



**พุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับผู้
ประกอบธุรกิจร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล***
**THE BUDDHIST ENTREPRENEURIAL ORIENTATION FOR BUSINESS
SUCCESSFUL OWNERS OF STAND-ALONE DRUGSTORES
IN BANGKOK AND PERIMETER**

รักษ์ วงษ์สาคร

Ruk Wongsakorn

บริษัท เค้ก แอนด์ เบเกอรี่ จำกัด

Cake and Bakery Co.Ltd., Thailand

E-mail: spylion@yahoo.com

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและคุณลักษณะ
ที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและ
ปริมณฑล 2) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมี
คุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมกับความสำเร็งของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวใน
เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 3) เพื่อสร้างสมการทำนายความสำเร็งในการประกอบการ
ของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 4) เพื่อพัฒนา
แบบจำลองพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในการประกอบการซึ่งมีศีลธรรม
การวิจัยนี้เป็นการศึกษาเชิงปริมาณ โดยให้กลุ่มตัวอย่างทำแบบสอบถามประเมินค่าด้วยตัวเอง
ซึ่งกลุ่มตัวอย่างได้จากการสุ่มแบบเจาะจงจากเภาสังขกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขต
กรุงเทพมหานครและปริมณฑลจำนวน 120 คน

ผลการวิจัยพบว่า

1) ผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีบุคลิกการ
เป็นผู้ประกอบการในระดับปานกลาง และมีคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมในระดับ
ค่อนข้างสูง 2) บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขต
กรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็งในการประกอบการใน
ระดับปานกลางถึงสูง ส่วนคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมของผู้ประกอบการไม่มี
ความสัมพันธ์กับความสำเร็งในการประกอบการ 3) สามารถสร้างสมการทำนายความสำเร็งใน

* Received 29 July 2019; Revised 16 August 2019; Accepted 20 September 2019



การประกอบการ 4) สามารถพัฒนาแบบจำลองพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการซึ่งมีศีลธรรม เพื่อความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจร้านขายยาเดี่ยวในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

คำสำคัญ: พุทธบุคลิก, ทัศนคติต่องานธุรกิจ, ผู้ประกอบการ, ความสำเร็จทางธุรกิจ

Abstract

The objectives of this study aim 1) to explore the level of entrepreneurial orientation and Ditthadhammikaththa-samvattanika-dhamma of stand-alone drugstore owners in Bangkok metropolitan and perimeter; 2) to investigate the relationship of entrepreneurial orientation and Ditthadhammikaththa-samvattanika-dhamma of stand-alone drugstore owners in Bangkok metropolitan and perimeter to business success; 3) to synthesize the mathematics equation to predict the business success of stand-alone drugstore owners in Bangkok metropolitan and perimeter; and 4) to develop the Buddhist entrepreneurial orientation for business successful owners of stand-alone drugstores in Bangkok metropolitan and perimeter. The study is a quantitative research in nature collecting data of a valid and reliable questionnaire from 120 samples of community pharmacists who are members of Community Pharmacy Association (Thailand).

Results of the study were as follows:

1) The Entrepreneurial orientation of stand-alone drugstore owners was in the medium level and the characteristic of Thithadhamkhatthasangwattanikadhama was at quite high level. 2) The Entrepreneurial orientation had positive correlation with business success at medium to high level while the characteristic of Ditthadhammikaththa-samvattanika-dhamma had no correlation with business success. 3) The result of the mathematic equation for predicting business success was developed. 4) The Buddhist entrepreneurial orientation of stand-alone drugstore owners in Bangkok metropolitan and perimeter for business success was found.

Keywords: Buddhist Entrepreneurial Orientation, Ditthadhammikaththa-Samvattanika-Dhamma, Entrepreneur, Business Success

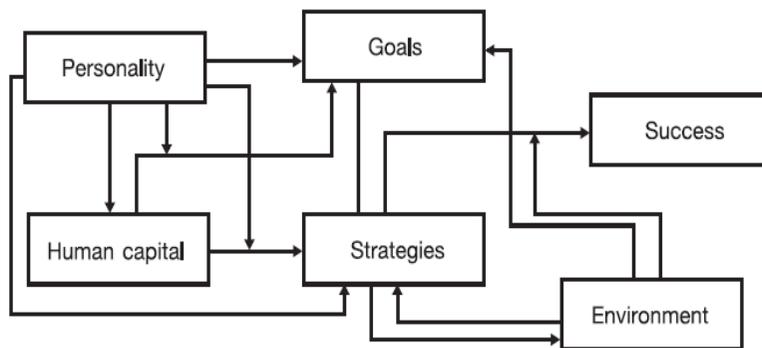


บทนำ

ร้านขายยาแผนปัจจุบันเป็นธุรกิจบริการสุขภาพที่สำคัญสำหรับประชาชนไทยสามารถแยกร้านขายยาแผนปัจจุบันได้เป็น 2 ประเภท คือร้านขายยาเดี่ยว (Stand-alone drugstore) และร้านขายยาลูกโซ่ (Chain drugstore) โดยร้อยละ 90 เป็นร้านขายยาเดี่ยวที่แนวโน้มมีเภสัชกรชุมชนเป็นผู้ประกอบการเพราะการประกอบธุรกิจร้านขายยาในปัจจุบันมีกฎหมายควบคุมเรื่องใบอนุญาตและต้องมีเภสัชกรประจำร้านตลอดเวลาทำการ ส่วนอีกร้อยละ 10 เป็นร้านขายยาลูกโซ่ เมื่อพิจารณาจำนวนร้านขายยาตามพื้นที่พบว่าร้านขายยาในเขตกรุงเทพมหานครถึงร้อยละ 31 หรือประมาณ 4,794 ร้าน ดังนั้นร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่มีเภสัชกรชุมชนเป็นผู้ประกอบการจึงมีบทบาทสำคัญในธุรกิจร้านขายยา

ปัจจุบันร้านขายยามีจำนวนเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละร้อยละ 27 ในขณะที่มูลค่าธุรกิจร้านขายยาขยายตัวเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 10-12 ต่อปี นอกจากนี้ บริษัทหลายรายเข้ามาลงทุนลงทุนขยายจำนวนร้านขายยาลูกโซ่มากขึ้น อีกทั้งนโยบายสุขภาพของรัฐบาลทำให้คนหันไปใช้บริการของโรงพยาบาลเพิ่มขึ้นมากแทนการซื้อยาจากร้านยา เช่นการใช้สิทธิประกันสังคมหรือประกันสุขภาพถ้วนหน้า (บัตรทอง) สาเหตุดังกล่าว ทำให้เภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวต้องเผชิญกับภาวะยอดขายและกำไรลดลง อย่างไรก็ตาม มีเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวหลายรายที่ประสบความสำเร็จในทางธุรกิจดีกว่าร้านขายยาอื่นๆ น่าจะเนื่องจากมีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) สูง เพราะธุรกิจร้านขายยาเดี่ยวที่เป็นธุรกิจขนาดเล็กที่บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการประกอบการสูง เพราะผู้ประกอบการมีอำนาจสูงในการตัดสินใจในการดำเนินกิจการ

แบบจำลองความสำเร็จของผู้ประกอบการของที่นิยมใช้กัน คือแบบจำลองเกิสเซน-อัมสเตอร์ดัม (Geissen-Amsterdam Model of Entrepreneurial Success) (Geissen-Amsterdam, 1998) ที่แสดงรูปแบบความสัมพันธ์ของ 5 ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกิจการ คือปัจจัยด้านบุคลิกภาพ (Personality) ทุนมนุษย์ (Human Capital) เป้าหมาย (Goals) กลยุทธ์การดำเนินงาน (Strategies) และสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (Environment)



ภาพที่ 1 รูปแบบความสัมพันธ์ของ 5 ปัจจัย

ศ.ดร.ไมเคิล เฟรเซอ (Frese, Michael, Krauss, Strfanie I., and Friedrich, Christian, 2000) ได้ทำการวิจัยปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จในประเทศกำลังพัฒนา โดยยึดแบบจำลองของ กีเซน-อัมสเตอร์ดัม เป็นหลัก โดยแบ่งบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบการไว้ 6 บุคลิก คือ ความเป็นตัวของตัวเอง ความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง ความก้าวร้าวในการแข่งขัน ความสม่ำเสมอและความใส่ใจในการเรียนรู้ และความใส่ใจในความสำเร็จ และพบความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ เคราส์ (Krauss), เฟรเซอ, แบริดเจส และ ฮอร์น, สไวเออร์เชคและฮา (Krauss, S.I., Frese and Friendrich., 2005) นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยเพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกแต่ละด้านกับความสำเร็จในการประกอบการ เช่น ซาสซา เคร้าส์และคณะ (Sascha Kraus, J. P. , 2012) พบว่า บุคลิกของผู้ประกอบการที่มีพฤติกรรมเชิงรุก (Proactive) มีผลทางบวกต่อผลประกอบการและยังพบว่า ในสภาวะแวดล้อมที่มีความแปรปรวน SMEs ที่มีนวัตกรรมจะมีผลประกอบการดีกว่า SMEs ทั่วไป ในขณะที่ไมเนอร์ แบริคเกอร์และสมิธ พบว่าบุคลิกของผู้ประกอบการด้านการมีนวัตกรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการเจริญเติบโตขององค์กร ในขณะที่งานวิจัยของ จรียา ตันติพงศ์อนันต์ (จรียา ตันติพงศ์อนันต์, 2559) ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกความเป็นตัวของตัวเองกับความสำเร็จในการประกอบกิจการ หรืองานวิจัยของ ผศ.ดร.อุบลวรรณ ภวากานันท์ ที่ทำการศึกษปัจจัยบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและความสำเร็จในผู้ประกอบการ SMEs ประเภทโรงแรมอิสระ พบว่า ความสำเร็จในการประกอบการมีความสัมพันธ์ทางบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเกือบทุกปัจจัย ยกเว้นปัจจัยความก้าวร้าวในการแข่งขันที่มีความสัมพันธ์เชิงลบ (อุบลวรรณ ภวากานันท์, 2555)

บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จตามหลักจิตวิทยาตะวันตกนั้น ไม่ได้กำหนดถึงปัจจัยด้านจริยธรรมและศีลธรรม แต่สังคมไทยเป็นสังคมที่ยึดถือพุทธศาสนาเป็น



แนวทางในการดำเนินชีวิต และในพุทธศาสนาก็มีทฤษฎีธรรมมีกัตถสังวัตตนิกรมม ที่เกี่ยวกับการจัดการและพัฒนาพฤติกรรม ค่านิยม ของฆราวาสให้มีชีวิตที่รุ่งเรืองมั่นคงทางเศรษฐกิจและการประกอบกิจการที่ถูกทั้งกฎหมายและศีลธรรม เป็นผลประโยชน์ทั้งทางวัตถุและจิตใจ ประกอบไปด้วยหลักธรรม 4 ประการคือ 1) อุฏฐานสัมปทา (ถึงพร้อมด้วยความหมั่น) 2) อารักขสัมปทา (ถึงพร้อมด้วยการรักษา) 3) กัลยาณมิตตา (ความมีเพื่อนเป็นคนดี) 4) สมชีวิตา (ความเลี้ยงชีพตามสมควรแก่กำลังทรัพย์ที่ทำได้) ดังนั้น ผู้วิจัยจึงศึกษาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับคุณลักษณะทฤษฎีธรรมมีกัตถสังวัตตนิกรมมของเภสัชกรชุมชนชายาเดี่ยว มาเป็นแนวทางในการพัฒนาพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นการบูรณาการบุคลิกการเป็นผู้ประกอกรับหลักทฤษฎีธรรมมีกัตถสังวัตตนิกรมม เพื่อความสำเร็จในการประกอบการ ที่เป็นสิ่งที่สอดคล้องกับผู้ประกอบการของไทย (พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต), 2544)

เพื่อศึกษาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและคุณลักษณะทฤษฎีธรรมมีกัตถสังวัตตนิกรมมของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 2) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและคุณลักษณะทฤษฎีธรรมมีกัตถสังวัตตนิกรมมกับความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 3) เพื่อสร้างสมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 4) เพื่อพัฒนาพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในการประกอบการซึ่งมีศีลธรรม

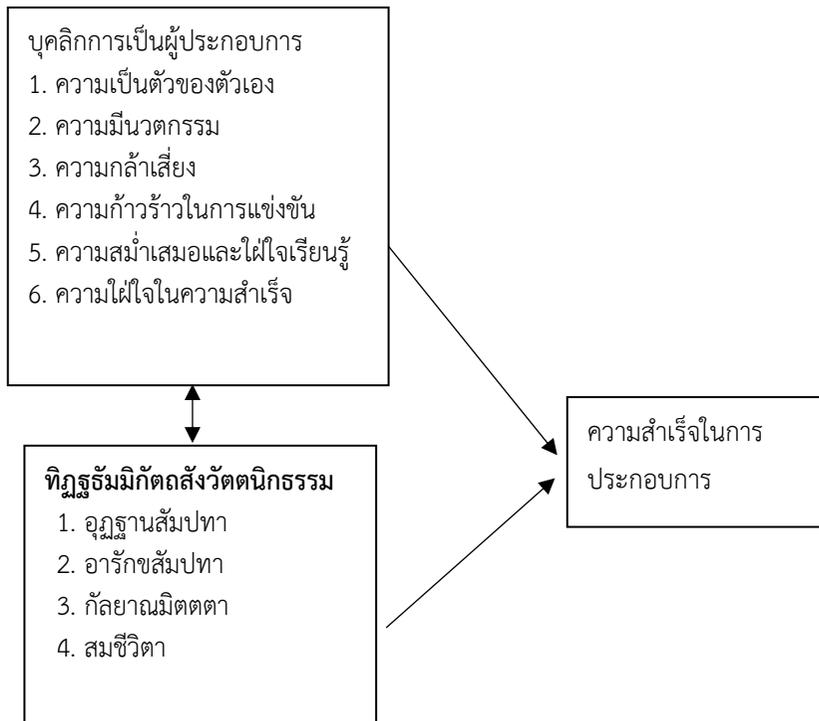
วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและคุณลักษณะทฤษฎีธรรมมีกัตถสังวัตตนิกรมมของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีคุณลักษณะทฤษฎีธรรมมีกัตถสังวัตตนิกรมมกับความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
3. เพื่อสร้างสมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
4. เพื่อพัฒนาแบบจำลองพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการซึ่งมีศีลธรรมเพื่อความสำเร็จในการประกอบการ



วิธีดำเนินการวิจัย

1. ศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างกรอบแนวคิดงานวิจัยตั้งภาพ



ภาพที่ 2 : แบบจำลองกรอบแนวคิดในการวิจัย

2. แหล่งข้อมูล

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยนี้ได้จากการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จากเครือข่ายชุมชนผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ดำเนินกิจการมาต่อเนื่องไม่น้อยกว่า 5 ปี และเป็นสมาชิกสมาคมเภสัชกรรมชุมชน (ประเทศไทย) จำนวน 120 ราย

3. ขอบเขตการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ โดยการวิเคราะห์สหสัมพันธ์และการถดถอยด้วยสถิติอนุมาน เพื่อศึกษาตัวแปรที่เกี่ยวข้อง แล้วนำผลจากวิธีการวิจัยไปสร้างพุทบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในการประกอบการ ผู้วิจัยได้แบ่งขอบเขตการศึกษาออกดังนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา เป็นการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการประกอบการตามทฤษฎีของ ศ.ดร.ไมเคิล



เฟรเซอ และท่านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องและหลักทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรมตามเนื้อหาที่กำหนดของพระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตฺโต)

2. ขอบเขตด้านตัวแปร ตัวแปรต้น (Independent Variable) คือ 1) บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งประกอบด้วย ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy Orientation) ความมีนวัตกรรม (Innovativeness Orientation) ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking Orientation) ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness Orientation) ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจเรียนรู้ (Stability and Learning Orientation), ความสำเร็จ (Achievement Orientation) 2) คุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรม ซึ่งประกอบด้วย อุดมฐานสัมปทา (ความขยันหมั่นเพียร) อารักขสัมปทา (การรู้จักเก็บรักษาโภคทรัพย์) กัลยาณมิตรตตา (คบคนดีเป็นมิตร) สมชีวิตา (มีความเป็นอยู่เหมาะสม) ส่วนตัวแปรตาม (Dependent Variable) คือความสำเร็จในการประกอบการตามทฤษฎีของ ศ.ดร.ไมเคิลเฟรเซอ มี 9 ประการ คือ แนวโน้มของกำไร แนวโน้มของจำนวนลูกค้า แนวโน้มของยอดขาย แนวโน้มของธุรกิจโดยรวม การประเมินความสำเร็จในมุมมองของผู้อื่น ความพึงพอใจในความสำเร็จเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ความพึงพอใจในฐานะเจ้าของกิจการ ความพึงพอใจในรายได้ แนวโน้มของจำนวนพนักงาน

3. ขอบเขตด้านพื้นที่ ได้แก่ กรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ประกอบด้วย จังหวัดนครปฐม นนทบุรี สมุทรปราการ ปทุมธานี และสมุทรสาคร

4. ขอบเขตด้านประชากร ได้แก่ เกสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ดำเนินกิจการมาต่อเนื่องไม่น้อยกว่า 5 ปี อายุของผู้ประกอบการ 28-60 ปี จบการศึกษาขั้นต่ำเภสัชศาสตรบัณฑิต

3. เครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูล

ใช้แบบสอบถาม โดยสร้างแบบสอบถามให้ผู้ประกอบการประเมินค่าด้วยตนเองในด้านบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและความสำเร็จในการประกอบการ ตามทฤษฎีของ ศ.ดร.ไมเคิลเฟรเซอ (Michael Frese) และระดับคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรม

4. การเก็บข้อมูล

แจกแบบสอบถามให้กับเกสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ดำเนินกิจการต่อเนื่องไม่น้อยกว่า 5 ปี ที่มาเข้าร่วมประชุมใหญ่สามัญประจำปีหรือมาประชุมวิชาการที่จัดโดยสมาคมเกสัชกรชุมชน(ประเทศไทย) โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) เพื่อเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ผลทางสถิติด้วยโปรแกรมการวิจัยทางสังคมศาสตร์



5. การวิเคราะห์ข้อมูล

5.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงสถิติพรรณนา (Descriptive Statistics) เพื่อวิเคราะห์นำเสนอข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับผู้ประกอบการ คือ ข้อมูลเกี่ยวกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมและความสำเร็จในการประกอบการ

5.2 ทำการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมุติฐานในงานวิจัยโดยใช้สถิติการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's Coefficient of Correlation)

5.3 วิเคราะห์สหสัมพันธ์และการถดถอยเพื่อสร้างสมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการ

ผลการวิจัย

1. บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรชุมชนผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล อยู่ระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการในด้านต่างๆ พบว่า ความเป็นตัวของตัวเองและความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้อยู่ในระดับค่อนข้างสูง แต่ความก้าวร้าวในการแข่งขันค่อนข้างต่ำ ในขณะที่เดียวกันพบว่ามีระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมค่อนข้างสูงทั้งโดยรวมและในแต่ละด้าน

2. บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรชุมชนผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับระดับความสำเร็จอย่างมีนัยสำคัญในระดับปานกลางถึงสูง โดยแต่ละบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการหมดยกเว้นความใส่ใจในความสำเร็จที่ไม่พบความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ ส่วนคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมของผู้ประกอบการไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ

3. สมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

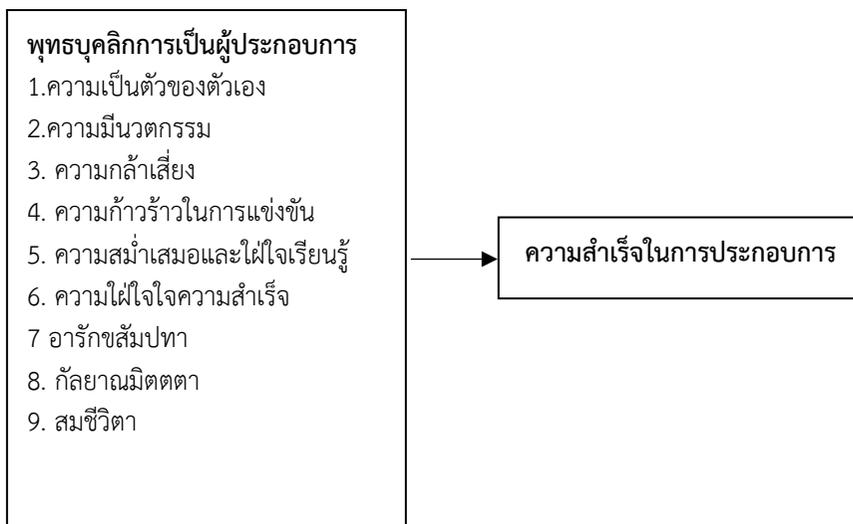
ตัวแปรอิสระ (ตัวพยากรณ์)	B	SEB	Beta	t- value	p-value
ค่าคงที่	0.230	0.372		0.620	0.536
1.ความกล้าเสี่ยง	0.416	0.093	0.379	4.478	0.000*
2ความก้าวร้าวในการแข่งขัน	0.253	0.091	0.236	2.786	0.000*

R = 0.420 R² = 0.177 F = 12.55 p-value 0.000

พบว่า สามารถใช้ตัวแปรด้านความกล้าเสี่ยงและความก้าวร้าวในการแข่งขันมาสร้างสมการเชิงเส้นเพื่อทำนายความสำเร็จในการประกอบการได้ร้อยละ 17.7 และเมื่อพิจารณาค่าคงที่ (Constant) และค่าสัมประสิทธิ์ที่ใช้ในการสร้างสมการ พบว่าค่าคงที่ (Constant, C) = 0.230, ความกล้าเสี่ยง (X1) = 0.416, ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (X2) = 0.253, โดย Y คือความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ดังนั้น สมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล คือ $Y = 0.230 + 0.416X1 + 0.253X2$

4. แบบจำลองพุทธุบกุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่มีโดยศีลธรรมเพื่อความสำเร็จในการประกอบการ โดยเป็นการบูรณาการของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม ซึ่งเป็นองค์ความรู้ใหม่ได้ ดังนี้



ภาพที่ 3 แบบจำลองพุทธุบกุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจ สำหรับผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยว

อภิปรายผล

1. ในการประเมินความสำเร็จในการประกอบการในแต่ละด้าน พบว่าระดับความสำเร็จของกิจการในมุมมองผู้อื่น ความพึงพอใจในความสำเร็จของกิจการเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งและแนวโน้มธุรกิจโดยรวมอยู่ระดับปานกลาง ซึ่งมากกว่าระดับความพึงพอใจในความสำเร็จในฐานะเจ้าของกิจการและความพึงพอใจในรายได้ของกิจการ ทั้งนี้เพราะแบบสอบถามนี้เป็นการประเมินค่าด้วยตนเอง ดังนั้นเมื่อเทียบกับธุรกิจอื่นแล้ว ธุรกิจร้านยา



เดี่ยวนับว่ายังมีแนวโน้มในการทำกำไร แนวโน้มการสร้างยอดขายและแนวโน้มจำนวนลูกค้าดีกว่าธุรกิจอื่น ๆ อยู่ เพียงแต่ผู้ประกอบการรู้สึกว่าจะไม่สามารถสร้างยอดขาย กำไร และการเพิ่มจำนวนลูกค้าได้เหมือนที่ผ่านมาหรือมากเท่ากับความคาดหวังของตัวเอง

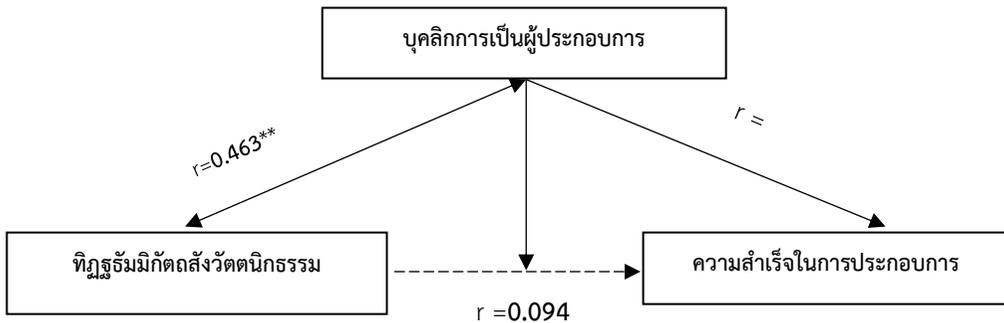
2. บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีบุคลิกด้านความเป็นตัวของตัวเองและความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ ค่อนข้างสูง สอดคล้องกับชดาภา พงศ์รณนธ์ ที่ศึกษา ความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการของร้านยาลูกโซ่ พบว่า อาชีพของเภสัชกรชุมชนต้องทำงานและตัดสินใจได้ด้วยตนเองในภาวะกดดัน ทั้งการวินิจฉัยโรค การให้คำปรึกษาและการจ่ายยา อีกทั้งต้องหาความรู้และนวัตกรรมใหม่ ๆ ให้ทันกับโรค แนวทางการรักษาและยาใหม่ ๆ เสมอ แต่ความก้าวร้าวในการแข่งขันอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ เพราะธุรกิจร้านยาเป็นธุรกิจเชิงตั้งรับที่รอผู้บริโภคเข้ามาใช้บริการมากกว่าการออกไปทำกิจกรรมนอกสถานประกอบการ อีกทั้งเภสัชกรชุมชนได้รับปลูกฝังเรื่องจรรยาบรรณวิชาชีพที่เน้นการบริหารผู้ป่วย ทำให้ความก้าวร้าวในการแข่งขันเชิงธุรกิจค่อนข้างต่ำ นอกจากนี้ เภสัชกรชุมชนที่มีความก้าวร้าวในการแข่งขันสูง มักจะไม่ประกอบกิจการร้านยาเดี่ยว แต่จะเปิดกิจการหลายร้าน (ชดาภา พงศ์รณนธ์, 2553)

3. ผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวมีระดับคุณลักษณะที่ภูฏธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมค่อนข้างสูง เพราะเป็นอาชีพที่ต้องรับผิดชอบต่อผู้ป่วยเสมอและได้รับการปลูกฝังด้านจรรยาบรรณวิชาชีพที่มีหลักการเดียวกับศีลธรรมอันดีงาม

4. บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับระดับความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี่ยวในระดับปานกลางถึงสูงอย่างมีนัยสำคัญ โดยลักษณะความกล้าเสี่ยงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จทางธุรกิจมากที่สุด เพราะเป็นอาชีพที่ต้องกล้าเสี่ยงในการวินิจฉัยโรคและการตัดสินใจจ่ายยาที่ถูกต้องกับโรคเพื่อให้ผู้ป่วยหายโดยเร็ว อันนำมาซึ่งความสำเร็จในการประกอบการ แต่พบว่าลักษณะความก้าวร้าวในการแข่งขันมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการต่ำที่สุด เพราะเกณฑ์การวัดความสำเร็จของเภสัชกรชุมชนจะมีเป้าหมายอื่นนอกจากความก้าวร้าวในการแข่งขันเพื่อสร้างผลกำไรแบบตะวันตก โดยเฉพาะด้านการบริหารผู้ป่วยให้หายจากการป่วยไข้และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

5. คุณลักษณะที่ภูฏธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมไม่มีความสัมพันธ์โดยตรงต่อความสำเร็จในการประกอบการ อาจเพราะที่ภูฏธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมไม่เน้นความสำเร็จทางธุรกิจที่วัดจากตัวเลขทางบัญชีแบบตะวันตกเท่านั้น แต่ยังคงคำนึงถึงศีลธรรมและคุณค่าทางจิตใจด้วย ซึ่งพบว่าเภสัชกรชุมชนมีระดับที่ภูฏธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมในระดับสูงอยู่แล้ว และงานวิจัยยังพบว่าคุณลักษณะที่ภูฏธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกในระดับกลางถึงสูงอย่างมีนัยสำคัญกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ในขณะที่บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการก็มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการในระดับปานกลางถึงสูง จึงสามารถ

สรุปได้ว่าคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรรมจะมีผลต่อความสำเร็จในการประกอบ การได้นั้น ต้องมีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเป็นตัวแปรส่งผ่าน (Mediator) จึงสามารถสรุป แบบจำลอง ทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรรมและบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จใน การประกอบ การ อันเป็นองค์ความรู้ใหม่ที่ได้จากการวิจัย ดังนี้



ภาพที่ 4 แบบจำลองใหม่ของ ทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรรมและบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ กับความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งเป็นองค์ความรู้ใหม่ที่ได้จากการวิจัย

6. สมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล $Y = 0.230 + 0.416X_1 + 0.253X_2$ สามารถทำนายความสำเร็จ ในการประกอบการได้ร้อยละ 17.7 ทั้งนี้เพราะความสำเร็จในการประกอบการตามแบบจำลอง ความสำเร็จของผู้ประกอบการของ กีเซน-อัมสเตอร์ดัม ขึ้นกับความสัมพันธ์ของ 5 ปัจจัย คือ ปัจจัยด้าน บุคลิกภาพ (Personality) ทุนมนุษย์ (Human Capital) เป้าหมาย (Goals) กลยุทธ์ การดำเนินงาน (Strategies) และสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (Environment) โดยปัจจัยบุคลิก การเป็นผู้ประกอบการเป็นเพียงปัจจัยหนึ่งเท่านั้น ดังนั้นควรทำการศึกษาความสัมพันธ์ของ ปัจจัยอื่นๆทั้งหมดด้วย แล้วพัฒนาเป็นสมการใหม่ที่จะทำให้การทำนายผลจะแม่นยำขึ้น (Geissen-Amsterdam, 1998)

7. บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการตามหลักจิตวิทยาตะวันตกของ ศ.ดร.ไมเคิล เฟรเซอร์ ไม่มีการกำหนดถึงปัจจัยด้านจริยธรรมและศีลธรรม ในขณะที่สังคมไทยเป็นสังคมที่ยึดถือ แนวทางพุทธศาสนาและศีลธรรมในการดำเนินชีวิต ขณะที่การศึกษาพบว่าทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัต ตนิกรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้นจึง สามารถสร้างพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการโดยบูรณาการบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการแบบ ตะวันตกกับหลักทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรรมเพื่อความสำเร็จในการประกอบการอย่างมี ศีลธรรมและสอดคล้องกับสังคมไทย โดยพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ประกอบด้วย คุณลักษณะ 9 ประการ คือ 1) ความเป็นตัวของตัวเอง 2) ความมีนวัตกรรม 3) ความกล้าเสี่ยง



4) ความก้าวร้าวในการแข่งขัน 5) ความสม่ำเสมอและความใส่ใจในการเรียนรู้ 6) ความใส่ใจในความสำเร็จ 7) อารักขสัมพันธ์ 8) กัลป์ยามิตตา 9) สมชีวีตา (Frese, Michael, Krauss, Strfanie I., and Friedrich, Christian, 2000)

สรุป

จากการวิจัยพบว่าระดับความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านอาหารรายเดียวในเขตกทม.และปริมณฑลค่อนข้างต่ำ ซึ่งผู้ประกอบการมีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการในระดับปานกลางโดยแต่มีระดับของทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิทธรรมค่อนข้างสูง งานวิจัยยังพบความสัมพันธ์เชิงบวกของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จในการประกอบการ แต่ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิทธรรมกับความสำเร็จในการประกอบการ อย่างไรก็ตาม พบความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิทธรรมกับบุคลิกในการประกอบการ แต่เนื่องจากบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการตามหลักจิตวิทยาตะวันตกไม่มีการกำหนดปัจจัยด้านจริยธรรมและศีลธรรมเลย ในขณะที่สังคมไทยเป็นสังคมที่ยึดถือแนวทางพุทธศาสนาและศีลธรรมในการดำเนินชีวิต ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงสามารถสร้างพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการซึ่งเป็นการบูรณาการบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการแบบตะวันตกกับหลักทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิทธรรม เพื่อความสำเร็จในการประกอบการอย่างมีศีลธรรมและสอดคล้องกับสังคมไทยได้

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1.1 ภาครัฐควรพัฒนาธุรกิจและหามาตรการเพื่อให้การบริการของร้านยามีมาตรฐานมากขึ้น ด้วยการบังคับใช้กฎหมายธุรกิจร้านยาให้จริงจัง

1.2 รัฐควรมีมาตรการที่เหมาะสมให้เภสัชกรเท่านั้นเป็นผู้จ่ายยาในร้านขายยาแผนปัจจุบัน เพื่อความปลอดภัยและประสิทธิผลในการส่งมอบยาแก่ผู้ป่วย

2. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

2.1 นำสมการทำนายผลความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวไปใช้เพื่อประเมินโอกาสในความสำเร็จว่าอยู่ในระดับใด ต้องการการพัฒนาพุทธบุคลิกในการประกอบการมากน้อยเพียงใด

2.2 จัดหลักสูตรฝึกอบรมสัมมนาในด้านพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจอย่างมีศีลธรรมให้กับนักศึกษาเภสัชศาสตร์และเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยา



2.3 ขยายขอบเขตการฝึกอบรมบุคคลิกการเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในธุรกิจไปยังผู้ประกอบการ SMEs สาขาอื่นๆ

3. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

3.1 เพิ่มขอบเขตของพื้นที่ในการศึกษาให้ครอบคลุมทั้ง กทม. และต่างจังหวัด เพื่อให้ได้ผลแม่นยำขึ้น

3.2 ศึกษาวิจัยปัจจัยอื่น ๆ อีก 4 ด้านตามแบบจำลองของความสำเร็จในการประกอบการ กีเซน-อัมสเตอร์ดัม (Geissen-Amsterdam Model of Entrepreneurial Success) คือ ทุนมนุษย์ (Human Capital) เป้าหมาย (Goals) กลยุทธ์การดำเนินงาน (Strategies) และสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (Environment) (Geissen-Amsterdam, 1998)

3.3 ควรทำการศึกษาวิจัยเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของแบบจำลองตามองค์ความรู้ใหม่ทั้ง 2 องค์ความรู้ เพิ่มขึ้น โดยขยายกลุ่มตัวอย่างไปยังสมาคมเกษตรกรรมชนทั่วประเทศให้มีจำนวนกลุ่มตัวอย่างมากขึ้น เนื่องจากการวิจัยนี้ใช้กลุ่มตัวอย่างเพียง 120 คน ในกรุงเทพฯและปริมณฑลเท่านั้น

เอกสารอ้างอิง

- จรรยา ตันติพงษ์อนันต์. (2559). บุคลิกภาพของผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (4-5 ดาว). ใน *ศิลปศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ*. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ชดาภา พงศ์รวานนท์. (2553). ความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการของร้านยาลูกโซ่. ใน *ปริญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการองค์กรเกษตรกรรม*. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร.
- พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตโต). (2544). *ธรรมนุญชีวิต*. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- อุบลวรรณ ภาวานันท์. (2555). ปัจจัยทางจิตวิทยาของความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมธุรกิจการท่องเที่ยวและที่พัก: ความรู้ระยะที่ 3: สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ กลยุทธ์ในการดำเนินการภูมิความรู้ความชำนาญบุคคลิกการเป็นผู้ประกอบการและแบบจำลองความสำเร็จในการประกอบการ. *Journal of HR Intelligence*, 7(2), 28-40.
- Frese, Michael, Krauss, Strfanie I., and Friedrich, Christian. (2000). *Microenterprises in Zimbabwe: The Function of Sociodemographic Factors, Psychological Strategies, Personal Initiative and Goal Setting for Entrepreneurial Success*



- In Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa. Edited by Frese. Michael.* Westport Connecticut: Quorum Books.
- Geissen-Amsterdam. (1998). Model of Entrepreneurial Success: A Review and Research Agenda. *Van Gelderen and Frese*, 2(1), 40-58.
- Krauss, S. I., Frese and Friedrich. (2005). Entrepreneurial Orientation: A Psychological model of Success among Southern African Small Business Owners. *European Journal of Work & Organizational Psychology*, 14(3), 315-344.
- Sascha Kraus, J. P. . (2012). Coen Rigtering, Mathew Hughes, Vincent Hosman, Entrepreneurial orientation and the Business Performance of SMEs: a Quantitative Study from the Netherlands. *Rev Manag Sci*, 6(2), 161-182.