

ภาวะผู้นำของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้ ประเทศไทย

Leadership of Young Entrepreneurs Chamber of Commerce in the South of Thailand

ไตรวิทย์ ช่วยนุ้ย* อรพิณ สันติธีรากล** และเขมกร ไชยประสิทธิ์***

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่องภาวะผู้นำของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้ ประเทศไทย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาภาวะผู้นำของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างภาวะผู้นำกับความสำเร็จของผู้ประกอบการของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้ จำนวน 285 ราย โดยศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม ระดับภาวะผู้นำ และระดับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของ รัตติกรณ์ จงวิศาล (2553) ซึ่งพัฒนาแบบวัดความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ จากแนวคิดของ ฟรายส์ และคณะ (1998)

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศ ชาย 25 – 35 ปี สถานภาพโสด สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี เป็นทนาย (ได้รับสืบทอดกิจการ) ดำเนินกิจการประเภทการบริการ เป็นธุรกิจขนาดย่อม จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด กิจการดำเนินการมาแล้วมากกว่า 20 ปี และผู้ประกอบการรุ่นใหม่โดยส่วนมากเป็นทนายที่สืบทอดกิจการมีประสบการณ์การทำงานในธุรกิจของตนเองต่ำกว่า 5 ปี

จากการศึกษาในด้านภาวะผู้นำ พบว่ากลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้ มีภาวะผู้นำทั้ง 6 องค์ประกอบ อยู่ในระดับมากที่สุด เพียงองค์ประกอบเดียวคือ องค์ประกอบที่ 3 การมีศีลธรรมในการประกอบการ ส่วนองค์ประกอบอื่นอยู่ในระดับมาก คือ องค์ประกอบที่ 1 การส่งเสริมแรงบันดาลใจต่อผู้ใต้บังคับบัญชา องค์ประกอบที่ 2 การใส่ใจและปรารถนาดีต่อผู้อื่น องค์ประกอบที่ 4 ความสามารถในการคิดเชิงยุทธศาสตร์องค์ประกอบที่ 5 การเสริมสร้างจิตสำนึกต่อสังคม และ องค์ประกอบที่ 6 การเปิดกว้างยอมรับสิ่งต่างๆ

เมื่อพิจารณารายองค์ประกอบ พบว่า ผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้ มีระดับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ อยู่ในระดับสูงทุกด้าน โดยในองค์ประกอบที่ 2 การตอบสนองความต้องการของลูกค้า มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมา คือ องค์ประกอบที่ 4 การได้รับความเชื่อมั่นผูกพันจากพนักงาน องค์ประกอบที่ 3 การส่งเสริมนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ และ องค์ประกอบที่ 1 สภาพความเป็นไปทางการเงิน

ABSTRACTS

Independent research Leadership of new generation entrepreneurs in the Southern Chamber of Commerce The purpose is to study the leadership of the new entrepreneurs, the Southern Chamber of Commerce, and to

* นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

** รองศาสตราจารย์ อาจารย์ประจำภาควิชาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

*** ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อาจารย์ประจำภาควิชาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

understand the relationship between leadership and the success of the entrepreneurs of the new generation of Southern Chamber of Commerce. Study and collect data with 0.840 confidence interval consisting of the general data section of the respondents. Leadership level of Thai entrepreneurs 6 factors and level of success in Rattikorn Jongvisan's (2010) business model developed a measure of success in conducting business based on the concept of fringe and faculty (1998 cited. In Static and Probation, 2003: 11–14)

The study indicated that Most of the 285 young entrepreneurs in the Southern Chamber of Commerce are male, aged between 25–35 years old. Single status Graduated from undergraduate level. Is a small business Registered as a limited company He has been in business for more than 20 years and has been working in his own business for less than 5 years.

Based on leadership studies. The new Southern Chamber of Commerce Leadership at all six levels is at the highest level. Only one element is Element 3 Other elements are at a high level. Element 1 motivates the subordinate. Element 2: Attention and good wishes to others Element 4: Strategic Thinking 5: Social Empowerment and Element 6 Openness, Acceptance

When comparing the components, it was found that the new generation operators of the Southern Chamber of Commerce Have success in business. Is high on all sides By the second component, the customer needs. The highest average was found, followed by the fourth component. Element 3, promotion of innovation and creativity, and element 1 financial condition

บทนำ

เศรษฐกิจโลกในปัจจุบันธุรกิจครอบครัวมีความสำคัญอย่างมากโดยธุรกิจครอบครัวมีสัดส่วนคิดเป็น 70–90 % ของจีดีพีโลก ซึ่งแน่นอนว่าพื้นฐานความสำเร็จของธุรกิจครอบครัวไม่ได้จบลงแค่การบริหารของคนรุ่นใดรุ่นหนึ่ง แต่อยู่ที่ การถ่ายโอนอำนาจจากรุ่นสู่รุ่น (ไทยโพสต์ , 2559 ออนไลน์) ในประเทศไทย กิจการกว่าร้อยละ 70 เป็นธุรกิจครอบครัว ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือ SMEs และกิจการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์กว่าร้อยละ 65 เป็นธุรกิจครอบครัว หรือควบคุมบริหารโดยบุคคลที่อยู่ในครอบครัวหรือในตระกูล ธุรกิจครอบครัวสำคัญอย่างมากในระบบเศรษฐกิจ การบริหารงานจากรุ่นสู่รุ่น หรือการสืบทอดธุรกิจ มีความท้าทายอย่างมาก ปัญหาส่วนใหญ่เกิดจาก ช่องว่างระหว่างวัย ความรู้สึกเชื่อถือไว้วางใจของคนรุ่นเก่าต่อคนรุ่นใหม่ ปัญหาการสื่อสารพูดคุยกันอย่างชัดเจนระหว่าง คนรุ่นเก่าและใหม่ (เส้นทางเศรษฐี, 2559 ออนไลน์) ผู้ประกอบการรุ่นใหม่อาจมีแนวทางในแบบของตนเอง มีความรู้ใน ด้านต่างๆมากกว่าคนรุ่นก่อนแต่ในธุรกิจความรู้เพียงอย่างเดียวไม่สามารถนำพาธุรกิจไปสู่ความสำเร็จได้

องค์ประกอบที่ทำให้องค์กรประสบความสำเร็จได้นั้นพบว่า ปัจจัยด้านเครื่องมือในการจัดการกระบวนการ ทำงาน การวางแผนเชิงกลยุทธ์และ การบริหารจัดการอื่นๆ เป็นส่วนหนึ่งในการทำให้องค์กรประสบความสำเร็จ แต่ปัจจัย ที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่จะเป็นเครื่องชี้วัด ความสำเร็จขององค์กร คือ ภาวะผู้นำ (Leadership) ซึ่งเป็นพฤติกรรมหรือ

กระบวนการของอิทธิพลระหว่างผู้นำและผู้ตามที่จะบรรลุเป้าหมายของกลุ่ม องค์กร และสังคม ผู้นำจึงมีความรับผิดชอบต่อประสิทธิผลขององค์กรโดยภาพรวมซึ่งสามารถประเมินได้จากการผลิต ประสิทธิภาพ คุณภาพ ความยืดหยุ่น ความพึงพอใจ ความสามารถในการแข่งขัน และการพัฒนาองค์กร Avery and Baker 1990 (อ้างถึงใน นภวรรณ คณานุกรณ์, 2554: 126) ทายาทหรือผู้ประกอบการรุ่นใหม่จึงควรมีภาวะผู้นำ เพื่อควบคุมและนำพาธุรกิจของตนไปสู่ความสำเร็จในอนาคตได้

จากความสำคัญดังกล่าวข้างต้น การบริหารธุรกิจในอนาคตมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องอาศัยผู้นำรุ่นใหม่ที่มีศักยภาพและเป็นกำลังสำคัญในการร่วมขับเคลื่อนและพัฒนาเศรษฐกิจในอนาคต ดังนั้นผู้ศึกษาจึงต้องการศึกษาภาวะผู้นำของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอกการค้าภาคใต้ เพื่อให้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่สามารถนำผลการศึกษาไปใช้เพื่อพัฒนาตนเองและธุรกิจของตนเองให้ประสบความสำเร็จและเติบโตต่อไป

แนวคิดและทฤษฎี

ภาวะผู้นำของผู้ประกอบการไทย

รัตติกรณ์ จงวิศาล (2553) ภาวะผู้นำของผู้ประกอบการไทย 6 องค์ประกอบ

องค์ประกอบที่ 1 การส่งเสริมแรงบันดาลใจผู้ใต้บังคับบัญชา ผู้นำจะมีการส่งเสริมผู้ตาม ให้มีความรักความผูกพันกับองค์กร โดยผ่านกิจกรรมต่างๆ ส่งเสริมให้ผู้ตามมีพัฒนาตนเองและให้มีส่วนร่วมในการทำงาน

องค์ประกอบที่ 2 การใส่ใจและปรารถนาดีต่อผู้อื่น ผู้นำจะแสดงออกซึ่งการรักษาน้ำใจ เช่น มีการระมัดระวังคำพูดในการตำหนิ มีการสังเกตอารมณ์ ความรู้สึกของผู้อื่น และ แสดงความมีน้ำใจ เช่น มีการไปเยี่ยมเยียนเมื่อผู้ใต้บังคับบัญชาเจ็บป่วย ถามไถ่ความทุกข์ความสุขร่วมแสดงความยินดีหรือแสดงความเสียใจในโอกาส

องค์ประกอบที่ 3 การมีศีลธรรมในการประกอบการ ผู้นำจะมีความพึงพิถันกับการทำงานให้มีคุณภาพ หรือ มุ่งเน้นคุณภาพของสินค้าหรือบริการ เช่น มีจิตสำนึกในเรื่องของคุณภาพการสร้างผลงานที่ดีเยี่ยม การส่งมอบงาน สินค้า หรือการบริการที่ดีที่สุดให้กับผู้อื่น มีการรักษาคำพูด พูดและทำในสิ่งเดียวกัน

องค์ประกอบที่ 4 ความสามารถในการคิดเชิงยุทธศาสตร์ ผู้นำจะมีวิสัยทัศน์ หรือมีเป้าหมายที่กว้างไกล มีความสามารถในการรู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง มองการณ์ไกล และมีความคิดเชิงกลยุทธ์ มีความสามารถในการวางแผน มีการดำเนินการหรือมีการทำงานอย่างเป็นระบบสามารถวิเคราะห์ประเมิน

องค์ประกอบที่ 5 การเสริมสร้างจิตสำนึกต่อสังคม ผู้นำจะทำงานหรือปฏิบัติต่อผู้อื่น เช่น พนักงาน ผู้บริโภคหรือลูกค้า และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอื่นๆโดยที่ยึดหลักธรรมาภิบาลหรือหลักจริยธรรม ปลูกฝังให้คนในองค์กรเสียสละเพื่อส่วนร่วมและสังคม

องค์ประกอบที่ 6 การเปิดกว้างยอมรับสิ่งต่างๆ ผู้นำจะเปิดใจกว้าง รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น เปิดรับข้อมูลความรู้และประสบการณ์ที่แตกต่าง เปิดรับเหตุการณ์หรือเรื่องใหม่ๆ พร้อมทั้งจะลองทำกิจกรรมใหม่ๆ มีการรับรู้และยอมรับการเปลี่ยนแปลง ผู้นำจะสามารถรับฟังพร้อมที่จะลองทำกิจกรรมใหม่ๆ มีการรับรู้และยอมรับการเปลี่ยนแปลง ผู้นำจะสามารถรับฟังคำวิจารณ์และยอมรับข้อด้อยของตนเอง โดยมีการไตร่ตรองและประเมินตนเองอย่างถูกต้อง

ความสำเร็จของผู้ประกอบการ

ความหมายของความสำเร็จของผู้ประกอบการ คือ ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจเป็นเป้าหมายสำคัญสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการบรรลุให้ถึงนั้นมีความหมายของความสำเร็จไว้ดังนี้ นิตย สัมมาพันธ์(2542) ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ เป็นความสามารถของผู้ประกอบการที่จะตั้งเป้าหมาย วางแผน ดำเนินการตามแผนอย่างมีประสิทธิภาพ จนสามารถบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมาย และได้ให้แนวคิดในการวัดความสำเร็จของธุรกิจไว้ดังนี้

1. พิจารณาจากผลิตภาพ (Productivity) หมายถึง อัตราส่วนระหว่างผลงาน(Outputs) ขององค์กรในรูปของสินค้าและบริการต่อจำนวนปัจจัยนำเข้า (Inputs) ที่ใช้ในความหมายนี้สามารถเขียนเป็นสูตรได้ดังนี้

ซึ่งทำให้ผลิตภาพมีความหมายเดียวกันกับประสิทธิภาพ คือความสามารถที่จะนำทรัพยากรที่มีอยู่ออกมาใช้ได้ อย่างดีที่สุด ในการพยายามที่จะบรรลุเป้าหมายหรือที่ ดร็กเกอร์ (Drucker, อ้างถึงใน นิตย สัมมาพันธ์, 2542 :15)กล่าวไว้ว่า ประสิทธิภาพ คือการลงมือทำสิ่งต่างได้อย่างถูกต้องเหมาะสม(Doing thing right)

2. พิจารณาจากกำไร (Profit) ซึ่งการใช้กำไรเป็นเกณฑ์ในการวัดนี้มักจะเป็นเรื่องระยะสั้นอย่างมากคือ 1 ปี และเมื่อรู้ว่ามีกำไรมากหรือน้อยก็เป็นเรื่องของอดีตไปแล้ว ดังนั้นจึงมีการกล่าวถึงกำไรสูงสุด (Profit Maximization) หมายถึง การทำกำไรสูงสุด โดยพิจารณาระยะเวลาประกอบเป็นกำไรสูงสุดระยะยาว (Long-term Profit Maximization)

3. สภาพความเป็นไปได้ทางการเงิน (Financial Performance) ตัวบ่งชี้ที่ดีที่สุดของสภาพความเป็นไปได้ทางการเงิน ก็คือ กำไรนั่นเอง ผู้จัดการของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จจะพยายามทำทุกวิถีทาง เพื่อให้ธุรกิจมีกำไรตลอดไป ในการที่จะให้ธุรกิจได้กำไร ผู้จัดการจะต้องพยายามลดรายจ่ายให้เหลือน้อยที่สุด โดยที่ลูกค้ายังได้รับสินค้าและบริการที่ดี และมีคุณภาพอยู่เหมือนเดิม

ธุรกิจได้ก็ตามเมื่อมีกำไรแล้ว อาจใช้กำไรเพื่อประโยชน์ส่วนตัวหรือเพื่อลงทุนต่อก็ได้ หรืออาจใช้บางส่วนเป็นเงินบริจาคเพื่อการกุศลที่ธุรกิจได้ “กำไร” ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งของสังคมแบบทุนนิยม (Capitalist Society) ความเพียรพยายามเพื่อให้ได้กำไรเป็นแรงผลักดันให้เกิด นวัตกรรม (Innovation) และประสิทธิภาพ (Efficiency) ขึ้นมา กำไรเป็นมาตรฐานวัดความสำเร็จของธุรกิจและเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางอย่างหนึ่ง หากธุรกิจใดไม่สามารถทำกำไรได้ในชั่วระยะเวลาหนึ่ง ธุรกิจนั้นจะต้องล้มละลายจากไป

4. การสนองตอบความต้องการ (Need) ของลูกค้า ธุรกิจจะต้องมีลูกค้าไม่ว่าธุรกิจนั้นจะเป็นธุรกิจที่ผลิตสินค้าหรือให้บริการก็ตาม การที่ธุรกิจจะได้กำไรมากน้อยเท่าใดขึ้นอยู่กับว่าธุรกิจนั้นสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากน้อยเพียงใด โดยลูกค้ามีมากมายหลายรูปแบบ ได้แก่ บุคคลทั่วไป เจ้าของธุรกิจอื่นๆ ลูกค้าที่ซื้อเพียงครั้งเดียว ลูกค้าที่ซื้อเป็นประจำสม่ำเสมอ ลูกค้าที่ซื้อด้วยจำนวนเงินเล็กน้อย ลูกค้าที่ซื้อเป็นเงินก้อนโต หรือลูกค้าที่ซื้อผ่านอินเทอร์เน็ต

ปัจจุบันมีผู้เชี่ยวชาญจำนวนมากที่มีความรู้สึกไว้ว่า “ลูกค้า” เป็นตัวบ่งชี้ความสำเร็จและสภาพของธุรกิจแทนที่จะนึกถึงกำไรก่อน ผู้เชี่ยวชาญจะนึกถึงลูกค้าก่อน โดยยอมรับว่าหากลูกค้ามีความพอใจในสินค้าหรือบริการ “กำไร” จะต้องเกิดขึ้นตามมาอย่างแน่นอน การที่จะสนองตอบความต้องการของลูกค้า ธุรกิจจะต้องระมัดระวังเป็นพิเศษเกี่ยวกับปัจจัยสำคัญ 2 ประการคือ 1) การมีความรู้สึกไวต่อความต้องการของลูกค้า (Customer Sensitivity) รวมทั้งการ

ดำเนินการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า (Customer Service) และ 2) ความทันท่วงที (Timeliness) ในการสนองตอบความต้องการและความนิยมชมชอบของลูกค้า

5. การสร้างสินค้าและบริการให้มีคุณภาพ (Building Quality Products and Services) ในปัจจุบันธุรกิจจะต้องเน้นที่คุณภาพ (Quality) และคุณค่า (Value) ของสินค้าและบริการ ลูกค้าจะไม่สามารถรับได้หากสินค้าหรือบริการมีคุณภาพต่ำ ถึงแม้ราคาจะต่ำมากก็ตาม ในสภาพแวดล้อมที่มีการแข่งขันกันอย่างดุเดือด ลูกค้าจะทอดทิ้งธุรกิจที่ผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพต่ำได้ทันที และจะหันไปสนใจธุรกิจที่ผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพเหนือกว่าบริษัทใน

สหรัฐอเมริกาส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นที่คุณภาพ เนื่องจากการจัดการคุณภาพ (Quality Management) มีความสำคัญต่อการดำเนินงานของธุรกิจยุคใหม่ กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ บริษัทจะพยายามปรับปรุงคุณภาพอย่างต่อเนื่อง (Continuous Improvement) ในทุกขั้นตอนของการผลิตหรือทุกขั้นตอนของการปฏิบัติการ โดยธุรกิจขนาดใหญ่ของสหรัฐอเมริกาหลายแห่งได้รับการยอมรับว่าเป็น “ผู้นำทางด้านคุณภาพ” (Quality Leaders) และ “คุณภาพ” เป็นกลยุทธ์ที่ถูกนำมาใช้ในการแข่งขัน

6. การส่งเสริมนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (Encouraging Innovation and Creativity) จากการที่ลูกค้ามีรสนิยมและความนิยมชมชอบเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การมีข้อเรียกร้องต้องการของพนักงานที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การที่คู่แข่งทางธุรกิจมีความพยายามค้นคว้าหาวิธีการใหม่ๆ ในการเอาชนะฝ่ายตรงข้ามอยู่เสมอทำให้องค์กรหรือบริษัทจำเป็นต้องหาวิธีการดำเนินงานวิธีใหม่ๆ มาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและผลผลิตขององค์กร มีวิธีการเดียวที่จะทำให้ธุรกิจสามารถแข่งขันกับบุคคลอื่นได้ คือ การมีความคิดสร้างสรรค์และสร้างนวัตกรรมขึ้นมาหากไม่สามารถทำได้ความสำเร็จของธุรกิจก็จะไม่สามารถดำรงอยู่ได้อย่างยาวนาน สำหรับสิ่งที่เรียกว่า “ความคิดสร้างสรรค์” และ “นวัตกรรม” นั้นถึงแม้ว่าคำทั้งสองจะเกี่ยวโยงกัน แต่ความหมายของทั้งสองคำนี้มีความแตกต่างกันโดยสิ้นเชิง กล่าวคือ ความคิดสร้างสรรค์ เป็นกระบวนการซึ่งมีลักษณะเป็นพลวัต ส่วนนวัตกรรมเป็นผลซึ่งมีลักษณะเป็นสภาวะนิ่ง หมายความว่าความคิดสร้างสรรค์เป็นแบบแผนของการคิดและการปฏิบัติในแนวใหม่ที่แตกต่างไปจากเดิมส่วนนวัตกรรมเป็นผลที่เกิดตามมาหรือเป็นสิ่งที่ผลิตหรือสร้างขึ้นโดยอาศัยกิจกรรมทางด้านความคิดสร้างสรรค์

การที่นวัตกรรมเกิดขึ้นได้ค่อนข้างยาก ก็เพราะว่าต้องอาศัยความคิดที่จะปรับปรุงเปลี่ยนแปลง หรือเป็นความคิดสร้างสรรค์ อุปสรรคสำคัญที่ทำให้นวัตกรรมไม่เกิดขึ้นก็คือความสำเร็จนั่นเอง กล่าวคือ ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จแล้วมักคิดว่าทำไม่ต้องเปลี่ยนแปลงหรือสร้างสิ่งใหม่ๆ ขึ้นมาอีก ในเมื่อธุรกิจก็อยู่ในสภาพที่ดีและแข็งแรงอยู่แล้ว

7. การได้รับความยึดมั่นผูกพันจากพนักงาน (Gaining Employee Commitment) ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จมักประกอบไปด้วยพนักงานที่มีความเอาใจใส่ต่องานที่พวกเขาทำพนักงานมีความภาคภูมิใจในงานและผูกพันกับงานที่ทำ มีความยึดมั่นผูกพันกับบริษัทหรือองค์กรที่พวกเขาอยู่ โดยจะยอมอุทิศทั้งกายและใจ และรู้สึกเป็นห่วงเป็นใยในธุรกิจ พนักงานที่มีความยึดมั่นผูกพันที่ว่านี้จะมีแรงผลักดันให้ทำงานอย่างเต็มที่และดีที่สุดเท่าที่จะทำได้ บริษัทหรือองค์กรที่ก้าวหน้าจึงลงทุนทางด้านเวลาและใช้ความเพียรพยายามอย่างมากเพื่อหาทางที่จะทำให้พนักงานมีความผูกพันต่อองค์กร มีบริษัทจำนวนมากเปิดโอกาสให้พนักงานมีส่วนร่วมตัดสินใจในเรื่องต่างๆ ของบริษัทและมีการส่งเสริมให้พนักงานของบริษัทเจริญก้าวหน้าโดยการส่งไปเข้ารับการฝึกอบรมต่างๆ ขณะเดียวกันก็มีบริษัทหรือองค์กรจำนวนมากในสหรัฐอเมริกาที่มอบอำนาจในการตัดสินใจและความรับผิดชอบให้แก่พนักงานมากขึ้นทั่วทั้งองค์กร

วิธีการดำเนินการวิจัย

1. กำหนดขนาดตัวอย่างจากของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้ทั้ง 14 จังหวัด มีจำนวน 1,100 คน จากนั้นกำหนดขนาดตัวอย่างโดยการเปิดตาราง ของ เครจซี่และมอร์แกน (Krejcie & Morgan) ตารางนี้ใช้ในการประมาณค่าให้สัดส่วนของลักษณะที่สนใจในประชากร เท่ากับ 0.5 ระดับความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ 5% และระดับความเชื่อมั่น 95% ได้จำนวนตัวอย่างทั้งหมด 285

2. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาส่วนที่ 1 ใช้ ค่าความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage) ใช้อธิบายลักษณะข้อมูลทั่วไปของกลุ่มประชากร คือ เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับตำแหน่งงาน ระยะเวลาการทำงาน และรายได้เฉลี่ย ต่อเดือนส่วนที่ 2 ค่าเฉลี่ย (Mean) ใช้อธิบายปัจจัยด้านต่างๆ ที่ส่งผลต่อตารางไขว้ (Crosstab) ใช้ที่อธิบายความสัมพันธ์ ปัจจัยด้านต่างๆ ที่ส่งผลต่อภาวะผู้นำและความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้ และอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลส่วนบุคคลที่ส่งผลต่อภาวะผู้นำและความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้ ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ (Correlation Analysis) โดยการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's Product Moment Correlation Coefficient) ระหว่างระดับพฤติกรรมภาวะผู้นำและระดับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้ ส่วนที่ 4 การแจกแจงแบบที (T-Test) และการวิเคราะห์ ความแปรปรวนแบบทางเดียว (One-Way ANOVA) ใช้เปรียบเทียบปัจจัยส่วนบุคคลกับปัจจัยที่มีผลต่อภาวะผู้นำและระดับ ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้

ผลการศึกษา การอภิปรายผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

ผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศ ชาย 25 – 35 ปี สถานภาพโสด สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี เป็นทนาย (ได้รับสืบทอดกิจการ) ดำเนินกิจการประเภทการบริการ เป็นธุรกิจขนาดย่อม จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด กิจการดำเนินการมาแล้วมากกว่า 20 ปี และผู้ประกอบการรุ่นใหม่โดยส่วนมากเป็นทนายที่สืบทอดกิจการมีประสบการณ์การทำงานในธุรกิจของตนเองต่ำกว่า 5 ปี

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับภาวะผู้นำของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้

พบว่ากลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้ มีภาวะผู้นำทั้ง 6 องค์ประกอบผู้ได้บังคับบัญชา อยู่ในระดับมากที่สุด เพียงองค์ประกอบเดียวคือ องค์ประกอบที่ 3 การมีศรัทธาในการประกอบการ ส่วนองค์ประกอบอื่นอยู่ในระดับมาก คือ องค์ประกอบที่ 1 การส่งเสริมแรงบันดาลใจต่อผู้บังคับบัญชา องค์ประกอบที่ 2 การใส่ใจและปรารถนาดี

ต่อผู้อื่น องค์ประกอบที่ 4 ความสามารถในการคิดเชิงยุทธศาสตร์องค์ประกอบที่ 5 การเสริมสร้างจิตสำนึกต่อสังคม และ องค์ประกอบที่ 6 การเปิดกว้างยอมรับสิ่งต่างๆ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับภาวะผู้นำของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอคการค้าภาคใต้ โดยจำแนกตามข้อมูลทั่วไป

พบว่ากลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอคการค้าภาคใต้ เพศหญิงมีภาวะผู้นำที่สูงกว่าเพศชาย ช่วงอายุ 36 – 45 ปี มีภาวะผู้นำที่สูงกว่า ช่วงอายุ 25 – 35 ปี สถานภาพหย่า มีภาวะผู้นำมากที่สุด รองลงมาคือ สถานภาพโสด และ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี มีภาวะผู้นำมากที่สุด รองลงมาคือ ปริญญาตรี และ สูงกว่าปริญญาตรี เจ้าของกิจการ (ผู้ก่อตั้งกิจการ) มีภาวะผู้นำสูงกว่า ทายาท(ผู้สืบทอดกิจการ) ผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานในธุรกิจ ในช่วง 16-20 ปี มีภาวะผู้นำอยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมาคือ มากกว่า 20 ปี , ต่ำกว่า 5 ปี , 6 – 10 ปี และ 11 – 15 ปี ผู้ที่ประกอบธุรกิจประเภทการค้าส่ง มีภาวะผู้นำสูงที่สุดรองลงมาคือ การบริการ การผลิต/อุตสาหกรรม และการค้าปลีก ผู้ที่ประกอบธุรกิจ ขนาดย่อม มีภาวะผู้นำสูงที่สุด รองลงมาคือ ขนาดใหญ่ และ ขนาดกลาง และ กิจการดำเนินการมาเป็นเวลา ต่ำกว่า 5 ปี มีภาวะผู้นำสูงที่สุด รองลงมาคือ 11-15 ปี ,มากกว่า 20 ปี , 6-10 ปี และ 16 – 20 ปี

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอคการค้าภาคใต้

พบว่ามึระดับความสำเร็จในองค์ประกอบที่ 2 การตอบสนองของความต้องการของลูกค้า มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมา องค์ประกอบที่ 4 การได้รับความยึดมั่นผูกพันจากพนักงาน องค์ประกอบที่ 3 การส่งเสริมนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ และ องค์ประกอบที่ 1 สภาพความเป็นไปทางการเงิน ตามลำดับ

ส่วนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอคการค้าภาคใต้ โดยจำแนกตามข้อมูลทั่วไป

พบว่าเพศหญิงมีค่าเฉลี่ยสูงกว่าเพศชาย อายุ 36 – 45 ปี มีค่าเฉลี่ยสูงกว่าช่วงอายุ 25 – 35 ปี สถานภาพ หย่า มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ สถานภาพ สมรสระดับการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ ระดับการศึกษา ปริญญาตรี และ ระดับการศึกษา สูงกว่าปริญญาตรี เจ้าของกิจการ (ผู้ก่อตั้งกิจการ) มีค่าเฉลี่ยมากกว่า ทายาท(ผู้สืบทอดกิจการ) ประสบการณ์การทำงาน น้อยกว่า 5 ปี มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ 16-20 ปี , มากกว่า 20 ปี , 11-16 ปี และ 5-10 ปี ตามลำดับ ธุรกิจประเภท การค้าส่ง มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด รองลงมาคือ การค้าปลีก , การบริการ และ การผลิต/อุตสาหกรรม ตามลำดับ ธุรกิจขนาดย่อม มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด รองลงมา คือธุรกิจขนาดกลาง และ ธุรกิจขนาดใหญ่ โดยมีค่าเฉลี่ย 3.82 ตามลำดับ และ กิจการดำเนินการมาเป็นเวลา น้อยกว่า 5 ปี มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ 16-20 ปี , มากกว่า 20 ปี , 5-10 ปี และ 11-15 ปี ตามลำดับ

ส่วนที่ 6 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมภาวะผู้นำ กับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอคการค้าภาคใต้

พบว่า ภาวะผู้นำทั้ง 6 องค์ประกอบ และความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ 4 ด้าน มีความสัมพันธ์กันทางบวก อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และมีความสัมพันธ์กันอยู่ในระดับปานกลาง ($r = 0.575$) ซึ่งมีความหมายว่า ภาวะผู้นำทั้ง 6 องค์ประกอบ และความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ โดยรวมมีความสัมพันธ์กัน และ ความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน คือหากมีแนวโน้ม ภาวะผู้นำทั้ง 6 องค์ประกอบ โดยรวมสูงก็จะทำให้มีความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ สูงด้วยเช่นกัน หรือ หากมีแนวโน้มภาวะผู้นำทั้ง 6 องค์ประกอบ โดยรวมต่ำก็จะ ทำให้มีความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ต่ำ

ส่วนที่ 7 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมภาวะข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่ หอการค้าภาคใต้

พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้ ที่มีสถานภาพต่อธุรกิจที่แตกต่างกัน มีระดับภาวะผู้นำที่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ส่วนในด้าน เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการทำงาน ประเภทของกิจการ ขนาดของกิจการ และ ระยะเวลาการดำเนินกิจการ ข้อมูลที่แตกต่างกันในแต่ละด้าน ไม่มีผลต่อความแตกต่างกันของระดับภาวะผู้นำ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

การอภิปรายผลการศึกษา

1. ภาวะผู้นำ ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้มีภาวะผู้นำโดยรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ รัตติกรณ์ จงวิศาล (2553) ได้ศึกษาภาวะผู้นำของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย จุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาภาวะผู้นำของผู้ประกอบการ SMEs ไทย ผลการศึกษาพบว่า การที่มีความสำเร็จในการประกอบธุรกิจต่างกันมีภาวะผู้นำแตกต่างกัน โดยผู้ประกอบการที่มีความสำเร็จสูงจะมีภาวะผู้นำสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีความสำเร็จต่ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และพบว่าภาวะผู้นำของผู้ประกอบการ SMEs ไทยมีภาวะผู้นำรวมอยู่ในระดับมาก

เมื่อพิจารณาในรายองค์ประกอบย่อย พบว่ากลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้ มี ภาวะผู้นำอยู่ในระดับมากที่สุด เพียงองค์ประกอบเดียวคือ องค์ประกอบที่ 3 การมีศีลธรรมในการประกอบการ ส่วนองค์ประกอบอื่นอยู่ในระดับมาก คือ องค์ประกอบที่ 1 การส่งเสริมแรงบันดาลใจต่อผู้ใต้บังคับบัญชา องค์ประกอบที่ 2 การใส่ใจและปรารถนาดีต่อผู้อื่น องค์ประกอบที่ 4 ความสามารถในการคิดเชิงยุทธศาสตร์ขององค์ประกอบที่ 5 การเสริมสร้างจิตสำนึกต่อสังคม และ องค์ประกอบที่ 6 การเปิดกว้างยอมรับสิ่งต่างๆ

2. ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้มีระดับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจรวม 4 องค์ประกอบ อยู่ในระดับสูง ในทุกองค์ประกอบเมื่อพิจารณาในรายองค์ประกอบย่อย พบว่ากลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้ มี ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจอยู่ในระดับสูงทุกด้าน โดยใน องค์ประกอบที่ 2 การตอบสนองความต้องการของลูกค้า รองลงมา คือ องค์ประกอบที่ 4 การได้รับความยึดมั่นผูกพันจากพนักงาน องค์ประกอบที่ 3 การส่งเสริมนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ และ องค์ประกอบที่ 1 สภาพความเป็นไปทางการเงิน

3. จากการศึกษาความสัมพันธ์ พบว่า ภาวะผู้นำทั้ง 6 องค์ประกอบ และความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ 4 ด้าน มีความสัมพันธ์กันทางบวกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และมีความสัมพันธ์กันอยู่ในระดับปานกลาง ($r = 0.575$) ซึ่งมีความหมายว่า ภาวะผู้นำทั้ง 6 องค์ประกอบ และความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ โดยรวมมีความสัมพันธ์กัน และความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน คือหากมีแนวโน้ม ภาวะผู้นำทั้ง 6 องค์ประกอบ โดยรวมสูงก็จะทำให้มีความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ สูงด้วยเช่นกัน หรือ หากมีแนวโน้มภาวะผู้นำทั้ง 6 องค์ประกอบ โดยรวมต่ำก็จะ ทำให้มีความสำเร็จในการประกอบธุรกิจต่ำ ซึ่งสอดคล้องกับ รัตติกรณ์ จงวิศาล (2553) ได้ศึกษาภาวะผู้นำของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมไทย พบว่าผู้ประกอบการที่มีความสำเร็จในการประกอบธุรกิจต่างกันมีภาวะผู้นำแตกต่างกัน โดยผู้ประกอบการที่มีความสำเร็จสูงจะมีภาวะผู้นำสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีความสำเร็จต่ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หรือการค้าภาคใต้ ที่มีสถานภาพของผู้นำต่อธุรกิจที่แตกต่างกัน มีระดับภาวะผู้นำที่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ข้อเสนอแนะ

ผลจากการศึกษา ทำให้ทราบถึงระดับภาวะผู้นำและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ของกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่หรือการค้าภาคใต้ เพื่อให้ให้นักศึกษาหรือผู้ที่สนใจสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาดังนี้ไปใช้ประโยชน์ในการพัฒนาภาวะผู้นำ ซึ่งผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

1. ด้านภาวะผู้นำ การนำผลการวิจัยที่ได้ไปปรับปรุงออกแบบประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมตามคุณลักษณะของแต่ละบุคคลเพื่อสร้างรูปแบบการจัดอบรมที่ถูกต้องและมีคุณภาพ เพื่อส่งเสริมศักยภาพภาวะผู้นำ ให้กับผู้ประกอบการรุ่นใหม่หรือการค้าภาคใต้ ได้เรียนรู้เกี่ยวกับภาวะผู้นำในด้านต่างๆ สร้างความเข้มแข็งให้องค์กร ผู้ประกอบการรุ่นใหม่หรือการค้าภาคใต้เองควรมีการประเมินตนเองในด้านภาวะผู้นำ อยู่เสมอ เพื่อวิเคราะห์พัฒนาการด้านภาวะผู้นำของตนเอง ซึ่งจะส่งผลดีต่อตนเอง และองค์กรเพื่อก้าวไปสู่ความสำเร็จ และยังยืนต่อไปในอนาคตสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งในการทำให้องค์กรประสบความสำเร็จได้นั้น ผู้นำในองค์กรควรมีการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับพนักงานในการทำงาน และควรจัดกิจกรรมที่สร้างความเชื่อมั่นให้แก่พนักงาน อาทิ การจัดสัมมนาออกสถานที่ จัดงานเลี้ยงประจำปี เพื่อที่จะสามารถสร้างแรงบันดาลใจในการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และกระตุ้นให้พนักงานมีการพัฒนาตนเอง ทั้งนี้ ต้องไม่สร้างความกดดันหรือการแข่งขันกันภายในพนักงานมากเกินไป เพราะอาจจะส่งผลกระทบต่อองค์กรได้ จากการศึกษาซึ่งได้ข้อสรุปออกมานั้น ทำให้พบว่าแนวทางที่จะแนะนำให้ผู้นำหรือผู้ประกอบการเข้าใจและเข้าถึงการทำงานของพนักงานในองค์กรอย่างแท้จริง ทางองค์กรหรือการค้าไทยควรมีส่วนร่วมในการพัฒนาด้วย อย่างที่ทราบกันดีว่าหรือการค้าไทยส่งเสริมและสนับสนุนการประกอบธุรกิจไทย รวมถึงมีการศึกษาวิเคราะห์สถิติด้านต่างๆ ดังนั้น หรือการค้าไทยควรมีการกระตุ้นแนวความคิดใหม่ๆ ให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปส่งเสริมการทำงานของพนักงานการจะพัฒนาองค์กรให้ประสบความสำเร็จ ตัวผู้นำเองต้องรู้จักยอมรับการเปลี่ยนแปลงของระบบสังคม เศรษฐกิจ และเทคโนโลยี เพื่อสามารถนำมาปรับให้องค์กรหรือกิจการมีการพัฒนาให้พร้อมรับกับกลุ่มเป้าหมายที่มีความหลากหลายมากขึ้น โดยตัวผู้นำต้องศึกษาและวางแผนการทำงานเป็นช่วงระยะเวลา และต้องคอยตรวจสอบผลการดำเนินงานและคิดค้นกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อส่งเสริมให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ทั้งนี้ การจะศึกษาหรือพัฒนาองค์กรโดยตัวผู้นำเอง ไม่สามารถจะทำได้ทั้งหมด

ในส่วนของวิจัยเล่มนี้ จึงอยากเสนอแนวทางให้องค์กรหอการค้าไทย ซึ่งเป็นองค์กรที่ส่งเสริมผู้ประกอบการให้ธุรกิจมีความมั่นคงและสร้างเศรษฐกิจที่เข้มแข็ง ควรมีการจัดอบรมในด้านภาวะผู้นำที่จะเสริมสร้างระบบธุรกิจในประเทศให้ทัดเทียมกับต่างประเทศ ในการจัดอบรมควรมีหลักสูตรหรือหัวข้อการอบรมที่จะสามารถทำให้ผู้ประกอบการที่เข้าร่วม สามารถนำไปพัฒนาองค์กรของตนเองได้ รวมทั้งต้องสามารถวิเคราะห์ วางแผนกลยุทธ์ ในการดำเนินกิจการให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นได้ อีกทั้ง สร้างความเข้มแข็งให้ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมมีความภาคภูมิใจในองค์กรของตนเอง

2. ด้านความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจนั้นผู้นำจำเป็นต้อง เข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า ในด้านสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการ ซึ่งผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าภาคใต้ ควรมีการศึกษาสภาพความเป็นไปทางการเงิน ของระบบเศรษฐกิจที่มีผลทำให้การดำเนินงานทางธุรกิจเป็นไปตามเป้าหมายที่คาดหวัง รวมถึงการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าเพื่อสามารถพัฒนาส่งเสริมนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ให้เกิดสินค้าและบริการที่แตกต่างไปจากคู่แข่ง ทำให้ได้รับส่วนแบ่งการตลาดมากขึ้น และสิ่งสำคัญในการทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้นั้น การจัดการเกี่ยวกับคน หรือ พนักงานในองค์กร เพราะเมื่อผู้นำเอาใจใส่พนักงาน ส่งเสริมให้โอกาสในการคิดการทำงานพนักงานจะทำงานได้ดีขึ้น เมื่อพนักงานทำงานได้ดีขึ้น จะส่งผลให้สินค้าและบริการที่ออกมาดี ลูกค้าจะเกิดความพึงพอใจในสินค้าและบริการนั้นเพิ่มขึ้น จะส่งผลให้ธุรกิจมีรายได้เพิ่มขึ้น ทำให้ผู้นำประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

บรรณานุกรม

- กิตติวรธณ แสนโท. (2556). การศึกษาภาวะผู้นำทางวิชาการของผู้บริหารสถานศึกษาตามความคิดเห็นของครูโรงเรียนในสังกัดเทศบาลนครระยอง จังหวัดระยอง. (วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยบูรพา)
- การสืบทอดธุรกิจครอบครัว. (2559). ค้นเมื่อ 7 กันยายน 2559, จาก <https://www.pwc.com/th/en/press-room/highlight-coverage/2016/20160525-website-thaipost.pdf>
- เคนหว้ง บุญเพชร. (2544). แบบภาวะผู้นำของผู้บริหารกับความพึงพอใจในการทำงานของครูในโรงเรียนประถมศึกษา สังกัดสำนักงานการประถมศึกษาจังหวัดอุบลราชธานี. (วิทยานิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต สถาบันราชภัฏอุบลราชธานี).
- ธนาคารแห่งประเทศไทย (2559). เศรษฐกิจภาคใต้. ค้นเมื่อ 7 กันยายน 2559, จาก <https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/Southern/EconomicReport/Pages/default.aspx>
- นภวรรณ คณานุรักษ์. (2554). บทบาทผู้นำองค์กรที่มีพนักงานวิชาชีพ. วารสารวิชาการ มหาวิทยาลัย หอการค้าไทย, 31(1), 126
- นิตย สัมมาพันธ์. (2542). แนวคิดความสำเร็จของผู้ประกอบการ. ภาวะผู้นำ พลังขับเคลื่อนองค์กรสู่ความเป็นเลิศ (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. (2559). ความเป็นมาของ YEC : Young Entrepreneur Chamber of Commerce. ค้นเมื่อ 7 กันยายน 2559, จาก <http://www.department.utcc.ac.th/asc/yeclp/>

- รัตติกรณ์ จงวิศาล. (2553). การศึกษาภาวะผู้นำของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. *วารสารวิชาการ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์*, 50(1), 81-99
- รัตติกรณ์ จงวิศาล. (2556). *ภาวะผู้นำ*. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วันเพ็ญ รัตนอนันต์. (2555). การศึกษาภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงของผู้บริหารสถานศึกษา สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่ การศึกษาประถมศึกษาพะเยา เขต 2. (วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหาสารคาม).
- วินิตา สานปา. (2554). ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบความคิดสร้างสรรค์กับภาวะผู้นำและความสำเร็จในธุรกิจของ ผู้ประกอบการในจังหวัดภูเก็ต. (การค้นคว้าแบบอิสระวิทยาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคำแหง).
- สมคิด จาตุศรีพิทักษ์. (2544). *นิตยสารผู้จัดการ 360° เมษายน 2554*. กรุงเทพมหานคร: แมเนเจอร์ มีเดียกรุ๊ป.
- สรินทร์รัตน์ มุสิกการกุล. (2548). ความเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลงของผู้บริหารสถานศึกษาขั้นพื้นฐานตามการรับรู้ของรู สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาพะเยา เขต 2. (งานนิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยบูรพา)
- สุเทพ พงศ์ศรีวัฒน์. (2548). *ภาวะผู้นำ ทฤษฎีและปฏิบัติ. ศาสตร์และศิลป์สู่ความเป็นผู้นำที่สมบูรณ์ (พิมพ์ครั้งที่ 2)*. กรุงเทพมหานคร: วิรัตน์ เอ็ดดิวเคชั่น.
- เส้นทางเศรษฐี. (2559). *การสืบทอดธุรกิจครอบครัว*. ค้นเมื่อ 7 กันยายน 2559, จาก [HTTPS://WWW.SENTANGSEDTTEE.COM/NEWS_DETAIL.PHP?RICH_ID=2408&SECTION=1&COLUMN_ID= 1](https://www.sentangedtee.com/news_detail.php?rich_id=2408§ion=1&column_id=1)
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2559). *รายได้ต่อหัวประชากร*. ค้นเมื่อ 7 กันยายน 2559, จาก [HTTP://SERVICE.NSO.GO.TH/NSO/WEB/STATSERIES/STATSERIES15.HTML](http://service.nso.go.th/nso/web/statseries/statseries15.html)
- อนงค์นาด ยุวพันธุ์. (2555). *ภาวะผู้นำของนักศึกษาระดับปริญญาโทหลักสูตร บริหารธุรกิจ มหาบัณฑิตสำหรับผู้บริหาร คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่*. (การค้นคว้าแบบอิสระบริหารธุรกิจ มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่).
- เอกพงศ์ บุตรสงฆ์. (2549). การบริหารงานของผู้บริหารสถานศึกษาตามความคิดเห็นของครูผู้สอนในโรงเรียนประถมศึกษา สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาสระแก้ว เขต 1. (วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยบูรพา).