราะหลักการของการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปลิสเรล ยอมรับให้มีความคลาดเคลื่อนเกิดขึ้นได้เมื่อโมเดลยังไม่สอดคล้องกลมกลืน (fit) กับข้อมูลเชิงประจักษ์ในการวิเคราะห์ครั้งแรก

จากการลากเส้นความสัมพันธ์ของความคลาดเคลื่อนมาตรฐานในการเปรียบเทียบความกลมกลืนของตัวแปรสังเกต ได้แก่ T4 กับ T2 T14 กับ T1 T18 กับ T16 T24 กับ T9 T29 กับ T5 T3 กับ T2 และ T20 กับ T18 ให้มีความสัมพันธ์กัน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าเมตริกซ์ความคลาดเคลื่อนมาตรฐานในการเปรียบเทียบความกลมกลืน พบว่า แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่แบ่งครึ่งข้อคำถามออกเป็นด้านละ 2 ส่วน ในแต่ละด้านนั้น มีค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน ของความแปรปรวนตั้งแต่ –1.99 ถึง 1.82 ซึ่งเป็นค่าที่ต่ำกว่า 2.00 เพราะกำหนดค่าของผลต่างของเมตริกซ์ความคลาดเคลื่อนอยู่ในรูปค่ามาตรฐาน ค่าที่ควรสนใจคือ ค่า Largest Standardized Residual ควรมีค่าไม่เกิน 2.00 สรุปได้ว่า โมเดลโครงสร้างของผู้วิจัยสามารถอธิบายความแปรปรวนร่วมระหว่างตัวแปรได้ดี (นงลักษณ์ วิรัชชัย. 2542 : 54)

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลกราฟคิวพล็อต แสดงความสัมพันธ์ระหว่างค่าความคลาดเคลื่อนกับค่าควอไทล์ปกติหลังการปรับโมเดล พบว่า เส้นกราฟที่ลากผ่าน x และ * นั้นมีความลาดเอียงมากกว่า 1 กล่าวคือ เส้นกราฟมีความชันมากกว่าเส้นทแยงมุมอันเป็นเกณฑ์เปรียบเทียบ แสดงว่าโมเดลโครงสร้างของผู้วิจัยก่อให้เกิดความคลาดเคลื่อนไม่มากนัก ซึ่งสามารถสรุปได้ว่าโมเดลโครงสร้างของผู้วิจัยมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการแสดงหลักฐานความเชื่อมั่นและค่าอำนาจจำแนกรายข้อ พบว่าค่าความเชื่อมั่นที่คำนวณด้วยสูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยรวมทั้งฉบับมีค่าเท่ากับ .9481 และรายด้านมีค่าตั้งแต่ .4096 ถึง .6793 ซึ่งด้านที่มีค่าความเชื่อมั่นสูงสุด ได้แก่ มนุษยสัมพันธ์ ส่วนด้านที่มีค่าความเชื่อมั่นรองลงมาได้แก่ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ความรับผิดชอบ การใฝ่รู้ การวางแผน กล้าเสี่ยง ความซื่อสัตย์ การติดต่อ

สื่อสาร ความเชื่อมั่นในตนเอง การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ การปรับตัว การเป็นผู้นำ ความอดทน และการตัดสินใจ โดยมีค่าเท่ากับ .6793, .6630, .6621, .6454, .6426, .6361, .6338, .6249, .5929, .5902 .5581, .5571, .5383, .5382 และ .4096 ตามลำดับ โดยมีค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน โดยรวมทั้งฉบับมีค่าเท่ากับ 289.5320, 24.2510 และ .0137 ตามลำดับ แสดงว่าแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมชุดนี้มีความเชื่อมั่นโดยรวมทั้งฉบับอยู่ในระดับสูง และรายด้านอยู่ในระดับปานกลาง และค่าอำนาจจำแนกรายข้อ มีค่า t อยู่ระหว่าง 4.013 ถึง 15.749 ซึ่งแสดงว่าแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น สามารถจำแนกบุคคลที่มีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมมากออกจากบุคคลที่มีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมน้อยได้

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกณฑ์ปกติ พบว่า ผลคะแนนจากการตอบแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในกรุงเทพมหานคร จำนวน 500 คน เมื่อปลาคะแนนดิบเป็นเปอร์เซ็นต์ไทล์แล้วปรากฏว่าโดยรวมมีเปอร์เซ็นไทล์ตั้งแต่ 0.10 – 99.90 และคะแนนทีปกติ มีค่าตั้งแต่ T_{12} ถึง T_{80} และรายด้านมีเปอร์เซ็นไทล์ตั้งแต่ 0.10 – 98.70 และคะแนนทีปกติมีค่าตั้งแต่ T_{19} ถึง T_{70}

วิธีดำเนินการประเมิน

วิธีดำเนินการประเมินแบ่งออกเป็น 3 ระยะ คือ การเตรียมก่อนประเมิน วิธีปฏิบัติการประเมินและเมื่อประเมินเสร็จ มีลำดับขั้นดังนี้

1. การเตรียมตัวก่อนประเมิน ควรปฏิบัติดังนี้

1.1 กำหนดวัน เวลา สถานที่สอบล่วงหน้า และแจ้งให้ผู้รับการประเมินทราบวัตถุประสงค์ของการประเมิน

1.2 เตรียมห้องสอบให้เรียบร้อยมีผู้ดำเนินการประเมิน 1 คน และผู้ช่วยอีก 1 คน

1.3 เตรียมอุปกรณ์ที่ใช้ในการประเมิน ได้แก่ แบบประเมิน กระดาษคำตอบ ให้มีจำนวนมากกว่าผู้รับการประเมินเล็กน้อย

1.4 การเตรียมตัวสำหรับผู้ดำเนินการประเมิน ผู้ดำเนินการประเมินต้องศึกษาชี้แจงวิธีการทำแบบประเมินเหล่านี้ล่วงหน้า อย่างน้อย 1 ครั้ง เพื่อให้สามารถดำเนินได้อย่างคล่องแคล่ว

2. วิธีการปฏิบัติการประเมิน ควรปฏิบัติดังนี้

2.1 พูดโน้มน้าวใจผู้รับการประเมินให้มีความกระตือรือร้นที่จะทำการประเมิน และตอบด้วยความจริงใจมากที่สุด

2.2 การให้คำชี้แจง ผู้ดำเนินการประเมินต้องให้คำชี้แจงตามรายละเอียดที่ปรากฏอยู่บนแผ่นหน้าของแบบประเมินทุกฉบับ โดยอธิบายวิธีการตอบให้ผู้รับการประเมินเข้าใจการตอบอย่างแจ่มแจ้งทุกคน และอย่าให้ผู้รับการประเมินลงมือทำก่อนเวลา และบอกให้ลงมือทำโดยไม่ต้องจับเวลา

3. วิธีการปฏิบัติเมื่อเสร็จสิ้นการประเมิน

เมื่อเสร็จสิ้นการประเมินแล้วผู้ดำเนินการประเมินควรกล่าวชมเชยผู้รับการประเมินที่พยายามตั้งใจทำแบบประเมินเป็นอย่างดี เพื่อให้ผู้รับการประเมินเกิดความภาคภูมิใจ และไม่รู้สึกทางลบต่อการประเมิน

วิธีการตรวจให้คะแนน

การตรวจให้คะแนน ผู้ตรวจยึดหลักการให้คะแนนดังนี้

1. ให้ 5 คะแนน สำหรับการตอบช่องที่จริงที่สุด
2. ให้ 4 คะแนน สำหรับการตอบช่องที่จริง
3. ให้ 3 คะแนน สำหรับการตอบช่องที่จริงบ้าง
4. ให้ 2 คะแนน สำหรับการตอบช่องที่จริงน้อย
5. ให้ 1 คะแนน สำหรับการตอบช่องที่ไม่จริงเลย

เกณฑ์ปกติของแบบประเมิน

การสร้างเกณฑ์ปกติ (Norms) ของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม จากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 500 คน โดยหาเกณฑ์ปกติโดยรวม และเกณฑ์ปกติรายด้าน โดยแปลงคะแนนดิบให้เป็นเปอร์เซ็นไทล์ (Percentiles) และคะแนนที (T) (ชวาล แพรัตกุล. 2518 : 378) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแสดงในตาราง 11 และ ตาราง 12

ตาราง 11 เกณฑ์ปกติโดยรวมของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม (n = 500)

โดยรวม	เปอร์เซ็นไทล์	T ปกติ	โดยรวม	เปอร์เซ็นไทล์	T ปกติ	โดยรวม	เปอร์เซ็นไทล์	T ปกติ
219	0.10	12	280	48.00	49	311	78.20	57
228	0.30	22	281	51.40	50	312	78.60	57
242	0.60	24	282	53.80	50	318	78.90	57
244	1.00	27	283	56.30	51	319	79.10	58
249	1.30	27	284	58.60	52	320	79.30	58
255	1.60	28	285	60.50	52	321	79.60	58
256	1.90	29	286	62.20	53	322	80.20	58
257	2.20	30	287	63.50	53	323	80.90	58
258	2.80	31	288	64.70	53	324	81.40	58
259	3.30	31	289	66.00	54	325	81.90	58
260	3.50	31	290	67.10	54	326	82.80	59
261	3.90	32	291	68.00	54	327	83.60	59
262	4.50	33	292	69.10	54	328	84.50	59
263	5.00	33	293	69.90	55	329	86.00	60
264	5.30	33	294	70.50	55	330	87.50	60
265	6.30	34	295	71.60	55	331	88.90	61
266	7.70	35	296	72.70	56	332	90.00	62
267	8.80	35	297	73.40	56	333	91.10	62
268	10.70	38	298	74.10	56	334	93.10	63
269	12.50	39	299	74.80	56	335	94.90	64
270	14.30	40	300	75.40	56	336	96.10	67
271	17.00	41	301	76.00	57	337	97.20	67
272	20.30	41	302	76.30	57	338	98.20	69
273	24.30	43	303	76.50	57	339	99.10	70
274	27.60	44	304	76.70	57	345	99.60	73

ตาราง 11 (ต่อ)

โดยรวม	เปอร์เซ็นไทล์	T ปกติ	โดยรวม	เปอร์เซ็นไทล์	T ปกติ	โดยรวม	เปอร์เซ็นไทล์	T ปกติ
275	30.60	44	305	76.90	57	359	99.90	80
276	33.70	45	306	77.10	57			
277	37.30	46	307	77.30	57			
278	42.00	47	308	77.50	57			
279	45.10	48	309	77.80	57			

จากตาราง 11 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ผลคะแนนจากการตอบแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยรวมของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 500 คน เมื่อแปลงคะแนนดิบเป็นเปอร์เซ็นไทล์แล้ว ปรากฏว่า ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในกรุงเทพมหานคร มีเปอร์เซ็นไทล์ตั้งแต่ 0.10 – 99.90 และคะแนนทีปกติ มีค่าตั้งแต่ T_{12} ถึง T_{80}

ตาราง 12 เกณฑ์ปกติรายด้าน ตำแหน่งเปอร์เซ็นไทล์ และคะแนนทีปกติของแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ

รายด้าน	เปอร์เซ็นไทล์	T ปกติ	รายด้าน	เปอร์เซ็นไทล์	T ปกติ	รายด้าน	เปอร์เซ็นไทล์	T ปกติ
ด้านกล้าเสี่ยง			ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง			ด้านมนุษยสัมพันธ์		
6	0.10	19	12	0.10	19	11	0.10	19
14	0.30	22	14	0.50	24	13	0.40	23
15	1.00	26	15	1.40	28	14	0.80	25
16	3.10	31	16	2.90	31	15	1.50	28
17	7.80	35	17	7.40	35	16	3.20	31
18	17.50	40	18	16.40	40	17	9.20	36
19	29.60	44	19	32.20	45	18	22.00	41
20	44.80	48	20	50.60	50	19	41.50	47
21	61.10	52	21	64.30	53	20	59.30	52
22	73.80	56	22	75.00	56	21	69.20	55
23	86.50	61	23	86.40	60	22	79.90	57
24	96.60	68	24	96.40	67	23	85.40	60
ด้านความอดทาน			ด้านการเป็นผู้นำ			24	95.90	67
12	0.10	19	12	0.10	19	ด้านการติดต่อสื่อสาร		
13	0.50	24	13	0.40	23	11	0.10	19
14	2.70	30	14	0.70	25	12	0.30	22
15	10.50	37	15	2.30	30	13	0.70	25
16	27.10	43	16	6.20	34	14	1.10	26
17	48.20	49	17	11.10	37	15	2.00	29
18	65.30	53	18	21.70	42	16	3.90	32
19	79.30	58	19	41.70	47	17	7.20	35
20	93.30	64	20	59.90	52	18	17.00	40

ตาราง 12 (ต่อ)

รายด้าน	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ	รายด้าน	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ	รายด้าน	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ
ด้านความคิดสร้างสรรค์			ด้านการเป็นผู้นำ (ต่อ)			ด้านการติดต่อสื่อสาร (ต่อ)		
12	0.10	19	21	70.90	55	19	36.00	46
13	0.40	23	22	81.60	59	20	56.20	51
14	0.70	25	23	91.80	63	21	70.20	55
15	2.30	30	24	98.00	70	22	79.70	58
16	6.20	34	ด้านการตัดสินใจ			23	89.30	62
17	11.10	37	14	0.30	22	24	97.30	69
18	21.70	42	15	0.90	26	ด้านความซื่อสัตย์		
19	41.70	47	16	1.60	28	13	0.20	21
20	59.90	52	17	4.20	32	14	0.50	24
21	70.90	55	18	12.60	38	15	1.20	27
22	81.60	59	19	31.80	45	16	3.30	31
23	91.80	63	20	53.20	50	17	6.80	34
24	98.00	70	21	67.30	54	18	16.10	40
ด้านการใฝ่รู้			22	78.50	57	19	34.10	45
12	0.10	19	23	90.80	63	20	52.30	50
13	0.40	23	24	98.70	72	21	66.40	54
14	1.00	26	ด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์			22	77.70	57
15	2.10	29	9	0.10	19	23	87.10	61
16	3.80	32	14	0.30	22	24	95.90	67
17	9.50	36	15	1.10	27	ด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง		
18	22.60	42	16	2.60	30	8	0.10	19
19	42.30	48	17	5.90	34	9	0.40	23
20	59.70	52	18	14.20	39	10	1.70	28
21	69.80	55	19	32.90	45	11	5.00	33
22	76.60	57	20	53.80	50	12	16.60	40

ตาราง 12 (ต่อ)

รายด้าน	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ	รายด้าน	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ	รายด้าน	เปอร์เซ็นต์ไทล์	T ปกติ
ด้านการใฝ่รู้ (ต่อ)			ด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (ต่อ)			ด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง (ต่อ)		
23	87.70	61	21	67.30	55	13	42.20	48
24	98.00	70	22	76.90	57	14	64.30	53
ด้านการปรับตัว			23	86.50	61	15	77.60	57
13	0.10	19	24	96.00	67	16	92.50	61
15	0.30	22	ด้านการวางแผน			ด้านความรับผิดชอบ		
16	1.40	28	5	0.10	19	11	0.20	21
17	4.40	32	12	0.50	24	13	0.50	24
18	16.00	40	13	0.90	26	14	1.00	26
19	35.70	46	14	1.40	28	15	2.60	30
20	54.80	51	15	2.70	30	16	5.80	34
21	68.50	54	16	4.50	33	17	13.30	38
22	78.30	57	17	8.70	36	18	29.80	44
23	89.50	62	18	20.50	41	19	50.30	50
24	97.80	70	19	40.20	47	20	66.10	54
			20	59.20	52	21	74.30	56
			21	70.70	55	22	79.20	58
			22	80.60	58	23	87.40	61
			23	91.40	63	24	96.30	67
			24	98.00	70			

จากตาราง 12 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ผลคะแนนจากการตอบแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมรายด้าน ของผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในกรุงเทพมหานคร จำนวน 500 คน เมื่อแปลงคะแนนดิบเป็นเปอร์เซ็นไทล์แล้ว ปรากฏว่า ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมในกรุงเทพมหานครมีเปอร์เซ็นไทล์ตั้งแต่ 0.10-98.70 และคะแนนทีปกติมีค่าตั้งแต่ T_{19} ถึง T_{70}

ภาคผนวก ซ

การแสดงหลักฐานความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา โดยผู้เชี่ยวชาญ (IOC) ของ โปรแกรมพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ตามทฤษฎีการรู้คิด (Cognitive Group Counseling Theory)

ตาราง 18 แสดงหลักฐานความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาโดยความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ (IOC) ของโปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด

ครั้งที่	เรื่อง	ค่าความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ						
		คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	คนที่ 4	คนที่ 5	$\sum R$	IOC
1	การปฐมนิเทศ	+1	+1	+1	+1	+1	+5	1
2	การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง	+1	+1	+1	+1	0	+4	0.8
3	ความคิดสร้างสรรค์	0	+1	+1	+1	+1	+4	0.8
4	การใฝ่รู้	+1	+1	+1	+1	+1	+5	1
5	การวางแผน	+1	+1	+1	+1	+1	+5	1
6	การตัดสินใจ	+1	+1	+1	+1	0	+4	0.8
7	ความเชื่อมั่นในตนเอง	+1	+1	+1	+1	0	+4	0.8
8	ความรับผิดชอบ	0	+1	+1	+1	0	+3	0.6
9	ความซื่อสัตย์	+1	+1	+1	0	+1	+4	0.8
10	ความอดทน	+1	+1	+1	+1	+1	+5	1
11	การกล้าเสี่ยง	+1	+1	+1	+1	+1	+5	1
12	แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	0	+1	+1	+1	+1	+4	0.8
13	มนุษยสัมพันธ์	+1	+1	+1	+1	0	+4	0.8
14	การติดต่อสื่อสาร	+1	+1	+1	+1	0	+4	0.8
15	การเป็นผู้นำ	+1	+1	+1	+1	0	+4	0.8
16	การปรับตัว	+1	+1	+1	+1	+1	+5	1
17	การปัจฉิมนิเทศ	+1	+1	+1	+1	0	+4	0.8

จากตาราง 18 จากหลักฐานความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาโดยความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญที่มีต่อโปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด แสดงให้เห็นว่ากระบวนการให้คำปรึกษาที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์และมีค่าคะแนนความคิดเห็นมากกว่า 0.5 ทุกหัวเรื่อง ดังนั้นผู้วิจัยจึงคัดเลือกทุกกระบวนการเพื่อนำไปใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม สำหรับนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี ไว้ทั้งหมด

ภาคผนวก ฌ

โปรแกรมและรายละเอียดโปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด

โปรแกรมพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ : ทฤษฎีและเทคนิคที่ใช้ในการให้คำปรึกษา
1	การปฐมนิเทศ	1. เพื่อสร้างสัมพันธภาพให้เกิดความรู้สึก อบอุ่นใจ ไว้วางใจ ปลอดภัยและเป็นกันเองระหว่างนักศึกษาและผู้ให้คำปรึกษา 2. เพื่อชี้แจงวัตถุประสงค์ วิธีการให้คำปรึกษา เวลา สถานที่ สำหรับการให้คำปรึกษาและบทบาทของนักศึกษากับผู้ให้คำปรึกษา	การสร้างสัมพันธภาพและชี้แจงวัตถุประสงค์ของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมสำหรับนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี ผู้วิจัยใช้วิธีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด โดยใช้เทคนิคต่าง ๆ ดังนี้ 1. การสร้างความสัมพันธ์ ผู้ให้คำปรึกษาใช้กิจกรรมละลายพฤติกรรม (Ice-Breaking) (Hansen, Warner and Smith. 1980 : 343-344) 1.1 ฉันคือใคร (Who am I ?) 1.2 การแนะนำ (Introduction) 1.3 การค้นพบความเหมือน (Discovery Similarities) 2. ผู้ให้คำปรึกษาอธิบายกรอบทฤษฎีการรู้คิด เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ การใฝ่รู้ การวางแผน การตัดสินใจ ความเชื่อมั่นในตนเอง

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ : ทฤษฎีและเทคนิคที่ใช้ในการให้คำปรึกษา
			ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ ความอดทน การกล้าเสี่ยง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร การเป็นผู้นำ และการปรับตัว การใช้เทคนิคในการพัฒนา แนวคิดทฤษฎีการรู้คิด จำเป็นต้องอาศัยเทคนิคที่มาจากแนวคิดทฤษฎีอื่นๆ ประกอบซึ่งกันและกัน เพื่อมาช่วยเหลือนักศึกษาให้ สามารถพัฒนาตนเองได้สำเร็จ
2	การพัฒนาการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเองสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเองของนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี ได้แก่ - เชื่อว่าตนเองมีความสามารถในการดำเนินธุรกิจ - รู้จักข้อดี และข้อเสียของตนเอง - มองเห็นคุณค่าของตนเอง	การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ต่าง ๆ ดังนี้ 1. เทคนิคการจินตนาการ (Prescribing Imagery) (Werner. 1982 : 110-112) 2. เทคนิค “เพียงสังเกต” (“Just Noticing”) (Bond and Dryden. 2002 : 126-128) 3. เทคนิคมอบหมายการบ้าน (Homework) (Sharf.2000 : 387) เทคนิควิธีที่ 1, 2 และ 3 มาจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ : ทฤษฎีและเทคนิคที่ใช้ในการให้คำปรึกษา
			4. เทคนิค I ใหญ่ i เล็ก (Big I, little i) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 89-92) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีพฤติกรรมการรู้คิด
3	การพัฒนาความคิดสร้างสรรค์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านความคิดสร้างสรรค์ ของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี ได้แก่ คิดประดิษฐ์สินค้าปรับรูปแบบการขาย และวิธีการให้บริการ	การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านความคิดสร้างสรรค์ ผู้วิจัยใช้ เทคนิคการฝึกซ้อมการคิด (Cognitive Rehearsal) (Sharf. 2000 : 390) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
4	การพัฒนาการใฝ่รู้สำหรับการเป็นผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการใฝ่รู้ ของนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี ได้แก่ - การสังเกตวิธีการดำเนินธุรกิจจากการเป็นลูกจ้าง - การทดลองฝึกหัด	การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการใฝ่รู้ ผู้วิจัยใช้ทฤษฎีเทคนิควิธีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่างๆ ดังนี้ 1. เทคนิคการสนทนาแบบโซเครติส (Socratic dialogue) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 80; Citing Beck et.al. 1979 : 66-71 ; Sharf. 2000 : 386) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีพฤติกรรมการรู้คิด (Cognitive Behaviour Therapy)

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ : ทฤษฎีและเทคนิคที่ใช้ในการให้คำปรึกษา
		ด้วยตนเอง - การพบปะกับเพื่อนแลกเปลี่ยนความคิดประสบการณ์ - เข้าฟังการอบรม - อ่านค้นคว้าจากตำรา - ชมนิทรรศการหรืองานแสดงสินค้า	2. เทคนิคสามคำถาม (The three-question technique) (Sharf. 2000 : 386) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด 3. เทคนิคการรวบรวมข้อมูล (Gathering Information) (Brown and Brooks. 1991 : 250) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาอาชีพแบบกลุ่ม (Career Counseling)
5	การพัฒนาการวางแผนสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านการวางแผนของนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรีได้แก่ - การจัดลำดับความสำคัญของงาน - กำหนดหน้าที่การปฏิบัติงานของลูกจ้างพนักงาน - คาดการณ์ล่วงหน้าและหาแนวทางแก้ไขเกี่ยวกับการติดต่อธุรกิจ	การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการวางแผน ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ต่าง ๆ ดังนี้ 1. เทคนิคบทบาทที่แน่นอน (Fiixed role therapy) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 82-83 ; Citing Beck 1995) 2. เทคนิคการระบุความคิดอัตโนมัติ (Specifying automatic thoughts) (Sharf. 2000 : 386) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 74) เพื่อให้นักศึกษาเข้าใจถึงความคิดที่เกิดขึ้น โดยเทคนิควิธีที่ 1 และ 2 มาจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีพฤติกรรมการรู้คิด (Cognitive Behaviour Therapy)

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ : ทฤษฎีและเทคนิคที่ใช้ในการให้คำปรึกษา
			3. เทคนิคการวางแผนและปฏิบัติ (Planning and Action) (Corey. 1995 : 422-424) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีเผชิญความจริง (Reality Therapy)
6	การพัฒนาการตัดสินใจ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการตัดสินใจของนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี ได้แก่ การตัดสินใจเลือกดำเนินธุรกิจ การบริการลูกค้า การจัดซื้อจัดจ้างพนักงาน	การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการตัดสินใจ ผู้วิจัยใช้เทคนิคจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่าง ๆ ดังนี้ 1. เทคนิคฉายภาพอนาคต (Future Projection)(Corey. 1995 : 227-228) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการละครบำบัด (Psychodrama Therapy) 2. เทคนิคการปรับจินตนาการ (Coping imagery) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 110) จากทฤษฎีเทคนิคการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมการรู้คิด (Cognitive Behaviour Therapy) 3. เทคนิคการตัดสินใจใหม่ (Reorientation) (Corey. 1995 : 197-198) เพื่อให้นักศึกษาตัดสินใจใหม่ และมองเห็นแนวทางในการปฏิบัติอีกครั้ง จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีแอดเลอเรียน (Adlerian Group Counseling)

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ : ทฤษฎีและเทคนิคที่ใช้ในการให้คำปรึกษา
7	การพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี ได้แก่ แน่ใจว่าตนเองสามารถดำเนินธุรกิจได้หลังจากเรียนรู้และมีประสบการณ์เกี่ยวกับธุรกิจนั้นแล้ว เชื่อว่าสินค้าของตนเองเป็นที่พอใจของลูกค้าและมีการขยายกิจการอย่างสมเหตุผล	การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่าง ๆ ดังนี้ 1. เทคนิค การกระตุ้นเพื่อเปิดเผย (Stimulous exposure) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 122) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการละครบำบัด (Psychodrama Therapy) 2. เทคนิค "ประกาศความเชื่อมั่น" (The Milk, Milk, Milk" Exercise) (Bond and dryden. 2000 : 133-133) 3. เทคนิค "การท้าทาย" (Challenging absolutes) (Sharf. 2000 : 388) เพื่อให้นักศึกษาดำรงความคิด ความเชื่อที่เป็นประโยชน์ต่อการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ถึงแม้จะมีอุปสรรคขวางกั้นก็ตาม โดยเทคนิควิธีที่ 2 และ 3 มาจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
8	การพัฒนาความรับผิดชอบสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	เพื่อพัฒนาคุณลักษณะ : การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านความรับผิดชอบของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี	การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านความรับผิดชอบ ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่าง ๆ ดังนี้ 1. เทคนิคการทดลองปฏิบัติ (Behavioural Practice) (Corey.

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ : ทฤษฎีและเทคนิคที่ใช้ในการให้คำปรึกษา
		ได้แก่ ยินดีจ่ายค่าทดแทนและบริการรับคืนสินค้าที่ไม่ตรงตามคุณภาพ กล่าวคำขอโทษแก่ลูกค้า ให้การจัดสวัสดิการพนักงาน การตรวจสอบคุณภาพสินค้า เลือกสรรสินค้าที่ดีแก่ลูกค้า จ่ายค่าธรรมเนียมและภาษีบำรุงท้องที่ การปฏิบัติตามกฎระเบียบของรัฐบาล	1995 : 223, Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 84-85) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีละครบำบัด (Psychodrama Therapy) 2. เทคนิคการเปรียบเทียบตนเองกับผู้อื่น (Comparing Self with others) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 85-86) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีพฤติกรรมการรู้คิด
9	การพัฒนาความซื่อสัตย์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านความซื่อสัตย์ของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี ได้แก่ คิดราคาสินค้าอย่างถูกต้อง ใช้วัสดุส่วนประกอบในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสมบูรณ์ตามขนาด สัดส่วน ตรงต่อเวลาและปฏิบัติตามคำมั่นสัญญา	การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านความซื่อสัตย์ ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่างๆ ดังนี้ 1. เทคนิคบทบาทสมมติ (Role play) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 84) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีเกสตัลท์ (Gestalt Therapy) 2. เทคนิคกำหนดความคิดที่บิดเบือน (Labeling of distortions) (Sharf. 2000 : 389) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด 3. เทคนิคปรับโครงสร้างการคิดใหม่ (Cognitive Restructuring) (Corey. 1995 : 355-357) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตาม

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ : ทฤษฎีและเทคนิคที่ใช้ในการให้คำปรึกษา
			ทฤษฎีพฤติกรรมบำบัด (Behaviour Therapy)
10	การพัฒนาความอดทนสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านความอดทนของนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี ได้แก่ ควบคุมอารมณ์เมื่อลูกค้ากล่าววาจาไม่สุภาพหรือดูถูก อดกลั้นเมื่อลูกจ้างทำผิดพลาด อดใจเพื่อทำงานให้เสร็จตามเป้าหมาย และดำเนินกิจการต่อเนื่องจนคุ้มทุน	การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านความอดทน ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่างๆ ดังนี้ 1. เทคนิคการกำกับ (Coaching) (Corey. 1995 : 354) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีพฤติกรรมบำบัด (Behaviour Therapy) 2. เทคนิคประจันหน้า (Face to face) (Bond and Dryden. 2000 : 128) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
11	การพัฒนาการกล้าเสี่ยงสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการกล้าเสี่ยงของนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี ได้แก่ ประเมินความต้องการของผู้บริโภคใช้ความรู้ความสามารถของตนเองพิจารณาจาก	การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการกล้าเสี่ยง ผู้วิจัยใช้เทคนิคจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่างๆ ดังนี้ 1. เทคนิคการทดลองปฏิบัติ (Behavioural Practice) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 84-85) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามแนวทฤษฎีการละครบำบัด (Psychodrama Therapy)

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ : ทฤษฎีและเทคนิคที่ใช้ในการให้คำปรึกษา
		แหล่งทุน	2. เทคนิคสามคำถาม (The three-question technique) (Sharf. 2000 : 386) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
12	การพัฒนาแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี ให้สามารถกำหนดเป้าหมายและมีความต้องการบรรลุเป้าหมายที่เป็นแรงดึงดูดใจที่จะประสบความสำเร็จ ได้แก่ มีความต้องการเป็นเจ้าของกิจการ ต้องการอิสระ ผลกำไร รายได้มากขึ้น การเอาชนะปัญหา และให้ธุรกิจอยู่รอด	การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านแรงจูงใจ ใฝ่สัมฤทธิ์ ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่าง ๆ ดังนี้ 1. เทคนิคมาตรประเมินความเชื่อ (Scaling Beliefs) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 80-82) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการละครบำบัด (Psychodrama Therapy) 2. เทคนิคการเปรียบเทียบตนเองกับผู้อื่น (Comparing Self with others) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 85-86) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
13	การพัฒนามนุษยสัมพันธ์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านมนุษยสัมพันธ์ ของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี ได้แก่ การยิ้มแย้มแจ่มใส	การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านมนุษยสัมพันธ์ ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่างๆ ดังนี้ 1. เทคนิคการใช้แบบประเมิน (Scales and questionnaires) (Sharf. 2000 : 383) จากทฤษฎีการให้

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ : ทฤษฎีและเทคนิคที่ใช้ในการให้คำปรึกษา
		การกล่าวคำทักทาย การสอบถามความคิดเห็นหรือความรู้สึก	คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด 2. เทคนิคร้านค้ามหัศจรรย์ (Magic shop) (Corey. 1995 : 227) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามแนวทฤษฎีการละครบำบัด (Psychodrama Therapy)
14	การพัฒนาการติดต่อสื่อสารสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการติดต่อสื่อสาร ของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี ให้สามารถใช้คำพูด วาจา ตัวอักษร หรือสัญลักษณ์ที่เกี่ยวกับเนื้อหา ข้อมูล เพื่อส่งสารให้ลูกค้า และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเข้าใจตรงกัน	การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการติดต่อสื่อสาร ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่าง ๆ ดังนี้ 1. เทคนิควิเคราะห์ตำแหน่งและบทชีวิต (Basic Psychological life Position and Life Scripts Analysis) (Corey. 1995 : 333-335) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีวิเคราะห์การติดต่อสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Tranactional Analysis) 2. เทคนิคการแต่งองค์ใหม่ทั้งเรื่อง (Reauthoring the Whole Story) (Nichols, and Schwart 2.1998 : 413-414) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการเล่าเรื่องราว (Narrative Therapy)
15	การพัฒนาการเป็นผู้นำสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการเป็นผู้นำ ของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล	การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการเป็นผู้นำ ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่าง ๆ ดังนี้

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ : ทฤษฎีและเทคนิคที่ใช้ในการให้คำปรึกษา
		วิทยาเขตนนทบุรี ได้แก่ การเป็นตัวอย่าง การแสดงความห่วงใยให้การดูแลใส่ใจ ไว้วางใจแก่ลูกจ้างพนักงาน โดยการทำงาน หรือปฏิบัติงาน อย่างเต็มกำลัง มอบหมายงานที่เหมาะสมกับความสามารถของลูกจ้าง สอบถามความคิดเห็นหรือความรู้สึกเกี่ยวกับงาน อบรมตักเตือน และให้สวัสดิการ	1. เทคนิคการใช้แบบประเมิน (Scales and questionnaires) (Sharf. 2000 : 383) 2. เทคนิควิธีแจกแจงข้อดีและข้อเสีย (Listing advantages and disadvantages) (Sarf. 2000 : 390) โดยทั้งสองเทคนิคดังกล่าวมาจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
16	การพัฒนาการปรับตัวสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม	เพื่อพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการปรับตัวของนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี ได้แก่ - การพัฒนาตนเองเกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้า พนักงาน บุคคลในครอบครัว ผู้ติดต่อเกี่ยวข้องและการควบคุมการใช้จ่ายส่วนตัว	การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ด้านการปรับตัว ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่าง ๆ ดังนี้ 1. เทคนิคการวางแผนปฏิบัติ (Planing and Action) (Corey. 1995 : 422-424) 2. เทคนิคการทำข้อตกลงหรือสัญญา (Contracts or Commitment) (Corey. 1995 : 183-185) (student manual) โดยทั้งสองเทคนิคมาจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีเผชิญความจริง (Reality Therapy)

ครั้งที่	เรื่อง	วัตถุประสงค์	วิธีดำเนินการ : ทฤษฎีและเทคนิคที่ใช้ในการให้คำปรึกษา
17	การปัจฉิมนิเทศ	1. เพื่อสรุปผลการให้คำปรึกษา 2. ยุติการให้คำปรึกษา	การปัจฉิมนิเทศ ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มต่างๆ ดังนี้ 1. เทคนิคการสนทนาแบบโซเครติส (Socratic Dialogue) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 80) 2. เทคนิคการผ่อนคลายความเครียด (Relaxation techniques) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 124-131) โดยเทคนิคที่ 1 และ 2 มาจากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีพฤติกรรมการรู้คิด (Cognitive Behaviour Therapy) 3. เทคนิคการเสริมกำลังให้แข็งแรง (Reinforcing the New Story) (Nichols and Schwartz. 1998. 414) จากทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการเล่าเรื่องราว (Narrative Therapy)

รายละเอียดโปรแกรมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม ตามทฤษฎีการรู้คิด สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 1

หัวข้อ : การปฐมนิเทศ

วัตถุประสงค์ :

1. เพื่อสร้างสัมพันธภาพให้เกิดความรู้สึกอบอุ่นใจ ไว้วางใจ ปลอดภัย และเป็นกันเอง ระหว่างนักศึกษา และผู้ให้คำปรึกษา

2. เพื่อชี้แจงวัตถุประสงค์ วิธีการให้คำปรึกษา เวลา สถานที่สำหรับการให้คำปรึกษาและบทบาทของนักศึกษากับผู้ให้คำปรึกษา

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ

ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้ (Hansen, Warner and Smith. 1980 : 343-344)

1. ฉันคือใคร (Who am I ?)
2. การแนะนำ (Introduction)
3. การค้นพบความเหมือน (Discovery Similarities)

ขั้นนำ : ผู้วิจัยใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)

1. การสร้างความสัมพันธ์โดยกิจกรรมละลายพฤติกรรม ผู้ให้คำปรึกษาแนะนำตนเอง และให้นักศึกษาในกลุ่มแนะนำตัวเอง

2. ผู้ให้คำปรึกษาชี้แจงวัตถุประสงค์ วิธีการ เวลา สถานที่ และบทบาทหน้าที่ของนักศึกษากับผู้ให้คำปรึกษา

ขั้นพัฒนา

1. การสร้างความสัมพันธ์โดยกิจกรรมละลายพฤติกรรม ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคคำถาม "ฉันคือใคร" (Who am I ?)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาแจกกระดาษขนาด 5 x 6 นิ้ว ซึ่งมีคำถามกลางหน้ากระดาษว่า "ฉันคือใคร" (Who am I ?)

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาเขียนคำหรือวลี ที่อธิบายลักษณะส่วนตัวลงในกระดาษที่แจกให้ ตามที่คิดว่าจะบอกให้คนอื่นรู้จักตนเองให้มากที่สุด

1.3 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาเวียนกันอ่าน (หลังจากเขียนเสร็จแล้ว) จนครบทุกคนโดยไม่มีการพูดจากัน จากกิจกรรมนี้ทำให้นักศึกษาเกิดความคิดโดยการตีความต่างๆ กันไป เมื่อเห็นคำอธิบายลักษณะของเพื่อนๆ ตามที่ตนเองเคยมีประสบการณ์

1.4 ผู้ให้คำปรึกษาถามโจทย์ความคิดและความรู้สึกว่าเมื่อได้อ่านกระดาษที่อธิบายลักษณะส่วนตัวของเพื่อนๆ แล้วคิดอย่างไร และมีความรู้สึกต่อเจ้าของลักษณะส่วนตัวนั้นอย่างไร (นักศึกษาตอบคำถามไว้ในใจ) เพื่อให้นักศึกษาตระหนักและจำได้ว่าครั้งแรกที่อ่านคำอธิบายในกระดาษของเพื่อนแล้ว ตนเองมีความคิดอย่างไร

2. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการแนะนำ (Introduction)

2.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาจับคู่กันแล้วพูดคุยซักถามแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกันเกี่ยวกับลักษณะดีและด้อย สิ่งที่ชอบและไม่ชอบ เพื่อเป็นการเปิดเผยและรับข้อมูลเพิ่มเติมจากเพื่อน ประมาณ 5 นาที

2.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาแนะนำคู่ของตนเองต่อกลุ่ม โดยสลับกันแนะนำซึ่งกันและกันจนครบทุกคู่

2.3 ผู้ให้คำปรึกษาถามโจทย์ความคิดและความรู้สึกเมื่อได้ฟังการแนะนำของเพื่อนแต่ละคนแล้วนักศึกษาคิดอย่างไรและมีความรู้สึกอย่างไรต่อเพื่อนคนอื่น (แนะนำว่าอาจจะเขียนทดไว้ในกระดาษของตนเองได้ โดยยังไม่ต้องแสดงออก ต่อกลุ่มตอนนี้ เพื่อสังเกตเห็นความคิดความรู้สึกที่เปลี่ยนแปลงหลังจากรับรู้ข้อมูลของเพื่อนเพิ่มมากขึ้น)

3. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการค้นพบความเหมือน (Discovery Similarities)

3.1 ผู้ให้คำปรึกษาให้นักศึกษาแต่ละคนบอกลักษณะของตนเองที่เหมือนและแตกต่าง จากเพื่อนในกลุ่มอย่างไร ซึ่งจะทำให้นักศึกษาแต่ละคนเกิดความรู้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันและเห็นว่าเพื่อนและตนเองมีความเหมือนและแตกต่างกัน รู้สึกยอมรับซึ่งกันและกัน ไว้วางใจกัน

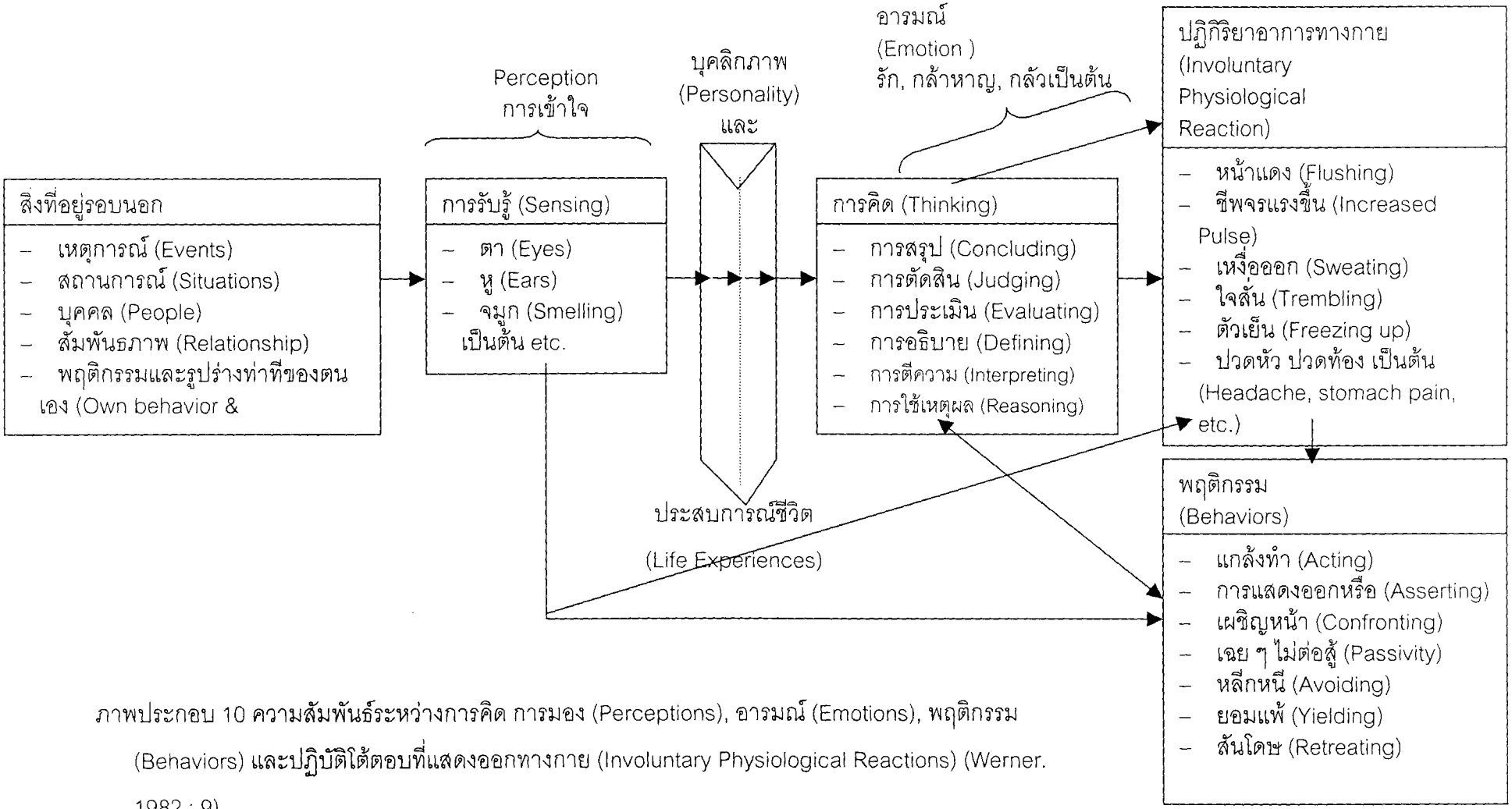
3.2 ผู้ให้คำปรึกษาให้นักศึกษาแต่ละคนอธิบายถึงการเปลี่ยนความคิดความรู้สึกจากการใช้เทคนิคที่ 1, 2, 3 ตามลำดับ เพื่อทำให้นักศึกษามองเห็นและเรียนรู้หรือสัมผัสประสบการณ์ที่เป็นภาพการเคลื่อนไหว เปลี่ยนแปลงตามความรู้สึก เมื่อความคิดเปลี่ยน ความรู้สึกก็เปลี่ยนตาม โดยทำให้วิธีการปฏิบัติตนเปลี่ยนแปลงด้วย

3.3 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาแต่ละคนกล่าวคำชมเชยต่อเพื่อนที่เขาแสดงลักษณะที่เป็นบวก

3.4 ผู้ให้คำปรึกษาสรุปให้นักศึกษามองเห็นภาพโครงสร้างกระบวนการคิดตามทฤษฎีการรู้คิด

4. ผู้ให้คำปรึกษา อธิบายแนวคิดทฤษฎีการรู้คิดแก่นักศึกษาในกลุ่ม

แนวคิดตามทฤษฎีการรู้คิด เป็นวิธีการให้คำปรึกษาที่ให้ความสำคัญต่อการคิดของบุคคล โดยเฉพาะการระบุ ความคิดที่ไม่เป็นประโยชน์ (Unhelpful thoughts) ซึ่งมีผลทำให้บุคคลแสดงออกทางการปฏิบัติที่ไม่เหมาะสม หรือไม่สอดคล้องกับความเป็นจริง ตามสถานการณ์ ดังนั้นวิธีการพัฒนาหรือให้ความช่วยเหลือ บุคคลให้มีวิธีการคิดหรือรูปแบบความคิดที่เป็นลบ (Negative Cognitive Schema) ปรับเปลี่ยนการคิดให้เหมาะสม กับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ในขณะเดียวกันผู้ให้คำปรึกษาก็ให้ความสนใจต่อการกระทำ และอารมณ์ความรู้สึกที่เกิดจากความคิดอัตโนมัติ (Automatic thoughts) โดยที่ผู้ให้คำปรึกษา ใช้เทคนิควิธีต่าง ๆ ซึ่งสามารถนำเทคนิควิธีจากหลากหลาย ทฤษฎีมาใช้ให้เป็นประโยชน์ เพื่อช่วยให้บุคคลหรือสมาชิกได้พัฒนาการคิดให้เป็นประโยชน์ต่อการดำรงชีพ การศึกษา การทำงาน หรือการปฏิสัมพันธ์ในสังคม เป็นต้น โดยมีกรอบแนวคิดวิธี ดังภาพประกอบ 10



ภาพประกอบ 10 ความสัมพันธ์ระหว่างการคิด การมอง (Perceptions), อารมณ์ (Emotions), พฤติกรรม (Behaviors) และปฏิบัติโต้ตอบที่แสดงออกทางกาย (Involuntary Physiological Reactions) (Werner. 1982 : 9)

จากภาพประกอบ 10 ผู้ให้คำปรึกษามีกระบวนการช่วยเหลือดังนี้

1. ผู้ให้คำปรึกษาหาความสัมพันธ์จากสิ่งที่เกิดขึ้นจากการคิด (Thoughts) ได้แก่ ความรู้สึก อารมณ์ (Emotions) การกระทำ (Behaviors) และเป้าหมายต่างๆ โดยไม่เน้นหรือไม่ได้ให้ความสำคัญที่ระดับความคิดใต้จิตสำนึก (unconscious) แต่คอยสังเกตจากการคิด การปฏิบัติที่เกิดในระดับผิว (conscious) ที่สำนึกรู้ได้ และช่วยให้บุคคลหรือสมาชิกได้เกิดการตระหนัก (awareness) จากความคิดที่เกิดขึ้นตอนนั้น (Automatic thoughts)

2. ผู้ให้คำปรึกษาจะช่วยให้บุคคลหรือสมาชิกได้คิดวิเคราะห์ถึงการคิดที่เกิดขึ้นโดยระบุไปที่ความคิดที่เป็นทางลบ (Negative Automatic Thoughts)

3. ผู้ให้คำปรึกษาช่วยเหลือบุคคลหรือสมาชิกด้วยการมุ่งไปที่ความคิดที่เป็นประโยชน์ (Helpful thought) หรือจุดแข็งของบุคคล (The client's strengths) มากกว่าการไปมองดูถึงจุดด้อยหรือความคิดที่ไม่เป็นประโยชน์นั้นๆ ต่อการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

4. ผู้ให้คำปรึกษาแนะแนวให้ผู้รับคำปรึกษาพยายามเลือกคิดและเลือกประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อตนเองในขณะเดียวกันก็ให้นักศึกษาสังเกตอารมณ์และการปฏิบัติที่เกิดจากการคิดหาแนวทางพัฒนาตนเองเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ การใฝ่รู้ การวางแผน การตัดสินใจ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ ความอดทน การกล้าเสี่ยง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร การเป็นผู้นำ และการปรับตัว

5. ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาตระหนักในการกำหนดวิธีการกระทำโดยให้กำหนดเป้าหมายอย่างชัดเจนว่าตนเองมีเป้าหมายอะไรและมีวิธีการปฏิบัติเพื่อให้บรรลุเป้าหมายนั้นได้อย่างไร โดยเฉพาะการวางเป้าหมายที่จะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ซึ่งต้องแตกต่างจากอาชีพอื่นในการคิดการปฏิบัติตัวอยู่แล้ว

6. ในขณะเดียวกันในความสามารถประสบความสำเร็จตามเป้าหมายนั้นได้ผู้รับคำปรึกษาต้องสังเกตหรือเฝ้าดูสิ่งแวดล้อมรอบๆ ตัวเอง ด้วยว่ามีปรากฏการณ์อะไรเกิดขึ้น

7. สุดท้ายการคิดการกระทำที่เกิดขึ้นทั้งหมดจะต้องอยู่ในความรับผิดชอบของนักศึกษาเอง ซึ่งนักศึกษาสามารถตระหนักรู้ได้ในปัจจุบัน (Conscious) โดยไม่คำนึงถึงความคิดในอดีตที่ลืมไปแล้ว (The past) หรือความรู้สึกใต้จิตสำนึก (Unconscious)

จากทฤษฎีการรู้คิดนั้นก็มุ่งเน้นวิธีการคิดโดยบุคคลที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมนั้นจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีวิธีการคิดปฏิบัติที่แตกต่างจากบุคคลทั่วๆ ไป จึงสามารถมองเห็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจให้เจริญก้าวหน้าในขณะเดียวกันก็สามารถมีความรับผิดชอบต่อ

สิ่งที่ตนกระทำ ซึ่งคุณลักษณะองค์รวมทั้งหมดเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ผู้ให้คำปรึกษาก็ช่วยให้นักศึกษาอธิบายความคิด ความรู้สึก และเป้าหมายของตนเอง และการประพฤติปฏิบัติของตนเองในปัจจุบัน เพื่อกำหนดวิธีการคิดที่เป็นประโยชน์และสามารถปฏิบัติได้ เพื่อให้สำเร็จตามเป้าหมายได้

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Sharf. 2000 : 387)

1. ผู้ให้คำปรึกษาให้นักศึกษาสรุปเกี่ยวกับแนวคิดทฤษฎีความคิดความเข้าใจ (Cognitive Therapy) อีกครั้งว่าที่ผ่านกระบวนการต่างๆ ครั้งนี้มา นักศึกษาแต่ละคนรู้และเข้าใจอะไรบ้าง
2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 1
5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์

1. กระดาษขนาด 5 x 6 นิ้ว
2. ดินสอหรือปากกา
3. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 1
4. แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษาในระหว่างการให้คำปรึกษา
2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็นอภิปรายของนักศึกษาในระหว่างการให้คำปรึกษา

3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษา โดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 1

4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 1

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

1. นักศึกษาแต่ละคนในกลุ่มพูดเปิดเผยหรือบอกความเหมือนและความแตกต่างเกี่ยวกับลักษณะของตนเองแก่เพื่อนในกลุ่ม

2. นักศึกษาได้รับฟังการอธิบายลักษณะทฤษฎีการรู้คิด

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 1 การปฐมนิเทศ

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าเจ้าใจวัตถุประสงค์ของการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเอง					
3. ข้าพเจ้ารู้จักเพื่อนมากขึ้น					
4. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
5. เพื่อนเข้าใจข้าพเจ้า					
6. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
7. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
8. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
9. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 2

หัวข้อ : การพัฒนาการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเองสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

เพื่อพัฒนานักศึกษาให้รู้จักเข้าใจและยอมรับตนเองสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ เชื่อว่าตนเองมีความสามารถในการดำเนินธุรกิจ รู้จักข้อดี และข้อจำกัดของตนเอง มองเห็นคุณค่าของตนเอง

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ

ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิคการจินตนาการ (Prescribing Imagery) (Werner. 1982 : 110-112)
2. เทคนิค "เพียงสังเกต" (Just Noticing) (Bond and Dryden. 2002 : 126-128)
3. เทคนิคไอเล็กไอใหญ่ (Big I, little i) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 89-92)
4. เทคนิคการบ้าน (Homework) (Sharf. 2000 : 387)

ขั้นนำ : ผู้วิจัยใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format)(Sharf. 2000 : 387)

1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดเกี่ยวกับครั้งที่แล้วอีกครั้ง

ขั้นพัฒนา

1. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคไอเล็ก ไอใหญ่ (Big I, little i)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาแจกกระดาษขนาด เอ4 ซึ่งมีรูปอักษร "I" กลางหน้ากระดาษและมีอักษร i (ตัวพิมพ์เล็ก) อยู่ข้างในอักษรโรมันขนาดใหญ่ให้แก่นักศึกษาทุกคน

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาอธิบายให้นักศึกษาทราบว่าอักษรโรมัน I ขนาดใหญ่ หมายถึงตัวของนักศึกษาในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ซึ่งจะต้องประกอบไปด้วยลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ที่เป็นลักษณะย่อย จำนวน 15 ด้านลักษณะ อยู่ข้างในตัวอักษร "I" ใหญ่นั้น (ซึ่งเป็นลักษณะที่ได้ศึกษามาแล้ว) ได้แก่ การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง การคิดสร้างสรรค์ การใฝ่รู้ การวางแผน การตัดสินใจ ความเชื่อมั่นในตนเอง ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ ความอดทน การกล้าเสี่ยง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มนุษยสัมพันธ์ การติดต่อสื่อสาร การเป็นผู้นำ และการปรับตัว คือ อักษรไอเล็ก (i)

2. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิค "เพียงสังเกต" (Just Noticing)

2.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสังเกตและพิจารณาว่าตนเองมีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมอะไรบ้าง และยังมีคุณลักษณะอะไรบ้างที่ขาดหายไป จำเป็นต้องพัฒนาเพิ่มเติม ขั้นตอนนี้จะทำให้นักศึกษาได้พิจารณาคุณลักษณะของตนเอง โดยกลับมามองและตระหนักถึงลักษณะที่ตนเองยังขาดและต้องการพัฒนาเพิ่ม

2.2 ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายร่วมกันและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ตนเองต้องการพัฒนาและค้นหาวิธีการว่าจะพัฒนาอย่างไร

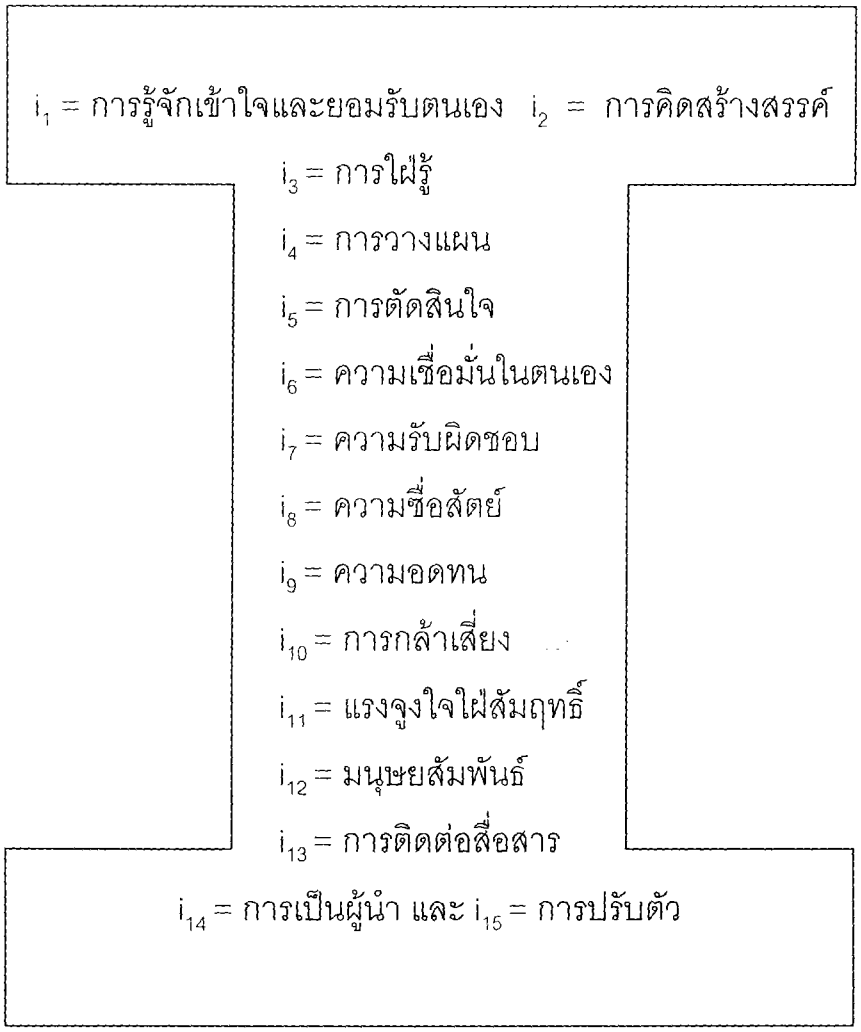
3. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคจินตนาการ (Prescribing Imagery)

3.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกนักศึกษาทุกคนนั่งในท่าสบายและหลับตา

3.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาจินตนาการโดยนึกภาพว่า คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ที่ตนเองต้องการพัฒนามีอะไรบ้าง

3.3 ผู้ให้คำปรึกษาให้นักศึกษาแลกเปลี่ยนประสบการณ์กันโดยอภิปรายเกี่ยวกับอุปสรรคหรือสิ่งกีดขวางที่ทำให้นักศึกษายังขาดคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมบางลักษณะอยู่ และสรุปร่วมกันว่าต้องการหรือกำหนดคุณลักษณะที่ต้องการพัฒนาร่วมกันตามกรอบแนวคิด 15 คุณลักษณะ

Big I, little i



I หมายถึง ฉันในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

i หมายถึง คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ฉันมีอยู่

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Werner. 1982 : 122-127) (Sharf. 2000 : 387)

1. ผู้ให้คำปรึกษาให้นักศึกษาสรุปอีกครั้งว่าที่ผ่านกระบวนการต่างๆ ครั้งนี้มา นักศึกษาแต่ละคนรู้และเข้าใจอะไรบ้าง
2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 2
5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์

1. กระดาษขนาด เอ 4 มีอักษรโรมันขนาดใหญ่ (I) อยู่ตรงกลางหน้ากระดาษ โดยมีอักษร i อยู่ข้างใน
2. ดินสอหรือปากกา
3. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 2
4. แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษาสำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษาในระหว่างการให้คำปรึกษา
2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็น อภิปรายของนักศึกษาในระหว่างการให้คำปรึกษา
3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 2
4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 2

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

1. นักศึกษาบอกคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมได้ทั้ง 15 ลักษณะ

2. นักศึกษาบอกหรืออธิบายคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ตนเองมีอยู่และที่ต้องการพัฒนาเพิ่มเติมได้

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 2 การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าเห็นภาพลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมทั้ง 15 ด้าน ตนเองมีความสามารถในการดำเนินธุรกิจ					
2. ข้าพเจ้ารู้จักข้อเด่นและข้อด้อยของตนเอง					
3. ข้าพเจ้ามองเห็นคุณค่าของตนเอง					
4. ข้าพเจ้าได้รับการพัฒนาการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเองสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ					
5. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
6. เพื่อนในกลุ่มเข้าใจข้าพเจ้า					
7. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
8. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
9. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
10. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
11. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 3

หัวข้อ : การพัฒนาความคิดสร้างสรรค์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

เพื่อให้นักศึกษาสามารถคิดริเริ่มหลายแง่มุม มีความแปลกใหม่และมีความยืดหยุ่นสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ คิดประดิษฐ์สินค้า ปรับรูปแบบการขาย และวิธีการให้บริการ

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ

ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)
2. เทคนิคการเชื่อมโยงความคิดภายในกลุ่มอย่างอิสระ (Free Group Association) (Corey. 1995 : 152; Citing-Foulkes. 1965)
3. เทคนิคการฝึกซ้อมการคิด (Cognitive Rehearsal) (Sharf. 2000 : 390)
4. เทคนิคการยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Sharf. 2000 : 387, Werner. 1982 : 122-127)

ขั้นนำ : ผู้วิจัยใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)

1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดเกี่ยวกับครั้งที่แล้ว

ขั้นพัฒนา

ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการเชื่อมโยงความคิดภายในกลุ่มอย่างอิสระ (Free Group Association)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาบอกความคิดเห็นของแต่ละคนว่าความคิดสร้างสรรค์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมมีความหมายอะไร อภิปรายและผู้ให้คำปรึกษาช่วยสรุป

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาพูดหรืออธิบาย ความคิดสร้างสรรค์มีความสำคัญอย่างไร หรือจำเป็นอย่างไรสำหรับผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

2. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการฝึกซ้อมการคิด (Cognitive Rehearsal)

2.1 ผู้ให้คำปรึกษาให้นักศึกษานั่งเป็นวงกลม และบอกกติกาว่า ให้นักศึกษาส่งลูกบอลไปที่เพื่อนถัดไป เมื่อลูกบอลอยู่ในมือบุคคลใด ให้บุคคลนั้นบอกชื่อผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่จะผลิตจากไม้ไผ่มาคนละ 1 ชื่อ ภายในระยะเวลา 5 วินาที ใครตอบไม่ได้ให้ออกไปนั่งนอกวงไว้ก่อน ปฏิบัติซ้ำ 2-3 ครั้ง เมื่อเสร็จแล้วจะมีนักศึกษาจำนวนหนึ่งที่ตอบไม่ได้

2.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาที่ตอบไม่ได้ไปนั่งอยู่นอกวงเข้ามานั่งในวงเพื่อนอีกครั้ง และถามนักศึกษาที่เพิ่งกลับเข้ามาในกลุ่มว่าคิดอย่างไรจึงคิดไม่ออกหรือมีอะไรเป็นอุปสรรคทำให้คิดไม่ออก ขั้นตอนนี้นักศึกษาจะได้สำรวจความคิดที่เป็นอุปสรรคของตนเองที่ทำให้คิดไม่ออก เช่นเชื่อว่าทำไปก็ขายไม่ได้ หรือไม่เคยเห็นว่ามีใครคิดจะผลิตของแบบนี้ เป็นต้น จะเห็นว่าการคิดดังกล่าวทำให้นักศึกษาไม่สามารถคิดอย่างสร้างสรรค์ได้ เพราะมีกรอบและขอบเขตว่าต้องขายได้ หรือไม่เคยเห็นใครผลิตสินค้าที่ตนจะผลิตจึงไม่พูดออกมา

2.3 ดังนั้นผู้ให้คำปรึกษาอธิบายลักษณะความคิดสร้างสรรค์อีกครั้งเพื่อทบทวนความเข้าใจ และปรับเปลี่ยนความคิดที่เป็นอุปสรรคออกไปในขณะเดียวกัน ก็บอกให้ผู้ที่ตอบได้อธิบายว่าคิดอย่างไรจึงตอบได้ทันเวลา เพื่อให้นักศึกษาเรียนรู้ร่วมกันกับเพื่อน

2.4 ผู้ให้คำปรึกษาทดลองให้นักศึกษาปฏิบัติอีกครั้ง เพื่อฝึกซ้อมความคิดสร้างสรรค์

2.5 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาแต่ละคนร่วมแสดงความคิดเกี่ยวกับประสบการณ์ที่เกิดขึ้นขณะที่ปฏิบัติการฝึกซ้อมการคิดสร้างสรรค์

2.6 ผู้ให้คำปรึกษาช่วยสรุปเพิ่มเติมอีกครั้งหนึ่งและมอบหมายการบ้านให้นักศึกษากลับไปฝึกซ้อมคิดผลิตหรือประดิษฐ์สิ่งของเพื่อเป็นสินค้า นอกชั่วโมงการให้คำปรึกษา (Homework) (Werner. 1982 : 80-82, Sharf. 2000 : 387)

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา : ผู้วิจัยใช้เทคนิคการยุติ (Termination)

1. ผู้ให้คำปรึกษาให้นักศึกษาสรุปเกี่ยวกับความคิดสร้างสรรค์อีกครั้งว่าที่ผ่านกระบวนการต่างๆ ครั้งนี้มา นักศึกษาแต่ละคนรู้และเข้าใจอะไรบ้าง
2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 3
5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์

1. กระดาษขาวขนาด เอ 4
2. ดินสอ หรือ ปากกา
3. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 3
4. ลูกบอลขนาดพอเหมาะ 1 ลูก
5. นาฬิกาจับเวลา
6. แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษาสำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษาในระหว่างการให้คำปรึกษา
2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็น อภิปรายของนักศึกษาในระหว่างการให้คำปรึกษา
3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 3
4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองโดยใช้แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 3

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

1. นักศึกษาได้ฝึกคิดประดิษฐ์สินค้าในเวลาที่จำกัด และบอกชื่อสินค้าที่จะผลิตได้
2. นักศึกษาได้ทบทวนถึงอุปสรรคที่ทำให้ตนเองคิดไม่ออกและได้แนวทางแก้ไข

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 3 ความคิดสร้างสรรค์ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าคิดประดิษฐ์สินค้าได้มากขึ้น					
2. ข้าพเจ้าได้รับการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
3. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
4. เพื่อนในกลุ่มเข้าใจข้าพเจ้า					
5. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
6. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
7. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
8. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
9. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 4

หัวข้อ : การพัฒนาการใฝ่รู้สำหรับการเป็นผู้ประกอบธุรกิจขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

เพื่อพัฒนาให้นักศึกษารู้จักวิธีการแสวงหาความรู้ประสบการณ์เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่

1. การสังเกตวิธีการดำเนินธุรกิจจากการเป็นลูกจ้าง
2. การทดลองฝึกหัดด้วยตนเอง
3. การพบปะกับเพื่อนแลกเปลี่ยนความคิดประสบการณ์
4. เข้าฟังการอบรม
5. อ่านค้นคว้าจากตำรา
6. ชมนิทรรศการหรืองานแสดงสินค้า

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ

ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)
2. เทคนิคบทสนทนาแบบโซเครติส (Socratic dialogue) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 80; Citing Beck et.al. 1979 : 66-71 ; Sharf. 2000 : 386)
3. เทคนิคสามคำถาม (The three-question technique) (Sharf. 2000 : 386)
4. เทคนิคการยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Werner. 1982 : 122-127 , Sharf. 2000 : 387)

ขั้นนำ : ผู้วิจัยใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format)

1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดอีกครั้ง

ขั้นพัฒนา ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. ผู้ให้คำปรึกษาเทคนิคบทสนทนาแบบโสเครติส (Socratic dialogue)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาถามคำถามนักศึกษา : การใฝ่รู้สำหรับการเป็นผู้ประกอบธุรกิจขนาดย่อม มีความสำคัญอย่างไร และมีวิธีการแสวงหาความรู้ได้อย่างไรบ้าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งความรู้ที่จะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอภิปรายเกี่ยวกับวิธีหาความรู้

1.3 ผู้ให้คำปรึกษาถามต่อว่า : นักศึกษามีวิธีการใฝ่รู้อะไรที่ยังขาดอยู่และต้องการพัฒนาเพิ่มเติม

2. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคสามคำถาม (The three-question technique)

2.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาตอบคำถาม ดังนี้

1. อะไรคือสิ่งที่ทำให้นักศึกษาลืมหรือไม่สนใจวิธีการแสวงหาความรู้ที่ตนเองขาดหายไป
2. นักศึกษาให้ความหมายของวิธีการแสวงหาความรู้ที่หายไปอย่างไร
3. นักศึกษาจะแก้ไขอย่างไร

2.2 ผู้ให้คำปรึกษามอบหมายการบ้านแก่นักศึกษา (Homework) ค้นคว้าเกี่ยวกับแหล่งที่จะหาความรู้หรือสถาบันฝึกอบรมเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมและวิธีการและขั้นตอนการสมัครเรียนหรือฝึกอบรม รวมทั้งค่าใช้จ่ายต่างๆ

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา : ผู้วิจัยใช้เทคนิคการยุติ (Termination)

1. ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสรุปเกี่ยวกับการใฝ่รู้อีกครั้ง
2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 4

5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์ :

1. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 4
2. แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษาในระหว่างการให้คำปรึกษา

2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็น อภิปรายของนักศึกษาในระหว่างการให้คำปรึกษา

3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 4

4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองโดยใช้แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 4

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

1. นักศึกษาบอกชื่อสถานที่ที่จะไปศึกษาหาความรู้เพื่อประกอบอาชีพเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

2. นักศึกษาอธิบายวิธีการศึกษาแสวงหาความรู้ที่จะเป็นประโยชน์ต่อการเป็นผู้ประกอบการได้ตามที่ความเหมาะสมของตนเอง

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 4 การใฝ่รู้ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้ารู้จักวิธีการใฝ่หาความรู้สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
2. ข้าพเจ้าเห็นว่าการใฝ่รู้เป็นคุณลักษณะสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
3. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
4. เพื่อนเข้าใจข้าพเจ้า					
5. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
6. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
7. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
8. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
9. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 5

หัวข้อ : การพัฒนาการวางแผนสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

เพื่อพัฒนาให้นักศึกษาสามารถกำหนดวิธีการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ได้แก่ จัดลำดับความสำคัญของงาน กำหนดหน้าที่การปฏิบัติงานของลูกจ้าง พนักงาน คาดการณ์ล่วงหน้าและหาแนวทางเกี่ยวกับการติดต่อธุรกิจไว้

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ

ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)
2. เทคนิคการบำบัดแบบเจาะจงบทบาท (Fixed role therapy) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 82-83; Citing Beck 1995)
3. เทคนิคเจาะจงความคิดอัตโนมัติ (Specifying automatic thoughts) (Sharf. 2000 : 386) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 74)
4. เทคนิคการยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Werner. 1982 : 122-127 , Sharf. 2000 : 387)

ขั้นนำ : ผู้วิจัยใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format)

1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดอีกครั้ง

ขั้นพัฒนา ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการบำบัดแบบเจาะจงบทบาท (Fixed role therapy)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาแบ่งนักศึกษาออกเป็นกลุ่มๆ ละ 3 คน จำนวน 5 กลุ่ม

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาแจกกระดาษคำถาม "อะไรจะเกิดขึ้นถ้า..." โดยแต่ละกลุ่มจะพบสภาพการณ์ที่แตกต่างกันดังนี้

1. อะไรเกิดขึ้นถ้าวันนี้ลูกจ้างไม่มีใครมาทำงานเลยสักคน
2. อะไรเกิดขึ้นถ้าเกิดไฟไหม้ขึ้นในโรงงาน
3. อะไรเกิดขึ้นถ้าวัตถุดิบที่ใช้ผลิตหมดลงกระทันหัน
4. อะไรเกิดขึ้นถ้าลูกค้ามาขอรับสินค้าก่อนกำหนด
5. อะไรเกิดขึ้นถ้ามีคนมาสมัครเข้าทำงาน แต่เขาไม่มีความรู้เกี่ยวกับงานเลย แต่คุณจำเป็นต้องรับเพราะขาดคนช่วยงาน

1.3 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอภิปรายแสดงความคิดเห็น ในการวางแผนหาแนวทางแก้ไขปัญหาล่วงหน้าว่าจะดำเนินการอย่างไร และผลที่ตามมาจะได้ผลลัพธ์อย่างไร

2. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคเจาะจงความคิดอัตโนมัติ (Specifying automatic thoughts) เพราะเกิดสถานการณ์ดังกล่าวในหัวข้อ 1.2 นักศึกษาจะมีความคิดความรู้สึกเมื่อเกิดเหตุการณ์อย่างนั้น

2.1 ผู้ให้คำปรึกษาถามนักศึกษาว่ามีความคิดอัตโนมัติโดยเฉพาะความคิดทางลบอย่างไรเกิดขึ้นเมื่อพบสถานการณ์อย่างนี้ ? เพื่อจะได้ปรับความคิดได้ตรงประเด็นมากขึ้น

2.2 ผู้ให้คำปรึกษาถามนักศึกษาว่า อะไรทำให้นักศึกษาคิดอย่างนั้น โดยนักศึกษาอาจจะบอกว่าโกรธลูกจ้างที่ไม่มาทำงานเลย เพราะคิดว่าลูกจ้างขี้เกียจ หรือเห็นไฟไหม้ก็โกรธที่ยามที่เป็นลูกจ้างไม่ตรวจตรารอบคอบ วิธีปรับคือ อาจจะต้องตรวจสอบหาสาเหตุที่แท้จริงว่าคืออะไร และรีบแก้ไขเฉพาะหน้าคือดับไฟเสียก่อน เป็นต้น

2.3 ผู้ให้คำปรึกษาถามนักศึกษาว่า แล้วจะมีวิธีการแก้ไขหรือปรับแนวคิดอย่างไร ?

2.4 ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเกี่ยวกับความสำคัญของการวางแผนสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

2.5 ผู้ให้คำปรึกษามอบหมายการบ้านให้นักศึกษากำหนดกิจกรรมเป็นแผนปฏิบัติการระยะเวลา 7 วัน ล่วงหน้า แล้วนำมาอภิปรายในชั่วโมงหน้า

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา (Termination)

1. ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสรุปเกี่ยวกับความสำคัญของการวางแผนอีกครั้ง
2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 5
5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์ : 1. กระดาษคำถาม "อะไรจะเกิดขึ้น..." พร้อมสถานการณ์
2. ดินสอ หรือ ปากกา
3. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 5
4. แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษาสำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษาในระหว่างการให้คำปรึกษา
2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็น อภิปรายของนักศึกษา
3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 5
4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองโดยใช้แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 5

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

นักศึกษาได้วางแผน เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาต่างๆ ตามสถานการณ์ที่ผู้ให้คำปรึกษากำหนดให้มา 5 สถานการณ์นั้น

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 5 การวางแผน สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้ารู้จักจัดลำดับความสำคัญของงาน					
2. ข้าพเจ้าเห็นความสำคัญของการวางแนวทางแก้ไขปัญหาล่วงหน้า					
3. ข้าพเจ้าได้รับการพัฒนาการวางแผน สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
4. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
5. เพื่อนในกลุ่มเข้าใจข้าพเจ้า					
6. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
7. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
8. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
9. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 6

หัวข้อ : การพัฒนาการตัดสินใจสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

เพื่อพัฒนาให้นักศึกษาสามารถรู้จักการเลือกวิธีการแก้ไขปัญหาด้วยตนเองหรือปรึกษาผู้อื่นประกอบการตัดสินใจด้านต่างๆ ได้แก่ การตัดสินใจเลือกดำเนินธุรกิจ การบริการลูกค้า การจัดซื้อจัดจ้างพนักงาน

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ : ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)
2. เทคนิคฉายภาพอนาคต (Future Projection)(Corey. 1995 : 227-228)
3. เทคนิคจัดการกับจินตนาการ (Coping imagery) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 110)
4. เทคนิคการยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Werner. 1982 : 122-127 , Sharf. 2000 : 387)

ขั้นนำ : ผู้วิจัยใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format)

1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดอีกครั้ง

ขั้นพัฒนา ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคฉายภาพอนาคต (Future projection)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาคิดว่าในอนาคตเมื่อเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมจะตัดสินใจผลิตสินค้า หรือบริการประเภทใดที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาถามนักศึกษาเพื่ออออาสาสมัครหรือผู้สนใจจำนวน 1 คน เป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่กำลังตัดสินใจผลิตสินค้า

1.3 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาที่เหลือเป็นลูกค้าหรือตลาด และให้นึกว่าตนเองต้องการสินค้าอะไร เพราะอะไร เพื่อเตรียมตอบ เมื่อผู้ประกอบการมาถาม

1.4 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอาสาสมัครบอกภาพในอนาคตต่อกลุ่มว่าจะผลิตหรือบริการประเภทใด โดยเดาหรือคาดการณ์ว่าลูกค้าต้องการอะไรก็คิดจะผลิตสินค้านั้นจากลักษณะภายนอกและเหตุการณ์ปัจจุบันในกลุ่ม

2. ผู้ให้คำปรึกษาเทคนิคจัดการกับจินตนาการ (Coping imagery)

2.1 ผู้ให้คำปรึกษาใช่ให้นักศึกษาอาสาสมัครดำเนินการหาข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจที่จะผลิตหรือบริการจากลูกค้า หรือตลาด (นักศึกษาในกลุ่ม โดยการสัมภาษณ์ทุกคน)

2.2 ผู้ให้คำปรึกษาถามนักศึกษาอาสาสมัครว่าจากการหาข้อมูลแล้วนักศึกษาตัดสินใจจะทำอะไร

2.3 ผู้ให้คำปรึกษาถามนักศึกษาอาสาสมัครว่าที่ต้องเก็บข้อมูลนั้นเป็นประโยชน์อย่างไรต่อการตัดสินใจ

2.4 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาทุกคนอภิปรายแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจและความสำคัญของการตัดสินใจสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา (Termination)

1. ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสรุปเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจและความสำคัญของการตัดสินใจอีกครั้ง

2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม

3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง

4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 6

5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์ :

1. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 6
2. แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษาสำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษาในระหว่างการให้คำปรึกษา
2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็น อภิปรายของนักศึกษา
3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 6
4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองโดยใช้แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 6

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

นักศึกษาได้มีโอกาสเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการซักถาม หรือสัมภาษณ์จากเพื่อนในกลุ่มเพื่อประกอบเป็นข้อมูล ในการตัดสินใจผลิตสินค้า

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 6 การตัดสินใจ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าเข้าใจวิธีการตัดสินใจสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
2. ข้าพเจ้าตระหนักความรับผิดชอบต่อการตัดสินใจเป็นสิ่งสำคัญ					
3. ข้าพเจ้าได้รับการพัฒนาการตัดสินใจสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
4. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
5. เพื่อนในกลุ่มเข้าใจข้าพเจ้า					
6. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
7. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
8. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
9. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 7

หัวข้อ : การพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองสำหรับการเป็นผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

เพื่อพัฒนาให้นักศึกษาสามารถแน่ใจและกล้าที่จะลงมือปฏิบัติงานสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมให้สำเร็จลุล่วง ได้แก่ แน่ใจว่าตนเองสามารถดำเนินธุรกิจได้หลังจากเรียนรู้และมีประสบการณ์เกี่ยวกับธุรกิจนั้นแล้ว เชื่อว่าสินค้าของตนเองเป็นที่พอใจของลูกค้าและมีการขยายกิจการอย่างสมเหตุผล

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ : ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)
2. เทคนิค "ว่าตามบท" (Cue exposure) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 122)
3. เทคนิค "ประกาศเป้าหมาย" (The Milk, Milk, Milk" Exercise) (Bond and Dryden. 2000 : 133-133)
4. เทคนิค "การท้าทาย" (Challenging absolutes) (Sharf. 2000 : 388)
5. เทคนิคการยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Werner. 1982 : 122-127 , Sharf. 2000 : 387)

ขั้นนำ : ผู้วิจัยใช้เทคนิคการวางโครงสร้าง (Session format)

1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดอีกครั้ง

ขั้นพัฒนา ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิค"ว่าตามบท" (Cue exposure)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาคิดถึงเป้าหมายของตนเองในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ในระยะสั้น 7 ปี ระยะกลาง 5 ปี ระยะยาว 10 ปีขึ้นไป ที่จะดำเนินธุรกิจในฐานะเจ้าของกิจการ โดยจะขยายธุรกิจออกไป เริ่มตั้งแต่เชื่อว่าหาเงินทุนได้ จะใช้วิชาความรู้ที่ศึกษาเล่าเรียนมา อดทนในการติดต่อลูกค้า สามารถทำให้ลูกค้าชอบสินค้าของตนเอง และจะค่อยๆ ขยายกิจการออกไป

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาเตรียมพร้อม

2. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิค "ประกาศเป้าหมาย" ("The Milk, Milk, Milk" Exercise)

2.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาแต่ละคนพูดชื่อของตนเอง พร้อมเป้าหมายในข้อความที่ผู้ให้คำปรึกษากำหนด คือ ข้าพเจ้า (ชื่อ-นามสกุล) พร้อมจะประสบความสำเร็จ (เป้าหมายระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว) "**ข้าทำได้ ข้าสามารถทำได้ ข้าทำได้ ข้าสามารถทำได้**"

2.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาคิดหรือให้เหตุผลกับตนเองอย่างไรบ้าง ให้นักศึกษาแต่ละคนรายงานต่อกลุ่ม

2.3 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาพูดประโยค "ข้าทำได้ ข้าสามารถทำได้" ซ้ำอย่างต่อเนื่อง และเร่งเร็วกระชั้นมากขึ้น

3. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิค "การท้าทาย" (Challenging absolutes)

3.1 ผู้ให้คำปรึกษาท้าทายโดยบอกว่าคุณทำไม่ได้ ไม่เชื่อ ไม่จริง เป็นไปไม่ได้ จะทำได้อย่างไร ทำไม่ได้แน่ๆ

3.2 ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตการโต้ตอบของนักศึกษาจนถึงที่สุด

3.3 ผู้ให้คำปรึกษาถามนักศึกษามีความคิด (Automatic Thoughts) อะไรเข้ามาในขณะประกาศเป้าหมายบ้าง และมีการท้าทายความคิดในทางตรงข้ามกับที่นักศึกษาคิด เพื่อสังเกตว่านักศึกษาเกิดความคิดอัตโนมัติทางลบอะไรบ้าง

3.4 ผู้ให้คำปรึกษาถามต่อว่า ความคิดอัตโนมัติทางลบนั้นมีความหมายอย่างไร มีผลกระทบต่อความรู้สึกของนักศึกษาอย่างไร จึงทำให้นักศึกษาไม่กล้าพูดออกมา

3.5 ผู้ให้คำปรึกษาถามนักศึกษาว่าถ้าเป็นอย่างนั้นจะทำอย่างไร

3.6 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสรุปเกี่ยวกับความสำคัญของความเชื่อมั่นในตนเองสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา : ผู้วิจัยใช้เทคนิคการยุติ (Termination)

1. ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสรุปเกี่ยวกับความเชื่อมั่นในตนเองอีกครั้ง
2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 7
5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์ :

1. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 7
2. แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษาสำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษาในระหว่างการให้คำปรึกษา

2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็น และการอภิปรายของนักศึกษา

3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 7

4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองโดยใช้แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 7

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

นักศึกษามีความเชื่อมั่นในตนเองที่มีต่อเป้าหมาย ในการดำเนินธุรกิจถึงแม้จะถูกท้าทายจากผู้ให้คำปรึกษา โดยไม่ท้อถอย

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 7 ความเชื่อมั่นในตนเอง สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าแน่ใจว่าตนเองสามารถดำเนินธุรกิจได้เมื่อเรียนสำเร็จ					
2. ข้าพเจ้าเชื่อว่าความรู้ความสามารถของตนเองจะนำไปดำเนินธุรกิจได้					
3. ข้าพเจ้าได้รับการพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
4. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
5. เพื่อนในกลุ่มเข้าใจข้าพเจ้า					
6. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
7. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
8. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
9. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 8

หัวข้อ : การพัฒนาความรับผิดชอบสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

เพื่อพัฒนาให้นักศึกษาสามารถตระหนักถึงการยอมรับผลการกระทำทั้งทางบวกและทางลบเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมได้แก่ ยินดีจ่ายค่าทดแทนและบริการรับคืนสินค้าไม่ตรงตามคุณภาพ กล่าวคำขอโทษแก่ลูกค้า ให้การจัดสวัสดิการพนักงาน การตรวจสอบคุณภาพสินค้า เลือกสรรสินค้าที่ดีแก่ลูกค้า จ่ายค่าธรรมเนียมและภาษีบำรุงท้องที่ การปฏิบัติตามกฎระเบียบของรัฐบาล

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ : ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)
2. เทคนิคการทดลองปฏิบัติ (Behavioural experiment) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 84-85)
3. เทคนิคการเปรียบเทียบตนเองกับผู้อื่น (Coparing Self with others) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 85-86)
4. เทคนิคการยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Werner. 1982 : 122-127 , Sharf. 2000 : 387)

ขั้นนำ : ผู้วิจัยใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format)

1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดอีกครั้ง

ขั้นพัฒนา ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการทดลองปฏิบัติ (Behavioral experiment)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษานำขวดเปล่าวางไว้ตรงกลางกลุ่ม

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้สมาชิกแบ่งเป็นกลุ่มเท่ากัน แล้วทยอยนำลูกเต๋าหย่อนลงในขวด โดยตำแหน่งที่ปล่อยลูกเต๋าจะต้องสูงเหนือปากขวด

1.3 เมื่อแต่ละกลุ่มโยนลูกเต๋าครบ 3 ลูกเป็นคะแนนของกลุ่ม

1.4 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษา นำคะแนนที่ได้ของแต่ละกลุ่มมาเปรียบเทียบกัน กลุ่มที่ได้คะแนนมากที่สุดเป็นผู้ชนะ กิจกรรมนี้มุ่งให้นักศึกษาเกิดการยอมรับผลที่เกิดขึ้น ไม่ว่าผลลัพธ์จะออกมาอย่างไรต้องรับผิดชอบ ทั้งด้านบวกและด้านลบ

1.5 ผู้ให้คำปรึกษามอบรางวัลสำหรับกลุ่มที่ชนะ

หมายเหตุว่า เหตุการณ์ที่เกิดจากการโยนลูกเต๋า อาจจะเกิดผลอย่างไรก็ได้ต้องยอมรับตามผลที่เกิดขึ้น

2. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการเปรียบเทียบตนเองกับผู้อื่น (Comparing Self with others)

2.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มเปรียบเทียบความแตกต่างของตนเองกับกลุ่มอื่น

2.2 ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคบทสนทนาแบบโซเกรติส (Socratic Dialogue) เพื่อค้นหาความเชื่อที่ไม่เป็นประโยชน์ (Unhelpful Beliefs) ของนักศึกษาที่มีต่อการแสดงความรับผิดชอบของผลการกระทำ

3. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคปรับโครงสร้างความคิดใหม่ (Cognitive Restructuring) เพื่อให้นักศึกษาเปลี่ยนแนวคิดเป็นความเชื่อที่เป็นประโยชน์ (Helpful Beliefs)

3.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอธิบายเกี่ยวกับประสบการณ์ความคิด ความรู้สึกที่เกิดขึ้นใหม่

3.2 ผู้ให้คำปรึกษาสรุปถึงความรับผิดชอบสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม โดยเชื่อมโยงจากกิจกรรมการทดลองปฏิบัติหย่อนลูกเต๋าลงขวดเป็นการปฏิบัติตนในการยอมรับผลที่เกิดขึ้น จากการกระทำของตนเอง (ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม) ทั้งทางด้านบวกและด้านลบ เพราะเมื่อโยนลูกเต๋า ลงไป ลูกเต๋า ที่โยนไปครั้งหลังอาจจะไปกระทบกับลูกเดิมที่อยู่ก่อนแล้ว มีผลทำให้คะแนนเปลี่ยนไป ดังนั้นผลลัพธ์จะออกมาอย่างไรก็ต้องยอมรับผลที่เกิดขึ้นอย่างนั้น ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมได้กระทำการใด ๆ ลงไปแล้ว

เมื่อเกิดผลลัพธ์อย่างใดก็ต้องยอมรับให้ได้ ถ้าเป็นด้านลบก็ต้องหาแนวทางแก้ไข แสดงความรับผิดชอบ เพราะความรับผิดชอบจะทำให้คนอื่นเกิดความเชื่อถือศรัทธา และดำรงธุรกิจอยู่ได้

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา : ผู้วิจัยใช้เทคนิคยุติ (Termination)

1. ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสรุปเกี่ยวกับความรับผิดชอบอีกครั้ง
2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 8
5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์ :

1. ลูกเต๋าจำนวน 3 ลูก
2. ขวดแก้วใส ความสูงอย่างน้อย 6 นิ้ว ปากขวดขนาดใหญ่พอที่จะหย่อนลูกเต๋าลงไปได้
3. กระดาษเปล่าบันทึกคะแนน
4. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวเรื่องที่ 8
5. แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษาสำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่:

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษา
2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็น อภิปรายของนักศึกษา
3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 8
4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองโดยใช้แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 8

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

นักเรียนเห็นผลของการโยนลูกเต๋าซึ่งเปรียบเป็นการดำเนินธุรกิจ และสามารถยอมรับผลลัพธ์ที่เกิดจากการโยนลูกเต๋า ทั้งในฐานะผู้แพ้และผู้ชนะ

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 8 ความรับผิดชอบ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าตระหนักในความสำคัญของความรับผิดชอบสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
2. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
3. เพื่อนในกลุ่มเข้าใจข้าพเจ้า					
4. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
5. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
6. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
7. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
8. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 9

หัวข้อ : การพัฒนาความซื่อสัตย์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

เพื่อพัฒนาให้นักศึกษาสามารถตระหนักและแสดงออกในการรักษาคำพูด ไม่คดโกง ตรงไปตรงมา สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมได้แก่ คิดราคาสินค้าอย่างถูกต้อง ใช้วัสดุส่วนประกอบในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสมบูรณ์ตามขนาดสัดส่วน ตรงต่อเวลาและปฏิบัติตามคำมั่นสัญญา

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ : ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)
2. เทคนิคบทบาทสมมติ (Role play) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 84)
3. เทคนิคการขึ้นป้าย (Labeling of distortions) (sharf. 2000 : 389)
4. เทคนิคปรับโครงสร้างการคิดใหม่ (Cognitive Restructuring) (Corey. 1995 : 355-357)
5. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Werner. 1982 : 122-127 , Sharf. 2000 : 387)

ขั้นนำ : ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format)

1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดอีกครั้ง

ขั้นพัฒนา ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. **ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคบทบาทสมมติ** (Role play)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาแบ่งนักศึกษาออกเป็น 4 กลุ่ม

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มเลือกประธานบริษัท 1 คน ที่เหลือเป็นเลขานุการ สมุห์บัญชี และพนักงานตามลำดับ

1.3 ผู้ให้คำปรึกษาแจ้งให้นักศึกษาทุกกลุ่มทราบว่าต่อไปนี้เป็นการแข่งขันการลงทุนด้านธุรกิจ โดยมีกติกาดังนี้

1. การลงทุนทั้งหมด 10 ครั้ง เดือนละ 1 ครั้ง (มกราคม ถึง ตุลาคม)
2. ในแต่ละเดือน แต่ละบริษัทจะต้องเลือกลงทุน A หรือ B
3. ผลการลงทุนขึ้นอยู่กับการเลือกของทุกบริษัทรวมกัน
4. ก่อนแต่ละบริษัทจะเลือกลงทุนต้องประชุมกันก่อนตัดสินใจ

ภาพผลการลงทุน

- ทุกบริษัทเลือกลงทุน A แต่ละบริษัทขาดทุน 100 ล้านบาท
- 3 บริษัทเลือก A และ 1 บริษัทเลือก B บริษัทที่เลือก A ได้กำไร 100 ล้านบาท บริษัทที่เลือก B ขาดทุน 300 ล้านบาท
- 2 บริษัทเลือก A และ 2 บริษัทเลือก B บริษัทที่เลือก A ได้กำไร 200 ล้านบาท บริษัทที่เลือก B ขาดทุน 200 ล้านบาท
- 1 บริษัทเลือก A และ 3 บริษัทเลือก B บริษัทที่เลือก A ได้กำไร 300 ล้านบาท บริษัทที่เลือก B ขาดทุน 100 ล้านบาท
- ทุกบริษัทเลือกลงทุน B แต่ละบริษัท ได้กำไรบริษัทละ 100 ล้านบาท

2. **ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการกำหนดความคิดที่บิดเบือน** (Labeling of distortions)

2.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอธิบายความคิดอัตโนมัติ (Automatic thoughts) ที่เกิดขึ้นเมื่ออยู่ในสถานการณ์ทำการลงทุน เพื่อดูวิธีคิดว่าคิดอย่างไร มีความคิดใดบ้างที่มีความคิดที่ไม่เป็นประโยชน์ต่อการลงทุน หรือมีสถานการณ์อะไร

2.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอธิบายเหตุการณ์ หรือสถานการณ์ที่ไม่เป็นประโยชน์ต่อการลงทุนนั้น มีลักษณะอย่างไร

2.3 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอธิบายว่าจะมีวิธีปรับความคิดและการปฏิบัติอย่างไร เพื่อให้การลงทุนได้รับผลตอบแทนที่ดีที่สุด ทั้งต่อกลุ่มตนเอง และกลุ่มบริษัทอื่นควรทำ

การตกลงกันระหว่างกลุ่มใหม่อีกครั้ง ว่าเพราะเหตุใดหรือมีเหตุผลอย่างไรจึงทำให้เกิดความคิดทางลบนั้น

2.4 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาทำการตกลงกันระหว่างกลุ่มใหม่อีกครั้ง แล้วสังเกตผลที่เกิดขึ้น

3. **ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคปรับโครงสร้างการคิดใหม่** (Cognitive Restructuring)

3.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาจินตนาการความคิดทางบวก (Positive Imagery)

3.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอธิบายความรู้สึกจากการปรับวิธีคิดใหม่

3.3 ผู้ให้คำปรึกษาให้การเสริมแรงทางบวกด้วยการกล่าวชมเชย

3.4 ผู้ให้คำปรึกษาสรุปถึงความสำคัญของ "ความซื่อสัตย์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา : ผู้วิจัยใช้เทคนิคยุติ (Termination)

1. ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสรุปเกี่ยวกับความซื่อสัตย์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมอีกครั้ง
2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 9
5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์ :

1. เอกสารอธิบายกติกาการลงทุน
2. แบบแผนการลงทุน
3. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา ครั้งที่ 9
4. แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษาสำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษา
2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็น อภิปรายของนักศึกษา
3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 9
4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองโดยใช้แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 9

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

นักศึกษาได้ร่วมประชุมปรึกษาหารือเพื่อการลงทุน และปฏิบัติตามข้อตกลง หรือคำมั่นสัญญาในการดำเนินธุรกิจ

ภาพผลการลงทุน

- ทุกบริษัทเลือกลงทุน A แต่ละบริษัทขาดทุน 100 ล้านบาท
- 3 บริษัท เลือก A และ 1 บริษัทเลือก B
  บริษัทที่เลือก A ได้กำไร 100 ล้านบาท
  บริษัทที่เลือก B ขาดทุน 300 ล้านบาท
- 2 บริษัทเลือก A และ 2 บริษัทเลือก B
  บริษัทที่เลือก A ได้กำไร 200 ล้านบาท
  บริษัทที่เลือก B ขาดทุน 200 ล้านบาท
- 1 บริษัทเลือก A และ 3 บริษัทเลือก B
  บริษัทที่เลือก A ได้กำไร 300 ล้านบาท
  บริษัทที่เลือก B ขาดทุน 100 ล้านบาท
- ทุกบริษัทเลือกลงทุน B แต่ละบริษัทได้กำไร บริษัทละ 100 ล้านบาท

แบบแผนการลงทุน

เดือน	การเลือกลงทุน	ผลตอบแทน	ยอดสุทธิ
มกราคม			
กุมภาพันธ์			
มีนาคม			
เมษายน			
พฤษภาคม			
มิถุนายน			
กรกฎาคม			
สิงหาคม			
กันยายน			
ตุลาคม			
ผลการดำเนินธุรกิจสุทธิ =			

กำไร =

ขาดทุน =

หรือเท่าทุน =

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 9 ความซื่อสัตย์ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าตระหนักว่าการไม่ปฏิบัติตามคำมั่นสัญญามีผลต่อความน่าเชื่อถือต่อการเป็นผู้ประกอบการฯ					
2. ข้าพเจ้าได้รับการพัฒนาความซื่อสัตย์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
3. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
4. เพื่อนในกลุ่มเข้าใจข้าพเจ้า					
5. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
6. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
7. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
8. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
9. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 10

หัวข้อ : การพัฒนาความอดทนสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

เพื่อพัฒนาให้นักศึกษาสามารถแสดงความอดทนสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมได้แก่ ควบคุมอารมณ์เมื่อลูกค้ากล่าววาจาไม่สุภาพ หรือดูถูก อดกลั้นเมื่อลูกจ้างทำผิดพลาด อดใจเพื่อทำงานให้เสร็จตามเป้าหมายและดำเนินกิจการอย่างต่อเนื่องจนคุ้มทุนที่ลงไป

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ : ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)
2. เทคนิคการกำกับ (Coaching) (Corey. 1995 : 354)
3. เทคนิคประจันหน้า (Face-to-face)(Bond and Dryden. 2000 : 128)
4. เทคนิคการยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Werner. 1982 : 122-127 , Sharf. 2000 : 387)

ขั้นนำ : ผู้วิจัยใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format)

1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดอีกครั้ง

ขั้นพัฒนา

1. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการแนะนำกำกับ (Coaching)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาจับคู่กัน ให้ฝ่ายหนึ่งเป็นผู้ปั้นหุ่น อีกฝ่ายเป็นหุ่น

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกนักศึกษาผู้นั้น ปั้นหุ่นของตนเองที่คิดว่าตนเองต้องการ โดยหุ่นทุกตัวต้องยอมให้ผู้ปั้นทำอย่างไรก็ได้ เปรียบเหมือนการตอบสนองความต้องการของลูกค้าในฐานะที่หุ่นเป็นเจ้าของกิจการ

1.3 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้ผู้เป็นหุ่นอยู่ในท่าที่ถูกปั้นให้นานที่สุดเท่าที่จะนานได้ โดยเปรียบเป็นการทำงานอย่างเดิมๆ ซ้ำๆ โดยใช้เวลานาน

1.4 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาผู้ปั้นคอยคุมหรือกำกับท่าให้ถูกต้องเมื่อหุ่นเริ่มมีท่าทางที่ไม่ต้องการกับความต้องการของตนเอง

1.5 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษา (หุ่น) ที่หยุดทำท่าแล้วบันทึกความคิดอัตโนมัติ (Automatic thoughts) ที่เกิดขึ้นขณะเป็นหุ่น เหตุผลที่ทำให้เกิดความเชื่อที่ไม่เป็นประโยชน์ (Unhelpful beliefs) หรือวิธีการจัดการกับความเชื่อที่ไม่เป็นประโยชน์ ประสบการณ์ใหม่ที่เกิดขึ้นว่าทำอะไรคิดอย่างไร

1.6 ผู้ให้คำปรึกษาอาจให้สลับกันปฏิบัติรอบสอง

1.7 ผู้ให้คำปรึกษาสรุปลักษณะที่ทำให้เกิดความอดทนสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา (Termination)

1. ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสรุปเกี่ยวกับความอดทนอีกครั้ง
2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 10
5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์ :

1. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 10
2. แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษาสำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษา
2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็นการอภิปราย
3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 10
4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองโดยใช้แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 10

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

นักศึกษายินยอมได้ปฏิบัติตามที่เพื่อนปั้นจัดแต่งท่าทางให้และปฏิบัติอยู่ในท่าเดิมในระยะนานๆ ได้

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 10 ความอดทน สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าไม่โต้ตอบใดๆ เมื่อเพื่อนปรับเปลี่ยนท่าทางของข้าพเจ้า					
2. ข้าพเจ้าได้รับการพัฒนาความอดทนสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
3. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
4. เพื่อนในกลุ่มเข้าใจข้าพเจ้า					
5. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
6. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
7. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
8. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
9. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 11

หัวข้อ : การพัฒนาการกล้าเสี่ยงสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

เพื่อพัฒนาให้นักศึกษาสามารถประเมินสถานการณ์เพื่อก่อตั้งธุรกิจและคาดการณ์จะมีโอกาสประสบความสำเร็จสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมได้แก่ ประเมินความต้องการของผู้บริโภค ใช้ความรู้ความสามารถของตนเองพิจารณาจากแหล่งทุน

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ : ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)
2. เทคนิคการทดลองปฏิบัติ (Behavioural experiment) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 84-85)
3. เทคนิคสามคำถาม (The three-question technique) (Sharf. 2000 : 386)
4. เทคนิคการยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Werner. 1982 : 122-127 , Sharf. 2000 : 387)

ขั้นนำ : ผู้วิจัยใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format)

1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดอีกครั้ง

ขั้นพัฒนา 1. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคทดลองปฏิบัติ (Behavioral experiment)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาอธิบายให้นักศึกษาเข้าใจถึงขั้นตอนการทดลองปฏิบัติการเสี่ยงเพื่อดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จดังนี้ (วรพจน์ ศรีวงษ์คล. 2539, สิริลักษณ์ หาญวัฒนากุล. 2541)

แผ่นเป้า หมายถึง เป้าหมายในการทำธุรกิจโดยหวังผลกำไร

ลูกดอก หมายถึง วัตถุดิบที่นักศึกษาจะต้องระบุซื้อด้วยเงินทุน เพื่อนำไปสู่ขั้นตอนการทำธุรกิจ เงื่อนไข ชุดลูกดอกต่างชนิดกัน ราคาต่างกัน ชุดลูกดอก 1 ชุด มี 3 ลูก

การปาลูกดอก หมายถึง การดำเนินธุรกิจเพื่อบรรลุเป้าหมาย

จุดระยะทางในการปาเป้า หมายถึง ระยะหวังผลทางธุรกิจ

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาเตรียมลูกดอกจำนวน 2 ชุดๆ ละ 3 ลูก

1.3 ผู้ให้คำปรึกษาให้นักศึกษาระบุซื้อลูกดอกว่าจะเลือกชุดใด

ชุดที่ 1 ราคา 1 ล้านบาท (ลูกดอกมีลักษณะบางเบา และปลายเข็มลูกดอกมีความแหลมคม)

ชุดที่ 2 ราคา 10 ล้านบาท (ลูกดอกน้ำหนักหนักแน่น และปลายเข็มลูกดอกมีความแหลมคม)

1.4 ผู้ให้คำปรึกษาให้นักศึกษาปาลูกดอกจำนวน 3 รอบ หลังจากเสร็จแต่ละรอบ ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษากลับมาเขียนบันทึกเหตุผลที่เลือกระยะทาง ความคิด ขณะปาลูกดอก ความรู้สึกหลังการปาลูกดอกแต่ละครั้ง

1.5 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษานำข้อมูลจากการบันทึกเพื่อดำเนินการอภิปราย

2. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคสามคำถาม (The Three-question technique)

2.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอธิบายถึงความคิดที่เกิดขึ้นในขณะทดลองปฏิบัติโดยเฉพาะความเชื่อที่ไม่เป็นประโยชน์ (Unhelpful beliefs)

2.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอธิบายเหตุผลที่ทำให้เกิดความเชื่อที่ไม่เป็นประโยชน์ (Unhelpful beliefs) และพิจารณาข้อดีข้อเสียของความคิดนั้น

2.3 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอธิบายวิธีการปรับเปลี่ยนความเชื่อที่ไม่เป็นประโยชน์ (Unhelpful beliefs) เป็นความเชื่อที่เป็นประโยชน์ (Helpful beliefs)

2.4 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอธิบายความรู้สึกที่เกิดจากการปรับเปลี่ยนความคิด

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา : ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการยุติ (Termination)

1. ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสรุปเกี่ยวกับการกล้าเสี่ยงอีกครั้ง
2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 11
5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์ :

1. แผ่นเป้า พร้อมชุดลูกดอก 2 ชุดๆ ละ 3 ลูก
2. แบบบันทึกผลการปาเป้า
3. แบบบันทึกความคิดที่มีต่อการปาเป้า
4. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 10
5. แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษาสำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษา
2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็น การอภิปรายของนักศึกษา
3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 11
4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองโดยใช้แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 11

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

นักศึกษาได้ประเมินสถานการณ์ในการเสี่ยงปาลูกดอกตามระยะทาง เวลา และความสามารถของตนเอง ซึ่งเป็นการให้นักศึกษาได้ฝึกประเมินความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจให้เหมาะสมกับตนเองโดยไม่ประมาทหรือขี้ขลาดจนเกินไป

แบบบันทึกผลการปาเป้า

ชื่อ.....นามสกุล.....

ผลรอบที่ 1			ผลรอบที่ 2			ผลรอบที่ 3		
ยอดลงทุน	ผลที่ได้	รายได้สุทธิ	ยอดลงทุน	ผลที่ได้	รายได้สุทธิ	ยอดลงทุน	ผลที่ได้	รายได้สุทธิ

แบบบันทึกความคิดที่มีต่อการปาเป้า

คำชี้แจง โปรดเขียนอธิบายพฤติกรรมและความคิดในการปากเป้าแต่ละรอบ

รอบที่ 1

ระยะทางที่เลือก

.....

.....

เหตุผลที่เลือกระยะทางนี้

.....

.....

ผลที่ได้ .....

ความรู้สึกหลังจากปาเป้า รอบที่ 1

.....

.....

รอบที่ 2

ระยะทางที่เลือก

.....

.....

เหตุผลที่เลือกระยะทางนี้

.....

.....

ผลที่ได้ .....

.....

ความรู้สึกหลังจากปาเป้า รอบที่ 2

.....

.....

รอบที่ 3

ระยะทางที่เลือก

.....

.....

เหตุผลที่เลือกระยะทางนี้

.....

.....

ผลที่ได้ ....

ความรู้สึกหลังจากปาเป้า รอบที่ 3

.....

.....

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 11 การกล้าเสี่ยง สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้ารู้จักวิธีประเมินความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ					
2. ข้าพเจ้าได้รับการพัฒนาการกล้าเสี่ยงสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
3. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
4. เพื่อนในกลุ่มเข้าใจข้าพเจ้า					
5. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
6. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
7. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
8. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
9. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 12

หัวข้อ : การพัฒนาแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

เพื่อพัฒนาให้นักศึกษาสามารถกำหนดเป้าหมายและมีความต้องการบรรลุเป้าหมายเป็นแรงดึงดูดใจที่จะประสบความสำเร็จได้แก่ มีความต้องการเป็นเจ้าของกิจการ มีความต้องการอิสระ มีความต้องการผลกำไร หรือรายได้มากขึ้น มีความต้องการเอาชนะปัญหามีความต้องการให้ธุรกิจอยู่รอด

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ : ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)
2. เทคนิคมาตรประเมินความเชื่อ (Scaling Beliefs) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 80-82)
3. เทคนิคการเปรียบเทียบตนเองกับผู้อื่น (Coparing Self with others) (Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 85-86)
4. เทคนิคการยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Werner. 1982 : 122-127 , Sharf. 2000 : 387)

ขั้นนำ : ผู้วิจัยใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format)

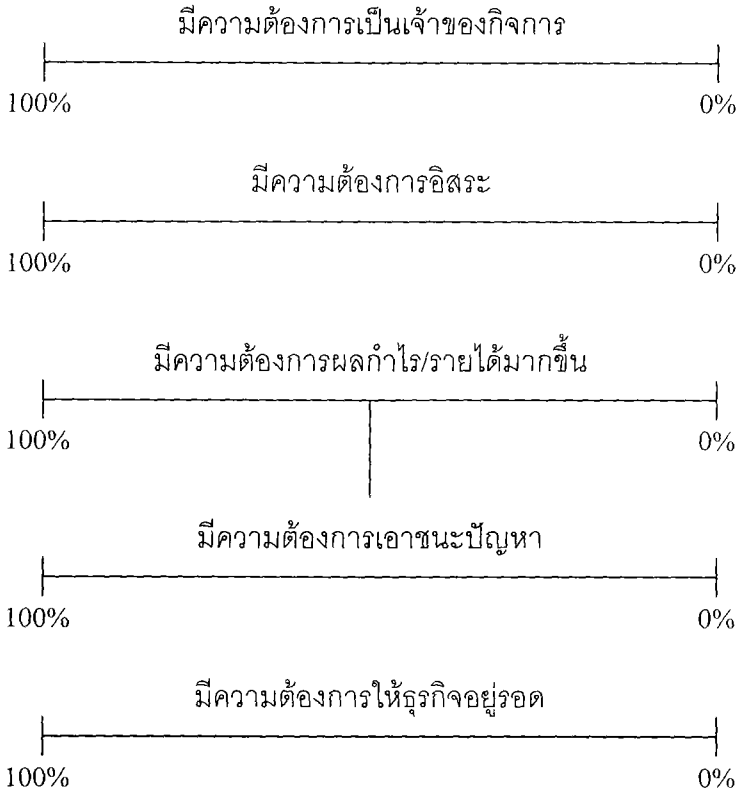
1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดอีกครั้ง

ขั้นพัฒนา

1. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคมาตรประเมินความเชื่อ (Scaling beliefs)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาใช้คำถาม บทสนทนาแบบโสเกรติส (Socratic Questioning) เพื่อให้นักศึกษาแสดงความคิดเกี่ยวกับแรงดึงดูดใจ ที่จะทำให้นักศึกษาดำเนินธุรกิจหรือเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาขีดเส้นมาตรประเมินความเชื่อ กำหนดจุดปลายเส้นทางซ้ายมือเป็นความคิดเชื่อที่จะดำเนินกิจการ



1.3 ผู้ให้คำปรึกษาให้นักศึกษาประเมินความคิดความเชื่อของตนเองโดยกากบาทลงบนเส้นมาตรประเมิน

1.4 ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคสามคำถาม (The three-question technique) เพื่อให้นักศึกษาค้นหาหรือเลือกความคิดอัตโนมัติทางลบ (Negative Automatic Thoughts : NAT) และอธิบายเหตุผลว่าคืออะไรที่ทำให้เกิด NAT นั้น และจะแก้ไขปรับปรุงความคิดความเชื่อนั้นอย่างไร

ประกอบการใช้แบบแสดงการเปลี่ยนความเชื่อความคิด (Belief Change Chart; BCC) (Curwen, Palmerand Ruddell. 2000 appendix 4)

2. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคเปรียบเทียบตนเองกับคนอื่น (Comparing Self with Others) โดยผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอภิปรายข้อเหมือนและข้อแตกต่างของตนเอง เพื่อแลกเปลี่ยนความเชื่อที่เป็นแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ตามแบบแสดงการเปลี่ยนความเชื่อในหน้าถัดไป

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา : ผู้วิจัยใช้เทคนิคยุติการให้คำปรึกษา (Termination)

1. ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสรุปเกี่ยวกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์อีกครั้ง
2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 12
5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์ :

1. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 12
2. แบบแสดงการเปลี่ยนความเชื่อ (Belief Change Chart ; BCC)
3. แบบประเมินความเชื่อ (Belief Scales)
4. แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษาสำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษา
2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็นการอภิปรายของนักศึกษา
3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 12

4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองโดยใช้แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษา หัวข้อที่ 12

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

นักศึกษาได้ประเมินความคิดของตนเองเกี่ยวกับเป้าหมายที่จะทำให้ตนเองบรรลุเป้าหมายจากการดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

แบบแสดงการเปลี่ยนความเชื่อ

(Belief Change Chart ; BCC)

(Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : appendix 4)

ความเชื่อเดิมที่ไม่เป็นประโยชน์ (Old unhelpful belief)

.....

.....

ความเชื่อใหม่ที่เป็นประโยชน์ (New helpful belief)

.....

.....

หลักฐานแสดงความเชื่อใหม่ประมาณค่า 0-100%	หลักฐานแสดงความเชื่อเก่าประมาณค่า 0-100%	การโต้แย้งกับความเชื่อเก่าประมาณค่า 0-100%
ระบุ :	ระบุ :	ระบุ :

สรุปความคิดความเชื่อที่เป็นประโยชน์ที่เกิดขึ้น.....

.....

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 12 ด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้ามีเป้าหมายสำหรับการดำเนินธุรกิจ					
2. ข้าพเจ้ามีความต้องการให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งใจ					
3. ข้าพเจ้าได้รับการพัฒนาเป้าหมายสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
4. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
5. เพื่อนในกลุ่มเข้าใจข้าพเจ้า					
6. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
7. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
8. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
9. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 13

หัวข้อ : การพัฒนามนุษยสัมพันธ์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

เพื่อพัฒนาให้นักศึกษาสามารถสร้างมิตรภาพกับลูกค้าและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจด้วยวิธีการต่างๆ ได้แก่ การยิ้มแย้มแจ่มใส การกล่าวคำทักทาย การสอบถามความคิดเห็นหรือความรู้สึก

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ : ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)
2. เทคนิคการใช้แบบประเมิน (Scales and questionnaires) (Sharf. 2000 : 383)
3. เทคนิคร้านค้ามหัศจรรย์ (Magic shop) (Corey. 1995 : 227)
4. เทคนิคการยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Werner. 1982 : 122-127 , Sharf. 2000 : 387)

ขั้นนำ : ผู้วิจัยใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format)

1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดอีกครั้ง

ขั้นพัฒนา ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิคการใช้แบบประเมิน (Scales and questionnaires)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบสำรวจตนเองเกี่ยวกับมนุษยสัมพันธ์แก่นักศึกษา

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาทำการสำรวจตนเองในแบบสำรวจ

1.3 ผู้ให้คำปรึกษาให้นักศึกษานำผลการสำรวจตนเองอภิปรายในกลุ่ม

2. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคร้านค้ามหัศจรรย์ (Magic shop)

2.1 ผู้ให้คำปรึกษาแสดงเป็นเจ้าของร้านถ้ามหัศจรรย์ที่เต็มไปด้วยสิ่งของต่างๆ เท่าที่จะมีได้ในจินตนาการ แต่ไม่ได้มีเพื่อขาย มีไว้สำหรับแลกเปลี่ยนกันเท่านั้น

2.2 นักศึกษาแสดงบทเป็นผู้มาขอแลกของ ซึ่งของเหล่านั้นหมายถึงความคิด ความรู้สึก และการกระทำที่เป็นลักษณะทางลบของตนเอง (Negative thoughts) เท่านั้นมาขอแลก

2.3 ผู้ให้คำปรึกษาถามนักศึกษาเกี่ยวกับวิธีคิด (Cognitive schema) ถึงเหตุผลว่าก่อนหน้านั้นอะไรทำให้คิดทางลบ หรือมีข้อดีข้อเสียอะไร

2.4 ผู้ให้คำปรึกษาถามนักศึกษาถึงสาเหตุที่ทำให้นักศึกษานำของ (ความคิดด้านลบ) มาขอแลกเปลี่ยนเป็นความคิดทางบวก

2.5 ผู้ให้คำปรึกษาถามนักศึกษาถึงผลที่ตามมาจากการแลกของจะมีผลอย่างไรต่อการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของตนเอง

2.6 ผู้ให้คำปรึกษามอบหมายการบ้านเกี่ยวกับความคิดเป็นประโยชน์ต่อการสร้างมิตรภาพให้นักศึกษานำไปปฏิบัติ

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา : ผู้วิจัยใช้เทคนิคการยุติ (Termination)

1. ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสรุปเกี่ยวกับมนุษยสัมพันธ์อีกครั้ง
2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 13
5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์ :

1. แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับมนุษยสัมพันธ์
2. ดินสอ หรือปากกา
3. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 13
4. แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษาสำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษาในระหว่างการให้คำปรึกษา

2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็นการอภิปรายของนักศึกษา

3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 13

4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองโดยใช้แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 13

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

1. นักศึกษาได้ประเมินตนเองเกี่ยวกับความคิดและการปฏิบัติตัวในการสร้างสัมพันธภาพกับผู้อื่นหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง

2. นักศึกษาคิดหาวิธีปรับเปลี่ยนวิธีสร้างมิตรภาพที่เป็นประโยชน์กับตนเองจากการร่วมกิจกรรมร้านค้ามหัศจรรย์ (Magic Shop)

แบบสำรวจตนเองเกี่ยวกับมนุษยสัมพันธ์

คำชี้แจง : ให้ท่านคิดหรือนึกถึงความรู้สึกและท่าทีที่ท่านได้ใช้ในการติดต่อกับบุคคลต่างๆ ว่า จะมีลักษณะอย่างไรจากโจทย์ที่มีอยู่ 19 ข้อ ขอให้ท่านเลือกเพียง 5 ข้อ เท่านั้น ที่ท่านคิดว่าตรงกับบุคลิกลักษณะของท่านมากที่สุด

..... 1. ท่านมักถามผู้ติดต่อว่ามีอะไรให้ช่วย แนะนำหรือบริการอะไรบ้าง

..... 2. รีบแก้ตัวหรือหาข้ออ้างเวลาเกิดปัญหาในการทำงาน

..... 3. ไม่ใส่ใจ ไม่สนใจ หรือไม่แยแสคนบางคนที่ไม่ถูกชะตา

..... 4. ตอบข้อสงสัย ข้อซักถาม หรือข้อร้องเรียนของผู้ติดต่อได้

..... 5. กระตือรือร้นในการทำงาน

..... 6. พูดกับลูกค้า ทีมงาน หรือหัวหน้าอย่างสุภาพ และนุ่มนวล

..... 7. ปกติจะยิ้มแย้มทักทายกับบุคคลที่เราติดต่ออยู่เสมอ

..... 8. ให้ความเอาใจใส่เฉพาะผู้ติดต่อกับเราบางคนเวลางานยุ่ง

..... 9. รู้สึกว่ารำคาญกับผู้ติดต่อที่ชอบซักมาก หรือถามคำถามซ้ำซาก

..... 10. นั่งรอให้เขามาหา จะดีกว่าเราเดินไปหาเขา

..... 11. ประพฤติตัวปฏิบัติตนกับบุคคลต่างๆ อย่างไม่เลือกที่รักมักที่ชัง

..... 12. เวลามีผู้ต้องการให้เราช่วยเหลือหรือบริการ เราจะรีบไปหาเขาทันที

..... 13. รู้สึกเบื่อหรือเซ็งกับบุคคลที่พูดจาจุกจิกหรือจู้จี้ขี้บ่น

..... 14. ไม่ค่อยอยากพูดกับบุคคลที่มาติดต่อ

..... 15. รู้สึกเครียด หรือหน้านิ่วคิ้วขมวดตลอดเวลางานยุ่ง

..... 16. จำหน้าผู้ที่เคยติดต่อเราไม่ได้เลยทั้งๆ ที่พยายามระลึก

..... 17. ทักทายหรือเรียกชื่อบุคคลที่เคยติดต่อได้แม่นยำ

..... 18. จดจำใบหน้าและชื่อบุคคลที่เคยติดต่อได้ เช่น ลูกค้า หรือผู้เกี่ยวข้องธุรกิจ

..... 19. อดทนฟังคำบ่น ตำหนิ ต่อว่า หรือปัญหาจนจบ

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 13 มนุษยสัมพันธ์ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้ารู้จักวิธีการสร้างมิตรภาพกับผู้อื่น					
2. ข้าพเจ้าเห็นความสำคัญของมนุษยสัมพันธ์ที่มีต่อผู้อื่น					
3. ข้าพเจ้าได้รับการพัฒนามนุษยสัมพันธ์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
4. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
5. เพื่อนในกลุ่มเข้าใจข้าพเจ้า					
6. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
7. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
8. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
9. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 14

หัวข้อ : การพัฒนาการติดต่อสื่อสารสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

เพื่อพัฒนาให้นักศึกษาสามารถใช้คำพูดวาจาตัวอักษรหรือสัญลักษณ์ที่เกี่ยวกับเนื้อหา ข้อมูล เพื่อส่งสารให้ลูกค้าและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเข้าใจตรงกัน

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ : ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)
2. เทคนิควิเคราะห์ตำแหน่งและบทชีวิต (Basic Psychological life Position and Life Scripts Analysis) (Corey. 1995 : 333-335)
3. เทคนิคการยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Hansen, Werner and Smith 1980 : 544-547, Werner. 1982 : 122-127 , Sharf. 2000 : 387)

ขั้นนำ : ผู้วิจัยใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format)

1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดอีกครั้ง

ขั้นพัฒนา ผู้วิจัยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิควิเคราะห์ตำแหน่งและบทชีวิต (Basic Psychological life Position and Life Scripts Analysis)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาอธิบายความหมายของบทชีวิต (Life Scripts) และเกมส์ (Games) ให้นักศึกษาคือ

เกม (Game) หมายถึง การถ่ายโยงข้อมูลในการสื่อสารระหว่างบุคคลสองคนหรือมากกว่านั้น โดยผลตอนจบคือต้องมีฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดเป็นผู้แพ้ หมายถึงจะต้องเกิดความรู้สึกที่ไม่ดี ซึ่งเกมนั้นประกอบด้วยความรู้สึกที่ซ่อนอยู่ภายในและการให้ผลทางลบ กลุ่มสามารถเรียนรู้เกี่ยวกับเกมและแร็คเก็ต (rackets) ของตนเอง โดยวิธีการสังเกตพฤติกรรมของคนในกลุ่ม แล้ววิเคราะห์ว่าเขาจะมีปฏิกิริยาโต้ตอบอย่างไร ซึ่งขึ้นอยู่กับเหตุการณ์ชีวิตในวัยเด็กว่าบุคคลนั้นเคยโต้ตอบอย่างไร

การวิเคราะห์การติดต่อประชาสัมพันธ์ระหว่างบุคคลอธิบายตำแหน่งพื้นฐานชีวิตออกเป็น 4 ตำแหน่ง ซึ่งทั้งหมดเป็นจากประสบการณ์วัยเด็กที่กำหนดความรู้สึกของบุคคลเกี่ยวกับว่าบุคคลนั้นสัมพันธ์กับผู้อื่นอย่างไร ดังนี้คือ

1. I'm OK – You're OK.
2. I'm OK – You're not OK
3. I'm not OK – You're OK.
4. I'm not OK – You're not OK

บทชีวิต (Life Scripts) ประกอบด้วย ผู้ล่า (Persecutor) ผู้พิทักษ์ (Reseves) และเหยื่อ (Victim)

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาถามนักศึกษาให้อภิปรายถึงเหตุการณ์เกี่ยวกับการสื่อสาร เช่น ในสถานการณ์เมื่อลูกจ้างทำงานผิดพลาด นักศึกษาจะพูดอย่างไร

1.3 ผู้ให้คำปรึกษาช่วยนักศึกษาวิเคราะห์ตำแหน่งและบทชีวิต

1.4 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอธิบายถึงเหตุผลที่ทำให้นักศึกษายังคงรักษาความคิดทางลบ (Negative thoughts) นั้นไว้

1.5 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาแสดงออกถึงการโต้ตอบของบุคคลอื่นที่ตนเกี่ยวข้องด้วย

1.6 ผู้ให้คำปรึกษาช่วยนักศึกษาวิเคราะห์ Games โดยสังเกตว่านักศึกษามีการได้รับการสนับสนุนให้ดำรง rackets ของเขาไว้ และทำอย่างไรจะให้เหมาะสมกับบทชีวิต (Life Script) ของนักศึกษา

2. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการแต่งองค์ใหม่ทั้งเรื่อง (Reauthoring the Whole Story)

2.1 ผู้ให้คำปรึกษาท้าทายให้นักศึกษามองเห็นทางเลือกใหม่ และตัดสินใหม่

2.2 ผู้ให้คำปรึกษาช่วยให้นักศึกษาทดลองปฏิบัติพฤติกรรมใหม่แล้วถามถึงประสบการณ์ที่เกิดขึ้นจากสถานการณ์ใหม่

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา : ผู้วิจัยใช้เทคนิคยุติการให้คำปรึกษา (Termination)

1. ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสรุปอีกครั้ง
2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 14
5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์ :

1. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาครั้งที่ 14
2. แบบประเมินตนเองในการให้ค่าบริการ สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษา
2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็นการอภิปรายของนักศึกษา
3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 14
4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองโดยใช้แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 14

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

1. นักศึกษาได้รับฟังการอธิบายเกี่ยวกับความหมายของบทชีวิต (Life Scripts) และเกม (Game)
2. นักศึกษาได้พิจารณาตนเองเกี่ยวกับตำแหน่งของการคิดหรือปฏิบัติตามความคิดแบบ TA
3. นักศึกษาได้ฝึกการปรับเปลี่ยนวิธีคิดและปฏิบัติให้มาอยู่ในตำแหน่ง

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 14 การติดต่อสื่อสาร สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าเข้าใจวิธีการติดต่อสื่อสารกับผู้อื่น					
2. ข้าพเจ้าได้รับการพัฒนาการติดต่อสื่อสารสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
3. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
4. เพื่อนในกลุ่มเข้าใจข้าพเจ้า					
5. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
6. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
7. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
8. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
9. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 15

หัวข้อ : การพัฒนาการเป็นผู้นำสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

เพื่อพัฒนาให้นักศึกษาสามารถตระหนักในความสำคัญของการเป็นตัวอย่างแสดงความห่วงใย ให้การดูแลใส่ใจ ไว้วางใจแก่ลูกจ้าง พนักงาน ได้แก่ การทำงานหรือปฏิบัติงานอย่างเต็มกำลัง เพื่อเป็นแบบอย่างแก่ลูกน้อง มอบหมายงานที่เหมาะสมกับความสามารถของลูกจ้าง สอบถามความคิดเห็นหรือความรู้สึกเกี่ยวกับงาน อบรมตักเตือนเมื่อลูกจ้างทำผิดพลาด ให้สวัสดิการตามความเหมาะสม และโน้มน้าวใจให้บุคคลปฏิบัติตามเพื่อบรรลุเป้าหมาย

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ : ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)
2. เทคนิคการใช้แบบประเมินหรือแบบสอบถาม (Scales and questionnaires) (Sharf. 2000 : 383)
3. เทคนิควิธีแจกแจงข้อดีและข้อด้อย (Listing advantages and disadvantages) (Sarf. 2000 : 390)
4. เทคนิคการยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Hansen, Werner and Smith 1980 : 544-547, Werner. 1982 : 122-127 , Sharf. 2000 : 387)

ขั้นนำ : ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format)

1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว

3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดอีกครั้ง

ขั้นพัฒนา

1. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคใช้แบบประเมินหรือแบบสอบถาม (Scales and questionnaires)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบสอบถาม "ผู้นำแบบสนใจคนหรือผลงาน" (ค.ผ.) (วัชรี ธุวะคำ. 2519 :5-14)

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาตอบแบบสอบถาม "ผู้นำแบบสนใจคนหรือผลงาน" (ค.ผ.)

1.3 ผู้ให้คำปรึกษาบอกแก่นักศึกษาก่อนที่แต่ละคนจะกำหนดเอาลงในตารางการบริหารงานนั้น จะต้องตรวจและให้คะแนนลงในแบบสอบถามก่อน โดยกำหนดเป็น 2 ด้าน คือ ด้านเห็นแก่งานกับด้านเห็นแก่คน

1.4 ผู้ให้คำปรึกษาแนะนำนักศึกษาในการให้คะแนน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.4.1 ให้วงกลมล้อมรอบข้อ 1, 3, 9, 10, 11, 15, 16 และ 17

1.4.2 เขียน "1" หน้าข้อที่นักศึกษาวงกลมแล้ว และที่นักศึกษาเลือกคำตอบ น (น้อยครั้ง) หรือ ม (ไม่เคยเลย)

1.4.3 เขียน "1" หน้าข้อที่นักศึกษาไม่ได้วงกลมรอบคำตอบที่เหลือที่นักศึกษาเลือกคำตอบ ส (เสมอๆ) หรือ บ (บ่อยๆ)

1.4.4 ให้วงกลมรอบ "1" ซึ่งนักศึกษาได้เขียนข้อ 2, 4, 5, 6, 8, 10, 14, 16 และ 18

1.4.5 นับจำนวน "1" ซึ่งอยู่ในวงกลมทั้งหมด ผลที่ได้คือคะแนนของความสนใจปัญหาของคนอื่น และให้เขียนจำนวนเลขที่นับได้ไว้และกำกับด้วยอักษร "ค"

1.4.6 นับจำนวน "1" ที่ไม่ได้วงกลมรอบ ผลที่ได้คือคะแนนรวมของความสนใจที่ผลงาน เขียนจำนวนเลขไว้ และกำกับด้วยอักษร "ผ"

1.5 ผู้ให้คำปรึกษาแจกเอกสารตารางการบริหารงาน และบอกให้ทำตามคำแนะนำที่ระบุไว้ในเอกสาร แล้วนำอภิปรายเกี่ยวกับความหมายของตำแหน่งที่สมาชิกจัดตนอยู่ในที่ต่างๆ

2. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิควิธีแจกแจงข้อดีและข้อด้อย (Listing advantage and disadvantage)

2.1 ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบแสดงการแจกแจงข้อดีและข้อด้อย

2.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาพิจารณาตนเองและเขียนลักษณะการเป็นผู้นำด้านบวก และด้านที่ขาดหายไป ลงในแบบที่แจกให้

2.3 ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคคำถามแบบโสเครติส (Socratic Questions) ในการกระตุ้นให้นักศึกษาพิจารณาตนเอง ดังนี้

1. นักศึกษามีความคิดที่เป็นข้อเสียต่อการเป็นผู้นำ คืออะไร
2. เหตุผลข้อดี ข้อด้อย ของความเชื่อที่ไม่เป็นประโยชน์มีอะไรบ้างที่ทำให้นักศึกษายึดติดกับความคิดความเชื่อนั้น
3. นักศึกษาคิดอย่างไรจึงจะเป็นประโยชน์ต่อการเป็นผู้นำในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
4. เหตุผลข้อดีและข้อด้อยของความคิดที่เป็นประโยชน์ มีอะไรบ้างที่ทำให้นักศึกษาคิดอย่างนั้น
5. นักศึกษาประพฤติตนอย่างไรในปัจจุบัน
6. บอกเหตุผลข้อดีและข้อด้อยของการประพฤติตนอย่างนั้น
7. สิ่งที่นักศึกษาต้องการเปลี่ยนเป็นพฤติกรรมที่พึงประสงค์คืออะไร
8. บอกเหตุผลข้อดีและข้อด้อยของการประพฤติตามพฤติกรรมที่พึงประสงค์นั้น

2.4 ผู้ให้คำปรึกษาอภิปรายหลังจากทำเสร็จแล้ว

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา : ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคยุติ (Termination)

1. ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสรุปเกี่ยวกับการเป็นผู้นำอีกครั้ง
2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 15
5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์ :

1. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 15
2. แบบสอบถามผู้นำแบบสนใจคน หรือ ผลงาน (ค-ผ) (วัชรี ธุวะคำ. 2519 : 5-14)
3. แบบแสดงการแจกแจงข้อดีและข้อด้อย (Curwen, Palmer and Ruddell.2000 Appendix 7-10)
4. แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษา
2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็นการอภิปรายของนักศึกษา
3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 15
4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองโดยใช้แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 15

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

1. นักศึกษาได้ประเมินตนเองเกี่ยวกับการเป็นผู้นำ
2. นักศึกษาได้บอกข้อดีและข้อด้อยของตนเกี่ยวกับการเป็นผู้นำและ
3. นักศึกษาได้บอกลักษณะพฤติกรรมที่พึงประสงค์ในการเป็นผู้นำที่เหมาะสมกับตนเอง

แบบสอบถามผู้นำแบบสนใจคน หรือ ผล (ค-ผ)

ชื่อ.....นามสกุล.....

ข้อเลือกข้างล่างนี้ บรรยายลักษณะของพฤติกรรมที่เป็นผู้นำ ให้ตอบคำถามโดยเลือกข้อที่ท่านคิดว่าเป็นสิ่งที่ท่านจะเลือกกระทำมากที่สุด หากท่านเป็นผู้นำดำเนินการธุรกิจ และให้กำหนดคำตอบเป็น 5 ระดับ คือ

ให้คะแนน	ส	=	ทำเสมอ
"	บ	=	ทำบ่อยครั้ง
"	อ	=	ทำในบางโอกาส
"	น	=	น้อยครั้ง
"	ม	=	ไม่เคยทำเลย

ถ้าข้าพเจ้าเป็นผู้นำในการประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
ข้าพเจ้าจะ..... (โปรดกากบาท X บนคำตอบที่เลือก)

ส บ อ น ม 1 ทำตนเสมือนเป็นนักพูดประจำสถานประกอบการ

ส บ อ น ม 2 มอบเสรีภาพให้ลูกจ้างทำงานเต็มที่

ส บ อ น ม 3 ส่งเสริมให้ใช้กระบวนการเดียวกันในการทำงาน

ส บ อ น ม 4 ปล่อยให้ลูกจ้างพนักงานตัดสินแก้ปัญหาด้วยตนเอง

ส บ อ น ม 5 กระตุ้นลูกจ้าง พนักงานให้ใช้ความพยายามทำงานเต็มที่

ส บ อ น ม 6 ปล่อยให้ลูกจ้าง พนักงาน ทำตามความคิดของเขาที่ว่าดีที่สุด

ส บ อ น ม 7 คอยดูแลให้งานเดินไปด้วยความรวดเร็ว

ส บ อ น ม 8 ไม่ให้งานใครทำ และปล่อยให้เขา (ลูกจ้างพนักงาน) แสวงหางานเอง

ส บ อ น ม 9 จัดการเกี่ยวกับข้อขัดแย้งต่างๆ เมื่อเกิดขึ้นในสถานประกอบการ

ส บ อ น ม 10 ลังเลใจไม่ปล่อยให้ลูกจ้างพนักงานมีอิสระในการปฏิบัติงาน

ส บ อ น ม 11 เป็นผู้ตัดสินว่า ควรทำอะไร และทำอย่างไร

ส บ อ น ม 12 พยายามสนับสนุนเพื่อให้ได้ผลงานเพิ่ม

ส บ อ น ม 13 เป็นผู้มอบหมายงานให้ลูกจ้าง พนักงานทำเป็นชิ้นๆ ไป

ส บ อ น ม 14 เต็มใจที่จะกระทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง

ส บ อ น ม 15 จัดการเวลาสำหรับงานที่จะต้องทำ

ส บ อ น ม 16 ปฏิเสธไม่อธิบายสาเหตุของการกระทำใดๆ

ส บ อ น ม 17 ชักจูงให้ลูกจ้างพนักงาน เห็นว่าความคิดของตนจะบังเกิดผลดีกับเขาทั้งหลาย

ส บ อ น ม 18 จะปล่อยให้ลูกจ้างพนักงานทำงานไปตามความสมัครใจ

คะแนนรวม ผ (ผลงาน).....

คะแนนรวม ผ (ผลงาน).....

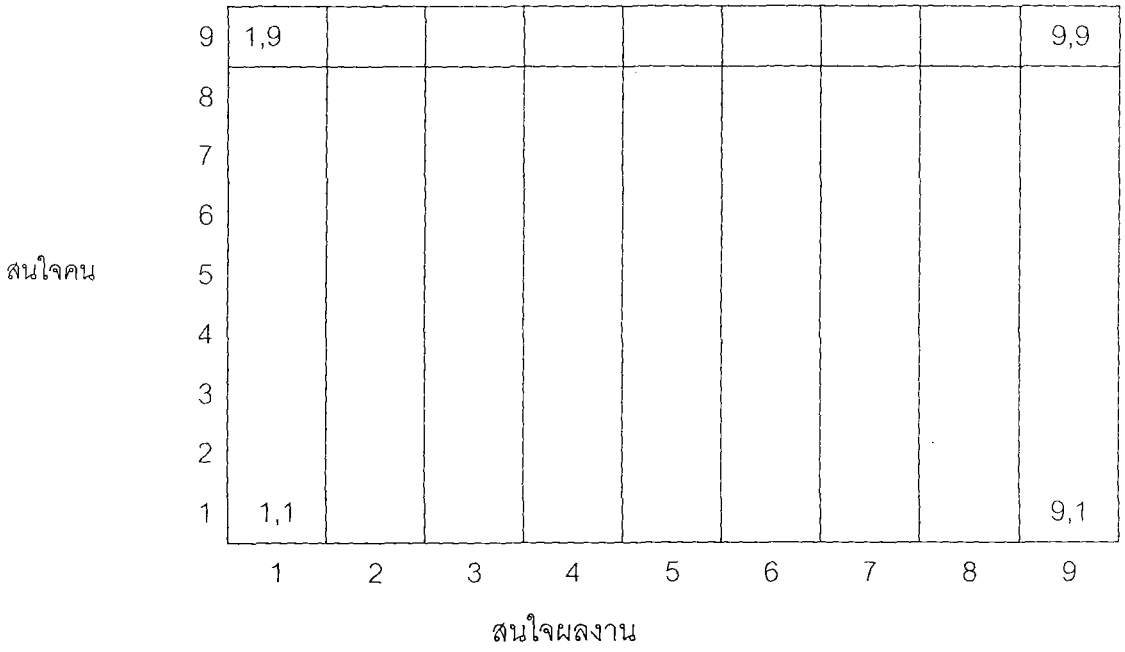
*ปรับปรุงจาก วัชรี ธุวะคำ (2519 : 5-14)

เอกสารตารางการบริหาร

ชื่อ.....นามสกุล.....

จงจัดตนเองลงในตารางการบริหารงานข้างล่างนี้

คำแนะนำ : ก่อนที่จะจัดตนเองลงตามช่องตารางการบริหารงานนี้ให้ตรวจดูคะแนนของตนในด้าน ความสนใจในปัญหาของคน (ค) และบันทึกคะแนน (ค) ลงบนเส้นกราฟด้านตั้งของตารางก่อนแล้วค่อยๆ เลื่อนคะแนนรวมของผลงาน (ผ) ขึ้นไปให้ตัดเป็นทะแยงกันกับคะแนนความสนใจในปัญหาคน (ค) แล้วให้ทำเครื่องหมาย X ลงบนจุดที่ตัดกัน



*คัดมาจาก วัชรี ธุวะคำ (2519 : 5-14)

แบบแสดงการแจกแจงข้อดีและข้อด้อย
แบบที่ 1

ความคิดความเชื่อที่ไม่เป็นประโยชน์ (Unhelpful belief) : .....

ข้อดี (Advantages)	ข้อด้อย (Disadvantages)

หมายเหตุ : แปลมาจาก Curwen, Palmer and Ruddell. (2000. Appendix7)

แบบแสดงการแจกแจงข้อดีและข้อด้อย
แบบที่ 2

ความคิดความเชื่อที่เป็นประโยชน์ (Helpful belief) : .....

ข้อดี (Advantages)	ข้อด้อย (Disadvantages)

หมายเหตุ : แปลมาจาก Curwen, Palmer and Ruddell. (2000. Appendix 8)

แบบแสดงการแจกแจงข้อดีและข้อด้อย
แบบที่ 3

พฤติกรรมปัจจุบัน (Current behavior) :

.....

ข้อดี (Advantages)	ข้อด้อย (Disadvantages)

หมายเหตุ : แปลมาจาก Curwen, Palmer and Ruddell. (2000. Appendix 9)

แบบแสดงการแจกแจงข้อดีและข้อด้อย
แบบที่ 4

พฤติกรรมการเป็นผู้นำที่ตนพึงประสงค์ (Desired behavior) : .....

ข้อดี (Advantages)	ข้อด้อย (Disadvantages)

หมายเหตุ : แปลมาจาก Curwen, Palmer and Ruddell. (2000. Appendix 10)

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 15 การเป็นผู้นำ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าพร้อมที่จะเป็นผู้นำ					
2. ข้าพเจ้ารู้จักวิธีที่จะแก้ไขข้อบกพร่องของตนเอง					
3. ข้าพเจ้าได้รับการพัฒนาการเป็นผู้นำสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
4. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
5. เพื่อนในกลุ่มเข้าใจข้าพเจ้า					
6. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
7. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
8. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
9. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 16

หัวข้อ : การพัฒนาการปรับตัวสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

เพื่อพัฒนาให้นักศึกษาสามารถพัฒนาตนเองเกี่ยวกับการดำเนินกิจการที่กำลังประสบอยู่ ได้แก่ การพัฒนาตนเองเกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์ลูกค้า ผู้ติดต่อเกี่ยวข้อง บุคคลในครอบครัวและการควบคุมการใช้ส่วนตัว

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ : ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)
2. เทคนิคการวางแผนปฏิบัติ (Planing and Action) (Corey. 1995 : 422-424)
3. เทคนิคการทำข้อตกลงหรือสัญญา (Contracts or Commitment) (Corey. 1995 : 183-185) (student manual)
4. เทคนิคการยุติการให้คำปรึกษา (Termination) (Hansen, Werner and Smith 1980 : 544-547, Werner. 1982 : 122-127 , Sharf. 2000 : 387)

ขั้นนำ : ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format)

1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดอีกครั้ง

ขั้นพัฒนา :

1. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการวางแผนปฏิบัติ (Planing and Action) (Corey. 1995 : 422)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคบทสนทนาแบบโสเครติส (Socratic Dialogue)

1. ตอนนี้นักศึกษาปฏิบัติตัวกับบุคคลในครอบครัวและผู้ติดต่อต่อเกี่ยวข้องในชีวิตประจำวันอย่างไร

2. มีวิธีการปฏิบัติตนอย่างไรที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินชีวิตประจำวันหรือการทำงาน

3. เกิดความคิดอัตโนมัติทางลบ (Negative Automatic Thoughts) อะไร และมีเหตุผลอย่างไรจึงคิดอย่างนั้น

4. นักศึกษาต้องการปฏิบัติให้แตกต่างจากที่เคยมาในอดีตอย่างไร

5. อะไรที่จะทำให้นักศึกษาหยุดการกระทำนั้นได้และนักศึกษาต้องการจะเปลี่ยนแปลงอย่างไร (วางแผนการปฏิบัติ)

6. นักศึกษาต้องการเห็นผลอนาคตว่าเป็นอย่างไร (กำหนดเป้าหมาย)

2. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการทำข้อตกลงหรือสัญญา (Contracts or Commitment)

2.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาเขียนข้อตกลงในแบบการทำข้อตกลง

2.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาลงลายมือชื่อเพื่อการตกลง

2.3 ผู้ให้คำปรึกษาลงลายมือชื่อเพื่อเป็นพยานและมอบหมายให้ปฏิบัติตามแผนที่ตกลงไว้เป็นการบ้านสำหรับนักศึกษา

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา : ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคยุติ (Termination)

1. ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสรุปเกี่ยวกับการปรับตัวอีกครั้ง
2. ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเพิ่มเติม
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
4. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 16
5. ผู้ให้คำปรึกษานัดเวลา และสถานที่การให้คำปรึกษาครั้งต่อไป
6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณและยุติการให้คำปรึกษา

แผนวิธีการปรับตัวสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้า และผู้เกี่ยวข้อง

1. **ความคิด**ทางลบเกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้เกี่ยวข้องที่เป็นอยู่คือ

   .....

   .....

2. **การปฏิบัติ**เกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้เกี่ยวข้อง**ที่เป็น**อยู่คือ

   .....

   .....

3. ข้าพเจ้าจะแก้ไขวิธี**การคิด**เกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้เกี่ยวข้องคือ

   .....

   .....

4. ข้าพเจ้าจะแก้ไขวิธี**การปฏิบัติ**เกี่ยวกับการสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้เกี่ยวข้องคือ

   .....

   .....

5. ผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อปฏิบัติสำเร็จ

   .....

   .....

การทำข้อตกลง (สัญญา)

วัน.....เดือน.....ปี.....สถานที่เขียนข้อตกลง.....

ข้าพเจ้าชื่อ.....นามสกุล.....

ขอให้สัญญาว่าจะปฏิบัติตนเพื่อแก้ไขเกี่ยวกับการคิดและการปฏิบัติตนในการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้เกี่ยวข้อง ตามวิธีการในแผนปฏิบัติให้สำเร็จลุล่วงจะได้

ลงชื่อ.....ผู้ให้สัญญา

(นักศึกษา)

ลงชื่อ.....พยาน

(ผู้ให้คำปรึกษา)

อุปกรณ์ :

1. แบบการทำข้อตกลง (สัญญา) การวางแผนการปฏิบัติ
2. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 16
3. แบบประเมินตนเองในการให้ปรึกษา สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผลการให้คำปรึกษา

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษา
2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็นการอภิปรายของนักศึกษา
3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 16
4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองโดยใช้แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 16

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

1. นักศึกษาได้วางแผนการพัฒนาตนเองโดยบอกวิธีการปรับหรือแก้ไขตนเองที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ
2. นักศึกษาได้ปฏิบัติตามคำมั่นสัญญา และข้อตกลงที่ทำไว้กับผู้ให้คำปรึกษา

แผนวิธีการปรับตัวสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เกี่ยวกับ การสร้างสัมพันธ์กับบุคคลในครอบครัว

1. **ความคิด**ทางลบเกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์กับบุคคลในครอบครัวที่เป็นอยู่คือ

   .....

   .....

2. **การปฏิบัติ**เกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์กับบุคคลในครอบครัวที่เป็นอยู่คือ

   .....

   .....

3. ข้าพเจ้าจะแก้ไขวิธี**การคิด**เกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์กับบุคคลในครอบครัวคือ (HelpfulThought).....

   .....

4. ข้าพเจ้าจะแก้ไขวิธี**การปฏิบัติ**เกี่ยวกับการสร้างสัมพันธ์กับบุคคลในครอบครัวคือ (Behavior)

   .....

   .....

5. ผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อปฏิบัติสำเร็จ

   .....

   .....

การทำข้อตกลง (Contract)

วัน.....เดือน.....ปี.....สถานที่เขียนข้อตกลง.....

ข้าพเจ้าชื่อ.....นามสกุล.....

ขอให้สัญญาว่าจะปฏิบัติตนเพื่อแก้ไขเกี่ยวกับการคิดและการปฏิบัติตนในการสร้างสัมพันธ์กับบุคคลในครอบครัวตามวิธีการในแผนปฏิบัติให้สำเร็จลุล่วงจะได้

ลงชื่อ.....ผู้ให้สัญญา

(นักศึกษา)

ลงชื่อ.....พยาน

(ผู้ให้คำปรึกษา)

*(Curven, Palmer and Ruddell. 2000. Appendix 5, วุฒิชัย จงคำนึงศีล.2538 : ภาคผนวก)

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 16 การปรับตัว สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้ารู้จักวิธีการพัฒนาตนเอง					
2. ข้าพเจ้าได้รับการพัฒนาการปรับตัวสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
3. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
4. เพื่อนในกลุ่มเข้าใจข้าพเจ้า					
5. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
6. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
7. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
8. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
9. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แผนวิธีการปรับตัวสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
เกี่ยวกับ
การควบคุมค่าใช้จ่ายส่วนตัว

1. **ความคิด**ทางลบ (Negative Thoughts) เกี่ยวกับการควบคุมค่าใช้จ่ายส่วนตัวคือ

   .....

   .....

2. **การปฏิบัติ**เกี่ยวกับการควบคุมใช่จ่ายส่วนตัวที่เคยปฏิบัติ คือ

   .....

   .....

3. ข้าพเจ้าจะแก้ไขวิธี**การคิด**เกี่ยวกับการควบคุมค่าใช้จ่ายส่วนตัวคือ

   .....

   .....

4. ข้าพเจ้าจะแก้ไขวิธี**การปฏิบัติ**เกี่ยวกับการควบคุมค่าใช้จ่ายส่วนตัว คือ

   .....

   .....

5. ผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อปฏิบัติสำเร็จ คือ

   .....

   .....

การทำข้อตกลง (สัญญา)

วัน.....เดือน.....ปี.....สถานที่เขียนข้อตกลง.....
ข้าพเจ้าชื่อ.....นามสกุล.....

ขอให้สัญญาว่าจะปฏิบัติตนเพื่อแก้ไขเกี่ยวกับการคิดและการปฏิบัติตนในการควบคุมค่าใช้จ่ายส่วนตัว ตามวิธีการในแผนปฏิบัติให้สำเร็จจงได้

ลงชื่อ.....ผู้ให้สัญญา
(นักศึกษา)

ลงชื่อ.....พยาน
(ผู้ให้คำปรึกษา)

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
11. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
12. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
13. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
14. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
15. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
16. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
17. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
18. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
19. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
20. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

การพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
โดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด
สำหรับนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ครั้งที่ 17

หัวข้อ : การปัจฉิมนิเทศ

วัตถุประสงค์: เพื่อสรุปผลการให้คำปรึกษาและยุติการให้คำปรึกษา

เวลา : 60 นาที

วิธีการดำเนินการ : ผู้วิจัยเป็นผู้ให้คำปรึกษาโดยใช้เทคนิควิธีดังนี้

1. เทคนิควางโครงสร้าง (Session format) (Sharf. 2000 : 387)
2. เทคนิคการสนทนาแบบโสเกรติส (Socratic Dialogue)
3. เทคนิคการผ่อนคลายความเครียด (Relaxation techniques)(Curwen, Palmer and Ruddell. 2000 : 124-131)
4. เทคนิคการยุติ (Termination) (Hansen, Werner and Smith 1980 : 544-547, Werner. 1982 : 122-127 , Sharf. 2000 : 387)

ขั้นนำ : ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิควางโครงสร้าง (Session format)

1. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวทักทายนักศึกษาและสนทนาเกี่ยวกับเรื่องเล็กๆ น้อยๆ (Small talk) เพื่อสร้างสัมพันธภาพและบรรยากาศการให้คำปรึกษาเป็นกันเอง อบอุ่นใจ สบายใจ ปลอดภัย และไว้วางใจซึ่งกันและกัน
2. ผู้ให้คำปรึกษาทบทวนเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาครั้งที่แล้ว
3. ผู้ให้คำปรึกษาเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามทำความกระจ่างชัดอีกครั้ง

ขั้นพัฒนา

1. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการสนทนาแบบโสเกรติส (Socratic Dialogue)

1.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาแต่ละคนเล่าหรืออธิบายถึงเรื่องราว วิธีการในการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

1.2 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาแสดงความคิด ความรู้สึกต่างๆ (Automatic thoughts) ทั้งด้านที่เป็นประโยชน์และด้านที่ไม่เป็นประโยชน์ (Helpful Beliefs and Unhelpful Beliefs) ที่เกิดขึ้นมาตลอดช่วงการให้คำปรึกษา

1.3 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอธิบายเหตุผลที่ก่อให้เกิดความคิดด้านต่างๆ เหล่านั้น

1.4 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาสรุปว่าตนเองได้พัฒนาเปลี่ยนแปลงความคิดเห็นที่มีต่อคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เป็นอย่างไร

1.5 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาอธิบายถึงผลการปฏิบัติและความรู้สึกที่เกิดขึ้นจากการพัฒนาว่าเป็นอย่างไร

1.6 ผู้ให้คำปรึกษาสรุปเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม เพิ่มเติมจากนักศึกษา

2. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการผ่อนคลายความเครียด (Relaxation Techniques)

2.1 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษานั่งในท่าสบาย และไม่ส่งเสียงดัง (สงบ)

2.2 บอกให้นักศึกษาค่อยๆ หลับตาเบาๆ

2.3 ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาผ่อนคลายกล้ามเนื้อเริ่มที่ใบหน้าลดลงไปเรื่อยทีละจุดตามลำดับจนถึงนิ้วเท้า

2.4 จับความรู้สึกที่ลมหายใจ หายใจเข้าอย่างเป็นธรรมชาติผ่านจมูก ในใจนึกว่าตนเองเป็นคนเก่ง คนดี แล้วผ่อนลมหายใจออก

2.5 ถ้ามีความคิดทางลบเกิดขึ้น ก็ปล่อยมันไป ให้มันออกไปจากใจของเรา แล้วกลับไปที่ความคิดที่เห็นว่าตนเองเป็นคนดี คนเก่ง อีกครั้ง อย่าฝืน ปล่อยให้เป็นตามธรรมชาติ

2.6 ปฏิบัติอย่างนี้ไปเรื่อยๆ ประมาณ 10-15 นาที

2.7 เสร็จแล้วค่อยๆ ลืมตาออก แล้วนั่งในท่าสงบ

3. ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคการเสริมกำลังให้แข็งแรง (Reinforcing the new story)

ขั้นสรุปและยุติการให้คำปรึกษา : (Termination)

ผู้ให้คำปรึกษาใช้เทคนิคยุติการให้คำปรึกษา (Termination)

1. ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักศึกษาซักถามอีกครั้ง
2. ผู้ให้คำปรึกษา แจกแบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 17
3. ผู้ให้คำปรึกษาแจกแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม (Post Test)

6. ผู้ให้คำปรึกษากล่าวขอบคุณ และอวยพรให้นักศึกษาทุกคนประสบความโชคดีและยุติการให้คำปรึกษา

อุปกรณ์ :

1. แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 17
2. แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม
3. แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษาสำหรับผู้ให้คำปรึกษา

สถานที่

ห้องประชุมกลุ่มย่อย ศูนย์วัฒนธรรมราชมงคลเฉลิมพระเกียรติ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตนนทบุรี

การประเมินผล

1. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการร่วมมือและปฏิสัมพันธ์ของนักศึกษา
2. ผู้ให้คำปรึกษาสังเกตจากการตอบคำถาม แสดงความคิดเห็นการอภิปรายของนักศึกษา
3. ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อกระบวนการให้คำปรึกษาโดยใช้แบบประเมินผลการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 17
4. ผู้ให้คำปรึกษาประเมินตนเองโดยใช้แบบประเมินตนเองเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาหัวข้อที่ 17
5. ผู้ให้คำปรึกษาดำเนินการทดสอบประเมินคุณลักษณะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมหลังการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด สำหรับนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ตัวบ่งชี้)

1. นักศึกษาได้อธิบายถึงการเปลี่ยนแปลงตั้งแต่การเข้าร่วมการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมว่ามีอะไรบ้าง อย่างไร
2. นักศึกษาได้ฝึกการผ่อนคลายความเครียด
3. นักศึกษาได้ตอบแบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมหลังการพัฒนาเสร็จสิ้นแล้ว

แบบประเมินผลการให้คำปรึกษา เรื่องที่ 17 การปัจฉิมนิเทศ สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของนักศึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าเข้าใจคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม					
2. ข้าพเจ้ารู้สึกความผ่อนคลาย					
3. ข้าพเจ้าไว้วางใจเพื่อนในกลุ่ม					
4. เพื่อนในกลุ่มเข้าใจข้าพเจ้า					
5. เพื่อนให้ความเป็นกันเอง					
6. ผู้ให้คำปรึกษามีความพร้อมในการให้คำปรึกษา					
7. ผู้ให้คำปรึกษามีความเป็นกันเอง					
8. ผู้ให้คำปรึกษาใช้ภาษาสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
9. ผู้ให้คำปรึกษามีวิธีการให้คำปรึกษาอย่างเป็นขั้นตอน					

แบบประเมินตนเองในการให้คำปรึกษา
สำหรับผู้ให้คำปรึกษา

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ที่แสดงความคิดเห็นที่ตรงกับความเป็นจริงของผู้ให้คำปรึกษา

ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อยที่สุด	ไม่จริงเลย
1. ข้าพเจ้าชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการให้คำปรึกษา					
2. ข้าพเจ้าเข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองในฐานะผู้ให้คำปรึกษา					
3. นักศึกษาให้ความไว้วางใจแก่ข้าพเจ้า					
4. นักศึกษามีความเป็นกันเองกับข้าพเจ้า					
5. นักศึกษาให้ความร่วมมือในการให้คำบริการ					
6. ข้าพเจ้ารู้สึกและเข้าใจนักศึกษาในกลุ่ม					
7. ข้าพเจ้าให้ความเป็นกันเองกับนักศึกษาในกลุ่ม					
8. ข้าพเจ้าเตรียมพร้อมสำหรับการให้คำปรึกษา					
9. ข้าพเจ้าสื่อสารในกลุ่มชัดเจน					
10. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามขั้นตอนการให้คำปรึกษา					

ภาคผนวก ญ

1. แบบประเมินที่สร้างขึ้นเพื่อให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา จำนวน 154 ข้อ
2. แบบประเมินที่นำไปทดสอบครั้งที่ 1 จำนวน 90 ข้อ
3. แบบประเมินที่นำไปใช้ทดสอบครั้งที่ 2 และ 3 จำนวน 87 ข้อ
4. แบบประเมินที่นำไปใช้ทดสอบก่อนและหลังการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม

แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม (สำหรับผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา)

<u>คำชี้แจง</u> แบบประเมินนี้ประกอบด้วย 2 ส่วน ดังนี้

1. แบบสอบถามเกี่ยวกับคุณลักษณะของท่าน โดยให้ทำเครื่องหมาย ✓ หรือ ✗ ลงในช่อง ☐ ที่สอดคล้องกับลักษณะของท่าน
2. แบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของท่าน โดยให้ทำเครื่องหมาย ✓ หรือ ✗ ในช่องจริงที่สุด, จริง, จริงบ้าง, จริงน้อยที่สุด และไม่จริงเลย เหล่านี้ ตามความเป็นจริง และเหมาะสมกับท่านมากที่สุด ทั้งนี้คำตอบทุกข้อไม่มีข้อใดถูกหรือผิด และผลการประเมินจะเก็บไว้เป็นความลับ ซึ่งจะไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อการดำเนินธุรกิจของท่านในด้านลบทั้งสิ้น

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับคุณลักษณะส่วนตัว

1. เพศ

☐ ชาย ☐ หญิง

2. อายุ.....ปี .....เดือน

3. วุฒิการศึกษา

☐ ประถมศึกษา ☐ มัธยมศึกษาตอนต้น
☐ มัธยมศึกษาตอนปลาย ☐ อาชีวศึกษา
☐ ปวช. ☐ ปวส.
☐ อุดมศึกษา ☐ ปริญญาตรี
☐ ปริญญาโทขึ้นไป

4. ระยะเวลาการดำเนินกิจการ

☐ น้อยกว่า 1 ปี ☐ 2 ปี ถึง 5 ปี
☐ 1 ปีขึ้นไป ถึง 2 ปี ☐ 5 ปี ขึ้นไป

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

คำชี้แจง แบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของท่าน โดยให้ทำเครื่องหมาย ✓ หรือ ✗ ในช่องจริงที่สุด, จริง, จริงบ้าง, จริงน้อยที่สุด และไม่จริงเลย เหล่านี้ ตามความเป็นจริง และเหมาะสมกับท่านมากที่สุด ทั้งนี้คำตอบทุกข้อไม่มีข้อใดถูกหรือผิด และผลการประเมินจะเก็บไว้เป็นความลับ ซึ่งจะไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อการดำเนินธุรกิจของท่านในด้านลบทั้งสิ้น

1. ข้าพเจ้ากล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจ เพราะ**มองเห็นแล้วว่าผู้บริโภคยังมีความต้องการสินค้าที่ข้าพเจ้าจะผลิต**

   ☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

2. ข้าพเจ้ากล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจ เพราะ**พิจารณาตนเองแล้วว่ามีความสามารถเพียงพอที่จะดำเนินธุรกิจได้**

   ☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

3. ข้าพเจ้ากล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจ เพราะ**รู้ว่าจะหาเงินทุนมาจากแหล่งใด**

   ☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

4. ข้าพเจ้ากล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจ เพราะ**มั่นใจว่าข้าพเจ้าสามารถดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จได้**

   ☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

5. ข้าพเจ้ากล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจ เพราะ**เห็นว่าธุรกิจประเภทเดียวกันกับของข้าพเจ้ายังมีไม่มาก**

   ☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

6. ข้าพเจ้ากล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจ เพราะ**มีตลาดรองรับสินค้าที่ข้าพเจ้าคิดจะผลิต**

   ☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

7. ข้าพเจ้ากล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจ เพราะ**ข้าพเจ้าต้องการใช้ความรู้ความสามารถของตนเองที่มีอยู่**

   ☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

8. ข้าพเจ้ากล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจ เพราะ**มองเห็นลู่ทางว่ามีความเป็นไปได้ที่จะลงทุน**

   ☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

9. ข้าพเจ้ากล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจ เพราะ**มีเงินทุนที่เพียงพอที่จะนำมาลงทุน**

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

10. ข้าพเจ้ากล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจ เพราะ**มองเห็นลู่ทางว่าธุรกิจนั้น ๆ มีการพัฒนามากขึ้นเรื่อย ๆ**

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

11. ข้าพเจ้ากล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจ เพราะ**ข้าพเจ้ามีทรัพย์สินเป็นหลักประกันอยู่อย่างมากพอที่จะสามารถดำเนินธุรกิจได้คล่องตัว**

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

12. เมื่อลูกค้ากล่าวตำหนิการให้บริการของข้าพเจ้าๆ จะไม่แสดงอารมณ์ใดๆ ออกมา

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

13. ข้าพเจ้ารับฟังลูกค้าเมื่อลูกค้าขอให้ข้าพเจ้าปรับปรุงการให้บริการ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

14. เมื่อลูกจ้างทำงานผิดพลาดข้าพเจ้าไม่กล่าวตำหนิ แต่จะให้โอกาสปรับปรุงตนเองให้ดีขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

15. เมื่อข้าพเจ้าตั้งใจว่าจะทำงานอะไร ข้าพเจ้าต้องทำงานนั้นให้สำเร็จ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

16. แม้ว่าจะประสบปัญหาอุปสรรคในการทำงาน ข้าพเจ้าก็ไม่ท้อถอย

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

17. แม้ว่าจะเหน็ดเหนื่อยเพียงใดข้าพเจ้าก็ทุ่มเทเวลาให้กับงาน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

18. เมื่อมีวิกฤติเศรษฐกิจ กิจการจะล้มแหล่มิล้มแหล่ ข้าพเจ้าก็ไม่ท้อถอย พร้อมที่เดินหน้าต่อไป

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

19. ข้าพเจ้ามีคติประจำใจว่า "ท้อได้ แต่อย่าถอย"

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

20. กว่าธุรกิจจะดำรงอยู่ได้อย่างทุกวันนี้ ข้าพเจ้าก็ต้องล้มลุกคลุกคลานติดต่อกันมาเป็นเวลานาน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

21. ในขั้นแรกๆ ของการเริ่มธุรกิจ ข้าพเจ้าต้องลงมือทำเองทุกขั้นตอนแทบจะไม่ได้หลับได้นอน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

22. เมื่อข้าพเจ้ารู้สึกท้อแท้อยากหยุดกิจการ แต่เมื่อย้อนนึกถึงความเคยยากลำบากที่เคยประสบมา ทำให้ข้าพเจ้าพยายามสู้ต่อไป

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

23. ข้าพเจ้าพยายามคิดหาแนวทางที่จะผลิตสินค้าใหม่ๆ เพื่อบริการลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

24. ข้าพเจ้าปรับปรุงรูปแบบของสินค้าให้ทันสมัย

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

25. สินค้าที่ข้าพเจ้าผลิตมีคุณสมบัติแตกต่างจากสินค้าชนิดเดียวกันในท้องตลาด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

26. ข้าพเจ้าพัฒนาบรรจุภัณฑ์สินค้าให้ดูแปลกตากว่าที่อื่น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

27. ถึงแม้สินค้าที่ข้าพเจ้าผลิตจะมีขายอยู่ทั่วไป ข้าพเจ้าก็ดัดแปลงสินค้านั้นให้มีคุณภาพแตกต่างจากผลิตภัณฑ์อื่น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

28. ข้าพเจ้าตั้งชื่อสินค้าให้ดูแปลกแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

29. ข้าพเจ้าจะจัดสินค้าภายในร้านให้ดึงดูดความสนใจแก่ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

30. การจัดร้านของข้าพเจ้าแตกต่างจากร้านอื่น เวลาลูกค้าเดินเข้าร้านจะรู้สึกไม่อึดอัด เดินดูสินค้าได้อย่างสบาย

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

31. ข้าพเจ้าออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าให้มีลักษณะเด่นเพื่อดึงดูดความต้องการของลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

32. บรรจุภัณฑ์สินค้าของข้าพเจ้า เมื่อลูกค้าซื้อไปแล้วสามารถนำไปดัดแปลงใช้ประโยชน์อย่างอื่นได้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

33. ข้าพเจ้าแน่ใจว่าจะดำเนินธุรกิจนี้ได้เพราะมีความรู้และประสบการณ์มาก่อน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

34. ข้าพเจ้ากล้าผลิตสินค้าเพิ่มเพราะลูกค้านิยมกลับมาซื้อสินค้าของข้าพเจ้ามากขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

35. ข้าพเจ้าแน่ใจว่าสินค้าของข้าพเจ้าจะขายได้เพราะลูกค้าบอกว่าสินค้าของข้าพเจ้ามีคุณภาพดีกว่าของคนอื่น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

36. ข้าพเจ้าแน่ใจว่าจะทำธุรกิจนี้ต่อไปได้ เพราะมีความชำนาญในธุรกิจนี้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

37. ข้าพเจ้ากล้าขยายกิจการ เพราะมีคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าเข้ามามากขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

38. ข้าพเจ้าไม่เคยประสบความล้มเหลวในการทำธุรกิจ จึงต้องการจะทำธุรกิจอื่นอีก

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

39. ข้าพเจ้ามั่นใจในธุรกิจของตนเองจึงพร้อมที่จะเพิ่มทุน โดยการกู้จากธนาคาร

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

40. ข้าพเจ้ายอมให้ลูกค้านำสินค้าไปทดลองใช้ก่อนเพราะมั่นใจในคุณภาพสินค้าของตนเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

41. ข้าพเจ้ากล้ารับประกันสินค้าที่ผลิตขึ้นเพราะผลิตด้วยฝีมือของตัวเองทั้งหมด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

42. ตอนแรกๆ ข้าพเจ้าผลิตสินค้าออกมาก็ไม่ค่อยดีเท่าที่ควร แต่ปรากฏว่าได้รับการตอบรับอย่างดี จึงมีกำลังใจที่จะพัฒนาสินค้านั้นต่อไป

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

43. ข้าพเจ้าเปิดโอกาสให้ลูกจ้างแสดงความคิดเห็นและความรู้สึกเกี่ยวกับงานที่ทำ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

44. ข้าพเจ้าจัดฝึกอบรมความรู้ความชำนาญแก่ลูกจ้าง พนักงาน เป็นบางโอกาส

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

45. ข้าพเจ้ามอบหมายงานให้ลูกจ้างที่เป็นหัวหน้ารับผิดชอบ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

46. ข้าพเจ้าต้องลงมือทำงานเอง เพื่อเป็นตัวอย่างแก่ลูกจ้าง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

47. เวลามีคนสั่งให้ผลิตสินค้าจำนวนมาก ๆ และลูกน้องทำงานไม่ทัน ข้าพเจ้าจะช่วยลูกน้องทำงาน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

48. ข้าพเจ้าให้รางวัลแก่ลูกจ้างคนที่ขยันทำงานเพื่อให้เป็นตัวอย่างแก่ลูกจ้างคนอื่นๆ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

49. เวลาลูกน้องมีปัญหาข้าพเจ้าก็พร้อมที่จะช่วยแก้ปัญหา

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

50. ข้าพเจ้าใส่ใจกับเรื่องสวัสดิการของลูกจ้าง เพราะเขามีความสำคัญกับงานของข้าพเจ้าอย่างยิ่ง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

51. เมื่อพนักงานหรือลูกจ้างทำงานผิดพลาด ข้าพเจ้าให้คำแนะนำ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

52. เมื่อลูกค้าแสดงความพอใจกับสินค้า ข้าพเจ้าก็จะบอกกับลูกค้าว่า เพราะข้าพเจ้ามีลูกจ้างที่ฝีมือดี

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

53. ข้าพเจ้าจะเป็นผู้สอนงานให้แก่ลูกจ้างทุกคนที่มาทำงาน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

54. ก่อนที่ตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจใดๆ ข้าพเจ้าจะศึกษารายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับสินค้าชนิดนั้น ๆ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

55. เมื่อลูกค้าแสดงความไม่พอใจสินค้าของข้าพเจ้าๆ จะเรียนถามความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากลูกค้า เพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไขสินค้านั้นให้ดีขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

56. เมื่อพิจารณาแล้วว่าอุปกรณ์หรือสิ่งของที่ใช้ในการผลิตยังพอใช้ได้ ข้าพเจ้าก็ยังไม่ซื้อของใหม่

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

57. ก่อนจะจ้างลูกจ้างคนใด ข้าพเจ้าจะตรวจสอบประวัติต่าง ๆ ของเขาโดยละเอียด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

58. ก่อนจะส่งสินค้าเข้ามาสำรองไว้ในร้าน ข้าพเจ้าจะพิจารณาจากยอดจำหน่ายสินค้าชนิดต่างๆ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

59. ข้าพเจ้าจะสอบถามกับลูกจ้างเกี่ยวกับปัญหาการผลิตสินค้าที่เคยเกิดขึ้นว่ามีสาเหตุจากอะไร แล้วจึงคิดหาแนวทางแก้ไขปัญหา

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

60. ก่อนจะดำเนินธุรกิจ ข้าพเจ้าจะพิจารณาความเป็นไปได้ของธุรกิจนั้น ๆ ว่า จะมีโอกาสก้าวหน้าหรือไม่

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

61. ข้าพเจ้าพยายามปรับปรุงวิธีการบริการลูกค้าโดยไปศึกษาจากการให้บริการของที่อื่นๆ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

62. ข้าพเจ้าจะบันทึกพฤติกรรมการทำงานของลูกจ้างแต่ละคนเพื่อประกอบการพิจารณาการให้ค่าตอบแทน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

63. ก่อนจะเลือกทำธุรกิจนี้ข้าพเจ้าได้ปรึกษากับบุคคลที่มีความรู้ความสามารถเกี่ยวกับธุรกิจนี้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

64. ข้าพเจ้ากล่าวคำขอบคุณแก่ลูกค้าทุกครั้งเมื่อลูกค้าซื้อสินค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

65. ข้าพเจ้าจะแนะนำสินค้าในร้านแก่ลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ารู้จักสินค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

66. ข้าพเจ้าจะถามความรู้สึกของลูกค้าหลังจากซื้อสินค้าของข้าพเจ้าไปใช้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

67. ข้าพเจ้ามอบบัตรคำอวยพรวันเกิดแก่ลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ารู้สึกประทับใจ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

68. เมื่อมีลูกค้ารายแรกๆมาซื้อสินค้าแต่ละวันข้าพเจ้ามักจะลดราคาสินค้าให้ เพื่อแสดงความมีน้ำใจต่อลูกค้าเสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

69. ในบางโอกาสพิเศษข้าพเจ้าจะเตรียมของสมนาคุณแก่ลูกค้าเพื่อขอบคุณลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

70. เมื่อถึงเทศกาลปีใหม่ ข้าพเจ้าจะมีของกำนัลแก่ลูกค้า เพื่อขอบคุณลูกค้าทุกราย

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

71. บางครั้งก่อนจะขายสินค้า ข้าพเจ้าจะพูดคุยเล็กๆ น้อยๆ เกี่ยวกับเรื่องทั่วไปกับลูกค้าเพื่อให้เกิดความเป็นกันเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

72. ข้าพเจ้าเป็นฝ่ายเดินเข้าไปทักทายลูกค้าก่อนเพื่อแสดงความใส่ใจเขา

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

73. ข้าพเจ้าเชิญชวนลูกค้าเข้ามาชมสินค้าในร้าน ถึงแม้ว่าลูกค้าไม่ซื้อสินค้าอะไรก็ตาม

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

74. เมื่อลูกค้าเข้ามาสั่งซื้อสินค้าในร้านข้าพเจ้าจดบันทึกรายการสินค้าที่ลูกค้าต้องการ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

75. ข้าพเจ้าจะสอบถามอีกครั้งถ้าลูกค้าระบุสินค้าที่ต้องการซื้อไม่ชัดเจน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

76. ข้าพเจ้าเตรียมตัวอย่างสินค้าไว้เพื่อให้ลูกค้าเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อสินค้าชัดเจนยิ่งขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

77. ข้าพเจ้าใช้เครื่องคิดเลขแสดงการคิดคำนวณราคาสินค้าแก่ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

78. ข้าพเจ้ามีสมุดภาพสินค้าพร้อมราคาเพื่อแสดงแก่ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

79. ข้าพเจ้าจะเขียนป้ายเตือนความจำแก่พนักงานเพื่อให้ตรวจสอบการทำความสะอาดและการเก็บอุปกรณ์ให้เรียบร้อย หลังจากเลิกใช้งานแล้ว

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

80. ข้าพเจ้าจะจดบันทึกเวลานัดหมายเพื่อให้ลูกค้าทราบเวลาที่จะมารับสินค้าและมอบสำเนาไว้ให้ลูกค้าเป็นหลักฐาน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

81. ในระยะแรกๆ ของการเริ่มกิจการลูกค้าจะรู้จักสินค้าของข้าพเจ้าด้วยวิธีบอกปากต่อปาก

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

82. ข้าพเจ้าจะเลือกลงโฆษณาสินค้าในหนังสือหรือนิตยสารที่เจาะลูกค้าเฉพาะกลุ่มเพื่อให้ตรงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

83. ลูกค้าสามารถสังเกตเห็นที่ตั้งของร้านง่ายและชัดเจนเพราะข้าพเจ้าทำป้ายชื่อร้านขนาดใหญ่มองเห็นเด่นชัด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

84. ข้าพเจ้าติดป้ายราคาสินค้าชัดเจน เพื่อความตรงไปตรงมาแก่ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

85. ข้าพเจ้าใช้ส่วนผสมในการผลิตสินค้าเต็มขนาดสัดส่วนที่ระบุไว้ข้างบรรจุภัณฑ์

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

86. ข้าพเจ้ามอบของสมนาคุณแก่ลูกค้าเสมอ เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าตามจำนวนที่สัญญาไว้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

87. ข้าพเจ้ารู้สึกสบายใจที่ข้าพเจ้าพูดความจริงเกี่ยวกับสินค้ากับลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

88. ข้าพเจ้าจะไม่นำสินค้าที่ไม่ดี หรือไม่มีคุณภาพมาขายให้แก่ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

89. เมื่อลูกค้าจ่ายค่าสินค้าข้าพเจ้าจะมีใบแสดงรายการคิดราคาสินค้าและภาษี (VAT) อย่างถูกต้องแก่ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

90. เมื่อถึงเวลากำหนดจ่ายเงินเดือนแก่พนักงานข้าพเจ้าจะเตรียมจ่ายให้ตามที่ตกลงกันไว้อย่างสม่ำเสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

91. เมื่อข้าพเจ้าสัญญากับลูกจ้างว่า เสร็จงานแล้วจะอนุญาตให้พักผ่อน ข้าพเจ้าก็ปฏิบัติตามสัญญานั้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

92. เมื่อมีคนนำสินค้ามาฝาก และเมื่อขายสินค้าได้แล้ว ข้าพเจ้าก็จะรวบรวมเงินให้กับคนที่นำของมาฝากขาย

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

93. ข้าพเจ้าจะจำหน่ายสินค้าแก่ลูกค้าทุกคน ไม่ว่าลูกค้าคนนั้นจะเป็นใครก็ตาม เพราะลูกค้าเป็นผู้มีอุปการะคุณของเรา

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

94. เมื่อข้าพเจ้าเริ่มทำธุรกิจที่ตัวเองไม่ถนัด ข้าพเจ้าก็ไปสมัครเข้ารับการอบรมเพื่อจะได้นำความรู้มาประยุกต์ใช้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

95. ข้าพเจ้าไปเข้ารับการฝึกอบรมหลักสูตรการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเพื่อให้สินค้าของข้าพเจ้าได้รับการยอมรับมากขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

96. ข้าพเจ้ายอมไปเป็นลูกจ้างคนอื่นก่อน เพื่อจะได้นำความรู้ที่ได้มาผลิตสินค้าของตนเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

97. ข้าพเจ้าหาโอกาสที่จะไปฝึกฝนกับคนที่ชำนาญมีฝีมือเกี่ยวกับสินค้าที่ข้าพเจ้าต้องการผลิต

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

98. ข้าพเจ้าพยายามแสวงหาความรู้ติดตามข่าวสารของหน่วยงานต่างๆ เพื่อพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของข้าพเจ้าให้ดียิ่งขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

99. ข้าพเจ้าสนใจ สังเกตสิ่งรอบตัวที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของข้าพเจ้าเพื่อปรับปรุงธุรกิจของตัวเองให้ดียิ่งขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

100. ข้าพเจ้าพยายามศึกษาหาช่องทางการพัฒนาสินค้าและขยายธุรกิจของข้าพเจ้าโดยศึกษาจากหนังสือต่างๆ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

101. ข้าพเจ้าหาโอกาสพบปะเพื่อนๆ ที่ทำธุรกิจประเภทเดียวกันเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นแนวทางในการแก้ปัญหาหรือพัฒนาธุรกิจ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

102. เวลาหน่วยงานของรัฐหรือเอกชนจัดนิทรรศการหรืองานแสดงสินค้า ข้าพเจ้าจะต้องหาโอกาสไปชมให้ได้ เพราะอาจจะได้แนวคิดอะไรใหม่ๆ มาปรับปรุงธุรกิจของตนเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

103. ข้าพเจ้าหาทางที่จะให้บริการลูกค้าให้ทันใจลูกค้าไม่ต้องการให้ลูกค้ารอนาน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

104. ข้าพเจ้าพูดจาสุภาพกับลูกค้าเสมอเพื่อให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกที่ดี

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

105. ข้าพเจ้าพยายามจัดหาสินค้าที่ลูกค้าต้องการ หรือให้คำแนะนำสถานที่ไปติดต่อหากข้าพเจ้าไม่ได้ทำธุรกิจนั้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

106. ข้าพเจ้าปรับปรุงธุรกิจของตัวเองอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เป็นที่ประทับใจของลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

107. ข้าพเจ้าบอกลูกจ้างพนักงานให้ปิดไฟและน้ำทุกครั้งหลังเลิกใช้เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายและไม่ให้ส่งผลต่อราคาสินค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

108. ข้าพเจ้าหาทางที่จะลดต้นทุนโดยสั่งซื้อสินค้าสำรองไว้จำนวนมากๆ เพราะช่วยให้ราคาต่อหน่วยลดลง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

109. ในระยะแรกๆ ของการผลิตสินค้า ข้าพเจ้าเคยพบว่าต้นทุนการผลิตสินค้าสูงแต่สินค้าที่ผลิตยังมีคุณภาพต่ำ ข้าพเจ้าจึงพยายามหาวัสดุแบบใหม่ที่ต้นทุนต่ำกว่าและคุณภาพดีกว่า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

110. มีบางช่วงที่ข้าพเจ้ามีรายได้จากการประกอบธุรกิจมากก็ใช้จ่ายฟุ่มเฟือยทำให้ต้นทุนในการทำมาหากินน้อยลง แต่ขณะนี้ข้าพเจ้าต้องใช้จ่ายประหยัดไม่ฟุ่มเฟือยเพื่อให้ธุรกิจดำเนินต่อไปได้ยาวนาน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

111. เมื่อข้าพเจ้ามีเรื่องอึดอัดใจหรือไม่สบายใจเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจข้าพเจ้าจะเล่าให้บุคคลในครอบครัวนี้แหละรับฟังและช่วยกันคิดหาทางแก้ไขปัญหา

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

112. การทำธุรกิจสอนให้ข้าพเจ้าเป็นคนใจเย็นลงกว่าเดิม

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

113. ข้าพเจ้าเลือกที่จะประกอบธุรกิจส่วนตัวเพราะสามารถวางแผนว่าจะทำอะไรได้ด้วยตนเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

114. ข้าพเจ้ามุมานะทำงานโดยไม่ย่อท้อเพราะหวังว่าสักวันหนึ่งจะสำเร็จตามที่มุ่งหวังไว้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

115. ข้าพเจ้าจะตั้งราคาสินค้าต่ำกว่าราคาสินค้าประเภทเดียวกันเล็กน้อย เพื่อจะได้ขายได้จำนวนมากๆ แม้จะได้กำไรไม่มากก็ตาม

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

116. เมื่อลูกค้าต่อรองราคาสินค้า ถ้าข้าพเจ้าเห็นว่าไม่ขาดทุนข้าพเจ้าก็จะขายให้ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

117. เมื่อประสบปัญหาทางธุรกิจ ข้าพเจ้าจะพยายามหาทางแก้ไขให้ได้จะไม่ย่อท้อต่อปัญหาหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

118. สาเหตุที่ข้าพเจ้าเลือกทำอาชีพส่วนตัวเพราะเห็นว่าเป็นอาชีพที่ขึ้นอยู่กับความสามารถของตนเอง มั่นคงกว่าเพราะเป็นของเราเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

119. เมื่อมีคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าไม่ว่าจะมากแค่ไหน ข้าพเจ้าก็จะทำงานให้กับลูกค้าอย่างเต็มที่ โดยลงมือทำตามคำสั่งซื้อทันที ไม่ผัดวันประกันพรุ่ง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

120. เมื่อมีความต้องการสินค้าจากลูกค้ามากขึ้น ข้าพเจ้าก็ต้องขยายกิจการให้มีขนาดใหญ่ขึ้น เพื่อทำหน้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ดีที่สุด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

121. ถึงแม้จะเหนื่อยอย่างหนักหนาสาหัสแต่ด้วยลูกค้ากำลังคอยอยู่ข้าพเจ้าก็สู้ไม่ถอยเหมือนกัน เพราะอย่างไรเราก็ต้องเอาลูกค้าไว้ก่อน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

122. เมื่อเสร็จงานในแต่ละวัน ข้าพเจ้าต้องมาสรุปการทำงานหักลบกลบหนี้แล้วมองเห็นรายได้สุทธิแล้วก็ทำให้มีกำลังใจที่จะต่อสู้วันใหม่ต่อไปอีก

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

123. ลองผิดลองถูกกับธุรกิจต่างๆ มาอยู่นานแล้วก็ยังไม่ประสบความสำเร็จเสียที แต่ข้าพเจ้าก็ยังไม่ท้อและไม่หยุดนิ่งที่จะแสวงหาธุรกิจที่พอจะมีอนาคต และเติบโตได้มากกว่านี้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

124. ข้าพเจ้าพยายามทุกวิถีทางที่จะปรับปรุงสินค้าที่ข้าพเจ้าผลิตให้มีคุณภาพเป็นที่ประทับใจของลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

125. ข้าพเจ้าปฏิบัติตามวันเวลาที่นัดหมายลูกค้าในการมารับสินค้าอย่างเคร่งครัด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

126. เพื่อมิให้เกิดการขัดข้องในการผลิตหรือในการดำเนินธุรกิจใดๆ ข้าพเจ้าจะเตรียมไฟฟ้าสำรองเผื่อมีปัญหาฉุกเฉินเกี่ยวกับไฟฟ้าเกิดขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

127. ข้าพเจ้ากำหนดแผนปฏิบัติงานของพนักงานลูกจ้างเพื่อเตรียมกำลังคนให้พร้อมเพียงอยู่เสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

128. ข้าพเจ้าจะกำหนดให้มีพนักงานลูกจ้างปฏิบัติงานสำรองไว้หากขาดคนหรือมีพนักงานลูกจ้างบางคนไม่สบาย

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

129. ข้าพเจ้าฝึกและให้คำแนะนำแก่พนักงานลูกจ้างเกี่ยวกับวิธีการพูด การใช้คำพูดและท่าทางในการแสดงออกกับลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

130. หากมีเหตุการณ์ไฟไหม้เกิดขึ้น ข้าพเจ้าก็พร้อมที่จะรับมือเพราะได้เตรียมอุปกรณ์ดับเพลิงให้พร้อมและอยู่ในสภาพใช้งานได้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

131. ข้าพเจ้ามีแหล่งวัตถุดิบที่เกี่ยวกับสิ่งผลิตของธุรกิจของข้าพเจ้ามากกว่าหนึ่งแห่งเพื่อมิให้เกิดปัญหาหากขาดแคลนวัตถุดิบ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

132. ไม่ว่าจะมีปัญหาอะไรเกิดขึ้น ข้าพเจ้าก็เตรียมหาทางแก้ไขให้พร้อมเสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

133. ข้าพเจ้าฝึกสมาชิกทุกคนในครอบครัวให้รู้จักวางแผนการใช้เงินเพราะอาจจะเกิดปัญหาธุรกิจหรือธุรกิจอาจล่มสลายง่ายๆ ก็ได้หากทุกคนใช้จ่ายฟุ่มเฟือย

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

134. เมื่อมีปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจเกิดขึ้น ข้าพเจ้าก็พร้อมที่จะไปปรึกษาผู้ที่มีความรู้ ความสามารถ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

135. ข้าพเจ้าตรวจสุขภาพของตนเองทุกปี เพราะจะได้รับรู้ว่าเป็นโรคอะไรจะได้รักษาได้ทันและจะได้ไม่กระทบกระเทือนกิจการหรือธุรกิจของตัวเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

136. ข้าพเจ้ารู้ตัวว่าตนเองมีปัญหาเรื่องภาษาอังกฤษทำให้ไม่สามารถติดต่อกับลูกค้าต่างชาติได้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

137. ข้าพเจ้าภาคภูมิใจในสินค้าของข้าพเจ้าเพราะเป็นเจ้าแรกๆ ที่ผลิตจำหน่าย

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

138. หากไม่มีข้าพเจ้าและพนักงานลูกจ้างการผลิตใดๆ ก็ไม่สามารถดำเนินไปได้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

139. ข้าพเจ้ามุ่งมั่น ทำธุรกิจของตนเองให้เจริญก้าวหน้า หากประสบปัญหาอุปสรรคใดๆ ข้าพเจ้าก็หาทางแก้ไขโดยไม่โทษใคร

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

140. ข้าพเจ้าต่อสู้ที่ดำเนินธุรกิจของตนเองด้วยใจไม่รู้สึกเสียใจที่ต้องต่อสู้ชีวิตด้วยตนเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

141. เมื่อเกิดความผิดพลาดทางธุรกิจข้าพเจ้าก็รีบหาทางแก้ไขต่อไป

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

142. ข้าพเจ้าภูมิใจที่สามารถสร้างธุรกิจของตนเองให้เจริญรุ่งเรืองได้ทั้งๆ ที่ก่อนหน้านี้ข้าพเจ้าไม่มีอะไรเลย

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

143. อุปสรรคและปัญหาต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมาทำให้ข้าพเจ้ามองเห็นว่าการทำธุรกิจจะต้องใช้ความรอบคอบระมัดระวังและความรับผิดชอบมาก

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

144. ข้าพเจ้ายินดีจ่ายเงินคืนให้กับลูกค้าหากลูกค้าบอกว่าสินค้าของข้าพเจ้าไม่มีคุณภาพ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

145. เมื่อพนักงานโดนตำหนิจากลูกค้า ข้าพเจ้าจะกล่าวคำขอโทษด้วยตนเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

146. เมื่อลูกค้าไม่พอใจในสินค้าที่ซื้อไปจากข้าพเจ้าๆ ยินดีคืนเงินหรือเปลี่ยนสินค้าให้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

147. ข้าพเจ้าชำระภาษีการค้าและภาษีบำรุงท้องที่ทุกปี

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

148. เมื่อลูกค้าแจ้งมาว่าสินค้ามีปัญหาต้องการให้พนักงานไปช่วยแก้ไข ข้าพเจ้าจะส่งพนักงานออกไปให้ความช่วยเหลือลูกค้าทันที

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

149. ก่อนนำสินค้าสู่ท้องตลาด ข้าพเจ้าจะต้องตรวจสอบให้แน่ใจก่อนว่าสินค้านั้นไม่มีสารพิษตกค้าง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

150. เมื่อมีพนักงานคนใดปฏิบัติงานดี ขยันขันแข็ง ข้าพเจ้าจะให้ค่าตอบแทนพิเศษมากขึ้น เพื่อแสดงน้ำใจและขอบคุณที่ขยันทำงาน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

151. ข้าพเจ้าให้ความสำคัญและให้ความร่วมมือในการรักษาสิ่งแวดล้อม

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

152. ข้าพเจ้าจดทะเบียนสวัสดิการประกันสังคมให้กับพนักงานทุกคนเพื่อความมั่นคงในการทำงานของพนักงาน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

153. ข้าพเจ้าตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนนำมาขายให้ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

154. หลังจากขายสินค้าแก่ลูกค้าไปแล้วข้าพเจ้าก็ยังต้องสอบถามลูกค้าเพื่อตรวจสอบว่า สินค้านั้นมีปัญหาอะไรหรือไม่

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

ตัวอย่าง

แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ที่นำไปใช้ทดสอบครั้งที่ 1 จำนวน 90 ข้อ

<u>คำชี้แจง</u> แบบประเมินนี้ประกอบด้วย 2 ส่วน ดังนี้

1. แบบสอบถามเกี่ยวกับคุณลักษณะของท่าน โดยให้ทำเครื่องหมาย ✓ หรือ ✗ ลงในช่อง ☐ ที่สอดคล้องกับลักษณะของท่าน
2. แบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของท่าน โดยให้ทำเครื่องหมาย ✓ หรือ ✗ ในช่องจริงที่สุด, จริง, จริงบ้าง, จริงน้อยที่สุด และไม่จริงเลย เหล่านี้ ตามความเป็นจริง และเหมาะสมกับท่านมากที่สุด ทั้งนี้คำตอบทุกข้อไม่มีข้อใดถูกหรือผิด และผลการประเมินจะเก็บไว้เป็นความลับ ซึ่งจะไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อการดำเนินธุรกิจของท่านในด้านลบทั้งสิ้น

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับคุณลักษณะส่วนตัว

1. เพศ

☐ ชาย ☐ หญิง

2. อายุ.....ปี

3. วุฒิการศึกษา

☐ ประถมศึกษา (ป.1-ป.6) ☐ มัธยมศึกษาตอนต้น (ม.1-ม.3)
☐ มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.4-ม.6) ☐ ปวช.
☐ ปวส. ☐ ปริญญาตรีขึ้นไป

4. ระยะเวลาการดำเนินกิจการ

☐ น้อยกว่า 1 ปี
☐ 1 ปีขึ้นไป ถึง 5 ปี
☐ 5 ปี ขึ้นไป

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

คำชี้แจง แบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของท่าน โดยให้ทำเครื่องหมาย ✓ หรือ ✗ ในช่องจริงที่สุด, จริง, จริงบ้าง, จริงน้อยที่สุด และไม่จริงเลย เหล่านี้ ตามความเป็นจริง และเหมาะสมกับท่านมากที่สุด ทั้งนี้คำตอบทุกข้อไม่มีข้อใดถูกหรือผิด และผลการประเมินจะเก็บไว้เป็นความลับ ซึ่งจะไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อการดำเนินธุรกิจของท่านในด้านลบทั้งสิ้น

1. ผู้ประกอบการกล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจเพราะพิจารณาตนเองแล้วว่ามีความสามารถเพียงพอที่จะดำเนินธุรกิจได้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

2. ผู้ประกอบการกล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจเพราะรู้ว่าจะหาเงินทุนมาจากแหล่งใด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

3. ผู้ประกอบการกล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจเพราะเห็นว่าธุรกิจประเภทเดียวกันกับของตนเองยังมีไม่มาก

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

4. ผู้ประกอบการกล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจเพราะมีตลาดรองรับสินค้าที่คิดจะผลิต

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

5. ผู้ประกอบการกล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจเพราะต้องการใช้ความรู้ความสามารถของตนเองที่มีอยู่

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

6. ผู้ประกอบการกล้าเสี่ยงที่จะประกอบธุรกิจเพราะมีทรัพย์สินเป็นหลักประกันพอที่จะสามารถดำเนินธุรกิจได้คล่องตัว

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

7. ข้าพเจ้ารับฟังลูกค้าเมื่อลูกค้าขอให้ข้าพเจ้าปรับปรุงการให้บริการ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

8. เมื่อข้าพเจ้าตั้งใจว่าจะทำงานอะไร ข้าพเจ้าต้องทำงานนั้นให้สำเร็จ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

9. ข้าพเจ้ามีคติประจำใจว่า "ท้อได้ แต่อย่าถอย"

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

10. เมื่อมีปัญหาอุปสรรคใด ข้าพเจ้าจะต้องต่อสู้และดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องจนคุ้มทุน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

11. ในขั้นแรกๆ ของการเริ่มธุรกิจผู้ประกอบการฯต้องลงมือทำเองทุกขั้นตอน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

12. เมื่อรู้สึกท้อแท้อยากหยุดกิจการ แต่เมื่อย้อนนึกถึงความเคยยากลำบากที่เคยประสบมาทำให้ข้าพเจ้าพยายามสู้ต่อไป

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

13. ผู้ประกอบการฯควรพยายามคิดหาแนวทางที่จะผลิตสินค้าใหม่ๆ เพื่อบริการลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

14. ผู้ประกอบการฯควรปรับปรุงรูปแบบของสินค้าให้ทันสมัย

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

15. สินค้าที่ข้าพเจ้าผลิตจะมีคุณสมบัติแตกต่างจากสินค้าชนิดเดียวกันในท้องตลาด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

16. ผู้ประกอบการฯควรตั้งชื่อสินค้าให้ดูแปลกแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

17. การจัดสินค้าภายในร้านให้ดูแลแปลกใหม่ทำให้ดึงดูดความสนใจลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

18. การออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าให้มีลักษณะเด่นทำให้ดึงดูดความต้องการของลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

19. ผู้ประกอบการฯแน่ใจว่าจะดำเนินธุรกิจนี้ได้เพราะมีความรู้และประสบการณ์มาก่อน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

20. ผู้ประกอบการฯผลิตสินค้าเพิ่มเพราะแน่ใจว่าลูกค้าต้องการซื้อสินค้ามากขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

21. การจะแน่ใจว่าสินค้าจะขายได้เพราะลูกค้าบอกว่าสินค้าที่ผลิตมีคุณภาพดีกว่าของคนอื่น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

22. ผู้ประกอบการฯแน่ใจว่าจะทำธุรกิจนี้ต่อไปได้ เพราะมีความชำนาญในธุรกิจนี้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

23. ผู้ประกอบการฯขยายกิจการ เพราะมีคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าเข้ามามากขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

24. ผู้ประกอบการฯมั่นใจในธุรกิจของตนเองจึงพร้อมที่จะเพิ่มทุน โดยการกู้จากธนาคาร

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

25. ผู้ประกอบการฯควรจัดฝึกอบรมความรู้ความชำนาญแก่ลูกจ้าง พนักงาน เป็นบางโอกาส

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

26. ผู้ประกอบการฯอาจจะมอบหมายงานให้ลูกจ้างที่เป็นหัวหน้ารับผิดชอบ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

27. ผู้ประกอบการฯต้องลงมือทำงานเอง เพื่อเป็นตัวอย่างแก่ลูกจ้าง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

28. เวลาลูกน้องมีปัญหาผู้ประกอบการฯก็ต้องพร้อมที่จะช่วยแก้ปัญหา

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

29. เมื่อพนักงานหรือลูกจ้างทำงานผิดพลาด ผู้ประกอบการควรให้คำแนะนำ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

30. เมื่อลูกค้าแสดงความพอใจกับสินค้า ผู้ประกอบการฯควรจะบอกกับลูกค้าว่า เพราะตนเองมีลูกจ้างที่ฝีมือดี

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

31. ก่อนที่ตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจใดๆ ข้าพเจ้าจะศึกษารายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับสินค้าชนิดนั้น ๆ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

32. ข้าพเจ้าคิดว่าลูกจ้างมีส่วนสำคัญในการช่วยค้นหาสาเหตุของปัญหาและแนวทางแก้ไขในการผลิตสินค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

33. ก่อนจะดำเนินธุรกิจ ข้าพเจ้าจะพิจารณาความเป็นไปได้ของธุรกิจนั้น ๆ ว่า จะมีโอกาสก้าวหน้าหรือไม่

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

34. ข้าพเจ้าพยายามปรับปรุงวิธีการบริการลูกค้าโดยไปศึกษาจากการให้บริการของที่อื่น ๆ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

35. ผู้ประกอบการฯควรมีกระบวนการในการบันทึกทำงานของลูกจ้างแต่ละคนเพื่อประกอบการพิจารณาการให้ค่าตอบแทน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

36. ก่อนจะเลือกทำธุรกิจผู้ประกอบการฯควรมีการหาข้อมูลอย่างรอบคอบ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

37. ผู้ประกอบการฯกล่าวคำขอบคุณแก่ลูกค้าทุกครั้งเมื่อลูกค้าซื้อสินค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

38. การถามความรู้สึกของลูกค้าหลังจากซื้อสินค้าเป็นสิ่งจำเป็นไปใช้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

39. เมื่อถึงเทศกาลปีใหม่ ผู้ประกอบการ จะมีของกำนัลแก่ลูกค้า เพื่อขอบคุณลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

40. บางครั้งก่อนจะขายสินค้า ควรจะพูดคุยเล็กๆ น้อยๆ เกี่ยวกับเรื่องทั่วไปกับลูกค้าเพื่อให้เกิดความเป็นกันเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

41. ผู้ประกอบการฯควรเป็นฝ่ายเดินเข้าไปทักทายลูกค้าก่อนเพื่อแสดงความใส่ใจเขา

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

42. ผู้ประกอบการฯควรเชิญชวนลูกค้าเข้ามาชมสินค้าในร้าน ถึงแม้ว่าลูกค้าไม่ซื้อสินค้าอะไรก็ตาม

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

43. ผู้ประกอบการฯควรอีกครั้งถ้า เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันถ้าลูกค้าระบุสินค้าที่ต้องการซื้อไม่ชัดเจน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

44. ผู้ประกอบการฯควรเตรียมตัวอย่างสินค้าไว้เพื่อให้ลูกค้าเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อสินค้าชัดเจนยิ่งขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

45. ผู้ประกอบการฯควรใช้ แสดงการคิดคำนวณราคาสินค้าแก่ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

46. ข้าพเจ้าจะจดบันทึกเวลานัดหมายเพื่อให้ลูกค้าทราบเวลาที่จะมารับสินค้าและมอบสำเนาไว้ให้ลูกค้าเป็นหลักฐาน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

47. ข้าพเจ้าจะเลือกลงโฆษณาสินค้าในหนังสือหรือนิตยสารที่เจาะลูกค้าเฉพาะกลุ่มเพื่อให้ตรงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

48. ลูกค้าสามารถสังเกตเห็นที่ตั้งของร้านง่ายและชัดเจนเพราะข้าพเจ้าทำป้ายชื่อร้านขนาดใหญ่มองเห็นเด่นชัด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

49. ข้าพเจ้าติดป้ายราคาสินค้าชัดเจน เพื่อความตรงไปตรงมาแก่ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

50. ข้าพเจ้าใช้ส่วนผสมในการผลิตสินค้าเต็มขนาดสัดส่วนที่ระบุไว้ข้างบรรจุภัณฑ์

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

51. เมื่อมีข้อตกลงบางอย่างกับลูกค้า ข้าพเจ้าจะทำตามทุกครั้ง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

52. เมื่อลูกค้าจ่ายค่าสินค้าข้าพเจ้าจะมีใบแสดงรายการคิดราคาสินค้าและภาษี (VAT) อย่างถูกต้องแก่ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

53. เมื่อถึงเวลากำหนดจ่ายเงินเดือนแก่พนักงานข้าพเจ้าจะเตรียมจ่ายให้ตามที่ตกลงกันไว้อย่างสม่ำเสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

54. เมื่อข้าพเจ้าสัญญากับลูกจ้างว่า เสร็จงานแล้วจะอนุญาตให้พักผ่อน ข้าพเจ้าก็ปฏิบัติตามสัญญานั้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

55. การยอมไปเป็นลูกจ้างคนอื่นก่อน เพื่อนำความรู้ที่ได้มาผลิตสินค้าของตนเองเป็นสิ่งควรทำ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

56. หาโอกาสที่จะไปฝึกฝนกับคนที่ชำนาญมีฝีมือเกี่ยวกับสินค้าจะทำให้เรามีประสบการณ์ในการผลิตสินค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

57. การพยายามแสวงหาความรู้ติดตามข่าวสารของหน่วยงานต่างๆ ทำให้สามารถพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

58. การสนใจ สังเกตสิ่งรอบตัวที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจจะทำให้สามารถปรับปรุงธุรกิจของตัวเองให้ดียิ่งขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

59. การพยายามศึกษาหาช่องทางการพัฒนาสินค้าและขยายธุรกิจสามารถทำได้โดยศึกษาจากหนังสือต่างๆ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

60. การหาโอกาสพบปะเพื่อนๆ ที่ทำธุรกิจประเภทเดียวกันทำให้ได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็น แนวทางในการแก้ปัญหาพัฒนาธุรกิจ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

61. การให้บริการลูกค้าโดยลูกค้าไม่ต้องรอนานเป็นสิ่งควรทำ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

62. ข้าพเจ้าพูดจาสุภาพกับลูกค้าเสมอเพื่อให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกที่ดี

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

63. ผู้ประกอบการธุรกิจส่วนตัวควรต้องพัฒนาสินค้าให้ได้ตามที่ลูกค้าต้องการ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

64. ผู้ประกอบการฯควรปรับปรุงธุรกิจของตัวเองอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เป็นที่ประทับใจของลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

65. ผู้ประกอบการฯควรบอกลูกจ้างพนักงานให้ปิดไฟและน้ำทุกครั้งหลังเลิกใช้เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายและไม่ให้ส่งผลต่อราคาสินค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

66. ในระยะแรกๆ ของการผลิตสินค้า ผู้ประกอบการฯอาจเคยพบว่าต้นทุนการผลิตสินค้าสูงแต่สินค้าที่ผลิตยังมีคุณภาพต่ำ ดังนั้นจึงต้องพยายามหาวัสดุแบบใหม่ที่ต้นทุนต่ำกว่าและคุณภาพดีกว่า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

67. การประกอบธุรกิจส่วนตัวช่วยให้สามารถวางแผนได้ด้วยตนเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

68. ข้าพเจ้าคิดว่าการมุมานะทำงานโดยไม่ย่อท้อจะช่วยให้สำเร็จตามที่มุ่งหวังไว้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

69. ข้าพเจ้าคิดว่าสาเหตุที่เลือกทำอาชีพส่วนตัวเป็นอาชีพที่ขึ้นอยู่กับความสามารถของตนเองและมั่นคงกว่า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

70. เมื่อมีคำสั่งซื้อผู้ประกอบการฯควรให้บริการกับลูกค้าทุกคนอย่างสม่ำเสมอภาค

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

71. ข้าพเจ้าคิดว่าความต้องการของลูกค้ามีความสำคัญมากกว่าความต้องการส่วนตัว

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

72. ข้าพเจ้าคิดว่าความสำเร็จในการทำธุรกิจจำเป็นต้องใช้เวลาและความอดทน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

73. ผู้ประกอบการควรมีการกำหนดและปฏิบัติตามวันเวลาที่นัดหมายลูกค้าในการมารับและส่งสินค้าอย่างเคร่งครัด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

74. ผู้ประกอบการควรมีการกำหนดแผนปฏิบัติงานของพนักงานลูกจ้างและเตรียมกำลังคนให้พร้อมเพียงอยู่เสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

75. ผู้ประกอบการควรฝึกอบรมลูกจ้างเกี่ยวกับวิธีการพูด และทักทายกับลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

76. ผู้ประกอบการฯควรต้องมีการเตรียมอุปกรณ์ดับเพลิงให้อยู่ในสถานที่ใช้การได้เสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

77. ผู้ประกอบการจำเป็นต้องหาแหล่งวัตถุดิบมากกว่าหนึ่งแห่งเพื่อไม่ให้มีการขาดแคลนวัตถุดิบโดยสิ้นเชิง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

78. ไม่ว่าจะมีปัญหาอะไรเกิดขึ้น ควรมีการเตรียมหาทางแก้ไขปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นไว้ล่วงหน้าพร้อมเสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

79. การตรวจสุขภาพสม่ำสมอเป็นสิ่งจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

80. ความสามารถทางภาษาอังกฤษของข้าพเจ้าเป็นข้อจำกัดสำหรับการติดต่อกับลูกค้าต่างชาติ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

81. ความล้มเหลวในการทำธุรกิจบางครั้งก็เกิดจากตัวผู้ประกอบการธุรกิจเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

82. ข้าพเจ้าคิดว่าความลำบากในการประกอบธุรกิจไม่ใช่อุปสรรคสำคัญ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

83. ผู้ประกอบการฯ ควรพร้อมที่จะมีความสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

84. ความรุ่งเรืองในทางธุรกิจสร้างความภูมิใจให้กับผู้ประกอบการฯ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

85. ผู้ประกอบการฯ ต้องชำระภาษีการค้าและภาษีบำรุงท้องที่ทุกปี

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

86. ก่อนนำสินค้าสู่ท้องตลาด ผู้ประกอบการฯ จะต้องตรวจสอบให้แน่ใจก่อนว่าสินค้านั้นไม่มีสารพิษตกค้าง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

87. เมื่อมีพนักงานคนใดปฏิบัติงานดี ขยันขันแข็ง ผู้ประกอบการฯจะให้ค่าตอบแทนพิเศษมากขึ้นเพื่อแสดงน้ำใจและขอบคุณที่ขยันทำงาน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

88. ผู้ประกอบการฯ ควรให้ความสำคัญและให้ความร่วมมือในการรักษาสิ่งแวดล้อม

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

89. ข้าพเจ้าตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนนำมาขายให้ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

90. หลังจากขายสินค้าแก่ลูกค้าไปแล้วผู้ประกอบการฯควรสอบถามลูกค้าเพื่อตรวจสอบว่า สินค้านั้นมีปัญหาอะไรหรือไม่

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

ตัวอย่าง

แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

ที่นำไปใช้ทดสอบครั้งที่ 2 และ 3 จำนวน 87 ข้อ

<u>คำชี้แจง</u> แบบประเมินนี้ประกอบด้วย 2 ส่วน ดังนี้

1. แบบสอบถามเกี่ยวกับคุณลักษณะของท่าน โดยให้ทำเครื่องหมาย ✓ หรือ ✗ ลงในช่อง ☐ ที่สอดคล้องกับลักษณะของท่าน
2. แบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของท่าน โดยให้ทำเครื่องหมาย ✓ หรือ ✗ ในช่องจริงที่สุด, จริง, จริงบ้าง, จริงน้อยที่สุด และไม่จริงเลย เหล่านี้ ตามความเป็นจริง และเหมาะสมกับท่านมากที่สุด ทั้งนี้คำตอบทุกข้อไม่มีข้อใดถูกหรือผิด และผลการประเมินจะเก็บไว้เป็นความลับ ซึ่งจะไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อการดำเนินธุรกิจของท่านในด้านลบทั้งสิ้น

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับคุณลักษณะส่วนตัว

1. เพศ

☐ ชาย ☐ หญิง

2. อายุ

☐ น้อยกว่า 25 ปี ☐ 25 ปี – น้อยกว่า 35 ปี
☐ 35 ปี – น้อยกว่า 45 ปี ☐ 45 ปี – น้อยกว่า 55 ปี
☐ 55 ปี – น้อยกว่า 65 ปี ☐ 65 ปีขึ้นไป

3. วุฒิการศึกษา

☐ ประถมศึกษา (ป.1-ป.6) ☐ มัธยมศึกษาตอนต้น (ม.1-ม.3)
☐ มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.4-ม.6) ☐ ปวช.
☐ ปวส. ☐ ปริญญาตรีขึ้นไป

4. ระยะเวลาการดำเนินกิจการ

☐ น้อยกว่า 1 ปี
☐ 1 ปี – น้อยกว่า 5 ปี
☐ 5 ปี – น้อยกว่า 10 ปี
☐ 10 ปีขึ้นไป

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

คำชี้แจง แบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของท่าน โดยให้ทำเครื่องหมาย ✓ หรือ ✗ ในช่องจริงที่สุด, จริง, จริงบ้าง, จริงน้อยที่สุด และไม่จริงเลย เหล่านี้ ตามความเป็นจริง และเหมาะสมกับท่านมากที่สุด ทั้งนี้คำตอบทุกข้อไม่มีข้อใดถูกหรือผิด และผลการประเมินจะเก็บไว้เป็นความลับ ซึ่งจะไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อการดำเนินธุรกิจของท่านในด้านลบทั้งสิ้น

1. ข้าพเจ้ากล้าที่จะประกอบธุรกิจเพราะพิจารณาตนเองแล้วว่ามีความสามารถเพียงพอที่จะดำเนินธุรกิจได้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

2. ข้าพเจ้ากล้าที่จะประกอบธุรกิจเพราะรู้แหล่งหาเงินทุน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

3. ข้าพเจ้ากล้าที่จะประกอบธุรกิจเพราะเห็นว่าธุรกิจประเภทเดียวกันกับของตนเองยังมีไม่มาก

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

4. ข้าพเจ้ากล้าที่จะประกอบธุรกิจเพราะคิดว่ามีตลาดรองรับสินค้าที่จะผลิต

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

5. ข้าพเจ้ากล้าที่จะประกอบธุรกิจเพราะเชื่อในความรู้ความสามารถของตนเองที่มีอยู่

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

6. ข้าพเจ้ากล้าที่จะประกอบธุรกิจเพราะมีทรัพย์สินเป็นหลักประกันพอที่จะสามารถดำเนินธุรกิจได้คล่องตัว

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

7. ข้าพเจ้ารับฟังลูกค้าเมื่อลูกค้าขอให้ข้าพเจ้าปรับปรุงการให้บริการ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

8. ข้าพเจ้ามีคติประจำใจว่า "ท้อได้ แต่อย่าถอย"

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

9. เมื่อมีปัญหาอุปสรรคใด ข้าพเจ้าจะต่อสู้และดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องจนคุ้มทุน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

10. ในขั้นแรกๆ ของการเริ่มธุรกิจข้าพเจ้าต้องลงมือทำเองทุกขั้นตอน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

11. เมื่อรู้สึกท้อแท้อยากหยุดกิจการ ข้าพเจ้าจะนึกถึงความเคยยากลำบากที่เคยประสบมาทำให้ข้าพเจ้าพยายามสู้ต่อไป

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

12. ข้าพเจ้าพยายามคิดหาแนวทางที่จะผลิตสินค้าใหม่ๆ เพื่อบริการลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

13. ข้าพเจ้าปรับปรุงรูปแบบของสินค้าให้ทันสมัย

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

14. สินค้าที่ข้าพเจ้าผลิตจะมีคุณสมบัติแตกต่างจากสินค้าชนิดเดียวกันในท้องตลาด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

15. ข้าพเจ้าตั้งชื่อสินค้าให้ดูแปลกแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

16. การจัดสินค้าภายในร้านให้ดูแลแปลกใหม่ทำให้ดึงดูดความสนใจลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

17. การออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าให้มีลักษณะเด่นทำให้ดึงดูดความต้องการของลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

18. ข้าพเจ้าแน่ใจว่าจะดำเนินธุรกิจนี้ได้เพราะมีความรู้และประสบการณ์มาก่อน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

19. ข้าพเจ้าจะผลิตสินค้าเพิ่มเพราะแน่ใจว่าลูกค้าต้องการซื้อสินค้ามากขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

20. การจะแน่ใจว่าสินค้าจะขายได้เหรือไม่อยู่ที่ลูกค้าบอกว่าสินค้าที่ผลิตมีคุณภาพดีกว่าของคนอื่น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

21. ข้าพเจ้าแน่ใจว่าจะทำธุรกิจนี้ต่อไปได้ เพราะมีความชำนาญในธุรกิจนี้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

22. ข้าพเจ้าขยายกิจการ เพราะมีคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าเข้ามามากขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

23. ข้าพเจ้ามั่นใจในธุรกิจของตนเองจึงพร้อมที่จะเพิ่มทุน โดยการกู้จากธนาคาร

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

24. ข้าพเจ้าควรจัดฝึกอบรมความรู้ความชำนาญแก่ลูกจ้าง พนักงาน เป็นบางโอกาส

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

25. ข้าพเจ้าจะมอบหมายงานให้ลูกจ้างที่เป็นหัวหน้ารับผิดชอบ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

26. ข้าพเจ้าต้องลงมือทำงานเอง เพื่อเป็นตัวอย่างแก่ลูกจ้าง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

27. เวลาลูกน้องมีปัญหาข้าพเจ้าพร้อมที่จะช่วยแก้ปัญหา

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

28. เมื่อพนักงานหรือลูกจ้างทำงานผิดพลาด ข้าพเจ้าช่วยให้คำแนะนำ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

29. เมื่อลูกค้าแสดงความพอใจกับสินค้า ข้าพเจ้าบอกกับลูกค้าว่า เพราะตนเองมีลูกจ้างที่ฝีมือดี

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

30. ก่อนที่ตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจใดๆ ข้าพเจ้าจะศึกษารายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับสินค้าชนิดนั้น ๆ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

31. ข้าพเจ้าคิดว่าลูกจ้างมีส่วนสำคัญในการช่วยค้นหาสาเหตุของปัญหาและแนวทางแก้ไขในการผลิตสินค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

32. ก่อนจะดำเนินธุรกิจ ข้าพเจ้าจะพิจารณาความเป็นไปได้ของธุรกิจนั้น ๆ ว่า จะมีโอกาสก้าวหน้าหรือไม่

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

33. ข้าพเจ้าพยายามปรับปรุงวิธีการบริการลูกค้าโดยไปศึกษาจากการให้บริการของที่อื่น ๆ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

34. ข้าพเจ้ามีกระบวนการบันทึกการทำงานของลูกจ้างแต่ละคนเพื่อประกอบการพิจารณาการให้ค่าตอบแทน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

35. ก่อนจะเลือกทำธุรกิจข้าพเจ้าได้มีการหาข้อมูลอย่างรอบคอบ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

36. ข้าพเจ้ากล่าวคำขอบคุณแก่ลูกค้าทุกครั้งเมื่อลูกค้าซื้อสินค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

37. การถามความรู้สึกของลูกค้าหลังจากซื้อสินค้าเป็นสิ่งจำเป็นต้องทำ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

38. เมื่อถึงเทศกาลปีใหม่ ข้าพเจ้าจะมีของกำนัลแก่ลูกค้า เพื่อขอบคุณลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

39. บางครั้งก่อนจะขายสินค้า ข้าพเจ้าจะพูดคุยเล็กๆ น้อยๆ เกี่ยวกับเรื่องทั่วไปกับลูกค้าเพื่อให้เกิดความเป็นกันเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

40. ข้าพเจ้าเป็นฝ่ายเดินเข้าไปทักทายลูกค้าก่อนเพื่อแสดงความใส่ใจเขา

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

41. ข้าพเจ้าเชิญชวนลูกค้าเข้ามาชมสินค้าในร้าน ถึงแม้ว่าลูกค้าไม่ซื้อสินค้าอะไรก็ตาม

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

42. ข้าพเจ้าจะถามลูกค้าอีกครั้ง เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกัน ถ้าลูกค้าระบุสินค้าที่ต้องการซื้อไม่ชัดเจน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

43. ข้าพเจ้าเตรียมตัวอย่างสินค้าไว้เพื่อให้ลูกค้าดูเพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อสินค้าชัดเจนยิ่งขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

44. ข้าพเจ้าแสดงการคิดคำนวณราคาสินค้าแก่ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

45. ข้าพเจ้าจะจดบันทึกเวลานัดหมายเพื่อให้ลูกค้าทราบเวลาที่จะมารับสินค้าและมอบสำเนาไว้ให้ลูกค้าเป็นหลักฐาน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

46. ข้าพเจ้าจะเลือกลงโฆษณาสินค้าในหนังสือหรือนิตยสารที่เจาะลูกค้าเฉพาะกลุ่มเพื่อให้ตรงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

47. ลูกค้าสามารถสังเกตเห็นที่ตั้งของร้านง่ายและชัดเจนเพราะข้าพเจ้าทำป้ายชื่อร้านขนาดใหญ่มองเห็นเด่นชัด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

48. ข้าพเจ้าติดป้ายราคาสินค้าชัดเจน เพื่อความตรงไปตรงมาแก่ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

49. ข้าพเจ้าใช้ส่วนผสมในการผลิตสินค้าเต็มขนาดสัดส่วนที่ระบุไว้ข้างบรรจุภัณฑ์

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

50. เมื่อมีข้อตกลงบางอย่างกับลูกค้า ข้าพเจ้าจะทำตามที่ตกลง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

51. เมื่อลูกค้าจ่ายค่าสินค้า ข้าพเจ้าจะมีใบแสดงรายการคิดราคาสินค้าและภาษี (VAT) อย่างถูกต้อง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

52. เมื่อถึงเวลากำหนดจ่ายเงินเดือนแก่พนักงาน ข้าพเจ้าจะเตรียมจ่ายให้ตามที่ตกลงกันไว้อย่างสม่ำเสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

53. เมื่อข้าพเจ้าสัญญากับลูกจ้างว่า เสร็จงานแล้วจะอนุญาตให้พักผ่อน ข้าพเจ้าก็ปฏิบัติตามสัญญานั้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

54. การยอมไปเป็นลูกจ้างคนอื่นก่อน ทำให้ข้าพเจ้านำความรู้ที่ได้มาผลิตสินค้าของตนเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

55. การหาโอกาสที่จะไปฝึกฝนกับคนที่ชำนาญมีฝีมือเกี่ยวกับสินค้านั้นจะทำให้เรามีประสบการณ์ในการผลิตสินค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

56. การพยายามแสวงหาความรู้ ติดตามข่าวสารของหน่วยงานต่างๆ ทำให้สามารถพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

57. การสนใจ สังเกตสิ่งรอบตัวที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจจะทำให้สามารถปรับปรุงธุรกิจของตัวเองให้ดียิ่งขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

58. การพยายามศึกษาหาช่องทางการพัฒนาสินค้าและขยายธุรกิจสามารถทำได้โดยศึกษาจากหนังสือต่างๆ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

59. การหาโอกาสพบปะเพื่อนๆ ที่ทำธุรกิจประเภทเดียวกันทำให้ได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็น แนวทางในการแก้ปัญหาพัฒนาธุรกิจ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

60. การให้บริการลูกค้าโดยลูกค้าไม่ต้องรอนานเป็นสิ่งควรทำ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

61. ข้าพเจ้าพูดจาสุภาพกับลูกค้าเสมอเพื่อให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกที่ดี

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

62. ข้าพเจ้าต้องพัฒนาสินค้าให้ได้ตามที่ลูกค้าต้องการ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

63. ข้าพเจ้าปรับปรุงธุรกิจของตัวเองอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เป็นที่ประทับใจของลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

64. ข้าพเจ้าบอกลูกจ้างพนักงานให้ปิดไฟและน้ำทุกครั้งหลังเลิกใช้เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายและไม่ให้ส่งผลต่อราคาสินค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

65. ในระยะแรกๆ ของการผลิตสินค้า ข้าพเจ้าเคยพบว่าต้นทุนการผลิตสินค้าสูงแต่สินค้าที่ผลิตยังมีคุณภาพต่ำ ดังนั้นจึงต้องพยายามหาวัสดุแบบใหม่ที่ต้นทุนต่ำกว่าและคุณภาพดีกว่า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

66. การประกอบธุรกิจส่วนตัวช่วยให้สามารถวางแผนได้ด้วยตนเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

67. ข้าพเจ้าคิดว่าการมุมานะทำงานโดยไม่ย่อท้อจะช่วยให้สำเร็จตามที่มุ่งหวังไว้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

68. ข้าพเจ้าคิดว่าสาเหตุที่เลือกทำอาชีพส่วนตัวเป็นอาชีพที่ขึ้นอยู่กับความสามารถของตนเองและมั่นคงกว่า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

69. เมื่อมีคำสั่งซื้อข้าพเจ้าให้บริการกับลูกค้าทุกคนอย่างสม่ำเสมอภาค

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

70. ข้าพเจ้าคิดว่าความต้องการของลูกค้ามีความสำคัญมากกว่าความต้องการส่วนตัว

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

71. ข้าพเจ้าคิดว่าความสำเร็จในการทำธุรกิจจำเป็นต้องใช้เวลาและความอดทน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

72. ข้าพเจ้ากำหนดและปฏิบัติตามวันเวลาที่นัดหมายลูกค้าในการมารับและส่งสินค้าอย่างเคร่งครัด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

73. ข้าพเจ้ากำหนดแผนปฏิบัติงานของพนักงานลูกจ้างและเตรียมกำลังคนให้พร้อมเพียงอยู่เสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

74. ข้าพเจ้าฝึกอบรมลูกจ้างเกี่ยวกับวิธีการพูด และทักทายกับลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

75. ข้าพเจ้าเตรียมอุปกรณ์ดับเพลิงให้อยู่ในสถานที่ใช้การได้เสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

76. ข้าพเจ้าต้องหาแหล่งวัตถุดิบมากกว่าหนึ่งแห่งเพื่อไม่ให้มีการขาดแคลนวัตถุดิบโดยสิ้นเชิง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

77. ไม่ว่าจะมีปัญหาอะไรเกิดขึ้น ข้าพเจ้าได้เตรียมหาทางแก้ไขปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นไว้ล่วงหน้าพร้อมเสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

78. การตรวจสุขภาพสม่ำสมอเป็นสิ่งจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจของข้าพเจ้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

79. ข้าพเจ้าคิดว่าความลำบากในการประกอบธุรกิจไม่ใช่อุปสรรคสำคัญ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

80. ข้าพเจ้าพร้อมที่จะมีความสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

81. ความรุ่งเรืองในทางธุรกิจสร้างความภูมิใจให้กับข้าพเจ้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

82. ข้าพเจ้าต้องชำระภาษีการค้าและภาษีบำรุงท้องที่ทุกปี

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

83. ก่อนนำสินค้าสู่ท้องตลาด ข้าพเจ้าต้องตรวจสอบให้แน่ใจก่อนว่าสินค้านั้นไม่มีสารพิษตกค้าง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

84. เมื่อมีพนักงานคนใดปฏิบัติงานดี ขยันขันแข็ง ข้าพเจ้าจะให้ค่าตอบแทนพิเศษมากขึ้น เพื่อแสดงน้ำใจและขอบคุณที่ขยันทำงาน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

85. ข้าพเจ้าให้ความสำคัญและให้ความร่วมมือในการรักษาสิ่งแวดล้อม

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

86. ข้าพเจ้าตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนนำมาขายให้ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

87. หลังจากขายสินค้าแก่ลูกค้าไปแล้วข้าพเจ้าถามลูกค้าเพื่อตรวจสอบว่า สินค้านั้นมีปัญหาอะไรหรือไม่

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

ขอขอบคุณในความร่วมมือ

ผู้วิจัย

แบบประเมินคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

<u>คำชี้แจง</u> แบบประเมินนี้ประกอบด้วย 2 ส่วน ดังนี้

1. แบบสอบถามเกี่ยวกับคุณลักษณะของท่าน โดยให้ทำเครื่องหมาย ✓ หรือ ✕ ลงในช่อง ☐ ที่สอดคล้องกับลักษณะของท่าน

2. แบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของท่าน โดยให้ทำเครื่องหมาย ✓ หรือ ✕ ในช่องจริงที่สุด, จริง, จริงบ้าง, จริงน้อยที่สุด และไม่จริงเลย เหล่านี้ ตามความเป็นจริง และเหมาะสมกับท่านมากที่สุด ทั้งนี้คำตอบทุกข้อไม่มีข้อใดถูกหรือผิด และผลการประเมินจะเก็บไว้เป็นความลับ ซึ่งจะไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อการดำเนินธุรกิจของท่านในด้านลบทั้งสิ้น

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับคุณลักษณะส่วนตัว

9

1. ชื่อ..... นามสกุล.....
2. ชั้นปีที่..... รหัสประจำตัว.....
3. สาขาวิชา..... คณะ.....
4. อายุ.....ปี
5. เพศ

❑ ชาย ❑ หญิง

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม

คำชี้แจง แบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของท่าน โดยให้ทำเครื่องหมาย ✓ หรือ ✗ ในช่องจริงที่สุด, จริง, จริงบ้าง, จริงน้อยที่สุด และไม่จริงเลย เหล่านี้ ตามความเป็นจริง และเหมาะสมกับท่านมากที่สุด ทั้งนี้คำตอบทุกข้อไม่มีข้อใดถูกหรือผิด และผลการประเมินจะเก็บไว้เป็นความลับ ซึ่งจะไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อการดำเนินธุรกิจของท่านในด้านลบทั้งสิ้นโดยมีข้อความดังนี้ **เมื่อข้าพเจ้าเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม...**

1. ข้าพเจ้ากล้าที่จะประกอบธุรกิจเพราะพิจารณาตนเองแล้วว่ามีความสามารถเพียงพอที่จะดำเนินธุรกิจได้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

2. ข้าพเจ้ากล้าที่จะประกอบธุรกิจเพราะรู้แหล่งหาเงินทุน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

3. ข้าพเจ้ากล้าที่จะประกอบธุรกิจเพราะเห็นว่าธุรกิจประเภทเดียวกันกับของตนเองยังมีไม่มาก

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

4. ข้าพเจ้ากล้าที่จะประกอบธุรกิจเพราะคิดว่ามีตลาดรองรับสินค้าที่จะผลิต

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

5. ข้าพเจ้ากล้าที่จะประกอบธุรกิจเพราะเชื่อในความรู้ความสามารถของตนเองที่มีอยู่

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

6. ข้าพเจ้ากล้าที่จะประกอบธุรกิจเพราะมีทรัพย์สินเป็นหลักประกันพอที่จะสามารถดำเนินธุรกิจได้คล่องตัว

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

7. ข้าพเจ้ารับฟังลูกค้าเมื่อลูกค้าขอให้ข้าพเจ้าปรับปรุงการให้บริการ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

เมื่อข้าพเจ้าเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม...

8. ข้าพเจ้ามีคติประจำใจว่า "ท้อได้ แต่อย่าถอย"

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

9. เมื่อมีปัญหาอุปสรรคใด ข้าพเจ้าจะต่อสู้และดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องจนคุ้มทุน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

10. ในขั้นแรกๆ ของการเริ่มธุรกิจข้าพเจ้าต้องลงมือทำเองทุกขั้นตอน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

11. เมื่อรู้สึกท้อแท้อยากหยุดกิจการ ข้าพเจ้าจะนึกถึงความเคยยากลำบากที่เคยประสบมาทำให้ข้าพเจ้าพยายามสู้ต่อไป

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

12. ข้าพเจ้าพยายามคิดหาแนวทางที่จะผลิตสินค้าใหม่ๆ เพื่อบริการลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

13. ข้าพเจ้าปรับปรุงรูปแบบของสินค้าให้ทันสมัย

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

14. สินค้าที่ข้าพเจ้าผลิตจะมีคุณสมบัติแตกต่างจากสินค้าชนิดเดียวกันในท้องตลาด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

15. ข้าพเจ้าตั้งชื่อสินค้าให้ดูแปลกแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

16. การจัดสินค้าภายในร้านให้ดูแลแปลกใหม่ทำให้ดึงดูดความสนใจลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

17. การออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าให้มีลักษณะเด่นทำให้ดึงดูดความต้องการของลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

18. ข้าพเจ้าแน่ใจว่าจะดำเนินธุรกิจนี้ได้เพราะมีความรู้และประสบการณ์มาก่อน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

เมื่อข้าพเจ้าเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม...

19. ข้าพเจ้าจะผลิตสินค้าเพิ่มเพราะแน่ใจว่าลูกค้าต้องการซื้อสินค้ามากขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

20. การจะแน่ใจว่าสินค้าจะขายได้เหรือไม่อยู่ที่ลูกค้าบอกว่าสินค้าที่ผลิตมีคุณภาพดีกว่าของคนอื่น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

21. ข้าพเจ้าแน่ใจว่าจะทำธุรกิจนี้ต่อไปได้ เพราะมีความชำนาญในธุรกิจนี้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

22. ข้าพเจ้าขยายกิจการ เพราะมีคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าเข้ามามากขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

23. ข้าพเจ้ามั่นใจในธุรกิจของตนเองจึงพร้อมที่จะเพิ่มทุน โดยการกู้จากธนาคาร

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

24. ข้าพเจ้าควรจัดฝึกอบรมความรู้ความชำนาญแก่ลูกจ้าง พนักงาน เป็นบางโอกาส

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

25. ข้าพเจ้าจะมอบหมายงานให้ลูกจ้างที่เป็นหัวหน้ารับผิดชอบ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

26. ข้าพเจ้าต้องลงมือทำงานเอง เพื่อเป็นตัวอย่างแก่ลูกจ้าง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

27. เวลาลูกน้องมีปัญหาข้าพเจ้าพร้อมที่จะช่วยแก้ปัญหา

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

28. เมื่อพนักงานหรือลูกจ้างทำงานผิดพลาด ข้าพเจ้าช่วยให้คำแนะนำ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

29. เมื่อลูกค้าแสดงความพอใจกับสินค้า ข้าพเจ้าบอกกับลูกค้าว่า เพราะตนเองมีลูกจ้างที่ฝีมือดี

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

เมื่อข้าพเจ้าเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม...

30. ก่อนที่ตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจใดๆ ข้าพเจ้าจะศึกษารายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับสินค้าชนิดนั้น ๆ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

31. ข้าพเจ้าคิดว่าลูกจ้างมีส่วนสำคัญในการช่วยค้นหาสาเหตุของปัญหาและแนวทางแก้ไขในการผลิตสินค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

32. ก่อนจะดำเนินธุรกิจ ข้าพเจ้าจะพิจารณาความเป็นไปได้ของธุรกิจนั้น ๆ ว่า จะมีโอกาสก้าวหน้าหรือไม่

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

33. ข้าพเจ้าพยายามปรับปรุงวิธีการบริการลูกค้าโดยไปศึกษาจากการให้บริการของที่อื่น ๆ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

34. ข้าพเจ้ามีกระบวนการบันทึกการทำงานของลูกจ้างแต่ละคนเพื่อประกอบการพิจารณาการให้ค่าตอบแทน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

35. ก่อนจะเลือกทำธุรกิจข้าพเจ้าได้มีการหาข้อมูลอย่างรอบคอบ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

36. ข้าพเจ้ากล่าวคำขอบคุณแก่ลูกค้าทุกครั้งเมื่อลูกค้าซื้อสินค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

37. การถามความรู้สึกของลูกค้าหลังจากซื้อสินค้าเป็นสิ่งจำเป็นต้องทำ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

38. เมื่อถึงเทศกาลปีใหม่ ข้าพเจ้าจะมีของกำนัลแก่ลูกค้า เพื่อขอบคุณลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

เมื่อข้าพเจ้าเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม...

39. บางครั้งก่อนจะขายสินค้า ข้าพเจ้าจะพูดคุยเล็กๆ น้อยๆ เกี่ยวกับเรื่องทั่วไปกับลูกค้าเพื่อให้เกิดความเป็นกันเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

40. ข้าพเจ้าเป็นฝ่ายเดินเข้าไปทักทายลูกค้าก่อนเพื่อแสดงความใส่ใจเขา

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

41. ข้าพเจ้าเชิญชวนลูกค้าเข้ามาชมสินค้าในร้าน ถึงแม้ว่าลูกค้าไม่ซื้อสินค้าอะไรก็ตาม

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

42. ข้าพเจ้าจะถามลูกค้าอีกครั้ง เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกัน ถ้าลูกค้าระบุสินค้าที่ต้องการซื้อไม่ชัดเจน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

43. ข้าพเจ้าเตรียมตัวอย่างสินค้าไว้เพื่อให้ลูกค้าดูเพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อสินค้าชัดเจนยิ่งขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

44. ข้าพเจ้าแสดงการคิดคำนวณราคาสินค้าแก่ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

45. ข้าพเจ้าจะจดบันทึกเวลานัดหมายเพื่อให้ลูกค้าทราบเวลาที่จะมารับสินค้าและมอบสำเนาไว้ให้ลูกค้าเป็นหลักฐาน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

46. ข้าพเจ้าจะเลือกลงโฆษณาสินค้าในหนังสือหรือนิตยสารที่เจาะลูกค้าเฉพาะกลุ่มเพื่อให้ตรงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

47. ลูกค้าสามารถสังเกตเห็นที่ตั้งของร้านง่ายและชัดเจนเพราะข้าพเจ้าทำป้ายชื่อร้านขนาดใหญ่มองเห็นเด่นชัด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

เมื่อข้าพเจ้าเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม...

48. ข้าพเจ้าติดป้ายราคาสินค้าชัดเจน เพื่อความตรงไปตรงมาแก่ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

49. ข้าพเจ้าใช้ส่วนผสมในการผลิตสินค้าเต็มขนาดสัดส่วนที่ระบุไว้ข้างบรรจุภัณฑ์

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

50. เมื่อมีข้อตกลงบางอย่างกับลูกค้า ข้าพเจ้าจะทำตามที่ตกลง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

51. เมื่อลูกค้าจ่ายค่าสินค้า ข้าพเจ้าจะมีใบแสดงรายการคิดราคาสินค้าและภาษี (VAT) อย่างถูกต้อง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

52. เมื่อถึงเวลากำหนดจ่ายเงินเดือนแก่พนักงาน ข้าพเจ้าจะเตรียมจ่ายให้ตามที่ตกลงกันไว้อย่างสม่ำเสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

53. เมื่อข้าพเจ้าสัญญากับลูกจ้างว่า เสร็จงานแล้วจะอนุญาตให้พักผ่อน ข้าพเจ้าก็ปฏิบัติตามสัญญานั้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

54. การยอมไปเป็นลูกจ้างคนอื่นก่อน ทำให้ข้าพเจ้านำความรู้ที่ได้มาผลิตสินค้าของตนเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

55. การหาโอกาสที่จะไปฝึกฝนกับคนที่ชำนาญมีฝีมือเกี่ยวกับสินค้านั้นจะทำให้เรามีประสบการณ์ในการผลิตสินค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

56. การพยายามแสวงหาความรู้ ติดตามข่าวสารของหน่วยงานต่างๆ ทำให้สามารถพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

เมื่อข้าพเจ้าเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม...

57. การสนใจ สังเกตสิ่งรอบตัวที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจจะทำให้สามารถปรับปรุงธุรกิจของตัวเองให้ดียิ่งขึ้น

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

58. การพยายามศึกษาหาช่องทางการพัฒนาสินค้าและขยายธุรกิจสามารถทำได้โดยศึกษาจากหนังสือต่างๆ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

59. การหาโอกาสพบปะเพื่อนๆ ที่ทำธุรกิจประเภทเดียวกันทำให้ได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็น แนวทางในการแก้ปัญหาพัฒนาธุรกิจ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

60. การให้บริการลูกค้าโดยลูกค้าไม่ต้องรอนานเป็นสิ่งควรทำ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

61. ข้าพเจ้าพูดจาสุภาพกับลูกค้าเสมอเพื่อให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกที่ดี

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

62. ข้าพเจ้าต้องพัฒนาสินค้าให้ได้ตามที่ลูกค้าต้องการ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

63. ข้าพเจ้าปรับปรุงธุรกิจของตัวเองอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เป็นที่ประทับใจของลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

64. ข้าพเจ้าบอกลูกจ้างพนักงานให้ปิดไฟและน้ำทุกครั้งหลังเลิกใช้เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายและไม่ให้ส่งผลต่อราคาสินค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

65. ในระยะแรกๆ ของการผลิตสินค้า ข้าพเจ้าเคยพบว่าต้นทุนการผลิตสินค้าสูงแต่สินค้าที่ผลิตยังมีคุณภาพต่ำ ดังนั้นจึงต้องพยายามหาวัสดุแบบใหม่ที่ต้นทุนต่ำกว่าและคุณภาพดีกว่า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

เมื่อข้าพเจ้าเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม...

66. การประกอบธุรกิจส่วนตัวช่วยให้สามารถวางแผนได้ด้วยตนเอง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

67. ข้าพเจ้าคิดว่าการมุมานะทำงานโดยไม่ย่อท้อจะช่วยให้สำเร็จตามที่มุ่งหวังไว้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

68. ข้าพเจ้าคิดว่าสาเหตุที่เลือกทำอาชีพส่วนตัวเป็นอาชีพที่ขึ้นอยู่กับความสามารถของตนเองและมั่นคงกว่า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

69. เมื่อมีคำสั่งซื้อข้าพเจ้าให้บริการกับลูกค้าทุกคนอย่างสม่ำเสมอภาค

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

70. ข้าพเจ้าคิดว่าความต้องการของลูกค้ามีความสำคัญมากกว่าความต้องการส่วนตัว

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

71. ข้าพเจ้าคิดว่าความสำเร็จในการทำธุรกิจจำเป็นต้องใช้เวลาและความอดทน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

72. ข้าพเจ้ากำหนดและปฏิบัติตามวันเวลาที่นัดหมายลูกค้าในการมารับและส่งสินค้าอย่างเคร่งครัด

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

73. ข้าพเจ้ากำหนดแผนปฏิบัติงานของพนักงานลูกจ้างและเตรียมกำลังคนให้พร้อมเพียงอยู่เสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

74. ข้าพเจ้าฝึกอบรมลูกจ้างเกี่ยวกับวิธีการพูด และทักทายกับลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

75. ข้าพเจ้าเตรียมอุปกรณ์ดับเพลิงให้อยู่ในสถานที่ใช้การได้เสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

เมื่อข้าพเจ้าเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม...

76. ข้าพเจ้าต้องหาแหล่งวัตถุดิบมากกว่าหนึ่งแห่งเพื่อไม่ให้มีการขาดแคลนวัตถุดิบโดยสิ้นเชิง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

77. ไม่ว่าจะมีปัญหาอะไรเกิดขึ้น ข้าพเจ้าได้เตรียมหาทางแก้ไขปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นไว้ล่วงหน้าพร้อมเสมอ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

78. การตรวจสุขภาพสม่ำสมอเป็นสิ่งจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจของข้าพเจ้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

79. ข้าพเจ้าคิดว่าความลำบากในการประกอบธุรกิจไม่ใช่อุปสรรคสำคัญ

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

80. ข้าพเจ้าพร้อมที่จะมีความสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

81. ความรุ่งเรืองในทางธุรกิจสร้างความภูมิใจให้กับข้าพเจ้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

82. ข้าพเจ้าต้องชำระภาษีการค้าและภาษีบำรุงท้องที่ทุกปี

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

83. ก่อนนำสินค้าสู่ท้องตลาด ข้าพเจ้าต้องตรวจสอบให้แน่ใจก่อนว่าสินค้านั้นไม่มีสารพิษตกค้าง

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

84. เมื่อมีพนักงานคนใดปฏิบัติงานดี ขยันขันแข็ง ข้าพเจ้าจะให้ค่าตอบแทนพิเศษมากขึ้น เพื่อแสดงน้ำใจและขอบคุณที่ขยันทำงาน

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

เมื่อข้าพเจ้าเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม...

85. ข้าพเจ้าให้ความสำคัญและให้ความร่วมมือในการรักษาสิ่งแวดล้อม

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

86. ข้าพเจ้าตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนนำมาขายให้ลูกค้า

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

87. หลังจากขายสินค้าแก่ลูกค้าไปแล้วข้าพเจ้าถามลูกค้าเพื่อตรวจสอบว่า สินค้านั้นมีปัญหาอะไรหรือไม่

☐ จริงที่สุด ☐ จริง ☐ จริงบ้าง ☐ จริงน้อยที่สุด ☐ ไม่จริงเลย

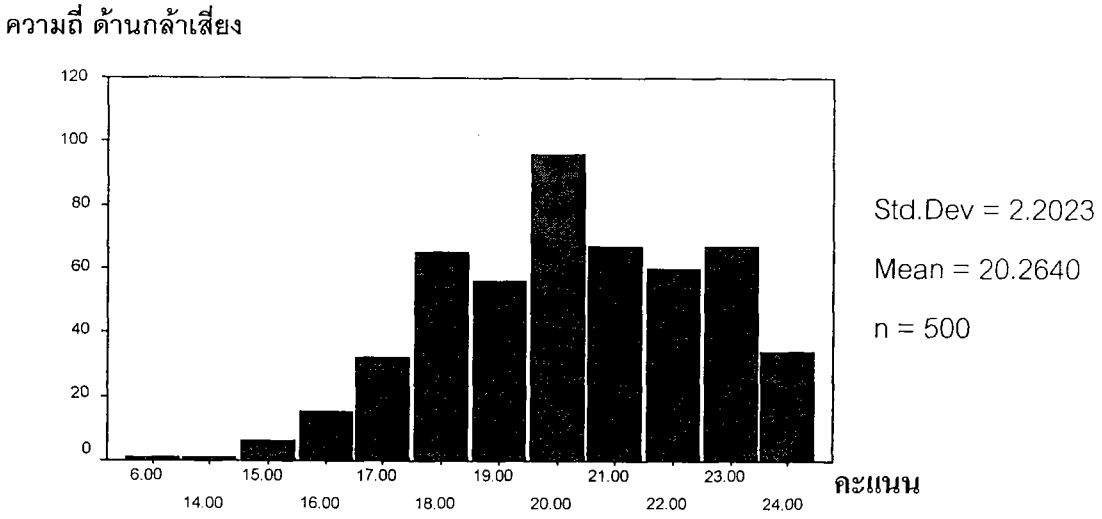
ขอขอบคุณในความร่วมมือ

ผู้วิจัย

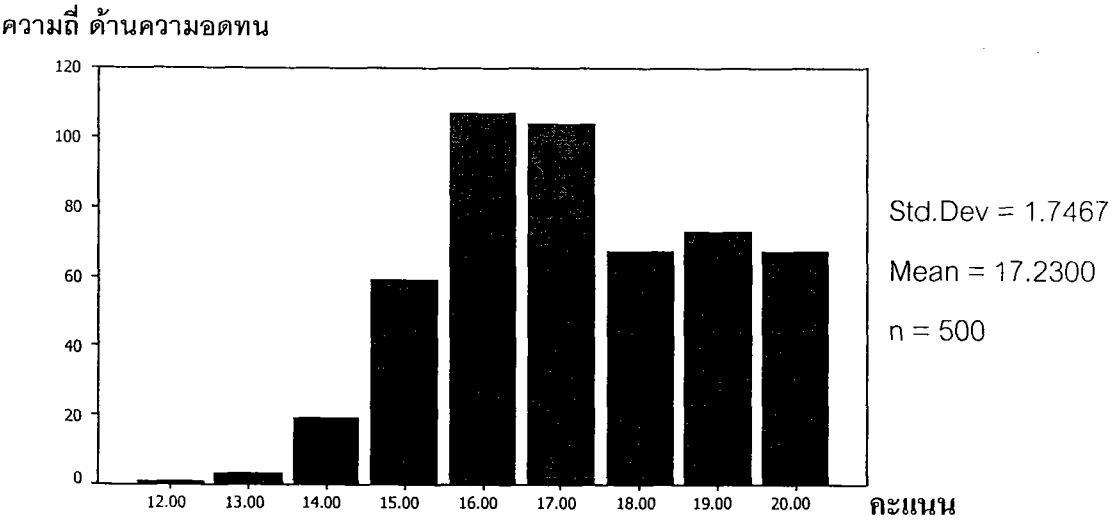
ภาคผนวก ฎ

ภาพประกอบ 10-24 แสดงการแจกแจงคะแนนรายด้านสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 500 คน

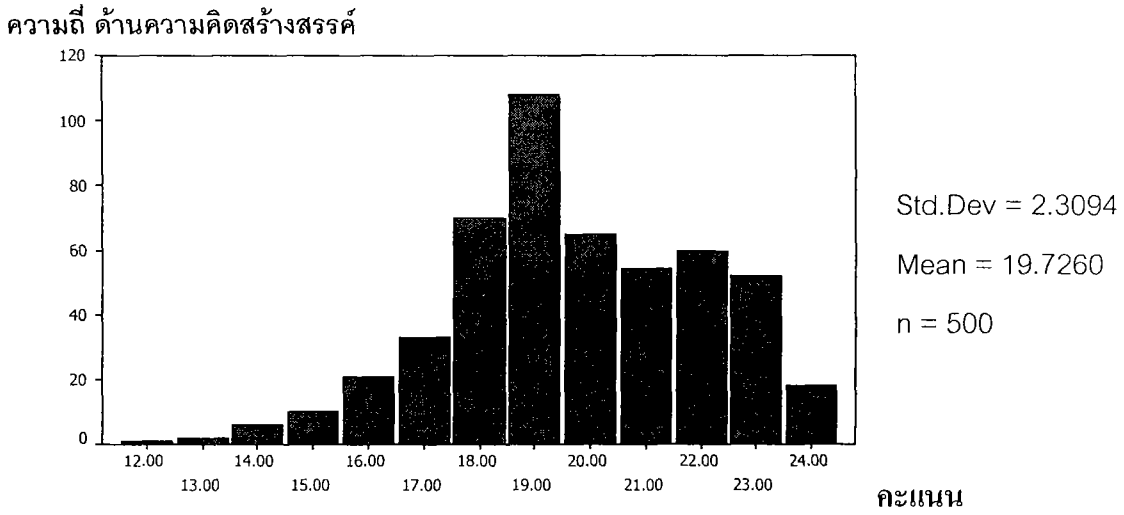
ภาพประกอบที่ 25-39 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิดรายด้าน



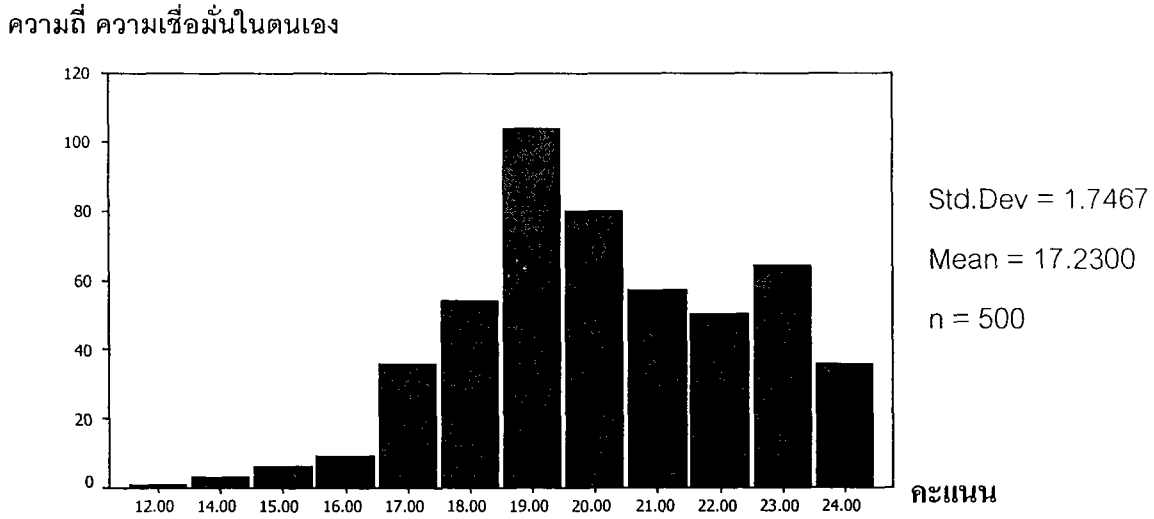
ภาพประกอบ 9 การแจกแจงคะแนนด้านกล้าเสี่ยงสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 500 คน



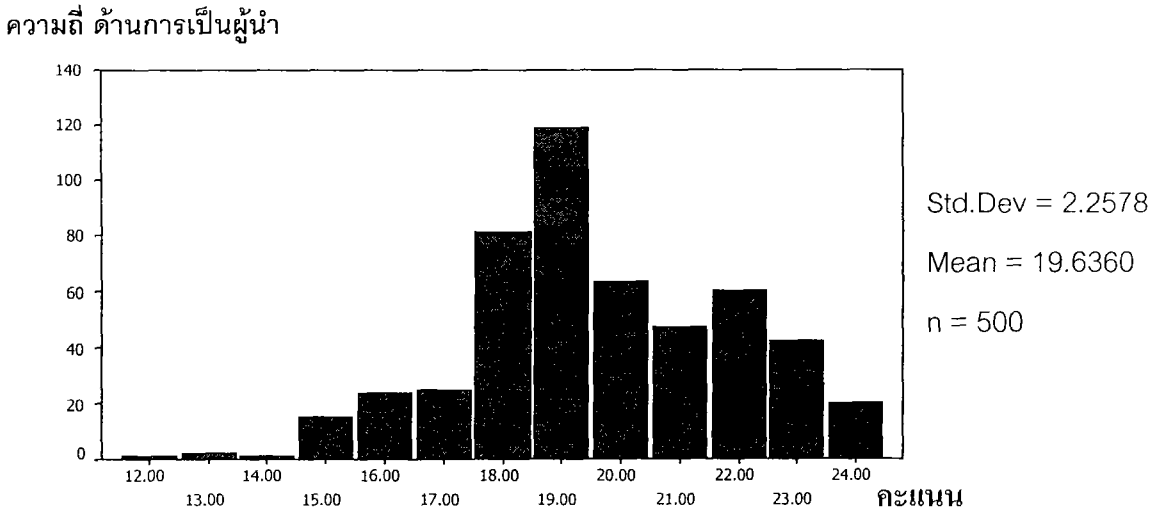
ภาพประกอบ 10 การแจกแจงคะแนนด้านความอดทนสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง 500 คน



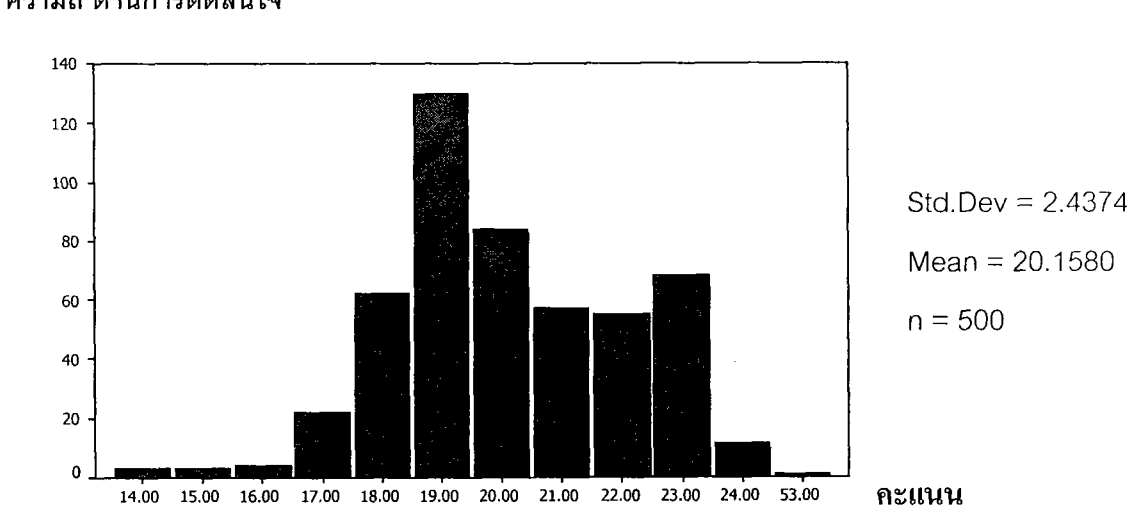
ภาพประกอบ 11 การแจกแจงคะแนนด้านความคิดสร้างสรรค์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง 500 คน



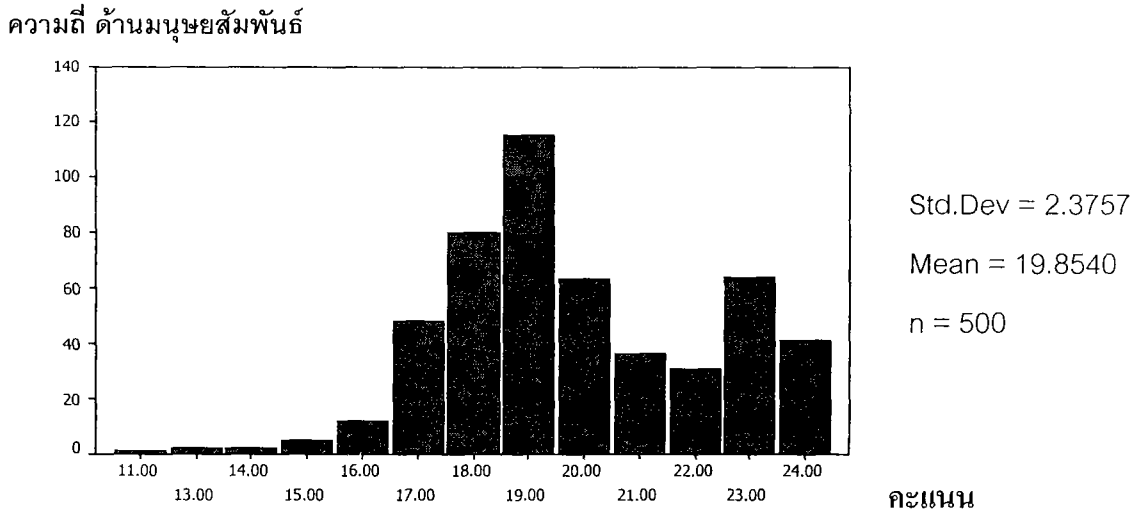
ภาพประกอบ 12 การแจกแจงคะแนนด้านความเชื่อมั่นในตนเองสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง 500 คน



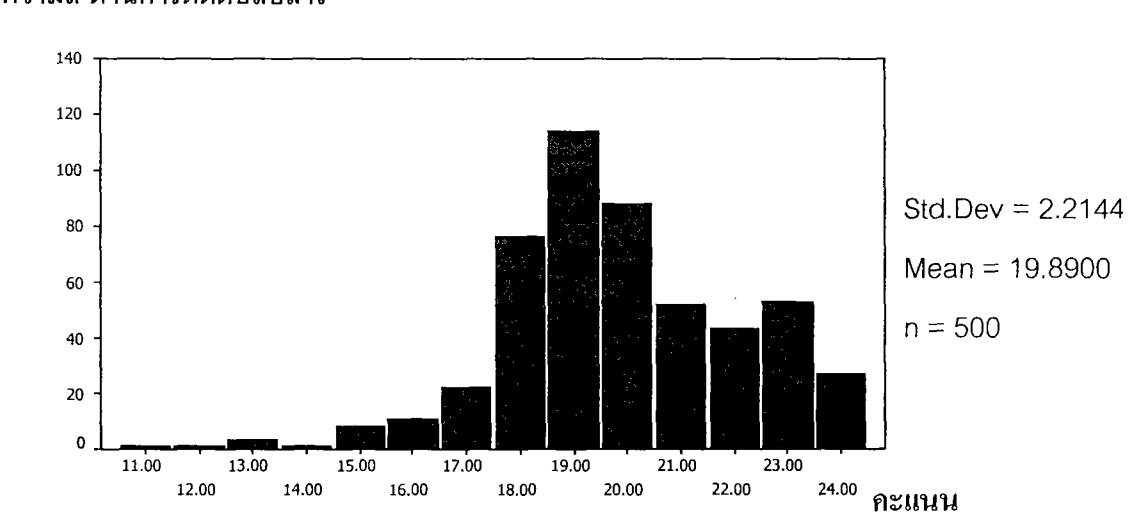
ภาพประกอบ 13 การแจกแจงคะแนนด้านการเป็นผู้นำสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง 500 คน



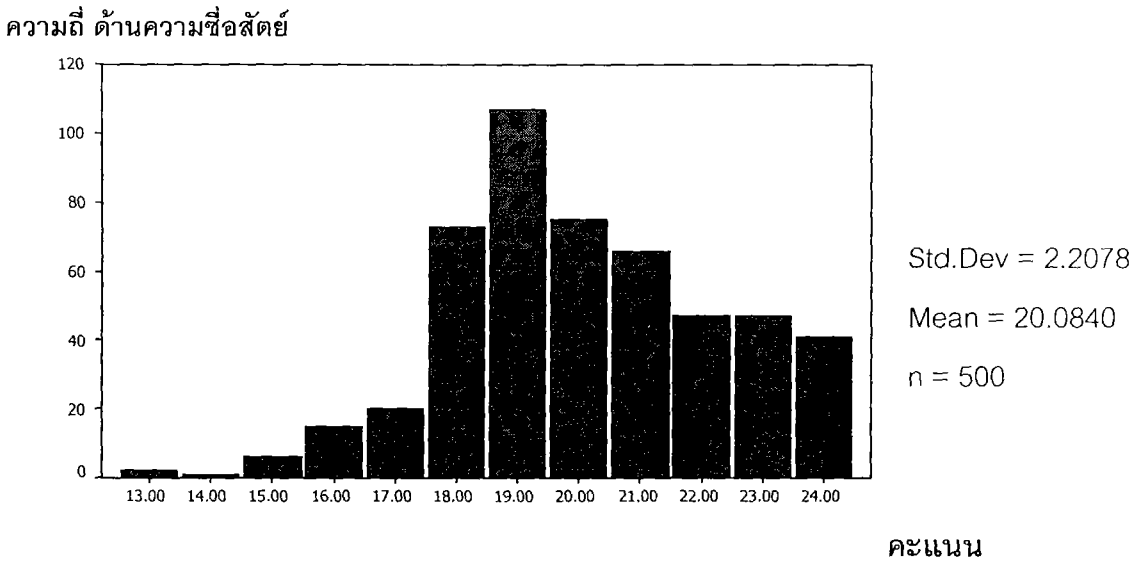
ภาพประกอบ 14 การแจกแจงคะแนนด้านการตัดสินใจสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง 500 คน



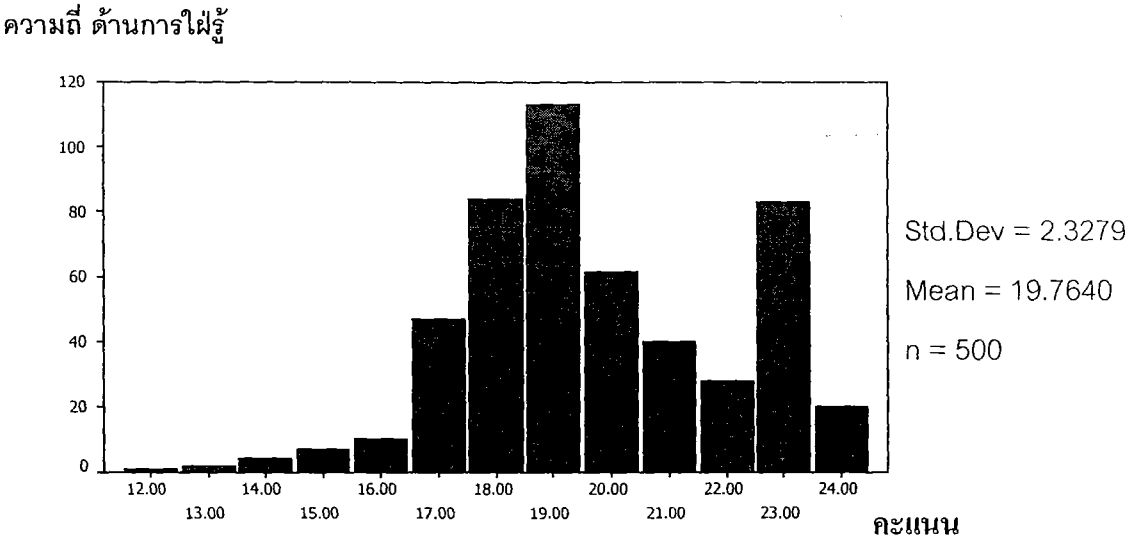
ภาพประกอบ 15 การแจกแจงคะแนนด้านมนุษยสัมพันธ์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง 500 คน



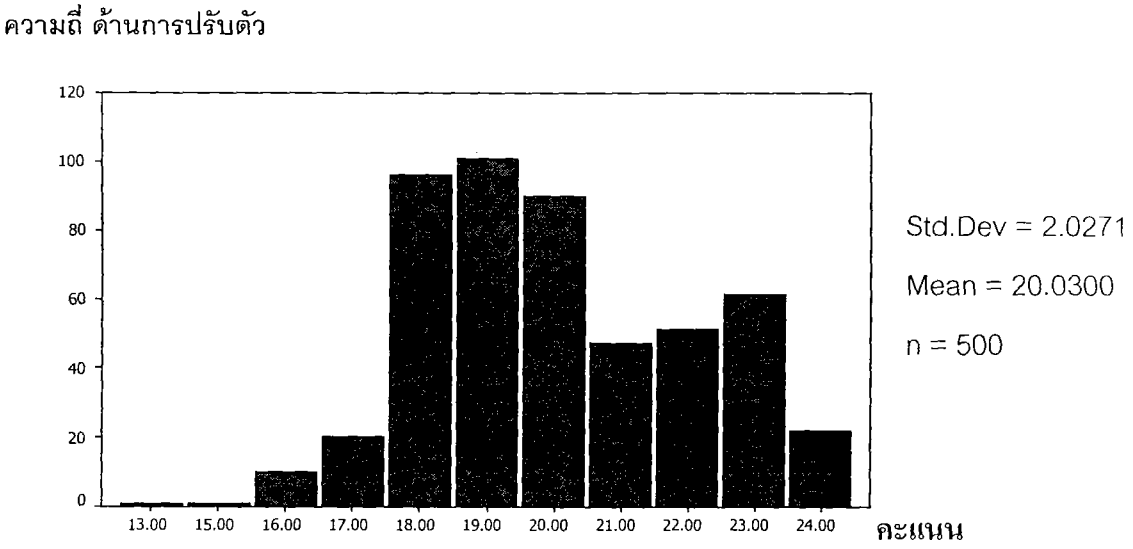
ภาพประกอบ 16 การแจกแจงคะแนนด้านการติดต่อสื่อสารสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง 500 คน



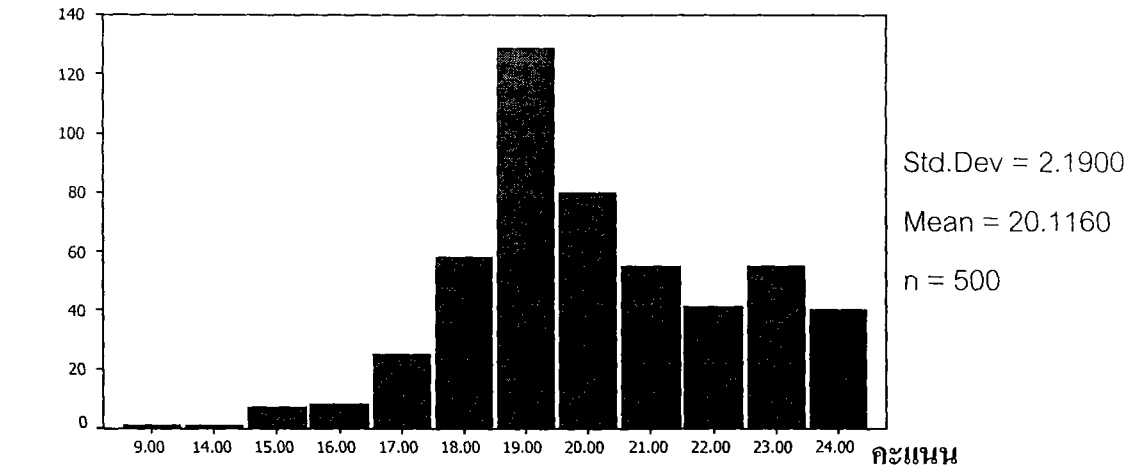
ภาพประกอบ 17 การแจกแจงคะแนนด้านความซื่อสัตย์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง 500 คน



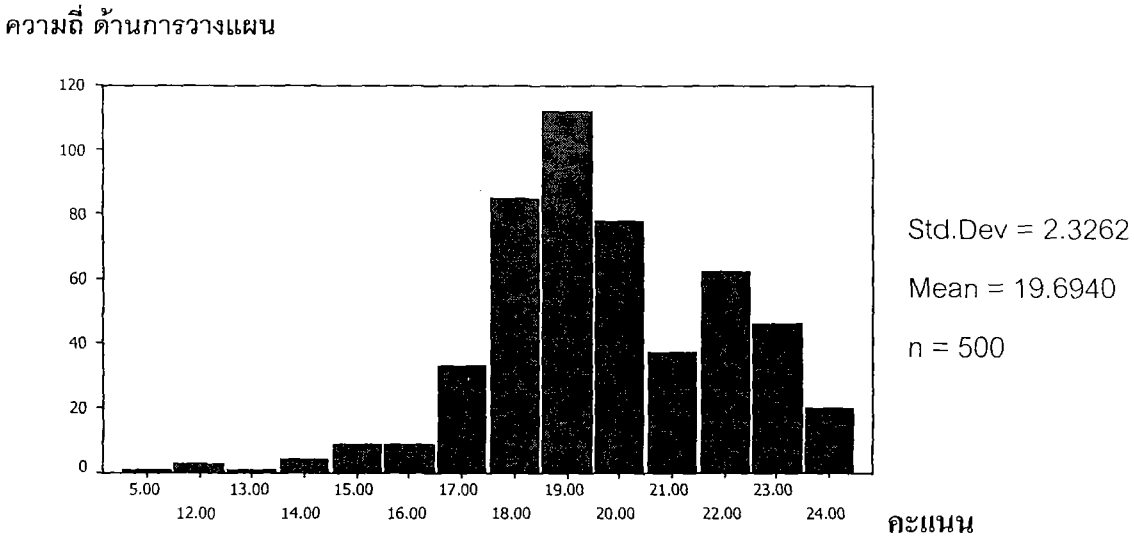
ภาพประกอบ 18 การแจกแจงคะแนนด้านการใฝ่รู้สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง 500 คน



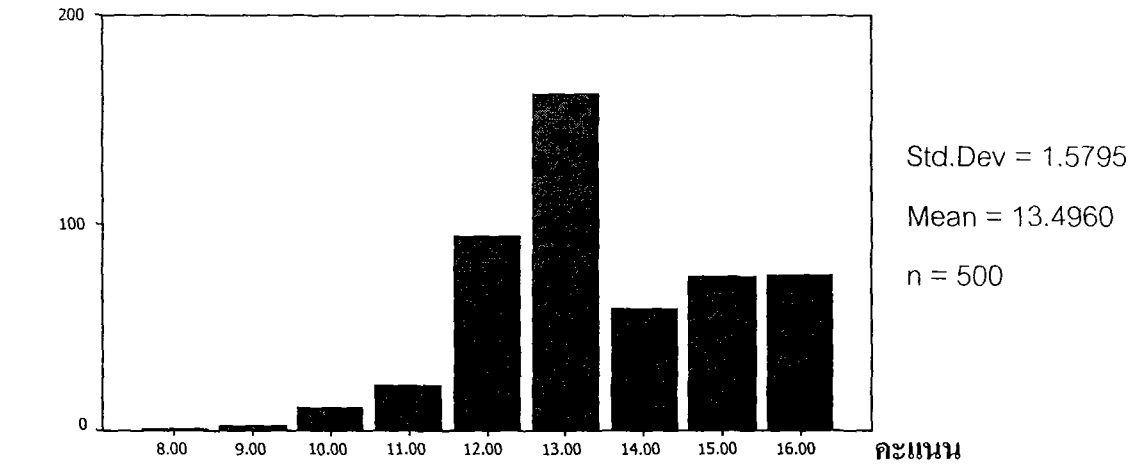
ภาพประกอบ 19 การแจกแจงคะแนนด้านการปรับตัวสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง 500 คน



ภาพประกอบ 20 การแจกแจงคะแนนด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง 500 คน

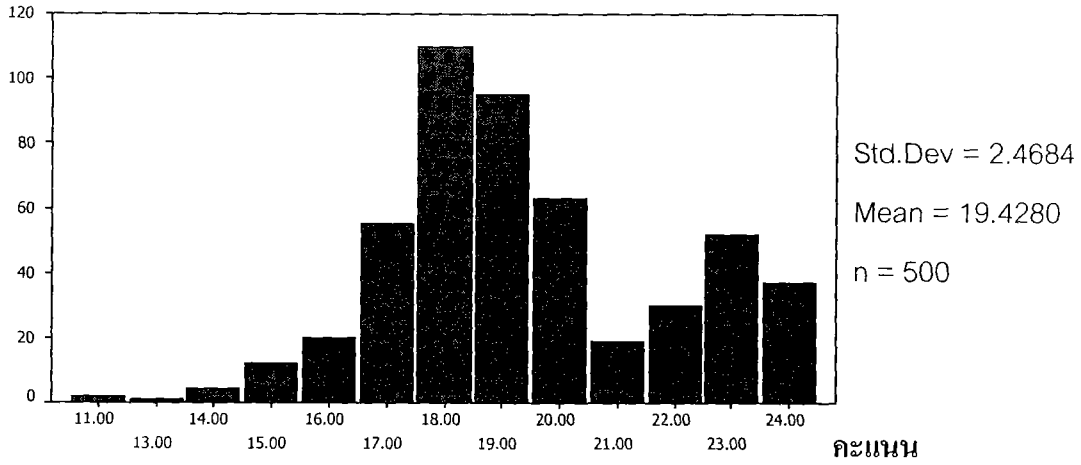


ภาพประกอบ 21 การแจกแจงคะแนนด้านการวางแผนสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง 500 คน



ภาพประกอบ 22 การแจกแจงคะแนนด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเองสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง 500 คน

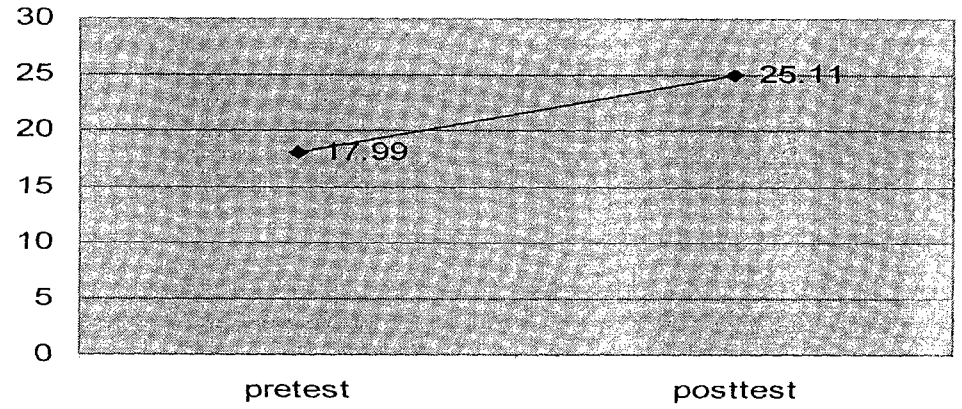
ความถี่ ด้านความรับผิดชอบ



ภาพประกอบ 23 การแจกแจงคะแนนด้านความรับผิดชอบสำหรับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมของกลุ่มตัวอย่าง 500 คน

ด้านที่ 1 กล้าเสี่ยง

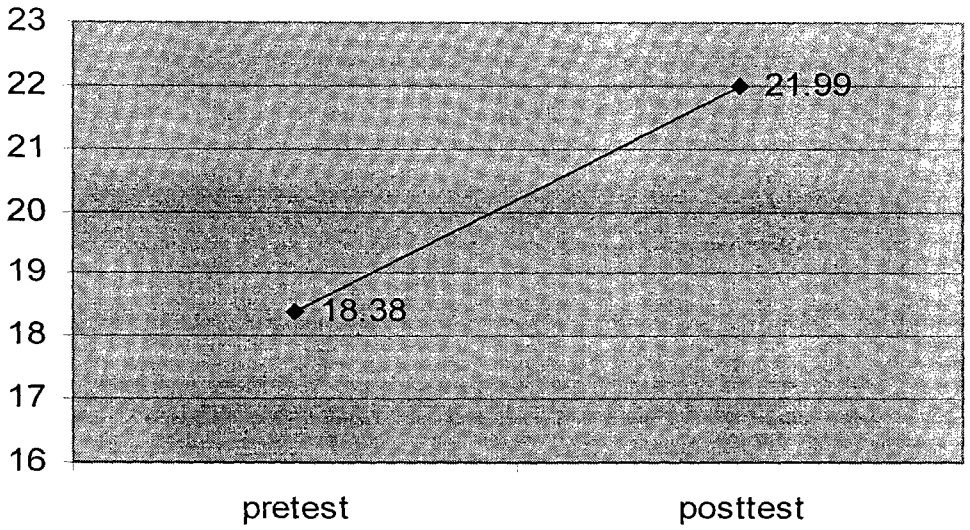
คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 24 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านกล้าเสี่ยง

ด้านที่ 2 ความอดทน

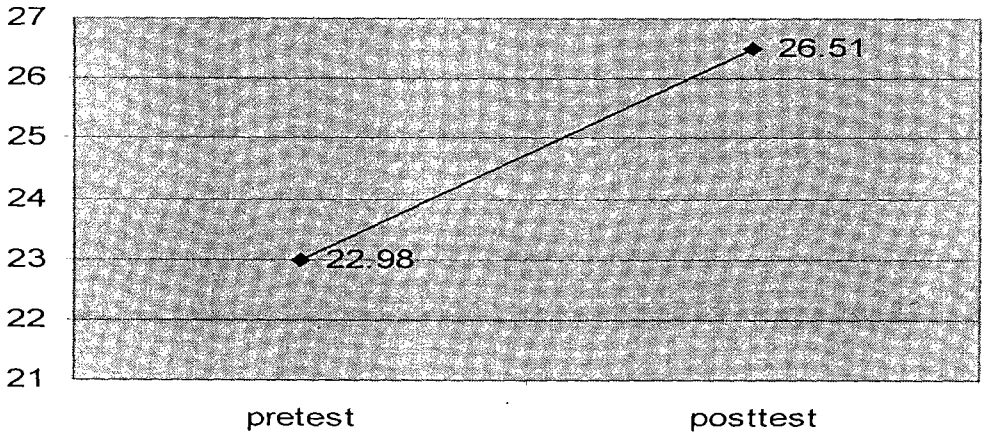
คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 25 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านความอดทน

ด้านที่ 3 ความคิดสร้างสรรค์

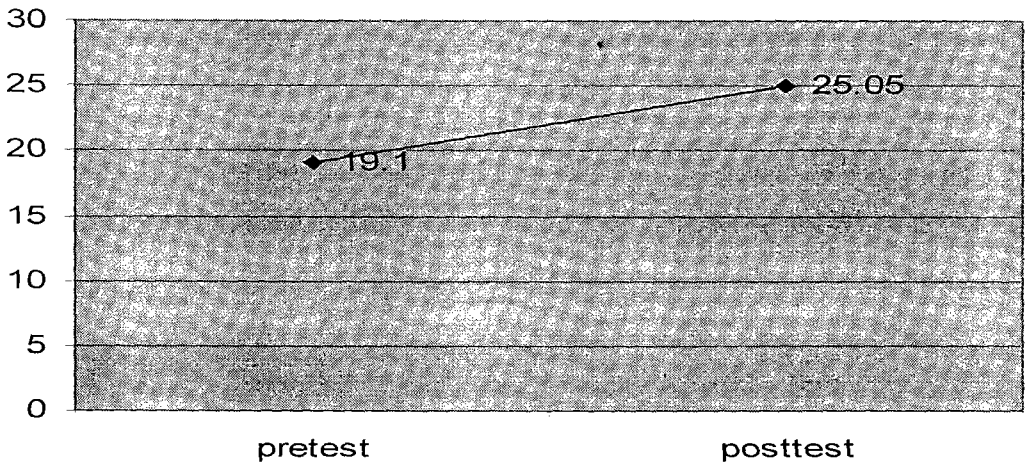
คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 26 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านความคิดสร้างสรรค์

ด้านที่ 4 ความเชื่อมั่นในตนเอง

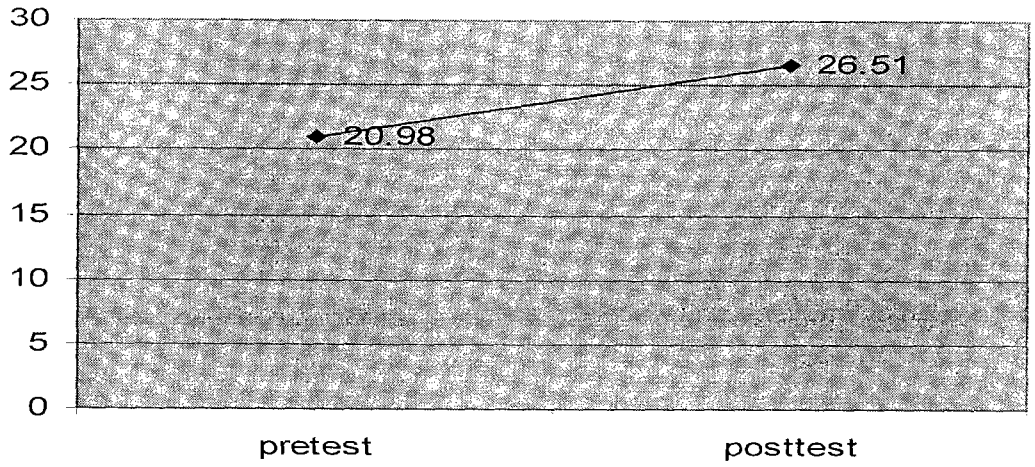
คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 27 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านความเชื่อมั่นในตนเอง

ด้านที่ 5 การเป็นผู้นำ

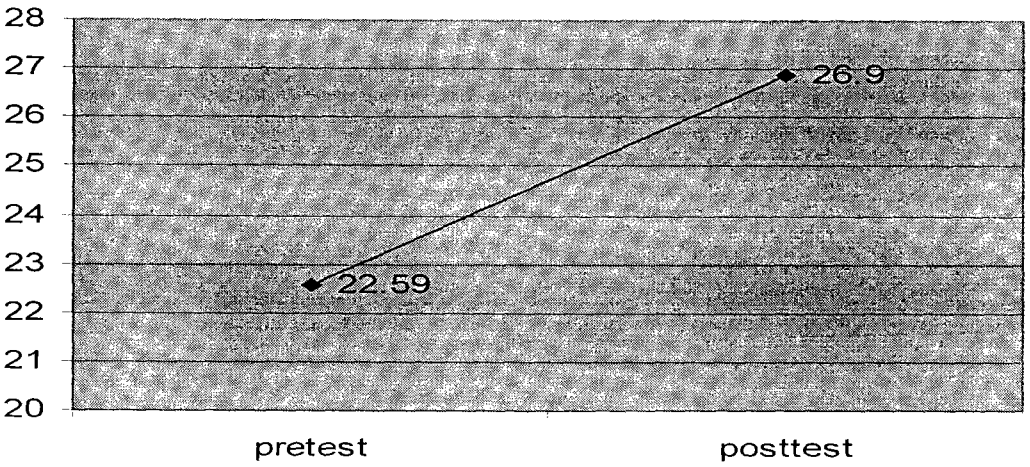
คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 28 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านการเป็นผู้นำ

ด้านที่ 6 การตัดสินใจ

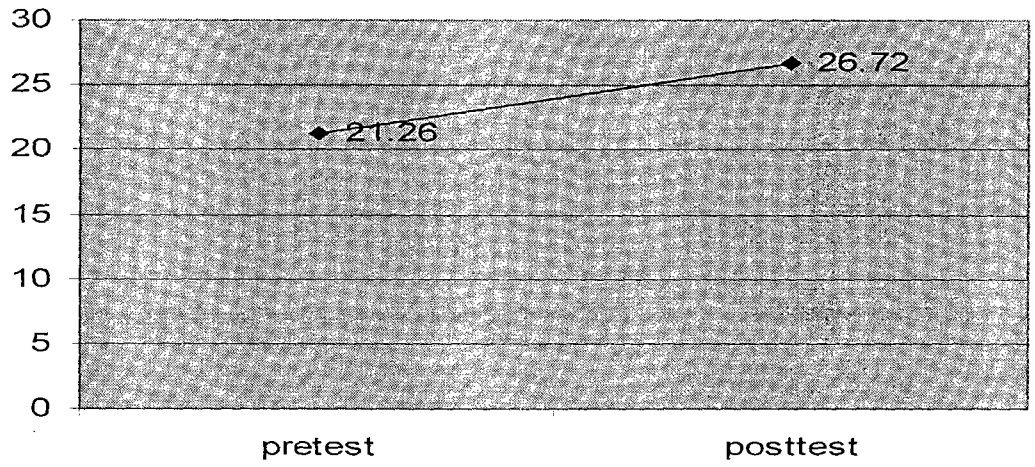
คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 29 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านการตัดสินใจ

ด้านที่ 7 มนุษยสัมพันธ์

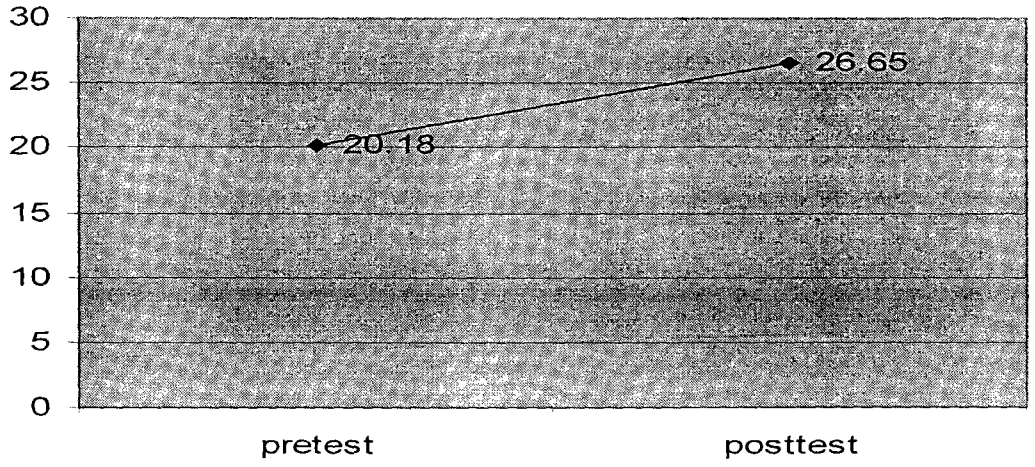
คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 30 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านมนุษยสัมพันธ์

ด้านที่ 8 การติดต่อสื่อสาร

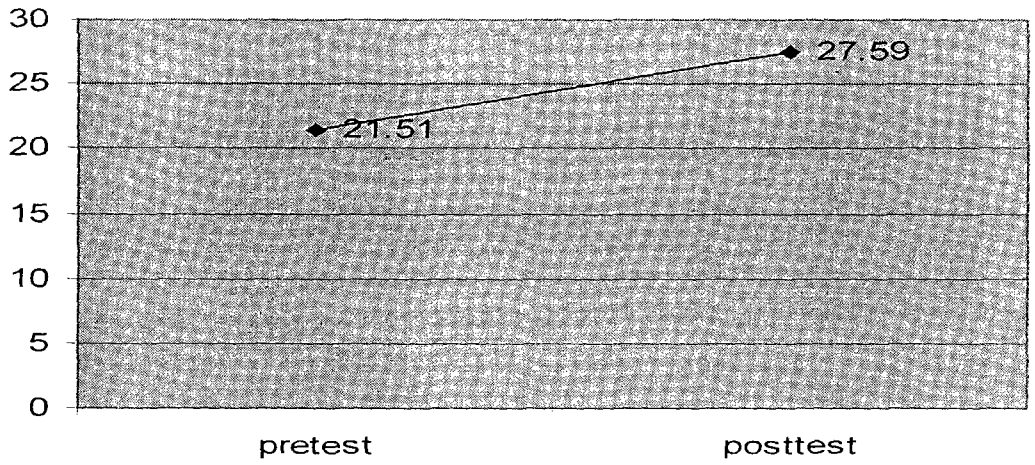
คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 31 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านการติดต่อสื่อสาร

ด้านที่ 9 ความซื่อสัตย์

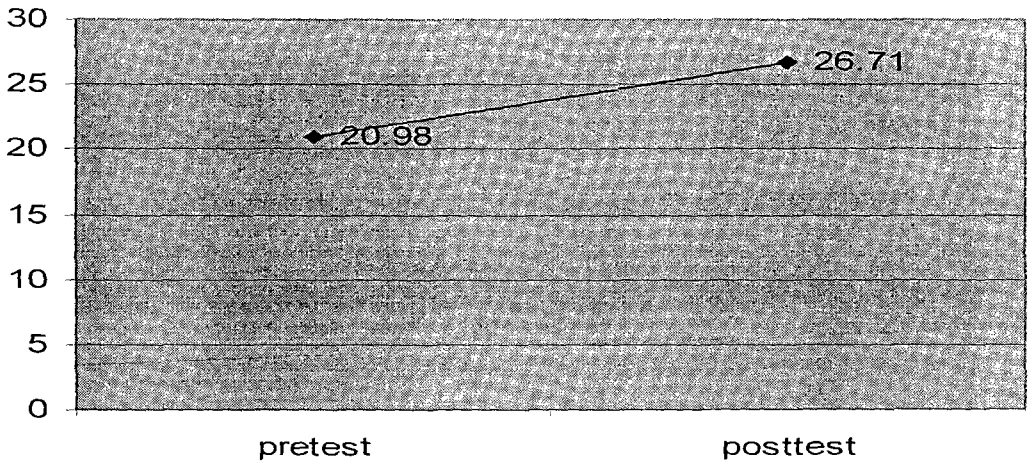
คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 32 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านความซื่อสัตย์

ด้านที่ 10 การใฝ่รู้

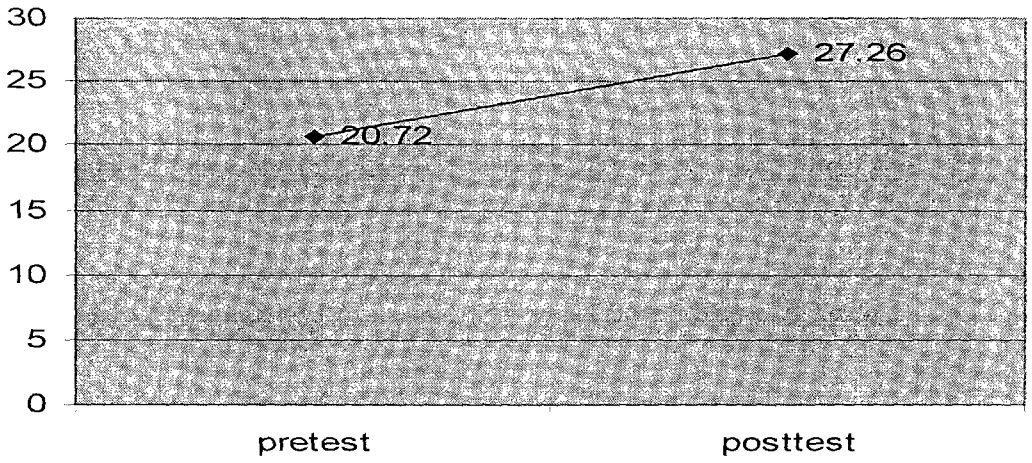
คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 33 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านการใฝ่รู้

ด้านที่ 11 การปรับตัว

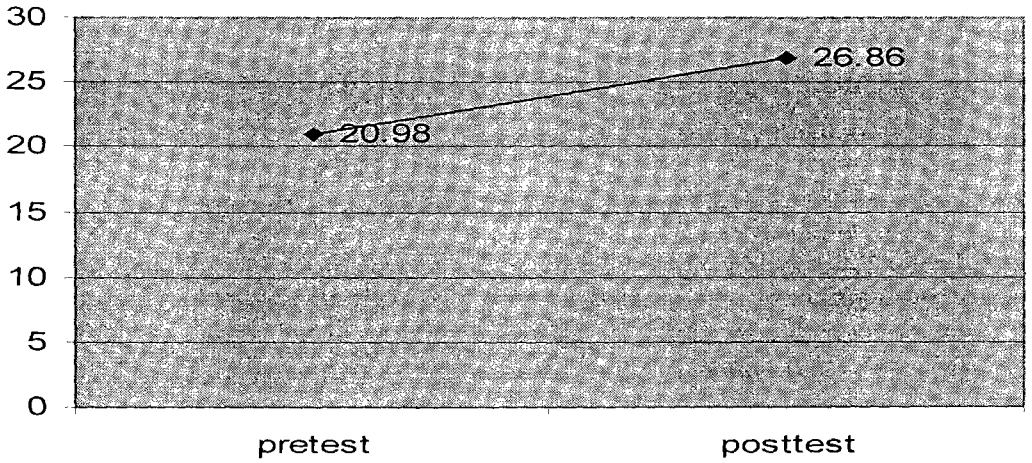
คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 34 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านการปรับตัว

ด้านที่ 12 แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์

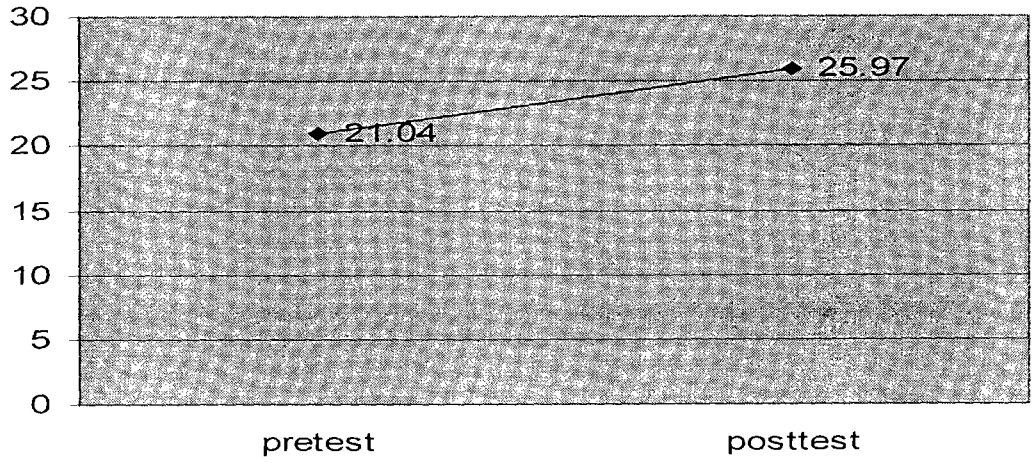
คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 35 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์

ด้านที่ 13 การวางแผน

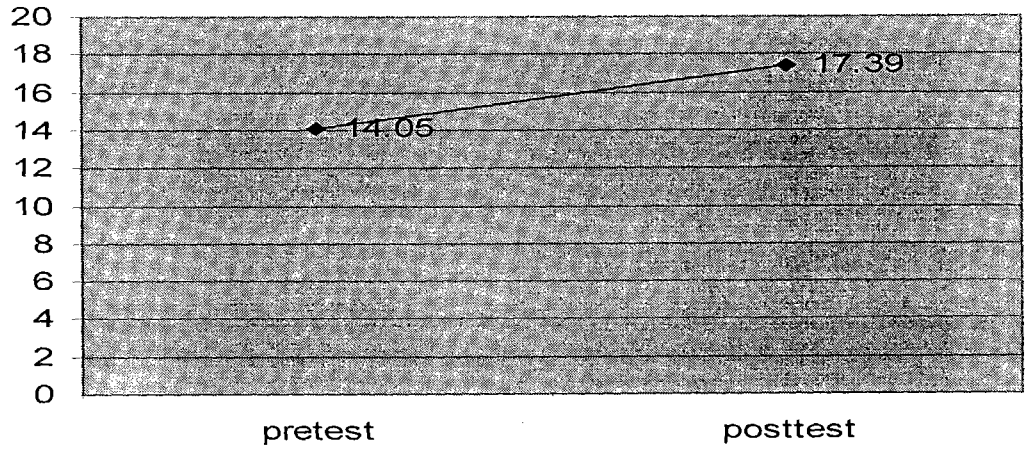
คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 36 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านการวางแผน

ด้านที่ 14 การรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง

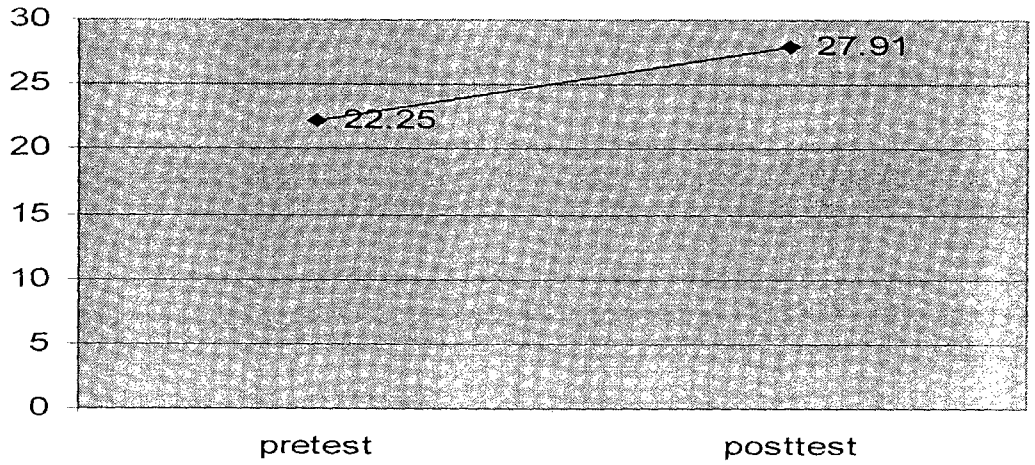
คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 37 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านการรู้จักเข้าใจและยอมรับตนเอง

ด้านที่ 15 ความรับผิดชอบ

คะแนนเฉลี่ยรวม



ภาพประกอบ 38 กราฟเปรียบเทียบผลก่อนและหลังของการพัฒนาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมโดยการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามทฤษฎีการรู้คิด ด้านความรับผิดชอบ

ประวัติย่อผู้วิจัย

ชื่อ ชื่อสกุล นายวุฒิชัย จงคำนึงศีล

วัน เดือน ปีเกิด 6 พฤศจิกายน 2508

สถานที่เกิด โรงพยาบาลเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา

สถานที่อยู่ปัจจุบัน 50/32 หมู่ 3 หมู่บ้านฝนทองนิเวศน์ ถ.พหลโยธิน
แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10220

ตำแหน่งหน้าที่การงานปัจจุบัน อาจารย์ 1 ระดับ 5

สถานที่ทำงานปัจจุบัน สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตนนทบุรี

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2547	การศึกษาดุษฎีบัณฑิต (จิตวิทยาการให้คำปรึกษา)
	จาก มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ กรุงเทพฯ
	Master of Art (Philosophy)
	จากมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ กรุงเทพฯ
พ.ศ. 2546	ศิลปศาสตรบัณฑิต (ปรัชญา)
	จากมหาวิทยาลัยรามคำแหง กรุงเทพฯ
พ.ศ. 2538	การศึกษามหาบัณฑิต (จิตวิทยาการแนะแนว)
	จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร กรุงเทพฯ
พ.ศ. 2531	ครุศาสตรบัณฑิต (ภาษาอังกฤษ)
	จากวิทยาลัยครูสวนสุนันทา กรุงเทพฯ