

แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจของนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3

สารนิพนธ์
ของ
นางสาวธณูรต อยู่ชุ่ม

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาการแนะแนว
พฤษภาคม 2548
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

153.9465

ร.3

ร.3

แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจของนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3

บทคัดย่อ

ของ

นางสาวธัญรุต อยู่ชุ่ม

26 ก.ค. 2548

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา

ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาการแนะแนว

พฤษภาคม 2548

ธัญรต อยู่ชุ่ม. (2548). แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจของนักเรียนมัธยมศึกษา
ปีที่ 3. สารนิพนธ์ กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ : อาจารย์ไพศาล อันประเสริฐ.

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็น
นักธุรกิจ และสร้างเกณฑ์ปกติของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจของนักเรียน
ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3 ภาคเรียนที่
2 ปีการศึกษา 2547 โรงเรียนในสังกัดคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน จำนวน 1,050 คน
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าในครั้งนี้ คือ แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ
ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ประกอบด้วย 3 ด้าน คือ ด้านการรู้จัก ด้านความสนใจ ด้าน
บุคลิกภาพ จำนวน 116 ข้อ ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเอง ซึ่งได้มาโดยการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน
วิธีการศึกษาได้ทำการทดสอบ 3 ครั้ง โดยทดสอบครั้งที่ 1 เพื่อหาค่าอำนาจจำแนกของแบบทดสอบ
เป็นรายข้อ คัดเลือกและปรับปรุงข้อสอบ การทดสอบครั้งที่ 2 เพื่อหาค่าอำนาจจำแนกอีกครั้งหนึ่ง
และพิจารณาคัดเลือกข้อสอบ และการทดสอบครั้งที่ 3 เพื่อหาค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
หาค่าความเชื่อมั่นและสร้างเกณฑ์ปกติในรูปของคะแนนที่ปกติ

ผลการวิจัยพบว่า

1. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ฉบับนี้มีความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้าง
ที่หาจากค่าสัมพันธระหว่างคะแนนรวมทั้งฉบับกับคะแนนรายข้อ) Item-Total Correlation)
ซึ่งมีนัยสำคัญทางสถิติที่สามารถวัดได้ที่ระดับ 0.44 - 0.74

2. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจฉบับนี้ ด้านการรู้จัก มีค่าอำนาจ
จำแนก อยู่ระหว่าง 11.93 - 25.43 ด้านความสนใจ มีค่าอำนาจจำแนกอยู่ระหว่าง 17.50 -30.52
และด้านบุคลิกภาพ มีค่าอำนาจจำแนกอยู่ระหว่าง 20.71 - 33.34

3. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านการรู้จัก มีความเชื่อมั่น
เท่ากับ .88.ด้านความสนใจ มีความเชื่อมั่นเท่ากับ .96 และด้านบุคลิกภาพ มีความเชื่อมั่น
เท่ากับ .98

4. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านการรู้จัก มีเกณฑ์ปกติ
T- scoreอยู่ระหว่าง T_{19} ถึง T_{59} ด้านความสนใจ มีเกณฑ์ปกติ T-score อยู่ระหว่าง T_{17} ถึง T_{65}
และ ด้านบุคลิกภาพ มีเกณฑ์ปกติ T-score อยู่ระหว่าง T_{21} ถึง T_{59}

**A BUSINESS DESIRABLE CHARACTERISTICS INVENTORY OF
MATHAYOM SUKSA III STUDENTS**

**AN ABSTRACT
BY
THONYAROT YOUCHUM**

**Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the
Master of Education Degree in Guidance and Counseling Psychology
at Srinakharinwirot University**

May 2005

Thonyarot Youchum. (2005). A Business Desirable Characteristics Inventory of Mathayom Suksa III Students. Master Project, M.Ed. (Guidance and Counseling Psychology). Bangkok : Graduate School, Srinakharinwirot University. Project Advisor : Inst. Paisarn Unprasert.

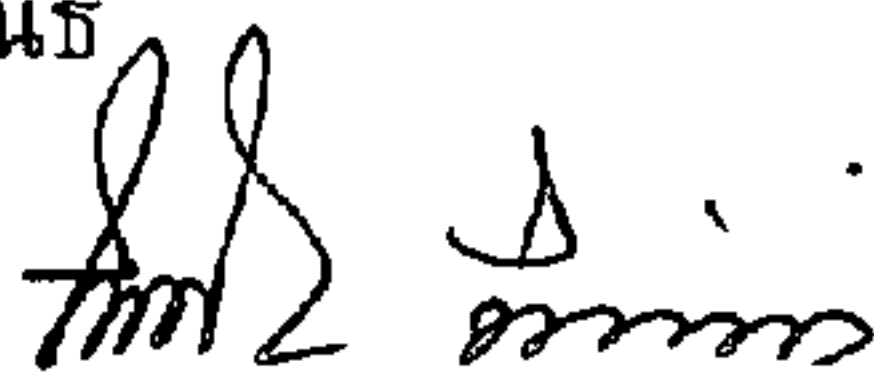
The purpose of this study was constructed A Business Desirable Characteristics Inventory of Mathayom Suksa III Students. The subject were 1,050 Mathayom Suksa III students in Bangkok in the second semester for the academic year 2004. The test divided three subtest : Cognitive Test, Interest Test, Personality Test The quality of the test were examined by discriminating power, construct validity and reliability. Normalized T-score was used to construct test norm.

The results of the study were as follows:

1. The construct validity of A Business Desirable Characteristics Inventory of Mathayom Suksa III Students were 0.44 to 0.74.
2. The discriminating power of subtests ; cognitive were 11.93 - 25.43, interest were 17.50 -30.52 and personality were 20.71 - 33.34.
3. The reliability of subtests ; cognitive were 0.89, interest were 0.96 and personality were 0.98.
4. The cognitive test normalize T-score range were from T_{19} to T_{59} , interest test normalize T-score range were from T_{17} to T_{65} and personality test normalize T-score range were from T_{21} to T_{59} .

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร และคณะกรรมการสอบ ได้พิจารณาสารนิพนธ์เรื่อง แบบวัดลักษณะพึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ของ ธนุรต อยู่ชุ่ม ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาการแนะแนว ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒได้

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์



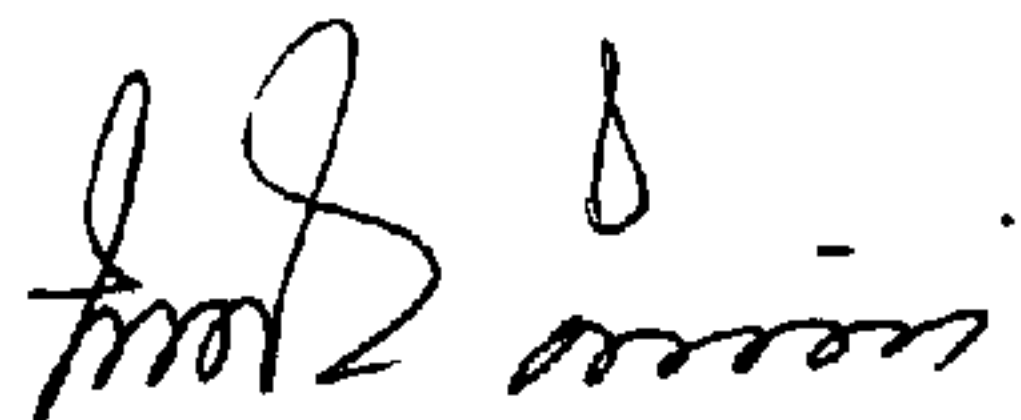
(อาจารย์ ไพศาล อันประเสริฐ)

ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ทศพร ประเสริฐสุข)

คณะกรรมการสอบ



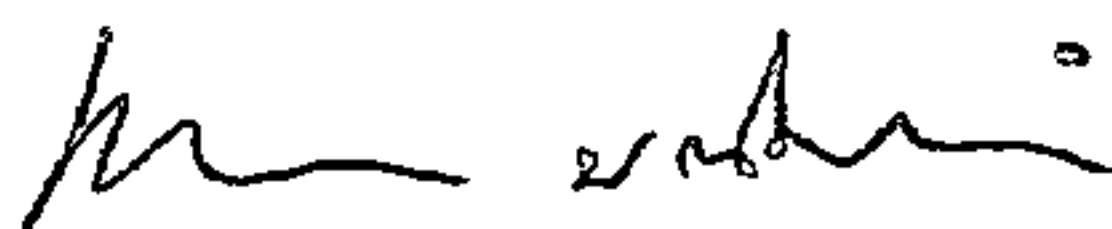
(อาจารย์ ไพศาล อันประเสริฐ)

ประธาน



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. นันทา สุรักษา)

กรรมการสอบสารนิพนธ์



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ทศพร มณีศรีขำ)

กรรมการสอบสารนิพนธ์

อนุมัติให้รับสารนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาการแนะแนว ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ



(รองศาสตราจารย์ ดร. สมชาย ชูชาติ)

คณบดีคณะศึกษาศาสตร์

วันที่ 20 เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2548

ประกาศคุณูปการ

สารนิพนธ์ฉบับนี้ได้สำเร็จลงได้ ด้วยความกรุณาของอาจารย์ไพศาล อันประเสริฐ อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ผศ.ดร.ทศพร ประเสริฐสุข ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. นันทา สู้รักษา และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทศพร มณีศรีขำ กรรมการสอบสารนิพนธ์ ที่ได้กรุณาให้คำปรึกษาชี้แนะข้อบกพร่องและให้ข้อเสนอแนะแก่ผู้วิจัยเป็นอย่างดี ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้รับความกรุณาอย่างยิ่งจาก รองศาสตราจารย์ ดร. ชาญวิทย์ เทียมบุญประเสริฐ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ชลัช พงสีพันธ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ผจงศักดิ์ หมวดสง อาจารย์สิฏฐากร ชูทรัพย์ และอาจารย์ ภัคกร สกลรักษ์ เป็นผู้เชี่ยวชาญในการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ และให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้รับความอนุเคราะห์และได้รับการสนับสนุนร่วมมืออย่างยิ่งจากผู้บริหารและอาจารย์ในโรงเรียนที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ทำให้การเก็บรวบรวมข้อมูลดำเนินไปด้วยดี ผู้วิจัยขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง และขอขอบใจนักเรียนที่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบวัดเป็นอย่างดี

สุดท้ายนี้ ขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ที่ให้กำลังใจและสนับสนุน ทำให้ผู้วิจัยประสบความสำเร็จในการศึกษาครั้งนี้ด้วยดี

คุณค่าและประโยชน์อันพึงมีจากการทำสารนิพนธ์ฉบับนี้ ขอมอบแด่ บิดา มารดา และบูรพคณาจารย์ของผู้วิจัยทั้งในอดีตและปัจจุบัน ที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้กับผู้วิจัย

ธญรต อยู่ชุ่ม

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ.....	1
ภูมิหลัง.....	1
ความมุ่งหมายของการศึกษาค้นคว้า.....	2
ความสำคัญของการศึกษาค้นคว้า.....	2
ขอบเขตของการศึกษาค้นคว้า.....	3
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	3
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	5
เอกสารที่เกี่ยวข้องกับลักษณะที่พึงประสงค์ของผู้ที่มีความสามารถด้าน นักธุรกิจ.....	6
ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับลักษณะที่พึงประสงค์ของผู้ที่มีความสามารถด้าน นักธุรกิจ.....	12
เอกสารที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ.....	30
เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	64
3 วิธีการดำเนินการศึกษาค้นคว้า.....	68
การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัว อย่าง.....	70
ขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ.....	75
วิธีดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	75
วิธีดำเนินการจัดการกระทำข้อมูล.....	78
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	78
สัญลักษณ์และอักษรย่อที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล.....	78
การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	79
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
5 สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ.....	101
ความมุ่งหมายของการศึกษาค้นคว้า.....	101
กลุ่มตัวอย่างในการวิจัย.....	101
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า.....	101
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	102
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	103
สรุปผลการศึกษาค้นคว้า.....	103
อภิปรายผลการศึกษาค้นคว้า.....	103
ข้อเสนอแนะ.....	105
บรรณานุกรม.....	107
ภาคผนวก.....	114
ภาคผนวก ก รายชื่อผู้เชี่ยวชาญ.....	115
ภาคผนวก ข ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ (ค่า IOC).....	117
ภาคผนวก ค ค่าความเชื่อมั่น.....	124
ภาคผนวก ง คู่มือดำเนินการสอบ.....	135
ภาคผนวก จ แบบวัดคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ.....	149
ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์.....	163

บัญชีตาราง

ตาราง	หน้า
1 จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ใช้จริงแยกตามโรงเรียน.....	69
2 ค่าอำนาจจำแนก (t) ค่าสหสัมพันธ์ (r) และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะ ที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ	79
3 ค่าสถิติพื้นฐาน ของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ.....	80
4 อำนาจจำแนก (t) ค่าสหสัมพันธ์ (r) และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะที่ พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ	81
5 ค่าสถิติพื้นฐาน ของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ.....	82
6 ค่าอำนาจจำแนก (t) ค่าสหสัมพันธ์ (r) และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะ ที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านการรู้จัก.....	83
7 เกณฑ์ปกติ (Norms) ของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านการรู้จัก	84
8 ค่าอำนาจจำแนก (t) ค่าสหสัมพันธ์ (r) และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะ ที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านความสนใจ.....	87
9 เกณฑ์ปกติ (Norms) ของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านความสนใจ	89
10 ค่าอำนาจจำแนก (t) ค่าสหสัมพันธ์ (r) และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะ ที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านบุคลิกภาพ.....	93
11 เกณฑ์ปกติ (Norms) ของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านบุคลิกภาพ	96
12 ค่าอำนาจจำแนก (t) ค่าสหสัมพันธ์ (r) และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะ ที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านการรู้จักครั้งที่1.....	125
13 ค่าอำนาจจำแนก (t) ค่าสหสัมพันธ์ (r) และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะ ที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านความสนใจครั้งที่1.....	126
14 ค่าอำนาจจำแนก (t) ค่าสหสัมพันธ์ (r) และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะ ที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านบุคลิกภาพครั้งที่1.....	128
15 ค่าอำนาจจำแนก (t) ค่าสหสัมพันธ์ (r) และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะ ที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านการรู้จักครั้งที่2.....	130
16 ค่าอำนาจจำแนก (t) ค่าสหสัมพันธ์ (r) และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะ ที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านความสนใจครั้งที่2.....	131

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
17 ค่าอำนาจจำแนก (t) ค่าสหสัมพันธ์ (r) และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านบุคลิกภาพครั้งที่2.....	133

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ

หน้า

ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	83
--	----

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

เศรษฐกิจมีความสำคัญยิ่งต่อการพัฒนาประเทศให้เจริญรุ่งเรือง เนื่องจากเศรษฐกิจดีก็จะสามารถช่วยสนับสนุนกระบวนการพัฒนาต่าง ๆ ให้บังเกิดผลสัมฤทธิ์ได้เป็นอย่างดี จนอาจกล่าวได้ว่าความมั่นคงทางเศรษฐกิจ คือ ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ประเทศชาติเกิดความมั่นคง (คณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ. 2528 : 175) ปัจจัยพื้นฐานในการพัฒนาเศรษฐกิจ เริ่มแรกที่สำคัญต้องพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ การพัฒนาประเทศในทุก ๆ ด้านมนุษย์เป็นองค์ประกอบสำคัญ ในการกำหนดแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจให้ก้าวหน้าถือได้ว่าเป็นการสร้างโอกาสทางธุรกิจเศรษฐกิจ การพัฒนาแต่ละด้านควรที่จะเริ่มกันที่เยาวชน เพราะเยาวชน คือ อนาคตของชาติในการสืบทอดความเจริญก้าวหน้า ยั่งยืนสืบต่อไปในอนาคต

เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์จึงจำเป็นต้องเร่งกระทำการพัฒนาโดยเริ่มจากเยาวชน ในสถานศึกษาซึ่งมีวุฒิภาวะระดับการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น เพราะเป็นกำลังเยาวชนที่สำคัญ ที่มีความพร้อมในด้านความรู้ ความสามารถ ความเข้าใจ และมีการยอมรับการเปลี่ยนแปลงของสังคมรวมทั้งมีความคิดสร้างสรรค์ทันยุคทันสมัยด้านเทคโนโลยีต่าง ๆ ได้ดีกว่าคนรุ่นเก่า หรือบุคคลที่ไม่มีโอกาสได้เข้ารับการศึกษามาก่อนถึงระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ที่จะมีความรู้ความสามารถในการที่จะเข้าใจข้อมูลในการพัฒนาเศรษฐกิจ โดยใช้ด้านธุรกิจเป็นปัจจัยหลักที่จะส่งเสริมให้การพัฒนาประเทศชาติไปได้อย่างรวดเร็ว ในด้านความรู้พื้นฐานเรื่องของธุรกิจที่จะถ่ายทอดให้กับเด็กนักเรียนนั้นจะต้องได้รับการสนับสนุนจากโรงเรียน โดยครูผู้สอนจะต้องให้ข้อมูลที่ถูกต้อง กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายของธุรกิจ ไว้อย่างชัดเจนในแต่ละด้านของธุรกิจ ด้านคุณประโยชน์ของธุรกิจที่จะช่วยพัฒนาประเทศชาติรวมถึงความมีศักยภาพด้านธุรกิจแต่ละประเภท ที่ช่วยจินตนาการให้เด็กนักเรียนแต่ละคนคิดตามไปได้และต้องการที่จะศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม เพื่อที่จะได้ช่วยค้นหาความสามารถของตัวเองในด้านของธุรกิจด้วย ซึ่งนักเรียนบางคนอาจจะมีความสนใจ มีความถนัด หรือมีทักษะพื้นฐานมาจากครอบครัว หากได้รับการสนับสนุนจากโรงเรียน จากครูแนะแนวและผู้ที่มีองค์ความรู้ ของคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ เป็นแนวทางไปสู่กระบวนการทางธุรกิจที่สามารถเชื่อมโยงกับกรรมวิธีที่จะก้าวไปสู่ความสามารถด้านนักธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ

จากสภาพปัญหาและการเปลี่ยนแปลงกับสภาพความเป็นจริงที่ประเทศไทยต้องเร่งพัฒนาเป็นอันดับแรก คือ ต้องปลูกฝังให้เยาวชนมีใจรักด้านธุรกิจ และเข้าใจเกี่ยวกับด้านธุรกิจเพื่อจะสร้างเยาวชนในวันนี้ให้เป็นผู้มีความสามารถด้านนักธุรกิจ ที่มีคุณภาพในอนาคตต่อไป จากสภาพความเป็นจริงในปัจจุบันประเทศไทย ยังคงขาดบุคคลที่มีความสามารถที่แท้จริง

ในการจัดการทางธุรกิจ ซึ่งเป็นคุณลักษณะหนึ่งของบุคคลที่จะสร้างเสริมให้ธุรกิจเติบโตต่อไป ประกอบด้วยความสามารถในการจัดการที่ดีอย่างเป็นระบบ (ธงชัย สันติวงษ์. 2533 : 14) คนไทยส่วนใหญ่มีลักษณะนิสัยที่ไม่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจทำให้สังคมไทย มีความต้องการบุคคลที่มีลักษณะของนักธุรกิจ ที่จะมาช่วยพัฒนาเศรษฐกิจของชาติอย่างเร่งด่วน จึงมีความจำเป็นที่จะต้องค้นหาและพัฒนาเยาวชนของชาติให้มีลักษณะบุคลิกภาพที่มีความสามารถด้านนักธุรกิจ/จากการศึกษาของผู้วิจัยถึงลักษณะของผู้ที่เป็นนักธุรกิจ สำหรับนักเรียนระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 ยังไม่พบว่า มีผู้ใดสร้างแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ กล่าวคือบุคคลที่จะประสบความสำเร็จในธุรกิจนั้น มีองค์ประกอบหลัก ๆ ดังนี้ ด้านบุคลิกภาพ ด้านการรู้จัก ด้านความสนใจ อาทิ เป็นคนขยันหมั่นเพียร กล้าเสี่ยง มีความอดทน ไม่จับจด อดทน มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ซื่อสัตย์ มีความรับผิดชอบสูง และมีอัธยาศัย (Wibben. 1988) จากที่ได้กล่าวมานี้ เพื่อจะพิสูจน์หรือตรวจสอบได้ว่าบุคคลใดมี คุณลักษณะด้านนักธุรกิจมากน้อยเพียงใดนั้น ต้องใช้เครื่องมือที่มีคุณภาพ เพื่อให้ได้ผลที่เชื่อถือได้ เครื่องมือประเภทนี้มีความสำคัญต้องมีการสร้าง และได้รับการพัฒนาให้มีความเที่ยงตรง และเชื่อมั่น ผู้วิจัยได้ตระหนักถึงความสำคัญของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ของนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3 เพื่อให้ผู้บริหารโรงเรียน คณาจารย์ ครูแนะแนว บิฑามารดา ผู้ปกครอง และผู้ที่เกี่ยวข้องได้ใช้ประโยชน์จากแบบทดสอบนี้ ไปตรวจสอบว่านักเรียนในปกครองของตนมีคุณลักษณะในด้านนี้ มากน้อยเพียงใด และจะได้ปลูกฝังปรับปรุง หรือพัฒนาคุณลักษณะเหล่านี้ให้กับนักเรียนและเป็นประโยชน์ในการพัฒนาประเทศชาติต่อไป

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อสร้างแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจของนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3
2. เพื่อสร้างเกณฑ์ปกติของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจของนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3

ความสำคัญของการวิจัย

แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจครั้งนี้ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการเสริมสร้างและวางแผนในการพัฒนาเด็กนักเรียน ตามลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ที่ปรากฏให้เห็น และเพื่อการส่งเสริมให้เด็กนักเรียนได้ใช้ศักยภาพของตนได้อย่างเต็มที่

ขอบเขตของการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นนักเรียน ในระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2547 โรงเรียนสังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา กรุงเทพมหานคร เขต 1, 2, 3 จำนวน 117 โรงเรียน มีจำนวนทั้งหมด 40,692 คน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นนักเรียนระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2547 โรงเรียนสังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษากทม กรุงเทพมหานคร เขต 1, 2, 3 จำนวน 117 โรงเรียน จำนวน 6 โรงเรียน มีจำนวนทั้งหมด 1,050 คน ซึ่งเลือกมาโดยวิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multistage Random Sampling)

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. ลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ หมายถึง ลักษณะเฉพาะของบุคคลที่มีแนวโน้มบ่งบอกว่า บุคคลนั้นจะประสบความสำเร็จในด้านธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยคุณลักษณะ 3 ด้านดังนี้

1.1 ด้านการรู้จัก ของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจจะเป็นความคิดสร้างสรรค์ ถือเป็นพรสวรรค์อย่างหนึ่งของบุคคลในเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะที่คิดออกมาเป็นรูปธรรมดังนี้

(1) ความคิดคล่องแคล่ว เป็นการคิดโดยเกิดจากความสามารถของตนเอง จากความเข้าใจ ออกจากความรู้สึกที่รับรู้ด้านความคิดอย่างรวดเร็ว

(2) แนวคิดด้านการจัดการ เป็นการคิดอย่างมีเป้าหมายสู่ความสำเร็จอย่างมีขั้นตอน โดยเน้นที่การพัฒนาวิธีการอย่างมีประสิทธิภาพ

(3) คิดแบบวางแผนการ เป็นการคาดการณ์ล่วงหน้าถึงเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่จะมีผลกระทบต่อแผนการปฏิบัติงานเพื่อเป็นแนวทางการทำงานในอนาคต

(4) มีไหวพริบปัญญา ทุกคนมีสติปัญญา ความเฉลียวฉลาดแตกต่างกันไป อาจด้วยสาเหตุหลาย ๆ ประการทั้งเรื่องพันธุกรรม สภาพแวดล้อม

(5) ระดับความรู้ ทุกคนสามารถศึกษาเล่าเรียนได้ไม่เท่ากันเพราะสมองแต่ละคนไม่สามารถรับอะไรได้อย่างเต็มที่ คือ การมีจุลความจำไว้เท่ากันก็จริงแต่การรับรู้ การถ่ายทอดอาจจะมีบางสิ่งบางอย่างแตกต่างกันออกไป ในด้านการรู้จัก

1.2 ด้านความสนใจ ของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ เป็นความรู้สึกที่มีความชอบที่แตกต่างกันหรืออาจจะเหมือนกันในแต่ละบุคคล อย่างไม่มีขีดจำกัดในด้านความสนใจดังนี้

- (1) สนใจเทคโนโลยี คือมีความชอบเกี่ยวกับเทคโนโลยีต่าง ๆ เป็นกรณีพิเศษอย่างต่อเนื่องทุกการเคลื่อนไหวด้านเทคโนโลยีของธุรกิจ
- (2) สนใจข่าวสาร เป็นผู้ที่ให้ความสำคัญกับข่าวสารที่รับมาจากข้อมูลของสื่อแต่ละด้านทั้งในแง่บวกและลบ เช่น ธุรกิจ บ้านเมือง เหตุการณ์รอบโลก
- (3) สนใจอาชีพ คือบุคคลที่มีความสนใจจริงต่ออาชีพหรือพึงพอใจเพื่อให้เกิดความก้าวหน้าในด้านของธุรกิจต่าง ๆ
- (4) สนใจสังคม คนเราไม่สามารถอยู่คนเดียวในโลกต้องปรับตัวให้เข้ากับสังคมในทุกระดับชั้น นักธุรกิจจำเป็นต้องมีมนุษยสัมพันธ์ต่อสังคมอย่างสม่ำเสมอ
- (5) สนใจสุขภาพ นักธุรกิจเป็นผู้ที่มีสุขภาพแข็งแรงรักษาตนให้พ้นจากโลกภัยต่าง ๆ จำเป็นต้องรักษาความสะอาดใส่ใจกับความสะอาดของตนตลอดเวลา

1.3 ด้านบุคลิกภาพ เป็นคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของนักธุรกิจที่อยู่ภายในของตนในแต่ละด้านดังนี้

- (1) ความกล้าเสี่ยง เป็นลักษณะนิสัยของบุคคลที่มีการตัดสินใจเด็ดเดี่ยวกล้าทำสิ่งใหม่ ๆ แปลก ๆ มักพอใจและเลือกทำในสิ่งที่ยากพอสมควร
- (2) ความกระตือรือร้น คือเอาใจใส่กระวีกระวาดในการทำงานให้เสร็จในระยะเวลาสั้น ไม่ผัดวันประกันพรุ่ง รวดเร็วและกระฉับกระเฉง
- (3) ความเชื่อมั่นในตนเอง คือไม่เชื่อใครง่าย ๆ มีจิตใจมั่นคงไม่หวั่นไหวต่อคำพูดของผู้อื่น ไม่ยอมแพ้ หรือท้อต่ออุปสรรค พร้อมทั้งจะกระทำสิ่งที่ตนเองเห็นว่าถูกต้อง นำชีวิตด้วยตัวของตัวเอง
- (4) ความมุ่งมั่น การแสดงลักษณะนิสัยของบุคคลที่มีความปรารถนาให้ตนเองสำเร็จตามที่มุ่งหวังไว้ในอนาคต ต้องการเกียรติยศ ความสำเร็จ ความมีชื่อเสียง มีความขยันอดทนเพื่อให้ผลงานออกมาสำเร็จในระดับสูง
- (5) ความกล้าแสดงตัว หมายถึง การแสดงลักษณะของบุคคลที่น่าสนใจโดยคนอื่นและมองโลกภายนอกในแง่ดี มีอารมณ์ร่าเริง มีมนุษยสัมพันธ์ดีแสดงอารมณ์หรือความรู้สึกออกมาอย่างเปิดเผย กล้าพูด กล้าซักถาม ชอบเป็นผู้นำหรือหัวหน้า และสามารถนำตนให้เป็นที่ยอมรับของสังคมได้ดี

2. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นผู้มีความสามารถทางด้านธุรกิจ หมายถึง ชุดข้อคำถามที่สร้างขึ้นเพื่อวัดศักยภาพและลักษณะที่มีอยู่ในตัวบุคคลเกี่ยวกับความสามารถทางด้านธุรกิจ ซึ่งครอบคลุมลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจทั้ง 3 ด้าน คือ ด้านการรู้จัก การด้านสนใจ และด้านบุคลิกภาพ

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัย ได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

1.1 ลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

2. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

2.1 ทฤษฎีแนะแนวคิดการเลือกอาชีพ

2.2 ทฤษฎีด้านการพัฒนาด้านอาชีพ

2.3 ทฤษฎีเกี่ยวกับความถนัด

2.4 ทฤษฎีเกี่ยวกับการเป็นผู้นำ

2.5 ทฤษฎีเกี่ยวกับบุคลิกภาพ

3. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ

3.1 ความหมายของธุรกิจ

3.2 ความหมายของบุคลิกภาพเชิงธุรกิจ

3.3 คุณลักษณะของนักธุรกิจ

3.4 คุณสมบัติของนักธุรกิจ

3.5 คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพตามลักษณะงาน

3.6 กลยุทธ์เคล็ดลับของนักธุรกิจตัวอย่าง

3.7 การประเมินความพร้อมที่จะเป็นนักธุรกิจ

4. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

4.1 งานวิจัยในประเทศ

4.2 งานวิจัยต่างประเทศ

1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

ลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

หมายถึง ลักษณะของบุคคลและบุคลิกภาพของบุคคลที่มีผลต่อความสำเร็จท่ามกลางความสามารถทั้งทางกายและใจให้เกิดผลงานที่ดีสามารถที่จะจัดการธุรกิจให้บรรลุผลสำเร็จได้จะต้องมี คุณลักษณะหลายประการ ได้แก่ การมีความรู้เรื่องสินค้าที่จะผลิต ความสามารถในการตัดสินใจ ความสามารถในการทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความพร้อมที่จะเสียสละเวลาและความสุขส่วนตัวให้กับธุรกิจ มีเทคนิคในการเผชิญปัญหาและแก้ไขปัญหาให้ว่องไวที่จะทำเรื่องยากให้เป็นเรื่องง่าย ทำเรื่องตึงเครียดให้เป็นเรื่องสนุกสนาน ซึ่งจะช่วยให้คลี่คลายสถานการณ์และความขัดแย้งได้ บุคคลที่จะก้าวสู่การเป็นนักธุรกิจจะต้องมีความตั้งใจเด็ดเดี่ยวมีความซื่อสัตย์และจริงใจ มีความเชื่อมั่นในตนเองสูง มีความคิดก้าวหน้าอยู่เสมอในการคิดสิ่งใหม่ ๆ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ประกอบกับการกล้าตัดสินใจด้วยหลักการและเหตุผล โดยตัวเองเป็นผู้วางแผนงานดำเนินตามแผนงานที่กำหนดไว้ หากธุรกิจที่ไม่มีระยะเวลาจะไม่ใช้ธุรกิจ และธุรกิจที่ไม่มีแผนงานก็ไม่ใช้ธุรกิจ ระยะเวลาเป็นสิ่งสำคัญที่จะบอกว่าคุณจะอยู่บนหรือล่าง ในระบบธุรกิจซึ่งลักษณะการทำงานต้องทำงานเป็นทีม นักธุรกิจไม่ว่าจะเก่งแค่ไหนก็ย่อมมีข้อจำกัด ดังนั้นสิ่งที่สำคัญก็คือทำอย่างไรที่จะให้ลูกน้องมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นในการปฏิบัติงาน และสิ่งหนึ่งที่นักธุรกิจละเลยไม่ได้คือทำอย่างไรจึงจะใช้คนได้อย่างมีประสิทธิภาพดีที่สุด รู้จักวิธีการถ่ายทอดมอบหมายงาน การสื่อสารข้อความ การมอบอำนาจ และติดตามผลของการทำงาน นักธุรกิจต้องดูแลกิจการอย่างทั่วถึงต้องใกล้ชิดลูกน้อง และปรับปรุงคุณภาพของงานด้วยตนเองอยู่เสมอ ได้มีผู้ทรงคุณวุฒิกล่าวถึงลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ได้แก่

ศิริ เปรมจิต. (2505 : 30) ได้กล่าวถึง เลิศ เศรษฐบุตร เจ้าของบริษัทนายเลิศ จำกัด , กล่าวว่ นักธุรกิจมีลักษณะนิสัยดังนี้ คือ

1. ขอบค้ำขาย
2. ซื่อสัตย์สุจริต
3. ไม่ยอมแพ้
4. ช่างพูดช่างคุย (นักพูด)
5. ชอบสนุกสนาน
6. กล้าแสดงออก
7. อดทน
8. คล่องแคล่วว่องไว
9. กล้าได้กล้าเสีย
10. พุดแล้วต้องทำ
11. รู้จักแบ่งเวลา
12. ชอบท่องเที่ยวเพื่อพักผ่อน

13. นิยมกวีพา

ศิริ เปรมจิต. (2505 : 23) ได้กล่าวถึงสัท มหาคุณ เจ้าของบริษัทมหาคุณจำกัด มีทัศนะว่า นักธุรกิจจะต้องมีลักษณะดังนี้ คือ

1. โอบอ้อมอารีย์
2. ซื่อสัตย์สุจริต
3. มานะพยายาม
4. บากบั่นในการทำงาน
5. เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่
6. ไม่ทอดทิ้ง
7. ขยันหมั่นเพียร
8. ไม่อยู่เฉย
9. มีนิสัยเป็นนักกีฬา
10. ไม่เห็นแก่ตัว
11. สังคมกับบุคคลทุกชั้น
12. กล้าได้กล้าเสีย

ปราโมทย์ เจนการ (2523 : 96) กล่าวถึง คุณลักษณะดังนี้

1. มีความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุผล
2. มีความสามารถในการคิดค้นประดิษฐ์
3. มีความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจ
4. มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์
5. มีความเชื่อในอิทธิพลจากการควบคุมภายใน
6. เป็นคนมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์
7. ความเป็นผู้นำ

สำอองค์ งามวิชา (2525 : 110 - 114) ได้กล่าวถึง บุคลิกภาพของพนักงานขาย อันเป็นลักษณะเดียวกับนักธุรกิจที่ประกอบไปด้วยลักษณะดังนี้

1. มองโลกในแง่ดี
2. ความกระตือรือร้น
3. ความเชื่อมั่นในตนเอง
4. ความจริงใจ
5. ความตั้งใจจริง
6. มีความน่าเชื่อถือและฟังพาได้
7. มีความคิดริเริ่ม
8. มีจินตนาการสูง
9. ความปราดเปรื่องทางสมอง

10. การรู้จักการควบคุมตนเอง

11. ความกล้า

อารีรัตน์ อุตสาหวิริยกิจ (2526 : 2) กล่าวว่า บุคลิกภาพที่ดีของนักบริหารธุรกิจ ต้องประกอบด้วยลักษณะดังนี้ คือ

1. ความซื่อสัตย์
2. ความเชื่อมั่นในตนเอง
3. ความขยัน
4. มีไหวพริบ
5. มีมนุษยสัมพันธ์
6. ความรับผิดชอบ
7. รู้จักไตร่ตรอง
8. ให้ความร่วมมือกับหมู่คณะ

ไอโล (ILO. 1976 : 136) กล่าวถึงคุณลักษณะดังนี้

1. ความมานะพยายามและแรงจูงใจ
2. ความสมบูรณ์แข็งแรงของร่างกาย
3. ความกล้าเสี่ยง
4. ความรักในอิสระเสรีภาพ

ทบวงมหาวิทยาลัย (2533 : 15 - 16) กล่าวถึง คุณลักษณะดังนี้

1. ต้องการความสำเร็จ เป็นความต้องการที่เป็นแรงผลักดันให้มุ่งไปสู่การบรรลุ

เป้าหมาย

2. บรรารณาที่จะรับผิดชอบ ชอบทำงานด้วยวิธีของตัวเองแต่จะรับผิดชอบกับ

ผลงานที่เกิดขึ้น

3. มีความเสี่ยงพอประมาณ
4. คิดคำนึงถึงความเป็นไปได้ของความสำเร็จ เชื่อมั่นว่าตนเองจะทำได้สำเร็จ
5. ถูกกระตุ้นจากผลงาน ให้สร้างผลงานให้ดีขึ้นเรื่อย ๆ จากการเรียนรู้ผลงานที่

ผ่านมา

6. มีไฟตลอดเวลา กระตือรือร้น คล่องแคล่ว หุ่มเทเวลาให้กับงาน
7. มองไกล วางแผนและคิดถึงอนาคตเสมอ
8. มีทักษะในการจัดการ
9. ทักษะเกี่ยวกับเงิน ผู้ประกอบการเห็นว่าเงินสำคัญรองลงมาจาก "ความสำเร็จ"

ซูเออร์ไวน์ (Souerwine. 1978 : 27 - 36) กล่าวถึง คุณลักษณะดังนี้

1. มีความยืดหยุ่น
2. มุ่งมั่นในเป้าหมายของงาน
3. พร้อมที่จะปฏิบัติงาน

4. รู้ว่าบทบาทของตนคืออะไร และแสดงตามบทบาทนั้น
5. มุ่งอนาคต
6. มีความเต็มใจที่จะเสี่ยง
7. มีความสามารถในการแก้ปัญหาความขัดแย้ง
8. มุ่งมั่นในสิ่งที่สามารถปฏิบัติได้จริง
9. มีโลกทัศน์ที่กว้างและมีความคิดสร้างสรรค์
10. อดทนต่อความคลุมเครือต่าง ๆ

เคลก และแบร์โรว์ (Clegg and Barrow. 1984 : 3) กล่าวถึง คุณลักษณะดังนี้

1. มีความเชื่อมั่นในตนเอง
2. มีความสามารถที่จะถอยหลังเพื่อกลับมาเริ่มต้นใหม่
3. มีความคิดริเริ่ม
4. มีความมุ่งมั่นในผลลัพธ์
5. มีความสามารถในการเสี่ยง
6. มีความผูกพันกับงานที่ทำงานหนักและทำงานมากกว่าปกติ

ไพบูลย์ สรรพบุญ (2529 : 10 - 14) กล่าวถึงพนักงานขายที่จะประสบความสำเร็จอันเป็นบุคลิกภาพลักษณะเดียวกับนักธุรกิจ มีคุณลักษณะดังนี้

1. กระตือรือร้น
2. ขยันขันแข็ง
3. มีวิธีการ
4. รายงานละเอียด
5. ไม่รังเกียจคำขอร้อง
6. เพื่อนพ้องรักใคร่
7. ใส่ใจทำงาน
8. ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ไพบูลย์ ดำรงชัยธรรม (2532 : 161 -169) มีทัศนะว่าผู้จัดการทางธุรกิจที่ประสบความสำเร็จควรมีลักษณะดังต่อไปนี้

1. จะต้องมีความสามารถในการสื่อสาร
2. จะต้องมีความสามารถในการวางแผน
3. มีความซื่อสัตย์เพื่อให้ลูกน้องมีความไว้วางใจไม่ค้ำกำไรเกินควร
4. ต้องใจกว้างมีความรักและไว้วางใจลูกน้อง
5. ต้องสร้างทีมงานเพราะถ้ามีทีมงานจะช่วยผลักดันให้ธุรกิจบรรลุเป้าหมายได้
6. ต้องมีความสามารถในการแก้ปัญหา

ง่ายขึ้น

เจลีเยว สุวรรณกิตติ (2530 : 15) กล่าวถึง คุณลักษณะดังนี้

1. ต้องเป็นคนที่สามารถทนทำงานหนักได้เกินกว่าบุคคลปกติ
2. เป็นผู้ที่มีความกระตือรือร้นอยู่เสมอ
3. มีความเชื่อมั่นในตนเอง (อย่างเป็นจริง) และมีความมุ่งมั่นที่จะทำอะไรให้ได้
4. ในการประกอบกิจการใด ๆ มักจะตั้งเป้าหมายสูง (แต่สามารถปฏิบัติได้)
5. ไม่เบื่อง่าย ไม่ชอบทิ้งอะไรกลางคันเมื่อพบอุปสรรค
6. เห็นคุณค่าของเงิน
7. มีพลังในการแก้ปัญหาอย่างไม่เสื่อมถอย
8. ไม่ใช่คนเสี่ยงแบบหลับตาเสี่ยง และ เป็นนักเก็งอนาคตที่มีความสามารถ
9. รู้จักใช้ความผิดแต่หนหลังเป็นบทเรียน
10. รู้จักใช้คำวิพากษ์วิจารณ์ของผู้อื่นให้เป็นประโยชน์
11. มีความคิดริเริ่มและกล้ารับผิดชอบต่อการริเริ่มต่าง ๆ เหล่านั้น
12. รู้จักใช้ทรัพยากรที่จำกัด (รวมทั้งเวลา) ได้อย่างเป็นประโยชน์
13. ในการทำงานชอบตั้งเกณฑ์สูงเอาไว้ (แต่ต้องทำได้เสมอ)

มานี ไชยธีรานุวัตรศิริ (2532 : 3 - 9) กล่าวถึง คุณลักษณะดังนี้

1. ความต้องการเบื้องต้น ได้แก่ ความต้องการด้านปัจจัยสี่ ความต้องการเกียรติยศชื่อเสียง
 2. คุณลักษณะที่เหมาะสม เป็นที่พอใจของผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย เช่น มีความรับผิดชอบ อดทน ขยัน ซ้ำงสังเกต ใจเย็น มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง
- คณะกรรมการศึกษาแห่งชาติ (2532 : 93 - 109) กล่าวถึง คุณลักษณะดังนี้

1. ปัจจัยพื้นฐานหรือคุณลักษณะที่สำคัญ
 - 1.1 ความขยันอดทน ทำงานประเภทหนักเอาเบาสู้ ไม่ท้อถอยในการทำงาน
 - 1.2 ประหยัด
 - 1.3 ฉลาดมีไหวพริบ มีความคิดริเริ่ม รู้ทันคน ทันเหตุการณ์ มองเห็นการณ์ไกล
 - 1.4 ซื่อสัตย์และมีคุณธรรม
 - 1.5 มีมนุษยสัมพันธ์ดี ซึ่งประกอบด้วย
 - 1.5.1 พูดจาไพเราะ พูดเก่ง พูดดี
 - 1.5.2 การมีสังคมดี สามารถคบค้าสมาคมได้กับคนทุกชั้น
 - 1.5.3 มีความสามารถร่วมงานกับคนอื่นและการบำรุงรักษาบุคลากร
 - 1.6 มีสุขภาพดี
 - 1.7 ความสามารถและความถนัดในงานอาชีพ มีความรู้ความถนัดในงานที่ทำ
 - 1.8 มีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพที่ทำอยู่
 - 1.9 ตรงต่อเวลาในการนัดหมาย
 - 1.10 ใฝ่หาความรู้และประสบการณ์เพิ่มเติมอยู่เสมอ

2. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม ปัจจัยด้านนี้ประกอบด้วย
 - 2.1 ทำเลที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เหมาะสม
 - 2.2 ครอบครัว มีส่วนช่วยสนับสนุนดังนี้
 - 2.2.1 เป็นกำลังใจหรือแรงผลักดันที่ทำให้ตั้งใจประกอบอาชีพเพื่อให้มี

ฐานะมั่นคง

- 2.2.2 คนในครอบครัวช่วยเหลือกิจการอยู่เบื้องหลัง
- 2.3 เพื่อนฝูง
- 2.4 มีสภาพการณ์ที่เอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพ
3. ปัจจัยที่เป็นเงื่อนไขเฉพาะกรณี ปัจจัยด้านนี้ประกอบด้วย
 - 3.1 ความต้องการที่จะหนีจากสังคมเก่าซึ่งมีความยากจนไปสู่สังคมใหม่ที่ดีกว่าเดิม
 - 3.2 ความต้องการที่จะให้เป็นที่ยอมรับของสังคม
 - 3.3 ความต้องการที่จะวางรากฐานครอบครัวให้มั่นคง เพื่อบุตร ภรรยา จะได้

ไม่ลำบากเหมือนตนเองเคยประสบมาแล้ว

สมเกียรติ ทิพย์ทัศน์ (2533 : 37 - 41) ให้ทัศนะว่า ผู้บริหารที่สมบูรณ์ที่จะนำกลุ่มธุรกิจไปสู่ความสำเร็จได้ จะต้องมียุทธศาสตร์ 3 ประการ คือ

1. มีความรู้ในการวางแผน การปฏิบัติงานและติดตามผล
2. มีเทคนิคการจูงใจและการเสริมแรง
3. มีเทคนิคในการเผชิญปัญหาและแก้ปัญหา

ฮอลแลนด์ (Holland. 1966 : 32 - 33) ได้กล่าวถึง ผู้ที่จะประสบความสำเร็จทางเศรษฐกิจโดยการประกอบอาชีพประเภทงานจัดการและค้าขาย (Enterprising) จะต้องเป็นบุคคลที่มีลักษณะดังต่อไปนี้

1. การชอบผจญภัย
2. ชอบเป็นจุดเด่น
3. มีความกระตือรือร้น
4. มีความมุ่งหวังในความสำเร็จ
5. ชอบมีอำนาจเหนือผู้อื่น
6. ชักชวนเก่ง
7. พุดเก่ง
8. ชอบแสดงตัว
9. มีความเชื่อมั่นในตัวเอง
10. ก้าวร้าว
11. ชอบเล่นกีฬา
12. ชอบพูดในที่สาธารณะ
13. เข้าสังคมได้ดี

14. อารมณ์แจ่มใส
15. อารมณ์มั่นคง
16. กล้าซักถาม
17. กระปี้กระเปร่า
18. คล่องแคล่วว่องไว

แลง (2531 : 9) จากการศึกษาบุคลิกภาพของพนักงานขายที่ประสบความสำเร็จมีดังนี้

1. มองโลกในแง่ดี
2. มีปณิธานที่จะทำงานอย่างจริงจัง
3. เป็นนักจูงใจที่เชี่ยวชาญ
4. ไว้วางใจได้
5. กระตือรือร้น

จากคุณลักษณะและแนวคิดที่กล่าวมาข้างต้นนี้ ผู้วิจัยสามารถสรุปคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจได้ดังนี้ การตัดสินใจประกอบธุรกิจต้องคำนึงถึงปัจจัยในการจัดตั้งธุรกิจ รูปแบบของธุรกิจต่าง ๆ เพื่อให้ทราบถึงลักษณะที่เข้ามาเกี่ยวข้องมีความเหมือนกันหรือแตกต่างกันอย่างไร ความสามารถในการจัดการทางธุรกิจ เป็นความสามารถทางสมองของบุคคลในการวางแผน การจัดองค์การ การสั่งการ การควบคุมให้อำนาจต่อการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจ นักธุรกิจจะต้องตระหนักว่า ธุรกิจของตน ดำรงอยู่ภายใต้สิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ความอยู่รอดและความเจริญก้าวหน้าของธุรกิจจะเป็นไปได้ก็ต่อเมื่อธุรกิจสามารถปรับตัวเองไปตามความเปลี่ยนแปลงของสิ่งแวดล้อมนั้น ๆ

2. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

ทฤษฎีและแนวคิดการเลือกอาชีพ

Crites. (1971 : 91-94) ได้สรุปแนวคิดเกี่ยวกับการเลือกอาชีพไว้ดังต่อไปนี้

1. การเลือกอาชีพขึ้นอยู่กับพื้นฐาน แสดงให้เห็นว่าต้องการประกอบอาชีพอะไร
 2. ความชอบในอาชีพ การที่บุคคลอยากจะทำประกอบอาชีพนั้น ๆ ถ้าในสภาพความเป็นจริงเปิดโอกาสให้ด้วย
 3. ความปรารถนาหรือ ความมุ่งหวังในอาชีพนั้น ๆ
 4. ความสนใจในอาชีพ มีความคล้ายคลึงกับความชอบในอาชีพ แต่มีความเป็นจริงมากกว่า ตรงที่ความสนใจมีความสัมพันธ์
1. การเลือกอาชีพยังเป็นพฤติกรรมที่เป็นระบบ ไม่ใช่พฤติกรรมที่เกิดขึ้นโดยความบังเอิญ แต่ละบุคคลจะมีการเลือกอาชีพที่แตกต่างกัน
 2. การเลือกอาชีพ มีความสำคัญอย่างมีนัยสำคัญกับตัวแปรต่าง ๆ เช่น
 - 2.1 ตัวแปรสิ่งเร้า (Stimulus Variables) ได้แก่

- 2.1.1 วัฒนธรรม มีอิทธิพลต่อการเลือกอาชีพ แต่ผลต่อการเลือกอาชีพไม่เป็นแบบแผนเดียวกัน ต้องเกี่ยวข้องกับระดับชั้นต่าง ๆ ในสังคมอีกด้วย
- 2.1.2 ระดับชั้นทางสังคม มีความสัมพันธ์กับตัวแปรอิสระอื่น ๆ เช่น วัฒนธรรม เชาวปัญญา
- 2.1.3 เชื้อชาติ มีอิทธิพลต่อการเลือกอาชีพ
- 2.1.4 พื้นที่ทางภูมิศาสตร์ การเลือกอาชีพระหว่างชนบทและในเมืองมีความแตกต่างกันมาก
- 2.1.5 ชุมชน เพื่อน และจรรยาบรรณในกลุ่มอาชีพ ยังสรุปแน่ชัดไม่ได้ว่ามีอิทธิพลต่อการเลือกอาชีพ
- 2.1.6 ครอบครัว อาชีพของบิดา และการเลือกอาชีพ มีความสัมพันธ์กัน ส่วนการเลียนแบบจากบิดามารดา กับการเลือกอาชีพยังไม่สามารถสรุปได้
- 2.1.7 โรงเรียน ข้อมูลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ของประสบการณ์ในการศึกษา กับการเลือกอาชีพยังมีจำกัด โรงเรียนอาจจะเป็นตัวกลางที่สำคัญในการเลือกอาชีพ
- 2.2 ตัวแปรตอบสนอง (Response variables) ได้แก่
 - 2.2.1 ความถนัดทั่วไป ความสามารถทางสมอง ความสัมพันธ์กับความชอบและความปรารถนาหรือความมุ่งหวังในอาชีพ
 - 2.2.2 ความสนใจมีความสัมพันธ์กับการเลือกอาชีพ และความสนใจที่วัดได้จากแบบสำรวจความสนใจในอาชีพ มีความสัมพันธ์กับการเลือกอาชีพ ความสนใจในอาชีพ และการเลือกอาชีพของเพศหญิงจะมีความสัมพันธ์สูงกว่าของเพศชาย
 - 2.2.3 บุคลิกภาพ มีความสัมพันธ์กับการเลือกอาชีพ ซึ่งสนับสนุนทฤษฎีพัฒนาการทางอาชีพ การเชื่อมโยงของตัวแปรทั้งสอง ก็มีการวิจัยบางเรื่องได้ศึกษาถึงการประเมินตนเอง ประโยชน์ในการเสี่ยงค่านิยมและเป้าหมายชีวิต ว่ามีความสัมพันธ์กับการเลือกอาชีพ

3. การเลือกอาชีพ บุคคลจะนิยมเลือกอาชีพเป็นสาขาอาชีพ

ศุภวดี บุญญวงศ์ (2528 : 20 - 22) กล่าวว่า การเลือกอาชีพ บางคนได้รับความสำเร็จในอาชีพ บางคนก็ล้มเหลวในอาชีพหรือไม่มีอาชีพ เพราะขาดความสามารถหรืออุปนิสัยไม่เอื้ออำนวย การเข้าสู่อาชีพโดยทั่ว ๆ ไปดังต่อไปนี้

- 3.1 การเลือกอาชีพตามความรู้สึกชอบและสนใจ ย่อมจะได้รับความสำเร็จด้านอาชีพสูงกว่าการประกอบอาชีพโดยไม่ชอบ ไม่มีความถนัด
- 3.2 การเลือกอาชีพโดย ช่วยให้ผู้คลดตัดสินใจในการเลือกอาชีพได้ดีขึ้น
- 3.3 การเลือกอาชีพตามวัยและวุฒิภาวะจะมีความสนใจในอาชีพต่างกันด้วย
- 3.4 การเลือกอาชีพตามกลุ่มอาชีพ ต้องสำรวจตนเองให้ชัดว่า ตนจะเลือกหรือสร้างงานที่เกี่ยวข้องอยู่ในกลุ่มอาชีพใดให้เกิดผลและมีความก้าวหน้าต่อไป

3.5 การเลือกอาชีพตามพื้นฐานครอบครัวและสังคมแวดล้อม เช่นระดับเศรษฐกิจของผู้ปกครอง อาชีพ ระดับการศึกษาและรายได้ของผู้ปกครอง

คนเรามีความถนัด ความสามารถ และความสนใจในงาน อาชีพแตกต่างกัน บางคนเหมาะสมที่จะทำงานด้านหัตถกรรม บางคนเหมาะสมที่จะทำงานเกี่ยวกับเครื่องจักรกล หรืองานที่เกี่ยวข้องกับด้านวิทยาศาสตร์ส่วนบางคนอาจจะเหมาะสมที่จะทำงานเกี่ยวกับการสอน การดนตรี การช่วยเหลือติดต่อประชาชน เหล่านี้เป็นต้น แต่ละคนมีพรสวรรค์ไม่เหมือนกัน ไม่สามารถทำงานชนิดเดียวกันได้หมดทุกคน ข้อสำคัญคือ ท่านต้องรู้จักตัวเอง และรู้จักงานอาชีพต่าง ๆ อย่างกว้างขวาง รวมทั้งรู้จักพิจารณาดูว่า มีงานอะไรบ้างที่ท่านชอบ และสนใจมากที่สุด และงานนั้นๆ เหมาะสมกับอุปนิสัยและบุคลิกลักษณะของท่านหรือไม่

ทฤษฎีพัฒนาการด้านอาชีพ

โทเบิร์ต (Tolbert. 1974 : 31 – 37 ; อ้างอิงจาก Super. 1957) ได้เสนอสาระสำคัญสรุปดังนี้

1. บุคคลมีความแตกต่างกันในด้านความสามารถ ความสนใจและบุคลิภาพจึงควรคำนึงถึงความแตกต่างด้วย
2. ความสามารถหลาย ๆ ด้าน (Multipotentiality) ทำให้บุคคลแต่ละคนมีคุณสมบัติเหมาะสมกับอาชีพแต่ละอาชีพต่างกัน
3. อาชีพแต่ละอาชีพมีแบบแผนที่ยากว้างพอที่จะทำให้บุคคลแต่ละคนเหมาะสมกับอาชีพที่แตกต่างกัน
4. ความสนใจในอาชีพ ความสามารถ สภาพแวดล้อมของชีวิตและการทำงาน ความรู้สึก สามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามกาลเวลาและประสบการณ์
5. กระบวนการเลือกอาชีพเป็นกระบวนการต่อเนื่องตลอดชีวิตของบุคคล
 - 5.1 ขั้นการเจริญเติบโต (Growth Stage) เริ่มตั้งแต่เกิดจนอายุ 14 ปี
 - 5.2 ขั้นการสำรวจ (Exploration Stage) ระหว่างอายุ 15 ปี ถึง 24 ปี เป็นระยะที่พยายามทำความเข้าใจตนเอง สำรวจอาชีพในขณะที่อยู่ในระหว่างศึกษา หรือในขณะฝึกงาน เพื่อที่จะเลือกอาชีพที่เหมาะสมกับตนเอง
 - 5.3 ขั้นการสร้างหลักฐาน (Establishment Stage) ระหว่าง 25 ปี ถึง 44 ปี เป็นระยะที่บุคคลต้องการมีครอบครัว มีอาชีพแน่นอน สร้างหลักฐานมั่นคง
 - 5.4 ขั้นของการดำรงชีวิตที่มั่นคง (Maintenance Stage) เป็นช่วงอายุระหว่าง 45 – 64 ปี เป็นช่วงที่เห็นความสำคัญของครอบครัว พยายามทำตนให้เป็นที่ยอมรับที่รู้จักของสังคม
 - 5.5 ขั้นของความเสื่อม (Decline Stage) เป็นช่วงอายุตั้งแต่ 65 ปีขึ้นไป เป็นช่วงที่ทำงานมีน้อยลง มีความรับผิดชอบ และมีบทบาทในสังคมน้อยลงด้วย

โทเบิร์ต (Tolbert. 1974 : 37 - 40 ; อ้างอิงจาก Ginzberg. 1971) ได้เสนอทฤษฎีการเลือกอาชีพ โดยเชื่อมโยง นักเศรษฐศาสตร์ นักจิตวิทยาบำบัด นักสังคมวิทยา และนักจิตวิทยา มีความสัมพันธ์กันดังต่อไปนี้

1. กระบวนการเลือกอาชีพและพัฒนาด้านอาชีพ (The Process of Vocational Choice and Development) เกิดขึ้นตลอดชีวิต พบว่าบุคคลเปลี่ยนงานเพราะงานใหม่ให้ความพอใจ ได้อิสระภาพให้ทางเลือกในการทำงานของบุคคล

2. กระบวนการเลือกอาชีพจะย้อนกลับหลังไม่ได้ (irreversible) สิ่งที่คนหนุ่มสาวเผชิญในช่วงวัยรุ่น คือ การวางแผนเพื่อให้มีโอกาสได้เลือก โอกาสที่จะเลือกอาชีพจะมีกว้างขวางขึ้น

3. การมองงานในทัศนะที่ดี (Optimization) บุคคลมีความพยายามที่จะทำงานเพื่อสนองความพึงพอใจ โดยให้ตนเองมีประโยชน์ต่องานที่ทำ

4. ข้อจำกัดบางอย่างที่จะต้องพิจารณา รายได้ต่ำ สถานภาพทางครอบครัวทัศนคติ และค่านิยมของบิดามารดา ระดับการศึกษาต่ำ สถานภาพของชุมชน ความไม่กลมกลืนระหว่างการศึกษากับอาชีพ และสถาบันอื่น ๆ

5. โอกาสในโลกของงานที่จะต้องพิจารณา คือความสำคัญของการรับรู้โอกาสของบุคคลว่าเขามองเห็นโอกาสหรือไม่

6. แนวโน้มในเรื่องค่านิยมมีความสำคัญมากขึ้นในปัจจุบัน วิถีชีวิตของบุคคลมีผลกระทบต่อการตัดสินใจด้านอาชีพ ในการสร้างดุลยภาพระหว่างงาน

กินส์เบิร์ก แบ่งช่วงพัฒนาการด้านอาชีพของบุคคลออกเป็น 3 ระยะดังนี้

1. ระยะเพ้อฝัน (The Fantasy Period) เริ่มตั้งแต่วัยเด็กจนถึงอายุ 11 ปี เด็กจะคิดเกี่ยวกับอาชีพในรูปของความปรารถนา

2. ระยะทดลองเลือกอาชีพ (The Tentative Period) ช่วงอายุ 11 - 17 ปี ในระยะนี้ เป็นการเลือกที่ยืดหยุ่นประกอบ เช่น ความสนใจ ความสามารถ และค่านิยม แบ่งออกได้ดังนี้

2.1 ระยะความสนใจ ระยะนี้มีความสนใจเป็นพื้นฐานขั้นแรกในการเลือกอาชีพโดยไม่คำนึงถึงความสามารถที่แท้จริง

2.2 ระยะความสามารถ อายุ 13 - 14 ปี เป็นช่วงที่คำนึงถึงความสามารถในการวางแผนเลือกอาชีพ การเลือกยังเป็นการทดลอง

2.3 ระยะค่านิยม อายุ 15 - 16 ปี ระยะนี้จะเลือกโดยคำนึงถึงค่านิยม

2.4 ระยะหวั่นไหวหวั่นต่อของการเลือกอาชีพ อายุ 17 ปี ระยะนี้จะมีการประนีประนอมกันระหว่างความสนใจ ความสามารถ ค่านิยม ระยะนี้อยู่ในขั้นทดลองเลือก

3. ระยะพิจารณาตามสภาพความเป็นจริง (The Realistic Period) อายุ 17 ปี ถึงวัยผู้ใหญ่ ระยะนี้การเลือกองค์ประกอบที่แท้จริง เช่น ข้อกำหนดของงาน หรือโอกาสในการศึกษา และองค์ประกอบส่วนบุคคล แบ่งออกเป็นขั้นดังต่อไปนี้

3.1 ตัวของความคิดที่จะเลือกอาชีพ โดยอาศัยองค์ประกอบที่สำคัญ

3.2 ระยะตัดสินใจเลือกอาชีพที่เฉพาะเจาะจง เป็นขั้นที่ฝึกหาความรู้ประสบการณ์เฉพาะงานด้านใดด้านหนึ่ง

จากทฤษฎีพัฒนาการด้านอาชีพ คือ ระยะความสนใจ ระยะความสามารถ ระยะค่านิยม และระยะหัวเลี้ยวหัวต่อของการเลือกอาชีพ

โทเบิร์ต(Tolbert. 1974 ; อ้างอิงจาก Super. 1962) ได้ศึกษาผลการวิจัยและสรุปสาระสำคัญไว้ดังนี้

1. ความสนใจเป็นตัวกำหนดในการเลือกสายการเรียนและการประกอบอาชีพที่สำคัญ คือความถนัด สถานะทางสังคม อุปนิสัยหรือบุคลิกภาพ
 2. ความสนใจอาจเป็นตัวกำหนดทิศทางความพยายามและกิจกรรม ความถนัดเป็นตัวกำหนดระดับความสนใจ
 3. ความสนใจที่ได้จากแบบสอบถามความสนใจในอาชีพ จะมีความมั่นคงมากกว่าความสนใจที่ได้จากการบอกเล่าหรือการแสดงออก
 4. คะแนนความสนใจในอาชีพหนึ่ง ๆ จะมีความสัมพันธ์กับการเลือกอาชีพ
- สรุปได้ว่า ความสนใจเป็นตัวกำหนดในการเลือกอาชีพ และความสนใจในอาชีพต่างกัน ตามวัย และวุฒิภาวะ ซึ่งการเลือกอาชีพยังสัมพันธ์เกี่ยวข้องโดยตรงกับพื้นฐานครอบครัว ชีวิตความเป็นอยู่โดยรอบของสังคมด้วย

ทฤษฎีเกี่ยวกับความถนัด

ความถนัด (Aptitude) หมายถึง สมรรถวิสัยและทิศทางแห่งความมั่งคั่งของสมองหรือขีดระดับความสามารถขั้นสูงสุดของบุคคลที่เขาอาจมีได้ต่อการเรียนรู้และการฝึกฝนในวิทยาการและทักษะต่าง ๆ ถ้าหากเขาได้รับการฝึกฝนและได้รับประสบการณ์ที่เหมาะสม

ทฤษฎีหลายองค์ประกอบ (Multiple Factor Theory) ทฤษฎีนี้เป็นที่ยอมรับกันอย่างกว้างขวางของนักจิตวิทยาชาวอเมริกัน ผู้นำในการสร้างทฤษฎีนี้ คือ เซอร์สโตน (ลัวน สายยศ และ อังคณา สายยศ. 2541 : 45-47 ; อ้างอิงจาก Thurston. 1963) ได้ทำการวิจัยโครงสร้างทางสมองอย่างกว้างขวางและใช้หลักการวิเคราะห์สมัยใหม่ที่เรียกว่าการวิเคราะห์องค์ประกอบ (Factor Analysis) มาใช้ทำให้สามารถแยกความสามารถทางสมองออกเป็นส่วนย่อย ๆ ได้หลายอย่าง โดยเชื่อว่าความสามารถทางสมอง ไม่ได้ประกอบด้วยความสามารถรวมเป็นแกนกลางแต่ประกอบด้วยองค์ประกอบเป็นกลุ่ม ๆ โดยแต่ละกลุ่มมีหน้าที่เป็นอย่าง ๆ โดยเฉพาะหรือทำงานร่วมกันบ้างก็ได้ องค์ประกอบย่อย ๆ นี้

เซอร์สโตน วิเคราะห์องค์ประกอบความสามารถของมนุษย์ได้หลายอย่างแต่ที่เห็นได้ชัดและสำคัญมีอยู่ 7 องค์ประกอบ คือ

1. องค์ประกอบด้านภาษา (Verbal Factor หรือ V) เป็นความสามารถด้านความเข้าใจในภาษา และการสื่อสารทั่วไปผู้มีองค์ประกอบด้านนี้สูงจะมีความสามารถอ่านเอาเรื่องอ่านแบบเข้าใจความหมายรู้ความสัมพันธ์ของคำ รู้ความหมายของคำศัพท์ได้เป็นอย่างดี

2. องค์ประกอบด้านความคล่องแคล่วในการใช้ถ้อยคำ (Word Fluency Factor หรือ W) เป็นความสามารถที่จะใช้คำได้มากในเวลาจำกัด

3. องค์ประกอบด้านจำนวน (Number Factor หรือ N) องค์ประกอบนี้ส่งผลให้มีความเข้าใจในวิชาคณิตศาสตร์ได้ดี มีความสามารถมองเห็นความสัมพันธ์และความหมายของจำนวน ความแม่นยำคล่องแคล่วในการบวก ลบ คูณ หาร ในวิชาคณิตศาสตร์ได้เป็นอย่างดี

4. องค์ประกอบด้านมิติสัมพันธ์ (Space Factor หรือ S) ซึ่งส่งผลให้เข้าใจถึงขนาดและมิติต่าง ๆ อันได้แก่ ความสั้น ยาว ใกล้เคียง ไกล ไกล และพื้นที่หรือทรวดทรงที่มีขนาดและปริมาตรที่แตกต่างกัน สามารถสร้างจินตนาการให้เห็นส่วนย่อยและส่วนผสมของวัตถุต่าง ๆ เมื่อนำมาซ้อนทับกันสามารถรู้ความสัมพันธ์ของรูปทรงเรขาคณิตเมื่อเปลี่ยนแปลงที่อยู่

5. องค์ประกอบด้านความจำ (Memory Factor หรือ M) เป็นความสามารถด้านความทรงจำเรื่องราว และมีสติระลึกจึ้นสามารถถ่ายทอดได้ความจำในที่นี้อาจเป็นความจำแบบนกแก้ว หรือจำโดยอาศัยสิ่งสัมพันธ์ได้

6. องค์ประกอบด้านรับรู้อย่างรวดเร็ว (Perceptual Speed Factor หรือ P) เป็นความสามารถด้านการเห็นรายละเอียด ความคล้ายคลึงหรือความแตกต่างระหว่างสิ่งของต่าง ๆ อย่างรวดเร็วและถูกต้อง

7. องค์ประกอบด้านเหตุผล (Reasoning factor หรือ R) บางที่ใช้ Induction หรือ General Reasoning โดยแสดงถึงความสามารถด้านวิจารณ์อนุมานหาเหตุผลค้นคว้าหาความสำคัญความสัมพันธ์ระหว่างหลักการทั้งหลายที่สร้างกฎหรือทฤษฎี

จากทฤษฎีของ เทอร์สโตน ที่กล่าวมาแล้วทำให้เราทราบว่าบุคคลมีความแตกต่างกัน ดังนั้น บุคคลย่อมมีความสามารถและและความถนัดแตกต่างกัน เช่น ความรู้ความสามารถ และเชาวน์ปัญญาของเด็กก็จะสะดวกในการจัดการเรียนการสอนเพื่อพัฒนาเด็กให้ตรงกับความสามารถที่เขาได้อยู่ ดังนั้น

ประโยชน์ของแบบทดสอบวัดความสามารถทางสมองจึงสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. ใช้ในการสอบคัดเลือก
2. ใช้ในการแยกประเภทนักเรียน
3. ใช้ในการวินิจฉัยความสามารถ
4. ใช้ในการแนะแนวการศึกษาและอาชีพ
5. ใช้ในการพยากรณ์ความสำเร็จ
6. ใช้สำหรับวัดพัฒนาการ
7. ใช้สำหรับเปรียบเทียบสติปัญญา
8. ใช้ในการวิจัย

9. ใช้ในการประเมินผลการศึกษา

สรุปได้ว่าจากรูปแบบและแนวคิดของแบบทดสอบวัดความถนัดต่าง ๆ ทำให้เกิดแบบทดสอบวัดความถนัดที่ดีจำนวนหลายชุด เพื่อใช้วัดได้อย่างหลากหลายมีประโยชน์ทั้งด้านการสอน การแนะแนว การบริหารและการวิจัย

ทฤษฎีเกี่ยวกับความเป็นผู้นำ

เมอริฟีลด์ (Merrifield. 1961 : 100 – 107) เสนอความคิดเห็นหรือการยอมรับเกี่ยวกับความเป็นผู้นำที่สำคัญ 3 ประการ ได้แก่

1. ความเป็นผู้นำเป็นคุณสมบัติที่อยู่ภายในตัวของผู้นำ แต่คนในสมัยก่อนเชื่อกันว่าความเป็นผู้นำเป็นผลมาจากพันธุกรรม คือเป็นสิ่งที่ติดตัวมาตั้งแต่เกิด (Leaders were born not made) สิ่งที่ทำให้บุคคลกลายเป็นผู้นำหรือยังคงเป็นผู้นำอยู่นั้น เป็นคุณสมบัติภายในตัวของแต่ละบุคคล แต่ในปัจจุบันเชื่อว่า ความเป็นผู้นำสามารถปลูกฝังและเรียนรู้ให้เกิดขึ้นได้ในตัวบุคคล

2. ลักษณะความเป็นผู้นำขึ้นอยู่กับกลุ่ม ลักษณะความเป็นผู้นำเป็นโครงสร้างทางสังคมของกลุ่มมากกว่าแต่ละบุคคล เป็นคุณสมบัติของกลุ่ม บุคคลแต่ละคนจะนำเอาลักษณะเฉพาะตัว ทักษะ ทักษะ ความต้องการส่วนตัวติดตัวมาด้วย เมื่อเข้าสู่กลุ่มทุกคนจะต้องปรับตัวจะได้มีวัตถุประสงค์หรือความต้องการสอดคล้องกัน กล่าวโดยสรุป ความเป็นผู้นำภายในกลุ่มถูกกำหนดโดยผลรวมของทัศนคติ ความต้องการของกลุ่ม มากกว่าบุคลิกภาพของบุคคลเพียงคนเดียว

3. ลักษณะความเป็นผู้นำขึ้นอยู่กับสถานการณ์ การพิจารณาลักษณะความเป็นผู้นำภายในตัวของผู้นำแต่ละคนและลักษณะของกลุ่ม ยังไม่เพียงพอที่จะอธิบายความเป็นผู้นำได้ ความเป็นผู้นำจึงขึ้นกับสถานการณ์ วัฒนธรรมขนบธรรมเนียมประเพณีของกลุ่มหรือองค์กรนั้น ๆ

จากการศึกษาลักษณะความเป็นผู้นำตามแนวคิดทั้ง 3 ดังกล่าวนี้นี้ การวิจัยระยะแรก ๆ จะศึกษาลักษณะ (Characteristics) ของผู้นำเป็นส่วนมาก มีการวิจัยหลายเรื่องที่ศึกษาเพื่อพิจารณาลักษณะทางกายภาพ ทางสมอง และบุคลิกภาพของผู้นำโดยเปรียบเทียบกับผู้ตาม นักวิจัยเหล่านั้นได้พยายามคิดค้นวิธีการที่จะศึกษาให้ได้ผลดีที่สุด นับตั้งแต่การใช้การสอบข้อเขียน จนกระทั่งถึงการสอนภาคปฏิบัติ ประโยชน์ที่ได้จากการศึกษานี้คือ ได้ค้นพบสอดคล้องกันเกี่ยวกับลักษณะของผู้นำที่ดี เกณฑ์การพิจารณาผู้นำที่ดีที่สำคัญคือต้องมีขวัญและกำลังใจ มีผลงานดีเด่น เป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไป เป็นผู้นิยมความเสมอภาค

สต็อกดิล (Stogdill. 1974 : 123) ได้ทำการสำรวจงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับลักษณะความเป็นผู้นำอย่างกว้างขวาง จากงานวิจัยมากกว่า 15 เรื่อง โดยสรุปได้ดังนี้

1. สำหรับนักเรียนทั่วไปที่ดำรงตำแหน่งผู้นำ จะมีคุณสมบัติเหนือกว่าสมาชิกในกลุ่มในด้านสติปัญญา ความสามารถที่จะเป็นที่พึ่งพาของผู้อื่นในการปฏิบัติงาน ความเป็นผู้นำ

2. ลักษณะคุณภาพและทักษะที่ต้องการในตัวผู้นำ ต้องพิจารณาอย่างกว้างขวางจากสถานการณ์ที่เขาจะต้องทำหน้าที่ผู้นำ

นอกจากนี้งานวิจัยที่ สตีอกดิลล์ สํารวจมากกว่า 10 เรื่องได้ข้อสรุปว่า นักเรียนธรรมดาที่ดำรงตำแหน่งผู้นำ จะมีคุณสมบัติเหนือกว่าบุคคลอื่นในกลุ่มดังนี้

1. ความสามารถในการสมาคมกับผู้อื่น
2. การรู้วิธีการทำงานให้สำเร็จ
3. ความเชื่อมั่นในตนเอง
4. ความเข้าใจและความตื่นตัวต่อสถานการณ์
5. ความกว้างขวางในหมู่คณะ
6. การให้ความร่วมมือ
7. ความสามารถในการปรับตัวเข้ากับบุคคลอื่น
8. การรู้และเข้าใจความสามารถด้านสติปัญญา ความถนัดในงาน
9. ความต้องการความสนใจของผู้ตาม
10. ความสามารถในการใช้ถ้อยคำ

อย่างไรก็ตามจากการค้นคว้าลักษณะที่ทำให้ผู้นำและผู้ตามแตกต่างกันพบว่ามีลักษณะที่ทำให้แตกต่างกันเป็นส่วนน้อย จากสำรวจงานวิจัยของ สตีอกดิลล์ (Stogdill) พบว่า ผู้นำจะมีสติปัญญาสูงกว่าผู้อื่น แต่ วีเบอร์ และ วีเบอร์ (Weber & Weber. 1961 : 26) รายงานว่า จากการศึกษาเกี่ยวกับเชาวันปัญญาที่จำเป็นต่อลักษณะความเป็นผู้นำพบว่า ผู้ที่มีเชาวันปัญญาดำกว่าเกณฑ์เฉลี่ยก็มีความสามารถที่จะเป็นผู้นำได้ในบางสถานการณ์

จากปัญหาดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า การศึกษาความเป็นผู้นำจากลักษณะของผู้นำนั้นยังไม่เพียงพอที่จะอธิบายเกี่ยวกับความเป็นผู้นำได้ วีเบอร์ และ วีเบอร์ (Weber & Weber. 1961 : 37) ได้วิจารณ์ว่า รายการลักษณะความเป็นผู้นำที่ค้นพบจากการวิจัยหลายๆ เรื่องไม่สอดคล้องกัน เพียงแต่เชื่อกันว่าเป็นลักษณะที่มีติดตัวแต่ละบุคคลมาแต่กำเนิดทั้ง ๆ ที่เขาอาจจะมีลักษณะเหล่านั้นจากการเรียนรู้ การฝึกฝนในภายหลัง

เมื่อศึกษางานวิจัยเกี่ยวกับลักษณะความเป็นผู้นำ สามารถจัดองค์ประกอบของความ เป็นผู้นำที่ดีได้ดังนี้

1. องค์ประกอบทางด้านความสามารถ ได้แก่ สติปัญญา ความตื่นตัว ความคิดริเริ่ม การตัดสินใจ และความสามารถในการใช้ถ้อยคำ
2. องค์ประกอบทางด้านความสำเร็จ ได้แก่ ความสำเร็จทางด้านความรู้ความ เป็นผู้รอบรู้ และความสำเร็จทางด้านกีฬา
3. องค์ประกอบทางด้านความรับผิดชอบ ได้แก่ ความรับผิดชอบต่อตัวเองและผู้อื่น เป็นที่พึงของผู้อื่นได้ ความคิดริเริ่ม ความก้าวร้าว ความเชื่อมั่นในตนเอง และความต้องการที่จะทำให้ผลงานดียิ่งขึ้น

4. องค์ประกอบทางด้านการมีส่วนร่วม ได้แก่ การมีส่วนร่วมในกิจกรรมความสามารถในการสมาคมกับผู้อื่น การให้ความร่วมมือกับหมู่คณะ และความมีอารมณ์ขัน

5. องค์ประกอบทางด้านสถานภาพ ได้แก่ ฐานะทางเศรษฐกิจ สังคม และความกว้างขวางในหมู่คณะ

ลักษณะผู้นำแบบต่าง ๆ

เกรซ ครัทซ์ฟิลด์ และ บอลลาดี (Krech, Crutchfield & Ballachey. 1962 : 422 – 423) กล่าวถึงวิธีที่จะพิสูจน์ว่า ใครเป็นผู้นำของกลุ่มอยู่ 2 วิธีคือ

1. โดยวิธีถามสมาชิกของกลุ่มว่า สมาชิกในกลุ่มเห็นว่าใครเป็นผู้มีอิทธิพลในการอำนวยความสะดวกมากที่สุด

2. โดยวิธีถามผู้สังเกตการณ์กลุ่มว่า เห็นว่าใครเป็นผู้พยายามใช้อิทธิพลในการจูงใจเพื่อนร่วมงาน หรือดูจากบันทึกว่าสมาชิกของกลุ่มใดใช้อิทธิพลจูงใจเพื่อนร่วมงานได้ผลมากที่สุด

ยูริส (Uris. 1964 : 29 – 30) ได้แบ่งลักษณะผู้นำโดยพิจารณาจากลักษณะและวิธีการใช้อำนาจของการเป็นผู้นำเป็น 3 แบบดังนี้

1. ผู้นำแบบอัตตนิยม (Autocratic Leader) ลักษณะผู้นำที่ปฏิบัติงานโดยอำนาจเป็นใหญ่ โครงสร้างของกลุ่มมีผู้นำเป็นศูนย์กลาง สมาชิกมีความสัมพันธ์กับผู้นำเฉพาะในการรับฟังคำสั่งหรือในด้านการรับใช้ ไม่ยอมให้สมาชิกร่วมในการตัดสินใจใด ๆ เป็นคนเดียวที่ทราบกลวิธีและลำดับขั้นในการทำงาน เป็นผู้บอกกิจกรรมต่าง ๆ ที่สมาชิกจะต้องทำ จัดหน้าที่แต่ละคนด้วยตนเอง และไม่ยินยอมให้มีการเปลี่ยนแปลง

2. ผู้นำแบบประชาธิปไตย (Democratic Leader) ผู้นำแบบนี้ให้โอกาสแก่สมาชิกทุกคนในกลุ่มได้แสดงความคิดเห็นนโยบายทั้งหลาย การตัดสินใจใด ๆ เกิดจากการอภิปรายปรึกษาหารือกันภายในกลุ่ม โดยได้รับความช่วยเหลือสนับสนุนอย่างดีจากผู้นำในการทำกิจกรรมใด ๆ จะมีการประชุมปรึกษาหารือ เมื่อกลุ่มต้องการคำแนะนำทางด้านกลวิธี ผู้นำมักจะเสนอแนะวิธีการหลาย ๆ วิธีให้กลุ่มมีโอกาสเลือกกระทำ สมาชิกในกลุ่มมีอิสระในการเลือกทำงานร่วมกับผู้ที่เขาเลือก มีการแบ่งงานกันทำระหว่างสมาชิกในกลุ่มผู้นำมีความยุติธรรมและจริงใจในการตีพิมพ์พิจารณาผลงาน

3. ผู้นำแบบเสรีนิยม (Laissez-Faire หรือ Free-Rein Leader) คือ ลักษณะผู้นำที่ปฏิบัติงานโดยปล่อยให้สมาชิกในกลุ่มปฏิบัติงานตามใจชอบไม่มีการตัดสินใจที่เป็นของตนเอง ไม่มีความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกกับสมาชิก และผู้นำกับสมาชิก โครงสร้างเป็นแบบขาดตอน ไม่มีระบบกลุ่ม อยู่ในลักษณะกระจายและขาดการประสานสัมพันธ์กัน ไม่ค่อยคำนึงถึงหลักการและกฎเกณฑ์เท่าใดนัก ไม่มีหลักการควบคุมดูแล และไม่ได้สร้างเกณฑ์ควบคุมงานขึ้นไว้สำหรับการควบคุมงาน ว่าใครปฏิบัติงานได้ผลหรือไม่เพียงใด นอกจากนี้วัตถุประสงค์ของการ

ทำงานก็ไม่มีกำหนดแน่นอนเปลี่ยนแปลงได้ตามที่ผู้บังคับบัญชาคิดเห็น ซึ่งไม่ขัดหรือผิดจากระเบียบปฏิบัติหรือตามที่ผู้บังคับบัญชาชั้นสูงสั่งลงมาเท่านั้น และหัวหน้างานมักไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยว ใครจะทำอะไรก็ได้

ฟีดเลอร์ (Fiedler. 1967 : 163) ได้สรุปจากงานวิจัยมากกว่า 35 เรื่องและกลุ่มต่าง ๆ อีก 16 กลุ่ม พบข้อสรุปที่สำคัญสามประการคือ

1. ประสิทธิภาพของกลุ่มขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของแบบ (Style) ผู้นำส่วนมากเป็นผู้นำที่สามารถในบางสถานการณ์แต่มีอีกหลายสถานการณ์ที่เขาไม่สามารถจะนำกลุ่มได้ดี
2. ความเป็นผู้นำแบบใดจะมีประสิทธิภาพมากที่สุด ขึ้นอยู่กับสถานการณ์กลุ่ม
3. ถ้าประสิทธิภาพของความเป็นผู้นำขึ้นอยู่กับแบบของผู้นำและสถานการณ์แล้วเราสามารถจะทำได้อย่างใดอย่างหนึ่งต่อไปนี้ ประการแรก โดยการเลือกผู้นำหรือฝึกฝนผู้นำเพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่ม อีกประการหนึ่ง จัดการสถานการณ์กลุ่มให้เหมาะสมกับผู้นำ

ยูริส (Uris. 1964 : 30) ให้ความเห็นว่า บรรดานักจิตวิทยา นักสังคมวิทยา มักจะคิดว่าลักษณะความเป็นผู้นำแบบประชาธิปไตยดีที่สุด แต่ที่จริงแบบอัตนิยมในสถานการณ์หนึ่งอาจจะมีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ในขณะที่วิธีการอื่น ๆ ล้มเหลว แต่ภายใต้สถานการณ์ที่เหมาะสมแบบประชาธิปไตยดีที่สุด

มีการศึกษาหลายครั้งที่พบว่า มีการต่อต้านผู้นำแบบประชาธิปไตย เครช ครัทซ์ฟิลด์ และ บอลลาดี (Krech, Crutchfield & Ballachey. 1962 : 438) ได้ศึกษาเกี่ยวกับเด็ก พบว่าเด็กที่เรียนรู้จะเป็นเด็กเฉยๆ เมื่อพยายามเปลี่ยนให้เด็กเหล่านั้นใช้วิธีการเรียนที่มีความรับผิดชอบของตัวเองมากขึ้น ปรากฏว่า เด็กเหล่านั้นมีปฏิกิริยาต่อต้านในตอนแรก จึงกล่าวได้ว่าความเป็นผู้นำแบบประชาธิปไตยเป็นผลดีในระยะยาว ในเมื่อมีการสอนเทคนิคและวิธีการประชาธิปไตยควบคู่ไปด้วย

บทบาทและหน้าที่ของผู้นำแบ่งได้เป็น 2 พวก คือ หน้าที่หลัก (Primary Function) เป็นหน้าที่ที่จำเป็นต่อการเป็นผู้นำ อีกประการหนึ่งเป็นหน้าที่รอง (Secondary Function) เป็นหน้าที่ที่ผู้นำยอมรับทำในกลุ่มเพื่อผลทางด้านจิตใจ

สรุปแนวความคิดว่า ผู้นำย่อมมีลักษณะพิเศษโดยกำเนิดที่เกิดมาเป็นผู้นำ ซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะของบุคคล ส่วนใหญ่จะพิจารณาที่บุคลิกภาพ หรือโหงวเฮ้ง (ปัญจลักษณ์) ของบุคคลอันประกอบด้วยลักษณะเด่น 4 ประการ

1. เฉลียวฉลาด ผู้นำต้องฉลาด จึงจะสามารถนำองค์กรพัฒนาต่อไป อย่างไม่หยุดยั้ง
2. บรรลุวุฒิภาวะทางสังคม ผู้นำต้องมีลักษณะเป็นผู้ใหญ่ วางตัวดี พุดน้อย พึงมาก และมีความอดทน
3. มีความมุ่งมั่นและมีแรงขับทางด้านความสำเร็จ ผู้นำต้องมีไฟแรงเสมอ จึงจะสามารถนำองค์กรธุรกิจพัฒนาต่อไปได้
4. มีมนุษยสัมพันธ์ดี ผู้นำต้องเก่ง เข้ากับคนได้ทุกระดับและทุกประเภท

พฤติกรรมของผู้นำในยุควิกฤติ

ในปัจจุบันนี้ มีการพูดถึงเรื่อง "ภาวะของการเป็นผู้นำ" หรือคำว่า "ผู้นำ" กันมากขึ้น ผมจึงอยากเน้นในเรื่อง "พฤติกรรมของผู้นำ"

ในขณะนี้ องค์กรธุรกิจต่างๆ ในประเทศไทยอยู่ในภาวะที่ตึงเครียด มีความกดดันสูง ทั้งจากภายในและภายนอก บุคคลที่นั่งอยู่ในตำแหน่งของผู้นำนั้นจะต้องมีพฤติกรรมของการเป็นผู้นำให้เหมาะสมอยู่กับตำแหน่งที่ตนนั่งอยู่ด้วย

การเป็นผู้นำนั้นมิใช่แค่เพียงเป็นผู้เสนอความคิดเพียงอย่างเดียว แต่ต้องนำเอาความคิดและความเห็นเหล่านั้นนำมาปฏิบัติให้เป็นรูปธรรม และจะต้องเป็นผู้ที่อยู่ในทุกระบวนการของการเปลี่ยนแปลง เพื่อนำเอาวิสัยทัศน์ของตนมาดำเนินการให้เกิดเป็นรูปธรรมด้วย

เพราะฉะนั้น ภารกิจของผู้นำองค์กร คือ การที่บุคคลผู้นั้นจะต้องนำเอาธุรกิจพร้อมทั้งคนในองค์กรก้าวออกจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง ซึ่งคนเหล่านั้นไม่เคยไปมาก่อน จริงๆ แล้วคนในองค์กรหรือคนรอบข้างนั้นอาจไม่มีความเข้าใจเลยว่า องค์กรของเรา กำลังเดินทางไปสู่ที่ใด แต่ผู้นำนั้นจะต้องรู้ว่า เป้าหมายขององค์กรคืออะไร เพราะฉะนั้นผู้นำจึงจะต้องมีวิสัยทัศน์ที่แจ่มชัดจริงๆ และเป็นรูปธรรมที่ชัดเจน เราอาจพบว่าผู้นำหลายๆ คน อาจถูกมองว่าเป็นบุคคลที่นำปัญหามาสู่องค์กร แต่คนที่ไม่มีความเป็นผู้นำกลับถูกมองว่าเป็น Popular Vote เนื่องจากตนเองไม่ได้นำสิ่งใหม่ๆ มาสู่องค์กรนั้นเลย แต่กลับได้รับคะแนนนิยมมากกว่า

ดังนั้น ผมจึงขอเสนอถึงองค์ประกอบ 3 ประการ ที่จะมีส่วนช่วยให้ผู้นำได้รับความเข้าใจจากคนรอบข้างมากขึ้น

ประการแรก คือ ผู้นำจะต้องสร้างความรู้สึกของความจำเป็น หรือที่เรียกว่า "Sense of Urgency" ให้พนักงาน รวมถึงคนรอบข้างได้มีความรู้สึกร่วมกันถึงความจำเป็นในการปรับเปลี่ยนตนเอง

ประการที่สอง คือ การกำหนดทิศทางขององค์กรอย่างชัดเจน และให้เป็นไปในทางที่ก้าวหน้าขึ้น สิ่งที่สำคัญ คือ คนที่เป็นผู้นำนั้นต้องสามารถมองเห็นถึง จุดหมายปลายทางขององค์กร และต้องไม่ลืมว่า จุดหมายปลายทางที่ว่านั้นจะมองเห็นเพียงคนเดียวนั้นไม่พอ แต่จะต้องให้ผู้อื่นมองเห็นจุดหมายดังกล่าวด้วย โดยการสื่อสารออกไป ไม่ว่าจะเป็นสื่อสดหรือสื่อแห่ง ไม่ว่าจะเป็นด้วยวาจา หรือผ่านทางสื่ออื่นใดของภายในแต่ละองค์กรนั้นๆ

ประการที่สาม คือ ผู้นำจะต้องเป็นผู้นำพาพนักงาน หรือองค์กรธุรกิจนั้นไปในทุกย่างก้าวของการเปลี่ยนแปลง ไม่ใช่ผู้นำจะเป็นเพียงผู้ที่พูดหรือเสนอความคิดเห็นแล้วหายไปโดยไม่ได้ลงมือร่วมกันปฏิบัติไปกับบุคลากรภายในองค์กร หากว่าต้องเดินไปพร้อมๆ กันในแต่ละก้าวตลอดการเปลี่ยนแปลงนั้น ทั้งกับพนักงานและทั้งกับธุรกิจจึงจะเรียกว่าเป็น "ผู้นำ" ที่แท้จริง นี่คือองค์ประกอบ 3 ประการของผู้นำในยุคปัจจุบัน

"การสร้าง ความเข้าใจ" นั้น จะเห็นได้ว่า เป็นศาสตร์และศิลป์ที่ผู้นำยุคใหม่จำเป็นต้องรู้ ซึ่งมีขั้นตอนการสร้าง ความเข้าใจอยู่ 4 ขั้นตอน คือ

1. Awareness
2. Understanding
3. Buy-In
4. Commitment

โดยปกติของคนเรานั้น เมื่อเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงใดๆ ก็ตาม เมื่อได้มีการแจ้งข่าวสาร ข้อมูล หรือข้อเท็จจริงนั้นออกไป ผู้รับฟังก็จะเริ่มรับรู้ (Aware) ข้อมูล ข่าวสาร ข้อเท็จจริงที่เข้ามา ถ้าข้อมูลนั้นเป็นสิ่งที่พนักงานคนนั้นไม่สนใจ ไม่นานข้อมูลเหล่านั้นก็จะถูกลืม แต่กลับกัน หากข้อมูลนั้นเกี่ยวข้องกับตัวพนักงาน ไม่ว่าจะเป็นในปัจจุบันหรืออนาคตก็ตาม พวกเขาจะเริ่มตั้งคำถามว่า ข้อมูลเหล่านั้นมีผลกระทบที่ดีหรือไม่ดีอย่างไรบ้าง หรือยังมีข้อสงสัยอะไรอยู่บ้าง เมื่อนั้น จึงก้าวสู่ขั้นที่ 2 คือ ผู้นำต้องสร้างความเข้าใจให้กับพนักงานของตน

การที่จะสร้างความเข้าใจได้นั้น ก็ต่อเมื่อคำถามหรือข้อสงสัยเหล่านั้นได้รับคำตอบ เพราะฉะนั้น การสื่อสารในขั้นตอนนี้ จึงจำเป็นต้องเป็นการสื่อสารแบบ Two ways Communication คือ "รับฟัง" และ "ตอบคำถาม" ด้วย มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน ในระดับนั้นคนจึงจะเกิดความเข้าใจ (Understanding) เมื่อเกิดความเข้าใจแล้ว พนักงานก็จะเกิดคำถามตามมาว่า ควรจะต้องทำอะไรต่อไป เราในฐานะผู้นำจะต้องมีคำตอบที่มากขึ้น ในช่วงนี้เองที่ผู้นำต้องมี ธรรมชาติเข้ามาประกอบ เช่น องค์กรจะมีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ไปในทิศทางใด องค์กรจะมีการปรับเปลี่ยนระบบอย่างไร ฯลฯ

เมื่อผู้นำทำให้เกิดความเข้าใจได้แล้วนั้น ก็จะก้าวเข้าสู่ขั้น Buy-In คือ ขั้นที่เหนือไปกว่าความเข้าใจ และพนักงานสามารถนำไปปฏิบัติได้ เพราะได้เห็น ได้จับต้องแล้ว ช่วงนี้ถือว่าเป็นช่วงที่สำคัญที่สุดหรือเป็นช่วงวิกฤต เพราะเป็นช่วงที่จะต้องนำไปปฏิบัติจริง ช่วงนี้นับว่าเป็นช่วงที่มีโอกาสเกิดปัญหาต่างๆ ได้มากที่สุด ผู้นำจะต้องทำให้พนักงานเกิดความเข้าใจภายใน และความเข้าใจนั้นสามารถจับต้องได้ด้วยมือ ด้วยตา หรือรับรู้ได้ด้วยระบบความคิดของตัวเอง เพราะฉะนั้นจึงเป็นทั้งการรับรู้แบบ Mental Try-out คือ การรับรู้ได้จากการเห็นและทางมโนภาพ หรือจินตภาพ คือ การทำให้พนักงานเกิดการรับรู้ให้ได้ ด้วยการนำเสนอแบบจำลองหรือตัวอย่างของสินค้า หรือรูปแบบของผลิตภัณฑ์ออกมานั้นคือ หากต้องมีการเปลี่ยนแปลงภายในองค์กร ผู้นำก็ควรที่จะมี Model ที่ชัดเจน เช่น อาจต้องมีสิ่งอ้างอิงอื่นๆ ให้พนักงานเกิดความมั่นใจและพร้อมที่จะเดินไปพร้อมๆ กับการเปลี่ยนแปลง และพร้อมที่จะก้าวไปกับผู้นำขององค์กรด้วย

ฉะนั้น หากผู้นำได้อยู่ช่วยเหลือและคอยให้การปรึกษา เพื่อแก้ปัญหาต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องผลิตภัณฑ์ใหม่ บริการใหม่ วิธีการทำงานแบบใหม่ หรือโครงสร้างองค์กรแบบใหม่ เมื่อได้อยู่แก้ปัญหาในการ Implement ในการนำไปใช้อย่างต่อเนื่องแล้วนั้น เมื่อพนักงานได้เห็นผลตามที่ผู้นำได้เคยกล่าวถึงวิสัยทัศน์นั้นเป็นจริง พนักงานก็จะเกิด Commitment ซึ่งเป็นขั้นสุดท้าย คือ การยอมรับและนำเอามาปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดเป็นธรรมชาติ ที่กล่าวมานี้ก็คือ ศาสตร์และศิลป์ของการสร้าง "ความเข้าใจ" และ "การยอมรับ" ให้เกิดขึ้นภายในองค์กร ซึ่งเป็น

สิ่งที่คนที่อยู่ในฐานะของผู้นำต้องทำให้ได้ก่อนที่เราจะนำองค์กรไปสู่อนาคตได้นั้น ผู้นำจะต้องมีความเข้าใจถึงปฏิกิริยาของมนุษย์ที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงเสียก่อน ซึ่งเป็นจิตวิทยาขั้นพื้นฐาน 5 ประการ คือ

1. Validation คือ มนุษย์มีความต้องการให้ตนเองเป็นที่ยอมรับของสังคม และรู้สึกว่าคุณค่าเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร เพราะฉะนั้นถ้าการเปลี่ยนแปลงใดๆ ทำให้คนผู้นั้นขาดการยอมรับจากกลุ่ม หรือขาดความภาคภูมิใจในตัวเอง เมื่อนั้นคนที่เป็นผู้นำจะได้รับการต่อต้านทันที แต่กลับกัน ถ้าการเปลี่ยนแปลงนั้นไม่มีผลกระทบกับพนักงาน หรือเป็นการส่งเสริมความมั่นใจให้แก่พนักงาน ผู้นำก็จะได้รับการยอมรับและสนับสนุนในทันทีเช่นกัน

2. Idealization คือ มนุษย์มีสิทธิ์ที่จะฝันถึงอนาคตได้ และย่อมอยากเห็นตัวเองในอนาคตนั้นดีขึ้น เพราะฉะนั้น การเปลี่ยนแปลงใดๆ ที่เปิดโอกาสให้พนักงานสามารถสร้างอนาคต สร้างความก้าวหน้าในอาชีพการงานได้ ผู้นำก็จะได้รับการยอมรับจากตัวพนักงาน หรือหากว่าการเปลี่ยนแปลงนั้นไม่ได้มีผลกระทบใดๆ ก็ถือว่าคงที่ และถ้าการเปลี่ยนแปลงนั้นไปมีผลกระทบให้พนักงานหมดอนาคตหรือตัดความก้าวหน้าของพนักงานในองค์กร ก็จะทำให้พนักงานเหล่านั้นท้อแท้และไม่สนับสนุนต่อการเปลี่ยนแปลงใดๆ

3. Structure คือ มนุษย์เรานั้นต้องการภาวะที่มีรูปแบบ ถ้าหากว่า พนักงานต้องตกอยู่ในภาวะไร้ที่พึ่ง บ้านแตกสาแหรกขาด เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นแล้วไม่สามารถหาที่พึ่งได้ เพราะฉะนั้น เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงภายในองค์กร ผู้นำควรสร้างหลักหรือกรอบว่า เมื่อมีเรื่องนี้อยู่กับใคร ใครที่สามารถให้คำตอบกับพนักงานได้จริงๆ ใครที่สามารถให้คำปรึกษา ให้คำชี้แจงในแต่ละคำถามได้ หากว่าทำเช่นนี้ได้แล้ว ผู้นำก็จะได้รับการสนับสนุนในการเปลี่ยนแปลง แต่ถ้าหากทำไม่ได้แล้วย่อมได้รับการต่อต้านจากพนักงาน

4. Kinship คือ มนุษย์ต้องการรู้สึกว่าคุณค่าเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม สังเกตได้จากการที่พนักงานในแต่ละองค์กรย่อมมีกลุ่มในการทำกิจกรรมร่วมกันต่างๆ กันไป ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มที่จะไปทานอาหารกลางวันด้วยกัน กลุ่มที่จะเล่นกีฬาด้วยกัน กลุ่มที่สามารถพูดคุยกันได้ เป็นต้น ดังนั้น ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงใด ๆ ที่ทำให้กลุ่มของพนักงาน เหล่านั้น ต้องแตกแยกกัน กลุ่มพนักงานเหล่านั้นก็จะรู้สึกต่อต้าน แต่ถ้าการเปลี่ยนแปลงใดทำให้กลุ่มของพนักงานนั้นยังคงรวมกันเป็นกลุ่มอยู่ได้หรือดีขึ้น กลุ่มของพนักงานเหล่านั้นย่อมให้การสนับสนุน และผู้บริหารที่ดีย่อมให้ความสำคัญกับทุก ๆ กลุ่มของพนักงานภายในองค์กร เมื่อเล็งเห็นถึงกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง ที่มีพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมไม่ควร เช่น กลุ่มที่ชอบเล่นการพนัน กลุ่มที่ชอบเบียดเบียนเวลาทำงาน เหลวไหลไม่มีคุณภาพ ก็ควรใช้โอกาสนี้ในการทำลายกลุ่มนี้ให้แยกออกจากกัน ขณะเดียวกันกลุ่มใดที่เป็นกลุ่มที่ดี เช่น กลุ่มที่มีศักยภาพ มีอนาคต มีความพยายาม มีความขยันขันแข็งอยู่แล้ว ผู้บริหารก็ควรรักษากลุ่มคนเหล่านี้ไว้

5. Autonomy คือ มนุษย์แต่ละคนย่อมต้องการอิสระของตนเองในระดับหนึ่ง พนักงานทุกคนย่อมไม่อยากจะให้ผู้บริหารมาควบคุมอยู่ตลอดเวลา สร้างความอึดอัดให้เกิดขึ้นกับตัวพนักงาน ดังนั้น ผู้บริหารควรมีช่องว่างที่จะให้โอกาสพนักงานแต่ละคนได้บริหารหรือทำงาน

อย่างอิสระในระดับหนึ่ง การสร้างสมดุลนั้นมีความสำคัญอย่างมาก ผู้บริหารจึงควรสร้างสมดุลในการให้อิสระกับพนักงาน และระดับการควบคุมที่ผู้บริหารพึงจะต้องมี เพื่อให้เกิดคุณภาพและมาตรฐานของงาน

ความจริงแล้วนั้น คนเราเมื่อต้องพบกับการเปลี่ยนแปลงใดๆ ที่ก่อให้เกิดกรอบหรือสร้างความอึดอัดก่อให้เกิดความกลัวการเปลี่ยนแปลงและไม่พร้อมที่จะก้าวไปกับผู้นำ ซึ่งไม่เป็นเพียงเรื่องของอนาคต หรือวิสัยทัศน์ของผู้นำเท่านั้น เพราะหากว่าอนาคตหรือวิสัยทัศน์เหล่านั้นถ้าไม่มีอคติมากจนเกินไป พนักงานก็จะยอมรับและมีความเข้าใจ แต่สิ่งที่ทำให้คนเราเกิดความกลัวหรือไม่อยากสนับสนุนการเปลี่ยนแปลงจากผู้บริหาร เกิดจากช่วงเวลาระหว่างปัจจุบันและอนาคต ในระหว่างของการก้าวเดินไปในแต่ละก้าวสู่การเปลี่ยนแปลง ในช่วงเวลานี้เองที่พนักงานอาจเกิดความไม่แน่ใจ หรือแตกแถวได้ง่ายที่สุด เป็นช่วงที่เกิดความรู้สึกขาดสิ่ง ยึดเหนี่ยว ขาดที่ปรึกษาหรือหลัก เหล่านี้คือ สิ่งๆ ที่ "ผู้นำ" ต้องบริหารให้ภาวะต่าง ๆ ในเรื่องความต้องการพื้นฐาน 5 ประการ ของมนุษย์ในด้านลบให้ลดลง ในขณะที่เดียวกันก็เพิ่มปัจจัยในด้านบวกเข้าไปเพื่อให้การเปลี่ยนแปลงนั้น ราบรื่นไปในทิศทางที่ผู้นำต้องการผู้นำที่มีคุณภาพจะต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

1. มีอำนาจและบารมี (POWER) เพราะผู้นำมีหน้าที่ปรับเปลี่ยนระบบงานและกระบวนการทำงานหลายๆ อย่าง ซึ่งเมื่อได้กำหนดสิ่งใหม่ๆ ขึ้นมาแล้ว ย่อมต้องมีคนที่รับไปปฏิบัติ ดังนั้น พนักงานจะต้องยอมรับในคำสั่งหรือการเปลี่ยนแปลงที่มาจากตัวผู้บริหาร
2. เป็นผู้ที่มีความอดทน (PAIN) ผู้บริหารจะต้องมีระดับของความอดทนสูง เพราะจะต้องได้รับความกดดันจากสิ่งต่างๆ รอบข้างเข้ามา เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงในแต่ละครั้งที่มีการก้าวไปข้างหน้าและต้องพบกับแรงกดดันทั้งจากภายในและภายนอก
3. เป็นผู้ที่มีวิสัยทัศน์ (VISION) ผู้นำต้องมองเห็นอนาคตอย่างชัดเจน และสามารถที่จะอธิบายให้พนักงานและผู้บริหารคนอื่นๆ สามารถเข้าใจถึงเป้าหมาย และเหตุผลว่าเพราะเหตุใดจึงต้องมีการเปลี่ยนแปลง และต้องมองเห็นถึงความเป็นไปได้ ปัญหาหรืออุปสรรคในภายภาคหน้า สิ่งนี้อาจทำให้งานไม่สำเร็จ รวมถึงต้องสามารถระบุแนวทางในการลดปัญหาและอุปสรรคเหล่านั้นได้
4. ผู้บริหารจะต้องเป็นผู้สนับสนุนปัจจัยในการทำงาน (RESOURCES) ผู้นำต้องมีความเข้าใจในการจัดแบ่งปัจจัยในการทำงาน เพื่อให้การทำงานหรือการเปลี่ยนแปลงนั้นประสบความสำเร็จ และผู้บริหารยังต้องมีความจริงใจในการให้ปัจจัยเหล่านั้นกับความเปลี่ยนแปลงหรือการก้าวไปข้างหน้าอย่างต่อเนื่อง และเกิดความสำเร็จขึ้นได้
5. ผู้นำต้องทราบหรือเข้าใจผลกระทบที่มีต่อองค์กรจากการเปลี่ยนแปลงนั้น (ORGANIZATION IMPACT) ผู้บริหารจะต้องมีความเข้าใจว่าการเปลี่ยนแปลงนั้นมีผลอย่างไรบ้างต่อองค์กร และต้องมีการเตรียมตัวรับมือผลกระทบซึ่งอาจเป็นทางลบได้อย่างไรบ้าง และผลกระทบในทางบวกนั้นจะมีแนวทางอย่างไรบ้างที่จะเสริมผลเหล่านั้นให้เกิดได้มากขึ้น

6. ผู้บริหารจะต้องเข้าใจถึงผลกระทบต่อพนักงานจากการเปลี่ยนแปลงนั้น (HUMAN IMPACT) ผู้นำที่ดีจะต้องมีความเข้าใจ เห็นอกเห็นใจ มีความเอื้ออาทรแก่พนักงาน เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงในแต่ละครั้ง หรือการนำองค์กรไปสู่อนาคตในแต่ละครั้ง จะต้องถามตัวเอง เสมอว่า สิ่งเหล่านั้นสร้างผลกระทบต่อความเป็นอยู่ของพนักงานในแต่ละระดับหรือทุกระดับ อย่างไรบ้าง ไม่ว่าจะเป็นพนักงานชั้นผู้น้อย พนักงานในระดับกลาง หรือผู้บริหารในระดับอื่นๆ เพื่อที่จะหาทางบรรเทาหรือลดผลกระทบในทางลบลงให้ได้

7. ขอบเขตของการเปลี่ยนแปลงหรือการก้าวไปข้างหน้า (SCOPE) ผู้บริหารจะต้องมีความเข้าใจในขนาดของกลุ่ม ซึ่งจะต้องถูกกระทบจากการเปลี่ยนแปลง ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มของพนักงาน ลูกค้า หรือกลุ่มผลิตภัณฑ์ ซึ่งถูกกระทบจากแผนกลยุทธ์ที่มีผู้บริหารได้วางเอาไว้ เพื่อที่จะได้มองหาลู่ทางในการตอบรับ ไม่ว่าจะเป็นเพื่อการบรรเทาหรือเพิ่มผลให้ได้ดีขึ้น

8. บทบาทอย่างเป็นทางการของผู้นำ (PUBLIC ROLE) ผู้นำต้องสามารถแสดงบทบาทของตนเองต่อหน้าพนักงานหรือผู้บริหารด้วยตนเอง หรือแม้ในที่สาธารณะ เพื่อที่จะถ่ายทอดเป้าหมายขององค์กรได้อย่างมีความน่าเชื่อถือ ในฐานะที่เป็นตัวแทนขององค์กรได้เป็นอย่างดี รวมทั้งมีบุคลิกภาพและพฤติกรรมที่เป็นที่ยอมรับและนับถือจากบุคคลรอบข้าง ก็จะเป็นการเสริมบารมีให้กับตนเองได้ในการที่จะไปติดต่อหรือขอความร่วมมือจากคนรอบข้าง

9. บทบาทของผู้นำอย่างไม่เป็นทางการ (PRIVATE ROLE) หมายความว่า ผู้นำต้องสามารถแสดงความเมตตาอย่างเป็นส่วนตัวทั้งต่อพนักงานและกลุ่มของพนักงาน ให้พวกเขาเกิดความรู้สึกเป็นกันเองในฐานะที่เป็นบุคคลคนหนึ่ง อย่างไรก็ตาม บทบาทอย่างไม่เป็นทางการนี้ ไม่ควรนำเอาเรื่องส่วนตัว หรือความรู้สึกส่วนตัวที่เมื่อก้าวออกไปแล้ว จะค้านกับแนวทางขององค์กรหรือการเปลี่ยนแปลงนั้นอย่างเด็ดขาด

10. ต้องมีการบริหารผลต่อเนื่องของการเปลี่ยนแปลงหรือจากกลยุทธ์นั้น (CONSEQUENCE MANAGEMENT) ผู้บริหารหรือผู้นำจะต้องเตรียมตัวเพื่อที่จะรับภาระผลต่อเนื่องอันเป็นผลกระทบจากกลยุทธ์หรือโครงการ ซึ่งอาจจะมีความไม่พอใจเกิดขึ้น ผู้บริหารจะต้องแสดงจุดยืนของตนเองอย่างชัดเจนในกลยุทธ์หรือการเปลี่ยนแปลงที่ได้นำเสนอไป และต้องสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าเพื่อให้เกิดการยอมรับในการเปลี่ยนแปลงหรือกลยุทธ์ใหม่ๆ นั้น

11. การติดตามความก้าวหน้าของงาน (MONITORING ACTIVITIES) ผู้นำนั้นจะต้องติดตามงานอย่างต่อเนื่อง เพราะการติดตามงานจะแสดงให้เห็นถึงความจริงจังต่อการทำงานเพื่อให้งานประสบความสำเร็จ อีกทั้งการติดตามผลงานด้วยตัวเองอย่างต่อเนื่อง จะทำให้สามารถมองเห็นถึงปัญหาและอุปสรรค ซึ่งพนักงานรอบข้างหรือคณะทำงานอาจไม่ได้รายงานให้ทราบ แต่เราจะทราบได้ก็ต่อเมื่อได้ลงไปพบกับปัญหาและกับโครงการหรือกลยุทธ์เหล่านั้นในระหว่างการนำไปใช้และการนำไปปฏิบัติ

12. การเสียสละ (SACRIFICE) ผู้นำจะต้องเป็นผู้ที่อุทิศตนให้กับกลยุทธ์ โครงการ หรือการเปลี่ยนแปลงที่ตนได้อนุมัติหรือนำเสนอไป เพราะในการเปลี่ยนแปลงแต่ละครั้งนั้น อาจจะต้องผ่านกระแสมืองภายในองค์กร หรืออาจมีความผิดพลาดที่ก่อให้เกิดความเสีย

หายขึ้นได้ บางครั้งผู้บริหารจึงต้องยอมเสียสละบางสิ่งบางอย่างด้วย เพื่อให้งานใหญ่ชิ้นนั้นประสบผลสำเร็จ ในบางครั้งที่มีความเสียหายเกิดขึ้นนั้น ผู้บริหารอาจจะต้องยอมรับว่าเกิดจากความผิดพลาดของตนเอง ไม่ควรโยนความผิดให้กับผู้อื่น เพราะจะเป็นการทำลายภาพพจน์ของตนเองได้

13. ต้องให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง (SUSTAINED SUPPORT) ผู้นำจะต้องแสดงออกอย่างชัดเจนว่าให้การสนับสนุนต่อโครงการหรือกลยุทธ์ที่ตนได้อนุมัติไปอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดประโยชน์หรือเห็นผลอย่างชัดเจน ในบางครั้งหากว่าเป็นโครงการระยะยาวอาจต้องสนับสนุนให้มีการทำ Short Term Benefit ขึ้นมา หรือเป็นผลประโยชน์ที่มองเห็นได้ชัดในระยะเวลาอันสั้น เพื่อให้คนรอบข้างได้มองเห็นว่าโครงการหรือกลยุทธ์ที่ทำอยู่นั้น เป็นโครงการหรือเป็นกลยุทธ์ที่ดีมีผลทั้งในระยะสั้นและระยะยาวข้อนี้นับเป็นจิตวิทยาอย่างหนึ่งที่จะทำให้คนสนใจและให้การสนับสนุนต่อการเปลี่ยนแปลงหรือกลยุทธ์ใหม่ๆ เหล่านั้นอย่างต่อเนื่องทั้งระบบ (ทายาท ศรีปลั่ง: <http://www.jobroads.net/default.asp>)

ทฤษฎีเกี่ยวกับบุคลิกภาพ

บุคลิกภาพ ตรงกับคำว่า Personality ในภาษาอังกฤษ ซึ่งมีรากศัพท์มาจากภาษาลาตินว่า Persona ซึ่งแปลว่า หัวโขน หรือหน้ากากที่ตัวละครสวมเวลาจะออกแสดง หรือมีบทบาทที่จะต้องแสดงจะเป็นรากฐานสำคัญของบุคลิกภาพของแต่ละคน

ฮิวกราด (Hilgard. 1962 : 447) กล่าวว่าบุคลิกภาพ คือ ผลรวมของลักษณะต่าง ๆ ของแต่ละบุคคล ซึ่งการแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ จะเป็นผลรวมของการปรับตัวต่อสภาพแวดล้อมของบุคคลนั้น

เรมอน (Ramond. 1977 : 2) ได้กล่าวถึงบุคลิกภาพว่า เป็นการจัดระเบียบในการเปลี่ยนแปลงของแต่ละบุคคล ซึ่งเกี่ยวกับระบบร่างกาย และจิตใจ ซึ่งจะนำไปสู่การปรับตัวทั้งหมดให้เข้ากับโลกภายนอกนั่นเอง

นอกจากนี้แล้วยังมีผู้รวบรวมความหมายของบุคลิกภาพไว้อีกมาก ดังนี้

บุคลิกภาพ หมายถึง สถานภาพที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของอวัยวะต่าง ๆ ภายในร่างกาย และจิตใจ ซึ่งเป็นสาเหตุให้เกิดการปรับตัวต่อสภาพแวดล้อมของแต่ละบุคคลที่มีลักษณะแตกต่างกัน

บุคลิกภาพ หมายถึง ลักษณะที่ติดตัวมาแต่กำเนิด โดยมีพื้นฐานมาจากพันธุกรรม แล้วถ่ายทอดออกไปสู่บุตรหลาน ซึ่งบุคลิกภาพอันเกิดจากพันธุกรรมนี้จะสามารถนำเอามาปรับปรุงและเปลี่ยนแปลง หรือทำการปรุงแต่งเสียใหม่โดยสภาพแวดล้อม

จากความหมายของ “บุคลิกภาพ” ที่ได้กล่าวไว้แล้ว ขอสรุปว่า บุคลิกภาพ ก็คือ ทุกสิ่งทุกอย่างที่รวมอยู่ในตัวของบุคคล ซึ่งจะเป็นแนวทางกำหนดลักษณะ คุณค่าของแต่ละบุคคล ซึ่งบุคคลย่อมมีบุคลิกภาพอันเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง ซึ่งไม่เหมือนกับผู้อื่น

ลักษณะบุคลิกภาพของบุคคล

ลักษณะบุคลิกภาพของบุคคล จะขึ้นอยู่กับสิ่งต่อไปนี้

1. ร่างกายและอารมณ์ (Physique and Temperament) ทางสภาพร่างกายของแต่ละบุคคล ขนาดความแข็งแรง มรยาท และสิ่งที่ปรากฏให้เห็นจะกลายเป็นลักษณะของบุคลิกภาพ การที่เขาแสดงกิริยาอาการต่อบุคคลอื่นจะเป็นเครื่องกำหนดลักษณะการแสดงของเขาไปในทางที่มีคุณค่า หรือไม่มีคุณค่า ส่วนอารมณ์นั้น ก็คือ ลักษณะการเปลี่ยนแปลงทางอารมณ์

2. สติปัญญาและความสามารถอื่นๆ (Intellectual and other abilities) บุคลิกภาพที่แท้จริงของบุคคลจะมีลักษณะที่แตกต่างกันโดยสิ้นเชิง แต่ความแตกต่างที่สำคัญของแต่ละบุคคลก็คือ สภาพของจิตใจ นั่นก็คือความสามารถของสติปัญญาจะเป็นส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพ ความสามารถทางด้านอื่น ๆ เช่น ความมีทักษะทางด้านดนตรีก็เป็นส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพ ความเป็นคนมีอารมณ์ขัน ต้องการความราบรื่นอย่างรวดเร็วเกี่ยวกับด้านภาษาที่พาดพิงถึงความสามารถในการสืบสวนเกี่ยวกับเรื่องที่คล้ายคลึงกัน และเรื่องที่ไม่เหมือนกัน ต้องขึ้นอยู่กับความมีสติปัญญาสูง จึงชี้ให้เห็นว่าบุคลิกภาพและความสามารถต่าง ๆ นั้นเกี่ยวข้องกันได้หลายทาง

2.1 ความสนใจแลค่านิยม (Interests and Values) บุคลิกภาพเป็นส่วนหนึ่งที่มีผลกระทบต่อสิ่งต่างๆ ที่บุคคลพอใจที่จะทำ อะไรจะทำให้บุคคลเกิดความสนุกสนาน และอะไรที่ทำให้บุคคลเกิดความชื่นชมความสนใจและค่านิยมเป็นส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพ บุคลิกภาพของบุคคลต่างกันเพราะมีความสนใจและค่านิยมที่แตกต่างกัน

2.2 ทศนคติทางสังคม (Social Attitudes) บุคคลจำเป็นต้องปรับปรุงทัศนคติของตนให้เข้ากับสภาพของสังคม หรือวัฒนธรรมของสังคมที่ตนอยู่ ซึ่งทัศนคติเหล่านี้จะเกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพของแต่ละบุคคล เช่น ความมีอำนาจ การมีสิทธิเสรีภาพเท่าเทียมกัน หรือความเป็นคนหัวดี หัวรั้น วางหลักเกณฑ์โดยปราศจากเหตุผลเป็นต้น

2.3 การกำหนดแรงจูงใจ (Motivational Dispositions) การกระทำใด ๆ ของแต่ละบุคคลที่จะนำไปสู่จุดประสงค์ตามแรงกระตุ้นจะทำให้เกิดลักษณะของบุคลิกภาพขึ้น ซึ่งแรงกระตุ้นบางอย่างอาจนำไปสู่การหมดสติหรือความรู้สึกตัวได้

2.4 การแสดงออกและลักษณะท่าทางที่มีแบบแผน (Expressive and Stylistic Traits) บ่อยครั้งเมื่อเรากล่าวถึงลักษณะของบุคคล เราจะพูดถึงเกี่ยวกับสไตล์หรือแบบของเขา เช่น ความสุภาพ ช่างพูด ความมั่นคงทางอารมณ์ ความลึกลับ สังคมเก่ง ชอบวิจารณ์ ซึ่งมีลักษณะของบุคลิกอีกมากที่จะแสดงออกได้อย่างอิสระ ลักษณะเหล่านั้นจะแสดงออกที่บ้าน ที่ทำงานและในกลุ่มสังคมต่าง ๆ การแสดงออก และลักษณะท่าทางตามแบบฉบับของแต่ละบุคคล จะเกี่ยวข้องกับการปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่น

2.5 แนวโน้มเกี่ยวกับอาการของโรค (Pathological Trends) ในบางครั้งการบอกถึงลักษณะของการเจ็บป่วยจะง่ายกว่าการบอกเกี่ยวกับสุขภาพวิธีบรรยายถึงบุคคลที่ปกติก็คือการบอกว่า เขาแตกต่างจากบุคคลอื่นเกี่ยวกับความผิดปกติทางจิตใจอย่างไร การผิดปกติทางจิตมีผลทำให้บุคลิกภาพของบุคคลเปลี่ยนแปลงไป

โครงสร้างของบุคลิกภาพ

โครงสร้างบุคลิกภาพในที่นี้ หมายถึง การอธิบายลักษณะของบุคลิกภาพของมนุษย์โดยส่วนรวมว่าจะมีอะไรบ้าง ถือว่าเป็นองค์ประกอบสำคัญ ๆ นั้นเอง โครงสร้างนี้อาจจะได้จากแนวความคิดอันลึกซึ้ง หรือได้จากการวิเคราะห์องค์ประกอบในยุคปัจจุบัน การประเมินบุคลิกภาพส่วนใหญ่แล้ว มักจะอาศัยโครงสร้างนี้เป็นหลักในการพัฒนาเครื่องมือ และถือเป็นตัวแปรสำคัญในการอธิบายบุคลิกภาพของบุคคลแต่ละคน

1. ในทางพุทธศาสนา 2542 ปีมาแล้ว พระพุทธเจ้าได้สอนเรื่อง จริตไว้ชัดเจน จริตหมายถึง บุคคลผู้มีลักษณะนิสัยและความประพฤติอย่างนั้น ๆ (ปยุตโต. 2536) อุปนิสัย นิสัยสันดาน (ปิ่น มุกทุกันต์. 2499) ซึ่งมีความหมายเทียบได้กับบุคลิกภาพ คำว่า บุคลิกภาพ หมายถึง สภาพนิสัยจำเพาะคน บุคลิก หมายถึง ลักษณะจำเพาะตัวของแต่ละคน (พจนานุกรมราชบัณฑิตสถาน. 2525) พิจารณาดูแล้ว จริต จึงน่าจะเป็นลักษณะบุคลิกภาพมากที่สุด จริตทางพุทธศาสนาแบ่งประเภทใหญ่ ๆ มี 6 อย่าง คือ

1.1 ราคจริต เป็นลักษณะนิสัยหนักไปในทางราคะ ประพฤติหนักไปในทางรักสวย รักงาม ละมุนละไม สะอาดเรียบร้อย มีความเป็นระเบียบ

1.2 โทสจริต เป็นลักษณะนิสัยหนักไปในทางโทสะ ประพฤติหนักไปในทางใจร้อน หงุดหงิดรุนแรง ผูกโกรธ ริษยา หุนหันพลันแล่น ไม่ค่อยเป็นระเบียบ

1.3 โมหจริต เป็นลักษณะนิสัยหนักไปในทางโมหะ ประพฤติหนักไปในทางเขลา เงา ซึม เื่องหงอย งมงาย เขลา แคลงใจ ใครว่าอย่างไรก็ไม่ค่อยคล้อยตามไป

1.4 สัทธาจริต เป็นลักษณะนิสัยมากด้วยศรัทธา ประพฤติหนักไปในทางมีจิตซาบซึ้ง ชื่นบาน น้อมใจ เลื่อมใสโดยง่าย ชอบบริจาต

1.5 วิตกจริต เป็นลักษณะนิสัยความประพฤติหนักไปทางชอบครุ่นคิดววนนึกคิดจับจดฟุ้งซ่าน อารมณ์แปรปรวน

1.6 พุทธิจริต หรือ ญาณจริต เป็นลักษณะนิสัยความประพฤติหนักไปทางใช้ความคิดพิจารณา และมองไปตามความเป็นจริง มีความรอบคอบ มีเหตุผล มีความเพียร และสุภาพ ใช้ปัญญา

2. ในแถวคริสต์ศักราช 200 โดยประมาณ กาเลน (Galen) เป็นแพทย์ชาวโรมัน ได้แบ่งบุคลิกคนออกเป็น 4 แบบ (Aiken. 1989) แต่ละแบบมีลักษณะนิสัย ดังนี้

2.1 คอเลอริก (Choleric) เป็นบุคคลที่มีลักษณะอุปนิสัยฉุนเฉียว โกรธง่าย ใจร้อน กระฉับกระเฉง ปึงปึง

2.2 เมเลนคอลลิก (Melancholic) เป็นบุคคลที่มีลักษณะนิสัยหดหู่ใจ ไม่เบิกบาน อุดกั้น เศร้า

2.3 แซงจิ้น (Sanguine) เป็นบุคคลที่มีลักษณะนิสัยน่าเริง สดใส เปล่งปลั่ง กระฉับกระเฉง ไม่มีอารมณ์บูด

2.4 เฟล็กมาติก (Phlegmatic) เป็นบุคคลที่มีลักษณะนิสัยเยือกเย็น อดทน อึดอาด ไม่รีบเร่ง

3. กลุ่มที่พยายามศึกษาองค์ประกอบ 5 ด้านของบุคลิกภาพ (The Big Five) หรือ Five Factor Approach (FFA) กลุ่มนี้มีการศึกษาติดตามผลมานานตั้งแต่ Fisk ปี 1971 ศึกษาความคงเส้นคงวาขององค์ประกอบโครงสร้างของบุคลิกภาพ ซึ่งสรุปเป็นองค์ประกอบ 5 ประการของบุคลิกภาพได้ ดังนี้

3.1 Extraversion (การแสดงออกหรือการแสดงตัว) บุคลิกของพวกนี้ชอบการผจญภัย เข้าสังคม เปิดเผย ช่างพูด ตรงไปตรงมา ชอบเด่น ออกหน้าออกตาอีกด้านหนึ่ง บุคลิกภาพจะตรงกันข้าม

3.2 Conscientiousness (มโนธรรมหรือความกลัวบาป) บุคลิกของพวกนี้มีความซื่อสัตย์ รับผิดชอบ ยุติธรรม ไว้วางใจได้ พึ่งพาได้ กลัวต่อการทำบาป อีกด้านหนึ่งบุคลิกจะตรงกันข้ามกับข้อนี้

3.3 Agreeableness (ความสุภาพอ่อนโยน) บุคลิกภาพของพวกนี้มีความเป็นมิตร ให้ความร่วมมือ สุภาพเรียบร้อย ให้ความอบอุ่น มีความอ่อนโยน อีกด้านหนึ่งบุคลิกจะตรงกันข้ามกับข้อนี้

3.4 Neuroticism (อารมณ์แปรปรวน) บุคลิกพวกนี้กลายเป็นโรคประสาท โมโห ใจร้อน จีบจืด ไม่มั่นคง จิตใจวุ่นวาย ถ้าพวกนี้มีบุคลิกทางนี้อีกด้านก็จะตรงข้าม เช่น เยือกเย็น หนักแน่น จิตใจสงบ เป็นพวกอารมณ์มั่นคง (Emotional Stability)

3.5 Intellect หรือ Openness (ด้านปัญญาหรือความคิด) บุคลิกของพวกนี้ทางบวกก็จะเป็นคนฉลาด คิดริเริ่ม สร้างสรรค์ มองการณ์ไกล มีเหตุมีผล

3. เอกสารที่เกี่ยวกับธุรกิจ

ความหมายของธุรกิจ

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2543 : 11) กล่าวถึงธุรกิจ (Business) คือ ความพยายามที่เป็นแบบแผนของนักธุรกิจในการผลิตและขายสินค้าหรือบริการเพื่อสนองความต้องการของสังคมโดยมุ่งหวังกำไร โดยทั่วไปแล้ว คำว่า ธุรกิจ หมายถึง ความพยายามของนักธุรกิจภายในชุมชน เช่น ธุรกิจแบบอเมริกัน หรือในอุตสาหกรรม เช่น ธุรกิจอุตสาหกรรมเหล็ก อย่างไรก็ตาม

ก็ตามคำว่า ธุรกิจอาจมีความหมายแตกต่างกันไป ธุรกิจอีกความหมายหนึ่ง หมายถึงกิจการที่ประกอบธุรกิจตามความถนัด เช่น บริษัทเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด บริษัทการบินไทย จำกัด เป็นต้น

สมคิด บางโม (2545 : 11) กล่าวถึงธุรกิจไว้แตกต่างกัน ดังนี้

ธุรกิจ หมายถึง กระบวนการทั้งปวงของการนำเอาทรัพยากรธรรมชาติ มาแปรรูปตามกรรมวิธีการผลิต ด้วยแรงงานคน และเครื่องจักรให้เป็นสินค้า และเก็บรักษาไว้เพื่ออำนวยความสะดวก

ธุรกิจ หมายถึง กิจกรรมทางด้านเศรษฐกิจ และการพาณิชย์ที่มีเป้าหมายทางด้านกำไรในการจัดหาสินค้าและบริการ เพื่อตอบสนองผู้บริโภค

ธุรกิจ หมายถึง กิจกรรมทุกอย่างทุกอย่างที่มีความเกี่ยวพันในองค์การเพื่อที่จะจำหน่ายและให้บริการภายใต้กฎเกณฑ์ที่กำหนดไว้ โดยมีความสัมพันธ์กับบริการอื่นและกลุ่มผู้กระทำงานร่วม

ธุรกิจ หมายถึง กิจกรรมต่าง ๆ ที่จะนำไปสู่เป้าหมายในการเสนอสินค้า หรือบริการให้แก่ผู้บริโภค

สมยศ นาวิการ (2545 : 3) ได้กล่าวถึงธุรกิจว่า เมื่อเราพูดคำว่า “ธุรกิจ” กับบุคคลบางคน เราย่อมจะได้รับการตอบสนองที่แตกต่างกัน จากบุคคลดังกล่าวนี้ บุคคลบางคนอาจจะคิดถึงงานของพวกเขา ในขณะที่บุคคลอื่น ๆ อาจจะคิดถึงธุรกิจที่พวกเขาเป็นลูกค้าอยู่ก็ได้ ธุรกิจ คืออะไร ธุรกิจอาจจะให้ความหมายว่า เป็นกิจกรรมทางด้านเศรษฐกิจและการพาณิชย์ที่มีเป้าหมายทางด้านกำไร ในการจัดหาสินค้าและบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ธุรกิจเป็นกิจกรรมทางด้านเศรษฐกิจของประเทศที่พยายามจะยกมาตรฐานความเป็นอยู่ของสังคมให้ดีขึ้น กำไรเป็นกลไกที่จูงใจกิจกรรมเหล่านี้ นักบัญชีและนักธุรกิจจะให้ความหมายของกำไรว่า เป็นผลต่าง ระหว่างรายได้ (รายรับของธุรกิจ) และรายจ่าย (ค่าใช้จ่ายของธุรกิจ) ที่เกิดขึ้นจากการผลิตและการขายสินค้า

สรุปจากการศึกษาความหมายของธุรกิจ อาจสรุปได้ว่า ทุกสิ่งที่อยู่รอบๆ ตัวของเรามีเป้าหมายนำเสนอสินค้า หรือบริการต่อผู้บริโภคแล้ว มีการซื้อขายแลกเปลี่ยนกัน และมีวัตถุประสงค์จะได้ประโยชน์จากการกระทำนั้น ๆ เพื่อหวังผลกำไรตอบแทน

จุดมุ่งหมายในการประกอบธุรกิจ

สมคิด บางโม (2545 : 14)

1. เป้าหมายหลักของการประกอบธุรกิจ คือ เป้าหมายทางด้านเศรษฐกิจนั่นคือการแสวงหากำไร

2. เป้าหมายด้านจิตวิทยา กล่าวคือ การประกอบธุรกิจเป็นการสนองความต้องการของตนเอง เพราะมองเห็นว่าเป็นอาชีพที่อิสระ ร่ำรวยง่าย มีชื่อเสียงในสังคม

3. เป้าหมายด้านบริการสังคม ธุรกิจบางประเภทเป็นธุรกิจที่มีโอกาสใช้สังคม พัฒนาสังคม หรือพัฒนาความเป็นอยู่ของคนในสังคมให้ดีขึ้น นักธุรกิจที่มีจุดมุ่งหมายประเภทนี้ มักเป็นธุรกิจใ้องค์การธุรกิจขนาดใหญ่ เช่น การสร้างที่อยู่อาศัย ธนาคาร ประกันชีวิต เป็นต้น

4. เป้าหมาย เพื่อความอยู่รอด และความเจริญรุ่งเรืองของธุรกิจเอง การประกอบธุรกิจ ย่อมต้องการให้ธุรกิจที่สร้างขึ้นเจริญรุ่งเรือง และอยู่ได้ยาวนานตลอดไป มิใช่ตั้งขึ้นมาเพียงหนึ่ง หรือสองปีก็เลิกกิจการ

ความสำคัญของธุรกิจ

รัตน อัทธภูมิสุวรรณ (2543 : 2) กล่าวว่าธุรกิจของพ่อค้าสมัยก่อน ถือว่า เป็นการแสวงหาโชคการค้าส่วนใหญ่เป็นการดำเนินงานในระยะเวลาจำกัด ผู้ประกอบการในสมัยก่อนมุ่งที่จะเพิ่มพูนความร่ำรวยส่วนตัวคือ การแสวงหากำไรให้ได้มากที่สุดความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้ากับผู้บริโภค เป็นไปในลักษณะที่ผู้ซื้อต้องใช้ความระมัดระวังผลประโยชน์ของตนเอง ผู้ขาย ไม่รับผิดชอบในคุณภาพของสินค้าที่จำหน่ายความรับผิดชอบต่อพ่อค้าต่อสังคมและศีลธรรมในสมัยนั้นมีน้อย ปัจจุบัน ผู้ประกอบการได้รับการยอมรับว่ามีความสำคัญในการผลิต การจำหน่าย และความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจของประเทศเป็นอย่างมาก ฐานะขององค์การธุรกิจเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม โดยการจำหน่ายสินค้า และบริการนั้นสอดคล้องกับกฎหมายและผลประโยชน์ของสังคม และศีลธรรมอันดี

ความหมายของบุคลิกภาพ

ล้วน สายยศ และ อังคณา สายยศ (2543 : 214 – 216) ได้ได้ทำการศึกษาวิจัยและให้ความหมายของบุคลิกภาพไว้ว่า คำว่าบุคลิกภาพ (Personality) มาจากภาษาละตินว่า Persona แปลว่า หน้ากาก ซึ่งใช้สวมใส่เวลาแสดงการเล่น เพื่อเปลี่ยนลักษณะของคนหนึ่งไปเป็นคนหนึ่ง ในพจนานุกรมไทย (ฉบับราชบัณฑิตยสถาน. 2525) ให้ความหมาย บุคลิกภาพ ว่าเป็นสภาพนิสัยจำเพาะคน แต่นิสัยถึงความประพฤติที่เคยชิน ดังนั้นบุคลิกภาพก็คือ ความประพฤติที่เคยชินจำเพาะคน

นักจิตวิทยาหลายคนให้ความหมายของบุคลิกภาพไม่ค่อยจะเหมือนกัน ร้อยคนก็ร้อยอย่าง บางกลุ่มให้ความหมายกว้างขวางแต่บางกลุ่มให้ความหมายไว้แคบ ๆ จะยึดถือของใครก็ต้องคิดให้ดี ของใครถูกจริง ฤก็ยังไม่ทราบ เป็นแนวคิดของแต่ละบุคคล ในฐานะผู้ที่สร้างเครื่องมือวัดบุคลิกภาพ จะต้องยึดความหมายหรือนิยามบุคลิกคืออะไร เสนอคำถามง่าย ๆ แต่ตอบได้ค่อนข้างยาก หรือจะพูดอีกอย่างก็ว่า ถามง่ายตอบยากนั่นเอง

นิยามที่ให้ไว้ต่อไปนี้เป็น การแปลจับใจความจากนักจิตวิทยาที่เขียนหนังสือทางจิตวิทยา และเกี่ยวกับบุคลิกภาพ เคยรวบรวมไว้ร้อยกว่านิยาม เอาตัวอย่างการนิยามมาให้ศึกษาเพียงบางคนเท่านั้น เช่น

แอลพอร์ต (Allport. 1937) บุคลิกภาพ เป็นการผสมผสานของคุณลักษณะหลาย ๆ อย่าง ซึ่งพิจารณาได้จากบทบาทและสถานภาพทางสังคมของบุคคลในสังคมนั้น

แคทเทลล์ (Cattell. 1950) บุคลิกภาพ เป็นลักษณะที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์ด้วยพฤติกรรมทั้งหมดของบุคคล ทั้งที่เป็นพฤติกรรมที่แสดงออกและพฤติกรรมที่ซ่อนเร้นภายใน

กอร์ดอน (Gordon. 1963) บุคลิกภาพคือผลรวมทั้งหมดของพฤติกรรมของแต่ละบุคคล

เจอร์ซิลด์ (Jersild. 1968) บุคลิกภาพคือผลรวมทั้งหมดของคุณที่พิเศษและเป็นเอกลักษณ์ของมนุษย์

คาร์เมล (Karmel. 1970) บุคลิกภาพเป็นผลรวมคุณลักษณะและพฤติกรรมของบุคคล รวมทุกอย่างจากสติปัญญาจนถึงความสัมพันธ์ทางสังคม

เบอร์นาร์ด (Bernard. 1974) บุคลิกภาพ คือ ทุก ๆ สิ่งที่เป็นอยู่ บุคคลนั้นมีและบุคคลนั้นกระทำ

เอ็คเคิน (Aiken. 1989) บุคลิกภาพ เป็นลักษณะรวมทางกายภาพ สมรรถภาพและคุณภาพทางสังคมของแต่ละบุคคล นั่นคือ เป็นการรวมทั้งหมดอันเกิดด้านสติปัญญาด้านความรู้สึกและด้านทักษะกลไก

มิลลอน (Millon. 1996) บุคลิกภาพ เป็นตัวแบบที่สลับซับซ้อน ซ่อนคุณลักษณะทางจิตวิทยาไว้ลึกๆ และเปลี่ยนแปลงได้ยาก แสดงออกมาได้โดยอัตโนมัติเกือบทุกสถานการณ์

จากนิยามบุคลิกภาพที่กล่าวมา จะสังเกตเห็นว่า บุคลิกภาพเป็นมุกกว้างเรียกว่า มองทุกอย่างที่มีอยู่ในตัวคนไม่ได้เน้นเจาะจงด้านใดด้านหนึ่ง พฤติกรรมแสดงออกทุกอย่างเป็นบุคลิกภาพหมด รวมทั้งที่แสดงออกภายนอกและที่ยังไม่แสดงออกมาด้วย ลองพิจารณาดูอย่างการนิยามบุคลิกภาพอีกมุมหนึ่งว่า เขามองบุคลิกภาพเป็นแบบใด ดังเช่น

กิลฟอร์ด (Guilford. 1959) บุคลิกภาพ เป็นแบบลักษณะนิสัยเอกลักษณ์หนึ่งของบุคคล

เอ็ดเวิร์ด (Edwards. 1968) บุคลิกภาพเป็นแบบคุณลักษณะของความประพฤติแต่ละบุคคล

สเกลเลนเบิร์ก (Schellenberg. 1970) บุคลิกภาพ คือ การจัดคุณลักษณะของพฤติกรรมเฉพาะของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง

ซาราชัน (Sarason. 1972) บุคลิกภาพ อาจอธิบายได้ในรูปของความสามารถในการปรับตัว ซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะของบุคคล

จากนิยามที่กล่าวมาข้างต้นสรุปได้ว่า บุคลิกภาพเป็นลักษณะที่เฉพาะของบุคคลที่แตกต่างกันโดยสิ้นเชิงทั้งด้านบวกและด้านลบ

การเตรียมตัวเข้าประกอบอาชีพ

กองส่งเสริมการมีงานทำ (2547 : Online) กล่าวว่า การเลือกอาชีพต้องพิจารณาให้รอบคอบ ทั้งตัวเองและทั้งอาชีพว่าเหมาะสมกันเพียงใด ให้พิจารณาความรู้ความสามารถ ความถนัด ความสนใจ สุขภาพนิสัยและฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวสำหรับตัวเองและทางด้านอาชีพก็ทราบถึงลักษณะงานอาชีพว่า ทำอะไร ทำอย่างไร และงานนั้นเหมาะสมกับตัวเราเองเพียงไร ตลอดจนสภาพการจ้าง ค่าจ้างสวัสดิการ คุณสมบัติ ค่าใช้จ่ายมากน้อยเพียงใด เมื่อได้พิจารณาอย่างรอบคอบทั้งโลกของตัวเอง และโลกของงานแล้ว จึงตัดสินใจเลือกอาชีพที่เหมาะสมที่สุด อาชีพที่เหมาะสมที่สุดไม่จำเป็นต้องดีที่สุด ย่อมแล้วแต่เหตุผลแวดล้อมประกอบกัน ดังนั้นควรเลือกอาชีพที่ชอบที่สุดไว้ 1 อาชีพ และควรเลือกอาชีพสำรองไว้ 1 – 2 อาชีพ

การเรียนเป็นการเตรียมตัว เพื่อประกอบอาชีพทางหนึ่งสำหรับนักเรียนที่คิดจะเรียนในระดับอุดมศึกษาและสอบแข่งขันเข้ามหาวิทยาลัยของรัฐในคณะต่างๆ ตามความรู้ความสามารถของแต่ละคน ก็ต้องเริ่มขยันหมั่นเพียรดูตำราอย่างจริงจังเสียแต่วันนี้ แต่ถ้านักเรียนเตรียมตัวอย่างเต็มความสามารถแล้วผิดหวัง ก็ไม่ควรเสียใจให้มากนัก เพราะการศึกษามีได้ตลอดอยู่เฉพาะในรั้วมหาวิทยาลัยเท่านั้น ยังมีการศึกษาสายอาชีพและการศึกษานอกระบบให้เลือกอีกมาก ซึ่งนักเรียนที่มีสติปัญญาปานกลาง มีฐานะทางบ้านไม่ดี พ่อแม่มีลูกหลายคนที่ต้องส่งให้เรียน นักเรียนก็ควรหันมาพิจารณาสายอาชีพ ซึ่งทางเลือกสายนี้ นักเรียนใช้เวลาไม่กี่ปีก็สามารถหางานทำได้เอง และครอบครัวได้ เช่น อาชีพช่างอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม ศิลปกรรม เกษตรกรรม และคหกรรม เป็นต้น สายอาชีพเหล่านี้ เมื่อเรียนสำเร็จแล้ว ก็สามารถหางานทำได้ง่าย เพราะประเทศเราเป็นประเทศกำลังพัฒนา กำลังคนระดับกลางเหล่านี้เป็นที่ต้องการอีก และยังสามารถนำความรู้ที่ได้เรียนมาประกอบอาชีพอิสระได้อีกด้วย หรือถ้าทำงานเก็บเงินสักระยะหนึ่งแล้วต้องการเรียนต่อ ก็สามารถเรียนไปได้เรื่อยๆ จนถึงระดับปริญญา ทำงานและเรียนไปพร้อมๆ กันก็ได้ จะเห็นได้ว่าทางสายอาชีพมิได้เป็นทางที่ตันเลย ยังมีหลักสูตรวิชาชีพระยะสั้นระยะยาวอีกมากที่จะสนองความต้องการ และความถนัดของนักเรียนหากมีความมานะ อดทน หรือใจสู้ ย่อมจะประสบความสำเร็จในชีวิต การเรียนและการประกอบอาชีพอย่างแน่นอน

เมื่อเรียนสำเร็จตามหลักสูตรแล้ว ทุกคนควรจะมีพักผ่อนร่างกายและจิตใจควรคลายเครียดด้วยการไปท่องเที่ยวสักพัก เมื่อรู้สึกสดชื่นแจ่มใสแล้วค่อยเริ่มหางานทำ ช่วงเวลาหางานทำอาจทำให้เกิดความเครียด เนื่องจากคนที่จะได้งานทันทีที่สมัครมีน้อยมากหลายคนจะต้องเขียนใบสมัครไว้ ๔-๕ แห่ง กว่าจะได้รับการตอบรับ ดังนั้นคุณสมบัติที่น่าสนใจของผู้สมัครงาน

ไม่ว่าจะเป็นด้านการศึกษาศักยภาพหรือความสามารถ จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ทุกคนควรจะเตรียมตัวก่อนไปสมัครงาน

สรุปได้ว่าการเตรียมตัวเข้าประกอบอาชีพเป็นสิ่งจำเป็นและต้องดูความเหมาะสมว่าเรามีความรู้สึกที่ดีกับอาชีพนั้นหรือสนใจและตรงกับบุคลิกภาพของเรามากน้อยเพียงใดด้วย (กองส่งเสริมการมีงานทำ. <http://www.doe.go.th/VG/Index.htm>)

ความหมายของบุคลิกภาพเชิงธุรกิจ

มาลี จุฑา (2544 : 25) ทำการศึกษาและให้รายละเอียดไว้ว่า บุคลิกภาพมีความสำคัญมาก มีอิทธิพลต่อความรู้สึก และอารมณ์ของผู้เกี่ยวข้องทั้งผู้ประกอบการ และผู้บริโภค ในทางธุรกิจผู้ดำเนินการธุรกิจอาจจะต้องขายบุคลิกภาพควบคู่กับสินค้า หรือบริการด้วย

วันทนา หิรัญกาญจน์ (2531 : 144) ได้ให้ความหมายขอบบุคลิกภาพว่า หมายถึง ลักษณะส่วนรวมของบุคคล อันได้แก่ ร่างกาย อารมณ์ ความสามารถ ความสนใจ อุปนิสัย ทัศนคติ และความรู้รอบของบุคคล รวมทั้งสภาพของบุคคลนั้นที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ความหวังที่เขาสร้างไว้ในอนาคต ตลอดจนความสามารถที่จะช่วยให้เขาประสบความสำเร็จในอนาคตด้วย

โดยสรุป บุคลิกภาพ น่าจะหมายถึง ลักษณะส่วนรวมของบุคคลทั้งทางร่างกาย รูปร่าง หน้าตา ท่าทาง การแต่งกาย คำพูด ความรู้สึกนึกคิด จิตใจ อารมณ์ และวิธีการปรับตัว

ฉะนั้นบุคลิกภาพ ควรจะหมายถึง ลักษณะส่วนรวมของบุคคลที่เป็นผู้ประกอบการ ทางธุรกิจที่เน้นพฤติกรรมในด้านการแต่งกาย การเข้าสังคม แนวความคิด และอิริยาบถต่าง ๆ

บุคลิกภาพเชิงธุรกิจ

การเป็นนักธุรกิจนอกจากจะต้องมีความสามารถทุก ๆ ด้านแล้วสิ่งที่ขาดไม่ได้ ก็คือ “มادنักธุรกิจ” หรือบุคลิกภาพที่ดีของนักธุรกิจ เพราะในการประกอบธุรกิจนั้นจะต้องขายทั้งสินค้า หรือบริการ และขายทั้งบุคลิกภาพของนักธุรกิจด้วย

วันทนา หิรัญกาญจน์ (2531 :147 – 177) ได้กล่าวถึงบุคลิกที่ดีของนักธุรกิจไว้ดังนี้

1. ท่าทางการเดิน นักบริหารธุรกิจที่ดี จะต้องให้ความสำคัญแก่ทางทาง การเดินที่จะปรากฏแก่สายตา และความรู้สึกของคนทั่วไป คือการเดินที่ดีนั้น ลักษณะเริ่มแรกต้องเริ่มด้วยการยืนตรงเสียก่อน โดยให้น้ำหนักกดลงบนเท้าทั้งสองข้างอย่างเท่า ๆ กัน การก้าวเดินควรสังเกตให้ปลายเท้ารองเท้าพุ่งตรงไปข้างหน้าในแนวตั้งฉาก และเดินตัวตรง อย่าให้หลังงอเป็นอันตรายในท่าที่ที่กระฉับกระเฉง อย่าเอามือข้างหนึ่งข้างใดล้วงกระเป๋าเสื้อ หรือกระเป๋ากางเกงใด ๆ ทั้งสิ้น

2.ท่าทางการนั่งในที่ทำงาน ย่อมเป็นที่สังเกตของผู้ร่วมงาน หรือผู้พบเห็น และยังเป็นสิ่งที่สามารถสื่อความหมายอยู่ในตัวได้ในแต่ละอิริยาบถ แสดงออกถึงพฤติกรรมบางประการได้อย่างชัดเจนลักษณะการนั่งต่าง ๆ เช่น ท่านั่งใช้ความคิด ท่านั่งยืนยันความคิดเห็น ท่านั่งแสดงให้เห็นถึงความมั่นใจในตนเอง ตลอดจนท่านั่งพักผ่อน ซึ่งมีพฤติกรรม ดังนี้

2.1 ท่านั่งใช้ความคิด โดยเอามือทั้งสองข้างประสานกัน คอทั้งสองวางอยู่บนที่เท้าแขนเอนตัวหรือตั้งตรงอย่างหนึ่งอย่างใด ในขณะที่เท้าทั้งสองวางอยู่บนพื้นแบบธรรมชาติหรือไขว่ห้าง

2.2 ท่านั่งยืนยันความคิดเห็น เป็นการนั่ง โดยเอาตัวยันพนักเก้าอี้เต็มที่ แขนทั้งสองวางแนบกับที่เท้าแขน

2.3 ท่านั่งแสดงให้เห็นถึงความมั่นใจในตนเอง โดยเอนกายไปตามพนักเก้าอี้ ในลักษณะท่านอน มือทั้งสองประสานรองศีรษะไว้ และขาทั้งสองวางเหยียดตรงไว้ที่พื้น

2.4 ท่านั่งพักผ่อน เป็นบุคลิกที่มีจุดประสงค์เพื่อผ่อนคลายความตึงเครียดจากงาน โดยการนั่งยืดตัวขึ้นพิงพนักเก้าอี้ ในท่าที่สบายที่สุด

2.5 ท่าทางการนั่งในที่ประชุม ในที่ประชุมถือว่าเป็นสถานที่ ที่ใช้แสดงการสื่อความหมายทางด้านความคิดที่มีความสำคัญอย่างยิ่งที่จะให้ทุกคนพิจารณา เริ่มต้นตั้งแต่ลักษณะท่าทางในการนั่งประชุมที่ถูกต้อง และการแสดงท่าทางออกมาเมื่อต้องการพูดแสดงความคิดเห็น ลักษณะการนั่งในที่ประชุมที่ควรพิจารณา คือ

2.5.1 นั่งเอนตัวพิงพนักเก้าอี้ในท่าสบาย พร้อมกับชูศีรษะขึ้นให้ตรง

2.5.2 เท้าทั้งสองจะวางอยู่กับพื้น หรือจะไขว่ห้างก็ได้

2.5.3 ตั้งใจฟังผู้ร่วมประชุม แสดงข้อคิดเห็น

2.5.4 วางแฟ้มเอกสารหรือเอกสารต่าง ๆ ไว้บนโต๊ะประชุมตรงหน้า

2.6 โปรดระลึกว่าการนั่งท่าใดก็ตามด้วยศอกทั้งสองนั้นไม่ควรปฏิบัติอย่างยิ่ง

3. มารยาทในสังคม

การเข้าสังคมเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ในวงการธุรกิจ สิ่งที่ต้องปฏิบัติ ซึ่งเป็นลักษณะกลาง ๆ ที่สังคมทั่วไปต่างยอมรับ มีลักษณะดังนี้

3.1 ทำตนเป็นคนจริงใจ ซื่อสัตย์ต่อผู้อื่น และทำตนให้เป็นธรรมชาติ ไม่เสแสร้ง ทุกสังคมไม่ชอบการปลิ้นปล้อนหลอกลวง โกหกพกลม และลักษณะที่ผิดธรรมชาติ แต่ทำด้วยน้ำใสใจจริง ความซื่อสัตย์และลักษณะตามธรรมชาติปกติธรรมดา

ความจริงสามารถสังเกตเห็นได้จากสายตา และพฤติกรรมที่สังเกตกันนาน ๆ หากใครทำตัวไม่จริงใจไม่น่าเชื่อถือไว้วางใจเสียแล้ว ต่อไปผู้อื่นเขาก็ตั้งข้อรังเกียจและเป็นปฏิปักษ์ต่อผู้อื่น

3.2 ทำตนเป็นคนมีน้ำใจเอื้อเฟื้อช่วยเหลือต่อผู้อื่น ไม่เห็นแก่ตัว ทุกสังคมจะชื่นชมและยอมรับผู้มีน้ำใจ จึงควรที่จะปฏิบัติตนเป็นคนเอื้อเฟื้อช่วยเหลือผู้อื่นทั้งในโอกาสที่เขา

ต้องการ หรือเป็นฝ่ายเริ่มต้นก่อน และโดยเฉพาะอย่างยิ่งหากเขาให้น้ำใจต่อเราหลายครั้งแล้ว ไม่ควรที่จะเห็นแก่ตัว ควรจะตอบแทนน้ำใจในลักษณะที่เหมาะสมบ้าง

3.3 ทำตนสุภาพ เหมาะสมตามตำแหน่งและกาลเทศะ การทำตัวเด่นในสังคมมักจะถูกเพ่งเล็งถูกอิจฉาจากผู้อื่นได้ง่าย ถ้าจะให้เข้ากับทุกสังคมได้ควรจะเป็นแบบกลาง ๆ สุภาพเหมาะสมตามตำแหน่งและกาลเทศะ รู้จักให้เกียรติผู้อื่น โดยเฉพาะสุภาพสตรี หรือผู้ชรา รู้จักเกรงใจผู้อื่นในเรื่องที่ควรเกรงใจ

3.4 ทำตนให้เบิกบานแจ่มใสร่าเริง อย่าพกความเศร้า คนส่วนใหญ่ในสังคมชอบบรรยากาศเบิกบานและแจ่มใส ดุมีชีวิตมากกว่าบรรยากาศที่เศร้า เจ็บบ หรือมีโทสะ ฉะนั้นอย่าพกความเศร้า ความทุกข์ หรือความเครียด ความวิตกกังวลไว้กับตัวโดยไม่จำเป็น อย่างนำเรื่องเศร้า เรื่องอัปยศ เรื่องหยาบคายมาเป็นหัวข้อเรื่องสนทนาโดยไม่จำเป็น

3.5 ทำตนให้เป็นตรงต่อเวลา เวลาเป็นสิ่งที่มีความสำคัญนับเป็นทรัพย์สินอย่างหนึ่งได้ อย่าทำตัวเป็นคนผัดผ่อน หรือชอบเลื่อนเวลาโดยไม่จำเป็น

3.6 ทำตนให้เป็นที่ไว้วางใจได้ในเรื่องเก็บความลับ ความลับของใครหากมีผู้อื่นมาเปิดเผยเจ้าของความลับก็ย่อมไม่พอใจ ในสังคมแต่ละสังคมจึงยอมรับผู้ที่ไม่ปากมากไม่คุยจนเกินความจริง

3.7 ให้เกียรติผู้อื่นเมื่อขอเข้าพบหรือความช่วยเหลือ การเข้าหาผู้อื่น ถ้าเข้าไปหาในลักษณะสุภาพให้เกียรติต่อเจ้าของที่ ย่อมเป็นที่ยอมรับของคนในสังคม ฉะนั้นในการที่นักธุรกิจประสงค์จะพบใครพูดคุยกับใครจึงควรจะนัดหมายและเคาะประตูห้องเสียก่อน และการเข้าขอความช่วยเหลือ ควรเข้าไปขอความช่วยเหลือโดยตนเองจะดีกว่าการโทรศัพท์ไปหรือส่งตัวแทนไป

3.8 ให้ข้อมูลป้อนกลับเมื่อผู้อื่นต้องการ เมื่อผู้อื่นซักถาม โทรศัพท์มาถาม หรือส่งจดหมายโต้ตอบมาหา ควรที่จะตอบกลับไปหาผู้นั้น ในลักษณะให้ความสนใจต่อเขา การตอบกลับหรือใช้ข้อมูลป้อนกลับเมื่อเขาต้องการนี้ นับเป็นมารยาทในทุกสังคมประการหนึ่ง

3.9 ชมเชยสรรเสริญเมื่อผู้อื่นกระทำความดี หรือมีผลงานดี ไม่ควรทำตนเป็นคนช่างอิจฉาริษยาผู้อื่นเมื่อเขาทำดีหรือมีผลงานดีกว่ามาตรฐานแต่ควรทำตนสนับสนุนชื่นชมอย่างบริสุทธิ์

3.10 ยอมรับผิดเมื่อตนทำผิด ไม่ปิดความรับผิดชอบ ไม่หาข้ออ้าง การมีน้ำใจนักกีฬา คือการรู้แพ้ ชนะ และให้อภัย ฉะนั้นหากรู้ว่าตนเองผิดก็ควรยอมรับผิด ยอมขอโทษ โดยไม่ต้องออกตัว หาข้ออ้างหรือปิดความรับผิดชอบให้ผู้อื่น

4. การแต่งกาย

การแต่งกายนับว่า เป็นเรื่องสำคัญมากสำหรับนักธุรกิจ เพราะว่าการแต่งกายมีส่วนส่งเสริมบุคลิกภาพ และสามารถสร้างความประทับใจและความศรัทธาเมื่อแรกพบ (First Impression) ให้แก่เพื่อนร่วมงาน ผู้บังคับบัญชา ผู้ใต้บังคับบัญชา และลูกค้าที่มาใช้บริการได้

การแต่งกายที่ดีถูกต้อง และเหมาะสมนั้น ควรคำนึงถึงเวลา (Time) โอกาส (Ocation) และสถานที่ (Place) หรือรวมเรียกว่า “TOP”

สรุปว่า นักธุรกิจจะต้องรักษาความเอกลักษณะที่สง่างาม ความมั่นใจที่น่าเชื่อถือเพื่อประโยชน์ต่อธุรกิจด้วย

บุคลิกภาพของผู้นำทางธุรกิจตามเทคนิคเดลฟาย

จากการสอบถามนักธุรกิจ จำนวน 25 คน ตามเทคนิคเดลฟาย (2533) นักธุรกิจได้ให้ความสำคัญของบุคลิกภาพของผู้นำทางธุรกิจ เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย ดังนี้

1. กำหนดวัตถุประสงค์ที่สามารถปฏิบัติได้
2. ให้ความสนใจและมุ่งมั่นต่องาน
3. มีมนุษยสัมพันธ์ดี
4. ทำการแข่งขันการตลาดตามกลยุทธ์ทางธุรกิจ
5. แสดงให้เห็นถึงปฏิภาณไหวพริบ และความฉลาด
6. มีความเป็นผู้ใหญ่
7. มีความมานะอดทน
8. ตีใจเมื่องานบรรลุเป้าหมาย
9. เปิดโอกาสให้เพื่อนร่วมงานมีส่วนร่วมในการบริหารงานตามความเหมาะสม
10. หลีกเลี่ยงการเป็นศัตรูกับทุก ๆ คน

บุคลิกภาพของนักธุรกิจตัวอย่าง

บุคลิกภาพของนักธุรกิจตัวอย่าง คือ คุณชิน โสภณพานิช (2453 – 2531) มหาเศรษฐีนักธุรกิจไทย ที่เรียบเรียงโดย เรืองยศ จันทรศิริ (2531 : 29) บุคลิกภาพของนักธุรกิจตัวอย่างดังกล่าวอาจสรุปได้ ดังนี้

1. ขยันหมั่นเพียร มานะอดทนและอดสาเหะ ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคทั้งปวง
2. มีความซื่อสัตย์สุจริต
3. มีความกตัญญูและกตเวทิตา รู้คุณ และตอบแทนคุณอย่างสม่ำเสมอ
4. มีความสุภาพ อ่อนโยน
5. มีความเมตตา กรุณา เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ต่อบุคคลที่เกี่ยวข้อง
6. มีใจบุญกุศล ช่วยเหลือให้ทุนนิสิตนักศึกษา ช่วยสังคมและประเทศชาติ
7. เป็นผู้นำที่เจียมแหลม และเป็นผู้บังคับบัญชาที่ดี ให้เกียรติผู้ร่วมงาน ใช้วิธีการที่นิมนวลเพื่อให้ทุกคนทำงานด้วยความเต็มอกเต็มใจ และรู้สึกสบายใจ
8. ทำจิตใจให้สบายไม่เครียด ไม่อาฆาตและพยาบาทผู้อื่น พยายามรักผู้อื่นเพื่อให้ผู้อื่นรักตนพยายามสร้างมิตรและขจัดศัตรู

9. เป็นผู้รู้จักให้และรู้จักรับ ตามโอกาสอันควร

10. เป็นผู้ที่กล้าเสี่ยง เช่น กล้าสนับสนุนโครงการเวิร์ลเทรดเซนเตอร์ มูลค่านับหมื่นล้าน (2530 – 2533) เป็นต้น

11. เป็นผู้ที่มีความเข้มแข็งในชีวิตและจิตใจ คิดเสมอว่างานหนักไม่เคยสังหารผู้ใด

12. มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง ได้ต่อสู้กับสงครามชีวิตและธุรกิจมาโดยตลอด

13. เวลาทำงานจะรู้สึกเสมอว่า ทำงานด้วยความสนุก จึงไม่รู้สึกเบื่อหรือเซ็ง

14. ในการทำงานคิดเสมอว่า ถ้าลำบากแต่ต้น แล้วจะสบายเมื่อปลายมือ ในวัยทำงาน ต้องทำให้หนัก และเก็บหอมรอมริบ แล้วจะร่ำรวยในภายหลัง

15. การทำธุรกิจจะต้องรู้เขาและรู้เรา ก็จะต้องรู้ใจและสภาพการณ์ของลูกค้าเป็นอย่างดีในขณะเดียวกันก็ต้องรู้ใจและฐานะของตนเองด้วย เพื่อจะได้ทำธุรกิจและประสานธุรกิจให้ราบรื่น และเรียบร้อย

การพัฒนาบุคลิกภาพเชิงธุรกิจ

1. ก่อนการตัดสินใจใด ๆ จะต้องพยายามทำความเข้าใจในเรื่องเหล่านั้นให้ดีเสียก่อน

2. เป็นผู้รู้จักสังเกตในสิ่งต่าง ๆ ทั้งบุคคล และสิ่งแวดล้อม

3. เป็นผู้ที่ชอบการฟัง เพราะการฟังย่อมได้กำไรเสมอ

4. เป็นผู้ที่ชอบจดจำด้วยการบันทึกสิ่งต่าง ๆ ไว้อย่างละเอียด

5. เป็นผู้นำที่ตรงต่อเวลา และรู้จักการบริหารเวลาอย่างคุ้มค่า

6. เป็นผู้ที่ใจกว้าง ยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น และชอบส่งเสริมผู้อื่น

7. เป็นผู้ที่ทำงานอย่างมีเป้าหมาย และพยายามให้บรรลุเป้าหมายให้ได้

8. เป็นผู้ที่สามารถคาดคะเนความสำเร็จไว้ล่วงหน้าเสมอ และสร้างแนวทางสู่ความสำเร็จนั้นด้วยพลังของตนเอง

9. เป็นผู้ชอบตั้งคำถาม เพื่อให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ทางปัญญา

10. เป็นผู้รู้จักวิธีการวางแผน และจัดการในสิ่งที่ท้าทายให้สำเร็จลงด้วย

การพัฒนาบุคลิกภาพโดยการสร้างเสน่ห์ให้แก่ตนเอง

สำหรับวิธีการพัฒนาบุคลิกภาพโดยการสร้างเสน่ห์ให้แก่ตนเองนั้น มีความจำเป็นสำหรับนักธุรกิจอย่างยิ่ง ในที่นี้จะขอเสนอวิธีการสร้างเสน่ห์ให้แก่ตนเอง (ปรีชา เวสาร์ชช. 2537) ดังนี้

1. กายานุเสนา คือ การสร้างเสน่ห์จากเรือนร่างทั้งสุภาพบุรุษและสุภาพสตรี ให้มีเรือนร่างที่สวยงาม สมส่วน สมาร์ท มีใบหน้าที่สวยงาม หน้าตาหมดจด จมูก ปาก และคางรับกัน พอดี และผิวพรรณที่ดี เมื่อใครได้ยลโฉมแล้วจะชวนให้หลงใหล นับเป็นเสน่ห์

เบื้องต้นสำหรับนักธุรกิจ เช่น ผู้บริหารเครือเจริญโภคภัณฑ์ เน้นการพัฒนาบุคลิกภาพให้มีรูปร่าง และทรวดทรงที่ดี

2. มัณฑนเสนาหา คือ การสร้างเสน่ห์ด้วยการเสริมแต่งที่เรือนร่าง จากที่อาจมีกายานุเสนาหาบ้างแล้วให้มีมากยิ่งขึ้น หรือจากที่ยังไม่มีกายานุเสนาหา หรือมีแต่น้อย ก็สร้างเสนาหา โดยวิธีใดวิธีหนึ่งหรือหลายวิธีรวมกัน เช่น

- 2.1 การแต่งเรือนร่างด้วยเสื้อผ้าที่สวยงาม เป็นที่น่าชื่นชม
- 2.2 การตกแต่งหน้าตาและผิวพรรณด้วยเครื่องสำอางประทิ่นโฉม
- 2.3 การตกแต่งเรือนผมให้มีรูปทรงที่สวยงามชวนให้พิณิจ
- 2.4 การตกแต่งและพัฒนาส่วนต่าง ๆ ของร่างกายให้งดงามขึ้น

3. อัจฉริยะเสนาหา คือการสร้างเสน่ห์จากความสามารถในด้านต่าง ๆ ของบุคคล ทำให้เกิดการยอมรับ ศรัทธา และยกย่องในความสามารถของท่าน เช่น

- 3.1 ความสามารถเป็นนักแสดงยอดเยี่ยม
- 3.2 ความสามารถเป็นนักกีฬายอดเยี่ยม
- 3.3 ความสามารถเป็นนักพูดยอดเยี่ยม
- 3.4 ความสามารถเป็นนักธุรกิจที่มีชื่อเสียง (กรณี พ.ด.ท. ดร.ทักษิณ ชินวัตร)
- 3.5 ความสามารถเป็นนักบริหารที่มีชื่อเสียง
- 3.6 ความสามารถเป็นนักปกครองที่มีชื่อเสียง

4. จริยเสนาหา คือ การสร้างเสน่ห์จากอิริยาบถต่าง ๆ ของท่าน เช่น

- 4.1 การนั่ง ยืน และหรือเดินที่สวยงาม
- 4.2 การมีท่วงทีวาจาที่เหมาะสม
- 4.3 การมีน้ำเสียงที่ไพเราะน่าฟัง
- 4.4 การวางมาดที่เท่และดูสมาร์ท
- 4.5 การรู้จักเอาอกเอาใจผู้อื่น (กรณี ดร.เจริญ คันธวงศ์ นักธุรกิจตัวอย่าง)
- 4.6 การชม้อยชม้ายตาที่น่าพึงพอใจ

5. สังวาสเสนาหา คือ การสร้างเสน่ห์จากการพบปะและหรือทำงานเกี่ยวข้องกับสัมพันธกันทำให้เกิดความพึงพอใจ ความสุขใจ ความรักใคร่เสนาหา ความซาบซึ้งในรสแห่งความศรัทธาและความใกล้ชิดสนิทสนมซึ่งกันและกัน

สรุปได้ว่า คุณลักษณะที่โดดเด่นอยู่ในตัวของนักธุรกิจย่อมส่งผลให้นักธุรกิจเป็นที่ยอมรับของสังคมและผลงานธุรกิจของตนด้วย

คุณลักษณะของการเป็นนักธุรกิจ

สก๊อตต์ ดับเบิลยู เวนเทอร์ลลา (2545 : 102 – 103) ได้กล่าวถึงคุณลักษณะ 10 ประการของนักธุรกิจไว้ ดังนี้

จากการศึกษาทางจิตวิทยาโดยสถาบันฟิล เซ็นเตอร์ ได้ให้คำจำกัดความของคุณลักษณะ 10 ประการ คือ

1. การมองโลกในแง่ดี (Optimism) ความเชื่อและความคาดหวังว่าจะเกิดสิ่งที่ดี แม้ว่าจะตกอยู่ภายใต้สถานการณ์ที่ยากลำบาก ทำลาย หรือคับขันก็ตาม
2. ความกระตือรือร้น (Enthusiasm) มีความสนใจ พลังในแง่บวก แรงปรารถนา หรือแรงกระตุ้นส่วนตัวสูง
3. ความเชื่อ (Belief) ความเชื่อมั่นในตนเอง ต่อผู้อื่น และ/หรือต่อพลังอำนาจทางจิตวิญญาณที่สูงกว่า ซึ่งคอยให้การสนับสนุน การชี้แนะแนวทางเมื่อคน ๆ นั้นต้องการ
4. ความยึดมั่นในคุณธรรม (Integrity) การกระทำภายใต้คำมั่นสัญญาที่มีต่อความซื่อสัตย์ ความเปิดเผย และความยุติธรรม การอยู่ตามหรืออยู่เพื่อมาตรฐานของคน ๆ นั้น
5. ความกล้าหาญ (Courage) ความเต็มใจในการลองเสี่ยงและเอาชนะความกลัว แม้เมื่อผลลัพธ์ที่ได้อาจไม่แน่นอน
6. ความมั่นใจ (Confidence) การมีความเชื่อมั่นในตนเองถึงความสามารถ สมรรถภาพ และศักยภาพของตนเอง
7. ความมุ่งมั่น (Determination) การไล่ตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ หรือสิ่งที่จำเป็นในชีวิตอย่างไม่รู้จักเหน็ดเหนื่อย
8. ความอดทน (Patience) ความเต็มใจในการรอคอยโอกาส ความพร้อม หรือผลลัพธ์จากการกระทำของตนเองหรือของผู้อื่น
9. ความสุขุม (Calmness) การดำรงไว้ซึ่งความเยือกเย็นและเฝ้ามองหาความเหมาะสมพอควรในแต่ละวัน ในการโต้ตอบกับความยากลำบาก ความทำลาย หรือวิกฤติการณ์ การใช้เวลาในการโต้ตอบและคิด
10. การสำรวจความตั้งใจ (Focus) การเอาใจจดจ่ออยู่กับการกระทำให้บรรลุเป้าหมายและสิ่งที่มีความสำคัญตามลำดับก่อนหลัง

สัจชัย สมไพบุลย์ (2538 : 40 – 42) ได้กล่าวถึงลักษณะของผู้ที่มีแววจะประกอบธุรกิจไว้ ดังต่อไปนี้

ทักษะ และบุคลิกภาพของเจ้าของธุรกิจ นับว่ามีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในธุรกิจผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องเป็นผู้ที่

1. มีความเชื่อมั่นตนเองในการที่จะทำงานโดยอิสระ ทুমเทให้กับงานและเข้าใจเป็นอย่างดีว่าการยอมรับความเสี่ยงนั้น คือ ส่วนหนึ่งในสมการแห่งความสำเร็จ
2. มีความสามารถทางด้านองค์กร (Organizational Ability) โดยเป็นผู้ที่สามารถตั้งเป้าหมายขององค์กรได้เองและเป็นผู้ที่เปี่ยมด้วยความรับผิดชอบในผลลัพธ์ที่ตามมา จากความมุ่งมั่นพยายามของเขาไม่ว่าผลจะออกมาดีหรือร้ายก็ตาม
3. มีความคิดสร้างสรรค์และรู้จักแสวงหาหาวิธีการหนึ่งวิธีการใด ที่จะทำให้เกิดพลังความคิดสร้างสรรค์ (Creativity) ในการประกอบการ

4. ชอบความท้าทายและมีความปรารถนาที่จะแสวงหาแนวความคิดแปลกใหม่ต่าง ๆ จากการแข่งขันทางธุรกิจ
5. มีเป้าหมายที่ชัดเจน ซึ่งสมเหตุกับทรัพยากรที่มีอยู่
6. มีความสามารถพิเศษส่วนตัว
7. มีประสบการณ์หรือการฝึกอบรมทางการบริหารมาบ้าง
8. สามารถทำการตัดสินใจได้อย่างรวดเร็วเมื่อจำเป็น และเป็นการตัดสินใจที่ถูกต้อง

เสียเป็นส่วนใหญ่

9. เต็มใจที่จะปฏิบัติงานทุกอย่างภายในธุรกิจตั้งแต่การตัดสินใจทางการบริหารในระดับสูง จนถึงการทำความสะดวกสบายในห้องน้ำ
10. ชอบและรู้สึกสบายใจในการเกี่ยวข้องกับพวกเขา เช่น ลูกค้า พนักงานและอื่นๆ
11. รู้สึกสนุกในการเรียนรู้ที่จะทำสิ่งใหม่ ๆ ถึงแม้ว่าจะต้องใช้เวลา
12. เต็มใจที่จะปรับการดำเนินชีวิตของตนเองเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจ

13. มีความสามารถในการแยกปัญหาที่เกี่ยวกับธุรกิจและอาชีพไม่ให้ส่งผลกระทบที่มากเกินไปต่อชีวิตส่วนตัวและชีวิตครอบครัว

14. ได้รับการสนับสนุนจากครอบครัวของตนเอง
15. ไม่ท้อใจง่าย รู้จักสภาพความเป็นจริงเกี่ยวกับทางเลือกในอนาคตของตนเอง
16. สามารถคาดคะเนรายรับ รายจ่ายและผลกำไรอย่างถูกต้องและมีเหตุผล มีความสามารถในการกำหนดนโยบายต่าง ๆ สำหรับการปฏิบัติงานของธุรกิจ และสามารถออกแบบระเบียบวิธีปฏิบัติงานเพื่อให้แน่ใจว่าจะเป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้

วิชัย โถสุวรรณจินดา (2545 : 21 – 22) ได้กล่าวถึงคุณลักษณะของนักธุรกิจที่ต้องการความสำเร็จนั้น จะมีปัจจัยภายในเป็นแรงผลักดันพร้อมกับความสามารถด้านจิตใจ และมีปัจจัยภายนอกด้านความสามารถ ด้านมนุษย์สัมพันธ์ ความสามารถในการติดต่อสื่อสาร และความรู้ทางเทคนิค ซึ่งสามารถอธิบายได้คือ

1. แรงผลักดัน หมายถึงแรงจูงใจให้บุคคลทำงานโดยลักษณะทางด้านบุคลิกภาพ เช่น ความรับผิดชอบ ความกระฉับกระเฉง ความคิดริเริ่ม ความเพียรพยายาม และความทะเยอทะยาน ผู้ประกอบการที่มีแรงผลักดันจะมีโอกาสประสบความสำเร็จมากกว่าผู้ประกอบการที่ปล่อยปละละเลยและทำงานแบบตามบุญตามกรรม

2. ความสามารถด้านจิตใจ ประกอบด้วยสติปัญญา ความสามารถในการคิดสร้างสรรค์ และความสามารถในการคิดวิเคราะห์ ผู้บริหารธุรกิจขนาดย่อมต้องใช้สติปัญญาอย่างมีเหตุผล ต้องสามารถปรับการกระทำของคนให้เข้ากับความต้องการของธุรกิจในสถานการณ์ต่าง ๆ (ความคิดสร้างสรรค์) และสามารถวิเคราะห์ปัญหาเพื่อการแก้ไขปัญหานั้นได้ (ความคิดวิเคราะห์)

3. ความสามารถด้านมนุษยสัมพันธ์ เป็นความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและพนักงาน โดยประกอบด้วยความมั่นคงด้านอารมณ์ความสามารถในการเข้าสังคม การรู้จักผ่อนหนักผ่อนเบา ผู้บริหารที่มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีย่อมสร้างความร่วมมือในหมู่พนักงานให้เกิดขึ้น ทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจในการใช้บริการ และมีโอกาสประสบความสำเร็จมากกว่าผู้ที่ไม่มีความสัมพันธ์ที่ดี

4. ความรู้ทางเทคนิค เป็นความรู้ในธุรกิจที่ดำเนินการ ทั้งนี้ผู้ประกอบการต้องมีความรู้ในกิจการที่ดำเนินการเป็นอย่างดี รู้วิธีการทำงานทุกขั้นตอน และสามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นได้

คุณสมบัติของนักธุรกิจ

การที่ธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้นั้นมิใช่เป็นเรื่องง่ายด้วยเหตุผลหลายประการและประการหนึ่งที่นับว่า ปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปด้วยดี ได้แก่ คุณสมบัติของนักธุรกิจที่ควรจะต้องมีดังต่อไปนี้

1. ความสนใจ และความชอบในธุรกิจ (Business Aptitude) จะสังเกตได้ว่า นักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จนั้น ต้องเป็นผู้ที่ชอบ และสนใจเกี่ยวกับธุรกิจมิใช่แต่ของตนเองเท่านั้น แต่จะสนใจธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องหรือสภาพแวดล้อมด้วยบางคนมีแนวความคิดเห็นว่าการสนใจหรือ “มีหัว” ในการค้าขายนั้นเป็นคุณสมบัติเฉพาะของแต่ละคนที่เรียกว่าเป็นพรสวรรค์ หรือได้รับการสืบทอดจากบรรพบุรุษ แต่หลายคนมีความเห็นว่า ความสามารถในการประกอบธุรกิจนั้นเป็นเรื่องที่ฝึกฝนและพัฒนาได้

2. ความตั้งใจที่จะลงทุนและเสี่ยงภัย (Willingness to take risk) คุณสมบัติข้อนี้ นับว่าสำคัญยิ่ง เพราะเพียงแต่พลังกาย พลังความคิดและมีเงินลงทุนเท่านั้นไม่เพียงพอสำหรับการประกอบธุรกิจต้องมีความตั้งใจอย่างจริงจังที่จะลงทุนและมีความกล้าที่จะเสี่ยงกับการขาดทุน ซึ่งเริ่มตั้งแต่การลงทุนด้วยอาคาร การติดตั้งเครื่องมือเครื่องจักรการจัดหาวัตถุดิบ การขนส่ง การเก็บรักษาสินค้าเพื่อรอการจัดการจัดจำหน่าย ฯลฯ ซึ่งต้องเสี่ยงภัยตลอดเวลาถ้านักธุรกิจคนใดขาดกล้าเสี่ยงแล้วก็ไม่สามารถประกอบการได้

3. มีความรู้ และความชำนาญ (Knowledge and skill) นักธุรกิจต้องมีความรู้เกี่ยวกับหน้าที่งานในธุรกิจของตนและรู้ทั้งสภาพแวดล้อมอื่นๆ ของธุรกิจที่สัมพันธ์กับงานของตนด้วย ทั้งยังต้องมีทักษะหรือความชำนาญในการที่จะดำเนินการด้วย คือ มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าตั้งแต่เรื่องของวัตถุดิบ แรงงาน เครื่องจักรกระบวนการผลิต ตลาด นโยบายของรัฐบาล และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ยังต้องสนใจเกี่ยวกับเรื่องของเศรษฐกิจ การเมือง การปกครองที่เปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ๆ ที่เกิดขึ้นผู้ประกอบการธุรกิจคนใดที่สนใจศึกษาเรื่องต่าง ๆ ดังกล่าวจะได้เปรียบ ดังนั้นการฝึกอบรมและการพัฒนาจึงเป็นเรื่องจำเป็น

4. เป็นนักวิเคราะห์และตัดสินใจได้ดี (Analysis mind and Decision making skill) ความสำเร็จของธุรกิจขึ้นอยู่กับ การตัดสินใจที่ถูกต้องรวดเร็วของผู้บริหาร การตัดสินใจจะกระทำได้อย่างมีประสิทธิภาพต้องมีการวิเคราะห์ข้อมูล และประเมินสถานการณ์ได้ถูกต้องด้วย เพราะการตัดสินใจนั้นก็คือการเลือกวิธีที่ดีที่สุดจากทางเลือกหลายๆ ทาง

5. เป็นนักบริหาร (Executive) นักธุรกิจต้องเข้าใจหลักบริหาร และสามารถดำเนินการตามขั้นตอนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

6. มีภาวะผู้นำ (Leadership) นักธุรกิจต้องมีลักษณะเป็นผู้นำคือสามารถที่จะทำ ให้ผู้ร่วมงานปฏิบัติงานได้ดีด้วยความยินดี เต็มใจ และเต็มความโดยใช้ศิลปะการโน้มน้าว จูงใจ กระตุ้นให้ผู้ร่วมงานปฏิบัติงานได้ด้วยความยินดี เต็มใจและเต็มความสามารถโดยใช้ศิลปะการโน้มน้าว จูงใจ กระตุ้นให้ผู้ร่วมงานแสดงศักยภาพออกมาเต็มที่ และสามารถควบคุมบุคคล เหล่านั้นได้

7. มีความยืดหยุ่น (Flexibility) การประกอบธุรกิจต้องเกี่ยวข้องกับปัจจัยต่างๆ มากมาย ดังนั้นเมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้น ณ ที่ใด ย่อมมีผลกระทบต่อธุรกิจด้วย นักธุรกิจจึงจำเป็นต้องยอมรับสภาพและอดทนที่จะหาวิธีที่จะแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นโดยไม่ท้อถอย

8. พัฒนาดนเอง (Dynamics) การพัฒนาดนเองเป็นคุณสมบัติที่จำเป็นมาก สำหรับนักธุรกิจ เพราะความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และสภาพแวดล้อมที่ไม่มีวันหยุดนิ่ง นักธุรกิจ จึงต้องประเมินสถานการณ์ในอนาคต และพยายามปรับปรุงตลอดเวลา ให้ทันกับ ความเปลี่ยนแปลง โดยต้องมีความคิดริเริ่ม สร้างสรรค์ และมุ่งมั่นในการปรับปรุงงานอยู่เสมอ (<http://www.rbu.rb.ac.th/business>. 2547)

วิชัย โสสุวรรณจินดา (2545. 18 – 21) ได้กล่าวถึงคุณสมบัติของนักธุรกิจไว้ ดังนี้

คำว่า คุณสมบัติ ของนักธุรกิจนั้น นอกเหนือจากประสบการณ์ ความรู้ความชำนาญ และความสามารถในการทำธุรกิจแล้ว ยังรวมถึง

- พร้อมที่จะทำงานหนัก หนักเอาเบาสู้
- มีอัธยาศัยดี
- พุดจาสื่อความเข้าใจกับคนอื่นได้ดี
- รู้จักที่จะเป็น “แม่งาน” หรือ “พ่องาน” คือ รู้จักวางรูปงาน
- มีความภาคภูมิใจในสิ่งที่ตนเองกำลังทำ
- รู้จักสร้างและรักษามิตรภาพ
- เป็นคนก่อร่างสร้างตัว
- ยินดีที่จะแบกภาระรับผิดชอบ
- มีความกล้าในการตัดสินใจ

วินิจ วีรยางกูร (2535 : 21 – 22) ได้ค้นคว้า และได้ผลสรุปจากฐานข้อมูลที่มีอยู่ว่า นักธุรกิจผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจควรมีคุณสมบัติดังนี้ คือ

1. ต้องกล้าเสี่ยงอย่างมีเหตุผล

2. ต้องมีความมั่นใจในตนเอง
3. ต้องเป็นผู้ที่ชอบทำงานหนักและทนทานต่อการทำงาน
4. ต้องเป็นผู้ที่มีความสามารถในการกำหนดเป้าหมาย มีการวางแผนเป็นขั้นเป็นตอนที่จะนำไปสู่เป้าหมายที่วางไว้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. ต้องเป็นผู้ที่พร้อมจะรับผิดชอบต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวของธุรกิจ และจะต้องมีมาตรการที่จะควบคุมให้ธุรกิจดำเนินอยู่ตลอดไป
6. ต้องเป็นผู้ที่มีความคิดในทางสร้างสรรค์ในการที่จะนำผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ ๆ ออกสู่ตลาด

โซคชัย ชยธวัช (2546 : 30 – 37) ได้กล่าวถึง คุณสมบัติของผู้ประกอบการชาวจีนตลาดไต้หวันรายละเอียดดังต่อไปนี้

การประกอบการชาวจีนตลาดไต้หวัน ต้องคำนึงถึงความสามารถและความพร้อมหลาย ๆ อย่าง อีกทั้งต้องมีสายตาวินิจฉัยไกล ในการมองสู่ทางธุรกิจ ตีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ออกกว่าจะขาย หรือให้บริการอะไรกับลูกค้าบ้าง

ก่อนอื่นต้องสำรวจตรวจตราตนเองก่อนว่า มีคุณสมบัติเป็นเจ้าของธุรกิจ ในยุคไร้พรมแดน ที่เรียกว่า ผู้ประกอบการชาวจีนตลาดไต้หวัน ได้หรือไม่

คุณสมบัติของผู้ประกอบการชาวจีนตลาดไต้หวัน ได้แก่

1. ต้องมีหัวการค้าการทำธุรกิจ เมื่อคิดที่จะกระโจนสู่การประกอบธุรกิจส่วนตัว หรือคิดที่จะเป็นเจ้าแก่งจะต้องถามตนเองก่อนว่า มีหัวการค้าและความคิดในการทำธุรกิจหรือไม่ ซึ่งการเป็นผู้ประกอบการ คนที่เหมาะสมที่สุดที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจ จะต้องมีความกล้าหาญ รู้จักเอาใจลูกค้าซึ่งจะขาดเสียไม่ได้ อีกทั้งการดูแลลูกน้อง
2. ต้องขยันขันแข็ง และเอาจริงเอาจัง ผู้ประกอบการต้องทำงานหนัก และทุกเวลาที่มีแต่งานในหัวสมอง ซึ่งความรับผิดชอบในการเป็นเจ้าของธุรกิจ ที่จะได้ผลโดยตรงจากความสำเร็จและล้มเหลวของธุรกิจ

ดังนั้นความรับผิดชอบที่แบกรับ จึงเป็นภารกิจทั้งหมด ที่ต้องใช้ความขยันอดทน เอาจริงเอาจัง

ผู้ที่ต่อไปจะได้เป็นผู้ประกอบการ และประสบความสำเร็จนั้นย่อมมีจำนวนน้อย เพราะการใช้คนและถูกใช้เป็นเรื่องที่แตกต่างกันโดยสิ้นเชิง ดังนั้นการที่จะตัดสินใจว่าตนเองเหมาะที่จะเป็นผู้ประกอบการไม่ใช่เรื่องง่าย

ปกติคนส่วนใหญ่มักจะกดดันที่วิพากษ์วิจารณ์ผู้อื่น แต่น้อยคนนักที่จะหันมาตรวจสอบ หรือสำรวจตรวจสอบ หรือสำรวจตนเอง บางคนมักจะประเมินผู้ที่เก่งกว่าตนมากเกินไป และมักจะไม่รู้ขีดความสามารถที่แท้จริงของตนเอง

3. ไม่กลัวต่อความล้มเหลว พ่ายแพ้ การสร้างธุรกิจเปรียบเสมือนการมีความรัก ครั้งแรก รักแรก ๆ นั้น มักจะไม่สมหวัง แต่เมื่อมีประสบการณ์มากเข้า ก็สามารถควบคุมสถานการณ์ไว้ได้ในสนามธุรกิจเช่นกัน

ฉะนั้นอย่ากลัวความล้มเหลว พ่ายแพ้ กล่าวได้ว่าความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจครั้งแรกดูเหมือนจะเป็นเรื่องธรรมดา ทั้งอาจเป็นเพราะขีดจำกัดในเรื่องประสบการณ์ เงินทุน การตลาด เครดิต ผู้ร่วมงาน ผู้ประกอบการชาญฉลาด ขอเพียง แค่คิดว่าความล้มเหลวเป็นเพียงบาดเจ็บเท่านั้นไม่ถึงกับตาย ก็ย่อมจะมีโอกาสครั้งที่สองตามมา

การดำเนินธุรกิจครั้งที่สองย่อมจะมีโอกาสได้รับชัยชนะมากขึ้น เพราะมีบทเรียนมาครั้งหนึ่งแล้ว เรียกว่าผิดเป็นครู ผู้ประกอบการชาญฉลาดไม่ได้คาบช้อนเงินช้อนทอง มีภูมิหลังมาจากครอบครัวที่ร่ำรวยและไม่ได้ผ่านการศึกษาที่พิเศษกว่าคนอื่น จะเป็นแรงผลักดันเบื้องต้นให้ก้าวไปสู่สนามธุรกิจของการต่อสู้

เมื่อไม่มีฐานที่ดี และไม่มีข้อได้เปรียบเป็นพิเศษ ก็ย่อมต้องอาศัยสองมือลงแรงทำเอง ที่ผู้ประกอบการชาญฉลาด จะต้องมืออยู่ในหัวใจและไม่ต้องสงสัยเลยว่าการไม่กลัวความล้มเหลวจะเป็นเงื่อนไขชี้ขาดสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ

เมื่อก่อตั้งธุรกิจแล้วปัญหาต่อมา ก็คือ จะทำให้ธุรกิจยืนอยู่อย่างมั่นคง และดำเนินงานต่อไปได้

ในช่วงนี้ธุรกิจจะต้องเติบโตท่ามกลางการต่อสู้ และต้องวางรากฐานเพื่อพัฒนาในอนาคต ระยะเวลานี้จะเป็นการท้าทายและทดสอบความสามารถของผู้ประกอบการ ผู้บุกเบิกสร้างธุรกิจ เพราะผู้ประกอบการจะเข้าไปแก้ปัญหาต่าง ๆ ด้วยตนเอง อันเป็นโอกาสที่ดีที่สุดที่จะยกระดับความสามารถของผู้ประกอบการชาญฉลาด

4. มีไหวพริบรู้จักพลิกแพลง ปัญหาที่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจได้หรือไม่ คนที่เข้าใจดีที่สุดคือตนเองนั่นเอง ได้แก่ ความสามารถ ความรู้เฉพาะด้าน ความมานะบากบั่น ช่วงอายุที่เหมาะสม ที่ดีเหมาะสมที่สุด สำหรับผู้ประกอบการควรจะอยู่ในช่วงระหว่างอายุ 25-35 ปี เป็นช่วงที่กำลังเติบโตใหญ่ ได้ผ่านการศึกษาเล่าเรียนมาบ้างแล้ว ถึงแม้จะมีประสบการณ์มาบ้างอย่างผิวเผิน เมื่อก้าวเข้ามาสู่วงจรธุรกิจในการเป็นผู้ประกอบการ ทำงานจริง ๆ แล้วจึงค่อยเรียนรู้ว่าอาชีพใดที่เหมาะสมสำหรับตนมากที่สุด

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในชีวิตส่วนใหญ่ มักจะแยกตัวออกมาเริ่มทำธุรกิจในช่วงวัย 25-35 ปี ซึ่งนับว่าเป็นช่วงเวลาทองเพราะว่าเมื่อล่วงเข้าสู่วัย 40 ปีแล้ว ก็อาจจะเป็นโอกาสสุดท้ายที่สร้างธุรกิจของตัวเอง คิดเป็นผู้ประกอบการสายไปแล้ว

5. มีความสามารถในการบริหาร การคิดที่จะเป็นผู้ประกอบการชาญฉลาด ต้องมีการเรียนรู้การบริหาร ฝึกอบรม โดยเฉพาะในปัจจุบันมีสถาบันที่เปิดการฝึกอบรมสัมมนามากมายที่จะเข้าไปศึกษาหาความรู้ แสวงหาหลักการบริหารเอาไว้ เพราะในปัจจุบันยังมีความจำเป็นมาก ที่จะต้องมีแผนงานในการบริหาร คงสักแต่ทำแล้วไปตายเอาดาบหน้าไม่ได้

ผู้ประกอบการนอกจากจะต้องมีความรู้ ความสามารถทางด้านวิชาชีพเฉพาะ ในกิจการนั้น ๆ แล้ว ที่สำคัญจะต้องมีความสามารถในการบริหารและมีความรู้พื้นฐานทาง เศรษฐกิจ ผู้ประกอบการชาวนฉลาดจะได้ไม่มัวอยู่กับงานพื้นฐาน อันเป็นงานของลูกน้อง แล้ว ละเลยงานบริหารและการตัดสินใจอันเป็นงานที่ต้องทำ

6. ต้องมีความคิดที่ทันยุค ทันสมัย

ผู้ประกอบการชาวนฉลาด ต้องมีความปรารถเปรี้ยวและมานะบากบั่นในการทำงาน ติดตามทันยุค ทันสมัย ไม่ทำตัวเป็นเต่าล้านปี

ในด้านธุรกิจไร้พรมแดน การรู้ก่อน รู้มาก เท่าทันยุค ทันสมัย เป็นปัจจัยที่จะ ช่วยทำให้ธุรกิจก้าวไปสู่ความสำเร็จได้ไม่ยาก มีธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่มาเร็วและธุรกิจที่ล้มสลายไป ในเวลาอันรวดเร็วเช่นเดียวกัน

7. มีความสามารถในการใช้อุปกรณ์ที่ทันสมัย ทันยุค นับวันมนุษย์ยิ่งนำเอา อุปกรณ์ที่ทันสมัยเข้ามาช่วยประกอบธุรกิจและนำเข้ามาใช้ในชีวิตประจำวันมากขึ้นทุกขณะ ไม่ว่าจะเป็นโทรศัพท์มือถือ เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องแฟกซ์ หรือโทรสาร การใช้ อีเมล การใช้ อินเทอร์เน็ต

อุปกรณ์อันทันสมัยเหล่านี้ ผู้ประกอบการชาวนฉลาด ต้องเรียนรู้และใช้มันให้ เป็น เพื่อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจที่ไม่มีวันที่จะปฏิเสธ หรือไม่สนใจ เพราะยิ่งนับวันจะมีบทบาทและเข้ามามีความจำเป็นในชีวิตประจำวันมากขึ้นทุกขณะ

8. รักการเรียนรู้ รู้จักแสวงหาความรู้เพิ่มเติม เป็นยุคการทำธุรกิจที่ผู้ประกอบการ การชาวนฉลาด จะนั่งนอนใจปล่อยอะไรให้ผ่านไปไม่ได้โดยไม่มีความรู้ และมุดอยู่ในรูแล้วเพียง แต่บอกกับตัวเองว่าจะเป็นผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการชาวนฉลาดเขาไม่ทำกัน เพราะมันจะ ตามเขาไม่ทัน จะถูกฟันเสียก่อนที่ธุรกิจจะก้าวไปสู่ความสำเร็จ

9. มีความรู้ในการทำธุรกิจ ผู้ประกอบการชาวนฉลาด ถึงไม่จำเป็นจะต้องจบเอ็ม บีเอ แต่ต้องมีความรู้ในการทำธุรกิจ จะใช้เพียงแต่ความขยันแล้ว เพียงแค่เสื่อผืนหมอนใบอย่าง ในสมัยบรรพบุรุษคงยากแล้วและทำไม่ได้ในยุคสมัยนี้

10 . รู้จักเลือกโอกาสที่เหมาะสม ฝึกความอดทนรอคอยเวลาที่เหมาะสม อย่าเพิ่ง ตัดสินใจถ้ายังไม่แน่ใจในสถานการณ์ก็ใจเย็น เมื่อเกิดความมั่นใจแล้วจึงค่อยรีบฉกฉวยโอกาส นั้นทันที

11. มีความสุขุมเยือกเย็นและมีระเบียบ ผู้ประกอบการชาวนฉลาดจะต้องมีความ สุขุมเยือกเย็นไม่ว่าจะมีการจัดระเบียบ ทั้งเรื่องส่วนตัว และการทำงานให้เป็นระบบ อย่างมี แบบแผน

12. มีความยืดหยุ่นในการทำธุรกิจ มีความคล่องตัวสูงและมีความยืดหยุ่นในการ ทำงานธุรกิจ ผู้ประกอบการชาวนฉลาด ต้องรู้จักนำสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อกิจการที่มีอยู่รอบตัวมา ใช้ เพื่อให้การทำงานง่ายขึ้นและก้าวไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้

13. รักความก้าวหน้า ผู้ประกอบการชาวนฉลาด จะไม่หยุดนิ่งมีไฟอยู่กับตัว รักความก้าวหน้าเพราะว่าชีวิตทั้งหมดคือโอกาสอย่างหนึ่ง คนที่จะไปได้ไกลที่สุดมักจะไม่หยุดนิ่ง มีความกล้าคิด กล้าทำและกล้าเสี่ยง ดังที่ว่า “เรือลำที่แน่นอนจะไม่เคยไปไกลจากฝั่ง”

14. ก่อนข้างก้าวร้าวไม่ย่อท้อ ผู้ประกอบการชาวนฉลาด ต้องพร้อมที่จะเผชิญกับปัญหาและอุปสรรคอย่างไม่ย่อท้อและท้อแท้ เอาความผิดพลาดในอดีตมาเป็นครูคอยเตือนตนเองเพื่อก้าวไปสู่ความสำเร็จ ไม่เช็ดขยาดกับความล้มเหลวหรือความผิดพลาด

15. รู้จักหาเหตุผล ผู้ประกอบการชาวนฉลาด ต้องรู้จักหาเหตุผล ในการทำอะไร ทุกครั้งต้องถามตนเองก่อนที่จะลงมือทำเสมอว่า ทำเพื่ออะไร ทำอย่างไร ทำทำไม ทำเมื่อไร

16. เชื่อมั่นในตนเองในสิ่งที่ถูกต้อง คุณสมบัติข้อสำคัญของผู้ประกอบการชาวนฉลาด ต้องมีคือความเชื่อมั่นในตนเองแล้วตัดสินใจในสิ่งที่ถูกต้อง รวดเร็วและรอบคอบ พร้อมรับสภาพจากผลของการตัดสินใจ ไม่ว่าแพ้หรือชนะและไม่ละความพยายามที่จะก้าวต่อไป เอาชนะให้ได้ราบไคที่ยังมีโอกาสและลมหายใจอยู่ไม่มีอะไรที่ทำได้ถ้าหากตั้งใจและมุ่งมั่น เพียรพยายาม สักวันหนึ่งชัยชนะจะเป็นของเรา ผู้ประกอบการชาวนฉลาด

17. รู้จักหาทางออกในเชิงสังคมได้ดี เมื่อมีปัญหาก็ต้องหาทางออก เมื่อยังคิดไม่ออกก็ต้องรู้จักรอคอยโอกาส ผู้ประกอบการชาวนฉลาด ต้องรู้จักหาทางออกในเชิงสังคมที่ดี รู้จักเว้นวรรคสักนิดหนึ่งก่อนแล้วค่อยกลับมาคิดใหม่ ทางที่ตันอยู่ก็อาจจะเห็นทางออกได้จงอดทน อย่า

ลูกลี้ลูกกลนจะยังยืน ขึ้นตันทุลงลงไปก็ใช้ว่าจะเห็นทาง

18. มีความสามารถในการจูงใจคนสูง นับเป็นอาวุธที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ผู้ประกอบการชาวนฉลาดควรมีคุณสมบัติเพราะจะต้องติดต่อคบค้า คบหากับคน มีสังคมทางธุรกิจที่ต้องพบปะประสานงานจึงจำเป็นต้องมีความสามารถในการจูงใจคนสูง

19. มีสายตายาวไกล ผู้ประกอบการชาวนฉลาด ต้องมีวิสัยทัศน์หรือสายตาที่ยาวไกลยิ่งมองอะไรได้ไกลกว่าคนอื่น ๆ ก็ย่อมจะเห็นลู่ทางในการทำธุรกิจ และโอกาสในการทำธุรกิจได้ดีกว่าคนอื่นอีกด้วย

20. มีความรับผิดชอบสูง ในความเป็นผู้ประกอบการชาวนฉลาด เมื่อลงมือทำหรือตัดสินใจทำอะไรลงไปแล้วจะกัดไม่ปล่อย มีความรับผิดชอบทั้ง ๆ ที่ผลจะออกมาไม่ว่าแพ้หรือชนะ ความรับผิดชอบที่มีต่อตนเอง ลูกน้อง และธุรกิจที่ผู้ประกอบการชาวนฉลาดจะขาดเสียไม่ได้

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพตามลักษณะงาน

การจำแนกอาชีพตามระบบ ISCED (2547 :Online) จำแนกอาชีพได้ดังนี้

1. พนักงานจัดการงานบุคคล ลักษณะงาน ทำหน้าที่ช่วยผู้จัดการฝ่ายบุคคลวางแผนกำลังคน สรรหา คัดเลือก ทดสอบ ฝึกอบรมและพัฒนาบุคคล งานสวัสดิการ งานด้านค่าจ้าง เงินเดือน และทำหน้าที่เป็นพนักงานแรงงานสัมพันธ์ ช่วยเหลือประสานงาน ระหว่าง

ผู้บังคับบัญชา และผู้ใต้บังคับบัญชาทางด้านแรงงาน

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. มีมนุษยสัมพันธ์
2. มีความรู้เกี่ยวกับกฎหมายแรงงาน
3. มีความรู้ในเรื่องการบริหารงานบุคคล
4. มีความยุติธรรม
5. เก็บความลับได้ดี
6. มีความรู้ความสามารถในการใช้เครื่องใช้สำนักงาน และเครื่องคอมพิวเตอร์

ได้อย่างเหมาะสมกับการปฏิบัติงาน ในหน้าที่

2. พนักงานต้อนรับของโรงแรม ลักษณะงาน การต้อนรับและอำนวยความสะดวกแก่ผู้มาติดต่อและผู้ให้บริการ ให้ข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับโรงแรม เช่น ห้องพัก ห้องจัดเลี้ยง ห้องสัมมนา และบริการอื่นๆ จัดทำรายละเอียดการเข้าพักของลูกค้า รวบรวม และแจกจ่ายไปรษณีย์ภัณฑ์ และข่าวสารให้แก่ลูกค้า ให้บริการด้านการติดต่อทางโทรศัพท์ รับฟังความคิดเห็น ข้อบกพร่องในห้องพัก เช่น น้ำไม่ไหล ไฟดับ ห้องไม่สะอาด เป็นต้น

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. มีมนุษยสัมพันธ์ บุคลิกภาพดี
2. มีทักษะในการใช้ภาษาต่างประเทศ
3. มีความสุภาพ อ่อนน้อม
4. มีใจรักงานด้านบริการ
5. มีความละเอียด รอบคอบ อดทน
6. มีความซื่อสัตย์และจริงใจ
7. มีความสามารถในการใช้เครื่องมือสื่อสารในการให้บริการลูกค้า

3. พนักงานธนาคารและสถาบันการเงิน ลักษณะงาน แนะนำบริการต่าง ๆ และตอบข้อมูลของธนาคารแก่ลูกค้า คัดคำนวณดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมและส่วนลดการ รับซื้อตราสารการเงินประเภทต่างๆ วิเคราะห์สถานภาพของผู้ขอกู้ เพื่อพิจารณาตัดสินใจการให้สินเชื่อ มีความรู้เกี่ยวกับ วิธีการแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ ให้บริการด้านการเงินแก่ลูกค้าอย่างซื่อสัตย์และสุภาพแนะนำวิธีการและ ตอบข้อมูลที่ลูกค้าต้องการทราบเกี่ยวกับการบริการด้านการเงิน ปฏิบัติการลงรายการรับ-จ่ายเงิน และรวบรวมยอดทาง การเงินอย่างถูกต้อง ปฏิบัติการรับ-จ่ายเงินให้เป็นไปตามระเบียบข้อบังคับการรับ – จ่ายเงิน

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. มีความละเอียดรอบคอบ
2. ซื่อสัตย์ และมีความศรัทธาและเจตคติที่ดีต่ออาชีพ
3. มีความรับผิดชอบสูง

4. สติปัญญาดี ความจำดี
5. บุคลิกภาพน่าเชื่อถือ
6. สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้
7. มีมนุษยสัมพันธ์
8. เป็นผู้ที่ศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอ
9. สามารถใช้เครื่องปฏิบัติสำนักงานและเครื่องคอมพิวเตอร์ได้

4. พนักงานธุรการ ลักษณะงาน พิมพ์รายงาน เอกสาร และจดหมายต่าง ๆ ทั้งภาษาไทย ภาษาอังกฤษ โดยใช้เครื่องพิมพ์ดีดหรือเครื่อง คอมพิวเตอร์ ควบคุมเอกสารเข้าออก จัดเก็บเอกสาร ค้นหาเอกสารให้กับผู้ที่ต้องการข้อมูล ได้ตอบจดหมาย งานทะเบียน งานปฏิคม งานการใช้โทรศัพท์ การเตรียมและจัดการประชุม การปฏิบัติงานเครื่องใช้สำนักงาน

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. ชอบงานที่เกี่ยวกับเอกสารและบริการ
2. อุตุนและขยัน
3. รักษาความลับ
4. มีไหวพริบปฏิภาณและแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
5. มีความคล่องแคล่วว่องไว
6. มีอัธยาศัยไมตรีต่อผู้มาติดต่อ
7. มีความรู้ทางด้านภาษาอังกฤษพอใช้ได้
8. มีความคิดริเริ่ม สามารถกำหนดการทำงานอย่างมีระบบเพื่อให้ได้

ประสิทธิภาพ

9. มีระเบียบวินัย ความซื่อสัตย์สุจริตและความรับผิดชอบต่อหน้าที่และ

สังคม

5. ผู้สื่อข่าว ลักษณะงาน ออกหาข่าวหรือเหตุการณ์ที่น่าสนใจตามแหล่งต่าง ๆ เป็นประจำทุกวัน ด้วยวิธีการสัมภาษณ์ สอบถาม จดบันทึก ข้อเท็จจริงที่ได้จากการสังเกต สรุปรายข่าว หรือเหตุการณ์ต่าง ๆ เขียนข่าว เสนอข่าว รายงานข่าว ลงในวารสารหรือ สื่อประเภทอื่น ๆ

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. มีความคล่องแคล่ว กระตือรือร้น
2. มีไหวพริบ ปฏิภาณ แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้
3. กล้าแสดงออก และทำงานตามล้าพั่งได้
4. ช่างสังเกตสนใจความเคลื่อนไหวและความเปลี่ยนแปลงทางสังคม

เศรษฐกิจ และการเมือง

5. มีกิริยาวาจาสุภาพ ใช้คำพูดที่เหมาะสม
6. มีความสามารถในการสื่อสาร

7. มีความคิดสร้างสรรค์

8. มีมนุษยสัมพันธ์ สามารถติดต่อกับบุคคลและชุมชนได้อย่างมั่นใจ

9. มีความอดทนและเชื่อมั่นในตนเอง

10. มีทักษะในการใช้อุปกรณ์และเครื่องมือในการถ่ายภาพ และ

เทคโนโลยีการสื่อสารที่ทันสมัย

11. มีความรู้เกี่ยวกับกฎหมายหนังสือพิมพ์และสิ่งพิมพ์

12. มีจรรยาบรรณของผู้สื่อข่าว

6. พนักงานขาย ลักษณะงาน เป็นตัวแทนของบริษัทนำเสนอสินค้าแก่ลูกค้า จัดแสดงสินค้า สาธิตวิธีใช้สินค้า โน้มน้าวจิตใจลูกค้าให้ชื่นชอบ อยากได้สินค้า และสั่งซื้อสินค้า วางแผนด้านการตลาด และการส่งเสริมการขายตั้งเป้าหมายยอดขายสินค้า ขายสินค้าให้ได้ ตามเป้าหมายที่กำหนดติดตามผลและประเมินผล

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

2. บุคลิกดี น่าเชื่อถือ มีมนุษยสัมพันธ์ดี

3. มีความกระฉับกระเฉง กระตือรือร้น

4. มีไหวพริบปฏิภาณ แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้

5. มีความอดทนสูง

6. กล้าแสดงออก พุดจาจะฉาน มีความมั่นใจในตนเอง

7. รู้จักใช้จิตวิทยาในการขาย

8. รู้จักหลักการขาย

9. สามารถใช้ภาษาได้คล่องแคล่ว ใช้ภาษาได้มากกว่า 1 ภาษา

7. พนักงานประชาสัมพันธ์ ลักษณะงาน เผยแพร่กิจกรรมของหน่วยงานเพื่อให้เกิดทัศนคติและความเข้าใจที่ดีต่อสาธารณชนทั่วไปให้บริการ ข่าวสาร ข้อมูล แก่ผู้มาติดต่อผลิตสื่อต่าง ๆ เพื่อประชาสัมพันธ์หน่วยงานของตนเอง เสริมสร้างความเข้าใจและ ทัศนคติที่ดีให้กับหน่วยงาน

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. บุคลิกภาพดี

2. มีมนุษยสัมพันธ์ และมีความสามารถในการสร้างมนุษยสัมพันธ์ในองค์กร

3. มีทักษะในการใช้ภาษาเขียน และภาษาเพื่อการติดต่อสื่อสาร

4. มีความสามารถด้านการสื่อสาร

5. รู้จักการปรับตัวเข้ากับบุคคลและสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ดี

6. มีไหวพริบ ปฏิภาณ

7. มีความสามารถในการใช้ภาษาได้หลายภาษา

8. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

9. มีความอดทน คล่องแคล่ว กระฉับกระเฉง

10. มีทักษะและความชำนาญในการใช้เครื่องมือสำหรับผลิตสื่อเพื่อ

ประชาสัมพันธ์หน่วยงานของตนเอง

11. มีกลวิธีการทำให้ผู้อื่นชื่นชอบ

12. สามารถติดต่อประสานกับบุคคลและชุมชน

13. มีเจตคติที่ดีต่อการให้บริการและอาชีพแห่งตน

8. พนักงานบันทึกข้อมูลและควบคุมเครื่องคอมพิวเตอร์ ลักษณะงาน ใช้

โปรแกรมสำเร็จรูป จัดเก็บข้อมูลอย่างเป็นระบบ ค้นหาและนำข้อมูลมาใช้ในงานที่รับผิดชอบอย่างมีประสิทธิภาพ การบำรุงรักษา ซ่อมแซมเครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. มีทักษะในการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์

2. มีการศึกษาหาความรู้วิทยาการใหม่ๆ ทางคอมพิวเตอร์

3. มีการเรียนรู้ รับรู้ได้รวดเร็ว

4. มีความอดทนต่องาน

5. มีมนุษยสัมพันธ์

6. มีความสามารถในการคำนวณ

9. พนักงานวิจัยตลาด ลักษณะงาน รวบรวม วิเคราะห์ข้อมูล รายงาน ศึกษา

ภาวะการตลาดของสินค้าต่างๆ และพยากรณ์ธุรกิจ เพื่อนำไปสู่การ วางแผนการตลาด การส่งเสริมการตลาด และการวิจัยตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภค มีทักษะในการใช้แบบสอบถาม มีเทคนิคในการเก็บข้อมูล และการเก็บข้อมูลภาคสนาม

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. มีความอดทน

2. มีมนุษยสัมพันธ์

3. มีความรู้ทางสถิติ

4. รู้สภาวะทางการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค

5. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

6. มีจรรยาบรรณของนักวิจัยการตลาด

7. มีทักษะในการออกแบบสอบถาม การวางแผน การวิจัย

10. พนักงานธนาคารและสถาบันการเงิน ลักษณะงาน แนะนำบริการต่าง ๆ แล

ตอบข้อมูลของธนาคารแก่ลูกค้า คิดคำนวณดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมและส่วนลดการ รับซื้อตราสารการเงินประเภทต่างๆ วิเคราะห์สภาพภาพของผู้ขอกู้ เพื่อพิจารณาตัดสินใจการให้สินเชื่อ มีความรู้เกี่ยวกับ วิธีการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ให้บริการด้านการเงินแก่ลูกค้าอย่าง

ซื่อสัตย์ และสุภาพแนะนำวิธีการและ ตอบข้อมูลที่ลูกค้าต้องการทราบเกี่ยวกับการบริการด้านการเงิน ปฏิบัติการลงรายการรับ-จ่ายเงิน และรวบรวมยอดทาง การเงินอย่างถูกต้อง ปฏิบัติการรับ – จ่ายเงินให้เป็นไปตามระเบียบข้อบังคับการรับ จ่ายเงิน

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. มีความละเอียดรอบคอบ
2. ซื่อสัตย์ และมีความศรัทธาและเจตคติที่ดีต่ออาชีพ
3. มีความรับผิดชอบสูง
4. สติปัญญาดี ความจำดี
5. บุคลิกภาพน่าเชื่อถือ
6. สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้
7. มีมนุษยสัมพันธ์
8. เป็นผู้ที่มีความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอ
9. สามารถใช้เครื่องปฏิบัติสำนักงานและเครื่องคอมพิวเตอร์ได้

11. เลขานุการ ลักษณะงาน งานจัดเก็บเอกสารให้เป็นระบบ ดูแลรับผิดชอบเกี่ยวกับแฟ้มเอกสาร กำหนดวาระการประชุม บันทึกรายงาน การประชุม งานถอดข้อความจากเครื่องบันทึกข้อมูล ปฏิบัติงานทั่ว ๆ ไปของสำนักงานทำการนัดหมายให้ผู้บังคับบัญชา และเตือนผู้บังคับบัญชาเมื่อถึงกำหนดนัดหมาย ร่างจดหมายโต้ตอบ การต้อนรับผู้มาติดต่อประสานงาน สอบถาม ตอบคำถาม และติดต่อทางโทรศัพท์

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. มีมนุษยสัมพันธ์ มีอัธยาศัยไมตรีกับผู้มาติดต่อ
2. ช่างสังเกต ความจำดี
3. มีปฏิภาณไหวพริบดี แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้
4. มีความขยันและความอดทน
5. สามารถเก็บความลับได้
6. มีทักษะและความชำนาญในการใช้ภาษาไทยและภาษาต่างประเทศ
7. มีความสามารถในการใช้เครื่องใช้สำนักงานเป็นอย่างดี
8. ชอบงานด้านเอกสารและบริการ

12. มัคคุเทศก์ ลักษณะงาน วางแผนเกี่ยวกับการนำนักท่องเที่ยวไปเที่ยวชมสถานที่ต่าง ๆ ให้ความรู้ความเข้าใจ เกี่ยวกับสถานที่ที่น่าสนใจ กฎระเบียบต่าง ๆ ในสถานที่ทางศาสนา และสถานที่สำคัญต่าง ๆ การจัดหาที่พัก ของที่ระลึก จัดหาอาหารและเครื่องดื่ม บริการนักท่องเที่ยว ให้ข่าวสารความรู้ต่าง ๆ เกี่ยวกับวัฒนธรรมประเพณีของสถานที่ที่พาไปเที่ยว ให้ความปลอดภัยแก่นักท่องเที่ยว ให้บริการความรู้เกี่ยวกับเอกสารประกอบการเดินทาง การตรวจคนเข้าเมือง พิธีการ ศุลกากร การแลกเปลี่ยนเงินตรา จัดหาใบรับรองการเดินทาง

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. มีใจรักในด้านการให้บริการ
2. มีความรู้เกี่ยวกับสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ
3. มีจรรยาบรรณของมัคคุเทศก์และมีความศรัทธาต่ออาชีพ
4. มีความจริงใจต่อผู้ใช้บริการมีความเชื่อมั่นในตนเอง
5. รู้จักขนบธรรมเนียมประเพณีของแต่ละท้องถิ่น
6. มีไหวพริบดีสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี
7. มีศิลปะในการพูดและการบริการ
8. มีมนุษยสัมพันธ์ดี เข้มแข็ง สุภาพ อ่อนโยน
9. มีความรู้เรื่องภาษาต่างประเทศเป็นอย่างดี

13. ผู้ช่วยผู้จัดการจัดเลี้ยง ลักษณะงาน ให้การบริการด้านจัดเลี้ยง การเตรียมการจัดเลี้ยง วางแผนจัดทำรายการอาหารสำหรับการจัดเลี้ยงในแบบ ต่างๆ ประสานงานกับฝ่ายต่างๆ เพื่อเตรียมอุปกรณ์สำหรับจัดเลี้ยง ควบคุมดูแลต้นทุนอาหารและเครื่องดื่มให้มีคุณภาพ ควบคุมดูแลการปฏิบัติงานของพนักงานบริการให้ปฏิบัติหน้าที่อย่างมีประสิทธิภาพ

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. มีความคิดสร้างสรรค์ ตรงต่อเวลา และทันสมัย
2. มีความรู้เกี่ยวกับความต้องการของผู้ใช้บริการ
3. มีใจรักในงานด้านบริการ
4. มีความประณีต ละเอียด รอบคอบ
5. มีศิลปะในการขายและการจัดเลี้ยง
6. บุคลิกดี มีมนุษยสัมพันธ์ มีความมั่นใจในตัวเองและนำเสนอเชื่อถือ

14. พนักงานขายประกัน ลักษณะงาน งานบริการรวมกับการขาย คือ ต้องไปติดต่อลูกค้าเพื่อขายประกัน เป็นตัวแทนของบริษัทประกัน ทำหน้าที่ชักชวน ให้ประชาชนประกันภัย ประกันชีวิต ประกันอุบัติเหตุ ประกันทรัพย์สิน ประกันอัคคีภัย และประกันภัยประเภทต่างๆ โดยได้ รับคำแนะนำหน้าเป็นการตอบแทน สัมภาษณ์บุคคลากรที่คาดหมายว่าจะเอาประกัน วางแผนงานและพยายามชักจูงให้ซื้อ กรมธรรม์ประกันภัย โดย อธิบายถึงลักษณะของการประกันภัย อัตราเบี้ยประกัน มูลค่าเป็นเงินสด และการให้กู้ยืม จัดการ ให้แพทย์ได้ตรวจร่างกาย ตรวจสอบทรัพย์สิน เก็บเบี้ยประกัน

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. มีมนุษยสัมพันธ์ ชอบสังคม ชอบให้บริการ
2. มีศิลปะในการจูงใจคน
3. มีบุคลิกภาพดี ทั้งท่วงท่าวาจาและการแต่งกาย
4. มีคุณธรรม ซื่อสัตย์

5. รู้จักการวางแผน
6. มีความอดทนสูง
7. มีเหตุผล
8. มีไหวพริบ ปฏิภาณ แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี

15. เจ้าหน้าที่พัสดุและจัดซื้อ ลักษณะงาน ดำเนินการเกี่ยวกับการจัดซื้อ จัดจ้าง จัดหา วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร ที่นำมาใช้ในกระบวนการผลิตและ การให้บริการของหน่วยงาน ตรวจสอบและควบคุมดูแลคุณภาพของสินค้า จัดทำบัญชีคุมพัสดุ-ครุภัณฑ์ และการจำหน่ายพัสดุประจำปี ตรวจสอบเงื่อนไขในการจัดซื้อและการชำระเงิน ประสานสัมพันธ์กับหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. มีการวางแผนและควบคุมงานอย่างมีระบบ
2. มีความรู้เกี่ยวกับการจัดซื้อและการส่งมอบสินค้า
3. มีความรู้เกี่ยวกับระเบียบงานพัสดุ
4. สามารถประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ ทั้งภายในและภายนอก
5. มีความซื่อสัตย์
6. สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้
7. มีบุคลิกภาพน่าเชื่อถือ มนุษย์สัมพันธ์ดี
8. ใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ได้

16. ผู้เขียนโปรแกรม ลักษณะงาน วิจัยข้อมูลและความต้องการด้านเทคนิคของธุรกิจอย่างเป็นระบบ เขียนโปรแกรมคำสั่งป้อนเข้าเครื่องคอมพิวเตอร์ นำไปประยุกต์ใช้และประมวลผลข้อมูลธุรกิจ ใช้เทคนิคต่างๆ ในการเขียนโปรแกรมด้วยภาษาคอมพิวเตอร์เพื่อให้ได้โปรแกรม ที่มีประสิทธิภาพ เสนอแนะให้ความคิดเห็นและปรับปรุงโปรแกรมประยุกต์ ให้ตรงตามความต้องการของธุรกิจติดตามการ ทำงานและแก้ไขข้อผิดพลาดของโปรแกรม

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. มีความคิดอย่างเป็นระบบ
2. มีเหตุผล
3. มีความชำนาญในการคำนวณ
4. มีสติปัญญาดี ฉับไว
5. มีความรอบรู้ ติดตามความทันสมัยของเทคโนโลยีด้านคอมพิวเตอร์
6. มีความรู้และทักษะในด้านปฏิบัติการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์

17. พนักงานบัญชี ลักษณะงาน ลงรายการบัญชีจากเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการเงิน เก็บรวบรวมข้อมูลทางบัญชีและการเงิน ลงบัญชีแยกประเภท ทำงบดุลและรวบรวมรายงานต่างๆ เพื่อประโยชน์ในการวิเคราะห์และตัดสินใจ รับผิดชอบด้านการลงบัญชี การตรวจสอบ

บัญชีให้เป็นปัจจุบัน วิเคราะห์งบตาราง รายงานสถานะทางการเงินของหน่วยงาน และควบคุม
การใช้จ่ายเงิน เก็บเอกสารทางการเงินและการบัญชี

คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ

1. มีความละเอียดรอบคอบ ซื่อสัตย์
2. ชอบทางด้านการค้าคำนวณ ชอบทำงานกับตัวเลข
3. มีระเบียบวินัย ทำงานเป็นระเบียบเรียบร้อย สะอาด เขียนตัวเลข

ชัดเจนอ่านง่าย

4. มีสมาธิในการทำงานสูง และชอบทำงานอยู่กับที่
5. ทนต่อเหตุการณ์ในเรื่องกฎหมายที่เกี่ยวกับการเงิน/บัญชี เช่น ตัวเงิน

หุ้น และภาษี

6. ใช้เครื่องใช้สำนักงาน และเครื่องคอมพิวเตอร์ได้
7. บุคลิกภาพน่าเชื่อถือ และมีมนุษยสัมพันธ์
8. สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้
9. มีการวางแผนและควบคุมงานอย่างรอบคอบ
10. มีจรรยาบรรณของนักบัญชี

(การจำแนกอาชีพตามระบบ ISCED) <http://www.geocities.com/guidecorner/e1513.html>

กลยุทธ์เคล็ดลับของนักธุรกิจตัวอย่าง

โชคชัย ชยธวัช (2546 : 11 – 29) ได้นำเสนอกกลยุทธ์ และเคล็ดลับของ 6 นักธุรกิจ
ตัวอย่างที่ยิ่งใหญ่อันดับโลกของประเทศไทย มีบุคคลดังต่อไปนี้

1. เครือเจริญโภคภัณฑ์ (ซี.พี) ที่มีเจ้าสัวธนินทร์ เจียรวรานนท์ เป็นจอมทัพนำพา
ธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในการดำเนินชีวิต มีกลยุทธ์เคล็ดลับที่สำคัญ 20 ประการ ได้แก่

1. วิธีการดำเนินธุรกิจที่แตกต่าง และเหนือกว่าเจ้าเก่าหรือเจ้าของกิจการ
อื่น ๆ โดยยึดหลักที่สำคัญ 4 ประการ คือ

- 1.1 ไม่ดำเนินธุรกิจที่มีดำเนินการอยู่มากแล้ว
- 1.2 ไม่ว่าจะดำเนินธุรกิจใด ต้องอาศัยโนฮาว หรือเทคโนโลยีที่ทันสมัยที่

สุดในโลก

1.3 ธุรกิจที่จะดำเนินการ ต้องมีฐานลูกค้าที่กว้างใหญ่ไพศาล หรือมีช่อง
ทางขยายให้เติบโตได้

- 1.4 เป็นธุรกิจที่ต้องมีศักยภาพ ที่จะพัฒนาจนเป็นผู้นำอันดับหนึ่งได้

2. ก่อนที่จะขยายการลงทุนไปสู่ธุรกิจใด ต้องสร้างความมั่นคงให้แก่ธุรกิจนั้น

เสียก่อน

3. จะต้องมีสินค้า หรือบริการที่มีคุณภาพเหนือกว่าคู่แข่งเพราะจะใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและมีคุณภาพดีที่เหนือกว่าคู่แข่งทั้งหลาย
4. ผู้นำเครือซี.พี. มีประสบการณ์และบทเรียนในการลงทุนและดำเนินธุรกิจ
5. ผู้นำเครือซี.พี. อาศัยพันธมิตรทางธุรกิจเป็นส่วนเสริม ที่มีใช้แต่มีความซ้ำซ้อนในการเชิญชวนคนอื่นมาร่วมลงทุนเท่านั้น ทว่ายังรู้จักใช้ประโยชน์จากการร่วมทุนกับหุ้นส่วนที่มีความเชี่ยวชาญในด้านที่เครือ ซี.พี. ไม่มีความรู้เพียงพอ
6. ผู้นำเครือซี.พี. ให้ความสำคัญแก่ผู้ร่วมงาน ว่าเป็นทรัพยากรที่มีค่าที่สุด โดยเฉพาะเรียนรู้คนและรู้จักใช้คน ที่สำคัญที่สุดก็คือ เครือ ซี.พี. ใช้คนได้เหมาะกับงาน ใช้งานได้เหมาะกับคน
7. ผู้นำของเครือ ซี. พี. มีบทเรียนและประสบการณ์ที่พร้อมมูลย่อมได้เปรียบคนอื่นด้านวิสัยทัศน์ทางธุรกิจการค้า ซึ่งจะมีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกลกว่าคู่แข่ง
8. ผู้นำเครือ ซี.พี. กำหนดความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจ กับการเมืองได้อย่างลงตัว ในการกำหนดบทบาทสร้างความสัมพันธ์ทางการเมืองกับอำนาจรัฐได้อย่างเหมาะสม ไม่ห่างหรือใกล้ชิดจนเกินไป
9. มีการปรับปรุงหรือพัฒนาอย่างต่อเนื่องอยู่เสมอ เพื่อองค์กรดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ ประสิทธิผลและเสริมสร้างความเข้มแข็ง มั่นคงให้กับองค์กร
10. ผู้นำเครือ ซี.พี. มุ่งยกระดับคุณภาพของการประกอบการสู่ระบบสากล โดยเน้นคุณภาพด้านการผลิต การบริการ การตลาด การบริหารบุคคลและการสร้างภาพพจน์ด้านอื่น ๆ ในขณะที่คู่แข่งขยันยากที่จะทำได้ตาม
11. ผู้นำเครือ ซี.พี. เน้นการบริหารที่ทันสมัย ผสมผสานการบริหารแบบตะวันตกเข้าด้วยกัน ให้ความสำคัญต่อระบบบริหารแบบสากลมากกว่าระบบครอบครัว เนื่องจากมีระบบการตรวจสอบและระบบการกระจายอำนาจ การคานอำนาจบริหารภายในองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ
12. เครือ ซี.พี. เป็นบริษัทที่มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการพัฒนาด้านการเกษตรอุตสาหกรรมมาช้านาน ให้มีความเจริญทัดเทียมกับประเทศที่พัฒนาแล้วทั้งหลาย
13. ผู้นำเครือ ซี.พี. มุ่งดำเนินธุรกิจแบบครบวงจร เพื่อให้เกิดขบวนการผลิตสินค้าและบริการที่หลากหลาย ครบทุกขั้นตอน ซึ่งเป็นการกระจายความเสี่ยงในแต่ละขั้นแต่ละตอนตั้งแต่ การตลาด การผลิต และการบริการ ในขณะที่คู่แข่งขนาดกลางและขนาดใหญ่จำนวนมาก ไม่มีศักยภาพพอที่จะดำเนินธุรกิจอย่างครบวงจร
14. นอกจากนั้นผู้นำเครือซี.พี. ยังได้นำเอาเทคโนโลยีความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์มาปรับใช้ธุรกิจอย่างเหมาะสมลงตัว และไม่หยุดนิ่งที่จะค้นคว้าวิจัยแสวงหาความรู้ใหม่

15. เครือเจริญโภคภัณฑ์ มีเงินทุนเพียงพอแก่การดำเนินธุรกิจ เป็นบริษัทที่มีฐานะทางการเงินมั่นคง มีเครดิตหรือความเชื่อถือทางการเงินที่ดีทั้งภายในและต่างประเทศ ที่สามารถระดมทุนได้ทั้งในและต่างประเทศเข้ามาใช้กิจการได้อย่างไม่ติดขัด

16. ผู้นำเครือ ซี.พี. เป็นคนมีโลกทัศน์และวิสัยทัศน์ที่ดี มีความกล้า กล้าที่จะเสี่ยง กล้าตัดสินใจ กล้าลงทุนระยะยาว โดยเฉพาะการดำเนินธุรกิจเชิงรุกมากกว่าตั้งรับ ในขณะที่หลายธุรกิจใช้ยุทธวิธีรุกเมื่อคนอื่นถอย

17. ผู้นำเครือซี.พี. รู้จักประเมินจังหวะของการเจริญเติบโต และขยายงานสอดคล้องกับความเป็นไปได้ ที่สำคัญก่อนการลงทุนดำเนินธุรกิจใด ๆ จะต้องทำการสำรวจค้นคว้าหา ข้อมูลก่อนเสมอ จนกว่าจะแน่ใจแล้วว่าเป็นธุรกิจที่มีอนาคตยาวไกล มีตลาดกว้างใหญ่ไพศาล จึงตัดสินใจลงทุน

18. เครือ ซี.พี. มีกำลังสมองจำนวนมาก ที่เป็นนักบริหารที่เยี่ยมยุทธ์ระดับมืออาชีพอยู่มากมาย ที่เข้ามาร่วมงานกับเครือซี.พี. อย่างยาวนานจนกลายเป็นยอดขุนพล ที่ร่วมกันฟันฝ่าสร้างสรรค์ให้อาณาจักรของซี.พี. ได้ก้าวกระโดดสู่ธุรกิจไร้พรมแดนระดับโลกอย่างองอาจทะยานไกลไปทุกปริมณฑลธุรกิจ

19. ไม่ว่าจะเกิดวิกฤติการณ์ทางเศรษฐกิจหรือธุรกิจ ผู้นำเครือ ซี.พี. ก็สามารถเปลี่ยนแปลงวิกฤติให้เป็นโอกาสได้ด้วยวิสัยทัศน์ และกลยุทธ์ที่เยี่ยมยุทธ์ เยี่ยมยอด

20. ผู้นำเครือ ซี.พี. เป็นนักลงทุนและนักบุกเบิกธุรกิจใหม่ ที่ไม่หยุดนิ่งอยู่กับที่ สามารถพร้อมกระโจนสู่การต่อสู้ในสนามธุรกิจนานาชาติโดยไม่เกรงกลัว หวาดหวั่น พรันพริ้งจึงทำให้เครือเจริญโภคภัณฑ์สามารถขยายตัวเติบโตไปได้หลายภูมิภาคทั่วโลก

2. เจริญ สิริวัฒนภักดี (จอมยุทธ์น้ำเมา)

แนวทางการดำเนินงานธุรกิจของเจ้าสัว เจริญ สิริวัฒนภักดี นั้นเป็นแบบอย่างของคนสู้ชีวิต ที่สร้างเนื้อสร้างตัวจากมือเปล่าบนพื้นฐานการศึกษา ที่ผ่านระบบโรงเรียนเพียงน้อยนิด อีกทั้งไม่ปรากฏว่าเขาอ้างอิงอาศัยเพื่อนฝูง ทั้งในสถาบันการศึกษาและการเมือง เจ้าสัวมักได้รับการช่วยเหลือเกื้อกูลจากผู้หลักผู้ใหญ่ในวงการธุรกิจและการเมืองมากกว่าจะได้รับจากเพื่อนที่สนิทคุ้นเคยหรือเครือญาติ เจ้าสัวเจริญจะไม่แสดงการสนับสนุนหรือเกื้อหนุนกลุ่มนักการเมืองพรรคใดโดยเฉพาะ เพราะต้องการยืนอยู่กับฝ่ายผู้ชนะมากกว่าฝ่ายแพ้ ยิ่งกว่านั้นความกล้าของเจ้าสัวเจริญอีกด้านหนึ่งก็คือ กลัวความเด่นดัง กลัวเป็นข่าว ไม่อยากดัง จึงไม่เคยปรากฏให้สัมภาษณ์กับใครผ่านสื่อมวลชนเลย ถ้าจะเผยแพร่ข่าวก็จะใช้ลูกน้องบริวารไปดำเนินการโดยไม่ต้องเปลืองตัว ซึ่งเป็นกลยุทธ์ของเจ้าสัวเจริญที่มีวิธีสื่อความหมายสู่สาธารณชนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยไม่จำเป็นต้องให้สัมภาษณ์ด้วยตนเองแต่อย่างใด

เจ้าสัว เจริญ สิริวัฒนภักดี จึงทำตนเสมือนหนึ่งอยู่ในเงามืด เก็บตัวจะไม่ยอมปรากฏตัวต่อสาธารณชนหากไม่จำเป็น เจ้าสัวคนที่ไม่โอ้อวด ค่อยๆ ทั้งๆ ที่เครือข่ายธุรกิจของเขานั้นมีอาณาจักรครอบคลุมไปดุจใยแมงมุมที่โยงใยไปทั่วทิศ และมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับคนในวงการธุรกิจต่าง ๆ มากมาย

แม้ในยามภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจของไทย ยุคไอเอ็มเอฟที่ผ่านมาเจ้าสัวเจริญยังได้ชื่อว่า เป็นเจ้าสัวที่ซื้อทุกอย่างที่ขวางหน้า

3. ชิน โสภณพานิช (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด)

กลยุทธ์แม่ไม้ อันเป็นปรัชญาการบริหารและวิสัยทัศน์ของชิน โสภณพานิช ผู้สร้างให้ธนาคารกรุงเทพจำกัดยิ่งใหญ่ได้แก่ สร้างความเชื่อมั่นและศรัทธา ท่ามกลางสถานการณ์ที่เลวร้าย มีความมุ่งมั่น บุณย์ และขยันอดทน

เจ้าสัวชิน โสภณพานิช เป็นผู้ที่ทำงานด้วยความมานะอดทน หายใจเป็นงาน ไม่ยอมแพ้หรือยอมจำนนต่อชีวิต หากเขาเบาสมองไม่เกี่ยงหรือเลือกงานอันเป็นคุณสมบัติที่เยี่ยมยอดที่ทำให้ชาวเงินโพนทะเลซึ่งอพยพมาจากประเทศจีน มาสู่ประเทศไทยด้วยความยากไร้ที่เรียกว่าเสือผืนหมอนใบ ให้กลับกลายมาเป็นเศรษฐีหรือที่เรียกว่าเจ้าสัว กันเป็นจำนวนมาก

เจ้าสัวชิน มีลักษณะที่ของความเป็นผู้มีคุณธรรม มีความซื่อสัตย์ และมีความเสียสละ ซึ่งได้กลายมาเป็นเครื่องมือในการสร้างเครดิตให้แก่ตนเอง ทำให้เขาได้รับความไว้วางใจ และเชื่อถือจากบรรดาเพื่อนฝูง เมื่อชักชวนเพื่อนฝูงคนใดมาร่วมทำกิจการใด ๆ ก็มักจะได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดี และที่สำคัญเจ้าสัวชินเป็นคนที่มีสัจจะ เป็นคนที่มีคุณธรรมไม่คิดคดโกงใคร ในการเป็นเจ้าที่ประสบความสำเร็จนอกจากความเฉลียวฉลาดแล้วยังต้องมีคุณธรรมเสียสละ ถึงจะทำงานส่วนตัวก็ไม่ลืมที่จะทำงานส่วนรวมด้วย นอกจากนี้ยังมีเคล็ดลับ คือ

1. เรียนรู้ด้วยการปฏิบัติที่เป็นจริง
2. แข็งกร้าวบนความยืดหยุ่น
3. ดำเนินวิธีบริหารเชิงรุก เพื่อมิให้ตกเป็นฝ่ายถูกกระทำ
4. รู้เขารู้เรา คุมสภาพได้ดี ใช้ทีมงานที่เป็นคนในท้องถิ่น
5. ปฏิรูประบบและโครงการบริหาร ด้วยระบบกระจายอำนาจและความรับผิดชอบ

4. เทียม โชควัฒนา ผู้สร้างสหพัฒน์ ธุรกิจเกี่ยวกับเครื่องอุปโภคบริโภค ให้เจริญก้าวหน้ามาจนถึงปัจจุบัน ได้มีวิธีการในการบริหารงานที่นำสู่ความสำเร็จ คือ

1) เรียนรู้งานทุกชนิด สู้กันอย่างทรหดอดทนคือที่มาของความสำเร็จ และความรุ่งโรจน์

2) ดำเนินธุรกิจตามสภาพที่เป็นจริงโดยยึดหลักปรัชญา 4 ประการที่สอดคล้องต้องการกระทำให้เหมาะสม คือ เร็ว ช้า หนัก เบา

3) ต้องแสวงหาความรู้ใส่ตัวอยู่เสมอ ความรู้เปรียบเสมือนดาบยิ่งใช้ยิ่งคม

4) ปรับเปลี่ยนแนวทางให้ทันกาล เปลี่ยนแปลงสภาพตามโอกาส

5) เรียนรู้การปฏิบัติจริงในสนาม เพื่อฝึกฝนตนเอง หมั่นสังเกตและจดจำนำ

มาเป็นครู

6) อ่านคนให้ออกและใช้คนให้เป็น เข้าใจผู้ร่วมงานอย่างถ่องแท้

7) บริหารงาน บริหารคนด้วยศิลปะ มีชม มีตำหนิคนอย่างระมัดระวัง

8) มนุษย์ คือ ทรัพยากรที่มีค่าที่สุดในโลกเพราะความสำเร็จความล้มเหลวเกิดจากคน

- 9) ปกครองลูกน้องด้วยความเที่ยงธรรม ตัดสินปัญหาต้องสุ่มและเยือกเย็น
- 10) เมื่อต้องการขยายกิจการให้ยิ่งใหญ่ ต้องใส่ใจถ่ายทอดความรู้ให้ลูกน้อง
- 11) มากคนมากกว่าสนาบาarmi และการพัฒนาความสำเร็จของงานอยู่ที่คุณภาพของทีมงานที่เรียกว่า การทำงานเป็นทีม
- 12) จงเป็นผู้ที่ซื่อสัตย์ต่อลูกค้า อย่าเห็นแก่ประโยชน์ส่วนตนจนลืมนคุณธรรม
- 13) เดินทีละก้าวช้าทีละคำ ก้าวไปข้างหน้าอย่างช้า ๆ แต่มั่นคง
- 14) จงเป็นผู้ที่เตรียมพร้อมรับมือกับวิกฤติอยู่เสมอ ความประมาทและหลงตัวเองจะไปสู่ความหายนะและล้มเหลว
- 15) ต้องดำเนินงานทุกชนิดอย่างมีโครงการ ต้องปฏิบัติงานทุกอย่างโดยมีเป้าหมาย
- 16) อย่าทำงานอย่างไม่มีเป้าหมาย ทำงานแบบซังกะตายหรือนำทางชีวิตไปสู่เป้าหมายอย่างไรทิศทาง บางคนอาจจะไม่รู้ว่าจะไปให้ถึงดวงดาวได้อย่างไร หรือจะอย่างไรให้ได้สำเร็จ

5. ซินคอร์ปกรุป หรือเครือชินวัตร

เจ้าของยุทธจักรธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่ และดาวเทียม ความสำเร็จของกลุ่มซินคอร์ปกรุป ในปัจจุบันล้วนเกิดจากแนวทางในการทำธุรกิจด้วยกลยุทธ์ เคล็ดลับและวิสัยทัศน์ของ พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตรและคุณหญิงพจมาน ชินวัตร ดังนี้

5.1 สามารถสรรหาบุคลากรที่มีประสิทธิภาพและคุณภาพ มาร่วมงานได้เป็นจำนวนมาก กระทั่งสามารถเปลี่ยนจากธุรกิจครอบครัวให้มาเป็นธุรกิจสากล โดยเฉพาะอย่างยิ่งมีนักบริหารมืออาชีพที่มีความสามารถเข้าร่วมงานอย่างยาวนาน ด้วยหลักเหตุผลในการใช้คนที่ว่า

5.1.1 เชื่อในความสามารถของผู้ร่วมงาน แล้วมอบหมายความรับผิดชอบ พร้อม มอบอำนาจสั่งการและจัดการทรัพยากรให้เขาทำงานได้อย่างลงตัวพร้อมสรรพ

5.1.2 ส่งเสริมให้พนักงานกล้าและทำงานท้าทายตนเองให้สามารถทำงานบรรลุเป้าหมายต่าง ๆ สูงขึ้นเรื่อย ๆ เป็นคนสำคัญ โดยมีการให้กำลังใจแก่เขาตลอดเวลา

5.1.3 การผูกโยงเป้าหมายและผลสำเร็จกับรางวัลที่เขาจะได้เพื่อความยุติธรรมและตอบแทนผลงาน ให้เขามีอนาคตและโอกาสเติบโตควบคู่กับงานที่เขาสร้างขึ้น

5.2 พยายามสละภาพของครอบครัวทิ้ง และเปิดโอกาสให้ผู้บริหารระดับมืออาชีพเข้ามาบริหาร และสร้างผลงานแทน อีกทั้งยังให้พนักงานหรือผู้ร่วมงานมีส่วนเป็นเจ้าของด้วยการแจกหุ้นให้พนักงานเพื่อสร้างความผูกพัน ตลอดถึงการให้สวัสดิการ และผลตอบแทนแก่พนักงานได้เป็นอย่างดี

5.3 ปรับโครงสร้างองค์กรอยู่เสมอ เพื่อองค์กรพัฒนาเติบโตโดยไม่มีที่สิ้นสุด ซึ่งเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่บริษัทยักษ์ใหญ่ทั้งหลายได้นำมาใช้ในการบริหารเพื่อให้การขยายกิจการไม่

ดิบตันและก้าวสู่ความเป็นบริษัทสากลหรือนานาชาติ ที่แตกต่างจากการบริหารแบบระบบกงสีในอดีตที่ผ่านมา

6. เฉลียว อยู่วิทยา (เครื่องตีฆ้องกำลัง กระทั่งแดง) กลยุทธ์แห่งความสำเร็จของกระทั่งแดง คือ กลยุทธ์ทางการตลาดที่ เจ้าสัวเฉลียว นำมาใช้ ก็คือ

6.1 การผลิตให้มีต้นทุนต่ำสุด

6.2 เน้นคุณภาพสินค้า

6.3 จับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้ถูกต้อง

6.4 สร้างจุดเด่นให้สินค้าด้วยการโปรโมชัน หรือส่งเสริมการขายที่มีประสิทธิภาพ เกิดประสิทธิผลด้วยการโฆษณา อย่างอึกทึกครึกโครมในทุก ๆ สื่อ ได้แก่ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ วิทยุ นิตยสาร

กลยุทธ์ทางการตลาดของเครื่องตีฆ้องกระทั่งแดง ที่ได้ผลที่สุดก็คือ การทุ่มเททางด้านโฆษณา จากการลดแลกแจกแถม ที่เรียกกันว่ากลยุทธ์เงื่อนไขตัวเองแล้วได้กำไรที่หลัง

การประเมินความพร้อมที่จะเป็นนักธุรกิจ

วิชัย โสสุวรรณจินดา (2545 : 21 – 24) กล่าวว่า การที่ผู้ใดจะประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจได้หรือไม่ จำเป็นต้องมีการประเมินดูว่า ผู้นั้นมีความพร้อมเพียงใด โดยทั่วไปการประเมินความพร้อมจะมุ่งไปที่ความพร้อมส่วนบุคคล การเงิน การตลาดและการบริหาร

1. ความพร้อมส่วนบุคคล ผู้ที่จะเข้าสู่การประกอบธุรกิจควรที่จะเป็นผู้ที่

1.1 มีเป้าหมายชัดเจนซึ่งสมเหตุสมผลกับทรัพยากรที่มีอยู่

1.2 มีประสบการณ์ หรือการฝึกอบรมทางการบริหาร

1.3 เต็มใจที่จะทำงานหนัก และมีชั่วโมงทำงานอย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน

1.4 มีสุขภาพที่ดีทั้งทางร่างกายและจิตใจ

1.5 มีความมั่นใจในตนเอง และเข้าใจจุดอ่อนของตนเอง

1.6 สามารถทำการตัดสินใจได้อย่างรวดเร็ว และถูกต้องเป็นส่วนใหญ่

1.7 เป็นผู้ que เริ่มต้นด้วยตนเอง และชอบที่จะมีความคิดริเริ่ม

1.8 เต็มใจที่จะปฏิบัติงานทุกอย่างในธุรกิจ ตั้งแต่การล้างห้องน้ำไปจนถึงการตัดสินใจในฐานะผู้บริหารระดับสูง

1.9 ชอบทำงานเกี่ยวข้องกับคน

1.20 รู้สึกสนุกในการเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ

1.21 เต็มใจที่จะปรับการดำเนินชีวิตของตนเองให้สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจ

1.22 สามารถแยกแยะปัญหาธุรกิจและอาชีพออกจากชีวิตส่วนตัวและครอบครัว

1.23 ไม่ห่อใจง่าย

1.24 ได้รับการสนับสนุนจากครอบครัวของตัวเอง

2. ข้อพิจารณาทางการเงิน เจ้าของธุรกิจต้องสามารถตัดสินใจเกี่ยวกับฐานะทางการเงินของธุรกิจ โดยต้องรู้ว่าธุรกิจต้องการเงินทุนเพื่อเริ่มต้นและดำเนินการเท่าใด ต้องมีค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง ต้องการกำไรจำนวนเท่าใดเพื่อคำนวณการดำเนินชีวิตของเจ้าของและทำให้ธุรกิจเจริญเติบโต รู้ว่าอะไรจะเกิดกับยอดขายและกำไร ถ้าต้องมีการลงทุนในเครื่องจักรใหม่ หรือการรณรงค์ด้านการขาย นอกจากนี้ยังต้องรู้จักการบริหารโดยใช้งบประมาณเพื่อควบคุมด้วย ในส่วนที่เป็นคุณสมบัติทางการเงิน นักธุรกิจควรเป็นผู้ซึ่ง

2.1 มีเงินทุน หรือสามารถหาแหล่งเงินทุนที่เพียงพอในการประกอบธุรกิจ

2.2 สามารถคาดคะเนรายรับ รายจ่าย และกำไรโดยมีความถูกต้องที่มี

เหตุผล

2.3 สามารถเก็บบันทึกทางการเงิน จัดเตรียมงบการเงิน และใช้งบการเงินนั้นในการตัดสินใจทางการบริหาร

2.4 สามารถจัดเตรียมงบประมาณ และยึดถืองบประมาณในการดำเนินการ

2.5 ทำการประมาณต้นทุนที่ต้องใช้ในการประกอบธุรกิจ และรายจ่ายพิเศษที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินการ 2 – 3 เดือนแรก

2.6 รู้แหล่งเงินทุนที่สามารถนำมาใช้เพิ่มเติมในยามจำเป็นเพื่อการเจริญเติบโต หรือเมื่อเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉิน

2.7 เข้าใจความแตกต่างระหว่างการใช้เงินทุนส่วนตัว และการก่อหนี้เพื่อจัดหาเงินมาใช้ในธุรกิจ

2.8 ทราบว่าต้องการเงินรายได้จำนวนเท่าใด เพื่อให้มีการดำเนินชีวิตซึ่งเป็นที่ยอมรับ และรายจ่ายอะไรบ้างที่สามารถปรับได้เมื่อเกิดความจำเป็น

นักธุรกิจที่ไม่สนใจการจัดการการเงิน และไม่ชอบเกี่ยวข้องกับงบประมาณจะมีโอกาสล้มเหลวได้มาก จึงเป็นความจำเป็นที่นักธุรกิจต้องมีความพร้อมทางการเงินด้วย

3. ข้อพิจารณาทางการตลาด การตลาดเป็นช่องทางให้เกิดรายได้ จึงมีความสำคัญที่นักธุรกิจผู้ประกอบการต้องรู้จักตัวสินค้า รู้จักการกำหนดเวลา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจึงควรมีคุณสมบัติทางการตลาด ดังนี้

3.1 รู้วิธีประเมินตลาดและความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

3.2 สามารถระบุคู่แข่งที่สำคัญ ๆ จุดอ่อนและจุดแข็งของคู่แข่งชั้นและแยกกลยุทธ์ทางการตลาดที่คู่แข่งชั้นใช้อยู่

3.3 เห็นความสำคัญของกลยุทธ์ทางด้านสินค้า ราคา การจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการขาย ซึ่งมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน

3.4 เข้าใจสิ่งที่มุ่งใจลูกค้าซื้อสินค้าและบริการในธุรกิจแห่งหนึ่งและ
ต่อต้านธุรกิจอีกแห่งหนึ่ง

3.5 แสวงหากลยุทธ์ใหม่ ๆ ในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอยู่เสมอ

3.6 เข้าใจการรับรู้ของลูกค้าเกี่ยวกับความสัมพันธ์ของราคา และคุณค่า
ของสินค้าและบริการ

3.7 รู้ถึงวิธีการจัดสินค้าเพื่อดึงดูดใจลูกค้า

3.8 สามารถทำการวิจัยตลาดอย่างง่าย ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการ
ของลูกค้าให้ดีขึ้น

4. ข้อพิจารณาทางการบริหารทั่วไป ในการบริหารงานซึ่งเกี่ยวข้องกับการ
วางแผนการจัดระเบียบทรัพยากร การเงิน บุคลากร และวัสดุอุปกรณ์ของธุรกิจรวมถึงการจัดคน
เข้าทำงาน การสั่งการพนักงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของธุรกิจ และการควบคุมการปฏิบัติงาน
ให้สำเร็จตามเป้าหมายนั้น ผู้ประกอบการต้องมีความสามารถ ดังนี้

4.1 มีความสามารถในการกำหนดนโยบายสำหรับการปฏิบัติ และ
การออกระเบียบปฏิบัติงานให้เป็นไปตามนโยบาย

4.2 เข้าใจถึงทักษะเฉพาะด้านที่สำคัญเพื่อให้การบริหารมีประสิทธิภาพ

4.3 ทราบวิธีการมอบหมายอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบในการ
ตัดสินใจ

4.4 ค้นหาวิธีการให้พนักงานได้เข้ามีส่วนร่วมในความสำเร็จของธุรกิจ

4.5 มีวิธีการคัดเลือกบุคลากรที่มีความสามารถและเต็มใจทำงาน

4.6 รู้วิธีการจูงใจบุคคลให้ทำงานเพื่อการบรรลุเป้าหมายทั้งในระยะสั้น
และระยะยาว

4.7 มีวิธีการประเมินผลการปฏิบัติงานที่ดีทั้งของบุคคลและธุรกิจโดยรวม

วินิจ วีรยางกูร (2535 : 23 – 24) ได้กล่าวไว้ว่า เมื่อทราบถึงนักธุรกิจผู้ประกอบการ
ที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีคุณสมบัติอย่างไร แต่เมื่อพิจารณาตรวจสอบแล้วขาดคุณสมบัติ
เหล่านั้น แต่ยังไม่ล้มเลิกที่จะทำธุรกิจอยู่อีก จึงมีทางเลือกกว่าผู้ที่ต้องการจะประกอบ
ธุรกิจให้ประสบความสำเร็จโดยที่จะต้องเลือกปฏิบัติทางใดทางหนึ่ง คือ

1. พยายามพัฒนาตนเองให้คุณสมบัติดังที่ต้องการ คุณสมบัติส่วนบุคคลเป็น
สิ่งที่สามารถพัฒนาและเปลี่ยนแปลงได้ถ้าท่านต้องการจะเปลี่ยน โดยใช้วิธีการต่าง ๆ เช่น การ
ฝึกอบรม การอ่าน เป็นต้น ฉะนั้นถ้าผู้ประสงค์จะเป็นนักธุรกิจขาดคุณสมบัติที่สำคัญเช่น ขาด
การเป็นนักวางแผน ขาดความเป็นผู้นำ ขาดมนุษยสัมพันธ์ ผู้นั้นสามารถสร้างสิ่งที่เป็คุณสมบัติหรือ
คุณลักษณะต่าง ๆ เหล่านี้โดยการอ่าน การเข้าร่วมสัมมนา การฝึกอบรม ในปัจจุบัน

มีหนังสือดี ๆ มีคุณค่าให้อ่านหลายเล่ม เช่น กลวิธีชนะใจผู้อื่น การสร้างความสำเร็จ การเป็นนักขายมืออาชีพ การสร้างลักษณะของผู้นำ เป็นต้น

2. การเข้าร่วมกับผู้อื่น เช่น จ้างคนงานเข้ามาช่วยและร่วมทุนกับผู้อื่นที่มีความสามารถเฉพาะ ถ้าเลือกใช้วิธีนี้แทน แทนที่จะพัฒนาตนเองเพื่อให้มีคุณสมบัติของการเป็นนักธุรกิจผู้ประกอบการที่ซึ่งต้องใช้เวลามาก อาจเลือกใช้วิธีการร่วมทุนกับผู้อื่นในลักษณะของการเป็นหุ้นส่วนกัน โดยผู้ที่จะมาเป็นหุ้นส่วนกันนั้น ต้องเป็นคุณสมบัติที่อีกฝ่ายหนึ่งขาดหรือไม่ก็อีกวิธีการหนึ่งก็คือการจ้างคนเข้ามาช่วย คนที่จ้างมาก็จะมีความชำนาญเฉพาะในสิ่งที่ผู้เป็นนักธุรกิจขาดอยู่ เช่น จ้างคนที่มีความรู้ทางด้านเทคนิคเฉพาะทาง คนที่มีประสบการณ์ในธุรกิจนั้น ๆ แต่ในทางกลับกันข้อควรคำนึงก็คือ เมื่อมีการจ้างคนเข้ามาช่วยทำงาน จะต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ดังนั้นนักธุรกิจผู้ประกอบการต้องมั่นใจว่าจะต้องมีรายได้พอเพียงที่จะจ่ายเป็นเงินเดือน และยังมีกำไรเหลืออยู่ในระดับที่น่าพอใจ

3. เลือกทำธุรกิจอื่นที่ต้องใช้คุณสมบัติที่ท่านมีอยู่ในกรณีที่นักธุรกิจขาดคุณสมบัติบางอย่างที่สำคัญในการที่จะทำธุรกิจที่ท่านสนใจ ซึ่งถ้าจะดื้อรั้นทำไปก็คงจะไปไม่รอด นักธุรกิจผู้ประกอบการก็ควรสำรวจดูว่ามีธุรกิจประเภทอื่นที่เหมาะสมกว่าก็จงเลือกธุรกิจที่เห็นว่าเหมาะสมกับนักธุรกิจผู้ประกอบการมากที่สุด

4. เลิกคิดที่จะดำเนินธุรกิจ ในบางคนการเปลี่ยนคุณสมบัติ หรือคุณลักษณะเป็นเรื่องที่ยาก หรือบางคนก็ไม่อยากเปลี่ยน อยากที่จะเป็นอยู่อย่างนั้น ถ้าเป็นเช่นนั้นก็ไม่ต้องเสียเวลาในการแสวงหาเส้นทางในธุรกิจอื่น ๆ คิดที่จะจ้างคนมาช่วยงานในธุรกิจก็หาไม่ได้ หรือบางทีหาได้แต่ไม่มีใครทนอยู่ได้นาน เดี่ยวคนนี้จะออกนอกวันวายไปหมด เสียเวลาในการรับสมัคร ฝึกอบรม หากผู้ประกอบการพิจารณาแล้วเห็นว่าจะเป็นเช่นนี้ ขอที่แนะนำก็คือ “ควรจะไปหาอาชีพที่อื่นทำดีกว่า”

4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยในประเทศ

ยุพิน ประจวบเหมาะ (2531 : 56) ได้วิจัยเกี่ยวกับการประกอบอาชีพอิสระของบัณฑิตเศรษฐศาสตร์พบว่า เหตุจูงใจที่สำคัญทำให้เกิดความต้องการประกอบอาชีพอิสระ เรียงตามลำดับความสำคัญดังนี้

1. รายได้ดี
2. คิดว่าตนเองมีความสามารถพอ
3. ชอบหาประสบการณ์ใหม่ ๆ
4. ชอบงานเสี่ยงและท้าทาย
5. ไม่ชอบการเป็นลูกน้อง
6. ครอบครัวทำอยู่แล้ว

7. เรียนมาโดยตรง

8. มีพรรคพวกชวน

สุพงษ์ ไชยวงศ์ (2533 :14) พบว่า เงื่อนไขที่เอื้อต่อการประกอบอาชีพอิสระ ได้แก่ ความชอบในอาชีพที่ตนเองถนัดหรือตั้งใจจะดำเนินการ และการมีค่านิยมที่ชอบในอาชีพอิสระ

สุจิตรา เหลืองรังสรรค์ (2516 : 166 – 175) ได้ศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกภาพของครูและนักธุรกิจ โดยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นอาจารย์ในวิทยาลัยวิชาการศึกษาในกรุงเทพฯ จำนวน 55 คน และนักธุรกิจประจำบริษัทห้างร้านต่าง ๆ ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 55 คน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือ แบบทดสอบวัดบุคลิกภาพ (Sixteen Personality Factor Questionnaire 16 PF.) Form B. ของ Raymond & Cattell ซึ่งอาจารย์ ดร.วิริยยุทธ วิเชียรโชติ และ อาจารย์ ดร.นวลเพ็ญ วิเชียรโชติ และคณะ ได้แปลเป็นภาษาไทย และแบบทดสอบวัดความเกรงใจของ ดร.วิริยยุทธ วิเชียรโชติ และคณะ ปรากฏผลว่า ในด้านความวิตกกังวลธุรกิจมีประสาทมั่นคง ผ่อนคลาย อารมณ์มั่นคง กล้าสังคม มากกว่าครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ในด้านการเก็บตัว-แสดงตัว นักธุรกิจชอบออกสังคม ทำตามสบาย กล้าสังคม อาศัยกลุ่ม มากกว่าครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ในด้านการใช้อารมณ์แบบจิตใจอ่อนแอ ทำทางตื่นตัวอยู่เสมอ นักธุรกิจมีอารมณ์มั่นคง ทำตามสบาย มีเหลี่ยม ชอบออกสังคม จิตใจกล้าแข็ง มากกว่าครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และที่ระดับ .05 ในด้านความคล้อยตามผู้อื่น ความอิสระจากผู้อื่น นักธุรกิจอาศัยกลุ่ม ชอบออกสังคมมากกว่าครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ในด้านสติปัญญาครูและนักธุรกิจมีสติปัญญาไม่แตกต่างกัน

สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ (2532 : 93-101) ได้ศึกษาผลของปัจจัยที่เอื้อต่อผู้ที่จบการศึกษาระดับประถมศึกษาให้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระ พบว่าปัจจัยพื้นฐานที่เป็นคุณลักษณะที่สำคัญของแต่ละบุคคลที่นำมาสู่ความสำเร็จในงานอาชีพ ได้แก่ ความขยัน อดทน ประหยัด ฉลาด มีไหวพริบ ซื่อสัตย์ มีคุณธรรม มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีสุขภาพดี มีความสามารถและความถนัดในงานอาชีพ มีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพที่ทำอยู่ การตรงต่อเวลา การเฝ้าหาความรู้ และหาประสบการณ์เพิ่มอย่างต่อเนื่อง

ธีรนุช โมลิสกุลมงคล (2533 : 28) ได้สร้างแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพความเป็นนักธุรกิจของนักเรียนชั้นมัธยมปีที่ 3 ประกอบด้วยคุณลักษณะ 6 ประการ คือ

1. ความกล้าเสี่ยง
2. ความกระตือรือร้น
3. ความเชื่อมั่นในตัวเอง
4. ความกล้าแสดงตัว
5. ความมุ่งมั่น
6. การพึ่งตนเอง

โดยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จังหวัดนครนายกจำนวน 630 คน ได้ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ .910 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ

งานวิจัยต่างประเทศ

วิบเบน (Wibben. 1988) ซึ่งศึกษาผู้ประกอบการที่เป็นสตรีจำนวน 151 คน ใน โอคลาโฮมา พบว่า สมรรถภาพที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการเรียงตามลำดับความสำคัญคือ

1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจ
2. ความรู้เกี่ยวกับความต้องการของลูกค้า
3. ความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนเบื้องต้นในการเริ่มทำธุรกิจ
4. ความเข้าใจเกี่ยวกับความสำคัญของการบริหารเวลาและการปฏิบัติงาน
5. ความสามารถในการประเมินทักษะ ความรู้ และความสามารถของบุคคล
6. ความสามารถในการใช้ทักษะ ในการเขียนและพูดเพื่อการสื่อความหมาย
7. ตระหนักในปัจจัยที่เกี่ยวกับมนุษย์สัมพันธ์

เฮช (Hache. 1985) จากการวิจัยในด้านการค้าขายในประเทศแคนาดาพบว่า ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้แก่คุณภาพของการบริการ ความมานะพยายาม การทำงานโดยไม่กลัวเหนื่อยยาก

บอมแบค (Baumbach. 1988 : 43 – 44) ได้สรุปจากการศึกษาวิจัยรายฉบับของผู้ประกอบการธุรกิจที่ประสบความสำเร็จโดยมากมีคุณสมบัติ มีความเป็นมิตรเข้ากับผู้อื่นได้แม้ว่า จะต้องอดทนทำก็ตาม มีความกระตือรือร้น ความศรัทธาจงรักภักดี มีความพากเพียรมุ่งมั่นใน วัตถุประสงค์ มีความขยันขันแข็ง มีความกระฉับกระเฉงสุขภาพดีแข็งแรง

ไวส์ และ เชอร์แมน (Weiss & Sherman. 1973 : 132) ได้ทดลองใช้ความเชื่อ อำนาจภายในตน ภายนอกตน ทำนายการใช้ความพยายามในการทำงาน หลังจากที่เคย ทำงานล้มเหลวมาแล้วจากการทำงานประเภทเดียวกัน ผลการทดลองปรากฏว่า หลังจาก ประสบความสำเร็จในการทำงานมาแล้ว บุคคลที่เชื่ออำนาจภายในตน จะยังคงมีความหวัง ว่าหากตนเองพยายามทำงานให้หนักมากขึ้น จะทำให้ประสบความสำเร็จ บุคคลที่เชื่ออำนาจ ภายนอกตนใช้ความพยายามที่จะทำงานให้สำเร็จมากกว่าบุคคลที่เชื่ออำนาจภายนอกตน

สตรีกแลนด์ (Strickland. 1977 : 233 – 234) ได้สรุปผลจากการวิจัยต่าง ๆ ว่า คนที่เชื่ออำนาจภายในตนจะมีวิธีการทำงานและรู้จักหาช่องทางในการทำงานเพื่อที่จะบรรลุ เป้าหมาย ทำงานโดยคำนึงถึงความสามารถของตน คนที่เชื่ออำนาจภายนอกตนจะทำงาน ตามอิทธิพลของสังคม บุคคลที่มีความเชื่ออำนาจภายในตนจะมีพฤติกรรมการทำงานสูงกว่า บุคคลที่เชื่ออำนาจภายนอกตน

เท็ดเดฟอล์ค (Tedefalk. 1986 : 247) ได้ศึกษาบุคลิกภาพของผู้ประกอบการโดยใช้กลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้จัดการหรือเจ้าของกิจการจำนวน 227 คน ใช้เครื่องมือ 4 ชนิด คือตัวบ่งชี้ที่เรียกว่า ไมเออร์ บริกส์ (Myers Briggs) เพื่อจำแนกกลุ่มตัวอย่าง แบบสำรวจข้อมูลประชากร ปรากฏผลว่าแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพภายใน ใช้พยากรณ์กลุ่มตัวอย่างกลุ่มแสดงตัว เก็บตัว ได้ 8.5% กลุ่มที่ชอบแสดงออก ไม่ชอบแสดงออกพยากรณ์ได้ 36.8% แต่เมื่อใช้ตัวเกณฑ์ทั้ง 4 คุณลักษณะ สามารถพยากรณ์ได้ 62.4% ฉะนั้นบุคลิกภาพที่พยากรณ์ความเป็นผู้ประกอบการได้ดีตามลำดับมากน้อยดังนี้ กล้าตัดสินใจ รับรู้ ชอบ แสดงออก ชอบคิด ชอบแสดงความ รู้สึก และแสดงตัว เก็บตัว พยากรณ์ได้น้อยที่สุด

ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของบุคลิกภาพนักธุรกิจจากแนวคิดของ เลิศ เศรษฐบุตร, สหส มหาคุณ, ปราโมทย์ เจนการ, ไอโล, อารีรัตน์ อุดสาหวิริยกิจ, สำอางค์ งามวิชา, ทบวงมหาวิทยาลัย, ซูเออร์ไวน์ เคลก และแบร์โร, ไพบูลย์ สำราญภูมิ ไพบูลย์ ดำรงชัยธรรม, เฉลียว สุวรรณกิตติ, มานี ไชยธีรานุวัฒน์ศิริ, คณะกรรมการศึกษาแห่งชาติ, สมเกียรติ ทิพย์ทัศน์, ฮอลแลนด์, แลง, จากคุณลักษณะของบุคคลดังกล่าวนำมาเพื่อหาคุณลักษณะรวมที่เหมือน ๆ กัน เพื่อใช้ในการศึกษาค้นคว้าในครั้งนี้

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1. การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. วิธีดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล
4. วิธีดำเนินการจัดการกระทำข้อมูล

1. การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นนักเรียน ในระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2547 โรงเรียนสังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษกรุงเทพมหานคร เขต 1, 2, 3 จำนวน 117 โรงเรียน มีจำนวนทั้งหมด 40,692 คน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นนักเรียนระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2547 โรงเรียนสังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษกรุงเทพมหานคร เขต 1, 2, 3 จำนวน 117 โรงเรียน จำนวน 6 โรงเรียน มีจำนวนทั้งหมด 1,050 คน ซึ่งเลือกมาโดยวิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multistage Random Sampling) โดยมีขนาดของโรงเรียนเป็นขนาดกำหนด และเขตพื้นที่การศึกษาเป็นหน่วยการสุ่ม มีขั้นตอนในการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

ขั้นที่ 1 แบ่งโรงเรียนออกเป็น 4 ขนาด ตามเกณฑ์ของกรมสามัญศึกษา คือขนาดใหญ่ พิเศษ ขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก ได้โรงเรียนขนาดใหญ่พิเศษ 17 โรงเรียน โรงเรียนขนาดใหญ่ 20 โรงเรียน โรงเรียนขนาดกลาง 50 โรงเรียน และโรงเรียนขนาดเล็ก 30 โรงเรียน

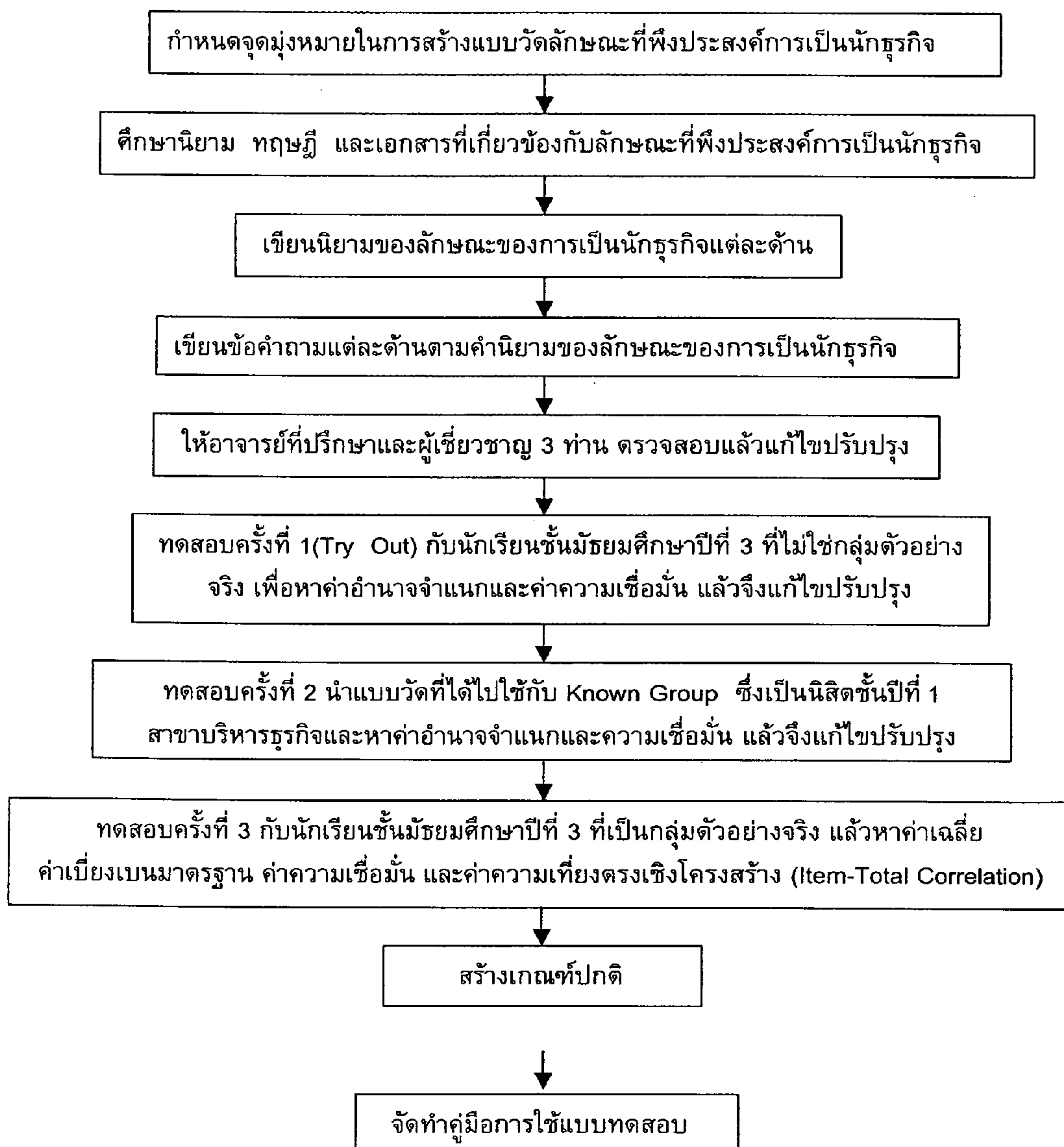
ขั้นที่ 2 สุ่มขนาดของโรงเรียนแต่ละเขตการศึกษาตามสัดส่วนจำนวนประชากร ได้โรงเรียนขนาดใหญ่ 3 โรงเรียน โรงเรียนขนาดกลาง 3 โรงเรียน ได้กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย 1,050 คน ดังรายละเอียดในตาราง 1

ตาราง 1 จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ใช้จริงแยกตามโรงเรียน

เขต	โรงเรียน	ขนาด	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง (คน)
1	สามเสนวิทยาลัย	ใหญ่	200
	สันติราษฎร์วิทยาลัย	กลาง	150
2	หอวัง	ใหญ่	200
	เทพศิลา	กลาง	150
3	มัธยมวัดหนองแขม	ใหญ่	200
	ชิโนรสวิทยาลัย	กลาง	150
รวม			1,050

2. ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยได้ดำเนินการสร้างตามขั้นตอนดังภาพประกอบ



ภาพประกอบ 1 ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

2.1 ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือด้านการรู้คิดทางธุรกิจ

1. กำหนดจุดมุ่งหมายในการสร้างแบบวัดการรู้คิดทางธุรกิจ
2. ศึกษา ทฤษฎี เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการรู้คิดทางธุรกิจ
3. เขียนนิยามปฏิบัติการที่แสดงถึงการรู้คิดทางธุรกิจ
4. เขียนข้อสอบแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านการรู้คิดทางธุรกิจ ผู้วิจัยสร้างแบบวัดการรู้คิดทางธุรกิจ จำนวน 40 ข้อ ประกอบด้วย ความสามารถ 5 ด้าน ได้แก่ ความคิด คล่องแคล่ว แนวคิดด้านการจัดการ คิดแบบวางแผนการ มีเชาว์ปัญญา และระดับความรู้ ลักษณะของแบบวัดเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ (Likert)
5. นำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านการรู้คิดทางธุรกิจ ไปตรวจสอบคุณภาพเบื้องต้น ด้านความเที่ยงตรงเชิงพื้นผิว (Face Validity) เกี่ยวกับความเหมาะสมของภาษา และความสอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการหรือไม่ โดยผู้เชี่ยวชาญทางธุรกิจ และจิตวิทยาการศึกษา จำนวน 3 ท่าน จากนั้นคำนวณหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) และคัดเลือกข้อที่มีค่า (IOC) ตั้งแต่ 0.5 ขึ้นไป ได้ข้อคำถามที่มีค่า IOC อยู่ .6 ถึง 1.0 จำนวน 33 ข้อ (แสดงภาคผนวก)
6. ทดสอบครั้งที่ 1 นำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านการรู้คิดทางธุรกิจ จำนวน 33 ข้อ ไปทดลองใช้ (Try out) กับ นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 100 คน พบว่า มีค่าอำนาจจำแนก (t) อยู่ระหว่าง .86 ถึง 9.19 มีค่าสหสัมพันธ์ (r) อยู่ระหว่าง -.08 ถึง .61 และมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .81 และคัดเลือกข้อที่มีค่าอำนาจจำแนก (t) ตั้งแต่ 1.75 ขึ้นไป ผ่านเกณฑ์ จำนวน 28 ข้อ มีค่าอำนาจจำแนก (t) อยู่ระหว่าง 2.27 ถึง 9.19 มีค่าสหสัมพันธ์ (r) อยู่ระหว่าง .11 ถึง .61 และมีค่าความเชื่อมั่น (α) เท่ากับ .85 (แสดงภาคผนวก)
7. ทดสอบครั้งที่ 2 นำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านการรู้คิดทางธุรกิจ จำนวน 28 ข้อ ไปทดลองใช้กับกลุ่มผู้จัด จำนวน 50 คน พบว่า มีค่าอำนาจจำแนก (t) อยู่ระหว่าง 1.09 ถึง 6.01 มีค่าสหสัมพันธ์ (r) อยู่ระหว่าง .9 ถึง .54 และมีค่าความเชื่อมั่น (α) เท่ากับ .82 และคัดเลือกข้อที่มีค่าอำนาจจำแนก (t) ตั้งแต่ 1.75 ขึ้นไป ผ่านเกณฑ์ จำนวน 21 ข้อ มีค่าอำนาจจำแนก (t) อยู่ระหว่าง 2.13 ถึง 6.01 มีค่าสหสัมพันธ์ (r) อยู่ระหว่าง .21 ถึง .54 และมีค่าความเชื่อมั่น (α) เท่ากับ .87 (แสดงภาคผนวก)
8. ทดสอบครั้งที่ 3 นำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านการรู้คิดทางธุรกิจ จำนวน 21 ข้อ ไปใช้กับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จำนวน 1,050 คน พบว่า มีค่าความยากง่าย (p) อยู่ระหว่าง .32 ถึง .71 มีค่าอำนาจจำแนก (D) อยู่ระหว่าง .26 ถึง .66 มีค่าสหสัมพันธ์ (r) อยู่ระหว่าง .44 ถึง .63 มีค่าความเชื่อมั่น (KR-20) เท่ากับ .87 มีค่า T-Score อยู่ระหว่าง T_{19} ถึง T_{59} (แสดงในบทที่ 4)
9. เขียนคู่มือการใช้แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านการรู้คิดทางธุรกิจ

ตัวอย่างแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านการรู้คิดทางธุรกิจ

1. ทองดีคิดว่าการทำงานเป็นหมู่คณะนั้นน่ารำคาญ ยุ่งยากตกลงกันลำบากสำหรับท่านคิดว่าอย่างไร

- | | |
|-----------------------------------|------------------------------------|
| ก. ไม่มีความจำเป็น ทำคนเดียวก็ได้ | ข. ไร้สาระ และไม่ใช่ว่าปัจจัยสำคัญ |
| ค. ไม่ได้แสดงความสามารถเต็มที่ | ง. สร้างความสามัคคีในหมู่คณะ |

เกณฑ์การให้คะแนนแบบวัดด้านการรู้คิด มีเกณฑ์ในการให้คะแนนดังนี้

ตอบถูกให้ 1 คะแนน

ตอบผิดให้ 0 คะแนน

2.2 ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือด้านความสนใจทางธุรกิจ

1. กำหนดจุดมุ่งหมายในการสร้างแบบวัดความสนใจทางธุรกิจ
2. ศึกษา ทฤษฎี เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความสนใจทางธุรกิจ
3. เขียนนิยามปฏิบัติการที่แสดงถึงความสนใจทางธุรกิจ
4. เขียนข้อสอบแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านความสนใจทางธุรกิจ

ผู้วิจัยสร้างแบบวัดความสนใจทางธุรกิจ จำนวน 60 ข้อ ลักษณะของแบบวัดเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ (Likert)

5. นำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านความสนใจทางธุรกิจ ไปตรวจสอบคุณภาพเบื้องต้นด้านความเที่ยงตรงเชิงพื้นผิว (Face Validity) เกี่ยวกับความเหมาะสมของภาษา และความสอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการหรือไม่ โดยผู้เชี่ยวชาญทางธุรกิจ และจิตวิทยาการศึกษา จำนวน 3 ท่าน จากนั้นคำนวณหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) และคัดเลือกข้อที่มีค่า (IOC) ตั้งแต่ 0.5 ขึ้นไป ได้ข้อคำถามที่มีค่า IOC อยู่ .6 ถึง 1.0 จำนวน 47 ข้อ (แสดงภาคผนวก)

6. ทดสอบครั้งที่ 1 นำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านความสนใจทางธุรกิจ จำนวน 47 ข้อ ไปทดลองใช้ (Try out) กับ นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 100 คน พบว่า มีค่าอำนาจจำแนก (t) อยู่ระหว่าง 3.32 ถึง 9.35 มีค่าสหสัมพันธ์ (r) อยู่ระหว่าง .33 ถึง .66 และมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .94 และคัดเลือกข้อที่มีค่าอำนาจจำแนก (t) ตั้งแต่ 1.75 ขึ้นไป ผ่านเกณฑ์ จำนวน 47 ข้อ (แสดงภาคผนวก)

7. ทดสอบครั้งที่ 2 นำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านความสนใจทางธุรกิจ จำนวน 47 ข้อ ไปทดลองใช้กับกลุ่มผู้จัด จำนวน 50 คน พบว่า มีค่าอำนาจจำแนก (t) อยู่ระหว่าง 1.72 ถึง 5.91 มีค่าสหสัมพันธ์ (r) อยู่ระหว่าง .22 ถึง .66 และมีค่าความเชื่อมั่น (α) เท่ากับ .93 และคัดเลือกข้อที่มีค่าอำนาจจำแนก (t) ตั้งแต่ 1.75 ขึ้นไป ผ่านเกณฑ์ จำนวน 41 ข้อ มีค่าอำนาจจำแนก (t) อยู่ระหว่าง 2.32 ถึง 5.91 มีค่าสหสัมพันธ์ (r) อยู่ระหว่าง .26 ถึง .66 และมีค่าความเชื่อมั่น (α) เท่ากับ .93 (แสดงภาคผนวก)

8. ทดสอบครั้งที่ 3 นำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านความสนใจทางธุรกิจ จำนวน 41 ข้อ ไปใช้กับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จำนวน 1,050 คน พบว่า มีค่าอำนาจจำแนก (α) อยู่ระหว่าง 17.50 ถึง 30.51 มีค่าสหสัมพันธ์ (r) อยู่ระหว่าง .51 ถึง .56 มีค่าความเชื่อมั่น (α) เท่ากับ .96 มีค่า T-Score อยู่ระหว่าง T_{17} ถึง T_{65} (แสดงในบทที่ 4)
9. เขียนคู่มือการใช้แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านความสนใจทางธุรกิจ

ตัวอย่างแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านความสนใจทางธุรกิจ

ข้อที่	ด้านความสนใจที่พึงประสงค์ของการเป็น นักธุรกิจ	ระดับความสนใจ				
		สนใจ มากที่สุด	สนใจ มาก	สนใจ ปานกลาง	สนใจ น้อย	ไม่สนใจ เลย
1	รู้จักใช้ข้อมูลข่าวสารเป็นพื้นฐานในการ ตัดสินใจ					
2	กล้าวิพากษ์วิจารณ์ด้วยเหตุผล					

เกณฑ์การให้คะแนนแบบวัดด้านความสนใจ มีเกณฑ์ในการให้คะแนนดังนี้

สนใจมากที่สุด	ให้ 5	คะแนน
สนใจมาก	ให้ 4	คะแนน
สนใจปานกลาง	ให้ 3	คะแนน
สนใจน้อย	ให้ 2	คะแนน
ไม่สนใจเลย	ให้ 1	คะแนน

2.3 ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือด้านบุคลิกภาพทางธุรกิจ

1. กำหนดจุดมุ่งหมายในการสร้างแบบวัดบุคลิกภาพทางธุรกิจ
2. ศึกษา ทฤษฎี เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพทางธุรกิจ
3. เขียนนิยามปฏิบัติการที่แสดงถึงบุคลิกภาพทางธุรกิจ
4. เขียนข้อสอบแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านบุคลิกภาพทางธุรกิจ

ผู้วิจัยสร้างแบบวัดความสนใจทางธุรกิจ จำนวน 60 ข้อ ลักษณะของแบบวัดเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ (Likert)

5. นำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านบุคลิกภาพทางธุรกิจ ไปตรวจสอบคุณภาพเบื้องต้นด้านความเที่ยงตรงเชิงพินิจ (Face Validity) เกี่ยวกับความเหมาะสมของภาษา และความสอดคล้องกับนิยามเชิงปฏิบัติการหรือไม่ โดยผู้เชี่ยวชาญทางธุรกิจ และจิตวิทยาการศึกษา จำนวน 3 ท่าน จากนั้นคำนวณหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) และคัดเลือกข้อที่มีค่า (IOC) ตั้งแต่ 0.5 ขึ้นไป ได้ข้อคำถามที่มีค่า IOC อยู่ .6 ถึง 1.0 จำนวน 55 ข้อ

(แสดงภาคผนวก)

6. ทดสอบครั้งที่ 1 นำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านบุคลิกภาพทางธุรกิจ จำนวน 55 ข้อ ไปทดลองใช้ (Try out) กับ นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 100 คน พบว่า มีค่าอำนาจจำแนก (t) อยู่ระหว่าง 5.06 ถึง 10.46 มีค่าสหสัมพันธ์ (r) อยู่ระหว่าง .33 ถึง .76 และมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .97 และคัดเลือกข้อที่มีค่าอำนาจจำแนก (t) ตั้งแต่ 1.75 ขึ้นไป ผ่านเกณฑ์ จำนวน 55 ข้อ (แสดงภาคผนวก)

7. ทดสอบครั้งที่ 2 นำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านบุคลิกภาพทางธุรกิจ จำนวน 55 ข้อ ไปทดลองใช้กับกลุ่มผู้จัด จำนวน 50 คน พบว่า มีค่าอำนาจจำแนก (t) อยู่ระหว่าง .54 ถึง 8.00 มีค่าสหสัมพันธ์ (r) อยู่ระหว่าง .06 ถึง .73 และมีค่าความเชื่อมั่น (α) เท่ากับ .96 และคัดเลือกข้อที่มีค่าอำนาจจำแนก (t) ตั้งแต่ 1.75 ขึ้นไป ผ่านเกณฑ์ จำนวน 54 ข้อ มีค่าอำนาจจำแนก (t) อยู่ระหว่าง 2.38 ถึง 8.00 มีค่าสหสัมพันธ์ (r) อยู่ระหว่าง .28 ถึง .73 และมีค่าความเชื่อมั่น (α) เท่ากับ .97 (แสดงภาคผนวก)

ทดสอบครั้งที่ 3 นำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านบุคลิกภาพทางธุรกิจ จำนวน 54 ข้อ ไปใช้กับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จำนวน 1,050 คน พบว่า มีค่าอำนาจจำแนก (t) อยู่ระหว่าง 20.71 ถึง 33.34 มีค่าสหสัมพันธ์ (r) อยู่ระหว่าง .51 ถึง .56 มีค่าความเชื่อมั่น (α) เท่ากับ .98 มีค่า T-Score อยู่ระหว่าง T_{21} ถึง T_{59} (แสดงในบทที่ 4)

9. เขียนคู่มือการใช้แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านบุคลิกภาพทางธุรกิจ

ตัวอย่างแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านบุคลิกภาพทางธุรกิจ

ข้อที่	ด้านบุคลิกภาพที่พึงประสงค์ของการเป็น นักธุรกิจ	ระดับความจำเป็นของบุคลิกภาพ				
		จำเป็น มากที่สุด	จำเป็น มาก	จำเป็น ปานกลาง	จำเป็น น้อย	ไม่จำเป็น เลย
1	ไม่ท้อถอยและสามารถทำงานหนักได้ดี					
2	กล้ารับผิดชอบต่อการตัดสินใจของตัวเอง					

เกณฑ์การให้คะแนนแบบวัดด้านบุคลิกภาพ มีเกณฑ์ในการให้คะแนนดังนี้

จำเป็นมากที่สุด	ให้ 5 คะแนน
จำเป็นมาก	ให้ 4 คะแนน
จำเป็นปานกลาง	ให้ 3 คะแนน
จำเป็นน้อย	ให้ 2 คะแนน
ไม่จำเป็นเลย	ให้ 1 คะแนน

3. วิธีดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1. ติดต่อโรงเรียนที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่าง เพื่อกำหนดวัน เวลาในการทดสอบ
2. ขออนุญาตทางผู้บริหารของโรงเรียนในการเข้าทำการทดสอบ
3. จัดเตรียมแบบทดสอบให้เพียงพอกับจำนวนนักเรียนและวางแผนดำเนินการทดสอบ ผู้วิจัยเป็นผู้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง
4. ชี้แจงให้นักเรียนเข้าใจในวัตถุประสงค์ของการสอบ และอธิบายวิธีตอบแบบทดสอบก่อนลงมือทำแบบทดสอบทั้ง 3 ตอน ตอนที่ 1 ด้านการรู้จัก ตอนที่ 2 ด้านความสนใจ ตอนที่ 3 ด้านบุคลิกภาพ

5. ดำเนินการสอบ และนำผลที่ได้มาวิเคราะห์ทางสถิติ

5.1 ทดสอบครั้งที่ 1 กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คน เป็นนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนสาธิตประสานมิตร (ฝ่ายมัธยม) ให้นักเรียนทำแบบทดสอบคนละ 1 ฉบับ จากนั้นนำข้อมูลที่ได้มาหาค่าอำนาจจำแนก และค่าความเชื่อมั่น แล้วคัดเลือกและปรับปรุงข้อสอบ

5.2 ทดสอบครั้งที่ 2 นำแบบวัดที่คัดเลือกแล้ว ไปทดสอบกับกลุ่ม Know group จำนวน 50 คน เป็นนักศึกษาปริญญาตรีปีที่ 1 สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ให้นักศึกษาทำแบบทดสอบคนละ 1 ฉบับ จากนั้นนำข้อมูลที่ได้มาหาค่าอำนาจจำแนก และค่าความเชื่อมั่น แล้วคัดเลือกและปรับปรุงข้อสอบ

5.3 ทดสอบครั้งที่ 3 นำแบบทดสอบที่คัดเลือกและปรับปรุงแล้ว ไปทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างจริง จำนวน 1,050 คน เป็นนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนสามเสนวิทยาลัย โรงเรียนหอวัง โรงเรียนมัธยมวัดหนองแขม โรงเรียนละ 200 คน และโรงเรียนสันติราษฎร์วิทยาลัย โรงเรียนเทพศิลา โรงเรียนชินโรวชิวิทยาลัย โรงเรียนละ 150 คน ให้นักเรียนทำแบบทดสอบคนละ 1 ฉบับ จากนั้นนำข้อมูลที่ได้มาหาค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าความเชื่อมั่น ค่าความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้าง และสร้างเกณฑ์ปกติ

4. วิธีดำเนินการจัดการกระทำข้อมูล

หลังจากที่นำแบบทดสอบลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจไปทดสอบกับกลุ่ม ตัวอย่างและนำมาตรวจให้คะแนนตามเกณฑ์ แล้วนำคะแนนที่ได้มาวิเคราะห์ดังนี้

1. หาค่าสถิติพื้นฐานของคะแนนจากแบบทดสอบลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ
2. หาค่าอำนาจจำแนกของแบบทดสอบลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ
3. คำนวณหาค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบ
4. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล มีดังนี้

4.1 ค่าสถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S)

4.2 ค่าสถิติที่ใช้ในการหาคุณภาพเครื่องมือ

4.2.1 หาค่าความเที่ยงตรงเชิงพินิจ โดยหาจากการพิจารณาค่าดัชนีความสอดคล้อง (Index Of Consistency) โดยใช้สูตรของโรวินลลีและแอมเบลตัน ดังนี้ (ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ. 2543ข : 248)

$$IOC = \frac{\sum R}{N}$$

เมื่อ	IOC	แทน	ดัชนีความสอดคล้อง
	$\sum R$	แทน	ผลรวมของการพิจารณาของผู้เชี่ยวชาญ
	N	แทน	จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

4.2.2 หาค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบ โดยใช้วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (α - Coefficient) ของครอนบร็ค (ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ. 2536 : 171)

$$\alpha = \frac{n}{n-1} \left\{ 1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right\}$$

เมื่อ	α	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่น
	n	แทน	จำนวนข้อของเครื่องมือวัด
	S_i^2	แทน	คะแนนความแปรปรวนเป็นรายข้อ
	S_t^2	แทน	คะแนนความแปรปรวนของเครื่องมือทั้งฉบับ

5. หาเกณฑ์ปกติของแบบทดสอบ (Norms) โดยหาคะแนนที่ปกติ จากการหาดำแหน่งเปอร์เซ็นต์ไทล์ (Percentile T-score) แล้วนำค่าเปอร์เซ็นต์ไทล์ที่ได้ไปเปิดตารางสำหรับเปลี่ยนเป็นคะแนนที่ (Normalized T-score) สำหรับการหาค่าเปอร์เซ็นต์ไทล์ใช้สูตรดังนี้ (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ. 2543ข : 309 – 310)

$$PR = \frac{100}{N} \left(cf - \frac{1}{2}f \right)$$

เมื่อ	PR	แทน	ตำแหน่งเปอร์เซนไทล์
	f	แทน	ความถี่ของคะแนน
	cf	แทน	ความถี่สะสม
	N	แทน	จำนวนนักเรียน

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

สัญลักษณ์และอักษรย่อที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลมีดังนี้

เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันในการแปลความหมายของผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยจึงได้กำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

k	แทน	จำนวนข้อ
p	แทน	ค่าความยากง่าย
D	แทน	ค่าอำนาจจำแนก
t	แทน	ค่าอำนาจจำแนก
r	แทน	ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมทั้งหมด
Min	แทน	คะแนนต่ำสุด
Max	แทน	คะแนนสูงสุด
$\bar{X}$	แทน	ค่าเฉลี่ย
α	แทน	ค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดก้านการรู้คิด
KR-20	แทน	ค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดด้านความสนใจและด้านบุคลิกภาพ
T	แทน	คะแนนที่ปกติ
PR	แทน	ตำแหน่งเปอร์เซนต์ไทล์
n	แทน	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยเสนอผลการวิจัยตามลำดับดังนี้

ตอนที่ 1 จำนวนข้อ ค่าความยากง่าย ค่าอำนาจจำแนก และค่าความเชื่อมั่นในแต่ละด้านของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 (Try out) (n=100)

ตอนที่ 2 จำนวนข้อ คะแนนมากที่สุด คะแนนต่ำสุด ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าความยากง่าย และค่าความเชื่อมั่น ในแต่ละด้านของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 (Try out)

ตอนที่ 3 จำนวนข้อ คะแนนมากที่สุด คะแนนต่ำสุด ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าความยากง่าย ค่าอำนาจจำแนก ค่าสหสัมพันธ์(Item total correlation) ค่าความเชื่อมั่น และเกณฑ์ปกติ ในแต่ละด้านของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 (n=1,100)

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 จำนวนข้อ ค่าความยากง่าย ค่าอำนาจจำแนก และค่าความเชื่อมั่นในแต่ละด้านของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 (Try out) (n=100)

ตาราง 2 จำนวนข้อ ค่าความยากง่าย ค่าอำนาจจำแนก และค่าความเชื่อมั่น (Try out) (n=100)

แบบวัด	K	p	r	α /KR-20
ด้านการรู้คิด	33	.52 - .74	.24 - .62	.83
รวม	33	.52 - .74	.24 - .62	.83
ด้านความสนใจ	47	-	3.18 - 9.35	.94
รวม	47	-	3.18 - 9.35	.94
ด้านบุคลิกภาพ	55	-	3.48 - 10.46	.97
รวม	55	-	3.48 - 10.46	.97

จากตาราง พบว่า แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ (Try out) (n=100) ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 มีจำนวนข้อ ค่าความยากง่าย ค่าอำนาจจำแนก และค่าความเชื่อมั่นในแต่ละด้าน ดังนี้

1. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจด้านการรู้คิด รวมทั้งหมด 33 ข้อ มีค่าความยากง่ายอยู่ระหว่าง .52 - .74 มีค่าอำนาจจำแนกอยู่ระหว่าง .24 - .62 มีค่าความเชื่อมั่น(KR-20) เท่ากับ .83

2. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจด้านความสนใจ รวมทั้งหมด 47 ข้อ มีค่าอำนาจจำแนกอยู่ระหว่าง 3.18 - 9.35 มีค่าความเชื่อมั่น (α) เท่ากับ .94

3. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจด้านบุคลิกภาพ รวมทั้งหมด 55 ข้อ มีค่าอำนาจจำแนกอยู่ระหว่าง 3.48 - 10.46 มีค่าความเชื่อมั่น (α) เท่ากับ .97

ตอนที่ 2 จำนวนข้อ คะแนนมากที่สุด คะแนนต่ำสุด ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าความยากง่าย และค่าความเชื่อมั่น ในแต่ละด้านของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 กลุ่มรัฐ (n=100)

ตาราง 3 จำนวนข้อ คะแนนมากที่สุด คะแนนต่ำสุด ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานในแต่ละด้านของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 (n=100)

แบบวัด	K	Max	Min	X	S.D.	แปลผล
ด้านการรู้คิด	28	128	68	98.90	9.14	ปานกลาง
รวม	28	128	68	98.90	9.14	ปานกลาง
ด้านความสนใจ	47	218	141	191.82	17.67	ปานกลาง
รวม	47	218	141	191.82	17.67	ปานกลาง
ด้านบุคลิกภาพ	55	280	173	237.50	23.31	ปานกลาง
รวม	55	280	173	237.50	23.31	ปานกลาง

จากตาราง 3 พบว่า แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 (Try out) (n=100) มีจำนวนข้อ คะแนนมากที่สุด คะแนนต่ำสุด ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลในแต่ละด้านดังนี้

1. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจด้านการรู้คิด รวม 28 ข้อ คะแนนมากที่สุด 128 คะแนน คะแนนต่ำสุด 68 คะแนน ค่าเฉลี่ย 98.90 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 9.14 และอยู่ในระดับปานกลาง

2. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจด้านความสนใจ รวม 47 ข้อ คะแนนมากที่สุด 218 คะแนน คะแนนต่ำสุด 141 คะแนน ค่าเฉลี่ย 191.82 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 17.67 และอยู่ในระดับปานกลาง

3. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจด้านบุคลิกภาพ รวม 55 ข้อ คะแนนมากที่สุด 280 คะแนน คะแนนต่ำสุด 173 คะแนน ค่าเฉลี่ย 237.50 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 23.31 และอยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 4 จำนวนข้อ ค่าความยากง่าย และค่าความเชื่อมั่นในแต่ละด้านของนิสิตชั้นปีที่ 3
(n=50)

แบบวัด	K	p	r	α
ด้านการรู้คิด	28	.28 - .72	.26 - .78	.87
รวม	28	.28 - .72	.26 - .78	.87
ด้านความสนใจ	47	-	2.32 - 5.90	.93
รวม	47	-	2.32 - 5.90	.93
ด้านบุคลิกภาพ	55	-	2.12 - 9.19	.96
รวม	55	-	2.12 - 9.19	.96

จากตาราง 4 พบว่า แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ทดลองกับนิสิตชั้นปีที่ 3 (n=50) มีจำนวนข้อ ค่าความยากง่าย และค่าความเชื่อมั่นในแต่ละด้าน ดังนี้

1. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจด้านการรู้คิด รวม 28 ข้อ
มีค่าความยากง่ายอยู่ระหว่าง .28 - .72 มีค่าอำนาจจำแนกอยู่ระหว่าง .26 - .78
มีค่าความเชื่อมั่น (KR-20) เท่ากับ .87
2. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจด้านความสนใจ รวม 47 ข้อ
มีค่าอำนาจจำแนกอยู่ระหว่าง 2.32 – 5.90 มีค่าความเชื่อมั่น (α) เท่ากับ .93
3. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักกฎหมายด้านบุคลิกภาพ รวม 55 ข้อ
มีค่าอำนาจจำแนกอยู่ระหว่าง 2.12 – 9.19 มีค่าความเชื่อมั่น (α) เท่ากับ .96

ตอนที่ 3 จำนวนข้อ คะแนนมากที่สุด คะแนนต่ำสุด ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าความยากง่าย ค่าอำนาจจำแนก ค่าสหสัมพันธ์(Item total correlation) ค่าความเชื่อมั่น และเกณฑ์ปกติ ในแต่ละด้านของนิสิตปีที่ 3 (n=50)

ตาราง 5 จำนวนข้อ คะแนนมากที่สุด คะแนนต่ำสุด ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานในแต่ละด้านของนิสิตชั้นปีที่ 3 (n=50)

แบบวัด	K	Max	Min	$\bar{X}$	S.D.	แปลผล
ด้านการรู้จัก	21	85	40	71.22	11.10	สูง
รวม	21	85	40	71.22	11.10	สูง
ด้านความสนใจ	41	205	101	163.82	21.83	สูง
รวม	41	205	101	163.82	21.83	สูง
ด้านบุคลิกภาพ	54	270	142	219.17	30.66	สูง
รวม	54	270	142	219.17	30.66	สูง

จากตาราง 5 พบว่า แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 กับนิสิตชั้นปีที่ 3 (n=50) มีจำนวนข้อ คะแนนมากที่สุด คะแนนต่ำสุด ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลในแต่ละด้าน

1. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจด้านการรู้จัก รวม 21 ข้อ คะแนนมากที่สุด 85 คะแนน คะแนนต่ำสุด 40 คะแนน อยู่ในระดับสูง
2. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจด้านความสนใจ รวม 41 ข้อ คะแนนมากที่สุด 205 คะแนน คะแนนต่ำสุด 101 คะแนน อยู่ในระดับสูง
3. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจด้านบุคลิกภาพ รวม 54 ข้อ คะแนนมากที่สุด 270 คะแนน คะแนนต่ำสุด 142 คะแนน อยู่ในระดับสูง

ตาราง 6 ค่าความยากง่าย ค่าอำนาจจำแนก ค่าสหสัมพันธ์ และค่าความเชื่อมั่น
ด้านการรู้คิดของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 (n=1,050)

ข้อ	p	D	r
1	.50	.27	.46
2	.42	.49	.50
3	.54	.26	.59
4	.42	.39	.55
5	.48	.26	.54
6	.66	.38	.63
7	.62	.39	.63
8	.58	.34	.60
9	.48	.35	.48
10	.56	.38	.44
11	.71	.66	.58
12	.32	.31	.60
13	.69	.58	.51
14	.62	.38	.60
15	.70	.30	.62
16	.48	.34	.62
17	.45	.46	.64
18	.39	.31	.51
19	.55	.42	.54
20	.68	.44	.54
21	.60	.52	.62

ค่าความเชื่อมั่น .87

จากตาราง 6 พบว่า แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจของนักเรียน
ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 (n=1,050) ด้านการรู้คิด มีค่าความยากง่าย อยู่ระหว่าง .32 - .71
ค่าอำนาจจำแนกอยู่ระหว่าง .26 - .66 ค่าสหสัมพันธ์ อยู่ระหว่าง .44 - .63
และค่าความเชื่อมั่น .87

ตาราง 7 ค่าเกณฑ์ปกติด้านการรู้คิดของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในรูปของคะแนน
มาตรฐานปกติ (Normalized Standard Score) T – score (n=1,050)

T - score	คะแนน	ความถี่	PR
19	40	1	0.05
20	41	4	0.29
20	42	4	0.67
22	44	3	1.00
23	45	3	1.29
24	46	7	1.76
25	47	8	2.48
26	48	19	3.76
27	49	7	5.00
28	50	18	6.19
29	51	15	7.76
29	52	17	9.29
30	53	11	10.62
31	54	17	11.95
32	55	6	13.05
33	56	9	13.76
34	57	11	14.71
35	58	14	15.90
36	59	11	17.10
37	60	16	18.38
38	61	8	19.52
38	62	17	20.71
39	63	17	22.33
40	64	19	24.05
41	65	14	25.62
42	66	17	27.10
43	67	28	29.24

ตาราง 7 (ต่อ)

T - score	คะแนน	ความถี่	PR
44	68	13	31.19
45	69	26	33.05
46	70	36	36.00
47	71	32	39.24
47	72	47	43.00
48	73	36	46.95
49	74	33	50.24
50	75	49	54.14
51	76	38	58.29
52	77	44	62.19
53	78	42	66.29
54	79	68	71.52
55	80	20	75.71
56	81	32	78.19
56	82	31	81.19
57	83	26	83.90
58	84	153	92.43
59	85	3	99.86

จากตาราง 7 พบว่าคะแนนเกณฑ์ปกติของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็น
 นักธุรกิจ ด้านการรู้จัก มีคะแนนรวมอยู่ระหว่าง 40 – 85 คะแนน คะแนนที่ปกติอยู่ระหว่าง
 $T_{19} - T_{59}$

เกณฑ์ปกติของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านการรู้คิด ดังนี้

การแปลความหมายของคะแนนโดยเทียบกับเกณฑ์ปกติ ถ้าต้องการทราบระดับของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจให้นำคะแนนดิบมาเทียบกับคะแนนที่ปกติ และพิจารณาตามเกณฑ์ ดังนี้ (ชวาล แพรัตกุล. 2520 : 53)

ตั้งแต่ T65 และสูงกว่า	แปลว่า	มีการรู้คิดของการเป็นนักธุรกิจสูงมาก
ตั้งแต่ T55 – T64	แปลว่า	มีการรู้คิดของการเป็นนักธุรกิจสูง
ตั้งแต่ T45 – T54	แปลว่า	มีการรู้คิดของการเป็นนักธุรกิจปานกลาง
ตั้งแต่ T35 – T 44	แปลว่า	มีการรู้คิดของการเป็นนักธุรกิจต่ำ
ตั้งแต่ T34 และต่ำกว่า	แปลว่า	มีการรู้คิดของการเป็นนักธุรกิจต่ำมาก

ตาราง 8 ค่าอำนาจจำแนก ค่าสหสัมพันธ์ และค่าความเชื่อมั่นด้านความสนใจของ
นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 (n=1,050)

ข้อ	t	r
1	19.17	.55
2	23.39	.63
3	20.95	.59
4	26.56	.66
5	20.88	.59
6	20.99	.58
7	26.24	.63
8	23.26	.60
9	27.46	.63
10	25.19	.63
11	26.10	.63
12	28.19	.64
13	26.57	.64
14	23.73	.63
15	23.17	.60
16	23.41	.62
17	26.38	.62
18	26.95	.65
19	22.04	.57
20	17.50	.51
21	21.55	.60
22	19.54	.53
23	22.63	.59
24	26.08	.65
25	26.70	.62
26	29.35	.65
27	30.51	.64

ตาราง 8 (ต่อ)

ข้อ	t	r
28	23.66	.60
29	26.74	.65
30	28.71	.65
31	24.92	.63
32	25.76	.66
33	21.93	.58
34	26.23	.65
35	21.65	.60
36	26.52	.67
37	24.11	.64
38	25.45	.65
39	28.78	.67
40	29.62	.66
41	25.75	.64

ค่าความเชื่อมั่น .96

จากตาราง 8 พบว่า แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจของนักเรียน
ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ($n=1,050$) ด้านความสนใจ มีค่าอำนาจจำแนก อยู่ระหว่าง 17.50 -
30.51 ค่าสหสัมพันธ์ อยู่ระหว่าง .51 - .66 และค่าความเชื่อมั่น .96

ตาราง 9 ค่าเกณฑ์ปกติด้านความสนใจของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในรูปของคะแนน
มาตรฐานปกติ (Normalized Standard Score) T – score (n=1,050)

T - score	คะแนน	ความถี่	PR
17	101	1	0.05
19	104	4	0.29
23	113	2	0.57
23	114	2	0.76
25	117	2	0.95
26	119	2	1.14
26	120	1	1.29
27	121	1	1.38
27	122	1	1.48
28	123	50	3.90
28	124	3	6.43
28	125	5	6.81
29	126	1	7.10
29	127	5	7.38
30	128	1	7.67
30	129	4	7.90
31	130	6	8.38
31	131	6	8.95
32	132	6	9.52
32	133	6	10.10
33	134	7	10.71
33	135	17	11.86
33	136	5	12.90
34	137	3	13.29
34	138	9	13.86
35	139	15	15.00

ตาราง 9 (ต่อ)

T - score	คะแนน	ความถี่	PR
35	140	19	16.62
36	141	13	18.14
36	142	3	18.90
37	143	9	19.48
37	144	11	20.43
38	145	8	21.33
38	146	9	22.14
39	147	13	23.19
39	148	8	24.19
39	149	7	24.90
40	150	20	26.19
40	151	19	28.05
41	152	17	29.76
41	153	5	30.81
42	154	10	31.52
42	155	9	32.43
43	156	9	33.29
43	157	16	34.48
44	158	6	35.52
44	159	9	36.24
44	160	14	37.33
45	161	19	38.90
45	162	34	41.43
46	163	28	44.38
46	164	36	47.43
47	165	19	50.05
47	166	32	52.48
48	167	14	54.67

ตาราง 9 (ต่อ)

T - score	คะแนน	ความถี่	PR
48	168	12	55.90
49	169	21	57.48
49	170	12	59.05
50	171	23	60.71
50	172	14	62.48
50	173	15	63.86
51	174	22	65.62
51	175	23	67.76
52	176	11	69.38
52	177	10	70.38
53	178	12	71.43
53	179	18	72.86
54	180	19	74.62
54	181	11	76.05
55	182	13	77.19
55	183	10	78.29
55	184	18	79.62
56	185	16	81.24
56	186	23	83.10
57	187	12	84.76
57	188	18	86.19
58	189	18	87.90
58	190	8	89.14
59	191	11	90.05
59	192	10	91.05
60	193	10	92.00
60	194	7	92.81
61	195	7	93.48

ตาราง 9 (ต่อ)

T - score	คะแนน	ความถี่	PR
61	196	9	94.24
61	197	10	95.14
62	198	1	95.67
63	200	5	95.95
63	201	2	96.29
64	202	1	96.43
64	203	7	96.81
65	204	1	97.19
65	205	29	98.62

จากตาราง 9 พบว่าคะแนนเกณฑ์ปกติของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านความสนใจ มีคะแนนรวมอยู่ระหว่าง 101 - 205 คะแนน คะแนนที่ปกติอยู่ระหว่าง $T_{17} - T_{65}$

เกณฑ์ปกติของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านความสนใจดังนี้

การแปลความหมายของคะแนนโดยเทียบกับเกณฑ์ปกติ ถ้าต้องการทราบระดับของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจให้นำคะแนนดิบมาเทียบกับคะแนนที่ปกติ และพิจารณาตามเกณฑ์ ดังนี้ (ชวาล แพรัตกุล. 2520 : 53)

ตั้งแต่ T65 และสูงกว่า	แปลว่า	มีความสนใจของการเป็นนักธุรกิจสูงมาก
ตั้งแต่ T55 – T64	แปลว่า	มีความสนใจของการเป็นนักธุรกิจสูงมาก
ตั้งแต่ T45 – T54	แปลว่า	มีความสนใจของการเป็นนักธุรกิจสูงมาก
ตั้งแต่ T35 – T 44	แปลว่า	มีความสนใจของการเป็นนักธุรกิจสูงมาก
ตั้งแต่ T34 และต่ำกว่า	แปลว่า	มีความสนใจของการเป็นนักธุรกิจสูงมาก

ตาราง 10 ค่าอำนาจจำแนก ค่าสหสัมพันธ์ และค่าความเชื่อมั่นด้านบุคลิกภาพของนักเรียน
ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 (n=1,050)

ข้อ	t	r
1	22.02	.59
2	25.07	.66
3	31.32	.68
4	31.27	.70
5	28.32	.70
6	27.25	.68
7	32.18	.70
8	24.21	.61
9	27.53	.68
10	25.18	.65
11	28.03	.66
12	24.67	.64
13	28.07	.71
14	24.92	.645
15	22.79	.63
16	29.85	.69
17	28.50	.69
18	27.26	.68
19	27.49	.65
20	21.11	.58
21	25.27	.69
22	26.37	.67
23	32.52	.70
24	29.97	.70
25	30.04	.68
26	33.74	.73
27	30.75	.70

ตาราง 10 (ต่อ)

ข้อ	t	r
28	29.23	.70
29	27.72	.68
30	26.78	.65
31	25.77	.65
32	28.33	.68
33	28.66	.68
34	32.07	.71
35	32.67	.73
36	31.68	.69
37	30.87	.67
38	26.98	.68
39	24.21	.64
40	26.03	.66
41	21.04	.55
42	22.74	.58
43	27.51	.66
44	26.04	.63
45	26.74	.66
46	24.48	.62
47	20.75	.59
48	29.96	.70
49	30.09	.69
50	23.45	.61
51	23.49	.64
52	28.75	.66
53	23.94	.63
54	20.71	.59

ค่าความเชื่อมั่น .97

จากตาราง 10 พบว่า แบบวัดคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ
ด้านบุคลิกภาพ มีค่าสหสัมพันธ์ อยู่ระหว่าง 0.56 - 0.74 ซึ่งมีค่าอำนาจจำแนก (t) อยู่ระหว่าง
20.71 - 33.34

ตาราง 11 ค่าเกณฑ์ปกติด้านบุคลิกภาพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในรูปของคะแนน
มาตรฐานปกติ (Normalized Standard Score) T – score (n=1,050)

T - score	คะแนน	ความถี่	PR
21	142	3	0.14
22	143	2	0.38
22	149	1	0.52
22	154	2	0.67
23	155	1	0.81
23	157	1	0.90
23	158	1	1.00
24	160	1	1.10
24	161	3	1.29
24	162	46	3.62
25	163	5	6.05
25	164	6	6.57
25	165	2	6.95
25	166	2	7.14
26	167	6	7.52
26	168	1	7.86
26	169	11	8.43
27	170	2	9.05
27	171	6	9.43
27	172	5	9.95
28	173	3	10.33
28	174	8	10.86
28	175	6	11.52
29	176	5	12.05
29	177	10	12.76
29	178	4	13.43
30	179	7	13.95
30	180	7	14.62

ตาราง 11 (ต่อ)

T - score	คะแนน	ความถี่	PR
30	181	7	15.29
31	182	6	15.90
31	183	6	16.48
31	184	1	16.81
32	186	3	17.00
32	187	5	17.38
32	188	3	17.76
33	189	8	18.29
33	190	6	18.95
33	191	3	19.38
34	192	2	19.62
34	193	7	20.05
34	194	9	20.81
35	195	7	21.57
35	196	9	22.33
35	197	12	23.33
36	198	5	24.14
36	199	5	24.62
36	200	26	26.10
37	201	12	27.90
37	202	5	28.71
37	203	8	29.33
38	204	6	30.00
38	205	5	30.52
38	206	19	31.67
39	207	7	32.90
39	208	9	33.67
39	209	14	34.76
40	210	8	35.81

ตาราง 11 (ต่อ)

T - score	คะแนน	ความถี่	PR
40	211	6	36.48
40	212	11	37.29
40	213	5	38.05
41	214	9	38.71
41	215	14	39.81
41	216	24	41.62
42	217	17	43.57
42	218	10	44.86
42	219	14	46.00
43	220	16	47.43
43	221	20	49.14
43	222	16	50.86
44	223	19	52.52
44	224	15	54.14
44	225	12	55.43
45	226	13	56.62
45	227	13	57.86
45	228	7	58.81
46	229	17	59.95
46	230	9	61.19
46	231	8	62.00
47	232	19	63.29
47	233	5	64.43
47	234	6	64.95
48	235	14	65.90
48	236	9	67.00
48	237	19	68.33
49	238	5	69.48
49	239	6	70.00

ตาราง 11 (ต่อ)

T - score	คะแนน	ความถี่	PR
49	240	23	71.38
50	241	11	73.00
50	242	7	73.86
50	243	15	74.90
51	244	7	75.95
51	245	13	76.90
51	246	8	77.90
52	247	14	78.95
52	248	12	80.19
52	249	8	81.14
53	250	6	81.81
53	251	17	82.90
53	252	13	84.33
54	253	10	85.43
54	254	14	86.57
54	255	7	87.57
55	256	6	88.19
55	257	12	89.05
55	258	8	90.00
56	259	2	90.48
56	260	13	91.19
56	261	8	92.19
56	262	3	92.71
57	263	5	93.10
57	264	2	93.43
57	265	1	93.57
58	266	6	93.90
58	267	7	94.52
58	268	5	95.10

ตาราง 11 (ต่อ)

T - score	คะแนน	ความถี่	PR
59	269	6	95.62
59	270	43	97.95

จากตาราง 11 พบว่าคะแนนเกณฑ์ปกติของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านบุคลิกภาพ มีคะแนนรวมอยู่ระหว่าง 142 – 270 คะแนน คะแนนที่ปกติอยู่ระหว่าง $T_{21} - T_{59}$

เกณฑ์ปกติของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ในด้านบุคลิกภาพดังนี้

การแปลความหมายของคะแนนโดยเทียบกับเกณฑ์ปกติ ถ้าต้องการทราบระดับของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจให้นำคะแนนดิบมาเทียบกับคะแนนที่ปกติ และพิจารณาตามเกณฑ์ ดังนี้ (ชวาล แพรัตกุล. 2520 : 53)

ตั้งแต่ T65 และสูงกว่า	แปลว่า	มีบุคลิกภาพของการเป็นนักธุรกิจสูงมาก
ตั้งแต่ T55 – T64	แปลว่า	มีบุคลิกภาพของการเป็นนักธุรกิจสูงมาก
ตั้งแต่ T45 – T54	แปลว่า	มีบุคลิกภาพของการเป็นนักธุรกิจสูงมาก
ตั้งแต่ T35 – T 44	แปลว่า	มีบุคลิกภาพของการเป็นนักธุรกิจสูงมาก
ตั้งแต่ T34 และต่ำกว่า	แปลว่า	มีบุคลิกภาพของการเป็นนักธุรกิจสูงมาก

บทที่ 5

สรุป อภิปราย และข้อเสนอแนะ

ความมุ่งหมายของการศึกษาค้นคว้า

1. เพื่อสร้างแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจของนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3
2. เพื่อสร้างเกณฑ์ปกติของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจของนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัย

ประชากร ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3 ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2547 โรงเรียนในสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการมัธยมศึกษาแห่งชาติ ในเขตกรุงเทพมหานคร

กลุ่มตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3 ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2547 โรงเรียนในสังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษากรุงเทพมหานคร จำนวน 1,050 คน ซึ่งเลือกมาโดยวิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multistage Random Sampling)

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ เป็นแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จำนวน 116 ข้อ ครอบคลุมลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นแบบวัดด้านการรู้คิด จำนวน 21 ข้อ ลักษณะของคำถามเป็นการเลือกตอบ (Multiple Choices) โดยมีค่าสหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง .43 - .65 มีค่าอำนาจจำแนก (t) อยู่ระหว่าง 11.93 – 25.43 และมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .88

ส่วนที่ 2 เป็นแบบวัดความสนใจ จำนวน 41 ข้อ ลักษณะของคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า Rating Scale (5 ระดับ) คือ จำเป็นมากที่สุด จำเป็นมาก จำเป็นปานกลาง จำเป็นน้อย และไม่จำเป็นเลย โดยมีค่าสหสัมพันธ์ .55-.67 มีค่าอำนาจจำแนก (t) อยู่ระหว่าง 17.50-30.51 และมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .96

ส่วนที่ 3 เป็นแบบวัดบุคลิกภาพ จำนวน 54 ข้อ ลักษณะของคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า Rating Scale (5 ระดับ) คือ จำเป็นมากที่สุด จำเป็นมาก จำเป็นปานกลาง จำเป็นน้อย

และไม่จำเป็นเลย โดยมีค่าสหสัมพันธ์อยู่ระหว่าง 0.55-0.73 มีค่าอำนาจจำแนก (t) อยู่ระหว่าง 20.71-33.33 และมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ.97

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ติดต่อขออนุญาตผู้บริหารโรงเรียนที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างเพื่อกำหนดวันเวลาในการวัดลักษณะที่พึงประสงค์การเป็นนักธุรกิจ
2. เตรียมแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์การเป็นนักธุรกิจ ให้เพียงพอกับจำนวนนักเรียนที่สอบในแต่ละครั้งและวางแผนการดำเนินการวัด ซึ่งผู้วิจัยและผู้ช่วยเป็นผู้ดำเนินการวัด
3. อธิบายให้นักเรียนกลุ่มตัวอย่างเข้าใจวัตถุประสงค์ และประโยชน์ที่จะได้รับการทำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์การเป็นนักธุรกิจ
4. อธิบายให้ผู้เข้าสอบทุกคนเข้าใจวิธีการทำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์การเป็นนักธุรกิจ และวิธีการตอบก่อนที่จะให้ทุกคนเริ่มต้นทำ
 - 4.1 ทดสอบครั้งที่ 1 (Try Out) นำแบบวัดที่สร้างขึ้น ซึ่งตรวจสอบคุณภาพเบื้องต้นโดยผู้เชี่ยวชาญแล้วไปทดสอบกับนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3 ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 100 คน แล้วนำผลที่ได้มาวิเคราะห์หาค่าอำนาจจำแนกของข้อคำถามรายข้อ ผู้วิจัยคัดเลือกข้อคำถามที่มีคุณภาพไว้ เพื่อนำไปทดสอบครั้งต่อไป
 - 4.2 ทดสอบครั้งที่ 2 นำแบบวัดที่คัดเลือกจากข้อ 7 ไปทดสอบกับ Known Group ที่เป็นนิสิตชั้นปีที่ 1 สาขาธุรกิจ จำนวน 50 คน แล้วนำผลที่ได้มาวิเคราะห์หาค่าอำนาจจำแนกของข้อคำถามรายข้อ แล้วหาค่าความเชื่อมั่นด้วยวิธีสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบรัค
 - 4.3 ทดสอบครั้งที่ 3 นำแบบวัดที่คัดเลือกได้จากการวิเคราะห์องค์ประกอบทั้งสองฉบับไปทดสอบกับกลุ่มตัวอย่าง โดยมีการเตรียมชุดแบบสอบถามเพื่อนำทดสอบกับโรงเรียนจำนวน 6 โรงเรียน มีการแจกแบบสอบถามจริงรวม 1,200 ฉบับ ได้รับกลับคืน 1050 ชุด และเป็นข้อสอบที่สมบูรณ์ทั้งสิ้น 1050 คน เพื่อวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และหาค่าความเชื่อมั่นด้วยวิธีสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบรัค
 - 4.4 สร้างเกณฑ์ปกติ (Norms) โดยนำคะแนนจากการทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างในข้อ 7 ไปคำนวณค่าเปอร์เซ็นต์ไทล์ แล้วเทียบค่าที่ปกติโดยสร้างเกณฑ์ปกติแยกตามชนิดของแบบวัด

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลครั้งนี้ ผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่ได้จากแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจสำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ทั้ง 3 ส่วน คือ

ตอนที่ 1 แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจด้านการรู้คิด

ตอนที่ 2 แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจด้านความสนใจ

ตอนที่ 3 แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจด้านบุคลิกภาพ

สรุปผลการศึกษาค้นคว้า

1. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ฉบับนี้มีความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างที่หาค่าสัมพัทธ์ระหว่างคะแนนรวมทั้งฉบับกับคะแนนรายข้อ (Item-Total Correlation) ซึ่งมีนัยสำคัญทางสถิติที่สามารถวัดได้ที่ระดับ 0.4390.73

2. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจฉบับนี้ มีค่าอำนาจจำแนกรายข้อด้านการรู้คิดตั้งแต่ 11.93-25.43 ด้านความสนใจมีค่าอำนาจจำแนกรายข้อตั้งแต่ 17.50-30.51 และด้านบุคลิกภาพมีค่าอำนาจจำแนกรายข้อตั้งแต่ 20.71-33.33

3. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านการรู้คิด มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.8 แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านความสนใจ มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.96 และแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านบุคลิกภาพ มีค่าความเชื่อมั่น 0.97

4. ส่วนที่ 1 แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านการรู้คิด มี T-score อยู่ระหว่าง $T_{19} - T_{59}$ ส่วนที่ 2 แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านความสนใจ มีค่า T-score อยู่ระหว่าง $T_{17} - T_{65}$ และส่วนที่ 3 แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านบุคลิกภาพ มี T-score อยู่ระหว่าง $T_{21} - T_{59}$

อภิปรายผล

ผลการวิจัยเพื่อสร้างแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้านภาษาอังกฤษของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้นำประเด็นที่สำคัญมาอภิปรายดังนี้

1. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ฉบับนี้มีความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้างที่หาค่าสัมพัทธ์ระหว่างคะแนนรวมทั้งฉบับกับคะแนนรายข้อ (Item-Total Correlation) ซึ่งมีนัยสำคัญทางสถิติที่สามารถวัดได้ที่ระดับ 0.43-0.73 หมายถึง คะแนนที่แทนโครงสร้างรวมๆของคุณลักษณะที่ต้องการวัด ถ้ามีค่าสหสัมพันธ์กับคะแนนรวมสูงแสดงว่ามีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่ทั้งนี้ค่าสหสัมพันธ์จะมีความสัมพันธ์กันกับค่าอำนาจจำแนก กล่าวคือถ้ามีค่า

อำนาจจำแนกสูง ค่าความเที่ยงเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) ที่วัดโดยค่าสหสัมพันธ์สูงด้วย สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ศิริชัย กาญจนวาสี (2544 : 97) ที่ได้กล่าวว่า คะแนนจากการวัด ลักษณะเดียวกัน ถึงแม้จะใช้วิธีการวัดต่างกัน (Convergent Validity) ย่อมมีความสัมพันธ์กันสูง และสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ธีรเดช โมลิสกุลมงคล (2533 : 103) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การ สร้างแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพความเป็นนักธุรกิจของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 สังกัดกรม สามัญศึกษาในจังหวัดนครนายก พบว่า ค่าความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้าง โดยใช้เทคนิคกลุ่มที่รู้จัก (Known Group Technique) จากกลุ่มนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในอาชีพและมีประสบการณ์มา แล้วไม่น้อยกว่า 5 ปี กับกลุ่มข้าราชการครูที่ไม่มีประสบการณ์ทางด้านธุรกิจมาก่อน ปรากฏว่าได้ค่า ความเที่ยงตรงจากทดสอบครั้งที่ 2 เท่ากับ 5.133 มีความเที่ยงตรงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ .01 และจากการทดสอบครั้งที่ 3 มีค่าเที่ยงตรงเท่ากับ 4.135 มีความเที่ยงตรงอย่างมีนัย สำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

2. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจฉบับนี้ มีค่าอำนาจจำแนกรายข้อ ด้านการรู้คิดตั้งแต่ 11.933-25.431 ด้านความสนใจมีค่าอำนาจจำแนกรายข้อตั้งแต่ 17.502-30.517 และด้านบุคลิกภาพมีค่าอำนาจจำแนกรายข้อตั้งแต่ 20.710-33.337 สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ศิริชัย กาญจนวาสี (2544) กล่าวว่าข้อสอบที่มีคุณภาพจะมีค่าความยากง่ายอยู่ระหว่าง 0.20 ถึง 0.80 และมีค่าอำนาจจำแนกตั้งแต่ 0.20 ขึ้นไป หรือมีค่าอำนาจจำแนก t ตั้งแต่ 1.75 ขึ้นไป ดังนั้น ค่าความยากง่ายและค่าอำนาจจำแนกของแบบวัดที่สร้างขึ้นจึงผ่านเกณฑ์ทุกข้อ โดยได้ใช้เครื่องมือ คือ แผนการสอนและแบบทดสอบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาภาษาอังกฤษ เป็นแบบปรนัย 4 ตัวเลือก และมีค่าอำนาจจำแนกตั้งแต่ .20 ถึง .67 ใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 และ สอดคล้องกับผลการศึกษาของเอดเวิร์ด (Edward.1957 : 153) ที่กำหนดว่าค่าอำนาจจำแนกที่ดี ควรมีค่าตั้งแต่ 1.75 ขึ้นไป จึงจะแสดงให้เห็นว่ากลุ่มสูงและกลุ่มต่ำ มีความแตกต่างกันอย่างมีนัย สำคัญทางสถิติจริง ในแต่ละข้อความนั้นๆ

3. แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านการรู้คิด มีค่าความเชื่อมั่น เท่ากับ แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านความสนใจ มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .96 และแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านบุคลิกภาพ มีค่าความเชื่อมั่น .97 สอดคล้องกับผลการศึกษาของ เกเบิล (ลัวัน สายยศ และอังคณา สายยศ. 2543ก : 317) ได้กล่าวว่า เครื่องมือวัดด้านความรู้สึกรู้สึกหรือจิตพิสัย ควรมีค่าความเชื่อมั่นอย่างต่ำ .70 แสดงให้เห็นว่าแบบวัด ลักษณะที่พึงประสงค์ด้านคณิตศาสตร์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นมีค่าความเชื่อมั่นเป็นที่เชื่อถือได้ และ สอดคล้องกับผลการศึกษาของ วันนิภา เลิศล้ำศรีเทียน (2535 : 98) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การสร้าง แบบทดสอบวัดความสามารถในการจัดการทางธุรกิจของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

กรุงเทพมหานคร พบว่า การหาความเชื่อมั่นของแบบทดสอบจำนวน 43 ข้อ โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (α -Coefficient) มีความคลาดเคลื่อนมาตรฐานในการวัดของคะแนนความสามารถในการจัดการทางธุรกิจเท่ากับ ± 8.23 มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .66 อันเป็นค่าที่ไม่สูงมากนัก อาจจะเกิดจากสาเหตุที่แบบทดสอบมีจำนวนข้อน้อยมักจะมีค่าความเชื่อมั่นต่ำ ดังนั้นถ้าเราต้องการให้แบบทดสอบมีความเชื่อมั่นสูงขึ้น ก็อาจทำได้โดยเพิ่มจำนวนข้อสอบ

4. ส่วนที่ 1 แบบวัดลักษณะพึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านการรู้จัก มีค่าที่อยู่ระหว่าง $T_{19} - T_{59}$ ส่วนที่ 2 แบบวัดลักษณะพึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านความสนใจ มีค่าที่อยู่ระหว่าง $T_{17} - T_{65}$ และส่วนที่ 3 แบบวัดลักษณะพึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ด้านบุคลิกภาพ มีค่าที่อยู่ระหว่าง $T_{21} - T_{59}$ สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ล้วน สายยศ (2522 : 119) ได้กล่าวไว้ข้างต้น โดยเกณฑ์คะแนนที่คือคนที่เก่งและอ่อนที่สุดในแต่ละกลุ่มที่ทำวิจัยไม่ใช่เกณฑ์คะแนนมาตรฐานในการนำไปทำวิจัยกับกลุ่มตัวอย่างอื่นๆ หรือเรียกได้ว่าเกณฑ์แบบอิงกลุ่ม (Norm Reference)

การแปลความหมายของคะแนนโดยเทียบกับเกณฑ์ปกติ ถ้าต้องการทราบระดับของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ให้นำคะแนนดิบมาเทียบกับคะแนนที่ปกติ และพิจารณาตามเกณฑ์ ดังนี้ (ชวาล แพรัตนกุล. 2520 : 53)

ตั้งแต่ T_{65} และสูงกว่า	แปลว่า มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจสูงมาก
ตั้งแต่ $T_{55} - T_{64}$	แปลว่า มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจสูง
ตั้งแต่ $T_{45} - T_{54}$	แปลว่า มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจสูงปานกลาง
ตั้งแต่ $T_{35} - T_{44}$	แปลว่า มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจต่ำ
ตั้งแต่ T_{34} และต่ำกว่า	แปลว่า มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจต่ำมาก

ข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ด้านการนำผลวิจัยไปใช้

ในการศึกษาครั้งนี้ ประชากร เป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษากรุงเทพมหานคร ดังนั้น ในการนำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจไปใช้กับระดับอื่น หรือท้องถิ่นอื่น จึงควรหาคะแนนเกณฑ์ปกติใหม่

การแปลความหมายของคะแนนสามารถทำได้ 2 แบบ คือหากต้องการทราบว่า นักเรียนมีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจมากน้อยเพียงใดก็ใช้วิธีเทียบกับเกณฑ์การแปลความหมายตามระดับคะแนนแต่หากต้องการทราบว่านักเรียนมีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็น

นักธุรกิจทักษะทางสังคมระดับใดเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มก็สามารถ เทียบได้จากคะแนนเกณฑ์ปกติ
 อย่างไรก็ดี การนำแบบวัดไปใช้ควรให้ความระมัดระวังในการแปลความหมายของคะแนนให้มีความ
 เหมาะสม ควรนำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ไปใช้ร่วมกับ การสังเกต
 การสัมภาษณ์จะทำให้ได้ข้อมูลและคำตอบที่ตรงกับความเป็นจริงมากขึ้น

2. ในการทำวิจัยต่อไป

ควรมีการศึกษาตัวแปรที่คาดว่าจะมีส่วนเกี่ยวข้องหรือส่งผลต่อลักษณะที่พึงประสงค์ของ
 การเป็นนักธุรกิจ และควรมีการสร้างแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจในรูปแบบ
 อื่น ๆ

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กองส่งเสริมการมีงานทำ. (2547). <http://www.doe.go.th/VG/Index.html>. สืบค้นวันที่ 23 ตุลาคม 2547.
- การจำแนกอาชีพตามระบบ ISCED. (2547). <http://www.geocities.com/guidecorner>. สืบค้นวันที่ 28 ตุลาคม 2547.
- คณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ. (2528). *วิทยาการการปลูกฝัง และการสร้างค่านิยม*. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการเพื่อพัฒนาการคู่มือวิทยาการด้านค่านิยม. ถ่ายเอกสาร.
- คณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ. (2532). *รายงานการวิจัย : การสังเคราะห์กรณีศึกษาผู้ประกอบการอาชีพภาคพาณิชย์กรรมและบริการ*. กรุงเทพฯ : กองวิจัยการศึกษา. ถ่ายเอกสาร.
- เจลีเยว สุวรรณกิติ. (2530). *แนวทางนโยบายเพื่อบรรเทาปัญหาการว่างงาน : การส่งเสริมอาชีพส่วนตัว บทความประกอบการสัมมนาเรื่อง ก้าวต่อไปของการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์*. ณ โรงแรมรีเจนท์ชะอำ. โดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ. ถ่ายเอกสาร.
- ชวาล แพรัตกุล. (2520). *คู่มือดำเนินการสอบแบบทดสอบมาตรฐานความถนัดทางการเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3*. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์คุรุสภา.
- โชคชัย ชยธวัช. (2546). *ผู้ประกอบการชาวนครราชสีมา*. กรุงเทพฯ : ซี.พี.บุ๊คสแตนด์ดาร์ด.
- ทบวงมหาวิทยาลัย. (2533). *เอกสารประกอบการประชุมพิเศษ โครงการฝึกอบรมบัณฑิตเข้าสู่อาชีพปลาสมองงาม*. โครงการฝึกอบรมบัณฑิตเข้าสู่อาชีพอิสระ. กรุงเทพฯ : ถ่ายเอกสาร.
- ธีรเดช โมลิสกุลมงคล. (2533). *การสร้างแบบทดสอบวัดบุคลิกภาพความเป็นนักธุรกิจของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 สังกัดกรมสามัญศึกษาในจังหวัดนครนายก*. ปรินทิพนิพนธ์ กศ.ม. (การวัดผลการศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- ธงชัย สันติวงษ์. (2533). *องค์การและการบริหาร*. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช.
- ปิ่น มุทุกันต์. (2499). *พุทธวิธีครองใจคน*. กรุงเทพฯ : คลังวิทยา.
- ปยุตโต. (2536). *สมาธิฐานสู่สุขภาพจิตและปัญญาหยั่งรู้*. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์สยาม.
- ปราโมทย์ เจนการ. (2523). *การศึกษาอบรมกับความเป็นผู้ประกอบการ*. ปรินทิพนิพนธ์ กศ.ด. (พัฒนาศึกษาศาสตร์). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- ไพบุลย์ ดำรงชัยธรรม. (2541). *"ความสำเร็จคือกรรมมี"*. กรุงเทพฯ : แพรว.
- ไพบุลย์ สำราญภูมิ. (2529). *ผู้จัดการขาย*. กรุงเทพฯ : สามเกลอ.
- มานิต มานิตเจริญ. (2539). *พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน*. กรุงเทพฯ : รวมสาส์น.

- มานี ไชยธีรานุวัตรศิริ. (2532). โครงการวิจัยโครงการติดตามผลผู้จบการศึกษาระดับประถมศึกษา : การศึกษารายกรณีผู้ประกอบการอาชีพในภาคอุตสาหกรรม. กรุงเทพฯ : วิทยาลัยการศึกษา. ถ่ายเอกสาร.
- มานี ผลอนันต์. (2541). ผลของการแนะแนวกลุ่มด้านอาชีพที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจเลือกอาชีพนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนแหลมสิงห์วิทยาคม อำเภอแหลมสิงห์ จังหวัดจันทบุรี. ปรินญาณินพนธ์ กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- มาลี จุฑา. (2544). จิตวิทยาธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ : ห้างหุ้นส่วนจำกัด ทิพย์วิสุทธิ.
- ยุพิน ประจวบเหมาะ. (2531). การประกอบอาชีพอิสระ : หนทางแก้ปัญหาการว่างงานของบัณฑิตเศรษฐศาสตร์. กรุงเทพฯ : คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- ราชบัณฑิตยสถาน. (2525). พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน. กรุงเทพฯ : อักษรเจริญทัศน์.
- รัตนา อัดภูมิสุวรรณ. (2543). การศึกษาธุรกิจ. กรุงเทพฯ : ถ่ายเอกสาร.
- เรืองยศ จันทรศิริ และกองบรรณาธิการ. (2531). “ผู้นำธุรกิจ ชิน โสภณพานิช ความสำคัญที่ไม่สำคัญ หลักการและคุณธรรมพื้นฐานที่เป็นครูลองสู่ชนราชันย์ของเขา”. ข้อคิดเห็นบางประการเพื่อความสุขในชีวิตความสำเร็จในการทำงาน. กรุงเทพฯ : บพิตรการพิมพ์.
- ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ. (2522). สถิติวิทยาการศึกษา. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช.
- _____. (2536). เทคนิคการวิจัยทางการศึกษา. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ : ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- _____. (2537). หลักการสร้างแบบทดสอบความถนัด. สำนักทดสอบทางการศึกษาและจิตวิทยา. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- _____. (2541). เทคนิคการสร้างและสอบข้อความถนัดทางการเรียน. กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น.
- _____. (2542). การวัดด้านจิตพิสัย. กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น.
- _____. (2543 ก). การวัดด้านจิตพิสัย. กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น.
- _____. (2543 ข). เทคนิคการวัดผลการเรียนรู้. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น.
- แสง,เจ.ดัมบลิว (2531). คุณก็เป็นได้นักขายชั้นยอด. เรืองศักดิ์ ปานเจริญ แปลและเรียบเรียง กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- วันนิภา เลิศล้ำศรีเทียน. (2535). การสร้างแบบทดสอบวัดความสามารถในการจัดการทางธุรกิจของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ กรุงเทพมหานคร ปรินญาณินพนธ์ กศ.ม. (วัดผลการศึกษา) กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- วันทนา หิรัญกาญจน์. (2531). บุคลิกภาพเชิงธุรกิจ. ภาควิชาจิตวิทยาและการแนะแนว คณะวิชาครุศาสตร์ วิทยาลัยครูพระนคร สหวิทยาลัยรัตนโกสินทร์. กรุงเทพฯ.

- วิชัย โสสุวรรณจินดา. (2545). *ครบเครื่องเรื่องบริหารธุรกิจขนาดย่อม (แนวปฏิบัติและกรณีศึกษา)*. กรุงเทพฯ ฯ : สมาคมศึกษาเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น).
- วินิจ วีรยางกูร. (2535). *การบริหารธุรกิจ*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ ฯ : ม.ป.พ.
- ศิริชัย กาญจนวสี และคณะ. (2544). *สถิติประยุกต์สำหรับการวิจัย*. พิมพ์ครั้งที่ 3 กรุงเทพฯ ฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2543). *ธุรกิจทั่วไป : ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ*. กรุงเทพฯ ฯ : ถ่ายเอกสาร.
- ศิริ เปรมจิต. (2505). *ชีวิตและผลงานเศรษฐกิจเมืองไทยและเศรษฐกิจนานาชาติ*. กรุงเทพฯ ฯ : รวมสาสน์.
- ศุภาวดี บุญญวงศ์. (2528). *เอกสารคำสอนอาชีวศึกษาเบื้องต้น*. กรุงเทพฯ ฯ : ภาควิชาการแนะแนวและจิตวิทยาการศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ สงขลา.
- สก็อตต์ ดับเบิลยู.เวนเทอร์ลลา. (2545). *อำนาจแห่งความคิดเชิงบวกในโลกธุรกิจ = The Power of Positive Thinking in Business*. แปลโดยวิทยา พลายมณี กรุงเทพฯ ฯ : เอ.อาร์.บีซิเนส เพรส.
- สุจิตรา เหลืองรังสรรค์. (2516). *การศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกของครูกับธุรกิจ*. ปรินซ์นิพนธ์ กศ.ม. (วัดผลการศึกษา) กรุงเทพฯ ฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- สุวัจชัย สมไพบูลย์. (2538). *สูตรสำเร็จแก้วแก้ว*. กรุงเทพฯ ฯ : แชมเบอร์ กราฟฟิค.
- สุรพงษ์ ไชยวงศ์. (2533). *เงื่อนไขที่เอื้อต่อการประกอบอาชีพอิสระของผู้ที่จบวิชาชีพระยะสั้น : ศึกษาเฉพาะกรณีศูนย์ศึกษานอกโรงเรียนจังหวัดภาคเหนือ*. วิจัยสนเทศ. ถ่ายเอกสาร.
- สมเกียรติ ทิพย์ทัศน์. (2533, มีนาคม). *การพัฒนาคณะทำงาน มนุษยศาสตร์-ปริทัศน์*. 12 (1) : 37 - 41
- สมคิด บางโม. (2545). *การประกอบธุรกิจ*. กรุงเทพฯ ฯ : ถ่ายเอกสาร.
- สมยศ นาวิการ. (2545). *ธุรกิจเบื้องต้น*. กรุงเทพฯ ฯ : คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สำอองค์ งามวิชา. (2525). *การส่งเสริมการขาย*. กรุงเทพฯ ฯ : โอเดียนสโตร์.
- อารีรัตน์ อุดสาหวิริยกิจ. (2526). *เอกสารหมายเลข 3 คุณสมบัติของบัณฑิตทางด้านบริหารธุรกิจ*. กรุงเทพฯ ฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- Aiken, L.R. (1989). *Assessment of Personality*. Boston : Allyn and Bacon.
- Allport, G.W. (1937). *Personality : A Psychological Interpretation*. New York : Mcmillan.
- Baumbach, Clifford M. (1988). *How to Organize and Operate a Small Business*.

- 8th ed. New Jersey : Englewood Cliffs Prentice-Hall.
- Bernard, H.W. (1974). *Personality : Applying Theory*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall.
- Crites,J.O. (1971). *Vocational Psychology : The Study of Vocational Behavior and Development*. New York : McGraw-Hill.
- Cattel, R.B. (1950). *Personality : A Systematic Theoretical and Factual Study*. New York : McGraw-Hill.
- Clegg Gillian and Colin Barrow. (1984). *How to Start and Run Your Own Business*. London : Macmillan.
- Edwards,D,C. (1968). *General Psychology*. New York : Mcmilan.
- Edwards, Allen Louis. (1957). *Techniques of Attitude scale Construction*. New Jersey : Prentice Hall, Inc.
- Fiedler Fred E. (1967). *A Theory of leadership Effectiveness*. New York : McGraw-Hill.
- Fisk, D.W. (1971). *Measuring the Concept of Personality*. Chicago : Alpine.
- Ginzerg, Eli. (1974). *The Development of Human Resources*. New York : McGraw-Hill Book Company, Inc.
- Gordon, J.E. (1963). *Person and Behaviors*. New York : McMillan.
- Guilford Joy Paul. (1959). *"Personality"*. New York : McGraw – Hill.
- Hache George J. (1985). *The Identification of Entrepreneurial Competencies Associated With Successful Self – Employment in Trade – Related Occupations in the Province of New Brunswick*. Dissertation . PhaD.(Guidance) Texas : A & M University Photocopied.
- Hilgard Ernest R. (1962). *"Introduction to Psychology"*. 3rd ed : New York. : Harcourt Brace and world.
- Holland ,John L. (1966). *The Psychology of Vocation Choice : A Theory of Personality Type and Model Environments*. Massachusetta : Blaisdell Publishing Co,Inc.
- ILO. (1976). *"Worker's Education and Its Techniques"* Geneva.
- Jersild, A.T. (1968). *Child Psychology*. Englewood Cliffs : Prentice Hall.
- Karmel, L.J. (1970). *Measurement and Evaluation in the Schools*. London : McMillan.
- Krech Dabis Richard S. Crutchfield and Egerton L. Ballachey. (1962). *"Individual in Society"*. New York : McGraw-Hill Book Company.
- Merrified Charles W., ed. (1961). *Leadership in Voluntary Enter pries*. New York : Oceania Publications.

- Millon, T. and Davis, R.D. (1996). *Disorders of Personality DSM-IV and Beyond*. New York : John Wiley and Sons.
- Pasuk Phongpaichit and Pradit Charsombat. (1988). *"Urban Self – Employment in Thailand : Study of Two Districts in Metropolitan Bangkok"*. New Delhi : Report prepared for NESDB, Thailand and ARTEP.
- Ramond J. Corsini. (1977). *Current Personality Theories*. Illinois : F.E. Peacock Publishers Inc.
- Sarason, I.S. (1972). *Personality : An Objective Approach*. New York : John Wiley & Sons.
- Schellenberg, J.A. (1970). *Personality : An Introduction Social Psychology*. New York : Random House.
- Souerwine Andrew H. (1978). *Career Strategies*. New York : AMACOM.
- Stogdill Ralph. (1974). *A Survey of Theory and Research*. New York : Hand book of leadership. Free Press.
- Strickland B.R. (1977). *Internal – External Control of Reinforcement in Blaise Personality Variables in Social Behavior*. New York : John Wiley.
- Super Donald Edwin. (1957, 218 - 219). *The Psychology of Careers : an Introduction to Vocational Development*. New York : Harper and Brothers.
- _____. and Overstress, P.L. (1962). *The Vocational Maturity of Ninth – Grade Boys*. Teacher College, New York : Bureau of Publications.
- Tabachnick, Barbara G. and Linda S. Fidell. (1983, May). *Using Multivariate Statistics*. New York : Harper & Row, publishers.
- Tedefalk Edyth J. (1986). "Entrepreneurs Described Using Measures of, Personality", *Dissertation Abstract International*. 47 (3) : 3648.
- Tolbert E.L. (1974). *Counseling for Career Development*. Houghton Mifflin : Boston.
- Uris Auren. (1964). *Techniques of Leadership*. New York : McGraw – Hill.
- Weber Clarence A. and Mary E. Weber. (1961: 26) *Fundamentals of Education Leadership*. 2nd ed. New York : Exposition Press.
- Weiss Howard and John Sherman. (1973). "Internal – External Control as a Predictor of Task Effort and Satisfaction Subsequent to Failure", *Journal of Applied Psychology*. 57(2). 132-136.

Wibben, Charles H. (1988). *The Perceptions of Selected Female Entrepreneurs Regarding Entrepreneurial Competencies*, Dissertation Texas : Graduate school East texas State University. Photocopied.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
รายชื่อผู้เชี่ยวชาญ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบสอบถาม

- | | |
|--|----------------------------|
| 1. รองศาสตราจารย์ ดร.ชาญวิทย์ เทียมบุญประเสริฐ | มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ |
| 2. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ชลัช จงสีบพันธ์ | มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ |
| 3. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ผจงค์ศักดิ์ หมวดสง | มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ |

ภาคผนวก ข
ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ

ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ
ด้านการรู้คิด

ด้านการรู้คิด	ข้อ	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	ค่า I.O.C
ไม่ผ่าน 7	1	0	1	1	0.6
	2	1	-1	0	0.0
	3	1	1	1	1.0
	4	0	1	1	0.6
	5	0	1	1	0.6
	6	1	1	1	1.0
	7	0	1	1	0.6
	8	1	-1	-1	-0.3
	9	1	0	1	0.6
	10	1	1	1	1.0
	11	1	0	1	0.6
	12	1	1	1	1.0
	13	1	0	1	0.6
	14	1	1	1	1.0
	15	1	-1	0	0.0
	16	1	0	1	0.6
	17	1	1	1	1.0
	18	1	1	1	1.0
	19	0	1	1	0.6
	20	0	1	1	0.6
	21	1	-1	-1	-0.3
	22	1	0	1	0.6
	23	1	1	1	1.0
	24	1	1	1	1.0
	25	1	1	1	1.0
	26	1	1	1	1.0
	27	0	1	1	0.6
	28	1	-1	0	0.0

(ต่อ)

ด้านการรู้คิด	ข้อ	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	ค่า I.O.C
	29	1	1	1	1.0
	30	1	1	1	1.0
	31	1	1	1	1.0
	32	0	1	1	0.6
	33	1	-1	0	0.0
	34	1	-1	0	0.0
	35	1	1	1	1.0
	36	0	1	1	0.6
	37	0	1	1	0.6
	38	1	0	1	0.6
	39	1	0	1	0.6
	40	1	1	1	1.0

ด้านความสนใจ

ด้านความสนใจ	ข้อ	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	ค่า I.O.C
ไม่ผ่าน 13	1	0	0	0	0.0
	2	0	0	0	0.0
	3	1	-1	-1	-0.3
	4	1	-1	-1	-0.3
	5	1	1	1	1.0
	6	0	1	1	0.6
	7	0	1	1	0.6
	8	1	1	1	1.0
	9	1	0	1	0.6
	10	1	0	1	0.6
	11	1	1	0	0.6
	12	1	1	0	0.6
	13	1	1	0	0.6
	14	1	1	1	1.0
	15	1	1	1	1.0
	16	1	0	1	0.6
	17	1	1	1	1.0
	18	0	0	0	0.0
	19	0	1	1	0.6
	20	0	1	1	0.6
	21	1	1	1	1.0
	22	1	0	1	0.6
	23	1	0	1	0.6
	24	1	1	0	0.6
	25	1	1	0	0.6
	26	1	1	0	0.6
	27	0	1	1	0.6
	28	0	1	1	0.6
	29	1	-1	-1	-0.3
	30	1	-1	-1	-0.3

(ต่อ)

ด้านความสนใจ	ข้อ	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	ค่า I.O.C
	31	0	1	1	0.6
	32	0	1	1	0.6
	33	1	1	1	1.0
	34	1	0	1	0.6
	35	1	0	1	0.6
	36	0	0	0	0.00
	37	1	1	1	1.0
	38	1	1	1	1.0
	39	0	0	0	0.00
	40	1	1	0	0.6
	41	1	1	1	0.6
	42	1	1	1	1.0
	43	1	1	1	1.0
	44	1	0	1	0.6
	45	1	0	1	0.6
	46	1	1	1	1.0
	47	1	-1	-1	-0.3
	48	1	-1	0	0.0
	49	1	1	1	1.0
	50	1	1	1	1.0
	51	1	1	1	1.0
	52	1	-1	0	0.0
	53	1	1	1	1.0
	54	0	1	1	0.6
	55	1	1	0	0.6
	56	1	1	0	0.6
	57	1	0	1	0.6
	58	1	1	1	1.0
	59	1	1	1	1.0
	60	1	-1	-1	-0.3

ด้านบุคลิกภาพ

ด้านบุคลิกภาพ	ข้อ	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	ค่า I.O.C
ไม่ผ่าน 5 ข้อ	1	0	1	1	0.6
	2	0	1	1	0.6
	3	1	1	0	0.6
	4	1	1	0	0.6
	5	1	1	0	0.6
	6	0	1	1	0.6
	7	1	0	1	0.6
	8	1	1	1	1.0
	9	0	1	1	0.6
	10	0	0	0	0.0
	11	1	1	1	1.0
	12	1	1	0	0.6
	13	1	1	0	0.6
	14	1	0	1	0.6
	15	0	1	1	0.6
	16	0	1	1	0.6
	17	1	0	1	0.6
	18	0	1	1	0.6
	19	1	1	0	0.6
	20	1	-1	-1	-0.3
	21	1	1	1	1.0
	22	0	1	1	0.6
	23	0	1	1	0.6
	24	1	0	1	0.6
	25	0	1	1	0.6
	26	1	1	1	1.0
	27	1	1	1	1.0
	28	1	1	1	1.0
	29	1	1	1	1.0
	30	1	1	1	1.0

(ต่อ)

ด้านบุคลิกภาพ	ข้อ	คนที่ 1	คนที่ 2	คนที่ 3	ค่า I.O.C
	31	1	0	1	0.6
	32	1	0	1	0.6
	33	1	1	0	0.6
	34	0	1	1	0.6
	35	1	1	0	0.6
	36	1	1	1	1.0
	37	1	1	1	1.0
	38	1	1	1	1.0
	39	1	1	1	1.0
	40	1	1	1	1.0
	41	1	1	1	1.0
	42	1	-1	0	0.0
	43	1	0	1	0.6
	44	1	0	1	0.6
	45	1	1	1	1.0
	46	1	1	1	1.0
	47	1	1	1	1.0
	48	1	-1	-1	-0.3
	49	0	1	1	1.0
	50	0	1	1	1.0
	51	0	1	1	0.6
	52	1	0	1	0.6
	53	1	1	1	1.0
	54	1	1	1	1.0
	55	1	1	1	1.0
	56	1	1	1	1.0
	57	0	1	1	0.6
	58	0	1	1	0.6
	59	0	0	0	0.0
	60	1	1	1	1.0

ภาคผนวก ค

ค่า อำนาจจำแนก ค่าสหสัมพันธ์ และความเชื่อมั่นของแบบวัดคุณลักษณะ
ที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

ตาราง 12 ค่าอำนาจจำแนก ค่าสหสัมพันธ์ และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์
ด้านการรู้คิด ครั้งที่ 1 (n=100)

ข้อที่	t	r	หมายเหตุ	ข้อที่	t	r	หมายเหตุ
1	1.03	.05	ตัดออก	18	6.44	.40	คัดเลือกไว้
2	2.27	.27	คัดเลือกไว้	19	2.99	.22	คัดเลือกไว้
3	2.30	.20	คัดเลือกไว้	20	0.74	-.08	ตัดออก
4	3.95	.52	คัดเลือกไว้	21	2.27	.12	คัดเลือกไว้
5	3.38	.45	คัดเลือกไว้	22	2.83	.11	คัดเลือกไว้
6	2.61	.36	คัดเลือกไว้	23	2.16	.54	คัดเลือกไว้
7	4.13	.55	คัดเลือกไว้	24	8.39	.31	คัดเลือกไว้
8	3.03	.38	คัดเลือกไว้	25	9.19	.39	คัดเลือกไว้
9	3.16	.59	คัดเลือกไว้	26	4.98	.38	คัดเลือกไว้
10	4.02	.38	คัดเลือกไว้	27	4.28	.46	คัดเลือกไว้
11	0.80	.07	ตัดออก	28	7.35	.52	คัดเลือกไว้
12	5.22	.63	คัดเลือกไว้	29	6.50	-.01	คัดเลือกไว้
13	3.99	.39	คัดเลือกไว้	30	0.86	-.05	ตัดออก
14	3.83	.32	คัดเลือกไว้	31	0.52	.25	ตัดออก
15	3.35	.29	คัดเลือกไว้	32	2.98	.40	คัดเลือกไว้
16	3.88	.50	คัดเลือกไว้	33	4.70		คัดเลือกไว้
17	5.86	.49	คัดเลือกไว้				

ค่าความเชื่อมั่น = .85

ตาราง 13 ค่าอำนาจจำแนก ค่าสหสัมพันธ์ และค่าความเชื่อมั่น ของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์
ด้านความสนใจ ครั้งที่ 1 (n=100)

ข้อที่	t	r	หมายเหตุ	ข้อที่	t	r	หมายเหตุ
1	5.86	.54	คัดลอกไว้	19	6.86	.52	คัดลอกไว้
2	3.85	.40	คัดลอกไว้	20	3.90	.33	คัดลอกไว้
3	6.01	.54	คัดลอกไว้	21	4.47	.51	คัดลอกไว้
4	6.02	.48	คัดลอกไว้	22	4.65	.43	คัดลอกไว้
5	4.49	.43	คัดลอกไว้	23	4.35	.40	คัดลอกไว้
6	6.77	.56	คัดลอกไว้	24	4.62	.44	คัดลอกไว้
7	5.55	.54	คัดลอกไว้	25	4.03	.47	คัดลอกไว้
8	4.99	.47	คัดลอกไว้	26	5.67	.47	คัดลอกไว้
9	4.01	.50	คัดลอกไว้	27	5.25	.41	คัดลอกไว้
10	5.03	.36	คัดลอกไว้	28	7.00	.51	คัดลอกไว้
11	5.81	.52	คัดลอกไว้	29	6.25	.58	คัดลอกไว้
12	7.19	.65	คัดลอกไว้	30	5.87	.51	คัดลอกไว้
13	3.94	.43	คัดลอกไว้	31	4.42	.46	คัดลอกไว้
14	3.32	.41	คัดลอกไว้	32	5.18	.55	คัดลอกไว้
15	3.99	.43	คัดลอกไว้	33	6.27	.63	คัดลอกไว้
16	5.73	.50	คัดลอกไว้	34	9.35	.66	คัดลอกไว้
17	8.49	.53	คัดลอกไว้	35	7.19	.56	คัดลอกไว้
18	4.31	.35	คัดลอกไว้	36	7.65	.55	คัดลอกไว้

ตาราง 13 (ต่อ)

ข้อที่	t	r	หมายเหตุ	ข้อที่	t	r	หมายเหตุ
37	6.29	.51	คัดลอกไว้	43	6.79	.50	คัดลอกไว้
38	3.19	.21	คัดลอกไว้	44	6.91	.45	คัดลอกไว้
39	6.99	.60	คัดลอกไว้	45	8.48	.53	คัดลอกไว้
40	8.95	.62	คัดลอกไว้	46	8.19	.57	คัดลอกไว้
41	7.22	.62	คัดลอกไว้	47	7.37	.49	คัดลอกไว้
42	8.07	.51	คัดลอกไว้				

ค่าความเชื่อมั่น = .94

ตาราง 14 ค่าอำนาจจำแนก ค่าสหสัมพันธ์ และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์
ด้านบุคลิกภาพ ครั้งที่ 1 (n=100)

ข้อที่	t	r	หมายเหตุ	ข้อที่	t	r	หมายเหตุ
1	7.86	.64	คัดลอกไว้	19	8.57	.75	คัดลอกไว้
2	8.31	.60	คัดลอกไว้	20	9.26	.71	คัดลอกไว้
3	7.6	.62	คัดลอกไว้	21	6.93	.59	คัดลอกไว้
4	8.19	.64	คัดลอกไว้	22	9.28	.72	คัดลอกไว้
5	10.46	.69	คัดลอกไว้	23	7.74	.70	คัดลอกไว้
6	7.66	.49	คัดลอกไว้	24	8.26	.76	คัดลอกไว้
7	5.98	.50	คัดลอกไว้	25	7.19	.73	คัดลอกไว้
8	6.85	.46	คัดลอกไว้	26	7.79	.70	คัดลอกไว้
9	5.06	.62	คัดลอกไว้	27	8.51	.72	คัดลอกไว้
10	8.22	.59	คัดลอกไว้	28	7.50	.55	คัดลอกไว้
11	7.54	.63	คัดลอกไว้	29	6.71	.68	คัดลอกไว้
12	7.01	.54	คัดลอกไว้	30	6.93	.65	คัดลอกไว้
13	6.28	.56	คัดลอกไว้	31	6.46	.70	คัดลอกไว้
14	7.30	.61	คัดลอกไว้	32	6.51	.65	คัดลอกไว้
15	9.06	.61	คัดลอกไว้	33	6.68	.69	คัดลอกไว้
16	8.33	.64	คัดลอกไว้	34	6.72	.64	คัดลอกไว้
17	7.77	.33	คัดลอกไว้	35	7.79	.68	คัดลอกไว้
18	3.48	.33	คัดลอกไว้	36	6.68	.66	คัดลอกไว้

ตาราง 14 (ต่อ)

ข้อที่	t	r	หมายเหตุ	ข้อที่	t	r	หมายเหตุ
37	8.63	.73	คัดลอกไว้	47	6.05	.67	คัดลอกไว้
38	6.91	.66	คัดลอกไว้	48	4.77	.56	คัดลอกไว้
39	6.98	.60	คัดลอกไว้	49	6.71	.70	คัดลอกไว้
40	5.41	.670	คัดลอกไว้	50	7.07	.72	คัดลอกไว้
41	7.73	.64	คัดลอกไว้	51	7.69	.69	คัดลอกไว้
42	5.77	.78	คัดลอกไว้	52	7.98	.69	คัดลอกไว้
43	7.53	.67	คัดลอกไว้	53	5.30	.59	คัดลอกไว้
44	8.46	.71	คัดลอกไว้	54	7.43	.64	คัดลอกไว้
45	8.63	.70	คัดลอกไว้	55	5.06	.61	คัดลอกไว้
46	6.93	.69	คัดลอกไว้				

ค่าความเชื่อมั่น = .97

ตาราง 15 ค่าอำนาจจำแนก ค่าสหสัมพันธ์ และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์
ด้านการรู้คิด ครั้งที่ 2 (n=50)

ข้อที่	t	r	หมายเหตุ	ข้อที่	t	r	หมายเหตุ
1	1.47	.32	ตัดออก	15	3.49	.57	คัดเลือกไว้
2	2.13	.34	คัดเลือกไว้	16	5.78	.47	คัดเลือกไว้
3	1.48	.52	ตัดออก	17	3.88	.42	คัดเลือกไว้
4	4.74	.44	คัดเลือกไว้	18	5.78	.40	คัดเลือกไว้
5	2.66	.41	คัดเลือกไว้	19	6.01	.54	คัดเลือกไว้
6	1.39	.38	ตัดออก	20	3.71	.24	คัดเลือกไว้
7	1.661	.49	ตัดออก	21	3.33	.42	คัดเลือกไว้
8	2.21	.60	คัดเลือกไว้	22	3.41	.51	คัดเลือกไว้
9	4.38	.37	คัดเลือกไว้	23	3.73	.30	คัดเลือกไว้
10	2.29	.30	คัดเลือกไว้	24	3.73	.30	คัดเลือกไว้
11	1.61	.09	ตัดออก	25	4.68	.42	คัดเลือกไว้
12	2.22	.21	คัดเลือกไว้	26	1.09	.15	ตัดออก
13	1.58	.04	ตัดออก	27	3.40	.46	คัดเลือกไว้
14	3.99	.36	คัดเลือกไว้	28	2.47	.31	คัดเลือกไว้

ค่าความเชื่อมั่น = 87

ตาราง 16 ค่าอำนาจจำแนก ค่าสหสัมพันธ์ และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ด้าน
ความสนใจ ครั้งที่ 2 (n=50)

ข้อที่	t	r	หมายเหตุ	ข้อที่	t	r	หมายเหตุ
1	5.56	.63	คัดเลือกไว้	19	2.63	.36	คัดเลือกไว้
2	4.21	.40	คัดเลือกไว้	20	2.83	.48	คัดเลือกไว้
3	3.54	.40	คัดเลือกไว้	21	4.86	.51	คัดเลือกไว้
4	3.75	.49	คัดเลือกไว้	22	2.77	.32	คัดเลือกไว้
5	2.46	.20	คัดเลือกไว้	23	3.12	.47	คัดเลือกไว้
6	3.45	.45	คัดเลือกไว้	24	3.82	.57	คัดเลือกไว้
7	5.91	.48	คัดเลือกไว้	25	5.64	.73	คัดเลือกไว้
8	3.36	.54	คัดเลือกไว้	26	3.37	.58	คัดเลือกไว้
9	4.11	.42	คัดเลือกไว้	27	1.78	.46	ตัดออก
10	2.69	.49	คัดเลือกไว้	28	4.29	.49	คัดเลือกไว้
11	3.83	.46	คัดเลือกไว้	29	2.35	.26	คัดเลือกไว้
12	2.99	.48	คัดเลือกไว้	30	1.72	.22	ตัดออก
13	4.70	.66	คัดเลือกไว้	31	1.46	.26	ตัดออก
14	3.68	.65	คัดเลือกไว้	32	3.40	.57	คัดเลือกไว้
15	2.774*	.35	คัดเลือกไว้	33	3.01	.45	คัดเลือกไว้
16	3.89	.31	คัดเลือกไว้	34	3.29	.53	คัดเลือกไว้
17	4.62	.62	คัดเลือกไว้	35	2.79	.50	คัดเลือกไว้
18	1.82	.31	ตัดออก	36	1.72	.52	ตัดออก

ตาราง 16 (ต่อ)

ข้อที่	t	r	หมายเหตุ	ข้อที่	t	r	หมายเหตุ
37	2.32	.45	คัดลอกไว้	43	3.92	.55	คัดลอกไว้
38	2.65	.41	คัดลอกไว้	44	2.70	.34	คัดลอกไว้
39	4.91	.59	คัดลอกไว้	45	3.56	.51	คัดลอกไว้
40	4.56	.64	คัดลอกไว้	46	2.61	.56	คัดลอกไว้
41	4.55	.66	คัดลอกไว้	47	2.99	.49	คัดลอกไว้
42	1.82	.42	ตัดออก				

ค่าความเชื่อมั่น = .93

ตาราง 17 ค่าอำนาจจำแนก ค่าสหสัมพันธ์ และค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์
ด้านบุคลิกภาพ ครั้งที่ 2 (n=50)

ข้อที่	t	r	หมายเหตุ	ข้อที่	t	r	หมายเหตุ
1	2.38	.51	คัดลอกไว้	19	3.22	.43	คัดลอกไว้
2	4.43	.58	คัดลอกไว้	20	3.48	.55	คัดลอกไว้
3	3.93	.63	คัดลอกไว้	21	3.48	.73	คัดลอกไว้
4	5.20	.55	คัดลอกไว้	22	5.33	.68	คัดลอกไว้
5	5.38	.61	คัดลอกไว้	23	4.80	.58	คัดลอกไว้
6	4.00	.63	คัดลอกไว้	24	3.88	.51	คัดลอกไว้
7	4.30	.68	คัดลอกไว้	25	3.19	.51	คัดลอกไว้
8	3.45	.41	คัดลอกไว้	26	4.04	.52	คัดลอกไว้
9	2.65	.28	คัดลอกไว้	27	3.09	.47	คัดลอกไว้
10	3.13	.41	คัดลอกไว้	28	5.47	.68	คัดลอกไว้
11	6.26	.59	คัดลอกไว้	29	7.04	.60	คัดลอกไว้
12	5.20	.59	คัดลอกไว้	30	5.29	.67	คัดลอกไว้
13	9.19	.71	คัดลอกไว้	31	4.70	.59	คัดลอกไว้
14	5.39	.62	คัดลอกไว้	32	4.70	.60	คัดลอกไว้
15	5.48	.68	คัดลอกไว้	33	7.79	.70	คัดลอกไว้
16	2.99	.61	คัดลอกไว้	34	7.36	.70	คัดลอกไว้
17	8.48	.69	คัดลอกไว้	35	6.30	.67	คัดลอกไว้
18	0.54	.06	ตัดออก	36	6.86	.67	คัดลอกไว้

ตาราง 17 (ต่อ)

ข้อที่	t	r	หมายเหตุ	ข้อที่	t	r	หมายเหตุ
37	6.86	.69	คัดลอกไว้	47	4.44	.53	คัดลอกไว้
38	3.93	.46	คัดลอกไว้	48	6.30	.42	คัดลอกไว้
39	4.71	.54	คัดลอกไว้	49	8.30	.73	คัดลอกไว้
40	5.16	.57	คัดลอกไว้	50	5.30	.57	คัดลอกไว้
41	4.25	.48	คัดลอกไว้	51	3.34	.53	คัดลอกไว้
42	2.13	.28	คัดลอกไว้	52	3.33	.57	คัดลอกไว้
43	2.64	.43	คัดลอกไว้	53	5.12	.59	คัดลอกไว้
44	4.46	.66	คัดลอกไว้	54	6.82	.68	คัดลอกไว้
45	3.96	.59	คัดลอกไว้	55	8.00	.66	คัดลอกไว้
46	4.80	.61	คัดลอกไว้				

ค่าความเชื่อมั่น = .96

ภาคผนวก ง
คู่มือดำเนินการสอบ
แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

คู่มือดำเนินการสอบแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจสำหรับนักเรียนชั้น

มัธยมศึกษาปีที่ 3

ลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ หมายถึง ลักษณะเฉพาะของบุคคลที่มีแนวโน้มบ่งบอกว่า บุคคลนั้นจะประสบความสำเร็จในด้านนักธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยคุณลักษณะ 3 ด้านดังนี้

1. ด้านการรู้จักคิดของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ จะเป็นความคิดสร้างสรรค์ ถือเป็นพรสวรรค์อย่างหนึ่งของบุคคลในเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะที่คิดออกมาเป็นรูปธรรมดังนี้

1.1 ความคิดคล่องแคล่ว เป็นการคิดโดยเกิดจากความสามารถของตนเองจากความเข้าใจ ออกจากความรู้สึกที่รับรู้ด้านความคิดอย่างรวดเร็ว

1.2 แนวคิดด้านการจัดการ เป็นการคิดอย่างมีเป้าหมายสู่ความสำเร็จอย่างมีขั้นตอน โดยเน้นที่การพัฒนาวิธีการอย่างมีประสิทธิภาพ

1.3 คิดแบบวางแผนการ เป็นการคาดการณ์ล่วงหน้าถึงเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่จะมีผลกระทบต่อแผนการปฏิบัติงานเพื่อเป็นแนวทางการทำงานในอนาคต

1.4 มีเชาว์ปัญญา ทุกคนมีสติปัญญา ความเฉลียวฉลาดแตกต่างกันไป อาจจะด้วยสาเหตุหลาย ๆ ประการทั้งเรื่องพันธุกรรม สภาพแวดล้อม

1.5 ระดับความรู้ ทุกคนสามารถศึกษาเล่าเรียนได้ไม่เท่ากัน เพราะสมองแต่ละคนไม่สามารถรับอะไรได้อย่างเต็มที่ คือ การมีจุความจำไว้เท่ากันก็จริงแต่การรับรู้ การถ่ายทอดอาจจะมีบางสิ่งบางอย่างแตกต่างกันออกไป ในด้านการรู้จัก

2. ด้านความสนใจ ของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ เป็นความรู้สึกที่มีความชอบที่แตกต่างกันหรืออาจจะเหมือนกันในแต่ละบุคคล อย่างไม่มีขีดจำกัดในด้านความสนใจดังนี้

2.1 สนใจเทคโนโลยี คือ มีความชอบเกี่ยวกับเทคโนโลยีต่าง ๆ เป็นกรณีพิเศษอย่างต่อเนื่องต่อการเคลื่อนไหวด้านเทคโนโลยีของธุรกิจ

2.2 สนใจข่าวสาร เป็นผู้ที่ให้ความสำคัญกับข่าวสารที่รับมาจากข้อมูลของสื่อแต่ละด้านทั้งในแง่บวกและลบ เช่น ธุรกิจ บ้านเมือง เหตุการณ์รอบโลก

2.3 สนใจอาชีพ คือ บุคคลที่มีความสนใจจริงต่ออาชีพหรือพึงพอใจเพื่อให้เกิดความก้าวหน้าในด้านของธุรกิจต่าง ๆ

2.4 สนใจสังคม คนเราไม่สามารถอยู่คนเดียวในโลกต้องปรับตัวให้เข้ากับสังคมในทุกๆระดับชั้น นักธุรกิจจำเป็นต้องมีมนุษย์สัมพันธ์ต่อสังคมอย่างสม่ำเสมอ

2.5 สนใจสุขภาพอนามัย นักธุรกิจเป็นผู้ที่มีสุขภาพแข็งแรงรักษาตนให้พ้นจากโลกภัยต่าง ๆ จำเป็นต้องรักษาความสะอาดใส่ใจกับความสะอาดของตนตลอดเวลา

3. ด้านบุคลิกภาพ เป็นคุณลักษณะของนักธุรกิจที่อยู่ภายในของคนในแต่ละด้านดังนี้

3.1 ความกล้าเสี่ยง เป็นลักษณะนิสัยของบุคคลที่มีการตัดสินใจเด็ดเดี่ยว กล้าทำสิ่งใหม่ ๆ แปลก ๆ มักพอใจและเลือกทำในสิ่งที่ยากพอสมควร

3.2 ความกระตือรือร้น คือเอาใจใส่กระวีกระวาดในการทำงานให้เสร็จในระยะเวลาสั้นไม่ผัดวันประกันพรุ่ง รวดเร็วและกระฉับกระเฉง

3.3 ความเชื่อมั่นในตนเอง คือไม่เชื่อใครง่าย ๆ มีจิตใจมั่นคงไม่หวั่นไหวต่อคำพูดของผู้อื่น ไม่ยอมแพ้ หรือท้อต่ออุปสรรค พร้อมทั้งจะกระทำสิ่งที่ตนเองเห็นว่าถูกต้อง นำชีวิตด้วยตัวของตัวเอง

3.4 ความมุ่งมั่น การแสดงลักษณะนิสัยของบุคคลที่มีความปรารถนาให้ตนเองสำเร็จตามที่มุ่งหวังไว้ในอนาคต ต้องการเกียรติยศ ความสำเร็จ ความมีชื่อเสียง มีความขยันอดทนเพื่อให้ผลงานออกมาสำเร็จในระดับสูง

3.5 ความกล้าแสดงตัว หมายถึง การแสดงลักษณะของบุคคลที่น่าสนใจโดยคนอื่นและมองโลกภายนอกในแง่ดี มีอารมณ์ร่าเริง มีมนุษยสัมพันธ์ดีแสดงอารมณ์หรือความรู้สึกออกมาอย่างเปิดเผย กล้าพูด กล้าซักถาม ชอบเป็นผู้นำหรือหัวหน้า และสามารถนำตนให้เป็นที่ยอมรับของสังคมได้ดี

แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นผู้มีความสามารถทางด้านธุรกิจ หมายถึง ชุดข้อคำถามที่สร้างขึ้นเพื่อวัดศักยภาพและลักษณะที่มีอยู่ในตัวบุคคลเกี่ยวกับความสามารถทางด้านธุรกิจ ซึ่งครอบคลุมลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจทั้ง 3 ด้าน คือ ด้านการรู้จัก การตัดสินใจ และด้านบุคลิกภาพ

โครงสร้างของแบบวัด

แบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ เป็นแบบวัดที่ ครอบคลุมคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ 3 ด้าน ซึ่งสร้างขึ้นตามนิยาม

แบบวัดด้านการรู้จัก มีลักษณะเป็นแบบวัดเป็นการเลือกตอบ (Multiple Choices)

แบบวัดความสนใจและแบบวัดบุคลิกภาพมีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า ข้อคำถามเป็นข้อความสั้น ๆ ให้นักเรียนเลือกตอบตามความรู้สึกหรือ การปฏิบัติ มีตัวเลือก 5 ระดับ คือ จำเป็นมากที่สุด จำเป็นมาก จำเป็นปานกลาง จำเป็นน้อย ไม่จำเป็นเลย โครงสร้างของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจมีดังนี้

ตาราง 16 โครงสร้างของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

แบบวัด	จำนวน (ข้อ)	ตรงกับข้อที่
1. ด้านการรู้จัก	21	1-21
2. ด้านความสนใจ	41	1-41
3. ด้านบุคลิกภาพ	54	1-54

การพัฒนาแบบวัด

ในการสร้างแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ได้ดำเนินการสร้าง ทดลองและปรับปรุงแก้ไขตั้งแต่ เดือนตุลาคม 2547 ถึงเดือน มกราคม 2548 จึงสำเร็จตามความต้องการ การดำเนินการทดลองและปรับปรุงมีรายละเอียดดังนี้

1. กำหนดจุดมุ่งหมายในการสร้างแบบวัด เพื่อสร้างแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ สำหรับนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3

2. ศึกษา นิยม ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อวิเคราะห์ลักษณะพฤติกรรมของผู้ที่มีความเป็นนักธุรกิจ ได้คุณลักษณะของการเป็นนักธุรกิจ จำนวน 3 ด้าน คือ ด้านการรู้จัก ด้านความสนใจ ด้านบุคลิกภาพ

3. เขียนนิยาม ลักษณะพฤติกรรมที่แสดงออกถึงลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ที่วัดได้ในรูปนิยามเชิงปฏิบัติการ ซึ่งสรุปจากนิยาม และลักษณะของผู้ที่มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจที่ค้นคว้าและจากเอกสารต่าง ๆ

4. เขียนข้อคำถามตามคำนิยามศัพท์เฉพาะมีรายละเอียดดังนี้

4.1 สร้างแบบทดสอบให้ครอบคลุมนิยามวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ โดยแบบทดสอบที่สร้าง มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า ชนิดข้อความชนิดที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น

4.2 กำหนดระดับลักษณะทั้ง 3 ด้าน โดยแยกข้อสอบเป็น 3 ส่วน คือ

- ส่วนที่ 1 เป็นแบบวัดเกี่ยวกับ เรื่องการรู้จักซึ่งมีแบบวัดเป็นการเลือกตอบ (Multiple Choices) จำนวน 33 ข้อ

- ส่วนที่ 2 เป็นแบบวัดเกี่ยวกับ เรื่องความสนใจ ความชอบ ซึ่งมีแบบเป็น Rating Scale 5 ระดับ จำนวน 47 ข้อ

- ส่วนที่ 3 เป็นแบบวัดเกี่ยวกับ เรื่องบุคลิกภาพ ซึ่งมีแบบวัดเป็น Rating Scale 5 ระดับ จำนวน 55 ข้อ

5. นำแบบทดสอบที่สร้างขึ้นไปให้อาจารย์ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 2 ท่าน ตรวจสอบคุณภาพเบื้องต้นด้านความเที่ยงตรงเชิงพิณิจ (Face Validity) เพื่อพิจารณาว่าข้อความ

ในเครื่องมือที่สร้างขึ้นนั้นสามารถวัดได้ตรงตามคำนิยามที่กำหนดไว้หรือไม่ รวมทั้งภาษาที่ใช้เหมาะสมหรือไม่ ควรแก้ไขเพิ่มเติมข้อความใด รวมทั้งข้อเสนอแนะต่าง ๆ ด้วย

6. นำแบบทดสอบที่สร้างขึ้นมาปรับปรุงแก้ไขให้เหมาะสมกับข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญ แล้วนำแบบทดสอบ ที่ปรับปรุงแล้วไปให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบดูอีกครั้ง

7. การทดสอบครั้งที่ 1 (Try Out) นำแบบวัดที่สร้างขึ้น ซึ่งตรวจสอบคุณภาพเบื้องต้น โดยผู้เชี่ยวชาญแล้วไปทดสอบกับนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนสาธิตประสานมิตร ฝ่ายมัธยม ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 100 คน แล้วนำผลที่ได้มาวิเคราะห์หาค่าอำนาจจำแนกของข้อคำถามรายข้อ โดยใช้เทคนิค 25 เปอร์เซนต์ของกลุ่มสูงและกลุ่มต่ำ วิเคราะห์ค่า t-test เพื่อคัดเลือกข้อที่มีค่า t ที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 01. - 05. ได้ข้อคำถามที่มีคุณภาพอยู่ในเกณฑ์ แบบวัดด้านรูคิด จำนวน 28 ข้อ มีค่าอำนาจจำแนก t อยู่ระหว่าง 2.157-9.193 แบบวัดความสนใจ จำนวน 47 ข้อ มีค่าอำนาจจำแนก t อยู่ระหว่าง 3.187-9.355 แบบวัดบุคลิกภาพ จำนวน 55 ข้อ ซึ่งมีค่าอำนาจจำแนก t อยู่ระหว่าง 3.482-10.465 ผู้วิจัยได้คัดเลือกข้อคำถามที่มีคุณภาพไว้ทั้งหมดเพื่อนำไปทดสอบครั้งต่อไป

8. การทดสอบครั้งที่ 2 ผู้วิจัยนำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ รวม 126 ข้อ ไปทดสอบกับนักศึกษาชั้นปีที่ 1 สาขา บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำนวน 50 คน นำมาค่าอำนาจจำแนก ค่าสหสัมพันธ์ และค่าความเชื่อ ได้ดังนี้ ด้านการรูคิด มีจำนวน 21 ข้อ มีค่าอำนาจจำแนก อยู่ระหว่าง 2.13 – 6.01 และมีค่าความเชื่อมั่น เท่ากับ .87 ด้านความสนใจ มีจำนวน 41 ข้อ มีค่าอำนาจจำแนก อยู่ระหว่าง 2.32 – 5.91 และมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .93 และด้านบุคลิกภาพ มีค่าอำนาจจำแนก อยู่ระหว่าง 2.13 – 9.19 และมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .96

9. การทดสอบครั้งที่ 3 ผู้วิจัยนำแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ รวม 116 ข้อ ไปทดสอบกับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จำนวน 1,000 คน เพื่อหาสถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และหาค่าความเชื่อมั่นและสร้างเกณฑ์ พบว่า ด้านการรูคิดมีค่าอำนาจจำแนก อยู่ระหว่าง 11.93 – 25.43 มีค่าสหสัมพันธ์ อยู่ระหว่าง 0.44 – 0.65 และมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .88 ด้านความสนใจมีค่าอำนาจจำแนก อยู่ระหว่าง 17.50 – 30.52 มีค่าสหสัมพันธ์ อยู่ระหว่าง .56 - .68 และมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .96 และด้านบุคลิกภาพ มีค่าอำนาจจำแนก อยู่ระหว่าง 20-71 – 33.34 ค่าสหสัมพันธ์ อยู่ระหว่าง .56 - .74 และมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .98

วิธีดำเนินการสอบ

วิธีดำเนินการสอบ ดำเนินการเป็น 3 ระยะ คือ การเตรียมตัวก่อนสอบ วิธีปฏิบัติขณะสอบ และวิธีปฏิบัติเมื่อสอบเสร็จ ดังนี้

1. การเตรียมตัวก่อนสอบ ควรปฏิบัติดังนี้

- 1.1 กำหนด วัน เวลา สถานที่ ล่วงหน้า และแจ้งให้ผู้สอบทราบวัตถุประสงค์
- 1.2 เตรียมห้องสอบให้เรียบร้อย และอุปกรณ์ที่ใช้ในการสอบให้มากกว่าผู้เข้าสอบประมาณ 5 เปอร์เซ็นต์
- 1.3 ผู้ดำเนินการสอบศึกษาคำชี้แจงในการสอบล่วงหน้าอย่างน้อย 1 ครั้งเพื่อให้สามารถดำเนินการสอบได้อย่างคล่องแคล่ว

2. วิธีดำเนินการสอบ

- 2.1 พุดโน้มน้าวจิตใจผู้สอบให้มีความกระตือรือร้น
- 2.2 ให้คำชี้แจงในรายละเอียดอย่างละเอียด และให้เริ่มลงมือทำพร้อมกัน ซึ่งในการสอบครั้งนี้ใช้เวลาทั้งสิ้น 40 นาที
- 2.3 การเตือนเวลาให้เตือน 2 ครั้ง เมื่อหมดเวลาครั้งแรก เมื่อเหลือเวลาอีก 5 นาที

3. วิธีปฏิบัติเมื่อหมดเวลา

- 3.1 สั่งให้ผู้สอบวางปากกา แล้วเก็บข้อสอบ
- 3.2 ก่อนออกจากห้องสอบ ผู้ดำเนินการสอบควรชมเชยนักเรียน

วิธีตรวจให้คะแนน

การตรวจให้คะแนนแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ มีเกณฑ์ในการให้คะแนนดังนี้

ตอนที่ 1

- | | | |
|-----|-------|---------------------------|
| ตอบ | ข้อ ก | ให้น้ำหนักเท่ากับ 1 คะแนน |
| | ข้อ ข | ให้น้ำหนักเท่ากับ 2 คะแนน |
| | ข้อ ค | ให้น้ำหนักเท่ากับ 3 คะแนน |
| | ข้อ ง | ให้น้ำหนักเท่ากับ 4 คะแนน |

ตอนที่ 2

- | | | |
|-----|-----------------|-------------|
| ตอบ | จำเป็นมากที่สุด | ให้ 5 คะแนน |
| | จำเป็นมาก | ให้ 4 คะแนน |
| | จำเป็นปานกลาง | ให้ 3 คะแนน |
| | จำเป็นน้อย | ให้ 2 คะแนน |
| | ไม่จำเป็นเลย | ให้ 1 คะแนน |

ตอนที่ 3

ตอบ	จำเป็นมากที่สุด	ให้ 5 คะแนน
	จำเป็นมาก	ให้ 4 คะแนน
	จำเป็นปานกลาง	ให้ 3 คะแนน
	จำเป็นน้อย	ให้ 2 คะแนน
	ไม่จำเป็นเลย	ให้ 1 คะแนน

เกณฑ์ปกติของแบบวัด

คะแนนเกณฑ์ปกติของแบบวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ เป็นเกณฑ์ระดับท้องถิ่นLocal Normกลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 สังกัดคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน จำนวน 1,050 คน หาโดยการแปลงคะแนนดิบของแบบวัดให้เป็นคะแนนที่ปกติNormalized T-Scoreจำแนกตามแบบวัด ดังนี้ (ชวาล แพรัตนกุล. 2520 : 53)

- ตั้งแต่ T65 และสูงกว่า แปลว่า มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจสูงมาก
- ตั้งแต่ T55 - T64 แปลว่า มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจสูง
- ตั้งแต่ T45 - T54 แปลว่า มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจสูงปานกลาง
- ตั้งแต่ T35 - T 44 แปลว่า มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจต่ำ
- ตั้งแต่ T34 และต่ำกว่า แปลว่า มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจต่ำมาก

ตาราง 1 เกณฑ์ปกติ (Norms) ของแบบวัดด้านการรู้คิด ลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็น
นักธุรกิจ (N = 1,050)

คะแนนดิบ	T	คะแนนดิบ	T
40	21	61	40
41	22	62	41
42	23	63	42
43	24	64	43
44	25	65	44
45	26	66	45
46	27	67	46
47	28	68	47
48	29	69	48
49	30	70	49
50	30	71	50
51	31	72	51
52	32	73	51
53	33	74	52
54	34	75	53
55	35	76	54
56	36	77	55
57	37	78	56
58	38	79	57
59	39	80	58
60	40	81	59

ตาราง 1 (ต่อ)

คะแนนดิบ	T	คะแนนดิบ	T
82	60	84	62
83	61	85	62

ตาราง 2 เกณฑ์ปกติ (Norms) แบบวัดด้านความสนใจลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ
(N = 1,050)

คะแนนดิบ	T	คะแนนดิบ	T	คะแนนดิบ	T
101	21	123	31	145	41
102	22	124	32	146	42
103	22	125	32	147	42
104	23	126	33	148	43
105	23	127	33	149	43
106	24	128	34	150	44
107	24	129	34	151	44
108	24	130	34	152	45
109	25	131	35	153	45
110	25	132	35	154	45
111	26	133	36	155	46
112	26	134	36	156	46
113	27	135	37	157	47
114	27	136	37	158	47
115	28	137	38	159	48
116	28	138	38	160	48
117	29	139	39	161	49
118	29	140	39	162	49
119	29	141	40	163	50
120	30	142	40	164	50
121	30	143	40	165	51
122	31	144	41	166	51

(ต่อ)

คะแนนดิบ	T	คะแนนดิบ	T	คะแนนดิบ	T
167	51	180	57	193	63
168	52	181	58	194	64
169	52	182	58	195	64
170	53	183	59	196	65
171	53	184	59	197	65
172	54	185	60	198	66
173	54	186	60	199	66
174	55	187	61	200	67
175	55	188	61	201	67
176	56	189	62	202	67
177	56	190	62	203	68
178	56	191	62	204	68
179	57	192	63	205	69

ตาราง 3 เกณฑ์ปกติ (Norms) แบบวัดด้านบุคลิกภาพของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ
(N = 1,050)

คะแนนดิบ	T	คะแนนดิบ	T	คะแนนดิบ	T
142	25	168	33	194	42
143	25	169	34	195	42
144	26	170	34	196	42
145	26	171	34	197	43
146	26	172	35	198	43
147	27	173	35	199	43
148	27	174	35	200	44
149	27	175	36	201	44
150	27	176	36	202	44
151	28	177	36	203	45
152	28	178	37	204	45
153	28	179	37	205	45
154	29	180	37	206	46
155	29	181	38	207	46
156	29	182	38	208	46
157	30	183	38	209	47
158	30	184	39	210	47
159	30	185	39	211	47
160	31	186	39	212	48
161	31	187	40	213	48
162	31	188	40	214	48
163	32	189	40	215	49
164	32	190	41	216	49
165	32	191	41	217	49
166	33	192	41	218	50
167	33	193	41	219	50

(ต่อ)

คะแนนดิบ	T	คะแนนดิบ	T	คะแนนดิบ	T
220	50	237	56	254	61
221	51	238	56	255	62
222	51	239	56	256	62
223	51	240	57	257	62
224	52	241	57	258	63
225	52	242	57	259	63
226	52	243	58	260	63
227	53	244	58	261	64
228	53	245	58	262	64
229	53	246	59	263	64
230	54	247	59	264	65
231	54	248	59	265	65
232	54	249	60	266	65
233	55	250	60	267	66
234	55	251	60	268	66
235	55	252	61	269	66
236	55	253	61	270	67

การแปลความหมายของคะแนน

การแปลความหมายของคะแนนโดยเทียบกับเกณฑ์ปกติ ถ้าต้องการทราบระดับของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ ให้นำคะแนนดิบมาเทียบกับคะแนนที่ปกติ และพิจารณาตามเกณฑ์ ดังนี้ (ชวาล แพรัตนกุล. 2520 : 53)

- | | |
|------------------------|---|
| ตั้งแต่ T65 และสูงกว่า | แปลว่า มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจสูงมาตั้งแต่ |
| ตั้งแต่ T55 - T64 | แปลว่า มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจสูง |
| ตั้งแต่ T45 - T54 | แปลว่า มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจสูงปานกลาง |
| ตั้งแต่ T35 - T44 | แปลว่า มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจต่ำ |
| ตั้งแต่ T34 และต่ำกว่า | แปลว่า มีลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจต่ำมาก |

ภาคผนวก จ

แบบวัดคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

แบบสอบถามวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

คำชี้แจง แบบสอบถามวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ แบบวัดฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ โดยมีข้อความให้นักเรียนอ่านและพิจารณาว่า ข้อความนั้นเป็นจริงกับนักเรียนข้อใด ซึ่งคำตอบของนักเรียนจะไม่มีถูก – ผิด และไม่ส่งผลต่อเกรดหรือคะแนน เป็นเพียงความรู้สึกหรือความคิดเห็น ของนักเรียนเท่านั้น จึงขอให้นักเรียนตอบด้วยความจริงใจที่สุด ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามด้านการรู้จักของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

ตอนที่ 2 แบบสอบถามด้านความสนใจของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

ตอนที่ 3 แบบสอบถามด้านบุคลิกภาพของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

ตอนที่ 1 แบบสอบถามด้านการรู้จักของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

1. แบบทดสอบนี้ เป็นแบบทดสอบวัดด้านการรู้จักของ ลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ มีคำถาม 21 ข้อ (กรุณาตอบให้ครบทุกข้อ)
2. เวลาที่ใช้ในการสอบ 10 นาที
3. คำถามแต่ละข้อจะมีคำตอบให้เลือก 4 ตัวเลือก ให้เลือกตอบเพียง 1 ข้อ จากคำตอบ ก. ข. ค. หรือ ง. โดยทำเครื่องหมาย X ลงในกระดาษคำตอบ ที่ให้ไว้ ถ้าต้องการเปลี่ยนคำตอบให้ทำเครื่องหมาย = แล้วเลือกคำตอบใหม่

ตัวอย่างคำถาม

1) วัลลภเป็นเจ้าของสวนมะลิ เขาได้มอบหมายให้มานิตคุมคนงานรดน้ำต้นมะลิทุกวันนักเรียนคิดว่า วัลลภจะใช้สิ่งใดพิจารณา จึงจะแน่ใจว่ามีการรดน้ำต้นมะลิทุกวัน

- ก. ชักถามคนงาน
- ข. สอบถามมานิต
- ค. เดินไปดูด้วยตนเอง
- ง. ตรวจสอบว่าบัวรดน้ำเปียกหรือไม่

จากโจทย์คำถามจะเห็นว่า ทางเลือก ก-ง เป็นวิธีที่ทำให้ทราบว่าคนงานได้รดน้ำต้นมะลิแล้วทั้งสิ้น เพียงแต่ว่าทางเลือก ค. เป็นวิธีที่มีโอกาสได้ผลดีกว่าวิธีอื่น จึงได้กากบาท (x) ทับตัวอักษร ค ในกระดาษคำตอบ ดังนี้

กระดาษคำตอบ

ข้อ	ก	ข	ค	ง
1			X	
2				

1. ทองดีคิดว่าการทำงานเป็นหมู่คณะนั้นน่ารำคาญ ยุ่งยากตกลงกันลำบากในความคิดของท่านตรงกับคำตอบข้อใด
 - ก. ไม่มีความจำเป็นทำคนเดียวก็ได้
 - ข. ไร้สาระและไม่ใช่ว่าจำเป็นสำคัญ
 - ค. ไม่ได้แสดงความสามารถเต็มที่
 - ง. สร้างความสามัคคีในหมู่คณะ
2. เวลาเห็นคนอื่นทำอะไรผิดสมควรที่คิดว่าบุคคลเหล่านั้นต้องมีเหตุผลอธิบายได้
 - ก. ไม่เห็นด้วยกับความคิดของสมศักดิ์
 - ข. เป็นความเคยชินของคนไม่มีความรับผิดชอบ
 - ค. คนทำผิดชอบแก้ตัว
 - ง. ควรให้อีกฝ่ายอื่นอย่าด่วนตัดสินใจ
3. ถ้าท่านถูกครูสั่งให้ทำงานประดิษฐ์ชิ้นหนึ่ง แต่ท่านไม่มีประสบการณ์ในงานชิ้นนี้จะแก้ไขอย่างไร
 - ก. วานให้เพื่อนทำให้
 - ข. เข้าไปสอบถามครูว่าจะขอทำแบบอื่นได้หรือไม่
 - ค. ดูของเพื่อน ๆ หลังจากที่พวกเขาทำเสร็จแล้ว
 - ง. สอบถามขั้นตอนจากครูให้เข้าใจ เสียก่อน
4. เมื่อประกาศรีไม่แน่ใจในเรื่องใด เธอจะซักถามเพื่อให้ได้คำตอบในเรื่องนั้น ๆ ตรงกับความคิดของท่านหรือไม่
 - ก. ไม่ตรง เพราะถือว่าคนที่สื่อสารไม่มีประสิทธิภาพ
 - ข. ไม่ตรง เพราะไม่เข้าใจก็ไม่ต้องทำ
 - ค. ตรง เพราะให้เกียรติผู้ถูกถาม
 - ง. ตรง เพราะการสอบถามนำไปสู่ความเข้าใจ
5. ไม่มีใครต้องการพบกับความผิดพลาดแต่บางครั้งความผิดพลาดสอนอะไร ๆ ได้ดี
 - ก. เป็นความเชื่อเฉพาะบุคคล
 - ข. ความผิดพลาดเป็นเรื่องของความบังเอิญ
 - ค. ถ้ากลัวความผิดพลาดก็ไม่ต้องทำอะไรเลย
 - ง. ช่วยให้หยุดคิดและมีสติมากขึ้น
6. ถ้าอาจารย์ให้นักเรียนออกไปพูดหน้าชั้นนักเรียนจะออกไปพูดโดยไม่ตื่นเต้น
 - ก. เพราะนักเรียนกลัวครู
 - ข. เพราะนักเรียนต้องการคะแนน
 - ค. เพราะนักเรียนผ่านการพูดมาหลาย ๆ ครั้ง
 - ง. เพราะนักเรียนมีความพร้อมและคล่องแคล่ว

7. สมมติคิดว่าการทำงานให้เสร็จและมีงานส่งอาจารย์ก็นับว่าเป็นสิ่งที่ดีแล้ว ท่านคิดอย่างไร
 - ก. เอาใจอาจารย์และไม่ต้องการได้รับการลงโทษ
 - ข. กลัวอาจารย์ฟ้องผู้ปกครองถึงความไม่รับผิดชอบ
 - ค. มีงานให้อาจารย์ตรวจแล้วได้คะแนนก็พอใจ
 - ง. ใช้ความคิดที่ถูกต้องและมีการวางแผนการณไว้อย่างดี
8. โสภากะทำงานในหน้าที่ที่รับผิดชอบให้สำเร็จด้วยตนเองเสมอ
 - ก. โสภามีความอัจฉริยะเหนือเพื่อนคนอื่น ๆ
 - ข. ทำงานให้เสร็จเพื่อให้ได้คำตอบแทนเท่านั้น
 - ค. เป็นอุปนิสัยส่วนตัวของสุภา
 - ง. แสดงว่าเธอมีการจัดการที่ดีโดยการพึ่งตนเอง
9. เสรีชอบศึกษาหาความรู้โดยสมัครเรียนพิมพ์ดีด คอมพิวเตอร์ หรืออบรมภาษาอังกฤษเพิ่มเติมนอกเวลาเรียน
 - ก. มีฐานะทางการเงินที่ดีซึ่งสามารถจับจ่ายได้
 - ข. แต่ละคนมีความชอบแต่ละสาขาไม่เหมือนกัน
 - ค. เมื่อมีโอกาสควรจะใช้โอกาสนั้นให้เกิดประโยชน์
 - ง. พัฒนาระดับความรู้ให้กับตนเองได้อย่างถูกต้อง
10. สมควรชอบอ่านหนังสือเพื่อค้นคว้าหาความรู้
 - ก. ความรู้ไม่จำกัดอยู่ในหนังสืออย่างเดียว
 - ข. ถ้าคุณสนใจอยู่ที่ไหนก็รับความรู้ได้
 - ค. อ่านมากรู้มากอ่านน้อยรู้น้อย
 - ง. ทุกคนสามารถเปิดใจรับความรู้ได้ตลอดเวลา
11. สุดาปรารถนาที่จะพัฒนางานอาชีพของตนเองโดยการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเมื่อมีโอกาส
 - ก. พยายามแสวงหาผลประโยชน์
 - ข. ทำงานหนักให้มากกว่าเดิมจึงจะพัฒนาได้รวดเร็ว
 - ค. ควรปรึกษาผู้มีความรู้ด้านธุรกิจ
 - ง. คิดวางแผนการณเพื่อความสำเร็จไวล่วงหน้า
12. สมใจ คิดว่าการรวมกลุ่มเป็นหมู่คณะสามารถทำประโยชน์ให้กับส่วนรวมได้มาก
 - ก. อาศัยความพยายามและอดทนเข้ามาช่วยด้วย
 - ข. ต้องนำหลักการจัดการมาใช้กับกลุ่มคนอย่างมีระบบจึงจะสำเร็จ
 - ค. การทำงานเป็นหมู่คณะมีความพร้อมเพรียง
 - ง. พลังความสามัคคีเป็นกำลังที่แน่นหนา

13. เวลาที่ซูซี่ทำงาน ถึงแม้ว่าเธอต้องเร่งรีบทำงานนั้น เพราะทำงานไม่เสร็จ แต่เธอก็ยังมีอารมณ์แจ่มใส
- ก. ไม่ตกเป็นทาสของอารมณ์
 - ข. เข้าถึงหลักของธรรมะ
 - ค. มีสุขภาพจิตดี
 - ง. มีเขาว์ปัญญาไตร่ตรองและควบคุมอารมณ์ได้
14. ไม่ว่าการเรียนหรือการทำงานสุชาติมักตัดสินใจด้วยตัวเองแทบทุกครั้ง
- ก. เป็นลักษณะของผู้นำมีความมั่นใจสูง
 - ข. เป็นลักษณะของบุคคลที่มีพื้นฐานทางครอบครัวที่อบอุ่น
 - ค. เป็นลักษณะของบุคคลที่มีความรับผิดชอบ
 - ง. เป็นลักษณะของนักธุรกิจ กล้าคิด กล้าตัดสินใจ กล้ารับผิดชอบ
15. เมื่อได้รับมอบหมาย ให้รับผิดชอบหรือมีตำแหน่งใดสมเกียรติพยายามทำงานนั้นเพื่อให้ได้ตำแหน่งที่สูงขึ้น
- ก. ต้องหาวิธีการกำจัดคู่แข่งให้หลุดออกจากเส้นทางของตนเองเสียก่อน
 - ข. พยายามเข้าหาผู้ใหญ่ให้ช่วยตนเองเพื่อตำแหน่งที่สูงขึ้น
 - ค. ปลอมไปตามบุญวาสนาไม่ได้ใส่ใจกับตำแหน่งใด ๆ ทั้งสิ้น
 - ง. เป็นการกระทำที่ถูกต้องโดยใช้หลักคิดด้านการจัดการเข้ามาเกี่ยวข้องเสมอ
16. ปรีชาปรึกษากับครอบครัวว่า จะซื้อบ้านที่เป็นตึกแถวอยู่ริมถนน เพื่อสามารถเปิดกิจการได้มากกว่าบ้านที่อยู่ในซอย
- ก. ขึ้นอยู่กับคุณภาพสินค้าของกิจการนั้น
 - ข. เปิดกิจการตรงไหนก็ได้ถ้ามีเงินทุน
 - ค. นำหลักการโฆษณาเข้ามาช่วยโปรโมทกิจการก็ได้
 - ง. ทำเลที่ตั้งเป็นสิ่งสำคัญต้องคิดและวางแผนการให้ดีเสียก่อน
17. ในการทำงานทุกครั้งสุดใจจะใช้ความรู้ความสามารถของตนเองอย่างเต็มที่
- ก. ไม่สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้
 - ข. มีความคิดที่แตกต่างจากผู้อื่น
 - ค. เมื่อมีโอกาสต้องรีบโชว์ฝีมือ
 - ง. ได้พัฒนาระดับความรู้ความสามารถของตนเอง
18. ประสิทธิ์ได้รับมอบหมายให้ทำงานประสิทธิ์รับลงมือทำทันที ท่านคิดอย่างไร
- ก. ต้องเป็นงานที่ไม่ยาก
 - ข. ไม่เน้นคุณภาพของงาน
 - ค. มีการวางแผนที่ดี
 - ง. เป็นคนทำงานรวดเร็ว

19. ปรีดาชอบอ่านหนังสือพิมพ์หรือวารสารต่าง ๆ ท่านเห็นด้วยหรือไม่

- ก. ไม่เห็นด้วย มีกิจกรรมอื่นๆ ที่ดีกว่าการอ่าน
- ข. เห็นด้วย ต้องพยายามศึกษาจากการอ่านก่อน
- ค. เห็นด้วย ทำให้อ่านหนังสือเก่ง
- ง. เห็นด้วย ใช้วิจารณ์ญาณในการอ่านหรือรับทราบข่าวสาร

20. เมื่อมีโอกาสสนใจคิดว่าจะเลิกเป็นลูกจ้าง และพลิกผันมาเป็นเจ้าของกิจการ

- ก. ไร้สาระคิดเกินตัว
- ข. เป็นลูกจ้างได้ค่าตอบแทนน้อย
- ค. เก็บเงินให้ได้มากพอกับการลงทุน
- ง. ชอบคิดชอบฝันวางแผนล่วงหน้า

21. ครูพานักเรียนไปดูกรรมวิธีผลิตผ้าไหมไทย ตั้งแต่ขั้นตอนเลี้ยงไหมจนถึงขั้นสุดท้ายเป็นผืนผ้า

- ก. สมศรีไม่ให้ความสำคัญดูแล้วยุ่งยาก
- ข. สมส่วนไม่สนใจเพราะทำธุรกิจต้องใช้เงิน
- ค. สมรักษ์ไม่ใส่ใจดูกรรมวิธีเพราะไม่ชอบ
- ง. สมควรสนใจและมีเชาว์ปัญญาที่ฉลาดสามารถอธิบายได้

แบบสอบถามวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

คำชี้แจง แบบสอบถามวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ แบบวัดฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ โดยมีข้อความให้นักเรียนอ่านและพิจารณาว่า ข้อความนั้นเป็นจริงกับนักเรียนข้อใด ซึ่งคำตอบของนักเรียนจะไม่มีถูก – ผิด และไม่ส่งผลต่อเกรดหรือคะแนน เป็นเพียงความรู้สึกหรือความคิดเห็น ของนักเรียนเท่านั้น จึงขอให้นักเรียนตอบด้วยความจริงใจที่สุด ดังนี้

ตอนที่ 2 แบบสอบถามด้านความสนใจของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

1. แบบทดสอบนี้ เป็นแบบทดสอบวัดด้านความสนใจของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ มีคำถาม 41 ข้อ (กรุณาตอบให้ครบทุกข้อ)
2. เวลาที่ใช้ในการสอบ 15 นาที
3. เมื่อนักเรียนอ่านข้อความแล้ว ให้พิจารณาเลือกเพียงคำตอบเดียว และทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างที่ตรงกับระดับความสนใจ ซึ่งแบ่งเป็น 5 ระดับ ดังนี้

สนใจมากที่สุด	หมายถึง	ข้อความตรงกับระดับความสนใจของท่านมากที่สุด
สนใจมาก	หมายถึง	ข้อความตรงกับระดับความสนใจของท่านมาก
สนใจปานกลาง	หมายถึง	ข้อความตรงกับระดับความสนใจของท่านบ้างไม่ตรงบ้าง
สนใจน้อย	หมายถึง	ข้อความตรงกับระดับความสนใจของท่านน้อย
ไม่สนใจเลย	หมายถึง	ข้อความตรงกับระดับความสนใจของท่านน้อยที่สุด

ข้อที่	ด้านความสนใจที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ	ระดับความสนใจ				
		สนใจมากที่สุด	สนใจมาก	สนใจปานกลาง	สนใจน้อย	ไม่สนใจเลย
1	รู้จักใช้ข้อมูลข่าวสารเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจ					
2	กล้าวิพากษ์วิจารณ์ด้วยเหตุผล					
3	รู้จักใช้คำวิพากษ์วิจารณ์ของผู้อื่นให้เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจ					
4	มีความเข้าใจและช่างสังเกตหรือวิเคราะห์สถานการณ์					
5	มีความสามารถในการเขียนรายงานผลการดำเนินงานธุรกิจ					

ข้อที่	ด้านความสนใจที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ	ระดับความสนใจ				
		สนใจมากที่สุด	สนใจมาก	สนใจปานกลาง	สนใจน้อย	ไม่สนใจเลย
6	รู้จักใช้ข้อผิดพลาดเป็นบทเรียน					
7	สามารถระบุปัญหาในการทำธุรกิจได้ถูกต้อง					
8	มีความสนใจในการขยายกิจการอย่างต่อเนื่อง					
9	มีความสนใจบุคคลและเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ต้องการทำ					
10	ให้ความสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมกับธุรกิจ					
11	คาดการณ์ล่วงหน้าถึงความเคลื่อนไหวของธุรกิจรอบด้าน					
12	ประเมินสถานการณ์ของกลุ่มแข่งธุรกิจได้ชัดเจน					
13	ปรับปรุงและกำหนดวิธีการทำงานตรงตามเป้าหมายของธุรกิจ					
14	รู้จักใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดได้อย่างเป็นประโยชน์					
15	สร้างความพึงพอใจที่จะทำงานอย่างเต็มที่					
16	ยอมรับคำแนะนำชี้แนะจากผู้ร่วมงานได้					
17	การกำหนดเป้าหมาย ก็เป็นศิลปะอย่างหนึ่งซึ่งสามารถสร้างแรงจูงใจผลักดัน					
18	คนที่เจ้าของกิจการต้องสร้างผลกำไรมากพอจะหล่อเลี้ยงธุรกิจและลูกน้องของตนได้					
19	คติพจน์สำคัญของการทำธุรกิจอย่างมีผลกำไรสามารถสรุปสั้น ๆ ได้ว่า “จงทำให้ลูกค้ามีความสุข”					
20	ลูกค้าเข้าร้านของคุณก็เพราะเขาต้องการทำสิ่งที่ทำให้พวกเขาเองนะแหละพอใจ ไม่ใช่คุณ					
21	อาชีพธุรกิจเป็นอาชีพที่มีเกียรติ มีโอกาสก้าวหน้า					
22	แบบอย่างของครอบครัวจะทำให้ข้าพเจ้าสนใจอาชีพธุรกิจ					
23	สามารถมองเห็นช่องทาง การทำธุรกิจจากสภาพแวดล้อมและอาชีพที่บุคคลอื่นทำอยู่					
24	สามารถวางและสรุปความต้องการของลูกค้าได้					

ข้อที่	ด้านความสนใจที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ	ระดับความสนใจ				
		สนใจมากที่สุด	สนใจมาก	สนใจปานกลาง	สนใจน้อย	ไม่สนใจเลย
25	มีความรู้ในขั้นตอนการทำธุรกิจที่ต้องการจะทำทั้งหมดและสามารถทำได้ด้วย					
26	สุขอนามัยที่ดีมีความจำเป็นต่อความสำเร็จของนักธุรกิจ					
27	สวัสดิภาพในด้านความปลอดภัย เป็นจุดแข็งด้านวิสัยทัศน์ของนักธุรกิจ					
28	รายการข่าวทางทีวีเป็นสื่อที่น่าเสนอได้ชัดเจน					
29	ข้อมูลของสื่อต่าง ๆ มีความจำเป็นกับชีวิตประจำวัน					
30	พัฒนาการของชีวิตต้องตาให้ทันเหตุการณ์บ้านเมือง					
31	การแลกเปลี่ยนข่าวสารของแต่ละประเทศถือเป็นการกระทำที่ถูกต้อง					
32	การปลูกฝังความรู้ด้านเทคโนโลยีให้กับเยาวชนเป็นพื้นฐานของอนาคตที่สดใส					
33	เทคโนโลยีสามารถทำงานแทนคนได้ เกินความคาดหมาย					
34	ความสนใจด้านเทคโนโลยี จักช่วยพัฒนาธุรกิจทั้งทางตรงและทางอ้อม					
35	บุคลากรในวันทำงานควรใช้คอมพิวเตอร์สำนักงานได้ระดับหนึ่ง					
36	การสังเกตและการทดลองทำสิ่งใหม่ถือว่าเป็นการสร้างโอกาสให้กับตนเอง					
37	ทางเลือกใหม่ของคุณคือการเข้าไปมีส่วนร่วมรับรู้ความเคลื่อนไหวด้านเทคโนโลยี					
38	การพบปะสังสรรค์ในหมู่นักธุรกิจด้วยกัน เป็นการสนทนาอย่างมีประสิทธิภาพ					
39	ควรตั้งใจฟังและให้ความสำคัญกับคู่สนทนา					
40	การมีระเบียบวินัยในตนเอง อาทิ ตรงต่อเวลา รู้จักกาลเทศะ แสดงความเป็นมิตรกับทุกคนถือเป็นจุดสนใจของนักธุรกิจ					

ข้อที่	ด้านความสนใจที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ	ระดับความสนใจ				
		สนใจ มากที่สุด	สนใจ มาก	สนใจ ปาน กลาง	สนใจ น้อย	ไม่สนใจเลย
41	การดำเนินธุรกิจ ต้องย่ำเรื่องทึมเวิร์กเป็นเรื่องของการปฏิบัติจริง					

แบบสอบถามวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

คำชี้แจง แบบสอบถามวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ แบบวัดฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อวัดลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ โดยมีข้อความให้นักเรียนอ่านและพิจารณาว่า ข้อความนั้นเป็นจริงกับนักเรียนข้อใด ซึ่งคำตอบของนักเรียนจะไม่มีถูก – ผิด และไม่ส่งผลต่อเกรดหรือคะแนน เป็นเพียงความรู้สึกหรือความคิดเห็น ของนักเรียนเท่านั้น จึงขอให้นักเรียนตอบด้วยความจริงใจที่สุด ดังนี้

ตอนที่ 3 แบบสอบถามด้านบุคลิกภาพของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ

1. แบบทดสอบนี้ เป็นแบบทดสอบวัดด้านบุคลิกภาพของลักษณะที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ มีคำถาม 54 ข้อ (กรุณาตอบให้ครบทุกข้อ)
2. เวลาที่ใช้ในการสอบ 20 นาที
3. เมื่อนักเรียนอ่านข้อความแล้ว ให้พิจารณาเลือกเพียงคำตอบเดียว และทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างที่ตรงกับบุคลิกภาพ ซึ่งแบ่งเป็น 5 ระดับ ดังนี้

จำเป็นมากที่สุด	หมายถึง	ข้อความตรงกับบุคลิกภาพของท่านมากที่สุด
จำเป็นมาก	หมายถึง	ข้อความตรงกับบุคลิกภาพของท่านมาก
จำเป็นปานกลาง	หมายถึง	ข้อความตรงกับบุคลิกภาพของท่านบ้างไม่ตรงบ้าง
จำเป็นน้อย	หมายถึง	ข้อความตรงกับบุคลิกภาพของท่านน้อย
ไม่จำเป็นเลย	หมายถึง	ข้อความตรงกับบุคลิกภาพของท่านน้อยที่สุด

ข้อที่	ด้านบุคลิกภาพที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ	ระดับความจำเป็นของบุคลิกภาพ				
		จำเป็นมากที่สุด	จำเป็นมาก	จำเป็นปานกลาง	จำเป็นน้อย	ไม่จำเป็นเลย
1	ไม่ท้อถอยและสามารถทำงานหนักได้ดี					
2	กล้ารับผิดชอบต่อการตัดสินใจของตนเอง					
3	มีความเชื่อมั่นว่าจะทำธุรกิจได้สำเร็จ					
4	ตระหนักในความสำคัญและคุณค่าของธุรกิจที่ต้องการทำ					
5	ตั้งจุดมุ่งหมายของธุรกิจได้ชัดเจน					
6	มีความกระตือรือร้นในการแสวงหาข้อเท็จจริง					
7	มีเหตุผลใช้เหตุผลในการตัดสินใจกับการทำงาน					

ข้อที่	ด้านบุคลิกภาพที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ	ระดับความจำเป็นของบุคลิกภาพ				
		จำเป็นมากที่สุด	จำเป็นมาก	จำเป็นปานกลาง	จำเป็นน้อย	ไม่จำเป็นเลย
8	สามารถคาดการณ์ผลงานที่จะได้รับในอนาคตจากการปฏิบัติงาน					
9	รู้จักใช้จังหวะและโอกาสในการทำธุรกิจ					
10	มีความเสียสละเอื้อเฟื้อและโอบอ้อมอารีย์เสมอ ๆ					
11	สามารถคบค้าสมาคมได้กับชนทุกชั้น					
12	สามารถประสานความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและกลุ่มบุคคลต่าง ๆ ได้ดี					
13	มีความพยายามแก้ไขข้อบกพร่องและปรับปรุงธุรกิจ					
14	รู้จักปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อม					
15	ไม่ล้มเลิกความพยายามที่ต้องทำงานหนักกว่าคนอื่นแม้กระทั่งงานที่น่าเบื่อหน่าย					
16	ความสำเร็จหรือผลงานอันยิ่งใหญ่ เกิดจากความสำเร็จเล็ก ๆ ที่มาจากความบากบั่นของคนที่ไม่เคยหยุดความพยายาม					
17	มีความกล้าหาญ และมุ่งมั่น เมื่อเขาต้องพบกับความเสี่ยงเขาจะมองสิ่งเหล่านี้เป็นเรื่องต้องเผชิญกับมัน					
18	การตรงต่อเวลาถือเป็นหลักการสำคัญที่สุดอีกข้อหนึ่งในการทำธุรกิจ					
19	คุณดำเนินธุรกิจด้วยการยึดมั่นคุณธรรม					
20	การมองโลกในแง่ดีช่วยลดความวิตกกังวลให้กับคุณได้มากเกินความคาดหมาย					
21	คุณมีความอดทนสูงแม้จะอยู่ในสถานการณ์กดดันโดยตรงกับตัวคุณเอง					
22	บุคลิกภาพที่ประนีประนอมทำให้เป็นที่รักของผู้อื่น					
23	บุคคลผู้มีความเชื่อมั่นในตนเองนั้นจะสามารถทำการงานต่าง ๆ ให้ลุล่วงไปได้ง่ายกว่าบุคคลผู้ขาดความเชื่อมั่นตนเอง					

ข้อที่	ด้านบุคลิกภาพที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ	ระดับความจำเป็นของบุคลิกภาพ				
		จำเป็นมากที่สุด	จำเป็นมาก	จำเป็นปานกลาง	จำเป็นน้อย	ไม่จำเป็นเลย
24	ความสง่างาม น่าเชื่อถือ มีอารมณ์แจ่มใส ยิ้มแย้ม รู้จักพูด จะสามารถลดความตึงเครียด					
25	ฉันไม่ปล่อยให้ความผิดพลาดมาบั่นทอนกำลังใจ					
26	ฉันมีคุณสมบัติในการดำเนินงานตามแผนงานหรือโครงการที่กำหนดไว้ได้อย่างเหนียวแน่น					
27	มีความสามารถควบคุมอารมณ์ของตนเองได้ดี					
28	เป็นลักษณะของคนที่พูดความจริงเสมอ					
29	ไม่ปล่อยให้ความคลางแคลงสงสัยส่งผลกระทบต่อเป้าหมายอันมีค่าที่เฝ้าตามหา					
30	พร้อมที่จะลุกขึ้นสู้กับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นเมื่อเป้าหมายดูเหมือนจะไกลห่างออกไป					
31	ฉันใช้มาตรฐานในการตรวจวัดพฤติกรรมของผู้อื่น เช่นเดียวกับมาตรฐานที่ฉันใช้กับตนเอง					
32	เป็นคนใช้ความพยายามอย่างมีสติในการแสดงปฏิกิริยาโต้ตอบอย่างอย่งใจเย็น					
33	มีความพร้อมที่จะรับมือกับความเครียดด้วยการควบคุมตนเอง					
34	มีพัฒนาการในการค้นหาความต้องการใด ๆ ที่ตนสนใจและทำมันให้เป็นความจริง					
35	กล้าเผชิญหน้ากับความท้าทายด้วยการควบคุมตนเอง					
36	ต้องทำให้แน่ใจว่าความกลัวและความรู้สึกด้อยค่าไม่มีผลกระทบต่อการกระทำของคน					
37	การกระทำของฉันสื่อให้เห็นถึงการมีความหวังในสิ่งที่รอคอยอยู่เบื้องหน้า					
38	สนับสนุนความมีคุณธรรมของคนในกลุ่มแม้จะตกอยู่ในสถานการณ์ที่ยากลำบาก					
39	หลายครั้งที่ฉันแสดงให้เห็นถึงพลังในการทำงานซึ่งสร้างความตื่นเต้นให้แก่ผู้อื่น					

ข้อที่	ด้านบุคลิกภาพที่พึงประสงค์ของการเป็นนักธุรกิจ	ระดับความจำเป็นของบุคลิกภาพ				
		จำเป็นมากที่สุด	จำเป็นมาก	จำเป็นปานกลาง	จำเป็นน้อย	ไม่จำเป็นเลย
40	ต้องก้าวไปข้างหน้าอย่างแน่วแน่มั่นคง					
41	มีภาพในสมองที่ชัดเจนว่าฉันต้องการเป็นอย่างไรในชีวิต					
42	ไม่หลีกเลี่ยงงานโดยคาดหวังว่าผู้อื่นจะทำแทนให้					
43	สามารถควบคุมตนเองให้มีความหวังในแง่ดีในเรื่องทัศนคติและความคาดหวัง					
44	พยายามประคองสภาพจิตใจให้อยู่สูง เมื่อสิ่งต่าง ๆ ไม่เป็นไปอย่างที่หวัง					
45	มีความกระตือรือร้นในการสอบไล่ตามเป้าหมายที่วาดหวังเอาไว้					
46	กิจกรรมต่าง ๆ ที่เข้าไปเกี่ยวข้องกับ มีส่วนสำคัญในการช่วยตนเองบรรลุเป้าหมาย					
47	รู้สึกตื่นเต้นกับการดำเนินชีวิตของตนเองเสมอ					
48	ปฏิบัติต่อผู้อื่นอย่างซื่อตรงและยุติธรรม					
49	ไม่ปล่อยให้ความกลัวมากำหนดเป้าหมายของฉัน					
50	ไม่เอาตัวเข้าไปเกี่ยวข้องกับการยืมมือคนอื่นมาทำร้ายผู้อื่น					
51	ต้องทุ่มเทพลังกายและใจให้กับสิ่งที่สามารถก่อให้เกิดผลลัพธ์ที่ดีที่สุด					
52	สัญญากับตนเองว่าจะใช้ชีวิตอย่างมีมาตรฐานและจุดมุ่งหมายที่สูงขึ้น					
53	ไม่ปล่อยให้อันตรายและวิกฤติการณ์ใด ๆ มาทำให้ฉันชะงักงัน					
54	สร้างสรรค์แผนการทางจิตใจเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางเอาไว้					

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ชื่อ - สกุล	นางสาวธณูรต อยู่ชุ่ม
วันเดือนปีเกิด	23 มิถุนายน 2513
สถานที่เกิด	จังหวัดเพชรบุรี
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	17/236 ซ.21 หมู่ 5 ตำบลไทรน้อย อำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี 11150
สถานที่ทำงาน	สายการบินอีอีปด์แอร์
ประวัติการศึกษา พ.ศ. 2531	มัธยมศึกษาตอนปลาย จากโรงเรียนท่ายางวิทยา จังหวัดเพชรบุรี
พ.ศ. 2545	ศิลปศาสตรบัณฑิต จากมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
พ.ศ. 2548	การศึกษามหาบัณฑิต สาขาจิตวิทยาการแนะแนว จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ