

สรุปผล และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

การสรุปผลการวิจัยจะได้กล่าวตามลำดับเช่นเดียวกับการเสนอผลการวิจัยในบทที่ 4 คือจำแนกเป็น 3 ตอนได้แก่ตอนที่ 1 เพื่อต้องการทราบกระบวนการเข้าสู่ธุรกิจที่อยู่อาศัยสภาพปัจจุบันและปัญหาของการประกอบธุรกิจที่อยู่อาศัย ตอนที่ 2 เพื่อต้องการทราบถึงความแตกต่างในด้านความรู้ความเข้าใจ ทักษะคติ และทักษะระหว่างผู้ประกอบการกับพนักงานในธุรกิจที่อยู่อาศัย และตอนสุดท้ายเพื่อต้องการทราบถึงความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ความเข้าใจ ทักษะคติ และทักษะกับพื้นฐานทางด้านการศึกษาอบรมและภูมิหลัง ดังรายละเอียดผลการวิจัยดังต่อไปนี้

1. กระบวนการเข้าสู่ธุรกิจที่อยู่อาศัย สภาพปัจจุบัน และปัญหาในการประกอบการของผู้ประกอบการและพนักงานในธุรกิจที่อยู่อาศัย

ผลการวิจัยในตอนนี้อาจจะไม่เป็นการพิสูจน์สมมติฐานแต่จะเป็นประโยชน์และเกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัยโดยตรง ผลการวิจัยโดยสรุปมีดังนี้

1.1 ปัจจัยสนับสนุนการเข้าสู่ธุรกิจที่อยู่อาศัย

การเคยได้รับการฝึกวิชาชีพด้านธุรกิจที่อยู่อาศัยจากที่อื่นมาก่อนซึ่งน่าจะเป็นพื้นฐานสำคัญในการประกอบอาชีพธุรกิจที่อยู่อาศัยพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 46.5) ไม่เคยได้รับการฝึกมาก่อนเลย มีเพียงร้อยละ 10.3 เท่านั้นที่เคยได้รับการฝึกฝนมาอย่างดีเพื่อดำเนินธุรกิจที่อยู่อาศัย

การได้รับการช่วยเหลือในระยะเริ่มแรกซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนการเข้าสู่อาชีพเช่นกัน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 96.8) เคยได้รับการช่วยเหลือจากกลุ่มบุคคลต่างๆ จำแนกเป็นการช่วยเหลือจากบิดา มารดา ญาติพี่น้องมากที่สุด (ร้อยละ 54.9) และจากเพื่อนฝูงในวงการธุรกิจ (ร้อยละ 37.4) ที่ไม่ได้รับการช่วยเหลือและสนับสนุนจากผู้ใดเลยมีน้อยมาก (ร้อยละ 3.2)

เมื่อจำแนกตามเรื่องที่ได้รับการช่วยเหลือพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้รับการช่วยเหลือด้านการเงิน (ร้อยละ 45.2) ส่วนด้านอื่นๆจะมีน้อย อย่างไรก็ตามยังมีผู้ประกอบการที่เหลืองได้รับการช่วยด้านอื่นๆ (ไม่ระบุ) มากถึงร้อยละ 21.7 ส่วนที่ไม่ต้องการความช่วยเหลือนั้นมีน้อยมาก (ร้อยละ 3.9)

ในด้านความคิดที่ก่อตั้งธุรกิจประกอบกิจการด้านธุรกิจที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนการเข้าสู่อาชีพในปัจจุบันพบว่าส่วนใหญ่ผู้ประกอบการได้ก่อตั้งธุรกิจขึ้นเมื่อได้ติดต่อพูดคุยกับนักธุรกิจ (ร้อยละ 52.8) ส่วนเนื่องจากปัจจัยอื่นค่อนข้างน้อยมาก ส่วนที่คิดก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาด้วยตนเองนั้นมีเพียงร้อยละ 8.4

จากการวิจัยปัจจัยสนับสนุนการเข้าสู่ธุรกิจที่อยู่อาศัยได้สนับสนุนข้อเท็จจริงเพิ่มเติมผลการวิจัย คือผู้ประกอบการชาวญี่ปุ่น ตุรกี เลบานอน มีอาชีพเดิมในทางค้าขาย ร้อยละ 60, 43 และ 66 ตามลำดับ (Hirschmeier, 1971, Alexander, 1960 และ Sayigh, 1962) ส่วนในประเทศเวียดนามนั้นการวิจัยพบว่าอาชีพเดิมของผู้ประกอบการถึงแม้จะมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาแต่ส่วนใหญ่จะวนเวียนอยู่กับการทำธุรกิจการค้า (Tran, 1975) สำหรับในประเทศไทยก็ได้พบข้อเท็จจริงในลักษณะเดียวกันมาแล้วกล่าวคือผู้ประกอบการโรงงานขนาดย่อมมีอาชีพเดิมเป็นพ่อค้าและเจ้าของโรงงานอุตสาหกรรมอื่นมาก่อน (แสง สงวนเรือง และคณะ, 2520)

การที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีอาชีพเดิมในด้านการค้าขายเพราะนอกจากเป็นพื้นฐานสำหรับการดำเนินอาชีพประกอบการแล้วยังเป็นสภาพแวดล้อมที่ใกล้ชิดกับบุคคลกลุ่มดังกล่าวตลอดเวลาที่ผ่านมาจึงย่อมจะมีอิทธิพลผลักดันและสนับสนุนส่งเสริมไปสู่อาชีพประกอบการได้ ข้อเท็จจริงด้านอื่นที่พบในการวิจัยครั้งนี้ชี้ให้เห็นอิทธิพลของสภาพแวดล้อม ในด้านแหล่งกำเนิดของความคิดที่จะประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่เกิดจากการได้ติดต่อพูดคุยกับนักธุรกิจ (ร้อยละ 52.8) และเกิดจากการที่ได้เคยฝึกหัดอาชีพ (ร้อยละ 13.5) ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นสภาพแวดล้อมที่ใกล้ชิดทั้งสิ้น ข้อเท็จจริงต่างๆที่ได้พบเหล่านี้ย่อมสนับสนุนความเป็นไปได้ที่จะใช้กระบวนการทางการศึกษาอบรมส่งเสริมให้บุคคลเป็นผู้ประกอบการในอนาคตต่อไปได้ เนื่องจากกระบวนการศึกษาอบรมก็คือกระบวนการในการจัดประสบการณ์ต่างๆที่จะให้บุคคลเรียนรู้สิ่งต่างๆตามที่ต้องการ

อย่างไรก็ตามแม้ว่าสภาพแวดล้อมจะมีอิทธิพลมากต่อการส่งเสริมให้บุคคลเป็นผู้ประกอบการ แต่การที่จะเริ่มอาชีพได้นั้นจำเป็นจะต้องอาศัยปัจจัยอื่นสนับสนุน เช่น เงินทุน ความรู้เกี่ยวกับการตลาด ความสามารถในการจัดการและอื่นๆเพราะการวิจัยพบว่าผู้ประกอบการจำนวนมากถึงร้อยละ 54.9 ได้รับความช่วยเหลือในระยะเริ่มแรกของกิจการ โดยเฉพาะในด้านการเงินและการจัดหาวัตถุดิบ/อุปกรณ์ ด้วยเหตุนี้ถึงแม้ว่าสภาพแวดล้อมจะมีอิทธิพลมากในการนำบุคคลไปสู่ความเป็นผู้ประกอบการเพียงใดก็ตามจะต้องอาศัยปัจจัยทางด้านอื่นสนับสนุนด้วย โดยเฉพาะในระยะเริ่มแรกของกิจการ

### 1.2 แรงจูงใจให้เข้าสู่ธุรกิจที่อยู่อาศัย

ข้อเท็จจริงที่ได้พบในประเด็นนี้แสดงให้เห็นว่ารายได้มีอิทธิพลมากกว่าแรงจูงใจด้านอื่น สามารถดึงดูดให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ธุรกิจที่อยู่อาศัยจำนวนมากถึงร้อยละ 29.0

จากการวิจัยแรงจูงใจให้เข้าสู่ธุรกิจที่อยู่อาศัย พบว่า สิ่งที่ผู้ประกอบการเห็นว่าเป็นจุดมุ่งหมายสำคัญในการประกอบธุรกิจนั้นเป็นแรงจูงใจทางการเงิน มีสัดส่วนมากถึงร้อยละ 29.0 แม้จะมีแรงผลักดันอื่นให้ผู้ประกอบการจำนวนหนึ่งเข้ามาประกอบการธุรกิจดังกล่าว แต่ก็มีจำนวนน้อย จึงสรุปได้ว่าแรงจูงใจด้านการเงินจูงใจมีอิทธิพลมากกว่าปัจจัยอื่น

### 1.3 ความต้องการในธุรกิจที่อยู่อาศัย

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 76.8) มีความพอใจในอาชีพ โดยแสดงให้เห็นว่าไม่ต้องการเปลี่ยนอาชีพ ในขณะที่ส่วนน้อย (ร้อยละ 23.2) ต้องการเปลี่ยนไปทำธุรกิจอื่น

และหากมีทุนเพิ่มเติมผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 32.9) ต้องการลงทุนด้านบริการ ส่วนน้อยต้องการลงทุนด้านการค้าส่ง-ค้าปลีก (ร้อยละ 12.9) สถาบันการเงิน (ร้อยละ 7.1) การนำเข้า-ส่งออก (ร้อยละ 5.2) อย่างไรก็ตามก็ยังมีผู้ไม่ต้องการลงทุนมากถึงร้อยละ 20.0

จากการวิจัยความต้องการในธุรกิจที่อยู่อาศัยพบว่าการประกอบการเป็นอาชีพที่สร้างความพอใจให้แก่ผู้ที่อยู่ในวงการได้มากจะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการถึงจำนวนร้อยละ 76.8 เมื่อคุ้นเคยในอาชีพทำให้ยากที่จะมองเห็นช่องทางการประกอบการอาชีพอื่นๆ แต่อย่างไรก็ตามข้อเท็จจริงดังกล่าวย่อมเป็นประโยชน์ในการพิจารณาส่งเสริมกิจการประเภทนี้โดยตรง กล่าวคือความยากลำบากของการส่งเสริมจะอยู่ที่ระยะเริ่มแรกของกิจการ หลังจากนั้นกิจการประเภทนี้มีแนวโน้มจะสามารถดำเนินต่อไปได้ด้วยตนเอง และเมื่อพิจารณาข้อมูลด้านความต้องการในการก่อตั้งธุรกิจเพิ่มเติมจะพบว่าต้องการทำอาชีพด้านบริการเพิ่มเติม อย่างไรก็ตามพบว่าสิ่งที่สนับสนุนข้ออภิปรายดังกล่าวได้เป็นอย่างดีคือผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างแทบทั้งสิ้นมีความพอใจในอาชีพโดยแสดงให้เห็นถึงความไม่สนใจก่อตั้งธุรกิจใดๆเพิ่มเติมเลยถึงจำนวนร้อยละ 20.0

### 1.4 ปัญหาในการประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย

ในการดำเนินกิจการปัจจุบันนั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประสบปัญหาด้านจำหน่ายและการเงินใกล้เคียงกันมากคือร้อยละ 34.2 และร้อยละ 33.5 ตามลำดับ ส่วนปัญหาอื่นนั้นมีไม่มากนัก

และเมื่อพิจารณาถึงความช่วยเหลือที่จะได้รับจากรัฐพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 40.0) ต้องการให้ช่วยเหลือด้านการเงิน การจัดหาวัตถุดิบและอุปกรณ์ (ร้อยละ

31.0) ส่วนความต้องการด้านการจำหน่าย (ร้อยละ 11.0) และด้านการจัดการ (ร้อยละ 6.5) นั้น ต้องการให้ช่วยเหลือน้อย

อาชีพประกอบการเป็นอาชีพที่ต้องทุ่มเทเวลาให้เป็นอย่างมาก ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องทำงานในวันหยุด โดยทำงานวันเสาร์ (หยุดวันอาทิตย์) (ร้อยละ 38.7) ทำงานทุกวันเสาร์และวันอาทิตย์ (ร้อยละ 32.9) นอกจากนั้นยังมีผู้ประกอบการที่ทำบ้างบางวันเสาร์และบางวันอาทิตย์ (ร้อยละ 28.4)

จากการวิจัยปัญหาในการประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย พบว่า ปัญหาใหญ่สำหรับผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ก็คือ ปัญหาทางการเงิน ซึ่งพบสอดคล้องกันกับปัญหาในระยะเริ่มแรกกิจการที่ได้กล่าวมาแล้ว และเมื่อสอบถามถึงความต้องการที่จะให้รัฐบาลช่วยเหลือ ก็ปรากฏว่าพบข้อเท็จจริงที่สอดคล้องกันอีก กล่าวคือ ผู้ประกอบการร้อยละ 40 ต้องการให้รัฐบาลช่วยเหลือในด้านการเงิน การที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีปัญหาด้านการเงินเพราะสาเหตุหลายประการ เช่น การมีฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมอยู่ในระดับต่ำมาก่อน ความจำเป็นในการมีทุนสำรองเพื่อการใช้จ่ายหลายประการ เช่น ค่าจ้างคนงาน ค่าวัสดุคิบัติ ค่าสาธารณูปโภคอื่นๆ ในการก่อสร้างที่อยู่อาศัย ด้วยเหตุนี้สิ่งที่จะต้องตระหนักในการส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการก็คือจะต้องหาทางช่วยเหลือด้านการเงินควบคู่ไปพร้อมกันด้วย กรณีเช่นนี้อาจดำเนินการได้หลายแนวทาง แต่อยู่นอกขอบเขตของการวิจัยในครั้งนี้

สำหรับการทำงานในวันหยุดนั้น เนื่องจากเห็นว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักจะต้องทำงานและออกติดต่อธุรกิจภายนอกแทบตลอดเวลา ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาทางด้านครอบครัวตามมาได้และอีกประการหนึ่งสภาพการทำงานนี้เกี่ยวข้องกับลักษณะนิสัยของบุคคลด้วยว่าจะชอบลักษณะการทำงานเช่นนี้หรือไม่ ซึ่งข้อเท็จจริงต่างๆ ที่ได้จากการสำรวจด้านนี้จะประโยชน์ในการที่จะให้ผู้ต้องการเริ่มอาชีพใหม่ๆ ได้ทราบเพื่อตรวจสอบกับบรรณนิยมนิยมและค่านิยมชมชอบของตนเอง ก่อนที่จะก้าวลงไปสู่อาชีพดังกล่าว จากการวิจัยพบว่าผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างแทบทั้งสิ้น (ร้อยละ 71.6) ต้องทำงานในวันหยุด จะเห็นได้ว่าอาชีพประกอบการเป็นอาชีพที่ต้องดำเนินการแทบตลอดเวลา ซึ่งจะต้องให้ผู้ที่จะริเริ่มได้ทราบไว้เป็นเบื้องต้น

#### 1.5 อายุ เพศ สัญชาติ ศาสนา ภูมิลำเนา และสถานภาพสมรส

ข้อเท็จจริงทั่วไปในด้านนี้สรุปได้ตามลำดับ คือ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่อยู่ในวัยกลางคน มีอายุระหว่าง 36-45 ปี (ร้อยละ 39.4) ในด้านเพศนั้นพบว่าผู้ประกอบการแทบทั้งสิ้นเป็นเพศชายโดยพบว่ามีจำนวนถึงร้อยละ 71.0 ในด้านสัญชาติพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีสัญชาติไทย (ร้อยละ 90.3) และนับถือศาสนาพุทธ (ร้อยละ 94.2) ในด้านภูมิลำเนาพบว่าผู้

ประกอบการส่วนใหญ่มีชีวิตสภาพแวดล้อมชุมชนเมืองแทบทั้งสิ้นโดยเป็นชาวกรุงเทพมหานคร ถึงร้อยละ 60.0 ที่เหลือร้อยละ 31.6 ก็อยู่ใกล้ๆคือจังหวัดปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร อย่างไรก็ตามผลการวิจัยพบว่ามีผู้ประกอบการที่มีภูมิลำเนาจากประเทศสหรัฐอเมริกาจำนวน 4 ราย (ร้อยละ 2.6) ส่วนในด้านสถานภาพสมรสพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่สมรสแล้ว (ร้อยละ 54.8) การหย่าร้างและหม้ายพบในการวิจัยน้อยมาก (ร้อยละ 5.2)

สำหรับพนักงานนั้นการวิจัยพบว่าส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 26-35 ปี (ร้อยละ 58.8) เป็นเพศหญิง (ร้อยละ 61.2) มีสัญชาติไทย (ร้อยละ 98.8) และนับถือศาสนาพุทธ (ร้อยละ 96.5) ส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาในเขตกรุงเทพมหานครและจังหวัดปริมณฑล (ร้อยละ 47.1 และ ร้อยละ 38.8) นอกจากนั้นส่วนใหญ่เป็นโสด (ร้อยละ 71.8) เวลาทำงานมาแล้วน้อยกว่า 5 ปี

ผลการวิจัยจะเห็นได้ว่าการที่ผู้ประกอบการและพนักงานส่วนใหญ่เป็นบุคคลในวัยกลางคน เพราะการประกอบการเป็นอาชีพที่ต้องใช้ประสบการณ์ ความรู้ ทักษะ รวมทั้งเงินทุนการเริ่มกิจการจึงเริ่มต้นได้ช้า นอกจากนั้นข้อมูลจากด้านอื่นๆแสดงความสอดคล้องกับข้อเท็จจริงดังกล่าว เช่นปัญหาในการประกอบการซึ่งได้แก่ด้านการจำหน่าย ส่วนในด้านเกี่ยวกับระยะเวลาในการดำเนินกิจการข้อมูลก็สอดคล้องต้องกันโดยพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ดำเนินการมาแล้ว 5-10 ปี โดยสามารถที่จะเริ่มกิจการเมื่ออายุถึงวัยกลางคนเป็นส่วนมาก ประโยชน์ที่จะได้จากข้อเท็จจริงในด้านนี้ชี้ให้เห็นความสำคัญของการฝึกหัดหรือการให้การศึกษาอบรม การให้ความช่วยเหลือในด้านการจำหน่าย และด้านการเงิน ซึ่งเป็นการสนับสนุนการอภิปรายส่วนใหญ่ที่ได้กล่าวมาแล้ว

การที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อาจเพราะเป็นอาชีพที่ต้องลำบากตรากตรำและใช้ความมานะเป็นอย่างมาก ต้องออกติดต่อธุรกิจภายนอกแทบตลอดเวลา จึงเหมาะที่บุคคลเพศชายจะกระทำได้ดีกว่า ความแตกต่างยังเห็นได้ชัดเมื่อเปรียบเทียบกับข้อมูลด้านกลุ่มพนักงานซึ่งมีสัดส่วนของเพศหญิงมากกว่า กล่าวคือ มีเพศหญิงในกลุ่มพนักงาน ร้อยละ 61.2 ในขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการมีเพศหญิงอยู่เพียงร้อยละ 29.0 เท่านั้น ข้อเท็จจริงในด้านนี้มีความสำคัญที่จะใช้ประกอบการพิจารณาส่งเสริมเช่นกันโดยเฉพาะการส่งเสริมกลุ่มเพศชายให้เป็นผู้ประกอบการอาจได้ผลมากกว่า

เมื่อพิจารณาสัญชาติของผู้ประกอบการและพนักงานในธุรกิจที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลสัญชาติไทยจะบุคคลสัญชาติจีนน้อย ทั้งนี้อาจเป็นเพราะแท้จริงแล้วบุคคลเหล่านี้ส่วนใหญ่ต่างก็มีบิดามารดามีเชื้อชาติจีน ส่วนใหญ่จึงมีประสบการณ์และความถนัดในการประกอบธุรกิจอยู่แล้ว จึงสามารถอบรมสั่งสอนและฝึกหัดให้บุตรของตนได้ทำธุรกิจ

การค้า อีกทั้งนี้ในอดีตชาวจีนไม่สามารถมีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน จึงมักจะเริ่มชีวิตในเมือง การทำธุรกิจการค้าจึงเป็นอาชีพที่เริ่มต้นได้ง่ายกว่า โดยสามารถเริ่มจากกิจการขนาดเล็ก ด้วยเหตุต่างๆ เหล่านี้ชาวจีนจึงมักจะอบรมสั่งสอนลูกหลานให้ประกอบกิจการค้าต่อไป ซึ่งข้อเท็จจริงในลักษณะนี้ชี้ให้เห็นโอกาสของการส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการโดยวิธีการอบรมเลี้ยงดู

แม้จะมีผู้ชี้ให้เห็นว่าการอบรมสั่งสอนตามศาสนาคริสต์นิกายโปรเตสแตนต์มีผลทำให้บุคคลมีคุณลักษณะเยี่ยงผู้ประกอบการ (Weber, 1958) แต่ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่าผู้ประกอบการก็อาจมาจากบุคคลซึ่งได้รับการอบรมสั่งสอนจากศาสนาอื่นได้เช่นกัน โดยเฉพาะจากศาสนาพุทธ ซึ่งมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 94.2 เพราะแท้ที่จริงแล้วอิทธิพลสำคัญต่อความเป็นผู้ประกอบการน่าจะเป็นเนื้อหาสาระและวิธีการในการอบรมสั่งสอนมากกว่า จากข้อเท็จจริงดังกล่าวทำให้มองเห็นความเป็นไปได้ที่จะส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการในหมู่ชาวไทยเนื่องจากชาวไทยส่วนมากนับถือศาสนาพุทธ

การวิจัยครั้งนี้ได้พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 60) มีภูมิลำเนาในเขตกรุงเทพมหานครหรือเป็นเขตเมืองซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยในประเทศญี่ปุ่นที่พบว่าผู้ประกอบการชาวญี่ปุ่นส่วนใหญ่ (ร้อยละ 54) มีภูมิลำเนาในเขตกรุงโตเกียวซึ่งเป็นเมืองหลวง (Hirschmeir, 1971) การที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาในเขตเมืองอาจเนื่องมาจากสาเหตุหลายประการ แต่อย่างไรก็ตามก็ยังเป็นประโยชน์ต่อความมุ่งหมายของการวิจัยครั้งนี้อยู่บ้างว่าสภาพแวดล้อมในเขตเมืองซึ่งเป็นพื้นที่ประกอบกิจการเสียเป็นส่วนมากนั้นมีส่วนช่วยส่งเสริมหรือเป็นแรงผลักดันให้บุคคลประกอบอาชีพประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยอยู่ไม่น้อย ทั้งนี้อาจเพราะผู้ที่มิมีภูมิลำเนาในเขตเมืองย่อมมีความคุ้นเคยและสามารถมองเห็นช่องทางการประกอบธุรกิจได้มากกว่า รวมทั้งมีความสามารถมีช่องทางในด้านการตลาด ด้านการก่อสร้างที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการประกอบอาชีพดังกล่าว จากข้อเท็จจริงเช่นนี้จะเป็นประโยชน์ในการส่งเสริมบุคคลให้เป็นผู้ประกอบการก็คือการส่งเสริมบุคคลซึ่งมาจากสภาพแวดล้อมภายในเมือง อาจจะได้ผลมากกว่า และถ้าจะส่งเสริมบุคคลกลุ่มอื่นจะต้องพิจารณาส่งเสริมความรู้ความสามารถในด้านการตลาดควบคู่ไปด้วยเพื่อให้กลุ่มบุคคลเหล่านั้นสามารถที่จะประกอบกิจการต่อไปได้ด้วยความราบรื่น

การที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 54.8) สมรสแล้ว เมื่อเปรียบเทียบกับพนักงาน (ร้อยละ 28.2) ทั้งนี้เนื่องมาจากผู้ประกอบการส่วนมากเป็นบุคคลที่มีวัยสูงอายุมากกว่า โดยมีวัยระยะต้นที่อาจยังไม่ได้แต่งงาน (วัย 15-25 ปี) เพียงร้อยละ 8.4 เท่านั้น ในขณะที่พนักงานมีจำนวนอยู่ในวัยดังกล่าวมากถึงร้อยละ 22.9 ข้อเท็จจริงเช่นนี้ย่อมยืนยันได้ว่าอาชีพ

ประกอบการนั้น แม้ว่าจะเป็นอาชีพที่ต้องใช้เวลาในการออกติดต่อธุรกิจมากเพียงใดก็ตาม ก็มีได้ เป็นอุปสรรคต่อการสมรสแต่ประการใด รวมทั้งมิได้เป็นอุปสรรคต่อชีวิตครอบครัวด้วย ดังจะเห็นได้จากข้อเท็จจริงด้านการหย่าหรือแม้แต่การหม้ายซึ่งพบน้อยมากในผู้ประกอบการ และไม่พบเลยในกลุ่มพนักงาน การวิจัยครั้งนี้โดยสรุปแล้วข้อมูลต่างๆในด้านนี้จะเป็นประโยชน์ต่อการส่งเสริมให้บุคคลเป็นผู้ประกอบการก็คือในด้านของการให้ความมั่นใจว่าการประกอบอาชีพธุรกิจดังกล่าวจะไม่เป็นอุปสรรคต่อชีวิตครอบครัวแต่ประการใด

การที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการมา 5-10 ปี แสดงให้เห็นว่าอาชีพประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยนั้นเป็นอาชีพที่เริ่มได้ยากพอสมควร มักจะเริ่มก่อตั้งกิจการได้เมื่ออายุวัยกลางคนขึ้นไปแล้ว สำหรับพนักงานนั้นส่วนใหญ่มีระยะเวลาทำงานสั้นกว่า คือน้อยกว่า 5 ปี (ร้อยละ 62.4) ซึ่งหมายถึงการมีประสบการณ์ในการทำงานที่น้อยกว่าด้วย

ในด้านจำนวนพนักงานนั้นผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่ากิจการส่วนใหญ่เป็นขนาดเล็ก หรืออีกนัยหนึ่งก็คือผู้ที่เริ่มอาชีพดังกล่าวนั้นมักจะเริ่มกิจการจากขนาดเล็ก ซึ่งเป็นขนาดที่ง่ายต่อผู้เริ่มใหม่ๆ อาทิ การใช้จำนวนเงินทุนเริ่มต้นไม่มากนัก เป็นขนาดที่ง่ายต่อการจัดการตลาดและการบริหาร เป็นต้น ดังนั้นกิจการขนาดเล็กจะมีความเป็นไปได้ค่อนข้างง่ายกว่าที่จะส่งเสริม

## 2. คุณลักษณะของความรู้ความเข้าใจ ทักษะ และทักษะของผู้ประกอบการและพนักงานในธุรกิจที่อยู่อาศัย

ผลของการวิจัยในตอนนี้เป็นการพิสูจน์สมมติฐานที่เกี่ยวกับคุณลักษณะของความรู้ความเข้าใจ ทักษะ และทักษะของผู้ประกอบการและพนักงานในธุรกิจที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นประโยชน์และเกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัยโดยตรง ผลการวิจัยโดยสรุปมีดังนี้

### 2.1 ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยมีความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุสมผลสูงกว่าพนักงาน

ผลของการวิจัยเป็นไปตามสมมติฐานและสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Mellon (1976) ที่พบว่าผู้ประกอบการด้านธุรกิจศึกษาในสหรัฐอเมริกาให้คุณลักษณะดังกล่าวแตกต่างจากนักการศึกษาทั่วไปและสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Laufer (1975) ที่ว่าผู้ประกอบการชาวฝรั่งเศสที่ดำเนินกิจการประสบความสำเร็จมีความกล้าเสี่ยงดังกล่าวอย่างไรก็ตามเป็นที่น่าสังเกตว่าผลการวิจัยที่ได้ผลแตกต่างออกไปได้แก่การวิจัยของ Brockhaus (1977) ที่พบว่าไม่มีความแตกต่างในคุณลักษณะดังกล่าวระหว่างผู้ประกอบการกับกลุ่มผู้จัดการบริษัท แต่อาจเป็นไปได้ว่ากลุ่มผู้จัดการนั้นแม้ว่าจะเป็นกลุ่มพนักงานประเภทหนึ่งก็ตาม แต่เป็น

กลุ่มที่มีคุณลักษณะและวิธีการทำงานแตกต่างจากกลุ่มพนักงานโดยทั่วไป และคุณลักษณะและวิธีการทำงานดังกล่าวใกล้เคียงกับกลุ่มผู้ประกอบการมาก

คุณลักษณะแห่งความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุสมผล เป็นคุณลักษณะที่จำเป็นอย่างยิ่งสำหรับผู้มีอาชีพประกอบการ กล่าวคือ ประการแรก อาชีพดังกล่าวเกี่ยวข้องกับอย่างใกล้ชิดกับการเสี่ยง เพราะกำไรหรือรายได้ขึ้นอยู่กับความเสี่ยง ประการที่ 2 อาชีพดังกล่าวเป็นอาชีพที่ต้องดำเนินการภายใต้ภาวะการณ์ที่ไม่แน่นอนตลอดเวลาโดยเฉพาะภาวะการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและบางครั้งภาวะการณ์ทางด้านการเมือง โดยเฉพาะในประเทศที่กำลังพัฒนาเช่นประเทศไทย ดังนั้นผู้มีอาชีพดังกล่าวจำเป็นจะต้องมีคุณลักษณะของความกล้าเสี่ยงจึงจะทำให้ประกอบอาชีพประสบผลสำเร็จได้หรืออย่างน้อยที่สุดสามารถดำรงอยู่ได้ด้วยเหตุนี้ในการส่งเสริมให้บุคคลเป็นผู้ประกอบการจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเสริมสร้างคุณลักษณะเช่นนี้ให้เกิดขึ้น

## 2.2 ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยมีความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจสูงกว่าพนักงาน

ผลของการวิจัยเป็นไปตามสมมติฐาน และสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Gilmore (1972) ที่พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีคุณลักษณะดังกล่าวสูงกว่าบุคคลโดยทั่วไป การประกอบการเป็นอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจโดยตรง บุคคลที่มีคุณลักษณะดังกล่าวย่อมดำเนินอาชีพนี้ได้อย่างราบรื่นและประสบความสำเร็จ งานวิจัยอื่นๆ ในต่างประเทศก็ได้พบข้อเท็จจริงในลักษณะเช่นนี้ เช่น การวิจัยของ Harris (1971) พบว่าความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจจะส่งผลต่อความสำเร็จในกิจการโดยตรง นอกจากนี้การที่ผู้ประกอบการของประเทศใดประเทศหนึ่งมีความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจและสามารถที่จะดำเนินกิจการได้เจริญก้าวหน้าย่อมจะส่งผลดีต่อการขยายตัวในทางเศรษฐกิจของประเทศโดยส่วนรวม ดังที่การวิจัยของ Tran (1975) ได้สรุปว่าการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีความสามารถที่จะมองเห็นช่องทางหรือโอกาสในทางเศรษฐกิจจะส่งผลดีต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศในระยะต่อไปด้วยเหตุนี้คุณลักษณะแห่งความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจเช่นนี้ย่อมมีความสำคัญยิ่ง เพราะการเสริมสร้างคุณลักษณะดังกล่าวให้แก่บุคคลเพื่อเตรียมเป็นผู้ประกอบการไม่เพียงแต่จะสร้างกลุ่มบุคคลที่พึงประสงค์เท่านั้นแต่ยังเป็นหลักประกันการขยายตัวในทางเศรษฐกิจของประเทศไทยในอนาคตอีกด้วย

### 2.3 ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์น้อยกว่าพนักงาน

ผลของการวิจัยไม่เป็นไปตามสมมติฐานทั้งนี้เพราะผลการทดสอบสรุปได้ว่ากลุ่มพนักงานมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงกว่ากลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัย ถึงแม้ผลการวิจัยนี้จะขัดแย้งกับผลการวิจัยของ McClelland (1969) พบว่าผู้ประกอบการมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงกว่าบุคคลโดยทั่วไป การวิจัยของ Stoke (1974) พบว่าผู้ประกอบการชาวอาฟริกาโดยทั่วไปมีแรงจูงใจที่ต้องการความสำเร็จในชีวิตในระดับสูง

อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาผลจากการทดสอบสมมติฐานข้อนี้ที่พบว่าพนักงานในธุรกิจที่อยู่อาศัยกลับมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ซึ่งเป็นคุณลักษณะที่จำเป็นอีกประการหนึ่งมากกว่าผู้ประกอบการ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากกลุ่มพนักงานดังกล่าวปัจจุบันต่างก็มีคุณลักษณะต่างๆไม่ว่าด้านการศึกษา ประสบการณ์ที่ทำงานในธุรกิจที่อยู่อาศัยเกือบ 5 ปีแล้ว เหตุผลประการสำคัญที่ทำให้พนักงานมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ได้แก่การเห็นความสำเร็จของนายจ้างหรือผู้ประกอบการเป็นตัวอย่งอยู่ตลอดระยะเวลา ซึ่งในประเด็นนี้สอดคล้องกับสิ่งจูงใจหรือสาเหตุที่ผู้ประกอบการเข้ามาประกอบอาชีพนี้ซึ่งได้แก่รายได้ดี อาจเป็นสิ่งกระตุ้นให้พนักงานขวนขวายเพิ่มพูนประสบการณ์ในด้านที่ตนเองขาดอยู่ เช่นด้านการตลาด ด้านการเงิน หรือปัจจัยอื่นๆที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจดังกล่าว คุณลักษณะทางด้านจิตใจดังกล่าวส่งเสริมให้พนักงานใช้ความสามารถและอุตสาหะเพื่อดำเนินการใดๆอันจะนำความมีชื่อเสียงและความมั่นคงมาสู่ตนเองเช่นเดียวกับผู้ประกอบการ ดังนั้นคุณลักษณะเช่นนี้จะเป็นแรงกระตุ้นให้บุคคลประกอบอาชีพดังกล่าว รวมทั้งเมื่อได้ประกอบอาชีพแล้วก็ยังจะเป็นแรงจูงใจให้การดำเนินงานเจริญก้าวหน้า ด้วยเหตุนี้การเสริมสร้างผู้ประกอบการด้วยคุณลักษณะดังกล่าวจึงเป็นสิ่งจำเป็น

### 2.4 ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยมีความเชื่อในอิทธิพลจากการควบคุมภายในสูงกว่าพนักงาน

ผลของการวิจัยเป็นไปตามสมมติฐาน และสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Brockhaus (1977) ที่พบว่าผู้ประกอบการมีคุณลักษณะดังกล่าวสูงกว่าผู้ทำหน้าที่รับจ้างในการจัดการบริษัท ความเชื่อในอิทธิพลจากการควบคุมภายในเป็นความรู้สึก หรือความเชื่อว่าเป็นผู้กำหนดพฤติกรรมของตนเอง คุณลักษณะเช่นนี้ย่อมส่งเสริมและสนับสนุนความเชื่อมั่นให้แก่บุคคลกล้าที่จะดำเนินกิจกรรมต่างๆด้วยความสามารถของตนเอง ซึ่งจำเป็นสำหรับบุคคลที่ประกอบอาชีพประกอบการเนื่องจากอาชีพดังกล่าวต้องอาศัยความเชื่อมั่นเพื่อที่จะทำให้มีความกล้าที่จะประกอบกิจการใดๆ ด้วยตนเอง

## 2.5 ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยมีความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์สูงกว่าพนักงาน

ผลของการวิจัยเป็นไปตามสมมติฐานทั้งนี้เพราะความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์เป็นแนวโน้มทางด้านจิตใจของบุคคลที่จะก่อให้เกิดพฤติกรรมในการดำเนินกิจการใดอันจะมีผลตอบแทนที่สูงกว่า โดยเฉพาะในด้านของการเก็บออมเพื่อการลงทุนในอนาคตและทัศนคติที่ดีต่อการเพิ่มผลผลิต ด้วยเหตุนี้คุณลักษณะของความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์จึงเป็นคุณลักษณะประจำตัวของกลุ่มบุคคลผู้ดำเนินอาชีพประกอบการโดยเฉพาะ เนื่องจากการดำเนินอาชีพนี้นั้นถึงแม้ว่าจะมีแรงจูงใจประการอื่นอยู่ด้วย แต่สิ่งที่ขาดเสียมิได้ก็คือเป็นผลของความต้องการผลตอบแทนที่สูงกว่า การเก็บออมเพื่อการลงทุนและความต้องการในการเพิ่มผลผลิตหรือความต้องการอื่นๆที่ใกล้เคียง ด้วยเหตุนี้คุณลักษณะของความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์จึงเป็นคุณลักษณะที่จำเป็นที่จะกระตุ้นหรือส่งเสริมให้บุคคลกลายเป็นผู้ประกอบการในเวลาต่อมาได้ และในขณะที่ได้ประกอบอาชีพดังกล่าวแล้วคุณลักษณะดังกล่าวก็ยังจำเป็นที่จะส่งเสริมให้มีการเพิ่มผลผลิตและอื่นๆ อันจำเป็นสำหรับการประกอบอาชีพ

## 2.6 ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยมีความเป็นผู้นำสูงกว่าพนักงาน

ผลการวิจัยเป็นไปตามสมมติฐาน การที่กลุ่มผู้ประกอบการมีคุณลักษณะของความเป็นผู้นำสูงกว่ากลุ่มพนักงานเนื่องจากการประกอบการเป็นอาชีพเกี่ยวข้องกับการบริหารบุคคลอยู่ด้วย กล่าวคือต้องมีความสามารถในการใช้ศิลปวิธีการและสิ่งล่อใจต่างๆเพื่อให้บุคคลหรือพนักงานได้ทำงานเต็มความสามารถเสร็จเรียบร้อยตามวัตถุประสงค์ของตน และโดยที่การวิจัยครั้งนี้ได้เลือกผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วนที่จะต้องดำเนินกิจการด้วยตนเอง ผลที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้จึงเป็นผลของกลุ่มบุคคลที่เป็นเจ้าของหรือผู้จัดการในเวลาเดียวกัน ซึ่งจะต้องมีคุณลักษณะของความเป็นผู้นำอยู่ด้วย เพราะจะต้องทำหน้าที่บริหารบุคคลไปพร้อมกันด้วยดังได้กล่าวมาแล้ว นอกจากนั้นความเป็นผู้นำเป็นคุณลักษณะจำเป็นประการหนึ่งสำหรับผู้มีอาชีพประกอบการโดยเฉพาะในกิจการขนาดเล็กและในระยะเริ่มแรกของกิจการ

## 3. ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของความรู้ความเข้าใจ ทัศนคติ และทักษะกับพื้นฐานทางการศึกษาอบรมและภูมิหลัง

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของความรู้ความเข้าใจทัศนคติ และทักษะกับพื้นฐานทางการศึกษาอบรมและภูมิหลังทั้งของผู้ประกอบการและพนักงานในธุรกิจที่อยู่อาศัย 7 ประการ พบว่า

### 3.1 ความเป็นผู้นำและความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุสมผลมีความสัมพันธ์กับระดับการศึกษา

การวิจัยว่าระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กับความเป็นผู้นำเพราะว่าระดับการศึกษาที่สูงขึ้นส่งเสริมให้บุคคลได้รอบรู้สิ่งต่างๆรอบตัวและกว้างขวางออกไปตลอดเวลา รวมทั้งการได้ฝึกการหาเหตุผลในบทเรียนเป็นสิ่งที่ช่วยส่งเสริมบุคคลในด้านความคิดอ่านและเป็นพื้นฐานในการคิดค้นสิ่งอื่นๆต่อไปได้จึงเกิดลักษณะของความเป็นผู้นำเกิดขึ้น ส่วนระดับการศึกษามีความสัมพันธ์กับความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุสมผลทั้งนี้ก็เพราะระดับการศึกษาที่สูงขึ้นเช่นกันย่อมส่งเสริมให้บุคคลมีเหตุมีผลและหลักเกณฑ์ที่ถูกต้องในการตัดสินใจที่จะดำเนินการใดๆในการกล้าเสี่ยงประกอบการได้อย่างถูกต้อง

โดยสรุปแล้วระดับการศึกษานั้นมีส่วนช่วยส่งเสริมคุณลักษณะบางประการของผู้ประกอบการ และประการที่สำคัญก็คือระดับของการศึกษานั้นจะส่งผลดีต่อการดำเนินกิจการ หรือเป็นพื้นฐานสำคัญในการฝึกอบรมด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินอาชีพประกอบการต่อไปในอนาคต มีผลการวิจัยสนับสนุนข้อเท็จจริงในลักษณะเช่นนี้ เช่น การวิจัยของ Diambomba (1972) ที่ได้ศึกษาอิทธิพลของตัวแปรที่จะส่งผลดีต่อการดำเนินงานด้านการประกอบธุรกิจในประเทศด้อยพัฒนา และพบว่าระดับของการศึกษาจะส่งผลดีต่อการดำเนินกิจการดังกล่าว

### 3.2 ความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจ ความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ และความเป็นผู้นำมีความสัมพันธ์กับการฝึกอบรมวิชาชีพ

การวิจัยพบว่าการฝึกอบรมวิชาชีพมีส่วนสัมพันธ์กับความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจเพราะการการศึกษาระดับวิชาชีพเกี่ยวข้องกับการได้ฝึกหัดจริงทำจริง จึงมีส่วนที่จะส่งเสริมให้บุคคลตระหนักถึงผลงานที่เกิดจากการได้กระทำของตนเอง และการที่การฝึกอบรมวิชาชีพมีส่วนสัมพันธ์กับความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์เป็นเพราะการที่บุคคลได้ศึกษาและฝึกหัดอาชีพย่อมมองเห็นช่องทางที่จะกระทำหรือดำเนินกิจการใดๆ ให้เป็นของตนเองขึ้นมาได้ ดำเนินการด้วยเหตุด้วยผลอยู่ตลอดเวลา ส่วนการที่การฝึกอบรมวิชาชีพมีส่วนสัมพันธ์กับความเป็นผู้นำนั้นเพราะการมีความรู้ที่แท้จริงจากการฝึกอบรมนั้นทำให้มีความเชื่อมั่น และความเชื่อมั่นจะทำให้บุคคลนั้นประสบความสำเร็จเป็นผู้นำทั้งทางหน้าที่การงานและในชีวิตในที่สุด

การฝึกอบรมวิชาชีพเป็นพื้นฐานสำคัญที่ช่วยส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ มีงานวิจัยสนับสนุนข้อเท็จจริงดังกล่าว เช่นการวิจัยของ Alexander (1960) พบว่า ผู้ประกอบการชาวตุรกีส่วนหนึ่ง ดำเนินกิจการโดยการขยายงานช่างของตนที่มีอยู่เดิม การวิจัยของ Diambomba (1972) พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในประเทศด้อยพัฒนาเคยได้รับการฝึกอบรม

วิชาชีพมาก่อน สำหรับในประเทศไทยก็ได้พบข้อเท็จจริงเช่นนี้มาแล้ว โดย แสง สวงนเรือง และคณะ (2520) พบว่าผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดย่อมส่วนใหญ่ประกอบกิจการขึ้นมาเนื่องจากการได้เคยฝึกอบรมและมีความรู้ในกิจการนั้นๆ มาก่อน

### 3.3 แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์และความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุสมผลมีความสัมพันธ์กับประสบการณ์ด้านการทัศนศึกษาและการดูงานด้านธุรกิจ

การวิจัยพบความสัมพันธ์ระหว่างประสบการณ์ด้านการทัศนศึกษาและดูงานเกี่ยวกับธุรกิจกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์และความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุสมผล เพราะประสบการณ์ในด้านดังกล่าวเป็นจุดเริ่มต้นให้ผู้ประกอบการเกิดแนวความคิดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจต่อไปในอนาคตได้ มีการวิจัยหลายครั้งพบข้อเท็จจริงในลักษณะเช่นนี้ เช่น การวิจัยของ Sayigh (1962) พบว่าผู้ประกอบการชาวเลบานอนส่วนหนึ่งแจ้งว่าการเริ่มดำเนินกิจการของตนเกิดจากการที่ได้ท่องเที่ยวและพบสิ่งแปลกๆใหม่ๆเกี่ยวกับธุรกิจ Collins และ Moore (1970) พบว่าผู้ประกอบการชาวอเมริกันส่วนหนึ่งดำเนินกิจการได้นั้นเป็นผลมาจากได้เคยคบค้ากับนักธุรกิจอื่นๆ มาก่อนและมีอีกจำนวนมากที่ออกจากมหาวิทยาลัยก่อนที่จะสำเร็จการศึกษาเนื่องจากได้พบว่างานธุรกิจน่าสนใจและสามารถหาเงินได้มากกว่า โดยสรุปแล้วจะเห็นได้ว่าประสบการณ์ด้านการทัศนศึกษาและดูงานเกี่ยวกับธุรกิจมีความสำคัญและมีอิทธิพลมากในการที่จะส่งเสริมให้บุคคลกลายเป็นผู้ประกอบการในเวลาต่อมาและที่สำคัญก็คือกิจกรรมเช่นนี้สามารถดำเนินการได้โดยไม่มี ความลำบากมากนักอันจะเป็นปัจจัยประการหนึ่งที่ช่วยในการส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการให้แก่บุคคลเป็นไปได้ง่ายยิ่งขึ้น

### 3.4 ความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์และความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุสมผลมีความสัมพันธ์กับทัศนคติและค่านิยมที่เกี่ยวกับการศึกษาอบรมวิชาชีพ

การที่ทัศนคติและค่านิยมที่เกี่ยวกับการศึกษาอบรมวิชาชีพมีความสัมพันธ์กับคุณลักษณะเฉพาะของผู้ประกอบการซึ่งได้แก่ความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์และความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุสมผลนั้นเพราะลักษณะดังกล่าวเป็นแนวโน้มที่แสดงให้เห็นถึงการฝึกอบรมและใฝ่หาวิชาชีพอันเป็นพื้นฐานสำหรับอาชีพประกอบการในอนาคตดังที่ได้กล่าวมาแล้ว และด้วยเหตุที่ตัวแปรทั้ง 2 นี้มีความสัมพันธ์กับคุณลักษณะเฉพาะของผู้ประกอบการ 2 ด้าน จึงนับว่าเป็นตัวแปรที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่จำเป็นต้องดำเนินให้เกิดขึ้นในกระบวนการส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการให้แก่บุคคล

3.5 ความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ ความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจ ความเป็นผู้นำ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ความเชื่อในอิทธิพลจากการควบคุมภายใน และความกล้า เสี่ยงอย่างสมเหตุสมผลมีความสัมพันธ์กับความสนใจเกี่ยวกับการศึกษาอบรมวิชาชีพ

การที่ความสนใจเกี่ยวกับการศึกษาอบรมวิชาชีพมีความสัมพันธ์กับคุณลักษณะเฉพาะของผู้ประกอบการนั้นเพราะลักษณะดังกล่าวเป็นแนวโน้มที่แสดงให้เห็นถึงการฝึกอบรมและใฝ่หาวิชาชีพอันเป็นพื้นฐานสำหรับอาชีพประกอบการในอนาคตตั้งที่ได้กล่าวมาแล้ว และด้วยเหตุที่ตัวแปรด้านนี้มีความสัมพันธ์กับคุณลักษณะเฉพาะของผู้ประกอบการทุกด้านจึงนับว่าเป็นตัวแปรที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่จำเป็นต้องดำเนินให้เกิดขึ้นในกระบวนการส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการให้แก่บุคคล

3.6 ความเป็นผู้นำและความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์มีความสัมพันธ์กับ ฐานะความเป็นอยู่เมื่อเยาว์วัย

ฐานะความเป็นอยู่เมื่อเยาว์วัยมีความสัมพันธ์กับความเป็นผู้นำและความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์เพราะฐานะความเป็นอยู่ในเยาว์วัยจะทำให้บุคคลเกิดความพร้อมทั้งทางการศึกษา และสุขภาพร่างกาย ทำให้เกิดความสมบูรณ์ทั้งทางร่างกายและจิตใจ สามารถที่ผลักดันตัวเองสู่ความเป็นผู้นำได้ง่ายกว่าผู้ที่มีฐานะไม่ดี ผลการวิจัยพบว่าผู้ประกอบการจำนวนมากถึงร้อยละ 45.2 ได้รับความช่วยเหลือในด้านการเงิน เมื่อสอบถามถึงปัญหาที่เผชิญอยู่ในปัจจุบันผู้ประกอบการจำนวนมากเช่นกันร้อยละ 33.5 ประสบปัญหาด้านการเงิน และเมื่อสอบถามความต้องการรับความช่วยเหลือจากรัฐบาล ผู้ประกอบการจำนวนเกือบครึ่ง (ร้อยละ 40.0) ต้องการให้รัฐบาลช่วยเหลือในด้านการเงิน ด้วยเหตุนี้สิ่งที่จะต้องพึงระวางในการส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการก็คือขณะที่ได้เสริมสร้างความเป็นผู้ประกอบการให้บุคคลแล้ว การช่วยเหลือทางการเงินจะด้วยวิธีการใดก็ตามจำเป็นจะต้องจัดให้มีขึ้นไปพร้อมกันด้วย โดยเฉพาะในระยะเริ่มแรกของกิจการ

3.7 ความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์มีความสัมพันธ์กับลักษณะอาชีพของ ครอบครัว

การที่อาชีพของครอบครัวที่ใกล้เคียงกับอาชีพประกอบการสัมพันธ์กับความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์นั้นเพราะสภาพแวดล้อมดังกล่าวเกี่ยวข้องกับทำการเสี่ยงและการใฝ่หาที่จะรับรู้โอกาสทางธุรกิจโดยตรง และสภาพแวดล้อมนั้นเองเป็นปัจจัยสำคัญในการกลมกลืนพฤติกรรมของบุคคลโดยเฉพาะเมื่อเยาว์วัย

การพบความสัมพันธ์ในลักษณะเช่นนี้ เป็นประโยชน์ในแง่ของการเลือกกลุ่มบุคคลเพื่อส่งเสริมกล่าวคือการส่งเสริมบุคคลที่มีพื้นฐานทางครอบครัวเกี่ยวข้องหรือใกล้ชิดกับอาชีพประกอบการ เช่นอาชีพธุรกิจต่างๆ ย่อมจะได้ผลมากกว่า และนอกจากนั้นการพบอิทธิพลของสภาพแวดล้อมที่มีต่อการประกอบอาชีพในอนาคตเช่นนี้ย่อมทำให้มองเห็นช่องทางในการจัดการศึกษาอบรมเพื่อส่งเสริมให้บุคคลเป็นผู้ประกอบการในอนาคตเพราะแท้จริงการศึกษอบรมก็คือการจัดการจัดสภาพแวดล้อมต่างๆ เพื่อส่งเสริมให้บุคคลได้เกิดความคิดและพฤติกรรมที่พึงประสงค์นั่นเอง

โดยสรุปแล้วจะเห็นได้ว่าตัวแปรที่มีความสัมพันธ์มากกับคุณลักษณะของความรู้ความเข้าใจ ทักษะและทักษะได้แก่ความสนใจเกี่ยวกับการศึกษาอบรมวิชาชีพ การฝึกอบรมวิชาชีพ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ด้านการทัศนศึกษาและการดูงานด้านธุรกิจ และทัศนคติและค่านิยมที่เกี่ยวกับการศึกษาอบรมวิชาชีพ ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะในการวิจัยต่อไป

จากผลและประสบการณ์ที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้ได้พบประเด็นอันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาค้นคว้า อย่างไรตามคาดว่าจะยังคงมีข้อบกพร่องในการวิจัยที่ควรส่งเสริมและปรับปรุงดังข้อเสนอแนะต่อไปนี้

1. สมควรมีการวิจัยค้นคว้าให้กว้างขวางและลึกซึ้งมากยิ่งขึ้นเกี่ยวกับกลุ่มผู้ประกอบการ โดยการเปรียบเทียบองค์ประกอบด้านคุณลักษณะต่างๆ เพิ่มขึ้น อาทิ ด้านพฤติกรรม ความพึงพอใจ ฯลฯ เป็นต้น ซึ่งองค์ประกอบที่กล่าวแล้วจะเป็นองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับด้านสังคมศาสตร์มากกว่าเศรษฐศาสตร์ นอกจากนี้การเลือกกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งต่อไปนั้นควรเพิ่มกลุ่มเป้าหมายใหม่ อาทิ กลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านที่อยู่อาศัย ฯลฯ ทั้งนี้เพื่อให้ผลการวิจัยสามารถครอบคลุมกลุ่มบุคคลและวงจรการวิจัย

2. สมควรที่ได้ทำการวิจัยในลักษณะเดียวกันแต่เปลี่ยนแปลงประเภทกลุ่มตัวอย่าง เช่น กลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านที่อยู่อาศัย เป็นต้น อันอาจจะเป็นประโยชน์ต่อการกำหนดแนวทางส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจที่อยู่อาศัยได้กว้างขวางยิ่งขึ้น การวิจัยตามข้อเสนอนี้อาจดำเนินการกับกลุ่มเดิมแต่เปลี่ยนแปลงพื้นที่ อาจเน้นในเมืองหลักตามแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 7 เช่นพื้นที่ชายฝั่งทะเลภาคตะวันออก พื้นที่เมืองหลักในภาคต่างๆ เป็นต้น หรือมีการวิจัยเปรียบเทียบระหว่างพื้นที่ในระดับภาค จังหวัดก็จะได้ทราบประเด็นต่างๆในระดับจุลภาคยิ่งขึ้น