



เรื่องเล่าของการประกอบการค้ามวยไทย ในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต



โดย
นางสาวชญ์ชญ์วัฒน์ เหมทานนท์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

เรื่องเล่าของการประกอบการค้ามวยไทย ในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

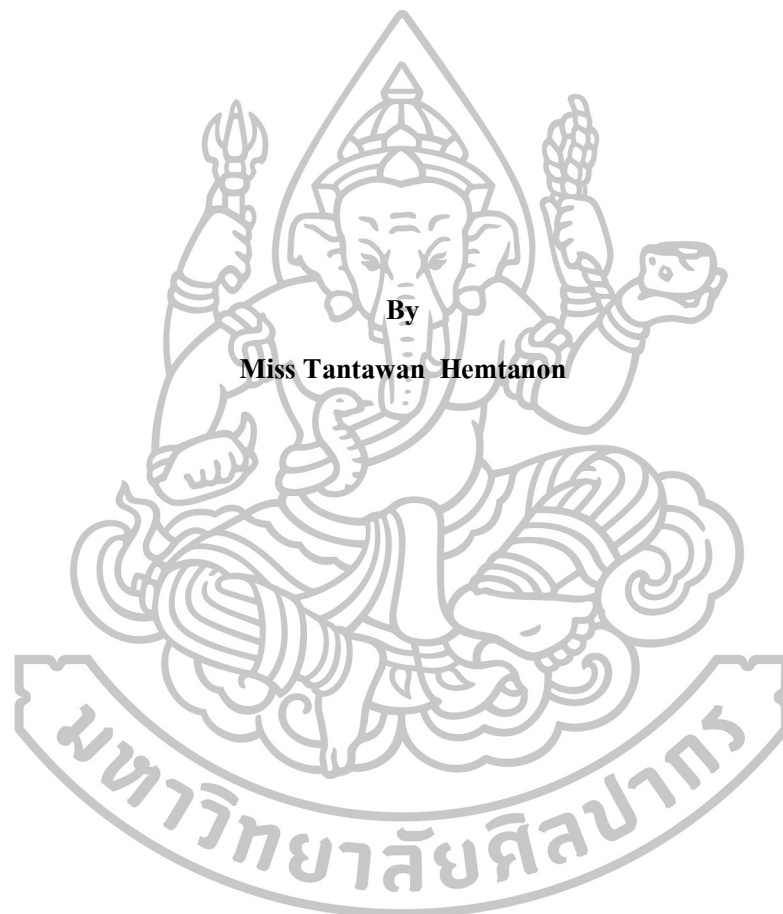
หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

**NARRATIVE OF THAI BOXING GYM ENTREPRENEUR IN TAMBON RAWAI
AMPHUR MUANG PHUKET CHANGWAT PHUKET**



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree

Master of Business Administration

Master of Business Administration Program

Graduate School, Silpakorn University

Academic Year 2015

Copyright of Graduate School, Silpakorn University

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร อนุมัติให้วิทยานิพนธ์เรื่อง “เรื่องเล่าของผู้ประกอบการค้ามวยไทย ในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต” เสนอโดย นางสาว ธัญญ์ชวัล เหมทานนท์ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

.....
(รองศาสตราจารย์ ดร.ปานใจ ชารัทสนวงศ์)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.....

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

รองศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์

คณะกรรมการตรวจสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์ ดร.สุวิชา วรวิเชียรวงษ์)

...../...../.....

..... กรรมการ

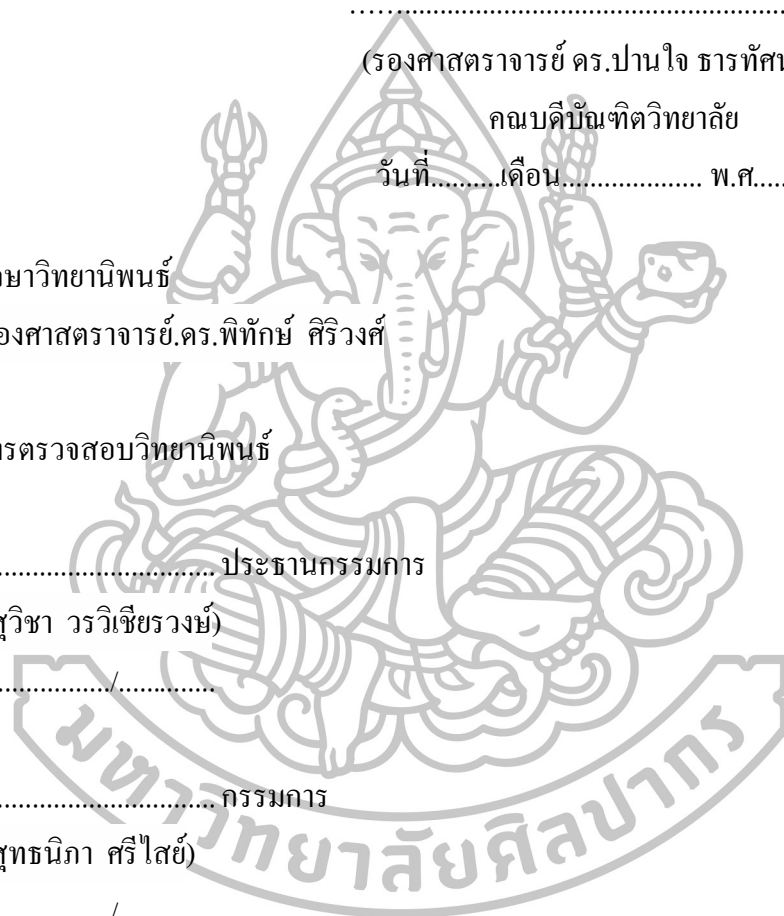
(อาจารย์ ดร.สุทธนิภา ศรีไสย)

...../...../.....

..... กรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์)

...../...../.....



57602345: หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คำสำคัญ: มวยไทย / ผู้ประกอบการค่ายมวยไทย / ค่ายมวยไทย

ชัญญ์วัล เหมทานนท์: เรื่องเล่าของการประกอบการค่ายมวยไทย ในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต. อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์: รศ.ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์. 67 หน้า.

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิถีชีวิตของผู้ประกอบการค่ายมวยไทย ศึกษาถึงปัจจัยความสำเร็จของการประกอบธุรกิจค่ายมวยไทย และศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคตลอดจนการปฏิบัติที่ดีของการประกอบธุรกิจค่ายมวยไทย ผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ผู้ประกอบการค่ายมวยไทย นักมวย ลูกค้ำที่เข้ารับการสอนจากทางค่ายมวยและบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการค่ายมวยไทย ในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต ใช้แนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยวิธีวิทยาการศึกษาประวัติชีวิตและเรื่องเล่า โดยการสัมภาษณ์และการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการมวยไทยประกอบธุรกิจค่ายมวยไทยจากความชื่นชอบในวัยเด็กที่มีต่อกีฬามวยไทย โดยใช้ความมุ่งมั่นและความทะเยอทะยานเป็นแรงผลักดันในการเริ่มกิจการด้วยตนเอง ซึ่งมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจ 3 ประเภทคือ เปิดให้บริการสอนมวยไทยแก่ผู้ที่สนใจในกีฬามวยไทยโดยนักมวยมวยอาชีพ บริการห้องพักรับลูกค้ำที่ต้องการมาพักนอน ทั้งรายวันและรายเดือน และเป็นผู้จัดการนักมวยแก่นักมวยอาชีพ เงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจเป็นเงินของตนเองและกู้จากธนาคารเอกชน คุณสมบัติสำคัญของผู้ประกอบการค่ายมวยคือ การมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี กล้าเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ และมีความคิดที่แตกต่าง ปัญหาและอุปสรรคที่พบได้แก่ ด้านการสื่อสาร ด้านบุคลากร ด้านช่วงเวลา และด้านมาตรฐานของค่ายมวยไทย

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์.....

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2558

57602345: MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION PROGRAM

KEY WORD: THAI BOXING / THAI BOXING GYM ENTREPRENEUR / THAI BOXING GYM

TANTAWAN HEMTANON: NARRATIVE OF THAI BOXING GYM ENTREPRENEUR IN TAMBON RAWAI AMPHUR MUANG PHUKET CHANGWAT PHUKET. THESIS ADVISOR: ASSOC. PROF. PHITAK SIRIWONG, Ph.D. 67 pp.

This paper aims to study the life of Thai boxing gym entrepreneur, as well as analyzing problems, obstacles and code of conduct of Thai boxing gym business. Key informants were Thai boxing gym entrepreneur, boxers, customers and residents of Tambon Rawai, Amphur Muang Phuket, Phuket. This research was qualitative research. The employed research instrument were life history and narrative analysis by obtaining data through non-participant observation and interview.

The results revealed that Thai boxing gym entrepreneur was driven by a childhood passion for Muay Thai to open boxing business and thrived by commitment and ambition. There were three main sections in the business teach Thai boxing by professional boxers provide daily and monthly accommodation for customers and be a manager to professional boxers. Funds used in business were the owner's money and loan form private bank. Friendliness, risk-taking and vision were key beneficial features for Thai boxing gym entrepreneur. On the other hand, communication, personnel, timing and standard were main issues found in the business.

Master of Business Administration Program

Graduate School, Silpakorn University

Student's signature.....

Academic Year 2015

Thesis Advisor's signature.....

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี เนื่องด้วยมาจากความความกรุณาอย่างสูงของ อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์.ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์ ที่กรุณาได้เสียสละเวลาเพื่อให้คำปรึกษา เกี่ยวกับแนวทางในการปรับปรุง ตลอดจนคำแนะนำและข้อคิดเห็นต่างๆ จนวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จสมบูรณ์ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณอย่างสูง

ขอขอบพระคุณประธานและกรรมการสอบ อาจารย์ ดร. สุวิชา วรวิเชียรวงษ์ ที่ให้ความ อนุเคราะห์เป็นประธานสอบวิทยานิพนธ์ ตลอดจน อาจารย์ ดร.สุทศนิภา ศรีไสย ที่กรุณาให้ความ อนุเคราะห์เป็นกรรมการสอบวิทยานิพนธ์และให้คำแนะนำ ช่วยเหลือตลอดจนแก้ไขปรับปรุงให้ วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์

ขอขอบคุณผู้ให้ข้อมูลหลักและผู้เชี่ยวชาญทุกคน ที่ได้ให้ความร่วมมือในการแสดง ความคิดเห็นและทำแบบสอบถามในการทำวิจัยครั้งนี้เป็นอย่างดี

ขอบพระคุณครอบครัว ทั้งคุณพ่อ คุณแม่ ที่คอยให้กำลังใจเสมอไม่ว่ายามทุกข์หรือยาม สุข และให้การสนับสนุนทุกสิ่งทุกอย่างเสมอมาผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านอย่างสูงมา ณ โอกาส นี้ด้วย



สารบัญ

		หน้า
	บทคัดย่อภาษาไทย	ง
	บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
	กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
	สารบัญตาราง	ฅ
	สารบัญภาพ	ญ
บทที่		
1	บทนำ.....	1
	ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
	วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	3
	ขอบเขตของการวิจัย.....	3
	ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย.....	4
	นิยามคำศัพท์.....	4
2	วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	5
	การศึกษาเรื่องอัตชีวประวัติเรื่องเล่า.....	5
	แนวคิดเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ.....	7
	แนวคิดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)	12
	กีฬามวยไทย.....	19
	งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	25
3	วิธีการดำเนินการวิจัย.....	31
	พื้นที่ศึกษา.....	32
	ผู้ให้ข้อมูล	32
	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	33
	การรวบรวมข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย.....	34
	วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	35
	การตรวจสอบความน่าเชื่อถือ	36
	การวิเคราะห์ข้อมูล.....	36
4	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	38
	วิถีชีวิตของผู้ประกอบการค่ายมวยไทย.....	38

บทที่	หน้า
ประวัติและครอบครัว	38
ชีวิตวัยเด็ก.....	39
ชีวิตการศึกษาที่ต้องทำงานไประหว่างเรียน	40
จุดหักเหของชีวิต	41
จุดเริ่มต้นของการเป็นผู้ประกอบการ	42
การดำเนินธุรกิจค่ายมวยไทย.....	43
ทัศนคติที่มีต่ออาชีพ.....	44
ปัจจัยความสำเร็จของการประกอบธุรกิจค่ายมวยไทย	45
ปัญหาและอุปสรรคตลอดจนการปฏิบัติที่ดีของการประกอบธุรกิจค่ายมวย ไทย.....	48
5 สรุปอภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	51
สรุปผลการวิจัย	51
การอภิปรายผลการวิจัย	55
ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย.....	56
ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป	56
รายการอ้างอิง	58
ภาคผนวก	60
ภาคผนวก ก แนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์.....	61
ภาคผนวก ข ภาพค่ายมวย การฝึกซ้อมมวยไทย การแข่งขันมวยไทย ห้องฝึก	64
ประวัติผู้วิจัย	67

สารบัญตาราง

ตารางที่

หน้า

1	ระยะเวลาที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษา.....	35
---	--	----



สารบัญรูปภาพ

ภาพที่		หน้า
1	ภาพแสดงและสรุปการประกอบการค้ามวยไทยให้ประสบความสำเร็จ	55
2	ค่ายมวย	65
3	การฝึกซ้อมมวยไทย	65
4	การแข่งขันมวยไทย.....	66
5	ห้องพัก	66



บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

“มวยไทย” ถือเป็นศิลปะการต่อสู้ป้องกันตัวประเภทหนึ่ง และยังเป็นกีฬาประจำชาติไทย เป็นมรดกทางวัฒนธรรมที่สำคัญของชนชาติไทยซึ่งเกิดจากภูมิปัญญาของบรรพบุรุษไทยและสืบทอดวัฒนธรรมมวยไทยอย่างต่อเนื่องตลอดมา 3 สมัย เริ่มจากสมัยสุโขทัย สมัยกรุงศรีอยุธยา ผู้ยุคสมัยกรุงรัตนโกสินทร์ ที่แสดงออกถึงเอกลักษณ์วัฒนธรรมของไทยได้เป็นอย่างดี และเป็นทั้งศาสตร์และศิลปะได้อย่างสวยงามและน่าภาคภูมิใจ ซึ่งมวยไทยเป็นศิลปะการต่อสู้ที่มหัศจรรย์และมีรูปแบบการต่อสู้ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ใช้อวัยวะทุกส่วนในร่างกาย ไม่ว่าจะเป็นหมัด เท้า เข่า หรือศอก มาดัดแปลงเป็นท่วงท่าการต่อสู้ทั้งเชิงรุกและเชิงรับมากกว่า 328 ขบวนท่าต่อมาครุมมวยไทยหลายสำนักได้คิดท่าการต่อสู้พร้อมทั้งบันทึกเป็นตำราเรียกว่า “แม่ไม้มวยไทย” และได้ถ่ายทอดมาสู่ชนรุ่นหลังเรื่อยมาซึ่งเป็นที่ยอมรับของมนุษย์ทุกชาติว่าเป็นศิลปะการต่อสู้ชั้นสูง และเป็นที่ยอมรับแพร่กระจายไปทั่วโลก (สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ ศิลปะมวยไทย, 2540: 3 – 4)

ในปัจจุบันมวยไทยได้กลายเป็นกีฬาอาชีพอย่างสมบูรณ์แบบแล้ว ซึ่งมวยไทยเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ที่ต้องฝึกฝนและเรียนรู้อย่างมีแบบแผนตลอดจนอาศัยแรงจูงใจและแรงเสริมที่ดีจึงจะสามารถประสบความสำเร็จได้ เนื่องจากกีฬาประเภทนี้เป็นการต่อสู้ที่เร้าใจและใช้เวลาในการแข่งขันไม่นานก็สามารถรู้ผลแพ้ชนะได้ และถ้าหากพูดถึงกีฬาประเภทนี้ในแง่ของธุรกิจการท่องเที่ยวก็น่าคิดว่ากีฬามวยไทยเป็นกิจกรรมการท่องเที่ยวอย่างหนึ่งที่นักท่องเที่ยวให้ความสนใจเป็นอย่างมาก และสามารถทำรายได้ให้กับประเทศอยู่ไม่น้อย โดยจากข้อมูลผลการวิจัยเรื่องการจัดและบริหารเชิงบูรณาการกีฬาเพื่อการท่องเที่ยวถึงอนุรักษ์ในพื้นที่สามเหลี่ยมอันดามันอย่างยั่งยืน : กระบี่ ภูเก็ต และพังงา พบว่ามีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติประสงค์ให้พื้นที่สามเหลี่ยมอันดามันดำเนินการ สาธิต ฝึกสอนและรวมไปถึงการจัดการแข่งขันกีฬามวยไทยอีกด้วย (สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย, 2549 : 1) นอกจากนี้ยังมีสถิติการเพิ่มขึ้นของนักมวยที่มาขอขึ้นเป็นนักมวยอาชีพจากปี พ.ศ. 2544-2548 เพิ่มขึ้นกว่า 8,000 คนจากทุกภูมิภาคและส่วนกลาง และจากการสำรวจของกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา พบว่าในประเทศไทยมีค่ายมวยที่มีการเปิดสอนจำนวนทั้งสิ้น 1,762 ค่าย เป็นค่ายมวยมาตรฐานที่พร้อมรับทัวร์จำนวน 443 ค่าย กระจายตัวอยู่ใน

ภาคกลาง 75 ค่าย ภาคเหนือ 116 ค่าย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 147 ค่าย และภาคใต้ 115 ค่าย ส่วนค่ายมวยไทยในต่างประเทศนั้นมีการสำรวจจากสถานกงสุลใหญ่ และสถานเอกอัครราชทูตไทย กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา มีค่ายมวยไทยจำนวน 3,869 แห่ง กระจายอยู่ใน 36 ประเทศ โดย 5 ประเทศที่มีสถานีสอนมวยไทยมากที่สุด คือ บราซิล 1,631 แห่ง อิหร่าน 650 แห่ง อินเดีย 256 แห่ง โมร็อกโก 220 แห่ง และสหรัฐอเมริกา เฉพาะรัฐแคลิฟอร์เนีย เนวาดา และอิลลินอยส์ 190 แห่ง (กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา, 2550 : 18 - 19) จะเห็นได้ว่ากีฬามวยไทยไม่เพียงแต่คนในชาติเท่านั้นที่ชื่นชอบและให้ความสนใจ แต่ยังแผ่ขยายไปทั่วทั้งโลกอีกด้วย

จากกระแสความสนใจของชาวต่างชาติที่มีต่อศิลปะมวยไทย ทำให้ทุกวันนี้มีค่ายมวยเกิดขึ้นเป็นจำนวนมากพร้อมกับมีการแข่งขันที่รุนแรง เนื่องจากมีความต้องการของผู้เรียนที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้ธุรกิจค่ายมวยถือกำเนิดขึ้นเป็นจำนวนมากทั้งค่ายเล็กและค่ายใหญ่ ซึ่งทุกค่ายมวยที่เปิดขึ้นมานั้นล้วนแล้วแต่มีชาวต่างชาติให้ความสนใจสมัครเข้าเรียนซึ่งไม่เพียงแต่ในจังหวัดกรุงเทพมหานครเท่านั้น แต่ยังมีอีกหลายจังหวัดในประเทศที่เปิดธุรกิจนี้ขึ้นมา และจังหวัดที่น่าสนใจสำหรับธุรกิจนี้คือจังหวัดภูเก็ต เพราะนอกจากจะเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญทั้งของชาวไทยและชาวต่างชาติแล้ว คนในพื้นที่ยังสามารถสื่อสารกับชาวต่างชาติได้เป็นอย่างดี ทำให้ธุรกิจค่ายมวยในจังหวัดภูเก็ตเติบโตอย่างต่อเนื่องตามความต้องการของชาวต่างชาติ โดยธุรกิจค่ายมวยที่พบมากในจังหวัดภูเก็ตจะอยู่ย่านตำบลราไวย์ เพราะบริเวณนี้มีแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญมากมายทำให้นักท่องเที่ยวให้เลือกใช้บริการค่ายมวยในบริเวณนี้เป็นส่วนใหญ่

ดังนั้นการศึกษาวัยประวัตินี้ของผู้ประกอบการมวยไทย ตำบลราไวย์อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต จะเป็นการกล่าวถึงเรื่องราวและพฤติกรรมของบุคคลจริง โดยจะเน้นด้านบุคลิกภาพ ความรู้ ประสบการณ์ และความคิดเห็นในด้านต่างๆ ตลอดจนผลงานที่น่าสนใจถ่ายทอดผ่านวิธีการที่เรียกว่า การเล่าเรื่อง เพื่อเป็นการสื่อสารและทำความเข้าใจในเรื่องราวและเหตุการณ์ต่างๆ ตลอดจนประสบการณ์แก่คู่สนทนา ทั้งนี้เป็นการนำประวัติชีวิตนั้นมาศึกษาในแง่มุมต่างๆ เพื่อประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจต่อไป

ด้วยเหตุดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยในฐานะบุคคลหนึ่งที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจค่ายมวยไทย มองเห็นความสำคัญของผู้ประกอบการมวยไทย บทบาทของผู้ประกอบการมวยไทย ซึ่งถือได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจมวยไทยเจริญเติบโตได้อย่างรวดเร็ว ในฐานะของบุคคลหนึ่งที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจมวยไทย จึงมีความประสงค์ที่จะศึกษาเรื่องเล่าของผู้ประกอบการค่ายมวยไทยในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต เพื่อศึกษาประวัติชีวิตของผู้ประกอบการค่ายมวยไทย การเข้าสู่อาชีพบนหนทางแห่งความสำเร็จ แนวทางการปฏิบัติที่ดีตลอดจนปัญหาและอุปสรรคของการประกอบธุรกิจค่ายมวยไทย ซึ่งการศึกษาวัยประวัตินี้ นอกจากจะเป็นการสร้างองค์ความรู้ใหม่

จากการศึกษาประวัติชีวิตของผู้ประกอบการค้ามวยไทยที่เกิดขึ้นจริงแล้ว ยังสามารถเป็นแนวทางการแก้ไข้ปัญหาแก่ผู้ประกอบการมวยไทยและบุคคลที่เกี่ยวข้อง เพื่อพัฒนาและการคงอยู่ของกีฬามวยไทยสืบไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาวิถีชีวิตของผู้ประกอบการค้ามวยไทยในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต
2. เพื่อศึกษาปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการค้ามวยไทยในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต
3. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคตลอดจนการปฏิบัติที่ดีของการประกอบธุรกิจค้ามวยไทยในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต

ขอบเขตการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยมุ่งเน้นการศึกษาเกี่ยวกับประวัติความเป็นมา รวมถึงวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของผู้ประกอบการค้ามวยไทย และศึกษาถึงกระบวนการความสำเร็จ ปัญหาและอุปสรรคตลอดจนแนวทางการแก้ปัญหาในการดำเนินงานตั้งแต่จุดเริ่มต้นจนถึงปัจจุบัน
2. ขอบเขตด้านพื้นที่ การศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยเลือกพื้นที่ใช้ในการศึกษาข้อมูล ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต
3. ขอบเขตด้านประชากร การศึกษาครั้งนี้ผู้ให้ข้อมูลหลักคือ ผู้ประกอบการค้ามวยไทยและบุคคลที่เกี่ยวข้อง
4. ขอบเขตด้านเวลา ระยะเวลาที่ใช้ในการทำวิจัยเริ่มจากเดือนตุลาคม พ.ศ. 2558 ถึงเดือนพฤษภาคม พ.ศ.2559 โดยผู้วิจัยมีการกำหนดขอบเขตระยะเวลาและการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ใช้ทำการวิจัย เริ่มจากการศึกษาข้อมูลเบื้องต้นตั้งแต่เดือนตุลาคม พ.ศ.2558 จากนั้นทำการออกแบบแนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก โดยผ่านการตรวจสอบจากผู้ทรงคุณวุฒิและอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ มีการเตรียมตัวของผู้วิจัยเองและเตรียมอุปกรณ์เพื่อใช้ในการสัมภาษณ์ ระยะเวลาในการลงพื้นที่เพื่อเก็บข้อมูลคือเดือนธันวาคม พ.ศ.2559 ซึ่งเป็นการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการค้ามวยไทย และบุคคลที่เกี่ยวข้อง การสัมภาษณ์จะกระทำจนกว่าจะได้ข้อมูลที่ซ้ำๆ กัน ไม่มีข้อมูลใหม่เพิ่มเติมและได้ข้อมูลเพียงพอในการนำไปวิเคราะห์ข้อมูลต่อไปจึงจะหยุดการสัมภาษณ์

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงวิถีชีวิตของผู้ประกอบการมวยไทย เกิดความเข้าใจและรับรู้ความจริงจากเรื่องเล่าผ่านประสบการณ์ของผู้ประกอบการค่ายมวยไทยทั้งด้านสังคมครอบครัว และด้านการทำงานตั้งแต่จุดเริ่มต้นจนถึงปัจจุบัน เพื่อเป็นแนวทางในการส่งเสริมการพัฒนาในด้านการประกอบธุรกิจค่ายมวย

2. ทำให้ทราบถึงปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการค่ายมวยไทย ทราบถึงรูปแบบและหลักการบริหารงานให้ประสบความสำเร็จ ตลอดจนทราบถึงบทบาทหน้าที่และการอยู่ร่วมกันของมนุษย์ในสังคม เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจสืบไป

3. ทำให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการค่ายมวยไทย ทราบถึงแนวทางการปฏิบัติที่ดีและแนวความคิดในการแก้ปัญหา ตลอดจนนำเสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหของผู้ประกอบการค่ายมวยไทย เพื่อเป็นแนวทางในการลดความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจ

4. ทำให้นำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์เพื่อพัฒนาองค์กรและประกอบการตัดสินใจในการประกอบธุรกิจค่ายมวยไทยแก่ผู้ประกอบการและผู้สนใจธุรกิจค่ายมวยไทย

นิยามคำศัพท์

กีฬามวย หมายความว่า การแข่งขันชกมวยตามกติกาของศิลปะมวยไทยหรือกีฬามวยสากล

นักมวย หมายความว่า ผู้ซึ่งเข้าแข่งขันกีฬามวย
ค่ายมวย หมายความว่า อาคาร สถานที่ หรือบริเวณอื่นใดสำหรับใช้ในฝึกซ้อมเพื่อการแข่งขันกีฬามวย และเป็นสถานที่ที่ประกอบขึ้นเพื่อการค้าและธุรกิจ

ผู้รับใบอนุญาต หมายความว่า ผู้ได้รับใบอนุญาตตามพระราชบัญญัติกีฬามวย

ผู้ประกอบการค่ายมวย หมายความว่า ผู้เป็นเจ้าของค่ายมวยและเป็นผู้ดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

ผู้จัดการนักมวย หมายความว่า ผู้ทำหน้าที่เป็นผู้แทนและจัดการดูแลผลประโยชน์ของนักมวยโดยได้รับค่าตอบแทน

ผู้ฝึกสอน หมายความว่า ผู้ซึ่งทำหน้าที่ฝึกสอนศิลปะมวยไทยหรือมวยสากล

เรื่องเล่า หมายความว่า เรื่องที่เกิดจากการนำเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นมาพูดให้ผู้อื่นฟัง

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง คนในวงการมวยไทย อำเภอรายวียงอำเภอเมืองภูเก็ตจังหวัดภูเก็ต ผู้วิจัย ได้ศึกษาแนวคิด ตลอดจนผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยแบ่งประเด็นการศึกษาออกเป็นข้อ ดังนี้

1. การศึกษาเรื่องอัตชีวประวัติและเรื่องเล่า
2. แนวคิดเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ
3. แนวคิดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)
4. กีฬามวยไทย
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. การศึกษาเรื่องอัตชีวประวัติและเรื่องเล่า

ก่อนที่มนุษย์จะรู้จักคิดค้นตัวอักษรหรือตัวหนังสือขึ้นมาเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการติดต่อสื่อสารและเป็นหลักฐานบันทึกข้อมูลทางประวัติศาสตร์นั้น มนุษย์ใช้การเล่าเรื่องเป็นช่องทางในการสื่อสารเพื่อถ่ายทอดความคิดความรู้สึก ความเชื่อ ความอ่อนไหว ความปรารถนา รวมถึงประสบการณ์ที่พบเจอจากคนผู้หนึ่ง ไปสู่อีกผู้หนึ่งจนเมื่อมนุษย์ได้มีการพัฒนาภาษาเขียนขึ้นมาเป็นของตนเองเรื่องเล่าต่างๆเหล่านี้ได้ถูกบันทึกลงในสื่อต่างๆ ซึ่งสามารถแบ่งแยกกันไปตามประเภทโดย เรื่องเล่า หมายถึง เรื่องราวหรือเนื้อหาสาร(Message) ซึ่งเป็นข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นจากประสบการณ์ความคิด ภาพในใจ หรือจินตนาการของบุคคลแล้วถูกถ่ายทอดไปสู่ผู้อื่นด้วยวิธีการต่างๆ เช่น การพูด การเขียนนอกจากนี้เรื่องเล่าแต่ละเรื่องนั้นมักแฝงไว้ด้วยวัตถุประสงค์ต่างๆ ที่ผู้เล่า (Sender) ต้องการจะถ่ายทอดไปสู่ผู้อ่าน หรือ ผู้ฟัง (Receiver) (ประสิทธิ์ ธีปรีชา, 2547)

1.1 ประเภทของเรื่องเล่า

1.1.1 เรื่องเล่าจากประสบการณ์ ที่ไม่เป็นทางการ หรือ เรื่องเล่าเชิงปกณกะทั่วไป โดยคำว่าประสบการณ์ หมายถึงความรู้ที่เกิดจากการที่บุคคลได้กระทำหรือได้พบเห็นบางสิ่งมาในช่วงชีวิต ซึ่งประสบการณ์นั้นสามารถแบ่งออกได้อีกเป็น 2 ประเภทคือประสบการณ์ทางตรง ได้แก่ เหตุการณ์หรือเรื่องราวบุคคลที่ได้ประสบมาด้วยตนเอง ส่วนอีกประเภทได้แก่ ประสบการณ์ทางอ้อมคือเรื่องราวที่บุคคล ได้ฟัง อ่าน หรือ พบเห็นมาจากผู้อื่นจากแหล่งข้อมูลข่าวสารอื่นๆอีกทอดหนึ่ง

1.1.2 เรื่องเล่าจากประสบการณ์ ที่เป็นทางการ หรือ การเขียนเพื่อบอกเล่าชี้แจงข้อเท็จจริง โดยเรื่องเล่าจากประสบการณ์ที่เป็นทางการ มักจะเป็นเรื่องราวจาก ประสบการณ์ตรงของผู้เขียน เพื่อชี้แจงข้อเท็จจริง หรือรื้อเรียน โดยการเขียนเรื่องเพื่อบอกเล่าชี้แจงข้อเท็จจริงนั้น โดยส่วนใหญ่แล้ว มีวัตถุประสงค์ ในประเด็นดังต่อไปนี้

1. เพื่อชี้แจงความจริง และป้องกันการเข้าใจที่ผิดพลาด คลาดเคลื่อน
2. เพื่ออธิบายและทำความเข้าใจ เพื่อสร้างแนวทางการปฏิบัติที่ถูกต้อง เช่น เกิดอุบัติเหตุ รัฐประหาร หรือการชุมนุมก่อความไม่สงบก็จะเป็นการเขียนในลักษณะแถลงการณ์ของภาครัฐ เป็นต้น

3. เพื่อชี้แจงคลี่คลายปัญหาข้อข้องใจ หรือ รื้อเรียนในเรื่องหนึ่งเรื่องใด

1.1.3 เรื่องเล่าเชิงชีวประวัติ หรือ อัตชีวประวัติ โดย ชิวประวัติ หมายถึง งานเขียนชนิดหนึ่งที่กล่าวถึงเรื่องราวของบุคคลหนึ่ง ซึ่งเป็นการกล่าวถึงเรื่องราวของแต่ละช่วงชีวิตและเหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้นในชีวิต มักจะถูกนำเสนอในรูปแบบของหนังสือหรือบทความ บางครั้งอาจนำเสนอในรูปแบบของภาพยนตร์ก็ได้ ทั้งนี้หากเป็นประวัติของผู้เขียนเอง จะนิยมเรียกว่า อัตชีวประวัติ

1.1.4 เรื่องเล่าจากจินตนาการ คือการเล่าจากความคิดสร้างสรรค์ เช่น นิทาน นวนิยาย เป็นต้น

การศึกษาอัตชีวประวัติ (Autobiography) เป็นการศึกษาการเขียนเล่าประวัติของตนเอง ซึ่งเป็นการเล่าชีวิตของคนโดยตรง หรือเล่าในเชิงบันทึกเหตุการณ์ต่างแล้วแทรกประวัติตนเองลงไปด้วย ในกรณีการเล่าเรื่องหรือเหตุการณ์ต่าง ๆ นั้นก็จะเป็นไปตามกรอบและขอบเขตของผู้วิจัย ซึ่งคำว่า “อัตชีวประวัติ” มาจากคำว่า อัตชีวและประวัติ หมายถึง ประวัติที่เจ้าของเขียนเล่าหรือด้วยตนเอง ซึ่งองค์ประกอบของอัตชีวประวัตินั้น นอกเหนือจากเรื่องส่วนบุคคลแล้ว ยังรวมถึง ความสัมพันธ์ การศึกษา การทำงาน หรือการเสียชีวิต ทั้งนี้ลักษณะของอัตชีวประวัติจะไม่เหมือนกับประวัติส่วนตัวโดยสังเขป หรือประวัติโดยย่อ แต่จะเป็นการเขียนเล่าผ่านประสบการณ์มุมมองของบุคคล รวมทั้งเกร็ดต่างๆในชีวิต และการวิเคราะห์บุคลิกลักษณะของบุคคล โดยอัตชีวประวัติจะมีด้วยกันหลากหลายรูปแบบ อาทิเช่น

อัตชีวประวัติแบบจำลองลักษณะ (Portrait) เป็นการเขียนที่เน้นอธิบายถึงรูปร่าง ความคิด รสนิยม และอุปนิสัยที่ตรงไปตรงมาด้วยภาษาที่สละสลวยเป็นพิเศษ เปรียบเสมือนการเขียนภาพถ่ายให้เหมือนตัวจริงของเจ้าของชีวประวัติ

อัตชีวประวัติแบบสคูลิ หรือชื่นชม (Appreciation) เป็นการเขียนที่เน้นความสำเร็จของบุคคล มุ่งเน้นการเขียนชีวประวัติเพื่อสรรเสริญ

อัตชีวประวัติแบบวงรอบ (Profile) เป็นการเขียนที่มุ่งเน้นให้ผู้อ่านเห็นความสำคัญของชีวประวัติเพียงด้านใดด้านหนึ่งเท่านั้น (รัตนา บุญมัธยะ, 2546)

การศึกษาอัตชีวประวัติและเรื่องเล่า เป็นแนวความคิดการทำชีวประวัติของผู้ให้ข้อมูลที่เล่าเรื่องราวผ่านประสบการณ์ มุมมองความคิด การดำเนินชีวิต รวมถึงพฤติกรรมของบุคคลจริงที่เน้นด้านบุคลิกภาพ ตลอดจนผลงานที่น่าสนใจของผู้ให้ข้อมูล เพื่อนำประวัติชีวิตมาศึกษาในแง่มุมต่างๆ โดยการศึกษาอัตชีวประวัติและเรื่องเล่าจะเป็นข้อมูลประกอบแนวทางในการให้สัมภาษณ์ และแนวทางในการเขียนประวัติของผู้ให้ข้อมูลหลักซึ่งจะเป็นประโยชน์อย่างมากในการนำประวัติมาวิเคราะห์ข้อมูลอย่างเป็นระบบ

2. แนวคิดเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ

2.1 ความหมายของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ (Entrepreneurs) หมายถึง บุคคลที่จัดตั้งธุรกิจใหม่โดยเผชิญกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทางธุรกิจเพื่อแสวงหาผลกำไรและความเติบโต โดยมุ่งหาความต้องการของตลาดเพื่อสนองความต้องการ ในทางเศรษฐศาสตร์ผู้ประกอบการคือ ผู้รวบรวมปัจจัยการผลิต ได้แก่ ที่ดิน แรงงาน และทุนมาผลิตเป็นสินค้าและบริการ ผู้ประกอบการอาจจะเป็นหน่วยงาน บริษัท ห้างร้านหรือเอกชนเพียงคนเดียวก็ได้ทั้งนี้ผู้ประกอบการต้องยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการผลิตและบริหารจัดการในกระบวนการผลิต ผลตอบแทนที่ได้คือ กำไร หรือขาดทุน ทั้งนี้ผู้ประกอบการที่ดีต้องมีการประเมินความพร้อมก่อนการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. มีการสำรวจหรือประเมินความพร้อมของผู้ประกอบการ เพื่อให้ทราบว่าตนเองมีคุณลักษณะหรือองค์ประกอบอะไรบ้างที่จะนำธุรกิจไปสู่ความสำเร็จ
2. มีจิตวิญญาณของความเป็นผู้ประกอบการหรือมีแรงจูงใจที่เป็นพลังกระตุ้น
3. มีประสบการณ์และสิ่งแวดล้อมในอดีตที่จะผลักดันให้ประกอบธุรกิจหรือไม่
4. มีการเตรียมความพร้อมที่จะเป็นผู้ประกอบการ
5. มีการประเมินความพร้อมของตนเองอย่างแท้จริง จะทำให้รู้จุดอ่อน จุดแข็งของตนเอง ซึ่งจะนำไปสู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

2.2 บทบาทหน้าที่ของผู้ประกอบการ

ในการพิจารณาบทบาทหน้าที่ของผู้ประกอบการ สามารถพิจารณาได้หลายมิติ ดังนี้

1. บทบาทหน้าที่การเป็นผู้ก่อตั้งองค์กร: ผู้ประกอบการคือผู้ที่ก่อตั้งองค์กรธุรกิจ และทำหน้าที่ในการนำปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ทั้ง คน ทรัพย์สิน รวมไปถึงจนถึงทรัพยากรที่ใช้ในการ

ประกอบธุรกิจอีกด้วย ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องจัดการบริหารปัจจัยดังกล่าวให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

2. บทบาทหน้าที่การเป็นเจ้าขององค์กร: ผู้ประกอบการคือบุคคลที่ทำหน้าที่ลงทุนและถือหุ้นในกิจการ ตลอดจนเป็นผู้จัดการในธุรกิจนั้นๆอีกด้วย

3. บทบาทการเป็นผู้นำ: บทบาทที่เด่นชัดอีกหนึ่งของผู้ประกอบการควรมีคือ ความเป็นผู้นำ โดยเป็นผู้บุกเบิกในการเริ่มงานใหม่ๆ ตลอดจนการปรับปรุงองค์กรธุรกิจให้มีประสิทธิภาพและการสร้างขวัญกำลังใจแก่คนในองค์กรให้องค์กรสามารถขับเคลื่อนได้อย่างเต็มที่ นอกจากนี้ผู้ประกอบการต้องรู้จักรับมือและก้าวทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น เพราะการเป็นผู้นำคือหัวใจสำคัญของความสำเร็จในการบริหารจัดการองค์กร

4. บทบาทการเป็นผู้จัดการ: ในการประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบการจำเป็นที่จะรอบรู้และรู้จักองค์กรธุรกิจของตนเป็นอย่างดี กล่าวคือ ผู้ประกอบการต้องสามารถทำทุกๆหน้าที่ในองค์กรธุรกิจของตนได้เป็นอย่างดี เพื่อให้ผู้ประกอบการจะสามารถจัดการกับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดได้

5. บทบาทการเป็นผู้นำความรู้ความชำนาญมาใช้: ผู้ประกอบการจำเป็นต้องนำความรู้ความสามารถรวมถึงประสบการณ์ที่มีอยู่มาใช้ในการดำเนินงาน จัดการทรัพยากรที่มีอยู่ ตลอดจนการมีความคิดสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆและมองหาช่องทางและโอกาสทางธุรกิจ

6. บทบาทหน้าที่การเป็นผู้ระบุโอกาสทางการตลาด: ผู้ประกอบการต้องวิเคราะห์ทิศทางของตลาด ซึ่งเป็นการหาช่องทางหรือโอกาสทางธุรกิจ เพื่อการเจริญเติบโตขององค์กรธุรกิจที่มีศักยภาพ

7. บทบาทหน้าที่การเป็นนวัตกรรรมใหม่เข้าสู่ตลาด: นวัตกรรมถือเป็นสิ่งหนึ่งที่สามารถสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจเป็นอย่างมาก ดังนั้นผู้ประกอบการจึงสรรหานวัตกรรมใหม่มาปรับใช้ในองค์กรธุรกิจ โดยนวัตกรรมนั้นอาจจะนำมาปรับใช้ในหลายๆหน่วยงานในองค์กร เช่น นวัตกรรมที่ช่วยให้การผลิตสินค้ามีความแม่นยำมากขึ้น หรือ นวัตกรรมที่ช่วยส่งเสริมให้การบริหารจัดการทรัพยากรมีประสิทธิภาพมากขึ้น เป็นต้น

8. บทบาทของผู้สร้างสรรค์สังคม: นอกจากการแสวงหากำไรในการประกอบธุรกิจแล้ว หน้าที่ที่สำคัญของผู้ประกอบการอีกประการหนึ่งคือ การรับผิดชอบต่อสังคม โดยไม่ได้ดำเนินธุรกิจเพื่อมุ่งหวังแต่กำไรส่วนตนแต่อย่างเดียวและไม่ประกอบธุรกิจจนผู้บริโภครหรือประชาชนเดือดร้อน (อำนาจ ชีระวนิช, 2549: 36-40)

2.3 คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

การประกอบธุรกิจขนาดย่อมให้ประสบความสำเร็จจะต้องอาศัยเจ้าของหรือผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจภายใต้ความไม่แน่นอนที่มีอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นคุณลักษณะของผู้ประกอบการจะที่ประสบความสำเร็จและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จล้มเหลว โดยแยกได้เป็นดังนี้

2.4 ปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จ

1. บทบาท มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ (Willingness to succeed) กล่าวคือการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้นจะต้องทุ่มเททั้งร่างกายและแรงใจเพื่อจะนำองค์กรธุรกิจของตนสู่ความสำเร็จ

2. มีความมั่นใจในตนเอง (Self-confidence) กล่าวคือ บุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง มักจะเป็นบุคคลที่มีกำลังใจให้ตนเองสูงไม่เกรงกลัวต่อการเผชิญปัญหาและอุปสรรค ดังนั้นจึงมีโอกาสสูงที่จะบรรลุกับความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้คุณสมบัติดังกล่าวนี้จะทำให้คนที่ทำงานด้วยหรือคนอื่นที่เกี่ยวข้องมีความเชื่อมั่นตามไปด้วย

3. มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน (A clear business idea) กล่าวคือผู้ประกอบการจะต้องรู้ว่าตนเองกำลังอยู่ในธุรกิจอะไรผลิตภัณฑ์หรือบริการของตนคืออะไร ธุรกิจของตนเมื่อเทียบกับคู่แข่งมีจุดอ่อน จุดแข็งอย่างไรบ้างนอกจากนี้ยังต้องรู้ยุทธวิธีว่าทำอย่างไร ธุรกิจของตนจึงจะประสบความสำเร็จได้ เช่นรู้ว่าทำอย่างไรจึงจะทำให้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของตนถูกใจผู้บริโภคได้มากกว่ามีคุณภาพมากกว่า เป็นต้น

4. มีแผนงานที่เป็นระบบ (The business plan) กล่าวคือ การมีเฉพาะแนวคิดทางธุรกิจที่ดีไม่ได้ยืนยันว่าผู้ประกอบการจะประสบความสำเร็จแต่ควรมีแผนงานที่เป็นระบบอีกด้วย โดยแผนงานดังกล่าวนี้ แผนธุรกิจผู้ประกอบการจะต้องมีความสามารถในการสร้างแผนธุรกิจเพื่อชี้ให้เห็นว่า จะทำอะไร ที่ไหน อย่างไร โดยใคร เมื่อใดใช้เงินทุนเท่าใด จะได้ผลอย่างไร เพราะการมีแผนธุรกิจที่ชัดเจนจะช่วยให้สามารถวิเคราะห์สถานการณ์ที่เป็นอยู่และที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตได้

5. มีความสามารถในการบริหารการเงิน (Exact control of finances) กล่าวคือผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากสร้างตัวขึ้นมาจากการใช้ทักษะด้านการตลาดหรือการผลิต แต่มักจะเลยที่จะไม่พัฒนาทักษะในเรื่องบัญชีและการเงิน โดยมักจะโยนให้เป็นหน้าที่ของพนักงานบัญชี ซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้เกิดการรั่วไหลของเงินทุนในกิจการยิ่งเมื่อกิจการเติบโต ความซับซ้อนและปริมาณของกิจกรรมทางการค้ายิ่งมีมากขึ้น ผู้ประกอบการควรทราบว่าขนาดที่แท้จริงของกิจการเป็นอย่างไร เช่น มีสินทรัพย์ รายได้ ต้นทุน ค่าใช้จ่าย กำไร เป็นอย่างไรควรรู้วิธีการ

ตรวจสอบฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของกิจการ จะได้รับรู้ปัญหาและหนทางแก้ไข ปัญหาก่อนได้

6. มีความสามารถทางการตลาด (Targeted marketing) กล่าวคือ ในยุคของการแข่งขันแบบนี้ความสามารถทางการตลาดเป็นทักษะที่สำคัญที่จะทำให้กิจการอยู่รอดได้ ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องแสดงทักษะด้านนี้ให้เห็นชัดเจนเพื่อที่จะสามารถนำสินค้าหรือบริการเข้าสู่ตลาดให้ประสบความสำเร็จได้

7. มีความสามารถมองเห็นสภาพของการแข่งขันในอนาคตได้ (A step ahead of the competition) กล่าวคือ ผู้ประกอบการที่ดีจะต้องสามารถคาดการณ์ได้แม่นยำว่าสภาพตลาดและการแข่งขันจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรและทำการวางแผนวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ไว้ล่วงหน้าซึ่งถือว่าเป็นการเตรียมความพร้อมให้กับกิจการ

8. มีแหล่งสนับสนุนที่ดี (Management support) กล่าวคือ ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จนั้นมักจะเป็นบุคคลที่รู้จักเครือข่ายแหล่งสนับสนุนต่าง ๆ ที่มีผลต่อธุรกิจของตน เช่นผู้ประกอบการอาวุโสที่อยู่ในธุรกิจเดียวกันที่สามารถสนับสนุนแนวคิดและวิธีการแก้ไขปัญหาในลักษณะที่คล้ายกันสถาบันการเงินที่สามารถให้คำปรึกษาเกี่ยวกับเงินทุนและการขยายกิจการเป็นต้นการพัฒนาตนเองให้มีเครือข่ายกว้างขวางจะช่วยทำให้มีที่ปรึกษามากในการขอความสนับสนุนในด้านต่าง ๆ ในอนาคต

9. มีทักษะในการประสานงาน (Cooperation) กล่าวคือ ผู้ประกอบการควรทราบว่าตนเองไม่สามารถรู้ทุกเรื่องและทำทุกเรื่องด้วยตัวคนเดียวได้ โดยเฉพาะเมื่อกิจการเริ่มขยายตัว การมีทักษะการประสานงานทั้งภายในกิจการ (กับพนักงานตนเอง) และกับภายนอกกิจการจะช่วยให้การดำเนินงานเป็นไปได้อย่างราบรื่นทักษะในการประสานงานนี้รวมถึงการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี การมีทักษะในการสื่อสาร การสั่งการ การมีภาวะ การเป็นผู้นำ การถ่ายทอดงานเป็นต้น

10. มีการจัดองค์กรที่เหมาะสม (Clear company structure) กล่าวคือ การจัดองค์กรที่เหมาะสมหมายถึงการมีสายการบังคับบัญชาที่ชัดเจน ไม่ซับซ้อนเหมาะกับขนาดของกิจการ และสามารถปรับเปลี่ยนได้เป็นระยะ ๆ ตามขนาดขององค์กรที่เติบโตขึ้น

2.5 ปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จ

1. ไม่มีบุคลิกภาพที่น่าเชื่อถือ (Weak personality) กล่าวคือ บุคลิกภาพในที่นี้หมายถึง ความเชื่อมั่นในตนเองการมีพลังที่จะต่อสู้ ไม่ยอมแพ้ การขาดความมุ่งมั่นนี้เป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จผู้ประกอบการจำนวนมากที่ล้มลุกคลุกคลานมาหลายครั้งกว่าจะประสบความสำเร็จ ซึ่งต้องมีกำลังใจดีมากดังนั้นจึงต้องไม่คิดว่าจะไม่เจออุปสรรคใด ๆ เลยในการทำธุรกิจ

2. ไม่ชอบพบปะผู้คน (The loner syndrome) กล่าวคือ การทำธุรกิจจะต้องพบปะผู้คน ต้องรู้ความต้องการของผู้บริโภค รู้จักผู้ผลิตและจำหน่ายวัตถุดิบ รู้จักหน่วยงานราชการ และบุคคลอื่น ๆ เป็นต้นเจ้าของกิจการจึงต้องมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี การที่มีนิสัยส่วนตัวไม่ชอบพบปะผู้คนเป็นคุณลักษณะที่เป็นอุปสรรคต่อการเป็นผู้ประกอบการที่ดี

3. ไม่มีแนวคิดทางธุรกิจที่ชัดเจน (Nebulous business ideas) กล่าวคือ ผู้ประกอบการที่ล้มเหลวคือบุคคลที่ไม่รู้ว่าตนเองกำลังอยู่ในธุรกิจอะไรหรือรู้แต่ไม่ศึกษาว่าธุรกิจนั้นกำลังถูกคุกคามจากอะไร คู่แข่งมีการปรับตัวอย่างไร ผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงรสนิยมหรือไม่ มักจะทำธุรกิจในรูปแบบเดิมอยู่ตลอดเวลา

4. ไม่มีแผนงานที่เป็นระบบ (No plan) กล่าวคือ แม้บางครั้งผู้ประกอบการมีแนวคิดทางธุรกิจที่ชัดเจนแต่เวลานานแนวคิดไปปฏิบัติลงในระยะיעัด กลับมีลักษณะเป็นมยวัด อย่างนี้มีโอกาสจะล้มเหลวได้ง่าย เพราะแสดงถึงการทำงานแบบไม่เป็นระบบ การทำแผนงานเอาไว้จะทำให้กำหนดทิศทางและระยะיעัดเอาไว้ก่อนทำให้ไม่ล้ม เพราะสมองคนเราไม่สามารถจำทุกเรื่องและดึงออกมาทุกเรื่องอย่างเป็นระบบทุกครั้งที่เราต้องการได้

5. ไม่มีแหล่งเงินทุนของตนเอง (Too little financial backing) กล่าวคือ แม้จะมีตัวอย่างมากมายของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจากการเริ่มต้นจากศูนย์คือไม่มีเงินเลยแต่ต้องทราบด้วยว่าในที่สุดกิจการที่จะเติบโตได้ก็ต้องใช้เงินทุนผู้ประกอบการที่เริ่มต้นจากศูนย์ก็ต้องเก็บเพื่อให้ตนเองมีเงินทุนเพื่อใช้ดำเนินการเช่นกันการขาดเงินทุนของตนเองทำให้ไม่มีฐานเงินทุนในส่วนของผู้เจ้าของซึ่งถือว่าเป็นความเสี่ยงมากสำหรับสถาบันการเงินที่จะปล่อยกู้ให้

6. ไม่มีความรู้ในการบริหารกระแสเงินสด (Cash - flow troubles) กล่าวคือ ผู้ประกอบการที่ล้มเหลวมักจะไม่มีความรู้ในการจัดการวางแผนเกี่ยวกับกระแสเงินสดเข้าและออกเมื่อขายสินค้าไปเกิดลูกหนี้ ถ้าประสิทธิภาพการบริหารลูกหนี้ไม่ดีเกิดหนี้เสียมาก ก็จะทำให้กระแสเงินสดไม่เข้ามาอย่างที่คาดหวังไว้ ในขณะที่ถ้าเงินสดรับที่เข้ามาช้านี้ทำให้ไม่สามารถจ่ายค่าแรง ค่าสินค้า วัตถุดิบได้ ก็จะทำให้เกิดภาวะขาดสภาพคล่อง และส่งผลต่อการดำเนินงานด้วย

7. ไม่มีกลยุทธ์การตลาดที่ดี (No marketing strategy) กล่าวคือ สถิติในสหรัฐอเมริกาชี้ให้เห็นว่า 1 ใน 3 ของผู้ประกอบการรายใหม่ที่ล้มเหลวและออกไปจากตลาดสืบเนื่องมาจากการไม่มีกลยุทธ์และการวางแผนการตลาดที่ดีพอซึ่งส่งผลต่อการไม่สามารถขายสินค้าได้ เนื่องจากกลยุทธ์ที่ใช้ไม่สามารถตรงใจและดึงดูดใจลูกค้าได้

8. ไม่มีระบบการควบคุม (No controlling) กล่าวคือ ผู้ประกอบการที่ล้มเหลวจำนวนหนึ่งมักเป็นนักธุรกิจที่ชอบบุกไปข้างหน้าอย่างเดียว โดยไม่คำนึงถึงว่าเมื่อสร้างธุรกิจขึ้นได้ตามความฝันแล้วการจะดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนจะต้องดำเนินการควบคุมให้ได้ผลตาม

เป้าหมายอย่างไร การไม่มีระบบการตรวจสอบหรือการควบคุมจะทำให้ไม่สามารถทราบได้ว่าแต่ละหน่วยงานในกิจการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพหรือมีการร่วมมือกันอย่างเต็มที่ระหว่างหน่วยงานหรือไม่เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

9. ไม่มีบุคลากรที่ดี (The wrong people) กล่าวคือ ผู้ประกอบการมักจะสูญเสียเงินทองเป็นจำนวนมากในการว่าจ้างพนักงานที่ไม่มีความรู้ความสามารถที่เหมาะสมมาช่วยงาน ทำให้ต้องลงมาดูงานในรายละเอียดทุกอย่างทั้งที่บางครั้งไม่จำเป็น ทำให้การทำงานขาดประสิทธิภาพ ไม่สามารถขยายงานได้หรือบางครั้งทำให้เป็นอุปสรรคในการดำเนินงานจนก่อให้เกิดความล้มเหลวได้

10. ไม่มีการคาดการณ์สภาพการแข่งขันได้อย่างเหมาะสม (Underestimating the competition) กล่าวคือ การมีแนวคิดที่ไม่ได้เป็นเครื่องรับประกันเสมอไปว่าจะประสบความสำเร็จ เพราะการแข่งขันในธุรกิจมีอยู่ตลอดเวลา เราทำสิ่งหนึ่งได้ คนอื่นก็อาจจะทำตามหรือทำให้ดีกว่าได้ ผู้ประกอบการที่ไม่เรียนรู้สภาพที่แท้จริงของตลาดหรือประมาณการระดับการแข่งขันต่ำกว่าความเป็นจริงมีโอกาสล้มเหลวได้มาก (ซุตีกา โอภาสานนท์, 2543: 12-14)

จากแนวคิดเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ สรุปได้ว่า บุคคลที่คิดริเริ่มดำเนินธุรกิจขึ้นมาด้วยตนเอง ต้องมีการวางแผนการดำเนินงานและต้องดำเนินธุรกิจทุกด้านด้วยตนเองพร้อมยอมรับกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลาทั้งนี้เพื่อมุ่งหวังผลกำไรที่เกิดจากผลการดำเนินงานของธุรกิจตนเอง โดยผู้ประกอบการที่ดีต้องอาศัยปัจจัยหลายด้านเพื่อให้ตนประสบความสำเร็จและพึงระมัดระวังความผิดพลาดที่พร้อมจะเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ผู้วิจัยได้นำแนวคิดนี้มาเป็นกรอบแนวคำถามในการสัมภาษณ์และใช้ประกอบในการวิเคราะห์ประเภทการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการค้ามวยไทยในอำเภอราไวย์อำเภอเมืองภูเก็ตจังหวัดภูเก็ต โดยมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินการดำเนินธุรกิจและการทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างดำเนินธุรกิจตลอดจนแนวทางในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น

3. แนวคิดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือSMEs ที่ย่อมาจากภาษาอังกฤษว่า Small and Medium Enterprises โดยธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะครอบคลุมกิจการ 3 ประเภท ได้แก่

3.1 กิจการการผลิต (Production Sector) คือกิจการที่ครอบคลุมการผลิตทั้งในภาคเกษตรกรรม (Agricultural Processing) ภาคอุตสาหกรรม (Manufacturing) และเหมืองแร่ (Mining)

1. ธุรกิจการผลิต หมายถึงธุรกิจที่เปลี่ยนรูปวัตถุดิบให้เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป กระบวนการผลิตจึงเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องและจำเป็นต้องใช้วัตถุดิบในการแปรรูปให้เป็นสินค้าเพื่อ

อุตสาหกรรมและการบริโภค ซึ่งมีสินค้าจำนวนมากที่ผลิตขึ้นและจำหน่ายเองโดยใช้เครื่องจักรในการแปรรูปใช้แรงงานและฝีมือในการแปรรูป ส่วนธุรกิจการผลิตภาคเกษตรกรรมก็มีลักษณะเช่นเดียวกัน

2. ธุรกิจเหมืองแร่ หมายถึงธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการขุดหาทรัพยากรธรรมชาติแหล่งแร่วัตถุดิบจากพื้นดิน ทั้งที่เป็นโลหะหรืออโลหะทุกชนิด ทุกประเภท เช่น เพชร พลอย อัญมณีต่างๆ พลังงาน ทอง และแร่ธาตุอื่นๆ ซึ่งแหล่งในการทำธุรกิจมักจะอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบชนิดนั้นๆ โดยขึ้นอยู่กับพื้นที่ว่าแหล่งใดมีแร่ชนิดใดมาก คุ่มค่ากับการลงทุนที่จะไปตั้งเหมือง เช่น หินดินดาน หินปูน หินชอล์ก เป็นต้น

3.2 กิจการการค้า (Trading Sector) คือกิจการที่ครอบคลุมการค้าส่ง (Wholesale) และการค้าปลีก (Retail)

1. ธุรกิจค้าส่ง (Wholesaling) หมายถึง ธุรกิจที่คนกลางดำเนินการโดยขายสินค้าต่อให้แก่คนกลางอื่น ๆ และผู้ใช้ในอุตสาหกรรม และพาณิชยกรรมเป็นจำนวนครั้งละมากๆ แต่ไม่ขายให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย ธุรกิจค้าส่งจะมีประสบการณ์ทางด้านการตลาดและมีช่องทางการจัดจำหน่ายให้แก่ร้านค้าปลีก โดยให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม เช่น การค้าส่งอะไหล่เครื่องใช้ไฟฟ้า ค่าส่งยาหรือเวชภัณฑ์ บุหรี่ สุรา น้ำมัน เป็นต้น

2. ธุรกิจค้าปลีก (Retailing) หมายถึง ธุรกิจที่ขายสินค้าเป็นจำนวนเล็กน้อยแก่ผู้บริโภคคนสุดท้ายโดยตรงและจะเป็นคนกลางระหว่างผู้ค้าส่งและผู้ผลิต กับผู้บริโภคคนสุดท้าย และกิจกรรมทั้งสิ้นที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการขายสินค้าและหรือบริการให้ผู้บริโภคคนสุดท้าย

3.3 กิจการการบริการ (Service Sector) เป็นธุรกิจที่จำหน่ายสินค้าในรูปบริการให้แก่ผู้บริโภคหรือผู้ผลิต ธุรกิจบริการส่วนใหญ่จะมีตัวตน และมักจะถูกบริโภคในขณะที่เดียวกับที่ผลิตขึ้นมา เช่น โรงพยาบาล โรงแรม ธนาคาร สถานีบริการน้ำมัน เป็นต้น (ชนินทร์ ชุณหพันธ์รักษ์, 2544: 2-3)

3.4 ประเภทของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

การแยกประเภทธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในแต่ละประเทศจะมีกฎเกณฑ์ในการแบ่งที่แตกต่างกัน แต่สำหรับประเทศไทยจะนำจำนวนการจ้างงาน มูลค่าทรัพย์สินหรือทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วตามจำนวนที่กำหนดไว้ในกฎกระทรวงเป็นเกณฑ์พิจารณาดังนี้

1. กิจการการผลิต วิสาหกิจขนาดย่อม ขนาดสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท วิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดทรัพย์สินถาวรมากกว่า 50 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท

2. กิจการการค้าส่ง วิสาหกิจขนาดย่อม ขนาดสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท การจ้างงานไม่เกิน 25 คน วิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดสินทรัพย์ถาวรมากกว่า 50 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 100 ล้านบาท การจ้างงานเกินกว่า 25 คน แต่ไม่เกิน 50 คน

3. กิจการค้าปลีกวิสาหกิจขนาดย่อม ขนาดสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 30 ล้านบาท การจ้างงานไม่เกิน 15 คน วิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดสินทรัพย์ถาวรมากกว่า 30 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 60 ล้านบาท การจ้างงานเกินกว่า 15 คนแต่ไม่เกิน 30 คน

4. กิจการบริการวิสาหกิจขนาดย่อม ขนาดสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท การจ้างงานไม่เกิน 50 คน วิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดสินทรัพย์ถาวรมากกว่า 50 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท การจ้างงานเกินกว่า 50 คนแต่ไม่เกิน 200 คน (สารโรจน์ โอพิทักษ์ชีวิน, 2549: 11-12)

3.5 ข้อดีและข้อเสียของของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

ข้อดี ได้แก่

1. ผู้ประกอบการสามารถทำในสิ่งที่ตนเองชอบ ถนัด และมีวิถีชีวิตตามที่ต้องการ
2. ทำได้ง่าย เพราะใช้ปัจจัยในการดำเนินงานไม่มากนัก
3. มีความเป็นอิสระและคล่องตัวในการทำงาน
4. ถ้าประสบปัญหาหรือวิกฤตทางเศรษฐกิจ โอกาสที่จะฟื้นตัวสามารถเกิดได้ง่ายกว่ากิจการใหญ่
5. การดำเนินธุรกิจทุกประเภทมีความยืดหยุ่นสูง สอดคล้องกับยุคการผลิตและการค้าที่ต้องการการตอบสนองที่รวดเร็ว ตลอดจนการผลิตสินค้าและบริการที่มุ่งความหลากหลายและรวดเร็ว มากกว่ามุ่งปริมาณ

ข้อเสีย ได้แก่

1. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักจะขาดความรู้ด้านการตลาด เมื่อผลิตสินค้าแล้วไม่สามารถจำหน่ายได้ ประสบปัญหาการขาดทุนและปิดกิจการ
2. ผู้ประกอบการมักขาดความรู้ในการจัดการและการบริหารงานที่เป็นระบบ เพราะส่วนใหญ่จะอาศัยประสบการณ์จากการเรียนรู้และอาศัยบุคคลในครอบครัวเป็นหลัก
3. ธุรกิจนี้มักใช้เทคนิคการผลิตที่ไม่ซับซ้อน เนื่องจากมีต้นทุนต่ำ จึงทำให้ธุรกิจไม่สามารถผลิตสินค้าผูกขาดได้เหมือนธุรกิจขนาดใหญ่
4. ไม่สามารถรักษาแรงงานที่มีฝีมือและมีความชำนาญไว้ได้ เพราะแรงงานเมื่อมีประสบการณ์มากขึ้นมักจะย้ายไปทำงานในสถานประกอบการที่ใหญ่เนื่องจากมีระบบและมีผลตอบแทนที่ดีกว่า

5. ผู้ประกอบการมักประสบปัญหาขยายกิจการไม่ได้เพราะขาดแคลนเงินทุน เนื่องจากขาดความน่าเชื่อถือจากสถาบันทางการเงิน (คณะเวช ศรีสวัสดิ์, 2543:15-16)

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจประเภทนี้ยังคงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจในปัจจุบัน ซึ่งเป็นยุคที่เศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ธุรกิจที่สามารถดำเนินการอยู่ได้ต้องมีความคล่องตัวและมีความยืดหยุ่นสูง เช่น ธุรกิจสินค้าที่เป็นที่นิยมตามสมัย สินค้าประเภทอาหารและสินค้าที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

3.6 ความสำคัญของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

โดยธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ ดังนี้

1. เป็นธุรกิจที่สนับสนุนอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ กล่าวคือ ธุรกิจประเภทนี้มีความสำคัญต่อธุรกิจขนาดใหญ่ทั้งในแง่ของผู้ผลิตวัตถุดิบ ผู้จัดจำหน่าย และผู้บริการ โดยเฉพาะในลักษณะการรับช่วงการผลิต ได้แก่ โรงงานขนาดใหญ่ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคแล้วธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ประเภทจัดจำหน่าย (การค้าส่งและการค้าปลีก) นำสินค้าไปจำหน่ายให้กับผู้บริโภคหรือ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่อยู่ในฐานะรวบรวมวัตถุดิบเพื่อป้อนให้กับโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เช่น ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่รับซื้อข้าวโพดจากเกษตรกรรายย่อยที่ปลูกข้าวโพดรวบรวมไปจำหน่ายขายส่งแก่โรงงานน้ำตาล หรือ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ผลิตชิ้นส่วนของรถยนต์ แล้วจำหน่ายให้โรงงานอุตสาหกรรมเพื่อนำไปประกอบเป็นรถยนต์เมื่อประกอบเสร็จ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ประเภทจัดจำหน่ายก็จะรับไปจำหน่ายในท้องที่ต่าง ๆ อีกทอดหนึ่ง

2. เป็นแหล่งสร้างงาน กล่าวคือ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) มีอยู่เป็นจำนวนมากและหลากหลายสาขาอาชีพ ทำให้สามารถรองรับแรงงานทั้งภาคเกษตรกรรม หรือ แม้แต่แรงงานที่ถูกเลิกจ้างจากกิจการขนาดใหญ่ หรือ แรงงานที่จบการศึกษามาใหม่ ทั้งนี้ยังป้องกันการอพยพของแรงงานจากชนบทสู่เขตกรุงเทพฯ นอกจากนี้ยังช่วยกระจายการกระจุกตัวของโรงงานจากเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลไปสู่ชนบทอย่างยั่งยืนต่อไป

3. ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่ม กล่าวคือ ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีทรัพยากรอยู่หลากหลาย โดยเฉพาะทรัพยากรทางเกษตร ดังนั้นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ส่วนใหญ่จึงดำเนินกิจการที่เกี่ยวข้องกับการนำสินค้าทางการเกษตรมาแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ได้แก่ อาหารกระป๋อง อาหารแช่แข็ง อุตสาหกรรมน้ำตาล ผลิตภัณฑ์ยางพารา เป็นต้น ซึ่งสินค้าเหล่านี้ส่วนใหญ่จะส่งออกไปจำหน่ายยังประเทศเพื่อนบ้านเพื่อนำรายได้เข้าสู่ประเทศ

4. เป็นจุดเริ่มต้นในการลงทุน กล่าวคือ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนในการก่อตั้งไม่มากนัก ผู้ประกอบการจึงสามารถจัดตั้งขึ้นโดยใช้ทุนของตนเอง ญาติพี่น้อง หรือสถาบันทางการเงิน การดำเนินธุรกิจก็จะดำเนินการในลักษณะทดลองและทดสอบแนวคิดใหม่ๆ ธุรกิจประเภทนี้จึงสามารถคิดค้นสิ่งแปลกใหม่ที่หลากหลาย และหากการผลิตสินค้าและบริการตรงกับความต้องการของตลาดก็สามารถขยายกิจการให้มีขนาดใหญ่ขึ้นได้

5. เป็นแหล่งพัฒนาทักษะและฝีมือและประดิษฐ์คิดค้นสิ่งใหม่ๆ กล่าวคือ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป็นกิจการที่จัดตั้งขึ้นบนพื้นฐานความเป็นอิสระ ความฉับและ ความชอบของผู้ประกอบการ โดยพยายามที่จะสร้างสรรค์ผลงานของตนเองด้วยการลองผิดลองถูก จึงทำให้เกิดการประดิษฐ์หรือคิดค้นวิทยาการ เทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ใหม่ได้ง่ายกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์พลาสติกในอุตสาหกรรมพลาสติกไทย ซึ่งประสบความสำเร็จเป็นที่ยอมรับจากต่างประเทศ โดยการพัฒนาร่วมกันของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ต่างๆ เช่น ผู้ผลิตพลาสติก ผู้ผลิตสินค้าสำเร็จรูป แม่พิมพ์ ผู้ออกแบบแม่พิมพ์ ผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์ ผู้ประดิษฐ์ขึ้นส่วนของเครื่องจักรกลการผลิตฯ (กัตติญญ หิรัญญสมบุญ, 2552 : 1-2)

3.7 การประเมินความพร้อมของตนเองในการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจแต่ละประเภทมีลักษณะงานที่แตกต่างกันออกไป บุคคลที่จะก้าวเข้าสู่ธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ จึงต้องเป็นผู้ที่มีคุณสมบัติแตกต่างไปจากบุคคลอื่นในหลายๆด้าน สิ่งสำคัญคือ การสำรวจหรือประเมินความพร้อมของผู้ประกอบการ เพื่อให้ทราบว่าตนเองมีคุณลักษณะหรือองค์ประกอบอะไรบ้างที่จะนำธุรกิจไปสู่ความสำเร็จ ในการประกอบธุรกิจสิ่งสำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จอีกประการหนึ่ง คือ การรู้จักตนเอง ซึ่งผู้ประกอบการควรมีคุณลักษณะ ดังนี้

1. กล้าเสี่ยง ผู้ประกอบการจะต้องทำงานท้าทายความรู้ความสามารถ กล่าวคือ เพราะการประกอบธุรกิจกับความเสี่ยงเป็นสิ่งคู่กัน ดังนั้นผู้ประกอบการต้องมีความกล้าเสี่ยงต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลว หากความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการประเมินแล้วว่าไม่เกินความสามารถก็จะทำให้บรรลุผลสำเร็จได้ โดยพยายามลดความเสี่ยงด้วยการศึกษาค้นคว้าข้อมูลหรือหาทางเลือกหลายๆทางในการประกอบธุรกิจ เช่น การวางแผนธุรกิจการตลาด ภาวะเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และนโยบายของรัฐบาล เป็นต้น

2. ต้องการความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ กล่าวคือ ผู้ประกอบการที่มุ่งมั่นในการใช้สติปัญญาและความสามารถที่มีอยู่ให้กับการทำงานเพื่อบรรลุเป้าหมาย มีความมานะอดทน กระตือรือร้น รับผิดชอบและเพียรพยายาม วางแผนการทำงานและลงมือปฏิบัติอย่างเข้มแข็ง ทุ่มเท กำลังการที่จะเอาชนะปัญหาอุปสรรคต่างๆ

3. สามารถโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น กล่าวคือ ผู้ประกอบการต้องมีความสามารถในการโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น ให้ความร่วมมือในการทำงาน มีความสามารถในการบริหารจัดการ การสร้างแรงจูงใจ สร้างทัศนคติ และความจงรักภักดีต่อผู้ร่วมงานให้ดำเนินตามแผนที่วางไว้

4. มีความเชื่อมั่นในตนเองและกล้าที่จะตัดสินใจ กล่าวคือ ผู้ที่จะประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจควรมีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความเป็นอิสระและพึ่งพาตนเองเข้มแข็ง ไม่ย่อท้อต่อปัญหาและอุปสรรคต่างๆ มีความทะเยอทะยานและมีลักษณะเป็นผู้นำ

5. เรียนรู้จากประสบการณ์ กล่าวคือ การนำความรู้ ประสบการณ์และผลสะท้อนที่เกิดขึ้นจากการปฏิบัติงานในอดีตมาประยุกต์ใช้กับการทำงานในปัจจุบันและอนาคต

6. แสวงหาความรู้เพิ่มเติมและทันต่อเหตุการณ์ต่างๆ กล่าวคือ ผู้ประกอบการที่ดีควรที่จะติดตามข่าวสารการตลาด ศึกษาวิธีการ นำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ และวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆ เพื่อให้ทันต่อเหตุการณ์ นอกจากนี้ยังสามารถแสวงหาความรู้ได้จากบุคคลอื่นโดยการเข้าร่วมอบรมสัมมนา การปรึกษาหารือ และขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ ตลอดจนการศึกษาดูงานทั้งในและต่างประเทศ

7. มีความสามารถในการบริหารจัดการ กล่าวคือ ในระยะแรกผู้ประกอบการย่อมเป็นผู้ลงมือทำทุกอย่างด้วยตนเอง ทำงานหนักเพื่อความสำเร็จ เป็นแบบอย่างที่ดีแก่เพื่อนร่วมงานคอยให้คำแนะนำแนวทางในการทำงานแก่ผู้ใต้บังคับบัญชา ซึ่งพร้อมที่จะปฏิบัติตามด้วยความเต็มใจ เมื่อธุรกิจเจริญเติบโตผู้ประกอบการจะต้องบริหารงานด้วยความเชื่อมั่น มีการไว้วางใจและมอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบแก่ผู้ใต้บังคับบัญชาให้ดำเนินการด้วยตนเอง สำหรับผู้ประกอบการที่จะมีเวลามากขึ้นในด้านความคิดสร้างสรรค์ หาเส้นทางพัฒนาผลิตภัณฑ์ หาตลาดใหม่ และขยายการลงทุน ใช้หลักการและเหตุผล วางแผนงาน ตั้งการและตัดสินใจเกี่ยวกับการทำงาน จัดคนให้เหมาะสมกับงาน ตลอดจนควบคุมการทำงานให้บรรลุเป้าหมาย

8. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ กล่าวคือ มีความกล้าที่จะใช้เทคนิคการขายแบบใหม่ ซึ่งจะก่อให้เกิดผลดีต่อกิจการ มีความกล้าในการผลิตคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เข้าสู่ตลาด การนำอุปกรณ์และเทคโนโลยีต่างๆ มาใช้ ตลอดจนการแสวงหาวัตถุดิบใหม่หรือการใช้วัตถุดิบอื่นทดแทน การขยายตลาดใหม่โดยนำความรู้ด้านการจัดการสมัยใหม่มาใช้ปรับปรุงการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพ สามารถลดต้นทุนการผลิตจากความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ การคิดค้นของตนเองหรือบุคคลอื่น เช่น นักวิจัยหรือผู้เชี่ยวชาญที่ดี แล้วนำความรู้ดังกล่าวมาประยุกต์ใช้ในกิจการของตนเอง

9. รู้จักประเมินตนเอง กล่าวคือ ต้องไม่ทำอะไรเกินตัวหรือเกินความเป็นจริง เช่น การพิจารณาลงทุนจะต้องรู้ว่าธุรกิจนั้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุนมากน้อยเพียงใด มีความรู้ความสามารถด้านเทคนิคในเทคโนโลยีนั้นเพียงพอหรือไม่ มีความสามารถที่จะปรับปรุงเทคนิคที่มี

อยู่เพื่อทำการผลิตให้สำเร็จภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ มีความรู้ด้านการตลาดและกลุ่มลูกค้า เป้าหมาย ด้านการเงินจะต้องคาดคะเนเงินทุนว่าควรจะเป็นเท่าใด การคาดการณ์เกี่ยวกับรายได้หรือกำไร และผลตอบแทนจากการลงทุนหรือระยะเวลาคืนทุน ความรู้ดังกล่าวล้วนเป็นข้อมูลที่ผู้ประกอบการต้องประมาณตนได้ทุกด้านเพื่อนำไปปฏิบัติจริง

10. ให้ความร่วมมือและการแข่งขันเพื่อสร้างสรรค์งาน กล่าวคือ ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจประเภทเดียวกันจะต้องไม่พยายามดำเนินธุรกิจให้เกิดการแพ้หรือชนะ แต่จะพยายามให้เกิดการแข่งขันอย่างสร้างสรรค์ โดยให้ความร่วมมือและพึ่งซึ่งกันและกัน เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดกันทั้งกลุ่ม เช่น การร่วมมือกันในรูปแบบของการจัดตั้งสมาคมผู้ค้าปลีกไทยประกอบธุรกิจค้าปลีกต่างๆ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ เพื่อให้มีอำนาจต่อรองกับผู้ผลิตสินค้าหรือรัฐบาลเพื่อยกเว้นภาษี แก้ปัญหาวัตถุดิบหรือป้องกันผู้ประกอบการต่างประเทศแย่งลูกค้า ซึ่งการแข่งขันทางธุรกิจย่อมก่อให้เกิดผลดีแก่ผู้บริโภคในการซื้อสินค้าที่มีคุณภาพ การป้องกันการผูกขาด การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

11. มีความรับผิดชอบต่อสังคม กล่าวคือ ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญต่อการรับผิดชอบต่อสังคม เพราะผู้ประกอบการต้องพึ่งพาอาศัยในรูปแบบของลูกค้าที่ซื้อสินค้าและบริการ หากสังคมดำรงอยู่ได้ด้วยดีย่อมส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจทั้งในด้านยอดขายและกำไร ตลอดจนความรุ่งเรืองของธุรกิจ สิ่งที่ผู้ประกอบการควรเป็นแบบอย่างที่ดีในสังคม ได้แก่ การเสียภาษีให้ถูกต้อง ช่วยเหลือชุมชนในการสร้างความปลอดภัย เช่น การสร้างสะพานลอย การปรับปรุงสวนสาธารณะ เป็นต้น (ชนินทร์ ชุณหพันธ์ุ, 2554: 7-8)

จากแนวคิดพอสรุปได้ว่า ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) คือ ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นโดยเจ้าของคนเดียวหรือกลุ่มบุคคลไม่กี่คนขึ้นไป โดยใช้เงินลงทุนของตนเองในการดำเนินธุรกิจ และบริหารงานด้วยตนเอง ทั้งนี้การที่จะประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ให้ประสบความสำเร็จนั้นต้องอาศัยความรู้ความสามารถของผู้ประกอบการในการบริหารงานให้ดีและถูกต้อง ดังนั้นผู้ประกอบการต้องตระหนักถึงความสำคัญและความจำเป็นที่จะต้องมีการวางแผนในการดำเนินธุรกิจก่อนการเริ่มลงมือดำเนินธุรกิจจริง ผู้วิจัยได้นำแนวคิดนี้มาวิเคราะห์ประเภทการค้าดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการค้ามวญไทยในอำเภอราไวย์อำเภอเมืองภูเก็ตจังหวัดภูเก็ต ถึงลักษณะวิธีดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ปัญหาและอุปสรรคในการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจและวิเคราะห์คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจ ซึ่งแต่ละคนอาจมีพื้นฐานแตกต่างกัน ดังนั้นจึงทำให้ความเชี่ยวชาญและวิธีการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันไป

4. กีฬามวยไทย

ในการศึกษาเรื่อง เรื่องเล่าผู้ประกอบการค่ายมวยไทย ในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับกีฬามวยไทย เพื่อเป็นความรู้พื้นฐานของการศึกษาถึงการประกอบธุรกิจค่ายมวยไทย เพื่อให้ทราบประวัติกีฬามวยไทยดังนี้

4.1 ความเป็นมาของมวยไทย

มวยไทย เป็นศิลปะการต่อสู้ป้องกันตัวของคนไทยมาแต่โบราณ นับตั้งแต่สมัยยุคก่อนพุทธศาสนา ยุคฤๅษี ยุควิทยาธร ยุคสุโขทัย ยุคอยุธยา ยุคธนบุรี ยุครัตนโกสินทร์ จนถึงยุคปัจจุบันในสมัยยุคต่างๆ นั้นไม่มีหลักฐานปรากฏแน่ชัดว่ามวยไทยเกิดขึ้นในสมัยใด เพียงแต่สันนิษฐานได้ว่ามวยไทยมีมาแต่โบราณควบคู่กับคนไทยมาโดยตลอด เพราะคนไทยในสมัยโบราณต้องต่อสู้กับศัตรูที่มารุกรานการต่อสู้ในสมัยโบราณไม่มีอาวุธมากนักใช้ไม้ พลอง หิน แต่อาวุธที่ติดตัวคนไทยและใช้ในการต่อสู้ป้องกันตัวมาโดยตลอดก็คือ มวยไทย

มวยไทย เป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ที่คนไทยคิดค้นขึ้นอย่างชาญฉลาดโดยใช้ส่วนต่างๆ ของร่างกายผสมกับพลังกายและพลังแห่งจิตวิญญาณออกมาเป็นลีลาท่าทางของการต่อสู้ได้อย่างงดงามมวยไทยจึงเป็นมรดกของการสังสรรค์วัฒนธรรมประเพณีหลายๆ ด้านอย่างผสมกลมกลืนไม่ว่าจะเป็นเรื่องของความเชื่อเกี่ยวกับจิตวิญญาณ คาถาอาคม ดนตรี วรรณกรรม คุณธรรม จริยธรรม รวมทั้งพิธีกรรมต่างๆ ที่มีขึ้นตั้งแต่แรกที่มีบ๊วยเป็นศิษย์จนกระทั่งการถ่ายทอดการเรียนรู้นับจนกระบวณท่าไม้มวยไทยของครูแต่ละสำนัก ซึ่งแฝงไว้ด้วยคติธรรมแห่งความรู้รักสามัคคีในหมู่คณะ ความกตเวทิตะ มีมานะอดทน เพียรพยายาม มีความซื่อสัตย์สุจริต ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้เรียนมวยไทย ทั้งร่างกาย จิตใจ สังคม และชาวโลก

นอกจากนี้มวยไทยยังได้แสดงถึงภูมิปัญญาบรรพบุรุษของไทยที่เป็นมรดกทางวัฒนธรรมสืบทอดกันมาช้านานจากการวิวัฒนาการมาหลายชั่วอายุคน ซึ่งปรากฏเหตุการณ์ในอดีตที่เกี่ยวกับมวยไทย กล่าวคือ ชาติไทยเคยมีประวัติการใช้มวยไทยเข้าต่อสู้อย่างกล้าหาญเพื่อปกป้องบ้านเมืองมาหลายยุคหลายสมัย และมีการสืบทอดกันมายาวนาน ตั้งแต่ในสมัยราชวงศ์สุโขทัย (พ.ศ. 1291) สมัยกรุงสุโขทัย (พ.ศ. 1781 - 1921) สมัยกรุงศรีอยุธยา (พ.ศ. 1893 - 2310) สมัยกรุงธนบุรี สมัยกรุงรัตนโกสินทร์ และพัฒนามาจนถึงปัจจุบัน (ชาญณรงค์ สุขงษา, 2545 : 1)

ดังนั้นมวยไทย จึงเป็นศิลปะการต่อสู้ป้องกันตัวของคนไทย ที่เป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ เป็นภูมิปัญญาของคนไทยที่คิดค้นและพัฒนาท่าทางต่างๆ แล้วนำมาใช้ในการต่อสู้ โดยการใช้อวัยวะส่วนต่างๆ ของร่างกายเป็นอาวุธ ได้แก่ สองมือ สองศอก สองเท้า สองเข่า และหนึ่งศีรษะ เรียกว่า นวอาวุธทั้ง 9 ซึ่งมีความหมายถึงการใช้ทุกส่วนของร่างกายเป็นอาวุธ ด้วยการตอย ศอก ทุ่ม

ทับ จับ หัก กัด โขคังนั้นมวยไทยจึงเป็นรากเหง้าของภูมิปัญญาคนไทยที่เป็นมรดกดั้งเดิมทางวัฒนธรรมของชาติไทยและเป็นความภาคภูมิใจของคนไทย

4.2 ความหมายของมวยไทย

มวยไทย หมายถึง กิจกรรม เคลื่อนไหวชนิดหนึ่งที่ใช้อวัยวะเกือบทุกส่วน เช่น สอก เข่า เท้าหมัด เป็นศิลปะในการต่อสู้แข่งขันฝึกซ้อมออกกำลังกายเพื่อช่วยพัฒนาร่างกาย อารมณ์ สังคม จิตใจ และสติปัญญา (โพธิ์สวัสดิ์ แสงสว่าง, 2542: 25)

มวยไทย หมายถึง กีฬามวยไทยที่มีความผูกพันกันกับชาติมาอย่างแนบแน่น เป็นกิจกรรมที่แม้แต่ประมุขของชาติในอดีตต้องให้ความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการฝึกดาบหรือทวน ถึงแม้แต่ปัจจุบันการทำสงครามไม่จำเป็นต้องรบประชิดตัวแต่กิจกรรมมวยไทยยังเป็นกิจกรรมที่ต้องฝึกฝนเพื่อพัฒนาร่างกาย จิตใจ อารมณ์ และสังคม (จรัสเดช อุทิศ, 2547:11)

มวยไทย หมายถึง กีฬาและเป็นยุทธวิธีของไทยซึ่งประดิษฐ์คิดเอาอวัยวะบางส่วน ของร่างกายเป็นอาวุธประหารศัตรูและทำการป้องกันตัวให้หนักเป็นเบาได้ (สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ, 2540: 2)

มวยไทย หมายถึง กีฬาชกมวยบนเวที ที่มีกติกายอมให้คู่ชกใช้เท้า สอก และเข่าได้ มวยไทยจึงเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ ที่เป็นศาสตร์เพราะเป็นวิชาการที่ทุกคนอาจจะศึกษาหาความรู้ ได้เหมือนวิชาแขนงอื่นๆ ส่วนที่เป็นศิลป์ก็เพราะแขนงนี้ เต็มไปด้วยกลยุทธ์และลวดลายซึ่งยากจะ เรียนรู้และปฏิบัติได้อย่างชัดเจน (ชาญณรงค์ สุหงษา, 2545 : 2)

จากความหมายของมวยไทยดังกล่าวข้างต้นสรุปได้ว่ามวยไทย หมายถึง กีฬามวยไทยศิลปะการต่อสู้ชั้นสูงเป็นมรดกภูมิปัญญาของชาติเป็นศิลปวัฒนธรรมการต่อสู้ด้วยอาวุธ ธรรมชาติของชาติไทยเป็นกีฬาที่เกิดจากภูมิปัญญาของบรรพบุรุษที่ได้สั่งสมมาสามารถพัฒนาร่างกาย อารมณ์ จิตใจ สติปัญญา สังคม และนำไปประกอบเป็นอาชีพพร้อมทั้งพัฒนาสู่รูปแบบเชิงธุรกิจระดับสากลได้

4.3 ประเภทของมวยไทย

มวยไทยมีหลายประเภท แบ่งตามลักษณะการเข้าต่อสู้ การรุก การรับ และการรับ และการใช้หมัด เท้า เข่า สอก โดยแบ่งประเภทได้ ดังนี้

1. มวยบุก หรือที่เรียกกันว่า มวยพันธุ้คูมีรูปแบบการชกแบบเดินหน้าเข้าทำคู่ต่อสู้ อยู่ตลอดเวลาอาวุธหลักของมวยประเภทนี้คือ หมัดและเข่า นักมวยเหล่านี้จะต้องลงทุนยอมเจ็บตัว เดินหน้าเข้าหาคู่ต่อสู้เพื่อต่ออายุให้น็อกหรือจับบีตีเข้าให้หมดแรง เรียกว่าทำตามเสียงเชียร์นักมวย ประเภทนี้ไม่ว่าจะแพ้หรือชนะก็เจ็บตัวตลอด ปัจจุบันมีนักมวยที่ชกรูปแบบนี้มากเพราะคนดูชอบ

ทำให้คนดูตื่นตื่นอยู่ตลอดเวลาดูแล้วตื่นตื่นเร้าใจ มีชื่อเสียงหลายคน เช่น ฉมวกเพชร ช่อฉมวก หลังสวน พันธุ์ยุทธภูมิแสนเมืองน้อยลูกเจ้าพ่อมเหศักดิ์ เป็นต้น

2. มวยถอย หรือมวยจังหวะฝีมือหรือที่ภาษามวยสมัยใหม่เรียกว่ามวยไอคิวเป็นมวยที่คอยออกแข้งคอยดักจังหวะในการเข้าทำคู่ต่อสู้ นักมวยเหล่านี้จะไม่ค่อยยอมเจ็บตัวมาก ๆ จะหลบหลีกเก่งดิ่งจังหวะเข้าทำคะแนน นักมวยประเภทนี้มีอายุการใช้งานนานแต่มีชื่อเสียงช้านักมวยที่มีรูปแบบการชกแบบนี้ที่มีชื่อเสียง ได้แก่ สามารถ พยัคฆ์อรุณ ก้องธรณีพยัคฆ์อรุณ แก่นศักดิ์ ส. เพลินจิตร พิมพ้อรรถเล็กศิษย์อรุณ เป็นต้น

3. มวยคาดเชือก มวยคาดเชือกเป็นมวยโบราณก่อนที่จะมีการให้นักมวยสวมนวมชกกันอย่างเช่นปัจจุบันนี้มวยไทยดั้งเดิมใช้วิธีการพัน มือแทนนวม ที่เรียกว่าการคาดเชือก หรือที่ในภาคใต้เรียกว่า ถัดหมัด มีหลักฐานบันทึกไว้ว่า อย่างน้อยที่สุดการคาดเชือกนี้มีมาตั้งแต่ครั้งอยุธยาตอนกลาง เนื่องจากนักมวยหลักและมวยเกี่ยวต่างก็มีลักษณะพิเศษเฉพาะตัวที่แตกต่างกันคือมวยหลักจะออกอาวุธหนักหน่วงรุนแรง ส่วนมวยเกี่ยวจะใช้อาวุธรวดเร็วเด็ดขาดจากลักษณะการชกมวยไทยทั้ง 2 ลักษณะดังกล่าวทำให้การคาดเชือกของนักมวยที่ชกมวยแต่ละแบบ มีความแตกต่างกันความแตกต่างนี้ยังรวมถึงมวยในแต่ละท้องถิ่นอัน เป็นลีลาการชก มีความเด็ดขาดแตกต่างกัน วิธีการคาดเชือกก็ต่างกัน ไปด้วย เป็นต้น

4. มวยโคราช หรือมวยจากจังหวัดนครราชสีมาและจังหวัดใกล้เคียงเป็นมวยที่เตะต่อຍวงกว้าง ซึ่งเรียกกันว่าเหวี่ยงควาย การคาดเชือกของมวยโคราชจึงนิยมใช้ด้ายดิบพัน คาดหมัดแล้วขมวดวนรอบจนจรดข้อศอกเพื่อป้องกันการเตะ

5. มวยลพบุรีหรือมวยจากจังหวัดลพบุรีและจังหวัดใกล้เคียง มีชื่อเสียงว่าเป็นมวยหมัดตรง ไม่นิยมใช้มือป้องกันการเตะ ชอบต่อຍตรงๆ ตามแบบฉบับ มวยเมืองนี้จึงต่อຍหมัดแหวกการควบคุมป้องกัน ได้ดีกว่ามวยถิ่นอื่นจนได้ชื่อว่าแม่เหล็กหรือหมัดแม่เหล็ก เป็นสมญานามของมวยลพบุรีหลายต่อหลายคน การคาดเชือกของมวยลพบุรีจะมัดเพียงครึ่งแขน โดยใช้ด้ายดิบไม่ยาวเท่ามวยโคราช

6. มวยไชยา เป็นมวยเมืองใต้ที่ถนัดการใช้ศอกและแขน จึงนิยมถักหมัด ภายใต้นี้ได้หมายถึงการคาดเชือกด้วยด้ายดิบสั้นๆ พอให้พันได้รอบข้อมือเพื่อป้องกันชก หรือเคล็ดเท่านั้น

การคาดเชือกวัตถุประสงค์สำคัญก็เพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้แก่อาวุธสำคัญของมวยไทย คือ หมัดให้มันคงแข็งแรงกว่าการกำหมัดเปล่าธรรมดาตนเอง หมัดที่คาดเชือกแล้วสามารถสร้างความบอบช้ำให้คู่ต่อสู้ได้ด้วย ส่วนที่เป็นปมของเชือกคล้ายกันหอยซึ่งเป็นเทคนิคการพันของแต่ละท้องถิ่น ทั้งไม่เคยปรากฏว่ามีมวยคาดเชือกที่ใช้ด้ายดิบคลุกแป้งผสมเศษแก้วหรือนำไปชุบน้ำมันยางเพื่อให้เกิดความแข็งและคม สำหรับไว้ทำร้ายคู่ต่อสู้เช่น ที่คนในสมัยปัจจุบัน

เล่าลือหรือเชื่อกัน ในส่วนวิธีการคาดเชือกนั้น นักมวยต้องคว้ามือเหยียดนิ้วกางออกเต็มที่คร่อมข้อมือ จะสวมประเจียด หรือมงคลไว้บนหัวนักมวยก่อนเครื่องคาดอื่นๆ เช่น ตะกรุด พิมสมรครบวงท่านอาจลงธนูมือ หรืออาวุธ 4 ประการ หรืออาวุธพระเจ้า สุดแต่ความนิยม แล้วเริ่มพันด้ายดิบ ตรงข้อมือก่อนเพื่อให้กระดูกทั้ง 8 ชื่นกระชับ มั่นคง ไม่เคล็ดไม่ชัน จากนั้นพันรอบๆ หลังมือและข้อมือไปจนจรดปลายนิ้วอย่างหลวมๆ แล้ววนหน้ากลับมาทางข้อมืออีกครั้ง แล้วสอดด้ายรวบรั้ง จากปลายนิ้วมือเข้ามาจนเล่งามมือเพื่อให้นิ้ว โผล่ถึงช่วงนี้หมัดที่คาดเชือกไว้ยังคงอ่อนนุ่มอยู่พอด้ายดิบเหลือการพันอยู่อีกประมาณ 1 เมตรครูผู้คาดหมัดจะบิดด้ายดิบให้เป็นเกลียวเขม็งและแข็งเป็นตัวยอย ตัวนักมวยเองพอคาดถึงช่วงนี้จะต้องขยับนิ้วมือเพื่อป้องกันอาการเหน็บ แล้วสอดกันหอยเข้าที่ละตัวเรียงรายให้ทั่วหลังหมัดจนมีความตึงขึ้น มวยคาดเชือกได้ถูกยกเล็กไปในยุคสมัย สนามมวยหลักเมืองท่าช้าง เนื่องจากการชกมวยคาดเชือกครั้งนั้น นายแพ เลียงประเสริฐ นักมวย เมืองอุตรดิตถ์ชกนายเจีย นักมวยเมืองเขมรตายคาสังเวียน จึงมีการสั่งให้ยกเลิกมวยคาดเชือกนับแต่นั้นแล้วเปลี่ยนมาใช้วมฝรั่งสวมแทน (จิราพร แก้วศรีงาม, 2547: 25 – 80-81)

4.4 ลักษณะของกีฬามวยไทย

1. มวยไทยโบราณเชิงอนุรักษ์ ได้แก่ ศิลปะการไหว้ครูมวยไทย ทักษะแม่ไม้ 15 ท่า ลูกไม้ 15 ท่า เชิงมวย กลมวย เป็นของโบราณของชาติของภูมิปัญญาในแต่ละถิ่น แต่ละครูแต่ละภาคคิดค้นต้องอนุรักษ์ไว้ให้ลูกหลาน ตลอดจนศึกษาวิถีชีวิตมวยไทยไปใช้กลุ่มেলাทางสังคม โดยเฉพาะการไหว้ครู ครอบครูถือว่าเป็นการบูรณาการทางสังคมได้เป็นอย่างดี มิตินี้ชาวต่างชาตินิยมมาก ปัจจุบันงานด้านนี้เปิดสอนระดับบัณฑิตศึกษาทั้งปริญญาโท และปริญญาเอกที่มหาวิทยาลัยราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง
2. มวยไทยเพื่อการออกกำลังกาย มวยแบบนี้ใช้มวยไทยประยุกต์กับการเดินให้เข้ากับจังหวะกับเครื่องดนตรีไทย หรือดนตรีสากลใช้ทักษะพื้นฐาน หมัด เท้า เข่าศอก
3. มวยไทยสมัครเล่น เป็นการชกมวยไทยแบบสมัครเล่น กติกาการชกต่างไปจากมวยไทยอาชีพให้คะแนนแบบเป็นยกๆ มีเครื่องป้องกันศีรษะ ศอก ลำตัว และแข้ง ซึ่งสร้างความปลอดภัยให้กับนักมวยจะเน้นฝีมือและความสามารถ ปัจจุบันมีการแข่งขันในกีฬาซีเกมส์
4. มวยไทยอาชีพ มวยไทยประเภทนี้เกิดขึ้นตั้งแต่สมัยกลางกรุงรัตนโกสินทร์ พัฒนาปรับปรุงมาเรื่อยๆ สมัยก่อนชกกันถึงตายเพราะใช้มวยคาดเชือกก็สวมวม ใส่กระชับตามแบบตะวันตก มีการเล่นการพนันแพ้ชนะกัน เป็นธุรกิจวงการมวยมีเจ้าพ่อมาเฟียเข้ามาเกี่ยวข้องกับลดค่านิยมศิลปะมวยไทยลง เน้นผลแพ้ชนะ ทุกคนมุ่งชนะ มีผู้เกี่ยวข้องเยอะทุกระดับ ทั้งคณะนักมวย โปรโมเตอร์ สื่อมวลชน ผู้ตัดสิน องค์กรมวย นักการพนัน ความเร่งรีบ เร่งด่วน ผลเร็ว Maximize profit ตรงนี้การตัดสินการไหว้ครูมวยไทย แม่ไม้ลูกไม้กลมวยศิลปะต่างๆก็เริ่ม เลือนหายไป มุ่งทำ

อะไรก็ได้ให้ชนะจึงเกิดความโหดร้าย โหดเหี้ยมกับชีวิตนักมวยดังที่เห็น วงการเขาก็ยอมรับกันเป็นวิถีชีวิตงานกันโดยคุณฎี เช่น การคุด่าหยาบคาย หักหัวคิว อดค่าตัว จ้างล้มมวย ทูบตีรังแก อุ้ม รวมไปถึงยักที่หกด้อมนักมวยหลังชกเพราะชกแพ้ไม่ได้อย่างใจที่เลี้ยง เทรนเนอร์การให้รางวัลจากบริษัทห้างร้านให้เร่งทำร้าย ทำลาย เช่นให้รางวัลจากการน็อกเร็ว คุเด็ด แดกมากเข็มก็จะได้มากไม่ค่อยเชิดชูด้านการไหว้ครู ศิลปะแม่ไม้ กลมมวยเชิงมวยที่ยาก หรือให้รางวัลน้ำใจนักมวยที่ดีมีศิลปะมารยาทดีที่น้ำใจและมีการถ่ายทอดให้ดูทั้งทางโทรทัศน์แทบทุกช่อง เน้นเฉพาะตอนคุเด็ดเลือดพล่าน ประชาชนที่เขาไม่ชอบก็ต้องชมเพราะพอบ้านชอบ ชมไปก็ค่าไป เขาชวน ที่ชอบก็เชียร์ ไม่ชอบก็เกิดทัศนคติไม่ดีต่อด้านมวยไทยแนวโน้มถูกวิจารณ์ว่าเป็นทั้งหมดของมวยในทุกมิติแต่อย่างไรก็ดีอาชีพมวยก็มีส่วนร่วมดีเหมือนกัน เพราะถ้าไม่มีมวยประเภทนี้มา มวยไทยก็คงหายไปหมดแล้วส่วนที่เป็นปัญหาอยู่ที่คนและการใช้กฎหมายมวยไม่ได้อยู่ที่ชกมวยหรือไม่ชกมวย ถ้ารู้จักเอามาใช้พัฒนาประเทศเอาทรัพยากรมนุษย์ยังการนี้มาพัฒนาจะช่วยชาติได้อย่างมหาศาลอย่าไปรังเกียจเดียดฉันท์ เสือกใส่ไล่ส่ง หยาบคาย พุดติชม แนะนำ ให้ปรับปรุงกันดีแบบพุดจาภาษามวยนั่นเอง (ต่วยและนายชยะ, 2546 : 39)

4.5 มวยไทยในมุมมองของชาวต่างชาติ

ปัจจุบันมวยไทยได้กลายเป็นกีฬาอาชีพอย่างสมบูรณ์แบบและมวยไทยเป็นกีฬาอาชีพแรกของประเทศไทยก็ว่าได้เพราะว่ามวยไทยเป็นกีฬาประจำชาติและอยู่ในสายเลือดของคนไทยทุกคนนอกจากนี้มวยไทยยังเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ที่ต้องฝึกฝนเรียนรู้อย่างมีแบบแผนตลอดจนอาศัยแรงจูงใจ (Motivation) และแรงเสริม(Reinforcement) ที่ดีจึงจะประสบความสำเร็จได้โดยเฉพาะอย่างยิ่งมวยไทยเป็นกีฬาต่อสู้ที่เร้าใจและใช้เวลาแข่งขันไม่นานนักก็สามารถตัดสินผลแพ้ชนะได้ด้วยเหตุนี้ กีฬามวยไทยจึงเป็นกีฬาที่ได้รับความนิยมไม่เสื่อมคลายและอยู่คู่ฟ้าเมืองไทยมาตราบนานเท่าทุกวันนี้และถ้าหากพูดถึงกีฬามวยไทยในแง่ของธุรกิจการท่องเที่ยวก็ถือว่ากีฬามวยไทยเป็น กิจกรรมการท่องเที่ยวอย่างหนึ่งที่อยู่ในความสนใจของนักท่องเที่ยวและทำรายได้ให้กับประเทศไทยในภาพรวมอยู่ไม่น้อยสังเกตได้จากข้อมูลซึ่งเป็นผลจากการวิจัยเรื่องการจัดการและบริหารเชิงบูรณาการกีฬาเพื่อการท่องเที่ยวถึงอนุรักษ์ในพื้นที่สามเหลี่ยมอันดามันอย่างยั่งยืน : ภูเก็ท พังงา และกระบี่ พบว่า นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศพึงประสงค์ให้พื้นที่สามเหลี่ยมอันดามันดำเนินการฝึกสอน สาธิต และจัดการแข่งขันกีฬาพื้นเมืองโดยเฉพาะกีฬามวยไทยอยู่ในระดับมากคือ มีค่าเฉลี่ยสูงถึง 3.71 จากมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ (สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย, 2549) ดังนั้นจึงเป็นที่ประจักษ์แล้วว่าปัจจุบันกีฬามวยไทยไม่ได้อยู่เฉพาะในหัวใจคนไทยเท่านั้นแต่ยังแผ่ขยายครอบครองหัวใจของคนทั้งโลกอีกด้วยที่สำคัญคือ

ชาวต่างชาติที่ได้มีโอกาสมาเที่ยวที่เมืองไทยส่วนหนึ่งมักจะหาโอกาสที่จะไปชมการแข่งขันมวยไทย (วรวิณฑ์ สุวัฒน์ ณ เทมรัฐ, 2549 : 200)

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า มวยไทยเป็นต้นทุนทางสังคม ที่ช่วยสร้างเสริมพัฒนาทรัพยากรมนุษย์พื้นฐานทางด้านร่างกาย จิตใจ อารมณ์ และสังคมทุกมิติ อีกทั้งเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ ชักเยาะปลุกฝังวัฒนธรรมให้มีคุณธรรม จริยธรรม เป็นแนวทางในการประพฤติปฏิบัติตนเองให้เป็นคนมีระเบียบวินัยมีสัมมาคารวะ มีกตัญญู มีสติปัญญา มีน้ำใจเป็นนักกีฬา รู้แพ้ รู้ชนะ รู้อภัย สร้างความภาคภูมิใจ รักในศิลปะประจำชาติ สืบสานอนุรักษ์วัฒนธรรมมวยไทยมรดกของชาติให้พัฒนาสู่มรดกโลกต่อไป

4.6 ความสำคัญและประโยชน์ของกีฬามวยไทย

การฝึกมวยไทยก่อให้เกิดการพัฒนาทางด้าน ร่างกาย จิตใจ อารมณ์ และสังคม สร้างความมีระเบียบ วินัย และส่งเสริม อนุรักษ์ สืบสานวัฒนธรรมประเพณีอันดีงาม เป็นศิลปะการต่อสู้ป้องกันตัวที่สามารถช่วยเหลือตนเองและผู้อื่นได้ในยามคับขัน ได้อีกด้วย นอกจากนี้การฝึกมวยไทยยังสามารถใช้ในการแสดงศิลปะมวยไทย และยังสามารถนำไปเป็นอาชีพสร้างรายได้ให้แก่ตนเองอีกด้วย ความสำคัญของมวยไทยแบ่งออกได้ 6 ประการ ดังนี้

1. ความสำคัญต่อบุคคล บุคคลที่ฝึกมวยไทยจะมีการพัฒนาทางด้านร่างกาย จิตใจ อารมณ์ สังคมและสติปัญญา สามารถปรับตัวอยู่ในสังคมได้อย่างมีความสุข
2. ความสำคัญต่อชุมชนและสังคม กิจกรรมของมวยไทย เป็นกิจกรรมร่วมกันหลายๆคน เมื่อมีการจัดการแข่งขันในโอกาสต่าง ๆ มวยไทยยังสามารถฝึกเด็ก เยาวชน เพื่อไปแสดงศิลปะมวยไทย เป็นกิจกรรมการออกกำลังกายและนันทนาการสร้างความสนุกสนาน
3. ความสำคัญต่อประเทศ มวยไทยมีส่วนสำคัญในการดำรงเอกราชของชาติไทย ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันเพราะมวยไทยช่วยในการรบของทหาร ทหารและตำรวจจึงได้รับการฝึกมวยไทยอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน มวยไทยแพร่หลายเป็นที่นิยมกันในต่างประเทศทั้งในเอเชีย ยุโรป และอเมริกา ทำให้ชาวต่างชาติรู้จักคนไทย นิยมยกย่องความสามารถด้านมวยไทย โดยจ้างให้ไปเป็นผู้ฝึกสอนมวยไทยช่วยทำให้มีงานทำ ทำรายได้เข้าประเทศอย่างมีเกียรติและศักดิ์ศรี
4. ความสำคัญต่อนานาชาติ มวยไทยมีความสำคัญต่อชาวโลก เนื่องจากหลายประเทศ หันมาสนใจศิลปะการต่อสู้แบบมวยไทย และนิยมฝึกซ้อมเพื่อการออกกำลังกาย เพื่อการแสดงและเพื่อการแข่งขัน มีการตั้งชมรม และองค์กรมวยไทยในต่างประเทศกันมากมาย ซึ่งล้วนแต่นำกิจกรรมการฝึกซ้อม การแข่งขัน และการแสดงศิลปะมวยไทย เป็นสื่อ ทำให้ชาวต่างชาติเข้าใจในวัฒนธรรม ประเพณีของคนไทยมากขึ้น ทั้งชื่นชมและหวงแหนศิลปะมวยไทยเหมือนเป็นศิลปะที่สร้างขึ้นมาสำหรับชาวโลกทั้งหมด

มวยไทยคู่ราชบัลลังก์ มวยไทยจะได้รับการฝึกอบรมให้เป็นผู้เสียสละ มีความซื่อสัตย์สุจริต มีความจงรักภักดีต่อสถาบันชาติ ศาสนา และพระมหากษัตริย์ มีคุณธรรมประจำตัว จึงทำให้พระมหากษัตริย์ไทยทุกพระองค์ ทรงโปรดปรานนักมวยไทยมากแต่งตั้งให้เป็นราชองครักษ์ ทนายเลือก ทนายตำรวจ ตำรวจหลวง และมหาดเล็ก เป็นต้น

มวยไทยช่วยทำให้ชาติมั่นคง มวยไทย เป็นเอกลักษณ์ เป็นประเพณี และวัฒนธรรม คือความมั่นคงของชาติไทย มวยไทยจึงเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ชาติมั่นคง ไม่ว่าคนไทยจะไปอยู่ที่ใด ก็จะนำศิลปะมวยไทย ไปฝึกปฏิบัติ และเผยแพร่ สร้างความสัมพันธ์อันดีในหมู่มคนไทยด้วยกัน (โพธิ์สวัสดิ์ แสงสว่าง 2533: 23-24)

จากการศึกษากีฬามวยไทย ทำให้ทราบความเป็นมาและความสำคัญของมวยไทย ประเภทของมวยไทย ตลอดจนมวยไทยในมุมมองของชาวต่างชาติและความสำคัญของกีฬามวยไทย ทำให้ผู้วิจัยได้ทราบถึงข้อมูลพื้นฐานของมวยไทยและสามารถนำไปใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการศึกษาเรื่องเล่าของผู้ประกอบการค่ายมวยไทยในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต ต่อไป

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ชัยนาท หาญวิเศษ (2554) ได้ศึกษาถึง การวิจัยที่มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาและเปรียบเทียบความพึงพอใจของผู้ชมมวยไทยชาวต่างชาติที่มีต่อการจัดการในสนามมวยแฟร์เท็กซ์ เทพประสิทธิ์ พัทยา กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ชมชาวต่างชาติที่ชมมวยไทยในสนามมวยแฟร์เท็กซ์ เทพประสิทธิ์ พัทยา ปีพ.ศ.2553 จำนวน 300 คน โดยวิธีการเลือกแบบบังเอิญ (Accidental Sampling) เครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นมีค่าความเชื่อมั่น .93 วิเคราะห์ข้อมูลโดยการแจกแจงความถี่หาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าที (t-test) และค่าเอฟ (F-test) โดยผลการวิจัยพบว่า

1. ความพึงพอใจของผู้ชมมวยไทยชาวต่างชาติที่มีต่อการจัดการในสนามมวยแฟร์เท็กซ์ เทพประสิทธิ์ พัทยา ด้านการดำเนินงานในสนามมวย ด้านสถานที่สิ่งอำนวยความสะดวกและความปลอดภัย ด้านบุคลากรในการดำเนินรายการ และโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($X = 4.01, 3.85, 3.87$ และ 3.91) ตามลำดับ

2. ผู้ชมมวยไทยชาวต่างชาติที่มีเพศต่างกันมีความพึงพอใจต่อการจัดการในสนามมวยแฟร์เท็กซ์ เทพประสิทธิ์ พัทยา ไม่แตกต่างกัน

3. ผู้ชมมวยไทยชาวต่างชาติที่มีอายุต่างกันมีความพึงพอใจต่อการจัดการในสนามมวยแฟร์เท็กซ์ เทพประสิทธิ์ พัทยา ไม่แตกต่างกัน

4. ผู้ชมมวยไทยชาวต่างชาติที่มีอาชีพต่างกันมีความพึงพอใจต่อการจัดการในสนามมวยแฟร์เท็กซ์ เทพประสิทธิ์ พัทยาไม่แตกต่างกัน

5. ผู้ชมมวยไทยชาวต่างชาติที่มีอาชีพต่างกัน มีความพึงพอใจต่อการจัดการในสนามมวยแฟร์เท็กซ์ เทพประสิทธิ์ พัทยา ด้านสถานที่ สิ่งอำนวยความสะดวกและความปลอดภัยด้านบุคลากรในการดำเนินรายการและโดยรวมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05 ส่วนด้านการดำเนินงานในสนามมวยไม่แตกต่างกัน

ธนัชชา บินคุเฮลิม และ ชุติมา หวังเบญญ์หมัด (2554) ได้การศึกษาถึง ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการประกอบธุรกิจวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจแบ่งออกเป็น ปัจจัย ภายใน ได้แก่ ระบบบุคลากร ระบบการเงิน ระบบการตลาด ระบบการบริหารการจัดการ และปัจจัย ภายนอก ได้แก่ ระบบลูกค้า ระบบการแข่งขัน ระบบเศรษฐกิจ ระบบการเมืองและกฎหมาย และ ระบบเทคโนโลยี ที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งแบ่ง ออกเป็น 3 ด้าน ได้แก่ ด้านความมั่นคง ด้านการยอมรับนับถือ ด้านการมีชื่อเสียง เก็บรวบรวม ข้อมูลโดยใช้ แบบสอบถามจากวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตอำเภอหาดใหญ่ จังหวัด สงขลา ที่จดทะเบียน กับสำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดสงขลา ประจำปี 2550 จำนวน 1,030 กิจการ โดยทำการสุ่มตัวอย่าง จำนวน 280 กิจการ การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการถดถอย พหุคูณแบบมีขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) ผลการศึกษาดังนี้ 1. ระบบการตลาด, ระบบลูกค้า, ระบบเทคโนโลยี, ระบบการเงิน, และ ระบบบุคลากร สามารถ พยากรณ์ความสำเร็จของธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ด้านความมั่นคง ได้อย่างมี นัยสำคัญทางสถิติที่ .001 โดยสามารถพยากรณ์ความสำเร็จของธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม ด้านความมั่นคงได้ ร้อยละ 48.00 โดยที่ทุกระบบส่งผลในทิศทางบวกกับความมั่นคง ยกเว้น ระบบบุคลากร ที่ส่งผลในทิศทางลบกับความมั่นคง 2. ระบบการบริหารการจัดการ, ระบบ ลูกค้า, ระบบการตลาด สามารถพยากรณ์ความสำเร็จของธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาด ย่อม ด้านการยอมรับนับถือได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .001 โดยสามารถพยากรณ์ความสำเร็จ ของธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ด้านการยอมรับนับถือร้อยละ 37.70 โดยที่ทุกระบบ ส่งผลในทิศทางบวกกับการยอมรับนับถือ 3. ระบบการตลาด, ระบบลูกค้า, ระบบบุคลากร, ระบบการบริหารและการจัดการ สามารถพยากรณ์ความสำเร็จของธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาด ย่อม ด้านการมีชื่อเสียง ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .001 โดยสามารถพยากรณ์ความสำเร็จ ของธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ด้านการมีชื่อเสียง ได้ ร้อยละ 42.20 โดยที่ทุกระบบ ส่งผลในทิศทางบวกกับการมีชื่อเสียง ยกเว้น ระบบบุคลากร ที่ส่งผลในทิศทางลบกับการมีชื่อเสียง

ประกาศณ์ พวงเนียม (2554) ได้ศึกษาถึง การวิจัยที่มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงวิถีชีวิต
 เจ้าแก๊วไร่ อ้อย ความสำเร็จ ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ ผู้ให้ข้อมูลหลักคือเจ้าแก๊ว
 อ้อย ชาวไร่ อ้อย และผู้ที่เกี่ยวข้องอำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี จำนวน 23 คน ใช้วิธีการวิจัยเชิง
 คุณภาพด้วยวิธีวิทยาการศึกษาประวัติชีวิตและเรื่องเล่าโดยการสัมภาษณ์และการสังเกตแบบไม่มี
 ส่วนร่วม ผลการวิจัยพบว่าเจ้าแก๊วไร่ อ้อยเป็นผู้ที่มีความสำคัญในการจัดส่งอ้อยเข้าสู่โรงงาน
 น้ำตาล การประกอบธุรกิจเป็นแบบครอบครัว หรือการสืบทอดกิจการ เริ่มต้นอาชีพจากความทะ
 เยอะทะยานต้องการมีฐานะที่ดีเพื่อสร้างอนาคตให้กับครอบครัว เจ้าแก๊วไร่ อ้อยมี 2 ประเภท คือ
 แบบมีลูกไร่ และแบบไม่มีลูกไร่ เงินที่ใช้ดำเนินธุรกิจใช้เงินทุนส่วนตัวกับการกู้ยืมจากโรงงาน
 น้ำตาล หรือกู้จากธนาคาร การเก็บเกี่ยวผลผลิตมี 3 ลักษณะ คือ ใช้แรงงานคน ใช้แรงงานคนกับ
 รถตัดอ้อย และใช้รถตัดอ้อยอย่างเดียว ลักษณะการบริหารงานของเจ้าแก๊วแต่ละคนแตกต่างกันไป
 แล้วแต่ประสบการณ์และแนวความคิด การประสบความสำเร็จขึ้นอยู่กับเป้าหมายของแต่ละบุคคล
 และกระบวนการคิดที่แตกต่างกัน ผู้ที่ดำเนินธุรกิจมา 5 ปีขึ้นไปคิดว่าตัวเองประสบความสำเร็จแล้ว
 ปัญหาและอุปสรรค มีด้านแรงงาน การเก็บเกี่ยว ฤดูกาล ราคาปุ๋ย การบริหารงาน และราคา
 น้ำตาล แต่ปัญหาต่างๆ ไม่ทำให้การดำเนินธุรกิจขาดทุนเนื่องจากการลงทุนปลูกอ้อยครั้งหนึ่ง
 สามารถเก็บผลผลิตได้ 3-5 ครั้งตามสภาพการดูแลและการบริหารงาน

สิทธิชัย ธรรมเสนห์ (2555) ได้ศึกษาถึง การวิจัยที่มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสมรรถนะ
 หรือขีดความสามารถที่มีอยู่จริงและขีดความสามารถที่พึงประสงค์ของผู้ประกอบการกิจการสถาน
 บริการสปา ในจังหวัดชลบุรี อันเป็นที่พึงประสงค์ของผู้รับบริการ การกำหนดตัวแปร โดยการให้
 ตัวแปรต้นเป็นคุณลักษณะส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ และตัวแปรตามเป็นขีดความสามารถของ
 ผู้ประกอบการ ประชากรที่ใช้ในการศึกษามี 2 กลุ่ม คือ ผู้ประกอบการสถานบริการสปาในจังหวัด
 ชลบุรี จำนวน 12 คน และลูกค้าของสถานประกอบการสปาจำนวน 14 คน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บ
 ข้อมูลจะเป็นแบบสอบถามขีดความสามารถที่ให้ผู้ประกอบการประเมินตัวเอง และขีด
 ความสามารถที่พึงประสงค์จะใช้แบบสอบถามปลายเปิดเกี่ยวกับความคิดเห็นของลูกค้าต่อขีด
 ความสามารถของผู้ประกอบการสถานบริการสปา การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติ ค่าเฉลี่ย ค่าร้อยละ
 และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานและการบรรยายข้อมูลจากแบบสอบถามปลายเปิดและสรุปเป็นภาพรวม
 ของขีดความสามารถที่พึงประสงค์ของผู้ประกอบการสถานบริการสปาในจังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นที่พึง
 ประสงค์ของผู้รับบริการผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการเพศหญิงมีขีดความสามารถมากกว่าเพศ
 ชายเล็กน้อย โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการที่มีอายุระหว่าง 51-60 ปี มีขีดความสามารถมากที่สุด ผู้มี
 ประสบการณ์ในธุรกิจสปาต่ำกว่า 1 ปี มีขีดความสามารถมากที่สุด และผู้มีการศึกษาระดับ
 มัธยมศึกษาตอนต้นมีขีดความสามารถมากที่สุด เมื่อพิจารณาขีดความสามารถหลักรายด้านพบว่า

ผู้ประกอบการมีความรู้เกี่ยวกับการจัดการความสะอาด การใช้เครื่องมือและผลิตภัณฑ์ มีจรรยาบรรณในอาชีพ และทักษะการบริการเป็นอย่างดี ลูกค้าประทับใจในคุณสมบัติด้านทักษะการบริการมากที่สุด และลูกค้าประทับใจคุณสมบัติด้านความซื่อสัตย์ต่อลูกน้อยที่สุด จิตความสามารถทั่วไปรายงานว่า ผู้ประกอบการมีความสามารถในการจัดการ ความสามารถในการฝึกอบรมพนักงานเป็นอย่างดี แต่ยังขาดความสามารถด้านการตลาด การสื่อสาร การใช้คอมพิวเตอร์ และการสร้างเครือข่าย ในภาพรวมแล้ว สมรรถนะหรือจิตความสามารถของผู้ประกอบการมีความใกล้เคียงกับจิตความสามารถที่พึงประสงค์จากความคิดเห็นของลูกค้า www.ssrui.ac.th ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับเนื้อหาการประกอบธุรกิจสปาเน้นนอกจากการบริการจะต้องดี ยังต้องคำนึงถึงความสะอาดและความปลอดภัยในการบริการ จากการศึกษาพบว่าลูกค้าคำนึงถึงความสะอาดและความปลอดภัยมาก ดังนั้น จึงเป็นสิ่งอ้างอิงที่ดีในการปรับปรุงกิจการของผู้ประกอบการและสปาเป็นธุรกิจที่กำลังเป็นที่นิยมของผู้บริโภค จากกระแสการรักสุขภาพมากขึ้นของประชาชน แต่ในอนาคตอาจจะมีธุรกิจบางอย่างที่จะมาตอบสนองความต้องการรักสุขภาพของประชาชนแทนธุรกิจสปาได้ ดังนั้น สิ่งที่จะเพิ่มอำนาจในการแข่งขันให้กับกิจการสปาในอนาคตคือ การปรับตัวให้ทันสมัย เช่น การคิดค้นรูปแบบการให้บริการใหม่ๆ การคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ทำจากสมุนไพร ผู้ประกอบการควรมีความรู้ด้านสมุนไพรเป็นอย่างดี มีการจัดการด้านผลิตภัณฑ์สมุนไพร มีระบบการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ก่อนนำไปบริการแก่ลูกค้า เป็นการสร้างคุณภาพของการบริการ เพื่อให้กิจการมีความมั่นคงอย่างยั่งยืน

สุรชาติพิศ โสภากพันธ์ (2556) ได้ศึกษาถึง งานวิจัยเชิงคุณภาพ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาประวัติ การเข้าสู่อาชีพบนหนทางแห่งความสำเร็จ รูปแบบการดำเนินชีวิต และทัศนคติที่มีต่ออาชีพตัวแทนขายประกันชีวิตของบริษัทกรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) โดยการศึกษาอัตชีวประวัติผ่านเรื่องเล่าประสบการณ์ชีวิต เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสังเกตแบบมีส่วนร่วมและสัมภาษณ์แบบอัตชีวประวัติผู้ช่วยผู้อำนวยการสายการตลาด และบุคคลที่เกี่ยวข้อง ผลการวิจัยพบว่า ประวัติชีวิตพื้นฐานผู้ให้ข้อมูล เป็นเด็กพร้า เป็นคนอ่อนโยน มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และชอบช่วยเหลือผู้อื่น จนได้เข้ามาทำงานเป็นตัวแทนประกันชีวิต จากคำแนะนำของตัวแทนประกันชีวิตที่ตนนับถือ จากประสบการณ์การทำงานขายในอดีตมีส่วนช่วยให้เขาประสบความสำเร็จ รูปแบบการดำเนินชีวิตคุณพัฒนา บัณฑิต บัณฑิต ดำเนินกิจกรรมประจำวันที่สามารถพัฒนาความรู้ตนเองได้ตลอดเวลา เช่นการอ่านหนังสือ ดูทีวี แล้วนำความรู้ แนวคิดเหล่านั้นมาถ่ายทอดต่อ ทางด้านทัศนคติที่มีต่ออาชีพอาชีพตัวแทนประกันชีวิตเป็นอาชีพที่สุจริตและมีความสำคัญมากต่อสังคม ส่วนคนในสังคมมองอาชีพตัวแทนประกันชีวิตในเชิงบวกมากขึ้น เห็นความสำคัญของการประกันชีวิตมากขึ้น เข้าใจการ

ทำประกันชีวิตมากขึ้น แต่ขณะเดียวกันก็พร้อมที่จะปฏิเสธตัวแทนประกันชีวิตตลอดเวลาเช่นกัน ถ้าตัวแทนประกันชีวิตมีพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม

วิญญู สมัญญา (2556) ได้ศึกษาถึง การวิจัยที่มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาเปรียบเทียบระดับสมรรถภาพทางกายเพื่อสุขภาพของนักเรียนหญิงระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ก่อนและหลังการฝึกด้วยโปรแกรมการฝึกแอโรบิกด้วยศิลปะมวยไทยกลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนหญิงระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทาภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2555 จำนวน 40 คน โดยได้มาจากการเลือกแบบเจาะจงจากนักเรียนที่ผ่านการทดสอบในลำดับที่ 11 ถึง 50 คนจากจำนวนลำดับทั้งหมด 60 คนเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยได้แก่โปรแกรมการฝึกแอโรบิกด้วยศิลปะมวยไทยที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นมีความเที่ยงตรงเชิงประจักษ์และแบบทดสอบสมรรถภาพทางกายของสมาคมสุขภาพพลศึกษานันทนาการและเดินป่าประเทศสหรัฐอเมริกาวิเคราะห์ข้อมูลโดยหาค่าเฉลี่ยส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและสถิติที่ผลการวิจัยพบว่า

1. นักเรียนมีค่าดัชนีมวลกายก่อนการฝึกตามโปรแกรมแอโรบิกด้วยศิลปะมวยไทยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 23.34 กิโลกรัม/ตารางเมตรอยู่ในเกณฑ์สูงหลังการฝึกมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 22.22 กิโลกรัม/ตารางเมตรอยู่ในเกณฑ์พอเหมาะ

2. นักเรียนมีเปอร์เซ็นต์การสะสมไขมันในร่างกายก่อนการฝึกตามโปรแกรมแอโรบิกด้วยศิลปะมวยไทยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 22.29 เปอร์เซ็นต์ อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างอ้วนหลังการฝึกมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 20.82 เปอร์เซ็นต์อยู่ในเกณฑ์สมส่วน

3. นักเรียนมีผลการทดสอบสมรรถภาพทางกายจำนวน 4 รายการได้แก่วิ่ง/เดิน 1 ไมล์นั่งก้มตัวไปข้างหน้าลูก-นั่ง 1 นาทีและดึงข้อก่อนการฝึกตามโปรแกรมแอโรบิกด้วยศิลปะมวยไทยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 13.18 นาที, 14.70 เซนติเมตร, 25 ครั้งและ 9.71 วินาที ตามลำดับหลังการฝึกมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 11.73 นาที, 15.90 เซนติเมตร, 27 ครั้งและ 11.20 วินาที ตามลำดับ

4. หลังการฝึกผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนการทดสอบสมรรถภาพทางกายเพื่อสุขภาพจากการทดสอบของนักเรียนหญิงทั้ง 4 รายการคือวิ่ง/เดินนั่งก้มตัวไปข้างหน้าลูก-นั่ง 1 นาทีและดึงข้อ/งอแขนห้อยตัวหลังฝึกสูงกว่าก่อนการฝึกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ทุกรายการ

พนทิพย์ ฆารไสว (2555) ได้ศึกษาถึง งานวิจัยที่มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับความสำเร็ของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมในเขตภาคเหนือตอนล่าง กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเชิงปริมาณ คือ สถานประกอบการโรงแรมในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย จำนวน 95 แห่ง และกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเชิงคุณภาพคือผู้ประกอบการโรงแรมในจังหวัดพิษณุโลกจำนวน 9 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเชิงปริมาณคือแบบสอบถามคุณลักษณะของผู้ประกอบการและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจโรงแรม ส่วน

เครื่องมือในการวิจัยเชิงคุณภาพคือ คำถามในการสัมภาษณ์เกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และความสำเร็จในการประกอบธุรกิจโรงแรม การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเชิงปริมาณนั้นจะใช้ โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ สถิติที่ใช้ได้แก่ การแจกแจงความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่ามัธยฐาน (Median) และการทดสอบความสัมพันธ์ (Crosstab) การทดสอบไคกำลังสอง (Chi-Square) ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเชิงคุณภาพ คือ การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis)

ผลการวิจัยเชิงปริมาณ พบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งคุณลักษณะของผู้ประกอบการทั้ง 9 องค์ประกอบ คือ ด้านความเป็นตัวของตัวเอง ด้านความใฝ่ใจในความสำเร็จ ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความมุ่งมั่นอดทน ด้านความคิดสร้างสรรค์ ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความมั่นใจในตนเอง ด้านการตอบสนองกับปัญหาอย่างทันทีทันใด และด้านความรับผิดชอบ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจโรงแรมในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทยอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า ความคิดเห็นของผู้ประกอบการในการที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้นั้นจะเกิดจากความตั้งใจ และต้องกล้าลงมือทำ มีการมองแบบมูกว้าง มีการพิจารณาความเหมาะสมในการทำธุรกิจ มองคู่แข่งและมีการมองหาตลาดใหม่ ต้องพิจารณาความพึงพอใจของลูกค้า มีการพัฒนาตนเองตลอดเวลา มีการจัดการธุรกิจที่ดี เลือกรูปแบบที่เหมาะสม มีบุคลากรที่เชี่ยวชาญในแต่ละด้าน มีการเตรียมการตลอดเวลา จับโอกาสทางธุรกิจได้ก่อนผู้อื่น และสามารถทำให้สำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ส่วนเครื่องมือวัดความสำเร็จคือ อัตราการเข้าพัก ความพึงพอใจของผู้ประกอบการ การมีลูกค้ากลุ่มใหม่เพิ่มมากขึ้น โดยที่จำนวนลูกค้าเก่าไม่ลดจำนวนลง การเจริญเติบโตและการขยายตัวของธุรกิจ และมาตรฐานอุตสาหกรรมโรงแรม ส่วนปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ พบว่า ปัจจัยภายในองค์กร เช่น บุคลากร แนวทางการบริหารงาน และทำเลที่ตั้ง ส่วนปัจจัยภายนอกองค์กร เช่น สภาพแวดล้อมภายนอก เศรษฐกิจ การเมือง สังคม และการมีพันธมิตรทางธุรกิจ

บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัย “เรื่องเล่าผู้ประกอบค่ายมวยไทย ในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต” เพื่อศึกษาถึงแนวคิดและรูปแบบของการสร้างอัตลักษณ์และวิถีชีวิตของผู้ประกอบการค่ายมวย โดยการวิจัยครั้งนี้ใช้แนวการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยวิธีวิทยาการวิจัยทางพฤติกรรมและสังคมศาสตร์ เป็นกระบวนแสวงหาความจริงที่ค้นพบหรือสร้างสรรค์ขึ้นมา มีจุดมุ่งหมายเพื่ออธิบาย และทำความเข้าใจปรากฏการณ์ทางสังคมและพฤติกรรมของมนุษย์อันสลับซับซ้อนที่เกิดขึ้นได้อย่างละเอียด ถูกต้องแม่นยำ (องอาจ นัยพัฒน์, 2548 : 16-17) ผ่านการเล่าเรื่องจะช่วยให้เกิดความเข้าใจอย่างลึกซึ้งเกี่ยวกับตัวบุคคล เนื่องจากการเล่าเรื่องเป็นวิธีการสำคัญในการสร้างความรู้ทางด้านสังคมศาสตร์และเป็นการแสดงออกด้วยภาษาและการสื่อสารต่างๆ ที่คนใช้ในชีวิตประจำวัน ซึ่งการศึกษาเรื่องเล่าเป็นการบอกเล่าถึงสิ่งที่ผู้เล่าปรารถนาให้ผู้ฟังได้รับรู้ เช่น ประสบการณ์ ทศนคติ เหตุการณ์ต่างๆ เป็นต้น นำมาเชื่อมโยงและจัดระเบียบผ่านโครงร่างของเรื่องเป็นแบบแผนมโนทัศน์ที่มีความหมายของเหตุการณ์นั้นๆ ทั้งนี้วิธีการศึกษาเรื่องเล่าเป็นการนำเสนอมุมมองใหม่ว่าการวิจัยเป็นสิ่งที่ถูกสร้างขึ้นหรือการนำเรื่องราวส่วนตัวและเรื่องราวสังคมกลับมาสร้างใหม่อีกครั้ง (นภาพรณี หะวานนท์, 2552 : 8-10)

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้วิธีการศึกษาประวัติชีวิตและเรื่องเล่า (Life History Constructivism Approach) ซึ่งรูปแบบของการวิจัยเน้นการศึกษาถึงประวัติชีวิต รูปแบบการดำเนินชีวิตปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการค่ายมวยไทยตลอดจนศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ในการประกอบธุรกิจ โดยการวิจัยนี้มุ่งศึกษาถึงการนิยาม การให้ความหมาย การตีความจากปรากฏการณ์และเรื่องราวต่างๆ และรวมไปถึงประสบการณ์ตรงของผู้ให้ข้อมูลหลัก การเก็บรวบรวมข้อมูลจากการเข้าไปศึกษาค้นคว้าข้อมูลที่เป็นประวัติและเหตุการณ์แวดล้อม รวมไปถึงมีการสัมภาษณ์ประวัติชีวิตของตัวบุคคลผู้ให้ข้อมูลหลัก มีการใช้วิธีการศึกษาของบุคคลจากคำบอกเล่า (Oral History) โดยเปิดโอกาสผู้ให้ข้อมูลหลักได้เล่าในสิ่งที่ตนต้องการจะเล่า เพื่อเป็นการศึกษาในประสบการณ์เชิงประวัติศาสตร์แห่งชีวิต (Life History) ของผู้ให้ข้อมูลหลักที่เป็นผู้เล่าได้ถ่ายทอดประสบการณ์ที่เกิดขึ้น และเป็นการศึกษาปรากฏการณ์ในอดีตที่เผยให้เห็นถึงการผสมผสานสิ่งที่ให้ข้อมูลหลักต้องการจะบอกเล่าให้สังคมได้รับรู้ถึงปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้น

การวิจัยนี้ผู้วิจัยใช้วิธีการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม (Non-participant Observation) โดยใช้ลักษณะการเก็บข้อมูลในเชิงของการสัมภาษณ์และเล่าเรื่องต่างๆ ออกมาโดยตรงระหว่างผู้วิจัยและผู้ให้ข้อมูลหลัก และรวมไปถึงการเก็บข้อมูลต่างๆ จากบุคคลที่เกี่ยวข้อง เพื่อประกอบให้เกิดความสมบูรณ์ของข้อมูลมากที่สุด โดยจะศึกษาจุดเริ่มต้นในการประกอบธุรกิจค้าขาย พฤติกรรม เจตคติ ความต้องการ ความเชื่อ ค่านิยม บุคลิกภาพในลักษณะต่างๆ และเรื่องราวประสบการณ์ตรง ซึ่งจะช่วยให้ทราบถึงกรอบและแนวทางของชีวิต เพื่อง่ายต่อการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งสามารถถ่ายทอดมุมมองต่างๆ ให้สังคมรับรู้อย่างครบถ้วน ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลต่างๆ ผ่านเรื่องเล่าของผู้ให้ข้อมูลหลักและบุคคลที่เกี่ยวข้อง อันจะนำมาซึ่งความสมบูรณ์ขององค์ประกอบในเรื่องเล่าผู้ประกอบการค้าขายไทย ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ตให้มากที่สุด

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดขั้นตอนการดำเนินงาน เพื่อเป็นลำดับและกรอบในการวิจัย โดยมีขั้นตอนการดำเนินการวิจัยเรื่อง “เรื่องเล่าผู้ประกอบการค้าขายไทย ในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต”

1. พื้นที่ศึกษา
2. ผู้ให้ข้อมูล
3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
4. การเก็บรวบรวมข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย
5. วิธีการเก็บข้อมูล
6. การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล
7. การวิเคราะห์ข้อมูล

1. พื้นที่ศึกษา

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เลือกพื้นที่การศึกษาแบบเจาะจง โดยเลือก ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต เนื่องจากผู้วิจัยเป็นคนในพื้นที่ทำให้ง่ายต่อการเก็บข้อมูลภาคสนามและมีความสะดวกในการสัมภาษณ์ เนื่องจากมีความคุ้นเคยและได้รับความเป็นกันเองกับผู้ให้สัมภาษณ์ สามารถเข้าถึงข้อมูล ได้ดีและเก็บข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ผู้ให้ข้อมูล

กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักผู้วิจัยเลือกสัมภาษณ์ในพื้นที่ค้าขายในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต ประกอบด้วย

2.1 ผู้ประกอบการค้ามวย คือ บุคคลที่ประกอบธุรกิจค้ามวยไทยในพื้นที่ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต

2.2 นักมวย คือ ผู้ที่ประกอบอาชีพนักมวย ในพื้นที่ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต

2.3 ลูกค้า คือ ผู้ที่สนใจเรียนกีฬามวยไทยกับทางค้ามวยในพื้นที่ ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต

2.4 ผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการค้ามวยไทย คือ คนในครอบครัวหรือญาติ ที่อาศัยอยู่บ้านเดียวกับผู้ประกอบการค้ามวยไทย

3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การดำเนินการวิจัยครั้งนี้ เป็นวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยวิธีวิทยาการศึกษาประวัติชีวิตและเรื่องเล่า โดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการค้ามวยไทย และผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการค้ามวยไทย มีเครื่องมือในการวิจัย ดังนี้

3.1 ตัวผู้วิจัย

ตัวผู้วิจัยถือเป็นเครื่องมือสำคัญในการที่จะให้ได้มาซึ่งข้อมูลต่างๆ ที่ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ผู้วิจัยต้องการจะศึกษา โดยที่ผู้วิจัยจะต้องสร้างความคุ้นเคยกับกลุ่มผู้ให้ข้อมูลเพื่อให้ได้ข้อมูลที่แท้จริงในการเก็บรวบรวมข้อมูลนั้น ผู้วิจัยจะใช้การสัมภาษณ์และการสังเกตบรรยากาศ บริบท และปฏิกิริยาของผู้ให้ข้อมูลตลอดเวลาเพื่อเก็บภาพอารมณ์ของผู้ให้ข้อมูล แล้วนำมาวิเคราะห์ประกอบกับข้อมูลด้านต่างๆ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องมากที่สุด โดยทำหน้าที่เป็นผู้สังเกต ผู้สัมภาษณ์ ผู้จดบันทึก และผู้วิเคราะห์ข้อมูล

3.2 สมุดบันทึกข้อมูล

เป็นสิ่งที่ใช้สำหรับบันทึกข้อมูลที่มีลักษณะพรรณนา ที่บ่งบอกถึงข้อมูลที่ได้ในแต่ละวัน โดยแยกเป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ข้อมูลที่ได้จากการสังเกต และการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์

3.3 เครื่องบันทึกเสียง

เป็นสิ่งที่ใช้บันทึกข้อมูลเสียงของผู้ให้ข้อมูลหลักในระหว่างทำการสัมภาษณ์อย่างละเอียด โดยจะนำข้อมูลที่ได้ออกความในเทปและแปลงออกมาให้อยู่ในรูปแบบของตัวอักษร ซึ่งเป็นประโยชน์ในการเก็บข้อมูล ซึ่งหากกรณีเกิดความผิดพลาดจากการจดบันทึกข้อมูลอย่างเดียว ข้อมูลที่ถูกแปลงจากเสียงบันทึกแล้วจะสามารถช่วยให้ผู้วิจัยนำข้อมูลมาวิเคราะห์ ร่วมกับข้อมูลที่ได้ออกมาจากการจดบันทึกเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

3.4 กล้องถ่ายภาพ

ใช้สำหรับเก็บข้อมูลด้านบรรยากาศ สภาพแวดล้อม เพื่อนำมาใช้อ้างอิงและนำรูปภาพที่ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลบรรยายประกอบร่วมกับบทสัมภาษณ์

3.5 แนวคำถามในการสัมภาษณ์

เป็นคำถามแบบไม่มีโครงสร้าง ลักษณะคำถามเกี่ยวกับข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์อันประกอบด้วย ชื่อ-สกุล (ถ้าผู้ถูกสัมภาษณ์ไม่ชัดเจน) พร้อมทั้งป้อนคำถามปลายเปิดเกี่ยวกับประวัติชีวิต เรื่องเล่าชีวิตของการเป็นผู้ประกอบการค้ามวยไทย ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการค้ามวยไทย ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจค้ามวยไทย ตลอดจนแนวทางในการแก้ไขปัญหา

4. การเก็บรวบรวมข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย

4.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

เป็นข้อมูลที่ผู้วิจัยเก็บรวบรวม โดยตรงจากผู้ให้ข้อมูลหลัก โดยการสัมภาษณ์ตามแนวทางอัตชีวประวัติและเรื่องเล่า เพื่อศึกษาปรากฏการณ์ทางวัฒนธรรม ซึ่งเป็นการเล่าเรื่องราวในประเด็นต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้ให้ข้อมูลหลักอย่างมีระบบอย่างเป็นกันเองและเป็นการให้ผู้ให้ข้อมูลหลักเกิดความต่อเนื่องและความสบายในการให้สัมภาษณ์ ทั้งนี้คำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์จะเจาะลึกลงไปประเด็นต่างๆที่น่าสนใจและมีความสำคัญ จากนั้นรวบรวมและวิเคราะห์เรื่องราวต่างๆ จากรายละเอียดข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลหลัก เพื่อความสมบูรณ์ครบถ้วนในประเด็นต่างๆ ที่มีผลต่อการศึกษาวิจัยให้มากที่สุด

4.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

เป็นข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าการรวบรวมหนังสือ บทความวิชาการ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รายงาน วารสาร และข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นส่วนประกอบในเนื้อหาและนำไปวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผลการวิจัยต่อไป

ตารางที่ 1 ระยะเวลาที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษา

ระยะเวลาการเก็บรวบรวมข้อมูล	พ.ศ. 2558			พ.ศ. 2559					
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.
ศึกษาความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา									
ศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง									
ศึกษาวิธีดำเนินการวิจัย									
สอบหัวข้อ (5 กุมภาพันธ์ 2559)									
ศึกษาวิธีดำเนินการวิจัย									
จัดเก็บและรวบรวมข้อมูล									
วิเคราะห์ผลการวิจัย									
สรุปผลการวิจัย									
สอบจบ									
ปรับปรุงเอกสาร									
นำเสนอผลงานวิจัย (13 พฤษภาคม 2559) การประชุมวิชาการระดับชาติ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ครั้งที่ 4									

5. วิธีการเก็บข้อมูล

ผู้วิจัยได้วางแผนและเลือกเก็บข้อมูลภาคสนามโดยการสัมภาษณ์ และการสังเกต โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

5.1 การสัมภาษณ์

เป็นการสัมภาษณ์แบบอ้อมชีวประวัติ โดยผู้วิจัยใช้วิธีสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง ใช้แนวคำถามปลายเปิดแก่ผู้ให้ข้อมูลหลักตามแนวทางอ้อมชีวประวัติและเรื่องเล่า เพื่อศึกษาปรากฏการณ์ทางวัฒนธรรม โดยการสืบประวัติและประสบการณ์ของบุคคลในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง ผ่านการเล่าเรื่องซึ่งจะทำให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์มากขึ้น ทั้งนี้เป็นการทำให้ผู้วิจัยได้เข้าใจและสัมผัสถึงอารมณ์ ท่าทาง น้ำเสียง รวมไปถึงการแสดงออกของผู้ให้ข้อมูลหลักต่อผู้วิจัยโดยตรง

5.2 การสังเกต (Observation)

1. การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม (Non-participant observation) ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วมในกิจกรรมของผู้ให้ข้อมูลหลัก สอบถาม จดบันทึก นอกจากนี้ยังมีการบันทึกภาพต่างๆ เพื่อนำมาตีความหรือพิจารณารายละเอียดของเหตุการณ์ต่างๆ อีกครั้งภายหลัง

6. การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล ผู้วิจัยเลือกใช้วิธีการตรวจสอบแบบสามเส้า (Triangulation) เนื่องจากวิธีนี้เป็นวิธีที่สะท้อนให้เห็นข้อมูลหลักฐานและผลการวิจัยที่วิเคราะห์จากข้อมูลหลักฐานที่เก็บรวบรวมได้มีความถูกต้อง น่าเชื่อถือ ตรงกับความเป็นจริง โดยมีการเปรียบเทียบจากมุมมองหลายๆ ด้านเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ผลการวิเคราะห์ ตลอดจนผลของการวิจัย โดยการตรวจสอบความถูกต้องการเปรียบเทียบจากแหล่งข้อมูลหลายแหล่ง ทำให้ผู้วิจัยมีความมั่นใจได้ว่าข้อมูลมีความน่าเชื่อถือสูง ข้อมูลด้านบุคคล ตรวจสอบว่าบุคคลที่ให้ข้อมูลเปลี่ยนไปจากเดิมหรือไม่ เปรียบเทียบจากการเก็บรวบรวมข้อมูลหลายๆ วิธีทั้งการเก็บข้อมูลจากเอกสาร การสัมภาษณ์ การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม โดยพิจารณากริยา ท่าทาง พฤติกรรม บรรยากาศต่างๆ ที่เกี่ยวข้องให้ข้อมูลเพื่อมาประกอบการแปลความหมายร่วมกับการถอดเทป และการเปรียบเทียบจากการใช้ทฤษฎีแนวคิดหลายๆ ชุดเพื่อเป็นกรอบแนวคิดหรือพื้นฐานของการทำความเข้าใจกับปัญหา การวางแผนการเก็บข้อมูล ตลอดจนการวิเคราะห์และการอภิปรายผลเพื่อให้ได้ข้อมูลที่สำคัญและเพียงพอในการนำไปวิเคราะห์ ทำให้ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือ

7. การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่องเล่าของผู้ประกอบการค้าขายไทย ในตำบลราไวย์ อำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลในด้านประวัติชีวิต ปัจจัยสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการค้าขายไทย ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจค้าขายไทย ตลอดจนแนวทางในการแก้ไขปัญหา โดยข้อมูลที่น่ามาใช้ในการศึกษาคั้งนี้คือ การนำเรื่องเล่ามาวิเคราะห์ (Analysis of Narrative) และการสร้างเรื่องเล่าจากการนำเรื่องเล่ามาวิเคราะห์ ซึ่งตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสังเกต และการสัมภาษณ์ โดยใช้ข้อมูลของเรื่องเล่าหลายๆ เรื่องที่เกิดขึ้นจากหลายๆ บุคคล มาสร้างเป็นมโนทัศน์ต่างๆ และการเชื่อมโยงมโนทัศน์เข้าด้วยกันตามประเด็นของเรื่องที่กำลังศึกษา แล้วตีความ และให้ความหมายข้อมูลโดยการเขียนแบบเล่าเรื่อง (Narrative) ให้ทราบถึงข้อเท็จจริงของประเด็นที่ศึกษา โดยมีขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

7.1 ผู้วิจัยทำการถอดเทปด้วยตนเองโดยกระทำการถอดเทปข้อมูลที่ได้จากบันทึกการสัมภาษณ์ออกมาทุกคำพูด รวมไปถึงข้อมูลปฏิสัมพันธ์ที่ไม่ได้ใช้คำพูด เช่น กริยา ท่าทาง ขณะสัมภาษณ์ เพื่อความครอบคลุมของข้อมูลให้มากที่สุด ทำให้การวิเคราะห์ทำได้เต็มที่

7.2 นำข้อมูลที่ได้จากการถอดเทปและการบันทึกภาคสนามมาอ่านหลายๆ ครั้งเพื่อให้เกิดความเข้าใจในภาพรวมของข้อมูลที่ได้และพิจารณาประเด็นที่สำคัญ

7.3 นำข้อมูลกลับมาอ่านอีกครั้งโดยละเอียดทุกบรรทัดและจึงตีความพร้อมทำการดึงข้อความหรือประโยคที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับประวัติชีวิต ปัจจัยสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการค้าขายมวยไทย ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจค้าขายมวยไทย ตลอดจนแนวทางในการแก้ไขปัญหา ซึ่งจะช่วยให้เห็นภาพรวมของข้อมูลทั้งหมดและสามารถนำข้อมูลดังกล่าวไปวิเคราะห์ได้อย่างเต็มที่

7.4 นำข้อความหรือประโยคที่มีความหมายเหมือนกันหรือใกล้เคียงกันมาไว้กลุ่มเดียวกันโดยมีรหัสข้อมูลกำกับทุกข้อความหรือทุกประโยคแล้วจึงตั้งชื่อคำสำคัญซึ่งจะจัดเป็นทั้งกลุ่มใหญ่ (Themes) และกลุ่มย่อย (Sub-theme) ที่อยู่ภายใต้ความหมายของกลุ่มใหญ่ซึ่งกระบวนการดังกล่าวคือการสร้างหัวข้อสรุปและกลุ่มหัวข้อสรุปแนวคิดในตัวข้อมูลอธิบายว่ากระทำโดยอ่านบททวนข้อมูลปฐมภูมิที่อยู่ในรูปข้อความทางภาษา (Textual Primary Data) ซึ่งเก็บรวบรวมได้จากแหล่งต่างๆ ในภาคสนามเสร็จแล้วจึงแบ่งแยกข้อมูลดังกล่าวออกเป็นส่วนย่อย (Breaking Down) ตามหน่วยความหมาย (Meaning Unit) หรือหน่วยวิเคราะห์ (Analysis Unit) ในระดับเบื้องต้น จากนั้นทำการกำหนดข้อความสั้นๆ เพื่อใช้เป็นมโนทัศน์หรือหัวข้อสรุปแนวคิดที่สะท้อนความหมายสำคัญทั้งที่ปรากฏชัดแจ้งและแฝงอยู่ในข้อมูลส่วนย่อยนั้นแล้วจึงนำหัวข้อสรุปแนวคิดที่มีความหมายคล้ายคลึงหรือแตกต่างกันมาจัดเป็นกลุ่มหัวข้อตามคุณสมบัติของหมวดหมู่ ใช้การเขียนบรรยายสิ่งที่ค้นพบอย่างละเอียดและชัดเจนเป็นแบบเล่าเรื่องให้ทราบถึงประวัติชีวิต ปัจจัยสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการค้าขายมวยไทย ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจค้าขายมวยไทย ตลอดจนแนวทางในการแก้ไขปัญหา



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง เรื่องเล่าของการประกอบการค้าขายไทย ในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต ในครั้งนี้ผู้วิจัยใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยวิธีวิทยาการศึกษาประวัติชีวิตและเรื่องเล่า (Life History and Narrative Approach) โดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการค้าขายไทย นักมวย ลูกค้าที่เข้ารับบริการจากทางค้าขายไทย ตลอดจนบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการค้าขาย ซึ่งผู้วิจัยได้ใช้วิธีการสัมภาษณ์ และการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม จากนั้นนำข้อมูลมาวิเคราะห์ในด้านวิถีชีวิตของผู้ประกอบการค้าขายไทย ปัจจัยความสำเร็จของการประกอบธุรกิจค้าขายไทย หลักการดำเนินงาน ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ ตลอดจนนำเสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหาต่างๆ โดยผู้วิจัยได้นำข้อมูลจากเรื่องเล่ามาวิเคราะห์ ซึ่งสามารถแบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 3 ส่วนตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. วิถีชีวิตของผู้ประกอบการค้าขายไทย
2. ปัจจัยความสำเร็จของการประกอบธุรกิจค้าขายไทย
3. ปัญหาและอุปสรรคตลอดจนการปฏิบัติที่ดีของการประกอบธุรกิจค้าขายไทย

1. วิถีชีวิตของผู้ประกอบการค้าขายไทย

ประวัติและครอบครัว

จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ผู้ประกอบการอาศัยอยู่ในครอบครัวใหญ่ บ้านเลขที่ 40 หมู่ที่ 2 ตำบลปากแพรง อำเภอปากพนัง จังหวัดนครศรีธรรมราช มีพี่น้องรวมทั้งหมด 7 คน ผู้ประกอบการเป็นบุตรคนที่ 4 ของบิดามารดา อาชีพหลักของครอบครัวผู้ประกอบการคือทำไร่ ทำนา ผู้ประกอบการสมรสกับภรรยาในวัย 29 ปี และยึดอาชีพค้าขายรองเท้า เนื่องจากก่อนสมรสภรรยาของผู้ประกอบการมีอาชีพค้าขายรองเท้ามาก่อน หลังจากสมรสแล้วผู้ประกอบการได้ย้ายครอบครัวมาอาศัยอยู่จังหวัดภูเก็ต ปัจจุบันผู้ประกอบการอาศัยอยู่บ้านเลขที่ 109/195 หมู่ที่ 1 ตำบลวิชิต อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต ปัจจุบันผู้ประกอบมีอายุ 58 ปี มีบุตรทั้งหมด 3 คน คนโตและคนรองเป็นผู้ชายและคนสุดท้องเป็นผู้หญิง ผู้หญิง ผู้ประกอบการเรียนจบชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 จากโรงเรียนวัดขนานนาก จบชั้นประถมศึกษาปีที่ 7 จากโรงเรียนปากพนัง จังหวัด

นครศรีธรรมราช และจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 จากโรงเรียนมัธยมวัดสิงห์ กรุงเทพมหานครฯ ผลการเรียนอยู่ในระดับกลางๆ มาตลอด

ชีวิตวัยเด็ก

จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า เทคโนโลยีแห่งตัวตนของผู้ประกอบการค้ามวยไทยนั้นตนเองเป็นส่วนสำคัญอย่างมาก เป็นผู้ควบคุมกระบวนการทั้งหมด โดยอาศัยบริบทแวดล้อมเป็นตัวช่วยที่หล่อหลอมความคิดต่างๆ จากการเลี้ยงดูของพ่อแม่ สภาพแวดล้อม ที่อยู่อาศัย และเพื่อนเป็นเสมือนบ้ำาหลอมที่ดี ทำให้สร้างอัตลักษณ์ชัดเจน ทักษะคิด วิเคราะห์จากประสบการณ์ที่ได้รับมาในชีวิต ส่งผลให้มองเห็นคุณค่าของตนเองเร็วขึ้น แม้ว่าผู้ประกอบการค้ามวยมีการดำเนินชีวิตที่เป็นไปอย่างเรียบง่าย แต่ช่วงวัยเด็กค่อนข้างลำบาก พ่อแม่มีอาชีพทำไร่ ทำนา บนเนื้อที่ประมาณ 5 ไร่ โดยเป็นของครอบครัวผู้ประกอบการเอง 3 ไร่ และเช่านาของญาติละแวกนั้นอีก 2 ไร่ พ่อแม่ของผู้ประกอบการมีบุตรด้วยกันทั้งสิ้น 7 คน ตนเองเป็นบุตรคนที่ 4 พี่น้อง 3 คน ก่อนหน้าไม่ได้เรียนหนังสือ ต้องช่วยเหลือครอบครัว และมีหน้าที่เลี้ยงน้องคนที่เหลือ แต่ผู้ประกอบการและน้องคนที่เหลือได้เรียนหนังสือทุกคน สมัยก่อนต่างจังหวัดมีแต่โรงเรียนตามตำบล วุฒิกการศึกษาสูงสุดคือชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 การศึกษาต่อต้องเข้าไปเรียนต่อในอำเภอ ซึ่งสมัยนั้นไม่มีรถประจำทาง การคมนาคมไม่สะดวก ด้วยฐานะความเป็นอยู่ที่ค่อนข้างลำบากและการศึกษาต่อมีค่าใช้จ่ายสูงทำให้ไม่สามารถเรียนต่อได้ในระดับที่สูงกว่านี้ระหว่างเรียนผู้ประกอบการได้ช่วย ทำไร่ ทำนา

หลังจากเรียนจบชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 จากโรงเรียนในตำบลแล้ว ผู้ประกอบการได้ตัดสินใจชักชวนครอบครัวเข้ามาทำมาหากินในอำเภอเมืองนครศรีธรรมราช เพราะเห็นว่าการทำงานทำนา อยู่ในตำบลเล็กๆ ที่ครอบครัวอาศัยอยู่นั้นไม่สามารถสร้างความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นได้ ประกอบกับตนเองต้องการที่จะศึกษาต่อในระดับชั้นที่สูงขึ้น แต่พ่อแม่ของผู้ประกอบการไม่ได้ย้ายเข้ามาในอำเภอเมือง เนื่องจากเชื่อว่าการย้ายเข้ามาอยู่ในอำเภอเมืองนั้นเป็นเรื่องยาก แต่เห็นว่าผู้ประกอบการเป็นเด็กขยัน ใฝ่รู้ จึงส่งผู้ประกอบการให้เข้ามาอยู่กับลูกชายคนโตในอำเภอปากพนัง ในระหว่างที่ย้ายเข้ามาอยู่ในอำเภอปากพนัง ผู้ประกอบการได้หารายได้พิเศษเพื่อลดค่าใช้จ่ายทางบ้านและส่งตัวเองเรียนจนจบชั้นประถมศึกษาปีที่ 7 ด้วยความที่ผู้ประกอบการมีอุปนิสัยชอบเปิดโลกทัศน์ตนเองและทะเลาะทะเลาะ สามารถรับผิดชอบต่อตนเองได้ จึงตัดสินใจเข้าศึกษาต่อในระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในกรุงเทพมหานครฯ ผู้ประกอบการย้ายเข้ามาอาศัยอยู่กับอา ผู้ซึ่งมีอาชีพเป็นครูในกรุงเทพมหานครฯ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการกล่าวว่า

“ตอนเด็กๆที่บ้านผมมีการเป็นอยู่ค่อนข้างลำบากเพราะทำไร่ ทำนา ทำอยู่ประมาณ 5 ไร่เช่าเค้าเสีย 2 ไร่ เป็นของตัวเอง 3 ไร่ แล้วพ่อกับแม่ก็คั้นมีลูกมาก มีตั้ง 7 คน ข้าวพอกับมาได้ก็ก็ต้องเอาไปให้คนให้เช่า เก็บไว้กินเองมั่ง ใช้จ่ายในบ้านมั่ง พี่ๆผม 3 คนไม่มีใครได้เรียนหนังสือเพราะเค้าเกิดตอนที่ไม่ค่อยมีบ้านไหนเรียน ตอนแรกผมก็ไม่ได้เรียน แต่โรงเรียนวัดอยู่ข้างๆ เลยแอบไปนั่งเรียนหลังห้อง แล้วบังเอิญครูก็เป็นญาติเค้าสงสาร เลยให้มาเรียนฟรี ชุคนักเรียนมีชุดเดียวก็เป็นของลูกครูนั่นแหละ ต้องบอกก่อนว่าคนแถวนั้นเค้ารู้จักกันหมด มันไม่กว้างเป็นญาติกัน เลยเป็นเรื่องง่ายที่จะเจอญาติตัวเอง ผมเรียนที่โรงเรียนวัดจนจบ ป.4 พ่อเห็นว่าขยันเดิน ไปเรียนทุกวัน ผมชอบเห็นรุ่นเห็นนี่ด้วยแหละ ผมเห็นญาติแถวบ้านเค้าไปทำงานในอำเภอเมืองนครศรี แล้วเริ่มมีชีวิตการเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ผมเลยบอกพ่อกับแม่ว่าให้ย้ายตามพวกเค้า แต่แกไม่ไปแกคิดว่าย้ายไปไม่รู้จะทำอะไร แล้วที่ตรงนี้จะเอาไป น้องก็ยิ่งเล็กหลายอย่างแกเลยไม่ไป แต่ผมอยากเห็นความเจริญ ผมไม่อยากจะทำไร่ ทำนาแล้ว เพราะรู้ว่าทำไปก็ย่ำอยู่กับที่ ผมเลยขอแกย้ายมาอยู่กับพี่ชายคนโตที่ปากพนัง ตอนนั้นแกส่งผมเรียน ผมเรียนไปด้วยช่วยแกส่งผักในตลาดไปด้วยจบ ป.7 แล้วผมก็กลับบ้านที่ปากแพรก ผมคิดไว้ในใจตลอดว่าถึงตัวเองจะเรียนไม่เก่งแต่จะไม่หยุดเรียนแค่นี้แน่ ต้องได้เป็นใหญ่เป็นโตกับเค้ามั่ง ผมไม่อยากจะลำบาก เห็นญาติๆเค้าเรียนได้สูงๆได้เป็นครูกัน ผมเลยคิดว่ายิ่งเรียนสูงยิ่งได้ดี ผมทำใจให้กล้าอยู่นานกว่าจะขอพ่อมาเรียนต่อในกรุงเทพได้ เพราะพี่ๆอยากให้ผมช่วยทำไร่ ทำนาที่บ้านกัน แต่ผมไม่อยากจะเลอลองขอพ่อดู ขออยู่ 2-3 ครั้งแกถึงจะให้ เพราะแกเห็นว่าผมเป็นคนตั้งใจทำอะไรแล้วทำจริง ผมมาเรียนต่อในกรุงเทพตอนอายุ 15 ปีผมจำได้แม่นเลยว่าพ่อกับแม่ไปกู้เงินญาติมาให้เงินผม ไปกรุงเทพ 500 บาท เป็นค่ารถไฟไปแล้ว 71 บาท 50 สตางค์ ผมเหลือเงินติดตัวแค่ 428 บาท 50 สตางค์ ในใจคิดอย่างเดียวเงินก้อนนี้จะเป็นก้อนสุดท้ายที่จะขอพ่อกับแม่ ผมจะไม่ขอแกแล้วแต่จะให้แกแทน ตอนมาเรียนในกรุงเทพผมก็เรียนไปด้วยทำงานไปด้วยส่งตัวเองเรียนจนจบ มศ.5 พอจบ มศ.5 ก็เรียนรามต่อเรียนคณะรัฐศาสตร์เพราะผมอยากเป็นทนาย” (วีระ, 2559)

ชีวิตการศึกษาที่ต้องทำงานไประหว่างเรียน

จากประสบการณ์ต่างๆ ในชีวิตวัยเด็กประกอบกับการมีฐานะทางบ้านยากจนไม่สามารถส่งเสียตนเองได้ ทำให้ผู้ประกอบการต้องดิ้นมากกว่าคนอื่น เมื่อมาศึกษาต่อระดับชั้นที่สูงขึ้นในกรุงเทพมหานคร ฯ จึงต้องทำงานในระหว่างเรียน เพื่อให้ชีวิตอยู่รอด เมื่อจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 ผู้ประกอบการได้เข้ารับการศึกษาต่อที่คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง ผู้ประกอบการได้ผ่านการทำงานมาหลายอย่าง เช่น รับซักเสื้อผ้าคณาจารย์ในโรงเรียนที่ตนเองศึกษาอยู่ ส่งหนังสือพิมพ์ เด็กเสิร์ฟร้านอาหาร นักมวยสมัครเล่น เป็นต้น งานทุกอย่างที่ทำล้วนเป็น

งานที่ฝึกความอดทนและตอกย้ำความต้องการการก้าวหน้าในชีวิตแก่ผู้ประกอบการทั้งสิ้น ผู้ประกอบการได้ถ่ายทอดชีวิตในวัยเรียนที่ต้องทำงานหลายอย่างระหว่างเรียนไว้ว่า

“ตอนผมรู้ว่าผมจะได้มาเรียนในกรุงเทพผมทั้งดีใจแล้วก็ตื่นเต้นมากอยากเห็นความศิวิไลซ์ของเมืองกรุง ในใจคิดอย่างเดียวว่าถ้าได้มาอยู่ ผมกับที่บ้านต้องล้มตาอำปากได้มั้ง แต่พอได้มาอยู่จริงๆรู้เลยว่าความเจริญแลกมากับความลำบาก ผมมาเรียน มาอยู่บ้านอามันก็ไม่ดีเหมือนอยู่บ้านเอง ผมทำทุกอย่างเพื่อแลกกับที่พักที่กิน โชคดีอากใจดี แกลยไม่อะไรกับผมมาก เอ็นดูผมมากกว่า แต่นั่นแหละผมต้องส่งตัวเองเรียนเพราะพ่อแม่อุตส่าห์ไปกู้เงินมาให้ผมเรียน ทำทุกอย่างคิดว่าใครจ้างอะไรผมทำหมด เคยโดนเค้าดูถูกตอนผมเป็นเด็กเสิร์ฟ ผมโกรธมากทำอะไรไม่ได้ นอกจากเก็บไว้เตือนใจตัวเองว่าสักวันต้องมีให้ได้ มีอยู่วันหนึ่งผมไปเที่ยวงานวัดกับเพื่อนเห็นเค้ามีมวยให้ชก แพ้ชนะก็ได้เงิน ผมอยากได้เงินผมเลยขึ้นชกปรากฏว่าแพ้ 2-3 วันต่อมาไปชกอีก แพ้ก็รู้ว่าแพ้ก็อยากไป เพราะมันเป็นงานเดียวที่ผมรู้สึกที่ทุกคนให้เกียรติผม ในฐานะนักกีฬา” (วิระ, 2559)

จุดหักเหของชีวิต

จากจุดเริ่มต้นในการเป็นนักมวยสมัครเล่นทำให้ผู้ประกอบการได้พบเจอกับบุคคลท่านหนึ่ง ผู้ซึ่งเป็นรุ่นพี่ที่โรงเรียนปากพูนัง ขณะนั้นรุ่นพี่คนดังกล่าวมีอาชีพเป็นผู้จัดการนักมวยในสนามมวย เมื่อผู้ประกอบการและรุ่นพี่มีโอกาสได้พูดคุยกัน และเล็งเห็นว่ามีความชื่นชอบในกีฬาเหมือนกันจึงชักชวนผู้ประกอบการให้มาอยู่และทำงานที่สนามมวยที่ตนเองทำงานอยู่ ผู้ประกอบการทำงานในตำแหน่ง พี่เลี้ยงนักมวย มีหน้าที่ดูแลนักมวย ช่วงเวลานั้นเอง เป็นช่วงเวลาแห่งความสุขกับการได้ทำงานในสนามมวย เนื่องจากได้อยู่กับสิ่งที่ตนเองชื่นชอบ และผู้ประกอบการมีความหวังอยู่เสมอว่า วันหนึ่งตนเองสามารถเป็นเจ้าของค่ายมวยได้ ผู้ประกอบการได้เรียนรู้งานทุกอย่างในสนามมวยและเรียนรู้ถึงวิธีการจัดการภายในองค์กร ผู้ประกอบการทำงานในสนามมวยได้ระยะหนึ่งก็ตัดสินใจลาออกจากสนามมวย ด้วยเหตุผลที่ว่า มีผลกระทบต่อการเรียนจึงตัดสินใจลาออกจากมหาวิทยาลัยรามคำแหงขณะที่เรียนชั้นปีที่ 1 เทอม 2 แม้ว่าจะไม่สามารถเรียนจบมหาวิทยาลัยตามความต้องการได้ แต่วุฒิการศึกษาที่ผู้ประกอบการมีสามารถสมัครงานได้ จึงสมัครงานที่โรงงานขนาดเล็กแห่งหนึ่งย่านบางขุนเทียน ตำแหน่งช่างซ่อม ผู้ประกอบการได้เรียนรู้งานซ่อมบำรุงจนชำนาญได้ประมาณ 4-5 ปี ได้ลาออกจากโรงงานเนื่องจากมีปัญหากับผู้จัดการ เนื่องด้วยผู้ประกอบการมีความรู้ด้านซ่อมบำรุงคิดว่ามาจึงสมัครงานที่โรงงานขนาดกลางแห่งหนึ่งย่านหนองแขม ตำแหน่งช่างซ่อมบำรุงไฟฟ้า ทำงานที่โรงงานได้ 2-3 ปี เกิดอุบัติเหตุขณะทำงาน อุบัติเหตุครั้งนี้ทำให้ผู้ประกอบการต้องใช้เวลารักษาตัวอยู่นานพอสมควร จึงตัดสินใจลาออกจาก

งานและเดินทางกลับบ้านเกิดที่จังหวัดนครศรีธรรมราชเพื่อรักษาตัว จากการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการกล่าวว่า

“ผมได้เจอพี่เปี้ยกที่งานวัดที่ผมไปขอเค้าชกมวย แกเป็นรุ่นพี่ที่โรงเรียนก็เหมือนเป็นญาติๆกันนี่แหละ ตอนนั้นแกเป็นผู้จัดการมวยอยู่ที่สนามมวย แกเห็นผมกล้าดี แกเลยชวนผมไปเป็นนักมวยที่สนามมวยที่แกทำอยู่ เดี่ยวแกดูแลผมเอง พอผมไปถึงผมเลยขอแกเป็นแค่พี่เลี้ยง นักมวยคิดว่า เพราะนักมวยมันต้องซ้อมเยอะ ต้องอยู่ตรงนั้นทั้งวัน ผมกลัวจะเรียนไม่จบ พี่เปี้ยกแกก็ใจดี ให้ผมเป็นพี่เลี้ยงนักมวย แต่ใครจะคิดว่าหน้าที่ที่ผมทำนั้น ผมต้องทำอะไรๆ ดูผลงานทุกสิ่งในสนาม เป็นเบ้ค้านั้นแหละ แต่ก็นะผมได้รู้จักกับที่นี่ เห็นหมด ด้วยความที่ทำอะไรอย่างเลขาเรียนบ่อย เรียนไม่ทันเพื่อน สมัยก่อนไม่ทันคือไม่ทันนะ ผมเลือกเรียนเป็นทนายด้วย ยากไปกันใหญ่ แล้วตอนนั้นที่สนามมวยปัญหามันเยอะ เลยว่าออกดีกว่า ออกมาไม่รู้ไปไหนกลับบ้านก็ไม่ได้ เลยไปหาอาที่เป็นครู แกพาผมไปสมัครงานที่โรงงานแฉวบางขุนเทียน พาผมไปฝากฝังกับเจ้าแก ผมเข้ากับผู้ใหญ่ง่ายเลยเป็นที่เอ็นดูของเจ้าแก แกสอนงานผมทุกอย่าง ผมทำได้หมด แต่ก็เป็แค่หัวหน้าลูกจ้างนะ ไม่ได้เป็นผู้จัดการหรอก เพราะวุฒิผมแค่ มศ.5 เอง ด้วยความที่ผมสนิทกับเจ้าแกเลยไม่ถูกใจใครหลายคนนั้น รวมถึงผู้จัดการด้วย แกเกลี้ยผมสารพัด วันหนึ่งทนไม่ไหวเลยต่อหน้าแกไปทีนึงแล้วก็ออกมา ผมออกมาก็ไปหางานทำไปได้งานที่บริษัทยูนิโก้ แฉวหนองแขม เป็นช่างไฟฟ้า ทำได้อยู่ 2-3 ปีก็เกิดอุบัติเหตุ หม้อแปลงที่ซ่อมมันระเบิด ดี้ที่กระ โดดหลบทัน ไม่งั้นคงตาย แต่ถึงหลบทันหน้าผมก็ไหม้ไปครึ่งนึง ทำงานต่อไม่ได้เลยออกกลับมาบ้าน ผมกลับมาบ้านอะไรๆก็เปลี่ยนไปมาก บ้านผมย้ายมาอยู่ในเมือง เปลี่ยนจากทำไร่ทำนามาขายหมูแทน ผมพักพื้นตัวที่บ้านได้พักนึง แล้วก็บวชอีก 1 พรรษา ตามความเชื่อของแม่ผม บวชเสร็จก็ออกมาขายหมูในตลาด ขายได้พักนึงก็แต่งงานกับแม่ค้าขายรองทำในตลาด” (วีระ, 2559)

จุดเริ่มต้นของการเป็นผู้ประกอบการ

เมื่อแต่งงานผู้ประกอบการและภรรยาได้ออกตระเวนขายสินค้าตามงานต่างๆ ทั่วภาคใต้ จุดหมายปลายทางอยู่ที่จังหวัดภูเก็ต เนื่องจากในช่วงเวลานั้นจังหวัดภูเก็ตมีช่องทางสร้างรายได้ อยู่เป็นจำนวนมากและคนต่างพื้นที่ที่เข้ามาประกอบอาชีพที่จังหวัดนี้มีอยู่น้อยราย จึงเป็นเรื่องง่ายที่ผู้ประกอบการสามารถสร้างอาชีพให้กับตนเองและครอบครัว ผู้ประกอบการและภรรยาจึงตัดสินใจประกอบอาชีพค้าขายที่จังหวัดนี้ เมื่อค้าขายอยู่ในจังหวัดภูเก็ตได้ระยะหนึ่งก็เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป แม้ว่าการค้าขายสามารถสร้างรายได้ให้ผู้ประกอบการอยู่ไม่น้อย แต่ความคิดต่างของผู้ประกอบการจึงต้องการทดลองอาชีพอื่นที่ไม่ใช่อาชีพค้าขาย ซึ่งอาชีพที่น่าสนใจในขณะนั้นคือการทำอสังหาริมทรัพย์ โดยเริ่มจากการเป็นนายหน้าขายที่ดิน เมื่อเริ่มมีรายได้เลยผันตนเองมาเป็น

ผู้รับซื้อที่ดินแทน ซึ่งสิ่งเหล่านี้ทำให้ผู้ประกอบการมีที่ดินทำเลดีในจังหวัดภูเก็ต และเมื่อผู้ประกอบการเก็บเงินได้จำนวนหนึ่ง ผู้ประกอบการไม่ลังเลทำตามความฝันของตนเอง เริ่มธุรกิจค้ามวยไทยทันทีที่ผู้ประกอบการรู้สึกพร้อม โดยเงินลงทุนที่ใช้เปิดธุรกิจค้ามวยไทยนั้น ส่วนหนึ่งมาจากเงินของตนเอง และอีกส่วนหนึ่งได้มาจากธนาคารเอกชน จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการกล่าวว่า

“ตอนนั้นผมกับเมียวิ่งงานขายของไปทั่วหลายจังหวัดทั้งสุราษฎร์ กระบี่ พังงา ภูเก็ต คือพอรู้ว่ามีงานที่ไหนก็ไปที่นั่น โชคดีวันนั้นมีที่ภูเก็ตเค้าเปิดศูนย์สินค้าราคาถูกให้จับจองพื้นที่กัน ผมกับเมียเลยไปจองได้ห้องใหญ่แล้ว ศูนย์สินค้าที่ว่าอยู่ใกล้กับตลาด ผมกับเมียเลยตัดสินใจปักหลักกันที่นี่ ถ้าจะวิ่งงานก็วิ่งแค่ในจังหวัดนี้พอ ที่ภูเก็ตตอนนั้นทำมาหากินง่าย คนจากจังหวัดอื่นยังไม่ค่อยมีเท่าไร ผมกับเมียมาเป็นคนแรกๆ เลยเก็บเล็กผสมน้อย โชคดีอีกที่ลุงของเมียแถมที่ขายที่มาจากผมไปทำ ผมก็ไม่ได้ทำใหญ่โตมากเพราะทุนไม่ค่อยมี เริ่มจากศูนย์ ทำได้พักหนึ่งก็เริ่มมีที่ทาง มีทั้งที่ในเมืองกับราไวย์ ในเมืองผมทำห้องเช่า ส่วนแถวราไวย์มันใกล้หาด เลยว่าจะเก็บตรงนั้น ไว้ทำค้ามวย ถึงผมจะมีทุนแล้วผมก็ยังไม่ทำก่อนนะ ขับรถวนรอบๆ แถวนั้นว่าเค้าทำอะไรบ้าง ค่ายมวยเค้าหน้าตาเป็นไง ผมจะได้ทำไม่ซ้ำเค้า ส่วนใหญ่เค้ามีแต่ค่าย ผมเลยว่าถ้าลงทุนทำแล้วก็ทำให้ดีไปเลย เลยว่าจะทำห้องพักขึ้นมา แยกจะได้มีทางเลือก ผมไปสำรวจพื้นที่ที่อยู่พักใหญ่เหมือนกันกว่าจะทำ พอเห็นว่าตัวเองพร้อมเลยลงมือทำเลย แต่ผมก็ได้ใช้เงินตัวเองลงทีเดียวนะ เงินตัวเองครึ่งหนึ่งกู้ธนาคารครึ่งหนึ่ง เพราะกลัวเหมือนกันว่า ถ้ามันไปไม่รอดผมยังมีเงินสำรองอยู่มั่ง” (วีระ, 2559)

การดำเนินธุรกิจค้ามวยไทย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า จังหวัดภูเก็ต นอกจากจะเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญทั้งของชาวไทยและชาวต่างชาติแล้ว คนในพื้นที่ยังสามารถสื่อสารกับชาวต่างชาติได้เป็นอย่างดี ทำให้ธุรกิจค้ามวยในจังหวัดภูเก็ตเติบโตอย่างต่อเนื่องตามความต้องการของชาวต่างชาติ โดยธุรกิจค้ามวยที่พบมากในจังหวัดภูเก็ตจะตั้งอยู่ในตำบลราไวย์ เพราะบริเวณนี้มีแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญมากมาย เช่น หาดในหาน แหลมพรหมเทพ วัลฉลอง เป็นต้น ทำให้นักท่องเที่ยวเลือกใช้บริการค้ามวยในบริเวณนี้เป็นส่วนใหญ่ ส่งผลให้พื้นที่บริเวณนี้มีผู้ประกอบการค้ามวยทั้งที่ขึ้นทะเบียนและไม่ขึ้นทะเบียนกับสมาคมการกีฬาแห่งประเทศไทยที่เปิดให้บริการค้ามวยไทยแก่ผู้ที่สนใจในกีฬา มวยไทยเป็นจำนวนมาก ผู้ประกอบการต้องการให้ค่ายมวยของตนเองเป็นทั้งธุรกิจและกิจกรรมที่ชื่นชอบไว้ด้วยกัน จึงตัดสินใจสร้างค่ายมวยพร้อมที่พัก และเป็นผู้จัดการมวยด้วยตัวเอง ทั้งนี้ผู้ประกอบการมองว่าค่ายมวยในละแวกนั้นมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่คล้ายคลึงกัน คือเปิดรับสอน

มวยแก่ผู้ที่สนใจมาเรียนเป็นส่วนใหญ่ ยังไม่ค่อยมีค่ายมวยไหนที่เปิดให้ใช้บริการทั้งในส่วนของค่ายและที่พัก ผู้ประกอบการจึงตัดสินใจสร้างรูปแบบธุรกิจค่ายมวยตามความต้องการของตัวเองขึ้นมา และแม้ว่าค่ายมวยที่เปิดขึ้นมานั้นจะเป็นการเปิดเพื่อธุรกิจอย่างจริงจัง แต่ผู้ประกอบการไม่สามารถละเลยสังคมได้ จึงเปิดค่ายมวยให้เยาวชนในละแวกนั้นเข้ามาเรียน โดยไม่คิดค่าเล่าเรียน จัดหาเวทีมวยให้โดยไม่หักค่าใช้จ่ายใดๆ เพราะผู้ประกอบการเข้าใจดีว่าความชื่นชอบชมมวยพร้อมกับ การสนับสนุน ใดๆก็ตามก็ยังไม่ถึงประสบการณ์ในวัยเด็กที่ได้คลุกคลีในสนามมวยมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ทั้งนี้ผู้ประกอบการเองไม่เพียงแต่เป็นเจ้าของค่ายมวยเท่านั้น ยังทำหน้าที่เป็นผู้จัดการมวยแก่นักมวยอีกด้วย ดังนั้นรูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1. เป็นการให้บริการสอนมวยไทยแก่ผู้ที่สนใจในกีฬามวยไทย โดยรูปแบบการสอนจะมีครูฝึกที่เป็นนักมวยอาชีพมาให้บริการ ทั้งนี้ทางค่ายมวยได้มีห้องพักรองรับแก่ผู้ที่สนใจในกีฬามวยไทยที่เป็นชาวต่างชาติอีกด้วย ส่วนอัตราค่าบริการจะขึ้นอยู่กับหลักสูตรในการเรียนมวยไทย
2. มีบริการห้องพักสำหรับลูกค้าที่ต้องการมาพักผ่อน ทั้งรายวันและรายเดือน ซึ่งอัตราค่าบริการจะขึ้นอยู่กับรูปแบบในการเลือกพัก
3. เป็นผู้จัดการนักมวยแก่นักมวยอาชีพ กล่าวคือ เป็นค้นหาเวทีมวยแก่นักมวยที่จะเข้าแข่งขัน รักษาผลประโยชน์แก่นักมวยที่เข้าแข่งขัน ผู้ดูแลสุขภาพและความเป็นอยู่ของนักมวยก่อนการแข่งขัน และหลังการแข่งขัน ตลอดจนบำรุงขวัญและกำลังใจอย่างสม่ำเสมอ

ทัศนคติที่มีต่ออาชีพ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ผู้ประกอบการมีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่ลำบาก และมีประสบการณ์ชีวิตที่ต้องดิ้นรนและอดทนกับพฤติกรรม การถูกเหยียดหยาม ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีอุปนิสัยทะเยอทะยานและให้เกียรติผู้อื่นเสมอ ผู้ประกอบการมีมุมมองในการสร้างอาชีพให้แก่ตนเองที่แตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นอยู่น้อย เนื่องจากผู้ประกอบการมองว่าอาชีพค่ายมวยไทยหรือการเป็นนักมวยเป็นอาชีพที่มีเกียรติ เท่าเทียม ได้รับคำชื่นชมจากผู้ชมในฐานะผู้แข่งขัน ถึงแม้ว่าเบื้องหลังของชีวิตจะมีความลำบากก็ตาม และไม่เพียงต้องการแสวงหาผลกำไรในการประกอบธุรกิจเพียงเท่านั้น แต่ผู้ประกอบการได้ส่งมอบโอกาสความเท่าเทียมแก่บุคคลที่มีความลำบากเช่นเดียวกับตนเองอีกด้วย โดยการเปิดสอนมวยไทยแก่เยาวชนที่สนใจในกีฬามวยไทย และหารายได้แก่กลุ่มเยาวชนส่งขึ้นชกโดยไม่หักค่าใช้จ่ายใดๆ เพื่อให้เยาวชนกลุ่มนั้นได้มีทุนการศึกษาจากรายได้จากการขึ้นชก

“ผมมีชีวิตที่ลำบากเลยต้องทำงานสารพัด โคนคนดูถูกมากมาย ผมจึงเอาปมนี้มาสอนตัวเองและลูกๆผมว่า เกิดเป็นคนจะมีจะจนก็คนเหมือนกัน อย่าดูถูกเค้า เพราะถ้าวันหนึ่งเค้ามีขึ้นมา คุณจะทำหน้าดีใจกับเค้าไม่ถูก อย่างที่ผมบอกไปตอนแรก ครั้งแรกที่ผมได้ขึ้นชกมวย ผมรู้สึกภาคภูมิใจมากเพราะทุกคนส่งเสียงเชียร์เรา เค้าให้เกียรติเรา ผมเลยมองว่าการเป็นนักมวยคืออาชีพที่มีเกียรติ ดังนั้นการทำค่ายมวยคือการส่งมอบเกียรติแก่ผู้ที่ไม่เคยได้รับเกียรติแบบผม ผมทำค่ายมวยผมทำเพราะผมรัก แต่ไม่ใช่ว่ารักจนตัวเองเดือดร้อน เพราะผมยังมีครอบครัว แต่จะหารายได้อย่างเดียวก็ดูจะขัดกับความรู้สึกผม ผมเลยเปิดสอนให้เด็กๆแถวๆนั้นมาเรียน ดิกว่ามันไปยุ่งกับยาเสพติดพ่อแม่ บางทีคนไหนเก่งก็ให้ไปชก ได้เงินมาที่อื่นเค้าหักค่าหัวคิวแต่ผมไม่หัก ผมให้เลย ได้ใช้เป็นทุนการศึกษาต่อไป” (วีระ, 2559)

2. ปัจจัยความสำเร็จของการประกอบธุรกิจค่ายมวยไทย

การประกอบธุรกิจค่ายมวยไทยเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งมีรูปแบบเป็นเจ้าของคนเดียว แนวความคิดในการเริ่มประกอบธุรกิจเกิดจากความชื่นชอบที่มีต่อกีฬามวยไทยในวัยเด็กและมีโอกาสได้ใช้ชีวิตในสนามมวย ทำให้ผู้ประกอบการได้เรียนรู้และศึกษาถึงวิถีในการดำเนินธุรกิจ และแม้ว่าตนจะมาจากครอบครัวที่มีฐานะยากจน และหนทางสู่การเข้าเป็นเจ้าของธุรกิจจะยากเย็นเพียงใด ตนก็ไม่เคยล้มเลิกความตั้งใจ มุ่งมั่นและผลักดันให้ตัวเองสามารถเป็นเจ้าของกิจการค่ายมวยได้ในที่สุด การเริ่มก่อตั้งกิจการของผู้ประกอบการ เกิดจากแนวความคิดที่ต้องการสร้างความแตกต่างของค่ายมวย อาศัยการวางแผนที่ดีก่อนลงมือทำจริง สืบหาความสามารถของกลุ่มคู่แข่ง พร้อมทั้งหาจุดเด่นของที่ตั้งกิจการ นอกจากนี้ยังกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน และประเมินความพร้อมของตัวเองก่อนเริ่มก่อตั้ง การเป็นผู้ประกอบการค่ายมวยสิ่งจำเป็นในเริ่มต้นธุรกิจคือเงินทุน เพียงแค่เงินทุนของตนเองอย่างเดียวไม่สามารถรองรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นได้ในภาวะการแข่งขันที่สูงเช่นนี้ได้ ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องหาแหล่งเงินทุนเพิ่ม จากผลการวิจัยทราบว่าแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการมาจากการกู้ธนาคารเอกชน โดยรูปแบบการกู้ยืม เป็นการกู้ยืมเพื่อการลงทุน ดังนั้นดอกเบี้ยที่ต้องชำระจึงน้อยกว่าการกู้ยืมในรูปแบบอื่น จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักกล่าวว่า

“ผมเปิดค่ายมวยเพราะความชอบส่วนตัวล้วนๆเลย แต่จะเปิดเพราะความชอบอย่างเดียวผมว่าคงไปไม่รอดแน่ ดังนั้นถ้าคิดจะทำเป็นธุรกิจแล้วก็ต้องจริงจัง ใช้ความชอบมาเป็นตัวกำหนดอย่างเดียวไม่ได้ เพราะความชอบมันกินไม่ได้ กว่าผมจะเปิดค่ายได้นี้ก็ไม่ถือง่ายนะ ต้องปรึกษาเมียก่อนว่าจะทำไปให้ไปได้ จะวางฐานไว้ให้ลูกมาทำต่อได้ ตอนนั้นผมรู้อย่างเดียวว่าลูกค้าผมคือฝรั่ง

ผมก็คิดอยู่พักหนึ่งว่าจะเอาไปเลย ขับรถวนๆ คว้าค้ายมวยแถวนั้นเค้าเป็นไง ผมจะได้รู้ว่าสร้างแบบไหน พอได้แบบที่อยากทำแล้ว ทีนี้ก็ต้องมาปวดหัวกับเงินที่จะลงอีก ผมมีเงินก้อนหนึ่งแต่ไม่สามารถลงไปทีเดียวได้ เลยว่าออกเองครึ่งนึง กู้เค้าครึ่งนึง แล้วมีอีกก้อนที่เป็นของตัวเองไว้เป็นเงินสำรอง แล้วค้ายมวยแถวนั้นมันมีเยอะ แล้วแต่ละเจ้าก็เก่งๆ ทั้งนั้น ผมก็กลัวว่าเดี่ยวถ้าล้มมาผมจะเจ็บหนัก ถ้างั้นเงินตัวเองหมดเลย เลยว่าทำไปก่อนไปเดี๋ยวมันก็หมด” (วิระ, 2559)

หลักการดำเนินงานให้ประสบความสำเร็จ จากการวิเคราะห์พบว่า การประกอบธุรกิจ ค้ายมวยไทยขึ้นอยู่กับองค์ประกอบหลายประการ โดยสิ่งสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ ประกอบด้วย

1. มีความเชื่อมั่นในตนเอง กล่าวคือ คุณลักษณะของผู้ที่ประสบความสำเร็จ ต้องมีความเชื่อมั่นในศักยภาพและขีดความสามารถของตนเอง มั่นใจในตนเองเชื่อมั่นว่าตนเองทำสำเร็จได้
2. กล้าคิดกล้าทำ กล่าวคือ ผู้ประกอบการมีความกล้าคิด กล้าฝันมากกว่าคนทั่วไป เพื่อให้มีพลังแห่งความกล้ามาต่อสู้กับสิ่งที่ต้องเผชิญในสถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น การดูถูกจากสาวยตา คำพูด ท่าทาง
3. ใฝ่รู้ กล่าวคือ ผู้ประกอบการมีความใฝ่รู้ ใฝ่เรียนอยู่เสมอ เป็นผู้ที่เปลี่ยนแปลงตนเองตลอดเวลาเพื่อรับสิ่งใหม่ และรอบรู้ทันต่อเหตุการณ์ต่างๆ ฝึกฝนและเสริมสร้างให้ตนเองมีความสามารถโดดเด่น เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ
4. การมีทัศนคติที่ดี กล่าวคือ ผู้ประกอบการเป็นผู้มีทัศนคติต่อตนเองในแง่บวก มีความพอเพียง พยายามต่อสู้เพื่อให้ถึงเป้าหมาย มีหัวใจเกินร้อย มองเห็นภาพตัวเองสำเร็จตลอดเวลา ทั้งนี้ การมีทัศนคติที่ดีส่งผลให้คนรอบข้างของผู้ประกอบการมีกำลังใจในการประกอบอาชีพของตนเองอีกด้วย จากการสัมภาษณ์นักมวยกล่าวว่า

“แกเป็นชอบให้กำลังใจกุน้อย ก่อนจะขึ้นชกแกมักบอกเสมอว่า ทำให้เต็มที่พอ ไม่ต้องคิดมากว่าตัวเองจะแพ้หรือว่าชนะ เอาให้เต็มที่ แพ้มาแกก็ไม่เคยด่า แต่จะสอนให้พวกผมฮีตมีกำลังใจทำต่อไป” (เอ้, 2559)

5. เอาจริงเอาจัง กล่าวคือ ผู้ประกอบการเติบโตมาครอบครัวยากจน ดังนั้นผู้ประกอบการมักกระหายความสำเร็จในชีวิตอยู่เสมอ การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการจะดำเนินอย่างเอาจริงเอาจัง ไม่ทอดถอยแม้เจอปัญหาและอุปสรรคมากเพียงใด แต่จะพยายามหาวิธีแก้ปัญหาเหล่านั้นแทน

6. คิดต่าง กล่าวคือ การดำเนินธุรกิจค้ามวยไทยในจังหวัดภูเก็ตมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่ไม่แตกต่างกันมาก ดังนั้นการทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการจึงมีความจำเป็นที่ต้องคิดต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น เพื่อให้ธุรกิจค้ามวยสามารถดำเนินได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการกล่าวว่า

“เดี๋ยวนี้ค้ามวยมีมากขึ้น หน้าตาเหมือนกันหมด แต่จำนวนลูกค้าไม่ได้เพิ่มตามจำนวนของค่ายหรือ การแข่งขันก็เลยสูง รูปแบบการสอนก็เหมือนกัน ดังนั้นค่ายไหนที่ไม่เหมือนคนอื่นมันอยู่รอด เหมือนค่ายผม ผมไม่ได้มีแค่สอนอย่างเดียว ผมยังมีทางเลือกห้องพักให้กับแขกด้วย แล้วค่ายผมก็มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ไม่เหมือนใครอีกด้วย” (วีระ, 2559)

7. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี กล่าวคือ ผู้ประกอบการมีความเป็นมิตรกับผู้อื่นด้วยความจริงใจ ส่งผลให้ผู้ประกอบการเป็นที่รักใคร่ของทุกคนในค่าย จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักกล่าวว่า

“แกเป็นคนไม่ถือตัว จริงใจแล้วก็ใจดี แต่เวลางานแกจะจริงจังมาก ผมเข้ามาแรกๆ มีบ้างที่โดนนักมวยคนอื่นเขม่น ไม่ค่อยคุยกับใคร คุยแต่กับแกนี่แหละ แกชอบฟังความคิดเห็นทำให้ใครๆก็รักแก” (โอ้, 2559)

“พี่ชอบเฮียแคะนะ แกเข้ากับคนเก่ง เฮียแคะเป็นเจ้าของไม่จำเป็นต้องมาคลุกคลีกับคนในค่ายเลยก็ได้ แต่แกมาทุกวัน มาถามว่าวันนี้เป็นไงบ้าง ใครมีอะไรอยากให้ค่ายมวยปรับเปลี่ยนตรงไหนสามารถบอกแกได้เลยเดี๋ยวแกก็เอาไปปรับปรุง แกเป็นเจ้าของที่ดีคนหนึ่งเลย ไม่ถือตัวด้วย” (ส้ม, 2559)

8. มีความซื่อสัตย์ สุจริต กล่าวคือ ผู้ประกอบการต้องเป็นคนดี ประพฤติดี เนื่องจากธุรกิจค้ามวยมักมีเรื่องของการพนันเข้ามาเกี่ยวข้อง ดังนั้นการเป็นผู้ประกอบการที่ดีจึงควรเป็นแบบอย่างที่ดีแก่ลูกจ้างและเยาวชน

9. มีแผนงานที่เป็นระบบ กล่าวคือ ผู้ประกอบการมีการวางแผนก่อนเริ่มดำเนินธุรกิจ เพื่อชี้ให้เห็นว่าทำอะไร ที่ไหน อย่างไร โดยใคร พร้อมทั้งประเมินเงินลงทุนก่อนการดำเนินงานจริง จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักกล่าวว่า

“คือผมรู้ว่าผมจะทำอะไร ก็เริ่มหาที่ไว้เพื่อให้สิ่งที่ผมทำอยู่ในทำเลที่ดี หลังจากที่ผมรู้ว่าตัวเองจะทะเลาะ มีที่พร้อม ทีนี้ก็เริ่มหาคนมาช่วยทำ ประเมินเงินลงทุน แต่ก็ไม่ได้ทำอะไรมากนักนะ เพราะผมมีความรู้ น้อย ไม่รู้จักระบบเท่าไรหรอก อาศัยว่าได้อยู่สนามมวยในกรุงเทพฯเลยรู้ว่าควรทำไงให้ดี” (วีระ, 2559)

10. บุคลากร กล่าวคือ บุคลากรรู้หน้าที่ของตนเองเป็นอย่างดี และปฏิบัติงานร่วมกันภายใต้สายบังคับบัญชาที่ชัดเจน

3. ปัญหาและอุปสรรคตลอดจนการปฏิบัติที่ดีของการประกอบธุรกิจค่ายมวยไทย

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินธุรกิจออกเป็นด้านต่างๆ ตลอดจนนำเสนอแนวทางแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการค่ายมวยไทย รายละเอียดดังนี้

3.1 ด้านการสื่อสาร

ถือว่าเป็นปัญหาที่สำคัญสำหรับธุรกิจค่ายมวย เนื่องจากผู้ที่เข้ารับการบริการกับทางค่ายมวยกว่าร้อยละ 98 เป็นชาวต่างชาติและหลากหลายเชื้อชาติ เช่น เชื้อชาติรัสเซีย ฝรั่งเศส จีน อังกฤษ อเมริกา เป็นต้น โดยกลุ่มที่เข้ารับการบริการเหล่านี้บางคนสามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ แต่บางคนไม่สามารถใช้ภาษาอังกฤษได้ ทั้งนี้ครูฝึกซึ่งเป็นอดีตนักมวยอาชีพ และ นักมวยอาชีพ มาจากครอบครัวที่ยากจน ส่งผลให้ระดับการศึกษาไม่สูงมากนัก ถึงแม้ว่าจะมีประสบการณ์ในการให้บริการชาวต่างชาติจนสามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้เป็นอย่างดี แต่ก็ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มที่เข้ารับการบริการที่ไม่สามารถใช้ภาษาอังกฤษได้ จากการสัมภาษณ์ลูกค้ายาวต่างชาติกล่าวว่า

“ครูที่สอนบางครั้งไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผมได้ เพราะเราไม่ได้พูดภาษาเดียวกัน ดังนั้นบางครั้งผมกับพวกเขาเลยต้องใช้สมาร์ทโฟนเป็นตัวช่วยในการแปลภาษา” (เดวิด, 2559)

“ฉันชอบที่นี้นะ มันให้ความรู้สึกไทยๆดี แต่สิ่งหนึ่งที่บางครั้งฉันไม่ได้รับในสิ่งที่ฉันต้องการ เนื่องจากพวกเขาไม่เข้าใจว่าฉันต้องการอะไร” (คริสติน, 2559)

3.2 ด้านบุคลากร

เนื่องจากผู้ฝึกสอนส่วนใหญ่เป็นอดีตนักมวยอาชีพที่ผ่านร้อนผ่านหนาวบนสังเวียน และวงการมวยไทยมามากพอสมควร และใช้ทักษะประสบการณ์มาถ่ายทอดให้นักมวยในค่ายรวมถึงกลุ่มที่เข้ารับบริการกับทางค่ายมวย ซึ่งผู้ฝึกสอนเหล่านี้ยังไม่เคยอบรมการฝึกสอนมวยไทยอาชีพ จากหลักสูตรสมรรถนะ ครูมวยไทยมีความเชื่อในทักษะที่เคยได้ฝึกมาก่อน ดังนั้นกระบวนการถ่ายทอดออกมาอาจไม่ปลอดภัยเมื่อเทียบกับผู้ฝึกสอนที่ใช้วิทยาศาสตร์การกีฬามาฝึกปฏิบัติกับนักมวย นอกจากนี้บุคลากรของค่ายมวยยังรวมถึงนักมวยอาชีพ ที่ต้องขึ้นชกเพื่อชื่อเสียงของค่ายมวยมักถอดกำลังใจจากการอุบัติเหตุขณะแข่งขัน ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องสร้างขวัญและกำลังใจแก่นักมวย เพื่อให้ให้นักมวยได้มีกำลังใจในการแข่งขันครั้งต่อไป จากการสัมภาษณ์ผู้ฝึกสอนและนักมวยกล่าวว่า

“ความรู้ด้านมวยไทยที่ผมมีก็ได้มาจากรุ่นพี่นักมวยอีกที ผมไม่เคยไปเรียนหรือไปอบรมการฝึกสอนมวยไทยอาชีพ จากหลักสูตรสมรรถนะ และผมก็สอนคนอื่นตามที่ผมมีประสบการณ์” (เอ็ม, 2559)

“ผมเป็นนักมวยอาชีพ แล้วก็ไปเป็นนักศึกษาวิทยาศาสตร์การกีฬาด้วย ก่อนข้างจะรู้ว่าทำไหนดำเนินอันตราย แต่ก็ไม่เคยเข้าอบรมการฝึกสอนมวยไทยอาชีพ จากหลักสูตรสมรรถนะจริงจั่ง รู้เฉพาะที่เรียนเท่านั้น” (นุ, 2559)

“ผมเคยคิดหลายครั้งว่าอยากจะเลิกเป็นนักมวย เพราะมันเจ็บเสียสุขภาพด้วย คีที่เล่าแก่แก่ใจดีคอยปลอบผมกับเพื่อน ๆ นักมวยบ่อยๆ เลยมีแรงมาซ้อม มาสู้กันอีกที” (เปา, 2559)

3.3 ด้านช่วงเวลา

ถือว่าเป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมได้ เนื่องจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติให้ความนิยมมาท่องเที่ยวที่จังหวัดภูเก็ต ช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนมีนาคม (High Season) ส่งผลให้ช่วงเวลานี้มีกลุ่มผู้เข้ารับบริการอยู่เป็นจำนวนมาก รายได้ที่เกิดขึ้นเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ แต่เมื่อถึงช่วงเดือนเมษายนถึงเดือนตุลาคม (Low Season) จะมีกลุ่มผู้เข้ารับบริการอยู่เป็นจำนวนน้อย ส่งผลให้รายได้ลดลง ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องมีกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย เช่น การจัดทำโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดชาวต่างชาติ เป็นต้น

3.4 ด้านมาตรฐานของค้ายมวย

ถือว่าเป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการไม่สามารถละเลยได้ เนื่องจากธุรกิจค้ายมวยไทยในจังหวัดภูเก็ตมีการแข่งขันที่ดุเดือด ดังนั้นมาตรฐานของค้ายมวยคือสิ่งที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจเลยทีเดียว เพราะมาตรฐานของค้ายมวยคือภาพลักษณ์ที่แสดงต่อทุกคน ดังนั้นค้ายมวยต้องรักษามาตรฐานของค้ายไว้ โดยมีการปรับปรุงและพัฒนาอุปกรณ์ตลอดจนความสามารถของครุมวยเพื่อรองรับความต้องการสูงสุดของลูกค้าและเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้



บทที่ 5

สรุปอภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง เรื่องเล่าของการประกอบการค้าขายไทย ในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) มีวัตถุประสงค์ในการทำวิจัย 1. เพื่อศึกษาวิถีชีวิตของผู้ประกอบการค้าขายไทย 2. เพื่อศึกษาปัจจัยความสำเร็จของการประกอบธุรกิจค้าขายไทย 3. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคตลอดจนการปฏิบัติที่ดีของการประกอบธุรกิจค้าขายไทย ผู้วิจัยศึกษาข้อมูลจากแนวคิดเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ แนวคิดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(SMEs) และแนวความคิดเกี่ยวกับกีฬาขายไทย กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักคือ ผู้ประกอบการค้าขายไทย นักมวย ลูกค้าที่เข้ารับการสอนจากทางค้าขาย และบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการค้าขายไทย โดยใช้วิธีวิทยาการศึกษาประวัติชีวิตและเรื่องเล่า (Life History and Narrative Approach) ใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบอัตชีวประวัติ (Autobiography) และการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม (Non-participant Observation) เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง จากนั้นนำข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้มาแยกประเภท จัดเป็นหมวดหมู่ วิเคราะห์ข้อมูล โดยการนำเรื่องเล่ามาวิเคราะห์ (Analysis of Narrative) ตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Triangulation)

ในเรื่องเล่าของการประกอบธุรกิจค้าขายไทย พบว่าประวัติชีวิตของผู้ประกอบการค้าขายไทยมีลักษณะสะท้อนภาพแนวทางการดำเนินชีวิต การพัฒนาศักยภาพ จนผ่านอุปสรรคมากมายและประสบความสำเร็จในชีวิต เป็นความคิดความรู้สึกที่มีต่อเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นทั้งในอดีตและปัจจุบัน ซึ่งเรื่องราวที่เกิดขึ้นในชีวิตของผู้ประกอบการที่เกิดขึ้นกับตัวเขา

1. สรุปผลการวิจัย

1.1 วิถีชีวิตของผู้ประกอบการค้าขายไทย

ประวัติชีวิตของผู้ให้ข้อมูลหลัก

ผู้ให้ข้อมูลหลักมีการดำเนินชีวิตที่เรียบง่าย ในช่วงเยาว์วัยมีความเป็นอยู่ที่ค่อนข้างลำบาก พ่อแม่มีอาชีพทำไร่ ทำนา ฐานะครอบครัวอยู่ในระดับยากจน ผู้ประกอบการต้องการมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ประกอบกับมีความต้องการศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้นจึงมุ่งหน้าเข้าสู่กรุงเทพมหานครฯ การดำเนินชีวิตจึงเปลี่ยนไป เป็นจุดพลิกผันของชีวิต สถานการณ์ทำให้ผู้ให้ข้อมูลหลักต้องต่อสู้ดิ้นรนมากกว่าคนอื่น งานส่วนใหญ่ที่ทำคือรับจ้าง ผู้ให้ข้อมูลหลักต้องอดทน

กับการถูกจากสายตา คำพูด ท่าทาง ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นแรงผลักดันทำให้ผู้ประกอบสามารถบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ได้

จุดหักเหของชีวิต

ผู้ให้ข้อมูลหลักได้มีโอกาสได้พบเจอและพูดคุยกับรุ่นพี่โรงเรียนวัดขนานมาขณะนั้นรุ่นพี่คนดังกล่าวมีอาชีพผู้จัดการนักมวย จึงได้ชักชวนผู้ให้ข้อมูลหลักที่กำลังศึกษาชั้นปีที่ 1 คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง มาร่วมงานด้วยกันที่สนามมวย โดยผู้ให้ข้อมูลหลักทำหน้าที่เป็นพี่เลี้ยงนักมวย ทำงานได้ระยะหนึ่งก็ต้องลาออกจากการงานและลาออกจากมหาวิทยาลัย เนื่องจากมีปัญหาเรื่องการเรียน ผู้ให้ข้อมูลหลักใช้วุฒิการศึกษาที่ตนเองมีสมัครงานที่โรงงานขนาดเล็กย่านบางขุนเทียน ตำแหน่งช่างซ่อม เมื่อทำงานได้ประมาณ 4-5 ปีได้ลาออกจากการงาน และทำงานต่อที่โรงงานขนาดกลางย่านหนองแขม ผู้ให้ข้อมูลหลักเกิดอุบัติเหตุขณะทำงานไม่สามารถทำงานต่อได้ จึงลาออกจากการงานและกลับบ้านเกิดเพื่อรักษาตนเอง

จุดเริ่มต้นของการเป็นผู้ประกอบการ

ผู้ให้ข้อมูลหลักแต่งงานกับภรรยาชื่ออาชีพค้าขาย โดยการตระเวนขายสินค้าไปแทบทุกจังหวัดในภาคใต้และตัดสินใจสร้างครอบครัวที่จังหวัดภูเก็ต ผู้ให้ข้อมูลหลักเริ่มมองเห็นช่องทางการสร้างรายได้ ซึ่งอาชีพที่น่าสนใจขณะนั้นคือการทำสังฆาริมทรัพย์ ส่งผลให้ผู้ให้ข้อมูลหลักมีที่ดินทำเลดี เมื่อมีเงินทุนที่มากพอและมีที่ดินที่สามารถทำธุรกิจค้ามวยไทยได้ ผู้ให้ข้อมูลหลักจึงเปิดธุรกิจค้ามวยไทยทันที โดยเงินลงทุนที่ใช้เปิดธุรกิจค้ามวยไทยนั้น ส่วนหนึ่งมาจากเงินของตนเอง และอีกส่วนหนึ่งได้กู้จากธนาคารเอกชน

การดำเนินธุรกิจค้ามวยไทย

การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการค้ามวยไทยแบ่งออกเป็น 3 ประเภท

1. เป็นการให้บริการสอนมวยไทยแก่ผู้ที่สนใจในกีฬามวยไทย โดยรูปแบบการสอนจะมีครูฝึกที่เป็นนักมวยอาชีพมาให้บริการ และเนื่องจากผู้ที่สนใจในกีฬามวยไทยส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติ ทางค้ามวยได้มีห้องพักเพื่อรองรับชาวต่างชาติที่มาเข้าใช้บริการ อัตราค่าบริการจะขึ้นอยู่กับหลักสูตรในการเรียนมวยไทย

2. มีบริการห้องพักสำหรับลูกค้าที่ต้องการมาพักผ่อน ทั้งรายวันและรายเดือน ซึ่งอัตราค่าบริการจะขึ้นอยู่กับรูปแบบในการเลือกพัก

3. เป็นผู้จัดการนักมวยแก่นักมวยอาชีพ กล่าวคือ เป็นตัดหาเวทีมวยแก่นักมวยที่จะเข้าแข่งขัน รักษาผลประโยชน์แก่นักมวยที่เข้าแข่งขัน ผู้ดูแลสุขภาพและความเป็นอยู่ของนักมวยก่อนการแข่งขัน และหลังการแข่งขัน ตลอดจนบำรุงขวัญและกำลังใจอย่างสม่ำเสมอ

ทัศนคติที่มีต่ออาชีพ

ผู้ให้ข้อมูลหลักมองอาชีพผู้ประกอบการค้าขายเป็นอาชีพที่ส่วนหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจมวยไทยเจริญเติบโตได้อย่างรวดเร็ว เป็นอาชีพที่สร้างเกียรติแก่นักมวย เนื่องจากผู้ให้ข้อมูลหลักมีความเชื่อว่าอาชีพนักมวยเป็นอาชีพที่ได้รับความเกียรติจากผู้ชมในฐานะนักมวย แม้เบื้องหลังชีวิตของนักมวยจะโดนดูถูกมากเพียงใดก็ตาม แต่เมื่ออยู่บนเวทีนักมวยจะมีเกียรติในสายตาของผู้ชม ผู้ให้ข้อมูลหลักไม่เพียงแต่แสวงหากำไรจากการดำเนินธุรกิจเท่านั้น แต่ยังสร้างอาชีพและรายได้แก่เยาวชนโดยการฝึกสอนมวยไทย และส่งนักมวยเข้าแข่งขัน ไม่หักค่าใช้จ่ายใดๆ

1.2 ปัจจัยความสำเร็จของการประกอบธุรกิจค้ามวยไทย

การประกอบธุรกิจค้ามวยไทยเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งมีรูปแบบเป็นเจ้าของคนเดียว แนวความคิดในการเริ่มประกอบธุรกิจเกิดจากความชื่นชอบที่มีต่อกีฬามวยไทยในวัยเด็กและมีโอกาสได้ใช้ชีวิตในสนามมวย ทำให้ผู้ให้ข้อมูลหลักได้เรียนรู้และศึกษาถึงวิธีการดำเนินธุรกิจ จึงมุ่งมั่นและดิ้นรนเพื่อให้ตนเองได้เป็นเจ้าของธุรกิจค้ามวยไทย การเริ่มก่อตั้งกิจการของผู้ประกอบการเกิดจากแนวความคิดที่ต้องการสร้างความแตกต่างของค่ายมวย อาศัยการวางแผนที่ดีก่อนลงมือทำจริง สืบหาความสามารถของกลุ่มแข่ง พร้อมทั้งหาจุดเด่นของที่ตั้งกิจการ นอกจากนี้ยังกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน และประเมินความพร้อมของตัวเองก่อนเริ่มก่อตั้ง ผู้ให้ข้อมูลหลักทราบดีว่าการเริ่มต้นธุรกิจค้ามวยสิ่งที่จำเป็นคือ เงินทุน โดยเงินทุนในการประกอบธุรกิจมาจาก 2 แหล่งคือ เงินทุนส่วนตัวและเงินทุนจากการกู้ยืมธนาคารเอกชน

การประกอบธุรกิจค้ามวยไทยจำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถในธุรกิจมวยไทย โดยเริ่มจากการฝึกฝนเรียนรู้วิธีการต่างๆ ตลอดจนการบริหารจัดการค่ายมวยไทย นอกจากมีใจรักและเอาจริงเอาจังแล้ว การวางแผนการดำเนินงาน ซึ่งเป็นส่วนที่สำคัญอย่างมากในการดำเนินธุรกิจค้ามวย อีกทั้งผู้ประกอบการค้ามวยไทยต้องมีความซื่อสัตย์สุจริตไม่ยุ่งเกี่ยวกับการพนันเพื่อเป็นต้นแบบแก่ลูกน้อง เพราะธุรกิจค้ามวยมักมีเรื่องของการพนันเข้ามาเกี่ยวข้อง

1.3 ปัญหาและอุปสรรคตลอดจนการปฏิบัติที่ดีของการประกอบธุรกิจค้ามวยไทย

สามารถแบ่งได้ดังนี้

1. ด้านการสื่อสาร

เป็นปัญหาที่สำคัญสำหรับธุรกิจค้ามวย เนื่องจากผู้ที่เข้ารับการบริการกับทางค่ายมวยส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติและกลุ่มผู้ที่เข้ารับการบริการชาวต่างชาติบางคนไม่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ บ่อยครั้งไม่สามารถสื่อสารความต้องการให้ผู้ฝึกสอนเข้าใจได้

2. ด้านบุคลากร

เนื่องจากผู้ฝึกสอนส่วนใหญ่เป็นอดีตนักมวยอาชีพใช้ทักษะประสบการณ์มาถ่ายทอดให้นักมวยในค่ายรวมถึงกลุ่มที่เข้ารับบริการกับทางค่ายมวย ซึ่งผู้ฝึกสอนเหล่านี้ยังไม่เคยอบรมการฝึกสอนมวยไทยอาชีพ จากหลักสูตรสมรรถนะ ครูมวยไทยมีความเชื่อในทักษะที่เคยได้ฝึกมาก่อน ดังนั้นกระบวนการทำที่ถ่ายทอดออกมาอาจไม่ปลอดภัย ทั้งนี้กีฬาไทยเป็นกีฬาที่ต้องใช้ร่างกายในการต่อสู้ บ่อยครั้งที่นักมวยถอดกำลังใจ เนื่องจากการบาดเจ็บขณะแข่งขัน ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องสร้างขวัญและกำลังใจแก่นักมวย เพื่อให้ นักมวยได้มีกำลังใจในการแข่งขันครั้งต่อไป

3. ด้านช่วงเวลา

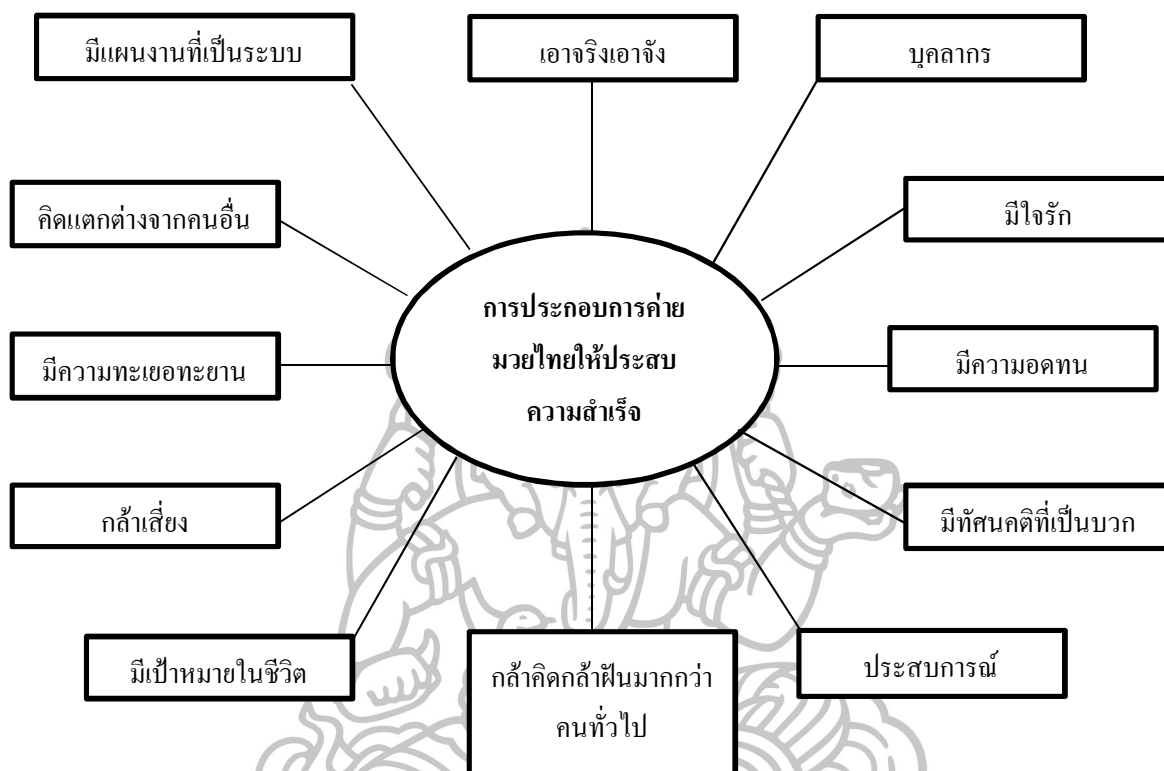
เนื่องจากชาวต่างชาตินิยมมาท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ตคือช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนมีนาคม (High Season) ส่งผลให้ช่วงเวลานี้มีลูกค้าเข้ารับบริการเป็นจำนวนมาก แต่ช่วงเดือนเมษายนถึงเดือนตุลาคม (Low Season) จะมีชาวต่างชาติมาเป็นจำนวนน้อยส่งผลให้รายได้ช่วงนั้นลดลง ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องมีนโยบายกระตุ้นยอดขายโดยการจัดทำโปรโมชั่นหรือทำการประชาสัมพันธ์มากขึ้นเพื่อดึงดูดชาวต่างชาติ

4. ด้านมาตรฐานของค่ายมวย

เนื่องจากมาตรฐานของค่ายมวยคือภาพลักษณ์ที่แสดงต่อทุกคน ดังนั้นค่ายมวยต้องรักษามาตรฐานของค่ายไว้โดยมีการปรับปรุงและพัฒนาอุปกรณ์ตลอดจนความสามารถของครูมวยเพื่อรองรับความต้องการสูงสุดของลูกค้าและเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้



ผู้วิจัย ได้สรุปแนวทางการประกอบการค้ามวยไทยให้ประสบความสำเร็จดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 ภาพแสดงและสรุปการประกอบการค้ามวยไทยให้ประสบความสำเร็จ

2. การอภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาพบว่า เรื่องเล่าของการประกอบการค้ามวยไทย ในตำบลราไวย์ อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต เป็นการเล่าเรื่องที่ศึกษาอัตชีวประวัติและเรื่องเล่า สอดคล้องกับงานวิจัยของ (สุรชาติพิศ โสภานันท์, 2556) ที่ศึกษาเรื่องเล่าตัวแทนประกันชีวิต บริษัทกรุงเทพประกันชีวิต (มหาชน) โดยเป็นการกล่าวถึงเรื่องราวของบุคคลในช่วงชีวิตหนึ่ง ชีวประวัติของบุคคล หนึ่งๆ ไม่เพียงแต่กล่าวถึง อาชีพ การศึกษา แต่จะกล่าวถึงเรื่องราวของแต่ละช่วงชีวิตและเหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้นในชีวิต ผู้ให้ข้อมูลหลักเกิดในครอบครัวที่มีฐานะยากจน ทำให้ผู้ให้ข้อมูลหลักต้องต่อสู้ดิ้นรนเพื่อความอยู่รอด ต้องทำงานไประหว่างเรียน เพื่อให้ตนเองได้บรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้ งานที่ทำให้ผู้ให้ข้อมูลหลักมีทักษะในการดำเนินธุรกิจค้ามวยไทยคือการเป็นพนักงานรับจ้างในสนามมวยแห่งในกรุงเทพมหานครฯ

เมื่อนำมาพิจารณาถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ จะเห็นได้ว่า ผู้ให้ข้อมูลหลัก เป็นบุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง กล้าคิดกล้าทำ ใฝ่รู้ การมีทัศนคติที่ดี เอาจริง เอาจริง มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีความซื่อสัตย์ มีแผนงานที่เป็นระบบ สอดคล้องกับ (ฝนทิพย์ ฆารไสว, 2555) ที่ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม โดยเป็นการกล่าวถึงผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ นั้นต้องมีความคิดที่แตกต่าง กล้าเสี่ยงในการลงทุน และการมีพันธมิตรทางธุรกิจ สะท้อนให้เห็นว่าการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ ผู้ประกอบการถือเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนองค์กรให้สามารถบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ได้

3. ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่องเล่าของการประกอบการค้าขายมวยไทย ในตำบลราไวย์ อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ตพบว่า ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะเพื่อนำไปเป็นแนวทางในการพัฒนา ธุรกิจค้าขายมวยไทยดังนี้

1. ผู้ประกอบการค้าขายมวยไทยควรให้ความสำคัญด้านเทคโนโลยีให้มากขึ้น เพื่อเป็นประโยชน์แก่การตอบสนองต่อลูกค้า เช่น ในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ ผู้ประกอบการอาจอาศัยเทคโนโลยีด้านการแปลภาษาจากอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์มาช่วยให้ ผู้ประกอบการและลูกค้าเข้าใจกันมากขึ้น เป็นต้น
2. ผู้ประกอบการค้าขายมวยไทยควรจัดให้มีการอบรมการฝึกสอนมวยไทยอาชีพ จากหลักสูตรสมรรถนะแก่ผู้ฝึกสอนและนักมวย เพื่อความปลอดภัยในการออกท่าทางแก่ผู้ฝึกสอน นักมวยรวมถึงลูกค้า
3. ผู้ประกอบการค้าขายมวยไทยควรศึกษากลยุทธ์ในการการกระตุ้นยอดขายและสร้างจุดเด่นในการให้บริการ เช่น จัดทำโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้าชาวต่างชาติ จัดโปรแกรมอาหารสำหรับการเป็นนักมวยอาชีพ มีสถานที่เก็บตัวสำหรับนักมวยที่จะเข้ารับการแข่งขัน มีบริการรถเช่าสำหรับลูกค้าที่เดินทางมาจากต่างประเทศ เป็นต้น
4. ผู้ประกอบการค้าขายมวยไทยควรรักษามาตรฐานของค่ายไว้ เช่น ปรับปรุงและพัฒนาอุปกรณ์ จัดทดสอบความสามารถของผู้ฝึกสอน นักมวย ตามมาตรฐานมวยไทยอาชีพ จัดอบรมพนักงานเพื่อรองรับความต้องการสูงสุดของลูกค้าและเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ เป็นต้น

4. ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษาอัตชีวประวัติของผู้ประกอบการค้าขายมวยไทยเพียงพื้นที่เดียว เพื่อแสดงให้เห็นถึงการดำเนินชีวิต ตลอดจนปัจจัยที่นำไปสู่การประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ อาจจะได้ข้อมูลที่ไม่สมบูรณ์แบบมากนัก อย่างไรก็ตามงานวิจัยนี้เป็นความพยายามที่จะสะท้อนให้เห็นถึงมุมมอง

ของผู้ประกอบการค้ามวยไทยในตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต ผู้วิจัยเห็นควรอย่างยิ่งที่จะทำการศึกษาประวัติชีวิตของผู้ประกอบการค้ามวยไทยอื่นๆ ในต่างพื้นที่ เพื่อสะท้อนให้เห็นว่าภาพลักษณ์ของการประกอบธุรกิจค้ามวยไทยของผู้ประกอบการในพื้นที่อื่นมีความเหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร



รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา. (2550). **แผนพัฒนาการกีฬาแห่งชาติฉบับที่ 4**

(พ.ศ. 2550- 2554). กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์องค์การค้ำของสภคค.

การกีฬาแห่งประเทศไทย. (2549). **การจัดทำแผนยุทธศาสตร์การพัฒนากีฬาอาชีพและ**

แผนปฏิบัติงานกีฬาอาชีพระยะ 4 ปี (พ.ศ.2549 – 2552). กรุงเทพฯ: สำนักวิชา
วิทยาศาสตร์การกีฬาจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

คณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ. (2540). **ศิลปะมวยไทย.** กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการ
วัฒนธรรมแห่งชาติ.

ประสิทธิ์ ลิปรีชา. (2547). **วาทกรรมอัตลักษณ์: การสร้างและสืบทอดอัตลักษณ์ของกลุ่มชาติ**
พันธุ์ม้ง. กรุงเทพฯ: ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร.

รัตนา บุญมีชยะ. (2546). **อัตลักษณ์ ชาติพันธุ์และความเป็นคนชอบขาย.** กรุงเทพฯ:
ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร.

อำนาจ ชีระวนิช. (2549). **ผู้ประกอบการ Entrepreneur.** กรุงเทพฯ: มาร์เก็ตบอสแพกเกจจิ้ง.

ชนินทร์ ชุนหพันธ์รักษ์. (2544). **การจัดการธุรกิจขนาดย่อม.** กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือ
สถาบันราชภัฏสวนดุสิต.

ชนะเวช ศรีสุขะโต. (2543). **เคล็ดลับการทำธุรกิจ SMEs.** กรุงเทพฯ: นามมีบุ๊ก.

ชุตিকা โอภาสานนท์. (2543). **ก้าวสู่ความเป็นผู้ประกอบการ.** กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม.

สาโรจน์ โอพิทักษ์ชีวิน. (2549). **โลกของผู้ประกอบการและการวางแผนกลยุทธ์สำหรับ**
SMEs. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แสงดาว.

กตัญญู หิรัญญสมบูรณ์. (2552). **การจัดการธุรกิจขนาดย่อม.** กรุงเทพมหานคร: เท็กซ์ แอนด์
เจอร์นัล พับลิเคชัน.

กฤษณะ แก้วศรีนาก. (2541). “ประวัติของพระยาพิชัยดาบหักที่เกี่ยวข้องกับกีฬามวยไทย.”

ปรัชญญาหม่าบัณฑิต สาขาการจัดการเรียนวุฒศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

จิราพร แก้วศรีงาม. (2547). “เปิดโลกมวยไทย: ความสัมพันธ์ระหว่างนักมวย ค่ายมวย และธุรกิจ
ในวงการมวยไทย.” วิทยานิพนธ์ สังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยมหาบัณฑิตสาขาวิชา
มานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

- เฉลิม อุ๋นทอง. (2547). “มวยไทยยุคโลกาภิวัตน์.” วิทยานิพนธ์ ศิลปะศาสตรมหาบัณฑิต สาขา
ไทยคดีศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม.
- ชาญณรงค์ สุหงษา.(2545).**คู่มือการสอนมวยไทยเบื้องต้น**. กรุงเทพฯ : บรรณกิจ.
- นภาพรณั ะหวานนท์. (2552). “วิธีการศึกษาเรื่องเล่า:จุดเปลี่ยนของการวิจัยทางด้าน
สังคมศาสตร์” วารสารสังคมลุ่มแม่น้ำโขง5, 2 (พฤษภาคม-สิงหาคม):1-22
- นภาพรณั ะหวานนท์และคณะ. (2554). **การสร้างความฉลาดรู้เรื่องเพศในวัฒนธรรมผู้บริโภค**.
กรุงเทพฯ: เอเอ็นทีออฟฟิศเอ็กเพรส.
- องอาจ นัยพัฒน์. (2548). **วิธีวิทยาการวิจัยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพทางพฤติกรรม
ศาสตร์และสังคมศาสตร์**. กรุงเทพฯ: สามลดดา.
- สุชาติพิศ โสภานันท์. (2556). “เรื่องเล่าตัวแทนประกันชีวิต บริษัทกรุงเทพประกันชีวิต จำกัด
(มหาชน).”วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาประกอบการ บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ประภาภรณ์ พวงเนียม. (2554). “เรื่องเล่าเก่าแก่ไร้อ้อย อำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี.”
วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาประกอบการ บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ชัยนาทหาญวิเศษ. (2554). “ความพึงพอใจของผู้ชมมวยไทยชาวต่างชาติที่มีต่อการจัดการใน
สนามมวยแฟร์เท็กซ์ เทพประสิทธิ์ พัทยา”.ปริญญาบัตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิตสาขา
การจัดการนันทนาการ.บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- วิษณุ สมัญญา.(2556). “ผลการฝึกแอโรบิกด้วยศิลปะมวยไทยที่มีต่อสมรรถภาพทางกายเพื่อ
สุขภาพของนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3”.ปริญญาบัตรศึกษามหาบัณฑิต
สาขาการจัดการเรียนรู้พลศึกษา บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

ภาษาต่างประเทศ

WHO. Health Education Unit. (1989). **Lifestyle and Health Social and Medicine**.

Boston: McGraw-Hill

Kathryn, Woodward. (1997). **In Identity and difference**. London: Sage in association
with Open University.





แนวคำถามในการวิจัยที่ใช้ในการสัมภาษณ์ เป็นแนวคำถามปลายเปิด หัวข้อที่สัมภาษณ์แบ่งออกเป็น 4 ส่วนหลักๆ ดังนี้

ส่วนที่ 1 แนวคำถามที่ใช้สัมภาษณ์ผู้ประกอบการค้ามวยไทย

ช่วงที่ 1 วิถีชีวิตของผู้ประกอบการค้ามวยไทย

1. ภูมิหลังและลักษณะทางประชากรศาสตร์ ได้แก่ ชื่อ นามสกุล อายุ สถานภาพ ศาสนา ภูมิลำเนาเดิม

2. ประวัติการศึกษาตั้งแต่ในวัยเยาว์ เรียนถึงระดับใด มีผลการศึกษาเป็นอย่างไร
3. เล่าประวัติส่วนตัวการดำเนินชีวิตและประสบการณ์การดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน
4. เล่าถึงจุดเริ่มต้นของการประกอบการค้ามวยไทย
5. เหตุผลที่ทำให้ประกอบกิจการค้ามวยไทย

ช่วงที่ 2 ปัจจัยความสำเร็จของการประกอบธุรกิจ

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจ
2. บทบาทหน้าที่ของผู้ประกอบการค้ามวยไทย
3. การให้ความหมายความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ
4. หลักการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

ช่วงที่ 3 ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ

1. เล่าถึงปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ
2. บอกแนวทางในการแก้ปัญหาในการประกอบธุรกิจ
3. แนวคิดการดำเนินธุรกิจในอนาคต

ส่วนที่ 2 แนวคำถามที่ใช้สัมภาษณ์นักมวย

1. ประวัติส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์ ได้แก่ ชื่อ นามสกุล อายุ การศึกษา สถานภาพ ศาสนา ภูมิลำเนา

2. การประกอบอาชีพนักมวย
3. ปัญหาและอุปสรรคในการทำมวย ประเด็นที่เกี่ยวกับผู้ประกอบการค้ามวย
4. ข้อเสนอแนะและสิ่งที่ต้องการจากผู้ประกอบการค้ามวย

ส่วนที่ 3 แนวคำถามที่ใช้สัมภาษณ์ผู้ที่สนใจเข้ารับการฝึกสอนมวยไทยจากทางค่ายมวย

1. ประวัติส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์ ได้แก่ ชื่อ นามสกุล อายุ การศึกษา สถานภาพ ศาสนา ภูมิลำเนา
2. ปัญหาและอุปสรรคในการทำค่ายมวย ประเด็นที่เกี่ยวกับผู้ประกอบการค่ายมวย
3. ข้อเสนอแนะและสิ่งที่ต้องการจากผู้ประกอบการค่ายมวย

ส่วนที่ 4 แนวคำถามที่ใช้สัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการค่ายมวยไทย

1. ประวัติส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์ ได้แก่ ชื่อ นามสกุล อายุ การศึกษา สถานภาพ ศาสนา ภูมิลำเนา
2. ความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการค่ายมวย
3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับผู้ประกอบการค่ายมวย
4. สิ่งที่ได้รับจากผู้ประกอบการค่ายมวย
5. การดำเนินชีวิตในสังคม







ภาพที่ 2 ค่ายมวย



ภาพที่ 3 การฝึกซ้อมมวยไทย



ภาพที่ 4 การแข่งขันมวยไทย



ภาพที่ 5 ห้องพัก

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล นางสาวชญัญชวัล เหมทานนท์
ที่อยู่ 109/195 หมู่ที่1 ตำบลวิชิต อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต 83000

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2557

สำเร็จการศึกษาปริญญาหลักสูตรหลักสูตรวิศวกรรมศาสตร์
บัณฑิต คณะวิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยีอุตสาหกรรม สาขา
การจัดการและโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยศิลปากร

พ.ศ. 2559

ศึกษาต่อระดับปริญญาโทบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

