

การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

SUCCESSFUL ENTREPRENEUR

Received: July 9, 2020

Revised: Nov 4, 2020

Accepted: Nov 14, 2020

อโนมา ภาคสุทธิ^{1*} ผ่องพรรณ เกิดพิทักษ์² ประสาร มาลากุล ณ อยุธยา³
Anoma Paksutti¹ Pongpan Kirdpitak² Prasarn Malakul Na Ayudhaya³

^{1*-3}จิตวิทยาการปรึกษา มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต วิทยาเขตพัฒนาการ
^{1*-3}Counseling Psychology, Kasem Bundit University, Bangkok 10250, Thailand

*Corresponding Author, E-mail: anoma18@gmail.com

บทคัดย่อ

ในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน มีการแข่งขันสูง มีความผันผวนไม่แน่นอน ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้องหาทางนำพากิจการไปสู่ความสำเร็จ เห็นโอกาสแห่งความเป็นไปได้ การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ จะต้องมีความวิริยะอุตสาหะ มีความมุ่งมั่นไม่ยอมแพ้ แม้ประสบความล้มเหลวครั้งแล้วครั้งเล่า ยังคงสู้ต่อไปเพื่อความสำเร็จ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จรู้จักประเมินสถานการณ์ก่อนการตัดสินใจในเรื่องสำคัญ สรรหาสิ่งใหม่และนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ในการดำเนินกิจการให้เกิดประโยชน์ อีกทั้งต้องแสวงหาความรู้ใหม่อย่างไม่สิ้นสุดเพื่อพัฒนากิจการให้ทันยุคทันสมัยอยู่เสมอ พร้อมทั้งจะเรียนรู้ถึงความผิดพลาดที่ผ่านมา เพื่อแก้ไขไปสู่ความสำเร็จ เกิดความภูมิใจเมื่อบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจที่มีได้เพียงแต่หวังผลกำไร แต่มุ่งหวังให้กิจการอยู่รอดเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

คำสำคัญ: การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

Abstract

In this current economic environment, whereas highly competitive with uncertainties and disruption, successful entrepreneurs must find a way to lead the business to success by seeing the possible opportunity. Being a successful entrepreneur requires profound commitments, not giving up even experiencing multiples failures but overcoming the obstacles in achieving success. The successful entrepreneur evaluates risk before crucial decisions, examines new things, brings technology to benefit business operations, and continuously searches for new knowledge to keep up with modern times. Learn from mistakes to conquer success. Pride when achieving business goals that are not just for profit but aiming for the business to survive sustainable growth.

Keywords: successful entrepreneur

บทนำ

การเป็นผู้ประกอบการเป็นความเป็นอิสระ ไม่อยู่ใต้การควบคุมของธุรกิจหรือบุคคลอื่นบุคคลใด ทำให้คนรุ่นใหม่หันมาให้ความสนใจประกอบอาชีพผู้ประกอบการมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับสถานการณ์โลกธุรกิจปัจจุบันที่การเป็นผู้ประกอบการ เป็นกระบวนการที่มีบทบาทสำคัญในการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจในหลายมิติทั้งการสร้างงาน การประดิษฐ์คิดค้น การบุกเบิกตลาดเริ่มใหม่ (startup) ทำให้อัตราการว่างงานถูกทดแทนด้วยจำนวนผู้ประกอบการรุ่นใหม่ (Holienka, 2014, pp. 41-50) ซึ่งถือเป็นกลไกสำคัญในการกระจายรายได้และความเจริญสู่ภูมิภาค (ภากร ปีตธวัชชัย, 2561, น. 2)

อย่างไรก็ตามการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จได้ในปัจจุบันไม่ใช่เรื่องง่าย เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจที่มีการแข่งขันสูง ท่ามกลางความผันผวนที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ไม่มีความแน่นอน ผู้ประกอบการที่จะดำรงอยู่ได้จำเป็นต้องปรับตัวให้เหมาะสมกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและบริบททางสังคม (สุชาติ ไตรภพสกุล, 2558, น. 47) ผู้ประกอบการใหม่ แม้มีความตั้งใจที่จะเริ่มต้นธุรกิจแต่ไม่มีประสบการณ์มักประสบปัญหาในการเริ่มต้นธุรกิจ (Hofer & Delaney, 2010, p. 3) การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จย่อมต้องใช้เวลาในการเรียนรู้ด้วยความมุ่งมั่นและแน่วแน่อย่างจริงจัง จำเป็นต้องพัฒนาวิธีคิดปรับเปลี่ยนทัศนคติเพื่อสร้างเสริมจิตวิญญาณการเป็นผู้ประกอบการ (entrepreneurial mindset) ให้เกิดขึ้นในความคิดและจิตใจ

ความหมายของการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

ผู้ประกอบการคือผู้ที่เต็มใจและสามารถเปลี่ยนแปลงความคิดหรือการประดิษฐ์ใหม่ให้กลายเป็นนวัตกรรมที่ประสบความสำเร็จ (Schumpeter, 1951, p. 83) เป็นผู้สร้างองค์กรหรือกิจการขึ้นมาใหม่ (Gartner, 1985) ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่ริเริ่มและยินดีรับความเสี่ยงในการลงทุนประกอบกิจการ โดยผสมผสานปัจจัยการผลิตทั้งหลายเข้าด้วยกัน และใช้สติปัญญาความสามารถ ประสบการณ์และวิทยาการด้านการผลิตและการจัดการที่เหมาะสม เพื่อจัดการให้เกิดการผลิตสินค้า การจำหน่ายหรือการให้บริการแก่ผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยจะต้องมีความคิดสร้างสรรค์ทางธุรกิจใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลา รวมถึงต้องมีความอดทน มุ่งมั่นและกล้าตัดสินใจ (อาทิตย์ วุฒิศะโร, 2543, น. 39)

การเป็นผู้ประกอบการหมายถึง วิธีการคิดการให้เหตุผลและการแสดงออกของผู้ประกอบกิจการด้วยวิธีการต่าง ๆ อย่างสมดุลกับการเป็นผู้นำเพื่อแสวงหาโอกาสในการสร้างมูลค่าเพื่อผลตอบแทนที่พึงพอใจ (Timmons & Spinelli, 2003, p. 33) อาจกล่าวได้ว่าการเป็นผู้ประกอบการเป็นกระบวนการที่ประกอบด้วยวิธีคิดและการแสดงออกทางพฤติกรรมในการสร้างสรรค์สิ่งต่าง ๆ ที่ให้ผลตอบแทนซึ่งถือเป็นความสำเร็จในการดำเนินกิจการ

การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ หมายถึงการใช้ความสามารถ ทักษะและกระบวนการทางความคิด ในการบริหารกิจการให้ดำเนินไปได้ด้วยดี ได้รับผลกำไรและผลประกอบการที่น่าพึงพอใจ (Davidson & Honig, 2003) ผลลัพธ์แห่งความสำเร็จนั้นมีได้วัดผลกำไรที่เป็นมูลค่าทางการเงินเพียงอย่างเดียว หากแต่รวมถึงมูลค่าที่เกิดขึ้นภายในจิตใจของผู้ประกอบการ อันเกิดจากความภาคภูมิใจในความสำเร็จเป็นความงอกงามส่วนบุคคล (Kakabadse, 2015)

วิฑูรย์ สิมะโชคดี (2542, น. 33) กล่าวถึงการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จว่า ต้องเป็นผู้ที่มีวิสัยทัศน์กว้างไกล มีเป้าหมายทิศทางชัดเจน ไม่ออกนอกกลุ่มนอกทางและสามารถนำพาตนเองมุ่งอนาคตไปสู่เป้าหมายที่วางไว้โดยสำเร็จ

Dess et al. (2005, pp. 357-378) กล่าวว่า การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้น ต้องเป็นผู้ที่มีการทำงานเชิงรุก (proactiveness) มีลักษณะของการมองไปข้างหน้าเพื่อแสวงหาความเป็นผู้นำ การมองการณ์ไกลเพื่อแสวงหาโอกาสเพื่อตอบสนองความต้องการในอนาคต

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2007) กล่าวถึงผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ว่ามีการตั้งเป้าหมาย มีการวาดภาพจินตนาการไปถึงความสำเร็จ มีแผนรองรับในการจัดการถ้าเกิดความผิดพลาด และทำการแก้ไขเพื่อให้เกิดความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ผู้ประกอบการต้องทุ่มเททุกอย่างเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย เป็นผู้มีความคิดผูกพันที่จะเอาชนะ วางแผนกลยุทธ์ไว้ล่วงหน้าเป็นอย่างดี เพื่อรับมือกับความล้มเหลว มีการวิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคที่อาจขัดขวางในการไปสู่เป้าหมาย หาหนทางในการเอาชนะปัญหาอุปสรรคที่คาดว่าจะทำให้เกิดการล้มเหลว ขณะเดียวกันมองโลกในแง่ดี มีความหวัง มุ่งมั่นต่อเป้าหมายของความสำเร็จจนมองเห็นอนาคต

กล่าวโดยสรุป การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ หมายถึงการที่บุคคลมีความสามารถในการกำหนดเป้าหมายและเริ่มต้นหรือดำเนินกิจการด้วยตนเอง ด้วยความมุ่งมั่นจนประสบความสำเร็จ โดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจเพื่อผลกำไรและความพึงพอใจ เป็นผู้ที่กล้าตัดสินใจและมีอิสระทางความคิด เป็นตัวของตัวเอง มีความคิดสร้างสรรค์และสามารถนำนวัตกรรมใหม่ ๆ มาใช้ในการปรับตัวเพื่อสร้างความมั่นคงแก่กิจการและการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ และการที่บุคคลนั้นสามารถอดทนต่อสภาวะการที่คลุมเครือไม่แน่นอน และพร้อมที่จะเรียนรู้จากสิ่งผิดพลาดเพื่อนำมาเป็นบทเรียนในการดำเนินการต่อไปในอนาคตอย่างไม่ย่อท้อ

อย่างไรก็ตาม กว่าที่จะประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการจำนวนไม่น้อยต้องเผชิญกับความกดดันมากมาย จากผลกระทบภายนอก เช่น การสร้างยอดขายและการหาลูกค้าใหม่ ซึ่งล้วนส่งผลทำให้เกิดความเครียดและกลายเป็นปัญหาทางจิตใจ (Freeman, 2015) จนอาจล้มเลิกความตั้งใจในที่สุด ดังนั้นกว่าที่จะสำเร็จได้รับผลลัพธ์ที่พึงพอใจ ผู้ประกอบการต้องหนักแน่นในการสร้างภูมิคุ้มกันทางจิตใจที่เข้มแข็ง

ลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

ความเข้มแข็งทางจิตใจในการเป็นผู้ประกอบการเกิดจากความคิดความเชื่อเกี่ยวกับลักษณะและความสามารถที่มีต่อการเป็นผู้ประกอบการของตนเอง รวมถึงมุมมองที่มีต่อวิธีการที่นำไปสู่ความสำเร็จ เป็นคุณลักษณะของความคิดความเชื่อภายในจิตใจซึ่งสัมพันธ์กับพฤติกรรมการแสดงออกในการเป็นผู้ประกอบกิจการที่มุ่งความสำเร็จ จากการศึกษาของนักวิชาการหลายท่าน พบว่าลักษณะของความคิดความเชื่อทางจิตวิทยาของการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ มีความคล้ายคลึงกัน ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

Kuratko & Hodgetts (1995, pp. 4) ศึกษาลักษณะของความคิดความเชื่อในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ประกอบด้วย

1. การคิดริเริ่มด้วยตนเอง (personal initiative)

2. มีความกล้าเสี่ยง (risk taking)
3. มีความก้าวร้าว (aggressiveness)
4. ชอบการแข่งขัน (competitiveness)
5. มีพฤติกรรมมุ่งเป้าหมาย (goal-oriented behavior)
6. มีความมั่นใจ (confidence)
7. มีพฤติกรรมในการแสวงหาโอกาส (opportunistic behavior)
8. มีความหยั่งรู้ (intuitiveness)
9. อยู่บนพื้นฐานความเป็นจริง (reality-based action)
10. สามารถเรียนรู้จากความผิดพลาด (the ability to learn from the mistake)
11. สามารถสร้างทักษะสัมพันธ์ (the ability to employ human relation skill)

Frese (2000) ศึกษาลักษณะของความคิดความเชื่อในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จประกอบด้วย

1. ความเป็นอิสระแห่งตน (autonomy orientation) คือ ความสามารถในการทำงานให้สำเร็จได้ด้วยตนเอง มีอิสระในตัดสินใจในภาวะที่กดดันโดยไม่ต้องขอความเห็นจากผู้อื่น
2. ความมีนวัตกรรม (innovativeness orientation) คือ การนำความคิดริเริ่ม และเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาปรับใช้เพื่อเพิ่มคุณค่าให้แก่สินค้าและบริการของตนเอง รวมถึงการนำเสนอสินค้าแปลกใหม่ที่มีเอกลักษณ์ไม่เหมือนใคร
3. ความกล้าเสี่ยง (risk taking orientation) คือ ความสามารถในการประเมินความเสี่ยงและกล้าตัดสินใจภายใต้สภาวะที่ไม่แน่นอน ซึ่งอาจประสบความสำเร็จหรือความล้มเหลวเท่ากัน
4. ความสามารถในการแข่งขัน (competitive aggressiveness orientation) คือ การมุ่งเอาชนะการแข่งขันในการทำธุรกิจ การบริหารจัดการให้เหนือกว่าคู่แข่ง เพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน
5. ความมั่นคงไม่หวั่นไหวและการเรียนรู้ (stability and learning orientation) คือ การมีจิตใจที่แน่วแน่ไม่หวั่นไหวต่อสถานการณ์ และความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น และความสามารถในการเรียนรู้ทั้งจากความผิดพลาดในอดีต และการแสวงหาความรู้ใหม่เพื่อการพัฒนาสู่อนาคต
6. การมุ่งมั่นสู่ความสำเร็จ (achievement orientation) คือ การมุ่งความสำเร็จ มีความเพียรพยายามในการแสวงหาหนทางและวิธีการต่าง ๆ เพื่อดำเนินกิจการไปสู่ความสำเร็จ

Allen (2006, pp.12-13) ศึกษาลักษณะของความคิดความเชื่อในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ 5 ประการ ประกอบด้วย

1. การเผชิญความเสี่ยง (risk taking) การเป็นผู้มีความรับผิดชอบในการตัดสินใจที่มีความเสี่ยงในการดำเนินกิจการซึ่งอาจส่งผลต่อความสำเร็จหรือล้มเหลว
2. ความต้องการประสบความสำเร็จ (need for achievement) การเป็นผู้ที่มีความมุ่งมั่นจริงจังในการดำเนินกิจการให้ประสบความสำเร็จ สามารถรับมือกับปัญหาต่าง ๆ ในธุรกิจ มีเป้าหมายที่ชัดเจนในการดำเนินการเพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ
3. ความเป็นอิสระ (a sense of independence) การเป็นผู้มีอิสระและมีอำนาจในการตัดสินใจและมีความรับผิดชอบต่อตัดสินใจของตนเอง

4. การควบคุมปัจจัยภายใน (internal locus of control) การเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง และมีความมั่นใจในความสามารถในการจัดการ และเชื่อว่าความสำเร็จหรือความล้มเหลวล้วนมาจากการกระทำของตน

5. ความอดทนต่อความไม่ชัดเจน (tolerance for ambiguity) การเป็นผู้ที่มีความอดทนต่อความคลุมเครือไม่ชัดเจนต่าง ๆ รอบตัว สามารถรับมือกับสภาพความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้น

Dess et al. (2005, pp. 357-378) ได้ศึกษาลักษณะของความคิดความเชื่อในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จไว้ดังนี้

1. ความเป็นอิสระ (autonomy) หมายถึง มีความเป็นตัวของตัวเองมีอิสระในการบริหารจัดการในด้านต่าง ๆ เพื่อให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย

2. การมีนวัตกรรม (innovativeness) หมายถึง มีความสามารถในการคิดและนำเสนอสิ่งใหม่ ๆ ที่อาจเกิดจากการทดลองหรือจากประสบการณ์ มีกระบวนการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ หรือบริการใหม่ ๆ

3. การทำงานเชิงรุก (proactiveness) หมายถึง การมองไปข้างหน้าเพื่อแสวงหาความสำเร็จ เป็นผู้มองการณ์ไกลเพื่อแสวงหาโอกาสและการลงมือล่วงหน้า เพื่อตอบสนองความต้องการในอนาคต

4. ความสามารถในการแข่งขัน (competitive aggressiveness) หมายถึง ความก้าวร้าวในการแข่งขันกับคู่แข่งทางธุรกิจ เพื่อยกระดับตำแหน่งของธุรกิจหรือจัดอุปสรรคให้อยู่เหนือกว่าคู่แข่ง

5. การเผชิญความเสี่ยง (risk taking) หมายถึง ความสามารถในการประเมินความเสี่ยงก่อนการตัดสินใจภายใต้สถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอน มีความพร้อมในการรับมือกับความเสี่ยงต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้น

จากการวิเคราะห์องค์ประกอบลักษณะของความคิดความเชื่อในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ที่ได้จากการศึกษาของนักวิชาการ สามารถประมวลประเด็นสำคัญที่มีความหมายใกล้เคียงกัน และอธิบายลักษณะต่าง ๆ ได้เป็นหัวข้อดังต่อไปนี้

1. การมุ่งความสำเร็จ

ลักษณะของความคิดความเชื่อทางจิตวิทยาของการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ด้านการมุ่งความสำเร็จและการเติบโต มีความมุ่งมั่น ทุ่มเท และมีความเพียร สอดคล้องกับ McClelland (1968) ที่กล่าวว่าความต้องการความสำเร็จ (need for achievement) เป็นพลังขับเคลื่อนที่สำคัญประการหนึ่ง ที่อยู่เบื้องหลังการกระทำของมนุษย์ และเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรม เชื่อว่าหากบุคคลใดมีความต้องการความสำเร็จสูง จะมีความปรารถนาอย่างแรงกล้าที่ส่งผลต่อพฤติกรรมและความสามารถในการประกอบกิจการให้ประสบผลสำเร็จ กล่าวได้ว่า การต้องการความสำเร็จเป็นกรอบคิดที่มีคุณลักษณะทางจิตวิทยาที่สำคัญต่อการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ และสอดคล้องกับ Herman (1970, pp. 353) ที่กล่าวถึงการมุ่งความสำเร็จว่า เป็นความปรารถนาที่จะประสบความสำเร็จจากการลงมือทำในสิ่งที่มีความยาก และการเอาชนะอุปสรรคเพื่อให้บรรลุมาตรฐานที่ดียิ่งขึ้น มีความพยายามในการแข่งขันและเอาชนะผู้อื่น ต้องการได้รับการยอมรับจากผู้อื่นด้วยการสร้างความสำเร็จในการทำกิจกรรม เพื่อแสดงศักยภาพที่เหนือกว่า

นอกเหนือจากการมุ่งความสำเร็จแล้ว ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ต้องมี ความเพียรพยายาม มุ่งมั่นในการทำภารกิจของตนให้สำเร็จโดยไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคต่าง ๆ ไม่กลัวความล้มเหลว มีความสามารถในการเริ่มต้นใหม่ มุ่งหาทางแก้ไขปัญหาในการดำเนินกิจการจนกว่าจะหาทางออกได้ อดทนต่อความไม่แน่นอน

Duckworth et al. (2007, p. 1087) กล่าวว่า การมีความเพียรพยายามหมายถึง การมีพฤติกรรมที่แสดงออกถึงความชื่นชอบหลงใหล พึงพอใจ ตั้งใจ ใส่ใจ ในงานที่ทำ และทำด้วยความกระตือรือร้นมีวิริยะอุตสาหะ มุมานะ มีความมุ่งมั่นในการทำงานจนประสบความสำเร็จ แม้จะพบกับอุปสรรค ความล้มเหลว ความทุกข์ยากก็ไม่ย่อท้อ ซึ่งสอดคล้องกับ Stoltz (1997, pp. 6-7) ที่กล่าวว่า การเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรคคือความสามารถในการรับรู้และจัดการกับสถานการณ์ต่าง ๆ มีความเข้าใจและมีความรับผิดชอบต่อเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่กำลังเผชิญอยู่ โดยใช้วิธีการที่เหมาะสม มีความสามารถในการควบคุมตนเองให้เอาชนะความยากลำบาก ด้วยความพยายามกระทำสิ่งต่าง ๆ อย่างมุ่งมั่น อดทน จนประสบความสำเร็จ

กล่าวโดยสรุป การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ บุคคลต้องมีความปรารถนาที่จะกระทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ด้วยดี แม้จะยุ่งยากและต้องเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ ก็ไม่ย่อท้อต่อความยากลำบาก พยายามเอาชนะอุปสรรคต่าง ๆ มีความอดทนไม่ยอมแพ้ มีความเพียรพยายามในการหาหนทางและนำตนเองไปสู่จุดมุ่งหมายตามที่ตั้งใจ สามารถให้กำลังใจตนเองและผลักดันให้ต่อสู้ฝ่าฟันปัญหาต่าง ๆ แม้จะล้มเหลวแต่กลับลุกขึ้นสู้ใหม่ได้จนประสบความสำเร็จ

2. ความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ จำเป็นต้องมีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง ซึ่งเกิดจากความเชื่ออำนาจภายในตนเอง (locus of control) ดังที่ Kuratko and Hodgetts (2004, p. 78) กล่าวว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง ไม่เชื่อว่าความผิดพลาดล้มเหลวเกิดจากโชคหรือดวงชะตา แต่เชื่อมั่นว่าความสำเร็จหรือความล้มเหลวล้วนเกิดจากการกระทำและการควบคุมของตนเองทั้งสิ้น การกระทำของตนเองเท่านั้นที่นำพาความสำเร็จมาสู่ตนเองได้ กรอบคิดทางจิตวิทยาด้านความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง มีลักษณะที่สะท้อนถึงบุคคลที่มีแรงจูงใจ มีความปรารถนา มีความรับผิดชอบ และมีความมั่นใจในการควบคุมและจัดการสิ่งแวดล้อมรอบตัวผ่านการกระทำของตนเอง

Bandura (1977, p. 79) กล่าวว่า การรับรู้ความสามารถตนเอง (perceived self-efficacy) เป็นการตัดสินใจความสามารถตนเองว่าสามารถทำงานในระดับใด หรือความเชื่อของบุคคลเกี่ยวกับความสามารถในการกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งมีอิทธิพลต่อการดำรงชีวิต ความเชื่อในความสามารถตนเองพิจารณาจากความรู้สึกความคิดการจูงใจและพฤติกรรม ซึ่งบุคคลที่มีการรับรู้ความสามารถตนเองสูงจะช่วยให้ประสบความสำเร็จและมีความเป็นอยู่ที่ดีเมื่อเผชิญปัญหาและพบว่่างานที่ยากเป็นสิ่งที่ท้าทายที่ต้องจัดการแก้ไขโดยไขความพยายาม

Branden (1969, p. 12) กล่าวว่า ความเชื่อมั่นในตนเองเป็นคุณลักษณะสำคัญที่เกิดจากการรับรู้ตนเอง self-concept) การที่บุคคลเห็นคุณค่าในตนเองมากหรือน้อยแค่ไหน ล้วนส่งผลที่สำคัญต่อสุขภาพจิต (mental health) และบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในการจัดการสิ่งต่าง ๆ เมื่อเผชิญกับปัญหาในสถานการณ์ที่ยากลำบากได้ด้วยตนเอง เป็นผู้ที่มีความภาคภูมิใจในตนเอง มีพลังที่จะมุ่งไปข้างหน้า มีแรงบันดาลใจและรู้สึกว่าคุณค่า และมีความยินดีกับชีวิต (Branden, 1994, p. 322)

Brehm and Kassin (1996, pp. 56-57) ให้ความเห็นว่าบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองสูง เกิดจากการเห็นคุณค่าในตนเอง มีความมั่นใจเมื่อเผชิญกับปัญหาและสามารถกระทำสิ่งต่าง ๆ ให้สำเร็จได้ ซึ่งตรงกันข้ามกับบุคคลที่มีการเห็นคุณค่าในตนเองต่ำ จะขาดความเชื่อมั่นในตนเอง มีสัมพันธภาพทางสังคมที่ไม่ดีกับบุคคลอื่น รวมไปถึงการมีความรู้สึกกังวลใจ และมีแนวโน้มที่จะประสบกับความล้มเหลวในชีวิตมาก

สรุปได้ว่า ลักษณะการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จด้านการเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง หมายถึงการรับรู้ความสามารถของตนเองที่มีผลต่อพฤติกรรม มีความเชื่อในความสามารถในการจัดการกับสิ่งต่าง ๆ ได้ด้วยตนเอง ไม่หวังพึ่งโชคชะตา เชื่อในพลังกำลังทั้งทางความคิดและจิตใจตนเอง ผลักดันตัวเองทำสิ่งต่าง ๆ ให้สำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ มีแรงจูงใจในการดำเนินกิจการจนสำเร็จลุล่วง เมื่อประสบปัญหาที่ไม่เกิดความวิตกกังวล สามารถหาทางแก้ปัญหาได้ ด้วยความสามารถที่มี

การใฝ่รู้

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ เป็นผู้ที่เปิดใจรับฟังข้อเสนอแนะจากผู้อื่นและนำไปใช้ปรับปรุงกิจการให้เหมาะสมได้ แสดงถึงการใฝ่รู้ เป็นผู้แสวงหาความรู้ในเรื่องธุรกิจที่มีความสนใจอยู่เสมอ รับฟังคำแนะนำจากผู้มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจ ศึกษาจากประสบการณ์จากการสังเกตผู้ที่ประสบความสำเร็จ การเข้าร่วมกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ใหม่ ๆ เกี่ยวกับการประกอบกิจการ การค้นคว้าหาความรู้ด้วยตนเองจากแหล่งความรู้ที่เข้าถึงได้จากสื่อประเภทต่าง ๆ

กรมวิชาการ (2540, น. 1-5) กล่าวว่าการพัฒนาความใฝ่รู้เป็นสิ่งสำคัญ บุคคลที่มีความใฝ่รู้ใฝ่เรียนเป็นผู้ที่มีการแสวงหาความรู้อยู่เสมอ ทำให้เป็นคนมีเหตุผล มีความรับผิดชอบ มั่นใจในตนเองและนำความรู้ไปใช้ประโยชน์อย่างเหมาะสม ซึ่งสอดคล้องกับความใฝ่รู้ใฝ่เรียน เป็นคุณลักษณะของบุคคลที่มีความกระตือรือร้น มีความตั้งใจ มุ่งมั่นในการเรียน และสนใจแสวงหาความรู้ด้านต่าง ๆ โดยสืบค้นข้อมูลทั้งภายในและภายนอก

สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ (2540, น. 13) ความสนใจใฝ่รู้ใฝ่เรียนและสร้างสรรค์ หมายถึง คุณลักษณะทางจิตใจและพฤติกรรมที่แสดงถึง ความกระตือรือร้น สนใจใฝ่คิดค้น แสวงหาความรู้ด้านต่าง ๆ เป็นผู้มีความสามารถในการจำแนก เปรียบเทียบ และวิเคราะห์เพื่อนำมาประยุกต์ ไขให้เป็นประโยชน์ในการดำเนินชีวิตได้อย่างถูกต้องเหมาะสม เพื่ออำนวยให้ชีวิตมีความเป็นอยู่ที่ดี สดวกปลอดภัย และมีความสุข

Johnson (2013, อ้างถึงใน อูราพิญ ยัมประเสริฐ, 2016, น. 290) กล่าวว่า การหยุดการเรียนรู้ย่อมเป็นการหยุดกำไรของกิจการ โดยส่วนใหญ่ผู้ที่ประสบความสำเร็จจะพยายามหาหนทางในการเรียนรู้โดยผ่านประสบการณ์จริง สำหรับความรู้เบื้องต้นอื่น ๆ ก็สามารถเรียนรู้ได้เองจากการอ่านหนังสือ ศึกษาจากประสบการณ์ของคนประสบความสำเร็จ หรือการเข้าร่วมประชุมสัมมนา การเรียนรู้ด้วยตนเองส่งผลต่อพัฒนาการด้านความรู้ ความสามารถและทักษะอาชีพ

กล่าวโดยสรุปลักษณะของความคิดความเชื่อทางจิตวิทยาของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ด้านการใฝ่รู้หมายถึง ลักษณะทางจิตใจที่แสดงถึงความปรารถนา ความอยากรู้อยากเห็น ความกระตือรือร้น ความสนใจ ความพอใจที่จะแสวงหาความรู้ที่เกี่ยวข้องกับกิจการที่สนใจด้วยตนเองอยู่เสมอ

การเข้าถึงแหล่งความรู้ทุกด้านเพื่อเพิ่มศักยภาพให้กับตนเองในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ทั้งความรู้ที่ได้จากการแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับผู้รู้ การเข้าร่วมกิจกรรมกับหน่วยงานองค์กรต่าง ๆ และความรู้ที่ได้มาจากการทดลองทำด้วยตนเองจนเกิดความเชี่ยวชาญ การแสวงหาความรู้ใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มพูนความสามารถในการประกอบกิจการอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอไม่หยุดที่จะแสวงหาความรู้ และกล้าที่จะขอความรู้จากผู้อื่น

การคิดสร้างสรรค์และการมีนวัตกรรม

ปัจจัยที่ส่งเสริมความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการอีกประการหนึ่ง คือการมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และการนำนวัตกรรม มาปรับใช้ในการดำเนินกิจการของตนเอง แสดงถึงความเป็นคนช่างคิด ช่างสังเกต มองเห็นหนทางใหม่ ๆ มีความคิดริเริ่มเพื่อพัฒนาธุรกิจ รู้จักนำวิธีการใหม่ ๆ มาพัฒนาการดำเนินกิจการให้ดีกว่าเดิม สอดคล้องกับ (Lawson & Samson, 2001, p.381) ที่กล่าวว่า การคิดสร้างสรรค์และการมีนวัตกรรม แสดงถึงความสามารถในการเปลี่ยนแปลงแนวคิดและองค์ความรู้ไปสู่การสร้างผลิตภัณฑ์ กระบวนการและวิธีการจัดการอันเป็นประโยชน์ต่อกิจการ

Schumpeter (1934, p. 66) อธิบายความเชื่อมโยงของการเป็นผู้ประกอบการและนวัตกรรม การคิดสร้างสรรค์ ว่าเป็นคุณลักษณะที่สำคัญของผู้ประกอบการ หมายถึง ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม โดยผ่านกระบวนการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ จากการทำลายสิ่งเก่า (creative destruction) ผู้ประกอบการเป็นผู้สร้างนวัตกรรมและก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี (Hodgetts & Kuratko, 1995)

Dess et al. (2005, p. 426) กล่าวถึงการมีนวัตกรรม (innovativeness) ว่าเป็นความพยายามในการที่จะแสวงหาโอกาส และทางเลือกใหม่ ๆ ที่มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งเกิดจากการทดลอง การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องแสวงหาความได้เปรียบในการแข่งขันจากการใช้เทคโนโลยีทันสมัย นวัตกรรมเปรียบเสมือนการสร้างความก้าวหน้า และสร้างความมั่นคงให้แก่องค์กร ให้สามารถเจริญเติบโตต่อไปได้

โดยสรุปลักษณะของความคิดความเชื่อในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จด้านการสร้างสรรค์และการมีนวัตกรรม หมายถึง ความพยายามในการคิดสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ในการประกอบกิจการ เพื่อสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าหรือบริการ การประยุกต์กระบวนการใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการประกอบกิจการ การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ประกอบกิจการเพื่ออำนวยความสะดวกและเพิ่มประสิทธิภาพในการประกอบกิจการให้เกิดความก้าวหน้าและมั่นคง

การเผชิญความเสี่ยง

การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จได้นั้น ความคิดความเชื่อที่มีต่อการเผชิญความเสี่ยง มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากการเผชิญความเสี่ยง สะท้อนให้เห็นถึงการรู้จักประเมินสถานการณ์ที่มีความผันผวนประกอบการตัดสินใจก่อนการลงมือทำ การรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่มีความไม่แน่นอน กล้าตัดสินใจลงมือแม้จะมีความเสี่ยงในการสูญเสียบ้าง กล้าเผชิญและจัดการกับความคลุมเครือที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินกิจการ

Dess et al. (2005, p. 426) กล่าวว่า การเผชิญความเสี่ยงเป็นความพยายามในการมองหาโอกาสที่ไม่สามารถคาดเดาได้ว่าความพยายามนั้นจะประสบผลสำเร็จหรือไม่อย่างไร ซึ่งผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จล้วนแล้วแต่เป็นผู้ที่ต้องรับมือกับความเสี่ยงต่าง ๆ เพื่อให้ธุรกิจที่ดำเนินอยู่ดำเนิน

ต่อไปได้ ความเสี่ยงอาจก่อให้เกิดผลตอบแทนจากการลงทุนที่สูง ขณะเดียวกันกิจการต้องรับภาระหนี้สินที่สูงขึ้นจากการใช้ทรัพยากรจำนวนมากเพื่อพัฒนาสินค้าใหม่ออกสู่ตลาด

Frese (2002, p. 263) อธิบายว่า การเผชิญความเสี่ยง คือการนำทรัพยากรที่มีอยู่ไปลงทุนเพื่อแลกกับโอกาส ซึ่งมีโอกาสที่จะล้มเหลว การเผชิญความเสี่ยงเปรียบเสมือนการนำเงินไปลงทุนในสิ่งที่ไม่ใคร่รู้จัก เช่น การลงทุนในเทคโนโลยีที่ยังไม่ได้รับการพิสูจน์ อย่างไรก็ตามการเผชิญความเสี่ยงอาจให้ผลตอบแทนที่น่าพึงพอใจ ซึ่งถึงว่าเป็นความเสี่ยงที่ได้รับความสำเร็จ

โดยสรุป ลักษณะของความคิดความเชื่อในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จด้านการเผชิญความเสี่ยง หมายถึง ความสามารถของผู้ประกอบการในการประเมินความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินงานภายใต้สถานการณ์ที่ไม่แน่นอนอย่างชาญฉลาด ศึกษาหาข้อมูลประกอบการตัดสินใจ เมื่อพิจารณาแล้วว่ามีมูลค่าที่จะเสี่ยง โดยยอมรับที่จะแลกทรัพยากรขององค์กรกับโอกาสที่จะทำได้มาซึ่งผลตอบแทนที่พึงปรารถนา

การสร้างเครือข่าย

ปัจจัยอีกประการหนึ่งของการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ เกิดจากการสร้างเครือข่าย ได้แก่ การมีมนุษยสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทางธุรกิจ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลและรู้จักแหล่งที่มาของสินค้าและบริการ รู้จักวิธีการเข้าหากลุ่มคนที่มีความสามารถเพื่อให้ได้รับการสนับสนุน กล่าวขอความช่วยเหลือจากผู้มีความสามารถเพื่อการประกอบกิจการให้ประสบความสำเร็จ สอดคล้องกับ Farinda et al., (2009, p. 151) กล่าวว่า การสร้างเครือข่ายเป็นหนึ่งในกิจกรรมสำคัญของผู้ประกอบการ ที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยเฉพาะธุรกิจขนาดเล็ก จำเป็นที่ต้องสร้างเครือข่ายเพื่อสนับสนุนในกรณีขาดแคลนทรัพยากรบางอย่าง การรักษาสัมพันธภาพกับเครือข่ายทางธุรกิจไว้อย่างเหนียวแน่นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง

Baird. (2016) กล่าวไว้ว่า เครือข่ายทางธุรกิจ หมายถึงการสร้างความสัมพันธ์และความร่วมมือกันระหว่างหลายธุรกิจ ในการดำเนินธุรกิจร่วมกันเพื่อบรรลุเป้าหมายที่แต่เดิมผู้ประกอบการรายนั้น ๆ เพียงลำพังไม่สามารถดำเนินการได้ด้วยตนเอง การสร้างเครือข่ายจะนำไปสู่การทำกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกัน ช่วยเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันกับธุรกิจมีขนาดใหญ่ จากการดำเนินการและการตั้งเป้าหมายร่วมกันทำให้มีความสามารถ มีประสิทธิภาพ ความคล่องตัวและมีความคิดริเริ่มที่เหนือกว่าคู่แข่งได้

โดยสรุปลักษณะของความคิดความเชื่อในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างเครือข่าย หมายถึงการสร้างสัมพันธ์กับเครือข่ายผู้ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินกิจการ เพื่อสร้างความเข้มแข็งในการดำเนินกิจการ การรู้จักและเข้าถึงแหล่งที่มาของปัจจัยและทรัพยากรในการทำธุรกิจเพื่ออำนวยความสะดวกในการประกอบกิจการ การเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งกับองค์กรที่ช่วยส่งเสริมและพัฒนากิจการให้เติบโตมั่นคง ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้องมีสัมพันธภาพที่ดีกับผู้รอบตัวและได้รับความเชื่อถือจากทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง

สรุปได้ว่า การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้น ผู้ประกอบการต้องใช้ทั้งความสามารถในการบริหารจัดการและความสามารถทางความคิด ต้องมีความเชื่อและความศรัทธาในตนเอง ในการนำพากิจการไปสู่เป้าหมาย อยู่รอดปลอดภัยและได้รับผลตอบแทนที่น่าพึงพอใจ ท่ามกลางความผันผวนและการแข่งขันที่รุนแรงก้าวร้าว ผู้ประกอบการต้องเผชิญปัญหามากมายรวมถึงความเสี่ยงที่กิจการอาจ

ประสบการณ์ล้มเหลวตลอดเวลา เป็นสาเหตุให้เกิดความเครียดความกดดันต่าง ๆ จนหลายครั้งอยากจะล้มเลิกยอมแพ้ ซึ่งผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้องก้าวข้ามอุปสรรคทางความคิด ต้องฝึกจิตใจให้เข้มแข็งแม้ต้องเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ ก็สามารถให้กำลังใจตนเอง ให้เกิดความมุ่งมั่น สามารถยืนหยัดสู้ต่อไปได้อย่างไม่หวั่นไหว เป็นผู้มีวิสัยทัศน์มองถึงอนาคตอย่างมีความหวัง มีการกำหนดเป้าหมายแนวทางในการดำเนินการ แม้อิทธิพลหลายครั้งก็พร้อมที่จะปรับเปลี่ยนความคิดวิธีการเพื่อเดินต่อไป มีความเชื่อมั่นในความรู้ความสามารถ มองการไกลเห็นวิกฤตเป็นโอกาส ยึดมั่นในหลักตนเป็นที่พึ่งแห่งตน เพียรพยายามไม่ย่อท้อ เรียนรู้จากความผิดพลาดที่เป็นบทเรียนชีวิต ตั้งมั่นอยู่ในวิถีทางที่นำไปสู่จุดหมายสูงสุด ที่มิได้เป็นเพียงผลกำไรแต่เป็นกำลังใจ ความสุขและความภาคภูมิใจที่เห็นความสำเร็จของงานที่คงอยู่ของกิจการที่บรรจงสร้างมาด้วยหัวใจที่มุ่งความสำเร็จจากการเป็นผู้ประกอบการ

เอกสารอ้างอิง

- กรมวิชาการ. (2540). *การศึกษาศักยภาพของเด็กไทย ระยะที่ 1 (พ.ศ. 2540)*. กองวิจัยทางการศึกษา. กรมวิชาการ.
- ภากร ปิตรีวัชชัย. (2561). *SET your startup business guide รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ*, <https://www.set.or.th/set/enterprise/publicpaper/detail.do?contentId=5835>
- วิฑูรย์ สิมะโชคดี. (2542). *SMEs: เสาหลักของอุตสาหกรรมกู่ชาติ*. (พิมพ์ครั้งที่ 2). สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น)
- สุชาติ ไตรภพสกุล. (2558). อิทธิพลของปัจจัยแรงจูงใจต่อการเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อการเติบโตและความมุ่งหวังที่จะเติบโตของธุรกิจ:กรณีศึกษาประเทศไทย. *วารสารสุทธิปริทัศน์* 29(90), 75-93.
- สำนักงานคณะกรรมการการวัฒนธรรมแห่งชาติ. (2540). *จิตพิสัยมิติสำคัญของการพัฒนาคน*. สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ
- อาทิตย์ วุฒิกะโร. (2543). “อุดมศึกษากับการสร้างบัณฑิตให้เป็นผู้ประกอบการ”. *จุฬาลงกรณ์วารสาร*, 12(46), 39-48.
- อรุณาเพ็ญ ยิ้มประเสริฐ และกิตติภาพ ตันสุวรรณ. (2016). การสร้างจิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการด้วยรูปแบบการศึกษาจากการปฏิบัติงานจริง. *Panyapiwat Journal*, 8, 283-297. <https://so05.tci-thaijo.org/index.php/pimjournal/article/view/65633>
- Allen, K. R. (2006). *Launching new ventures: an entrepreneurial approach (4th ed.)*. Houghton Mifflin.
- Baird, K. (2016). *Top 9 benefits of business networking: the great connect*. [webblog] <http://amazingbusiness.com/top-9-benefits-of-business-networking>.
- Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Prentice Hall.
- Branden, N. (1969). *The psychology of self-esteem*. Bantam.
- Brehm, S. S., & Kassin, S. M. (1996). *Social psychology (3rd ed.)*. Houghton Mifflin.
- Davidson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18, 301-331. [http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00097-6](http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00097-6)

- Dess, G. G., Lumpkin, G. T., & Taylor, M. L. (2005). *Strategic management: Creating competitive advantage (2nd ed.)*. McGraw-Hill.
- Duckworth, A. L., Peterson, C., Matthews, M. D, Kelly, D. R. (2007). Grit: Perseverance and passion for long-term goals. *Journal of Personality and Social Psychology*. 92(6), 1087-1101.
- Farinda, A. G., Kamarulzaman, Y., Abdullah, A., & Ahmad, S. Z. (2009). Building business networking: a proposed framework for Malaysian SMEs. *International Review of Business Research Papers*, 2(5), 151-160.
- Freeman, M. A. (2015). *Are Entrepreneurs "Touched with Fire?"*. <https://econa.net/wp-content/uploads/2020/08/Ane-Sitropreheurs-Touched-with-Fine.pdf>
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10, 696-706.
- Hermans, H. (1970). A questionnaire measure of achievement motivation. *Journal of Applied Psychology*, 54, 353-363.
- Hodgetts, R. M. & Kuratko, D. F. (1995). *Effective small business management, (5th ed.)*, Dryden.
- Hofer, A. R., & Delaney, A. (2010). Shooting for the moon: good practices in local youth entrepreneurship support. *OECD local economic and employment development (LEED) working papers*, 2010/11, OECD publishing. doi: 10.1787/5km7raok8hgq-en
- Holienka, M. (2014). Youth entrepreneurship in Slovakia: a GEM based perspective. *Comenius Management Review*, 8(2), 41-50.
- Lawson, B. & Samson, D. (2001). Developing innovation capability in organizations: a dynamic capabilities approach. *international Journal of Innovation Management*. 5(3), 377-400. doi: 10.1142/S1363919601000427.
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. D. Van Nostrand.
- Rauch, A., & Frese, M. (2000). *Psychological approaches to entrepreneurial success: a general model and an overview of findings*. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, 15, 101-141.
- Schumpeter, J. A., (1934). *The Theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Transaction Publishers.
- Stoltz, P. G. (1997). *Adversity quotient: turning obstacles into opportunities*. John Wiley & Sons.
- Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2003). *New venture creation/entrepreneurship for the 21st century*. McGraw-Hill.
-