

ความสัมพันธ์ระหว่างความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย กับพฤติกรรมก้าวร้าวในนักศึกษา

¹ ผู้นิพนธ์ประสานงาน โทรศัพท์ 08-8070-2113 อีเมล : hattaphanpsy@gmail.com
รับเมื่อ 19 ธันวาคม 2562 ตอบรับเมื่อ 23 มกราคม 2563 DOI:10.14416/j.faa.2020.25.001

หัตถพันธ์ วงขาริ¹

บทคัดย่อ

การลงโทษทางร่างกายก่อให้เกิดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย และพฤติกรรมก้าวร้าว แต่ความสัมพันธ์ของสองตัวแปรนี้ยังไม่เคยมีการศึกษาในประเทศไทยมาก่อน งานวิจัยฉบับนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายกับพฤติกรรมก้าวร้าวในนักศึกษา ใช้วิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างตามสะดวก โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี สถาบันเทคโนโลยีปทุมวัน (อายุเฉลี่ยเท่ากับ 19.88 ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 1.44) จำนวน 100 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยประกอบด้วย 2 เครื่องมือ คือ 1. มาตรวัดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย ($\alpha=.92$) 2. แบบประเมินความก้าวร้าว ($\alpha=.90$) สถิติที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน ผลการวิจัยพบว่า ความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายมีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมก้าวร้าว อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($r=.38$, $P<.01$)

คำสำคัญ : ความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย พฤติกรรมก้าวร้าว นักศึกษา

¹ อาจารย์ ประจำกลุ่มวิชาศึกษาทั่วไป คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี สถาบันเทคโนโลยีปทุมวัน

Relationship between Corporal Punishment Myths and Aggressive Behavior in Undergraduate Students

¹ Corresponding Author, Tel. 08 8070 2113, E-mail : hattaphanpsy@gmail.com
Received 19 December 2019; Accepted 23 January 2020

Hattaphan Wongcharee ¹

Abstracts

Corporal punishment leads to corporal punishment myths and aggressive behavior. There is no previous research about relationship between these two variables in Thailand. So the objective of this research is to study relationship between corporal punishment myths and aggressive behavior. The sampling method was convenience sampling. The sampled participants were 100 undergraduate students at Pathumwan Institute of Technology (Age mean = 19.88 years, Standard deviation =1.44). The instruments in this study were corporal punishment myths scale (CPMS) (α =.92) and aggression questionnaire (α =.90). The statistical methods were used: mean, standard deviation and Pearson's product moment coefficient. The results revealed that there was a positive relationship between corporal punishment myths and aggressive behavior with statistical significance at .01 level ($r=.38$, $p<.01$).

Keywords : Corporal punishment myths, Aggressive behavior, Undergraduate student

¹ Lecturer, Department of General Education, Faculty of Science and Technology, Pathumwan Institute of Technology

1. บทนำ

หนึ่งในปัจจัยหลักที่หล่อหลอมให้บุคคลมีพฤติกรรมระบบความคิด และการมองโลก คือการอบรมเลี้ยงดู วิธีการอบรมเลี้ยงดูของพ่อแม่สามารถพบเห็นได้หลายวิธีการ อาทิ การเลี้ยงดูด้วยเหตุผล การเลี้ยงดูด้วยวิธีเชิงบวก (จิราภรณ์ อรุณากูร, 2560) การเลี้ยงดูแบบตามใจ การเลี้ยงดูแบบปล่อยปละละเลย (ตุลยา จิตตะยโสธร, 2552) หรือแม้กระทั่งการอบรมเลี้ยงดูด้วยการใช้การลงโทษทางร่างกาย โดยวิธีการอบรมด้วยการลงโทษทางร่างกายนี้เป็นวิธีที่พบเห็นได้ในปัจจุบัน (Finkelhor, Turner, Wormuth, Vanderminden & Hamby, 2019)

วิธีการอบรมเลี้ยงดูด้วยการลงโทษทางร่างกายส่งผลกระทบต่อเด็กเป็นอย่างมาก เช่น งานวิจัยของ Ulman และ Straus ในปี 2003 ที่พบว่า การลงโทษทางร่างกายส่งผลกระทบต่อเด็กตอบสนองออกมาในรูปแบบของความก้าวร้าวทั้งการใช้คำพูด และการแสดงพฤติกรรม และยังส่งผลให้เด็กมีพฤติกรรมก้าวร้าวเมื่อโตขึ้นเป็นผู้ใหญ่อีกด้วย (Gershoff, 2002) ซึ่งผลกระทบต่อทางลบนี้สอดคล้องกับงานวิจัยอีกหนึ่งฉบับที่พบว่า การลงโทษทางร่างกายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมก้าวร้าว และยังมีแนวโน้มเพิ่มพฤติกรรมต่อต้านสังคม (Antisocial Behavior) (Gámez-Guadix, Straus, Carrobbles, Muñoz-Rivas & Almendros, 2010) จากงานวิจัยข้างต้นสะท้อนให้เห็นว่าการลงโทษทางร่างกายส่งผลกระทบต่อทั้งตัวเด็ก เมื่อเด็กเป็นเยาวชนและส่งผลกระทบต่อระยะยาว เมื่อเด็กโตขึ้นเป็นผู้ใหญ่ นอกจากผลลัพธ์ที่ได้กล่าวไปแล้ว Kish และ Newcombe (2015) ยังพบว่า การที่เด็กเคยโดนลงโทษทางร่างกาย อาจก่อให้เกิดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายในตอนที่เด็กโตขึ้น โดยความเชื่อนี้จะส่งผลให้บุคคลมีแนวโน้มที่ใช้การลงโทษทางร่างกายกับลูกของตนเอง และมีแนวโน้มที่จะใช้ความรุนแรง และกลายเป็นบุคคลก้าวร้าวด้วยเช่นกัน ซึ่งในประเทศไทยพบว่า บุคคลมีความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย เช่นนี้อยู่ (หัตถพันธ์ วงษารี, เรวดี วัฒนากโกศล, พรหมระพี สุทธิวรรณ, สักกพัฒน์ งามเอก และปีเตอร์ นิวคัม, 2560) ในปี 2019 Watakakisol, Suttiwan, Wongcharee, Kish และ Newcombe ทำการศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างมาตรวัดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย (The Corporal Punishment Myth Scale: CPMS) กับแบบประเมินบุคลิกภาพ (The Personality Assessment Questionnaire: PAQ) จากผลการศึกษาพบว่าทั้งสองตัวแปร

มีความสัมพันธ์ทางบวกซึ่งกันและกัน ($r=.23, P<0.01$) โดยหนึ่งในองค์ประกอบของแบบประเมินบุคลิกภาพ คือความไม่เป็นมิตรและความก้าวร้าว (Hostility and Aggression) โดยพบว่าองค์ประกอบนี้มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายเช่นกัน ($r=.18, P<0.01$) ซึ่งองค์ประกอบความไม่เป็นมิตรนี้เป็นหนึ่งในองค์ประกอบของพฤติกรรมก้าวร้าว โดยองค์ประกอบของพฤติกรรมก้าวร้าวประกอบด้วย 4 องค์ประกอบ คือ พฤติกรรมก้าวร้าวทางร่างกาย (Physical Aggression) ความก้าวร้าวทางวาจา (Verbal Aggression) ความโกรธ (Anger) และความไม่เป็นมิตร (Hostile) (Buss & Perry, 1992)

จากที่กล่าวมาข้างต้น พบว่าผลของการลงโทษทางร่างกายก่อให้เกิดพฤติกรรมก้าวร้าว และก่อให้เกิดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย แต่ผู้วิจัยยังไม่เคยพบว่ามีการศึกษาความสัมพันธ์ของความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายและพฤติกรรมก้าวร้าวโดยตรงและครอบคลุมในประเทศไทยมาก่อน ผู้วิจัยจึงเล็งเห็นความสำคัญในการวิจัยในหัวข้อประเด็นนี้เพื่อนำมาตอบใจที่ว่า การมีความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมก้าวร้าวหรือไม่ ทั้งนี้งานวิจัยฉบับนี้อาจเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยหาปัจจัยของสาเหตุของพฤติกรรมก้าวร้าว และส่งผลต่อการช่วยลดพฤติกรรมก้าวร้าวทั้งในเด็ก วัยรุ่น และผู้ใหญ่ ด้วยการลดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย และอาจสร้างความตระหนักให้สังคมถึงปัญหาการใช้การลงโทษทางร่างกายของพ่อแม่ในสังคมปัจจุบัน โดยมาตรวจวัดความก้าวร้าวที่ผู้วิจัยเลือกใช้เป็นมาตรวัดที่เป็นมาตรฐานสากล มีการใช้ที่แพร่หลาย และมีความครอบคลุมในมิติความก้าวร้าวมากกว่าแบบประเมินบุคลิกภาพ (The Personality Assessment Questionnaire: PAQ) ที่เคยศึกษามา ในปี 2019 ส่วนมาตรวัดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายที่ผู้วิจัยเลือกใช้ได้รับการพัฒนาให้สอดคล้องกับบริบทไทยเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

กลุ่มตัวอย่างที่ผู้วิจัยเก็บ ผู้วิจัยเลือกเก็บในกลุ่มนักศึกษาเนื่องจากนักศึกษามีช่วงอายุอยู่ในเกณฑ์ของวัยรุ่นที่มีการรายงานการเพิ่มขึ้นของพฤติกรรมก้าวร้าวมากกว่าช่วงอายุอื่นๆ (Surugiu & Mosoiu, 2013) อีกทั้งนักศึกษาเป็นวัยที่จะพัฒนาเข้าสู่วัยผู้ใหญ่ที่จะสร้างครอบครัว การวัดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย น่าจะเป็นประโยชน์ต่อนักศึกษาเพื่อทำให้นักศึกษาเข้าใจตนเอง และระวังถึงวิธี

การอบรมเลี้ยงดูของตนเองในอนาคต โดยงานวิจัยนี้จะช่วยสะท้อนถึงความสัมพันธ์ระหว่างความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายกับพฤติกรรมก้าวร้าว และสามารถนำไปต่อยอดสร้างโปรแกรมการลดพฤติกรรมก้าวร้าวจากการลดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายได้

2. วัตถุประสงค์งานวิจัย

เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายกับพฤติกรรมก้าวร้าวในนักศึกษา

3. สมมติฐานงานวิจัย

ความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายมีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมก้าวร้าว

4. การทบทวนวรรณกรรม

4.1 ความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย

ความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย (Corporal Punishment Myth) หมายถึง “ความคิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายว่า “เป็นการกระทำที่รุนแรงทางร่างกายด้วยเจตนาที่สร้างประสบการณ์ที่เจ็บปวดหรือไม่สบายบนร่างกาย เพื่อดำเนินหรือลงโทษพฤติกรรมของเด็กซึ่งประกอบไปด้วย การตีกัน การตี การหยิก การบีบ เป็นต้น” ที่เกิดขึ้นภายในตัวของบุคคล โดยความคิดนั้นไม่ได้เกิดจากรากฐานของความเป็นจริง และอาจขัดกับหลักฐานเชิงประจักษ์” (หัตถพันธ์ วงษ์ศรี, 2559)

ความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายถูกกล่าวถึงโดย Straus เป็นบุคคลแรกๆ โดยเขาเชื่อว่า “การที่บุคคลยังคงใช้การลงโทษทางร่างกายกับเด็กอยู่ อาจเป็นเพราะบุคคลมีความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย แม้ว่าเขาเหล่านั้นจะทราบถึงผลลัพธ์ทางลบของวิธีการนี้ก็ตาม” (Kish & Newcombe, 2015)

ความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายถูกรวบรวมและนำเสนอโดย Kish และ Newcombe ในปี 2015 และพบว่ามีความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายทั้งหมด 17 ข้อ โดยมีตัวอย่างของความเชื่อที่ผิดดังนี้

1. การลงโทษทางร่างกายเป็นวิธีการอบรมสั่งสอนที่มีประสิทธิภาพดีกว่าการอบรมสั่งสอนวิธีอื่นๆ
2. การลงโทษทางร่างกายเป็นวิธีการสอนให้เด็กรู้จักเคารพคนอื่น
3. การใช้การลงโทษทางร่างกายเพื่ออบรมสั่งสอนเด็คนั้น เป็นวิธีการที่ไม่อันตรายต่อเด็ก

การศึกษาความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายในปัจจุบันเน้นศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายกับลักษณะบุคลิกภาพ ประสบการณ์ในอดีต และการมองโลก อาทิ มาตรฐานผู้มีอำนาจ (Fascist Scale) มาตรฐานความอนุรักษ์นิยมทางสังคม (The Social Conservatism Scale) และมาตรฐานวัดประสบการณ์การได้รับการอบรมสั่งสอนในอดีต (Parent-Child Conflict Tactic Scale) เป็นต้น

4.2 พฤติกรรมก้าวร้าว

Buss (1961 อ้างถึงใน Geen, 2001) ให้นิยามพฤติกรรมก้าวร้าวว่า “เป็นการตอบสนองต่อสิ่งมีชีวิตอื่นๆ (Organism) ด้วยพฤติกรรมหรือการกระทำที่อันตราย โดย Geen (2001) ให้นิยามเพิ่มเติมว่า “พฤติกรรมก้าวร้าวมักรวมถึงการใช้อุปกรณ์ที่อันตรายและรุนแรง เช่น กระสุนระเบิด หรืออุปกรณ์ประทุษร้าย” ภราดร ยิ่งยวด (2561) กล่าวว่า พฤติกรรมก้าวร้าวอาจแบ่งออกได้ 2 ชนิด คือ ก้าวร้าวทางกาย (Physical Aggressive) และก้าวร้าวทางวาจา (Verbal Aggressive)

สาเหตุการเกิดพฤติกรรมความก้าวร้าวมีสาเหตุมาจากหลายปัจจัย อาทิ พันธุศาสตร์พฤติกรรม (Behavior Genetics) ฮอรโมน (Hormones) การเรียนรู้ทางสังคม (Social Learning) (Geen, 2001) หรือแม้กระทั่งปัจจัยทางอารมณ์และจิตใจ (Emotion and Psychological Factor) เช่น ความโกรธ การเรียกร้องความสนใจ เป็นต้น (นงลักษณ์ วิชัยรัมย์, จินห์จุฑา ชัยเสนา ดาลาส, ชนัดดา แนนเพชร และเวทิส ประทุมศรี, 2559)

Buss และ Perry (1992) ได้พัฒนาแบบประเมินพฤติกรรมก้าวร้าวขึ้นมา และแบ่งออกเป็น 4 องค์ประกอบตามที่ภราดร ยิ่งยวด (2561) ได้กล่าวไว้ ดังนี้

1. พฤติกรรมก้าวร้าวทางร่างกาย (Physical Aggression) เป็นการแสดงออกความก้าวร้าวผ่านการกระทำ เช่น การชก การตี การตบ เป็นต้น
2. ความก้าวร้าวทางวาจา (Verbal Aggression) เป็นการแสดงออกด้วยการสื่อสารหรือการพูดทำให้ผู้อื่นเสียความรู้สึก เช่น การขู่ การด่า การต่อว่า การว่าร้าย เป็นต้น
3. ความโกรธ (Anger) เป็นการแสดงออกทางอารมณ์ความโกรธของตนเองอย่างไม่เหมาะสม
4. ความไม่เป็นมิตร (Hostile) คือการเกิดความรู้สึกไม่ไว้วางใจบุคคลอื่นๆ รอบตัว

โดยการศึกษาพฤติกรรมความก้าวร้าวในปัจจุบันเน้นศึกษาในการวัด ประเมิน รายงาน การสร้างโปรแกรม

ลดพฤติกรรมก้าวร้าว และการหาสาเหตุของพฤติกรรมก้าวร้าว เป็นต้น

5. วิธีการวิจัย

5.1 กลุ่มตัวอย่าง ในงานวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยเลือกกลุ่มตัวอย่างตามสะดวก (Convenience Sampling) (ชูศรี วงศ์รัตน์, 2560) โดยขนาดของกลุ่มตัวอย่างผู้วิจัยอิงจำนวนกลุ่มตัวอย่างจากตาราง “ขนาดของกลุ่มตัวอย่างในการหาความสัมพันธ์ (r)” ของ Bujang และ Baharum (2016) ซึ่งต้องอิงกับความสัมพันธ์ของตัวแปร (Variable) ทั้ง 2 ตัว โดยเมื่อพิจารณาทั้งสองตัวแปรแล้ว พบว่า จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่จำเป็นต้องใช้อย่างต่ำมีจำนวน 84 คน โดยในงานวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยเก็บกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คน ทั้งนี้เพื่อลดอัตราการสูญหายของข้อมูล งานวิจัยครั้งนี้เก็บในนักศึกษาระดับปริญญาตรี สถาบันเทคโนโลยีปทุมวัน อายุ 18-23 ปี ($\bar{X}$ =19.88, SD =1.44) เป็นเพศชาย 93 คน (ร้อยละ 93) เพศหญิง 7 คน (ร้อยละ 7)

5.2 ตัวแปร ตัวแปรในงานวิจัยครั้งนี้ประกอบด้วย 2 ตัวแปร คือ ตัวแปรความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย และตัวแปรพฤติกรรมก้าวร้าว

5.3 เครื่องมือในการวิจัย เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัยครั้งนี้ประกอบด้วย 2 เครื่องมือนี้

5.3.1 มาตรวัดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย (Corporal Punishment Myths Scale: CPMS) สร้างโดย Kish และ Newcombe (2015) และถูกพัฒนาและแปลเป็นภาษาไทยโดย หัตถพันธ์ วงขาริ และคณะ (2560) โดยมาตรวัดนี้ประกอบด้วย 2 องค์ประกอบ องค์ประกอบที่ 1 คือ องค์ประกอบความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับความสะดวกในการใช้การลงโทษทางร่างกาย (Convenience Myths) มี 5 ข้อกระทง องค์ประกอบที่ 2 คือ องค์ประกอบความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับประโยชน์ของการใช้การลงโทษทางร่างกาย (Benefits Myths) มี 5 ข้อกระทง รวมทั้งหมด 10 ข้อกระทง เป็นข้อกระทงทางบวกทั้งหมด โดยมาตรวัดเป็นแบบประเมินระดับ (Likert Scale) (Kaplan & Saccuzzo, 2013) 5 ระดับ จากระดับไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง (1) จนถึงระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง (5) โดยคิดคะแนนจากการนำคะแนนทุกข้อกระทงมารวมกัน มีคะแนนสูงสุดที่ 50 คะแนน และคะแนนต่ำสุด 10 คะแนน โดยการมีคะแนนที่สูงแสดงถึงการมีความคิดเห็นด้วยอย่างยิ่งกับความเชื่อเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย (หัตถพันธ์ วงขาริ และคณะ, 2560) โดยจากการตรวจสอบเครื่องมือพบว่ามาตรวัดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายมีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของ ครอนบาค (Cronbach's

Alpha) เท่ากับ .92 แสดงให้เห็นถึง ความเที่ยงตรง (Reliability) ของมาตรวัดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย

5.3.2 แบบประเมินพฤติกรรมก้าวร้าว (Aggression Questionnaire) สร้างโดย Buss และ Perry (1992) และถูกพัฒนา ดัดแปลง และแปลเป็นภาษาไทยโดย ภราดร ยิ่งยวด (2561) โดยแบบประเมินนี้แบ่งออกเป็น 4 องค์ประกอบ องค์ประกอบที่ 1 คือ องค์ประกอบความก้าวร้าวทางร่างกาย (Physical Aggression) มี 8 ข้อกระทง องค์ประกอบที่ 2 องค์ประกอบความก้าวร้าวทางวาจา (Verbal Aggression) มี 5 ข้อกระทง องค์ประกอบที่ 3 องค์ประกอบความโกรธ (Anger) มี 7 ข้อกระทง และองค์ประกอบที่ 4 องค์ประกอบความไม่เป็นมิตร (Hostile) มี 7 ข้อกระทง รวมทั้งหมด 27 ข้อกระทง ระดับ เป็นข้อกระทงทางบวก 26 ข้อ และเป็นข้อกระทงทางลบ 1 ข้อ โดยแบบประเมินเป็นแบบประเมินระดับ (Likert Scale) 4 ระดับ ในข้อกระทงทางบวกมีระดับประเมินจากระดับไม่เป็นเลย (1) จนถึงระดับเป็นประจำ (4) และในข้อกระทงทางลบมีระดับประเมินจากระดับไม่เป็นเลย (4) จนถึงระดับเป็นประจำ (1) โดยคิดคะแนนจากการรวมคะแนนของทุกข้อกระทง มีคะแนนสูงสุดที่ 108 คะแนน และคะแนนต่ำสุด 27 คะแนน โดยการมีคะแนนที่สูงแสดงถึงมีความก้าวร้าวสูง (ภราดร ยิ่งยวด, 2561) โดยจากการตรวจสอบเครื่องมือพบว่าแบบประเมินพฤติกรรมก้าวร้าวมีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha) เท่ากับ .90 แสดงให้เห็นถึง ความเที่ยงตรง (Reliability) ของแบบประเมินพฤติกรรมก้าวร้าว (โดยทางผู้วิจัยได้ดำเนินการขออนุญาตใช้เครื่องมือแบบประเมินความก้าวร้าว จากต้นสังกัด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล และได้รับการอนุญาตให้ใช้เครื่องมือเป็นที่เรียบร้อยแล้ว)

5.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยทำหนังสือขอความอนุเคราะห์เก็บข้อมูลในคาบเรียนวิชาต่างๆ ทั้งหมด 5 คาบ และได้รับการอนุญาตให้เก็บในคาบเรียน ผู้วิจัยแจกชุดมาตรวัดในรูปแบบของกระดาษ (Paper-Pencil) ทั้งหมด 100 ชุด โดยผู้เข้าร่วมงานวิจัยใช้เวลาในการทำชุดมาตรวัดประมาณ 15 นาที เมื่อผู้เข้าร่วมวิจัยทำชุดมาตรวัดเสร็จเรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยเก็บชุดมาตรวัดคืน โดยได้รับชุดมาตรวัดคืนจำนวน 100 ชุด เมื่อคิดเป็นร้อยละพบว่าได้รับคืนร้อยละ 100 หลังจากนั้นผู้วิจัยรวบรวมชุดมาตรวัดและตรวจสอบข้อมูล พบว่ามีข้อมูลหายไปบางส่วน ผู้วิจัยแทนข้อมูลที่หายไปด้วย -99 และแทนข้อมูลด้วยค่าเฉลี่ย (Hair, Black, Babin,

Anderson, & Tatham, 2006) และนำข้อมูลไปวิเคราะห์ข้อมูลในขั้นถัดไป

5.5 การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติพื้นฐาน (Descriptive Statistics) ได้แก่ การวิเคราะห์ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) กับข้อมูลทั้งหมด โดยในส่วนของมาตรวัดและแบบประเมิน ผู้วิจัยวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์

ของเพียร์สัน (Pearson's Product Moment Coefficient) เพิ่มเติม ส่วนการวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) ผู้วิจัยวิเคราะห์เพื่อตรวจสอบคุณภาพของมาตรวัดและแบบประเมิน โดยผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมคำนวณทางสถิติ (SPSS)

ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สันระหว่างความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายกับพฤติกรรมก้าวร้าวในนักศึกษา

ตัวแปร	1	2	3	4	5	6	7	8
1. ความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย	-							
2. องค์ประกอบความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับความสับสนในการใช้การลงโทษทางร่างกาย	.87**	-						
3. องค์ประกอบความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับประโยชน์ของการใช้การลงโทษทางร่างกาย	.95**	.67**	-					
4. พฤติกรรมก้าวร้าว	.38**	.17	.47**	-				
5. องค์ประกอบความก้าวร้าวทางร่างกาย	.38**	.15	.48**	.87**	-			
6. องค์ประกอบความก้าวร้าวทางวาจา	.10	-.02	.17	.78**	.56**	-		
7. องค์ประกอบความโกรธ	.24*	.16	.25*	.64**	.48**	.51**	-	
8. องค์ประกอบความไม่เป็นมิตร	.34**	.20*	.39**	.76**	.49**	.47**	.30**	-
ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$)	21.00	9.04	11.96	52.36	14.96	10.34	14.07	12.45
ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD)	7.94	3.45	5.21	11.81	5.07	2.53	2.91	3.93
ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (α)	.92	.86	.93	.90	.86	.67	.53	.81

* มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

** มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

6. ผลการวิจัย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลของผู้ตอบมาตรวัดและแบบประเมินจำนวน 100 คน ด้วยสถิติพื้นฐาน (Descriptive Statistics) และการวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's Product Moment Coefficient) ของมาตรวัดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายและแบบประเมินพฤติกรรมก้าวร้าว แสดงดังตารางที่ 1

จากตารางที่ 1 พบว่าคะแนนความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 21.00 (SD=7.94) จาก 50 คะแนน มีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลางโดยคะแนนขององค์ประกอบความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับความสับสนในการใช้การลงโทษทางร่างกาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 9.04 (SD=3.45) จาก 25 คะแนน มีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ คะแนนขององค์ประกอบความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับ

ประโยชน์ของการใช้การลงโทษทางร่างกาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 11.96 (SD=5.21) จาก 25 คะแนน มีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง และคะแนนพฤติกรรมก้าวร้าว มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 52.36 (SD=11.81) จาก 108 คะแนน มีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ โดยคะแนนขององค์ประกอบความก้าวร้าวทางร่างกาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 14.96 (SD=5.07) จาก 32 คะแนน มีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ คะแนนขององค์ประกอบความก้าวร้าวทางวาจา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 10.34 (SD=2.53) จาก 20 คะแนน มีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับค่อนข้างสูง คะแนนขององค์ประกอบความโกรธ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 14.07 (SD=2.91) จาก 28 คะแนน มีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับค่อนข้างสูง คะแนนขององค์ประกอบความไม่เป็นมิตร มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 12.45 (SD=3.93) จาก 28 คะแนน มีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's Product Moment Coefficient) จากตารางที่ 1 พบว่าความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมก้าวร้าว ($r=.38, P<.01$) โดยความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายมีความสัมพันธ์ทางบวกกับองค์ประกอบของพฤติกรรมก้าวร้าว 3 องค์ประกอบได้แก่ องค์ประกอบความก้าวร้าวทางร่างกาย ($r=.38, P<.01$) องค์ประกอบความโกรธ ($r=.24, P<.05$) และองค์ประกอบความไม่เป็นมิตร ($r=.34, P<.01$) เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบของความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายกับพฤติกรรมก้าวร้าว พบว่ามีเพียงองค์ประกอบเดียวคือ องค์ประกอบความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับประโยชน์ของการลงโทษทางร่างกายที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมก้าวร้าว ($r=.47, P<.01$)

7. อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการวิจัยพบว่า “ความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายมีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมก้าวร้าว ($r=.38, P<.01$)” หมายถึง เมื่อบุคคลมีความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายเพิ่มขึ้น พฤติกรรมก้าวร้าวก็มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นด้วย โดยมีความสัมพันธ์กันในระดับต่ำ หรือคิดเป็นร้อยละ 14.44 (ซูศรี วงศ์รัตน์, 2560) ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ว่า “ความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายมีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมก้าวร้าว” จึงสรุปได้ว่า ผลการวิจัยเป็นไปตามสมมติฐาน

ผลการวิจัยข้างต้นสอดคล้องกับงานวิจัยของ Kish และ Newcombe (2015) ที่พบว่าความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความรู้สึกลัว

ตนมีอำนาจ ($r=.48, P<.01$) โดยหนึ่งในองค์ประกอบของความรู้สึกลัวว่าตนมีอำนาจคือความก้าวร้าวของการใช้อำนาจ (Authoritarian Aggression) ซึ่งอาจหมายถึง การที่บุคคลรู้สึกว่าเขาสามารถกระทำพฤติกรรมใดๆ ต่ออีกบุคคลได้ แม้ว่าจะเป็นพฤติกรรมก้าวร้าวก็ตาม ซึ่งนี้อาจสะท้อนผลของการมีความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายที่กระทบทำให้บุคคลมีความเป็นไปได้อย่างมีพฤติกรรมก้าวร้าว

จากผลการวิจัยยังพบว่าองค์ประกอบความไม่เป็นมิตร (Hostile) ของพฤติกรรมก้าวร้าวมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย ($r=.34, P<.01$) ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Watakakisol และคณะ (2019) ที่พบว่าองค์ประกอบความไม่เป็นมิตรและความก้าวร้าว (Hostility and Aggression) ในแบบประเมินบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายเช่นกัน ($r=.18, P<.01$) ซึ่งอาจสะท้อนให้เห็นว่า การที่บุคคลมีความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายนั้นอาจช่วยเสริมให้บุคคลไม่ไวใจคนรอบข้างและเชื่อว่าตนสามารถที่จะกระทำการลงโทษทางกาย ทั้งที่รุนแรงหรือเป็นพฤติกรรมที่ก้าวร้าว ต่อบุตรและบุคคลอื่นๆ ได้นั่นเอง

นอกจากผลการวิจัยที่ได้กล่าวไป ยังมีอีกหนึ่งประเด็นที่น่าสนใจ ซึ่งพบว่า “องค์ประกอบความก้าวร้าวทางวาจาไม่พบความสัมพันธ์ใดๆ กับความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย” อาจเป็นเพราะมาตรวัดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายเป็นมาตรวัดที่วัดเฉพาะความเชื่อในการลงโทษทางร่างกาย ไม่ได้วัดความเชื่อเกี่ยวกับการชู้ การดำ การต่อว่า หรือการว่าร้าย จึงทำให้องค์ประกอบความก้าวร้าวทางวาจาไม่พบความสัมพันธ์กับความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย

จากผลการวิจัยครั้งนี้พบว่า “ความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมก้าวร้าว” อาจช่วยต่อยอดไปถึงผลกระทบทางลบของการใช้การลงโทษทางร่างกายและผลกระทบทางลบของการมีความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายที่กระทบทำให้บุคคลที่มีความก้าวร้าวที่มากขึ้น โดยผลงานวิจัยฉบับนี้จะช่วยสร้างความเข้าใจที่สำคัญและถูกต้องยิ่งขึ้น จากความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนและความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย เช่น “การลงโทษทางร่างกายจะช่วยขัดขวางทำให้เด็กไม่มีพฤติกรรมก้าวร้าวได้” (Henson, 1986) ซึ่งการมีความเชื่อเช่นนี้เป็นความเชื่อที่ไม่ตรงกับหลักฐานเชิงประจักษ์ และคนที่มีความเชื่อเช่นนี้สูงอาจจะมีพฤติกรรมก้าวร้าวเอง ตามผลงานวิจัยฉบับนี้

งานวิจัยฉบับนี้มีข้อจำกัดเรื่องกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากสถาบันเทคโนโลยีปทุมวันมีจำนวนนักศึกษาหญิงเป็นจำนวนน้อย จึงทำให้กลุ่มตัวอย่างส่วนมากเป็นผู้ชาย ดังนั้นการวัดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายและพฤติกรรมความก้าวร้าว อาจไม่สามารถอธิบายถึงความเชื่อและพฤติกรรมของเพศหญิงได้ดีเท่าที่ควร

8. ข้อเสนอแนะ

จากที่ผู้วิจัยกล่าวถึงข้อจำกัดเรื่องกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งถัดไป ผู้วิจัยอาจเก็บกลุ่มตัวอย่างจากหลายแหล่ง และมีความกระจายอย่างเหมาะสม เพื่อให้กลุ่มตัวอย่างสามารถอ้างอิงถึงกลุ่มประชากรได้

จากผลการวิจัย ผู้วิจัยเล็งเห็นถึงโอกาสในการสร้างโปรแกรมการลดหรือปรับความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย เพื่อช่วยลดโอกาสในการมีพฤติกรรมก้าวร้าวทั้งในเด็ก วัยรุ่น และผู้ใหญ่

9. กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบพระคุณบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล คณะสาธารณสุขศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล และคุณภราดร ยิ่งยวด ที่อนุญาตให้ผู้วิจัยใช้เครื่องมือวิจัย แบบประเมินพฤติกรรมก้าวร้าว ในงานวิจัยในครั้งนี้

10. เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

- จิราภรณ์ อรุณากูร. (2560). *เลี้ยงลูก เชิงบวก* (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- ชูศรี วงศ์รัตน์. (2560). *เทคนิคการใช้สถิติเพื่อการวิจัย* (พิมพ์ครั้งที่ 13). กรุงเทพมหานคร: อมรการพิมพ์.
- ดุลา จิตตะยโสธร. (2552). รูปแบบการอบรมเลี้ยงดู: แนวคิดของ Diana Baumrind. *วารสารวิชาการ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย*, 29(4), 173-187.
- นงลักษณ์ วิชัยรัมย์, จินห์จุฑา ชัยเสนา ดาลาส, ชนัดดา แบนเกษร และ เวทีส ประทุมศรี. (2559). ความสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวด้านจิตสังคมและการมองโลกทางบวก กับการรับรู้สมรรถนะแห่งตนในการควบคุมพฤติกรรมก้าวร้าวในวัยรุ่น. *วารสารพยาบาลกระทรวงสาธารณสุข*, 26(2), 65-75.
- ภราดร ยิ่งยวด. (2561). *ผลของโปรแกรมการพัฒนาความฉลาดทางอารมณ์ต่อพฤติกรรมก้าวร้าวของเด็กในสถานสงเคราะห์เด็กชาย* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโท). มหาวิทยาลัยมหิดล, นครปฐม.

หัตถพันธ์ วงซารี, เรวดี วัฒนโกศล, พรณระพี สุทธิวรรณ, สักกพัฒน์ งามเอก และปีเตอร์ นิวัฒน์. (2560). การพัฒนามาตรวัดความเชื่อที่ผิดเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกาย. ใน *เอกสารรวบรวมงานวิจัยในงานประชุมวิชาการระดับชาติและระดับนานาชาติ มหาวิทยาลัยรังสิต ประจำปี 2560* (น. 873-884). ปทุมธานี : มหาวิทยาลัยรังสิต.

หัตถพันธ์ วงซารี. (2559). *การพัฒนาและตรวจสอบมาตรวัดความเชื่อเกี่ยวกับการลงโทษทางร่างกายในสังคมไทย* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโท). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพมหานคร.

ภาษาอังกฤษ

- Bujang, M.A. and Baharum, N. (2016). Sample Size Guideline for Correlation Analysis. *World Journal of Social Science Research*, 3(1), 37-46.
- Buss, A.H. (1961). *The Psychology of Aggression*. New York: Wiley.
- Buss, A.H., and Perry, M. (1992). The Aggression Questionnaire. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(3), 452-459.
- Finkelhor, D., Turner, H., Wormuth, B.K., Vanderminde, J. and Hamby, S. (2019). Corporal Punishment: Current Rates from a National Survey. *Journal of Child and Family Studies*, 28(7), 1991-1997.
- Gómez-Guadix, M., Straus, M.A., Carrobbles, J.A., Muñoz-Rivas, M.J. and Almendros, C. (2010). Corporal punishment and long-term behavior problems: The moderating role of positive parenting and psychological aggression. *Psicothema*, 22(4), 529-536.
- Geen, R. G. (2001). *Human aggression* (2nd Ed.). Milton Keynes: Open university press.
- Gershoff, E.T. (2002). Corporal Punishment by Parents and Associated Child Behaviors and Experiences: A Meta-Analytic and Theoretical Review. *Psychological Bulletin*, 128(4), 539-579.

- Gershoff, E.T. (2008). *Report on Physical Punishment in the United States: What Research Tells Us About Its Effects on Children*. Ohio: Center for Effective Discipline.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E., and Tatham, R.L. (2006). *Multivariate data analysis* (6th Ed.). New Jersey: Pearson.
- Henson, K.T. (1986). Corporal punishment: ten popular myths. *The high school journal*, 69(2), 107-109.
- Kaplan, R.M. and Saccuzzo, D.P. (2013). *Psychological Assessment and Theory: Creating and Using Psychological Tests* (8th Ed.). Canada: Wadsworth Cengage Learning.
- Kish, A.M. and Newcombe, P.A. (2015). "Smacking never hurt me!": Identifying myths surrounding the use of corporal punishment. *Personality and Individual Differences*, 87, 121-129.
- Surugiu, S.I. and Mosoiu, C. (2013). The aggressive behavior of adolescents in institutionalized system. *Social and Institutionalized System*, 78, 546-550.
- Ulman, A., and Straus, M. A. (2003). Violence by children against mothers in relation to violence between parents and corporal punishment by parents. *Journal of Comparative Family Studies*, 34(1), 41-60.
- Watakakisol, R., Suttiwan, P., Wongcharee, H., Kish, A. and Newcombe, P.A. (2019). Parent discipline in Thailand: Corporal punishment use and associations with myths and psychological outcomes. *Child Abuse & Neglect*, 88, 298-306.

ปัจจัยทางจิตวิทยาที่ส่งผลต่อภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานการเคหะแห่งชาติ

¹ ผู้นิพนธ์ประสานงาน โทรศัพท์ 06-2447-8918 อีเมล : ling.chetina@gmail.com
รับเมื่อ 16 ธันวาคม 2562 ตอบรับเมื่อ 30 มกราคม 2563 DOI:10.14416/j.faa.2020.25.002

อิษญา เจตินัย¹
รังสิมา หอมเศรษฐี²
มณฑิรา จารุเพ็ง³

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาภาวะหมดไฟในการทำงาน และปัจจัยทางจิตวิทยา แบ่งเป็น ปัจจัยด้านบุคคล ได้แก่ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแสวงหาสิ่งสนับสนุนทางสังคม พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหา แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ได้แก่ บรรยากาศองค์การ และคุณลักษณะงานของพนักงานการเคหะแห่งชาติ (2) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางจิตวิทยากับภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานการเคหะแห่งชาติ และ (3) ศึกษาปัจจัยทางจิตวิทยาที่มีอิทธิพลต่อการทำนายภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานการเคหะแห่งชาติ กลุ่มตัวอย่าง คือ พนักงานที่ปฏิบัติงานประจำสำนักงานใหญ่การเคหะแห่งชาติ จำนวน 267 คน โดยใช้วิธีการสุ่มแบบอย่างง่าย เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน และการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณแบบขั้นตอน ผลการวิจัยพบว่า (1) พนักงานการเคหะแห่งชาติมีภาวะหมดไฟในการทำงาน และพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหาอยู่ในระดับต่ำ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา และคุณลักษณะงานอยู่ในระดับสูง แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ คือ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแสวงหาสิ่งสนับสนุนทางสังคม บรรยากาศองค์การ อยู่ในระดับปานกลาง (2) ปัจจัยทางจิตวิทยา พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแสวงหาสิ่งสนับสนุนทางสังคม แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม คือ บรรยากาศองค์การ และคุณลักษณะงาน มีความสัมพันธ์ทางลบกับภาวะหมดไฟในการทำงาน ส่วนพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหามีความสัมพันธ์ทางบวกกับภาวะหมดไฟในการทำงาน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และ (3) แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา คุณลักษณะงาน และพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหามีประสิทธิภาพในการทำนายภาวะหมดไฟในการทำงานได้ร้อยละ 49.60

คำสำคัญ : ภาวะหมดไฟในการทำงาน พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแสวงหาสิ่งสนับสนุนทางสังคม พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหา แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ บรรยากาศองค์การ คุณลักษณะงาน

¹ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ) คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

² ที่ปรึกษาหลัก อาจารย์ ดร. ประจักษ์ภาควิชาจิตวิทยา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

³ ที่ปรึกษาร่วม รองศาสตราจารย์ ดร. ประจักษ์ภาควิชาการแนะแนวและจิตวิทยาการศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

Psychological Factors Affecting the Burnouts of Personnel at the National Housing Authority

¹ Corresponding Author, Tel. 06-2447-8918, E-mail : ling.chetinaei@gmail.com
Received 16 December 2019; Accepted 30 January 2020

Isada Chetinaei¹
Rungsima Homsettee²
Monthira Charupheng³

Abstract

The purposes of this study was to study (1) the burnouts and the psychological factors of the demographic factors i.e. problem-focused coping behaviors, social support coping behaviors, avoidance coping behaviors achievement motivation and the environmental factors i.e. organizational climate and job characteristics of the personnel at the National Housing Authority (NHA) (2) the relationship between the psychological factors and the burnouts of the personnel under study. The researcher investigates and (3) the psychological factors influencing the prediction of the burnouts of the personnel under investigation. The samples consisted of 267 personnel performing work at the NHA Headquarters and they were selected by simple random sampling method. The research instrument was a questionnaire. The statistics used in data analysis were percentage and mean. The techniques of Pearson's product moment correlation coefficient and stepwise multiple regression analysis were also employed. The results found that (1) the personnel under study exhibited burnouts and avoidance coping behaviors at a low level, problem-focused coping behaviors and job characteristics at a high level, achievement motivation, and environmental factors: organizational climate, and social support coping behaviors at a moderate level (2) the psychological factors: problem-focused coping behaviors, social support coping behaviors, achievement motivation, organizational climate and job characteristics negatively correlated with burnouts and avoidance coping behaviors positively correlated with burnouts at the statistically significant level of .01. and (3) achievement motivation, problem-focused coping behavior, job characteristics, and avoidance coping behavior exhibited an efficiency in the prediction of burnouts at 49.60 percent.

Keywords : Burnout, Coping behaviors, Problem-focused coping behaviors, Social support coping behaviors, Avoidance coping behaviors, Organizational climate, Job characteristics

¹ Master student in Graduate Program, Department of Industrial and Organizational Psychology, Faculty of Education, Ramkhamhaeng University

² Lecturer Ph.D., Department of Psychology, Faculty of Education, Ramkhamhaeng University

³ Lecturer Assoc. Prof. Ph.D., Department of Counseling Psychology, Faculty of Education, Srinakharinwirot University

1. บทนำ

การทำงานของบุคคลไม่ว่าจะเป็นงานลักษณะใด ผลตอบแทนเช่นใด หรือใช้ความรู้ความสามารถและความรับผิดชอบที่แตกต่างกันอย่างไรร่างก็มีความเครียดจากการทำงานได้ ซึ่งความเครียดนั้นหากมีการสะสมไว้ในระยะเวลาที่ยาวนานแล้วไม่ได้รับการแก้ไขจะนำมาสู่การเกิดภาวะหมดไฟในการทำงาน ตามที่ Muldary (1983) กล่าวถึง ภาวะหมดไฟในการทำงาน คือ อาการแสดงถึงความเหนื่อยล้าของสุขภาพทั้งกายและจิตใจ เครียดเรื้อรังจากการทำงานที่หนักเกินไป มีสิ่งแวดล้อมที่ทำให้เกิดความเครียดในการทำงาน ส่งผลกระทบต่อคุณภาพในการทำงาน ประสิทธิภาพในการทำงานลดลง

ปัจจัยทางจิตวิทยาส่วนบุคคลเป็นอีกหนึ่งสิ่งสำคัญที่ก่อให้เกิดภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานในองค์กร ปัจจัยพฤติกรรมการเผชิญความเครียดเป็นความสามารถทางสติปัญญาที่จะปรับเปลี่ยนความคิดหรือพฤติกรรมอยู่ตลอดเวลา เพื่อจัดการแก้ไขกับปัญหาหรือความเครียดที่บุคคลนั้นประเมินว่าเป็นสิ่งคุกคาม หรือที่เกินกว่าความสามารถที่บุคคลจะรับได้ให้เปลี่ยนแปลงดีขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง (Lazarus & Folkman, 1984) รวมทั้งแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์เป็นอีกปัจจัยที่เป็นแรงผลักดันภายในตัวบุคคลเกิดความต้องการที่จะทำงานโดยไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค เป็นแรงจูงใจที่ทำให้บุคคลทำงานประสบความสำเร็จตามมาตรฐานที่ตนกำหนดไว้โดยมิได้มุ่งหวังรางวัลหรือสิ่งตอบแทนอื่นๆ นั้นหมายความว่า หากองค์กรใดมีพนักงานที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง และมีพฤติกรรมในการเผชิญความเครียดได้ดีย่อมทำให้องค์กรมีการเติบโต และประสบความสำเร็จได้เร็ว

ปัจจัยทางจิตวิทยาด้านสิ่งแวดล้อมก็เป็นสิ่งสำคัญที่ก่อให้เกิดภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานในองค์กรได้ บรรยากาศองค์การเป็นสิ่งที่บุคคลต้องเผชิญและไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ในฐานะที่เป็นสมาชิกขององค์การ เช่น คุณลักษณะงาน ขั้นตอนและกฎระเบียบในการทำงาน การให้รางวัล การลงโทษ ความสัมพันธ์ระหว่างหัวหน้างานกับลูกน้อง และรูปแบบการบริหารงาน เป็นต้น ซึ่งบรรยากาศองค์การแต่ละแห่งจะมีลักษณะเฉพาะแตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับการรับรู้ของพนักงานที่ปฏิบัติงานอยู่ในองค์กรนั้นๆ (Steers & Porter, 1979) และหากองค์กรมีการออกแบบงาน และจัดการคุณลักษณะงานให้มีความเหมาะสมกับองค์การ กำหนดลักษณะงานจูงใจพนักงานให้ทำงานกับองค์การได้ จะทำให้พนักงานมีความเต็มใจที่จะทุ่มเทความรู้ ความสามารถในการทำงานส่งผลให้

องค์การมีผลการปฏิบัติงานที่ดี รวมถึงลักษณะงานที่มีความเหมาะสมจะมีอิทธิพลทางจิตวิทยาต่อพนักงาน ทำให้พนักงานมีทัศนคติที่ดีในการทำงาน มีความพึงพอใจในการทำงาน และมีความผูกพันต่อองค์การ ตลอดจนทุ่มเทความพยายามในการทำงานให้กับองค์การไม่เกิดความรู้สึกเหนื่อยล้า ท้อแท้ เบื่อหน่าย และหมดไฟในการทำงาน ส่งผลให้เป็นประโยชน์ต่อองค์การ (Hackman & Oldham, 1980)

การเคหะแห่งชาติเป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจจัดเคหะให้ประชาชนได้มีที่อยู่อาศัย จัดระบบสาธารณสุขโรค สิ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้อยู่อาศัย และพัฒนาผู้อยู่อาศัยให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นทั้งทางสังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อม พนักงานการเคหะแห่งชาติต้องทำหน้าที่ประสานงานให้บริการปัจจัยพื้นฐานมนุษย์ เป็นการปฏิบัติงานบนความคาดหวังของผู้อื่นเสมออีกทั้งบทบาทพนักงานรัฐวิสาหกิจเป็นอาชีพที่ต้องสร้างรายได้ให้กับองค์การเพื่อส่งมอบให้แก่ภาครัฐ และเป็นกลไกขับเคลื่อนประเทศ ซึ่งอาจทำให้พนักงานรู้สึกกดดัน ไม่มีเรี่ยวแรงในการทำงาน ท้อแท้ หมดกำลังใจ เครียดสะสมจนนำไปสู่ภาวะหมดไฟได้ง่าย ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษา ปัจจัยทางจิตวิทยา แบ่งเป็น ปัจจัยด้านบุคคล ได้แก่ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแสวงหาสิ่งสนับสนุนทางสังคม พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหา และแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ได้แก่ บรรยากาศองค์การ และคุณลักษณะงานที่ส่งผลต่อภาวะหมดไฟในการทำงานพนักงานประจำสำนักงานใหญ่การเคหะแห่งชาติ เพื่อได้ข้อมูลสำหรับเป็นแนวทางป้องกันการเกิดภาวะหมดไฟกับพนักงานในองค์กรได้

2. วัตถุประสงค์งานวิจัย

2.1 เพื่อศึกษาภาวะหมดไฟในการทำงาน และปัจจัยทางจิตวิทยา แบ่งเป็น ปัจจัยด้านบุคคล ได้แก่ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแสวงหาสิ่งสนับสนุนทางสังคม พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหา และแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ได้แก่ บรรยากาศองค์การ และคุณลักษณะงานของพนักงานการเคหะแห่งชาติของพนักงานการเคหะแห่งชาติ

2.2 เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางจิตวิทยา แบ่งเป็น ปัจจัยด้านบุคคล ได้แก่ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแสวงหาสิ่งสนับสนุนทางสังคม พฤติกรรม

การเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหา และแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ได้แก่ บรรยากาศองค์กร และคุณลักษณะงานกับภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานเคหะแห่งชาติ

2.3 เพื่อศึกษาปัจจัยทางจิตวิทยาที่มีอิทธิพลต่อการทำนายภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานเคหะแห่งชาติ

3. สมมติฐานการวิจัย

3.1 ปัจจัยทางจิตวิทยา แบ่งเป็น ปัจจัยด้านบุคคล ได้แก่ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแสวงหาสิ่งสนับสนุนทางสังคม พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหา แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ได้แก่ บรรยากาศองค์กร และคุณลักษณะงานมีความสัมพันธ์กับภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานเคหะแห่งชาติ

3.2 ปัจจัยทางจิตวิทยาอย่างน้อย 1 ปัจจัยมีอำนาจในการทำนายภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานเคหะแห่งชาติ

4. การทบทวนวรรณกรรมและกรอบแนวคิดในการวิจัย

4.1 แนวคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับภาวะหมดไฟในการทำงาน

Maslach (1986) กล่าวถึง ภาวะหมดไฟในการทำงาน คือ กลุ่มอาการที่มีความอ่อนเพลีย เหนื่อยล้าทางร่างกาย ท้อแท้ จิตใจหดหู่ มีความรู้สึกตนเองไร้ค่า มีทัศนคติต่อตนเองไปในทางมีทัศนคติในทางลบต่อเพื่อนร่วมงาน จนทำให้คุณภาพในการทำงานลดลง Maslach (1986) แบ่งภาวะหมดไฟออกเป็น 3 ด้าน ดังนี้

4.1.1 ความรู้สึกอ่อนล้าทางอารมณ์ คือ ความรู้สึกหมดแรงอ่อนเพลีย คับข้องใจ เหนื่อยหน่าย หมดกำลังใจ ขาดความกระตือรือร้นในการออกไปทำงาน ซึ่งเป็นอาการเด่นและสังเกตได้ง่ายที่สุดของภาวะหมดไฟ

4.1.2 ความรู้สึกลดคุณค่าความเป็นบุคคล คือ เจตคติในทางลบกับผู้อื่น รู้สึกว่าผู้อื่นชอบตำหนิ ว่าร้ายตนเอง และไม่มีปฏิสัมพันธ์กับคนรอบข้าง จนเกิดปัญหาความสัมพันธ์กับคนรอบข้าง

4.1.3 ความรู้สึกไม่ประสบความสำเร็จในการทำงาน คือ รู้สึกว่าตนไม่ประสบความสำเร็จตามที่คาดหวังไว้ เผชิญปัญหาได้แบบไม่มีประสิทธิภาพ เห็นคุณค่าในตนเองต่ำ ควบคุมอารมณ์ได้ไม่ดี และขาดเป้าหมายในการทำงาน

สาเหตุสำคัญของการเกิดภาวะหมดไฟในการทำงานนั้น มาจาก 2 ปัจจัยหลัก คือ ปัจจัยที่เกิดจากตนเองไม่เกี่ยวข้อง

กับงาน เช่น บุคลิกภาพ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ประสบการณ์ พฤติกรรมการเผชิญปัญหา บุคคลที่ขาดความเชื่อมั่นในตนเอง จิตใจไม่มั่นคง ต้องคอยพึ่งพาบุคคลอื่นเสมอ ขาดความอดทน และปัจจัยที่เกิดจากสภาพแวดล้อมในการทำงาน เช่น คุณลักษณะงาน องค์กรขาดความมั่นคง ความชัดเจนในระบบบริหาร หรือค่านิยมองค์กรขัดแย้งกับค่านิยมในใจของบุคคล บรรยากาศองค์กรอยู่ในสภาพการทำงานที่เครียดหรือกดดันเป็นเวลานานจนทำให้เกิดเป็นความเครียดสะสม

4.2 แนวคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมการเผชิญความเครียด

Scott & Dropkin (1982) อธิบายกระบวนการเผชิญความเครียดคือขั้นตอนการตอบสนองต่อสิ่งกระตุ้นความเครียด มีเป้าหมายเพื่อรักษาความสมดุลระหว่างสิ่งกระตุ้นความเครียดกับความสามารถในการจัดการความเครียด ใช้ระยะเวลาในการตอบสนองต่อสิ่งที่กระตุ้นความเครียด และ Lazarus & Folkman (1984) ให้ความหมาย พฤติกรรมการเผชิญความเครียดว่า เป็นความพยายามใช้ความคิด และพฤติกรรม เพื่อจัดการกับสิ่งกระตุ้นภายในและภายนอกที่บุคคลประเมินว่าถูกคุกคาม หรือที่เกินความสามารถที่บุคคลจะรับได้ ต่อมา Cook & Heppner (1997) ได้ศึกษารูปแบบพฤติกรรมการเผชิญความเครียดจากแบบสอบถามพฤติกรรมการเผชิญความเครียดที่ได้รับความนิยม 3 แบบ คือ Coping Strategies Inventory (CSI), COPE และ Coping Inventory for Stressful Situation (CISS) ได้รูปแบบพฤติกรรมการเผชิญความเครียดเป็น 3 แบบ คือ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งเน้นแก้ปัญหา เป็นการแสดงพฤติกรรมหรือกระทำสิ่งต่างๆ เพื่อจัดการแก้ปัญหาทันที พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งเน้นการแสวงหาการสนับสนุนทางสังคม เป็นการขอคำปรึกษา ขอข้อมูลรายละเอียดเพิ่มเติม หรือสอบถามแนวทางการเผชิญปัญหาจากบุคคลที่มีประสบการณ์ และพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหา เป็นการไม่พยายามแก้ปัญหา หรือการเบี่ยงเบนแสดงพฤติกรรมที่ไม่เกี่ยวข้องกับปัญหาที่เกิดขึ้น

4.3 แนวคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์

McClelland (1969 อ้างถึงใน อัมพิกา ไกรฤกษ์, 2532) เชื่อว่าแรงจูงใจที่สำคัญที่สุดของมนุษย์ คือ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ จึงให้ความสำคัญมากกว่าแรงจูงใจอื่นๆ ผู้ที่จะทำงานประสบความสำเร็จ จะต้องมีความจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ในระดับสูง ความสำเร็จของงานกระตุ้นให้เกิดได้จากแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์เป็นสำคัญ เมื่อบุคคลมีความจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงก็จะ

สามารถทำงานได้สำเร็จและช่วยให้ผลการปฏิบัติงานที่ได้
ออกมานั้นมีประสิทธิภาพเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

McClelland (1961) ได้กล่าวถึงคุณลักษณะผู้ที่มี
แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง ดังนี้

4.3.1 ความกล้าเสี่ยงในระดับที่เหมาะสม (Medium Risk-Taking) นั่นคือบุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง
จะกำหนดการกระทำ แล้วพยายามทำให้บรรลุตามเป้าหมายที่
วางไว้เพื่อให้เป้าหมายสำเร็จ บุคคลจะตั้งเป้าหมายไว้ที่ระดับ
ปานกลาง ไม่ชอบงานที่ยากหรือง่ายจนเกินไป เพราะงานที่
ง่ายเกินไปจะทำให้ไม่รู้สึกภูมิใจในความเร็จ ส่วนงานที่ยาก
เกินไปก็ไม่สามารถทำให้สำเร็จได้

4.3.2 ความกระตือรือร้น ขยันขันแข็ง (Energetic)
บุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง จะขยันขันแข็ง กระตือรือร้น
ชอบแข่งขัน ทำสิ่งแปลกใหม่ หรือค้นคว้าหาวิธีการใหม่ๆ
ที่จะแก้ปัญหาให้สำเร็จ และอดทนต่อสิ่งท้าทายและ
ทำให้เกิดความรู้สึกว่าได้ทำงานสำคัญ เกิดความรู้สึกว่า
ตนเองประสบความสำเร็จ

4.3.3 ความรับผิดชอบต่อตนเอง (Individual Responsibility) บุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง จะพยายาม
ทำงานให้สำเร็จให้ตนเองพึงพอใจ ไม่ได้ทำเพื่อหวังให้ผู้อื่น
ยกย่องต้องการมีอิสระ ไม่ชอบให้ผู้อื่นบงการ

4.3.4 ความต้องการทราบผลการตัดสินใจของตนเอง
(Knowledge of Result of Decision) บุคคลที่มีแรงจูงใจ
ใฝ่สัมฤทธิ์สูงจะติดตามผลการทำงานของตนเองเสมอ พร้อม
นำผลมาแก้ไข ปรับปรุงผลการตัดสินใจที่ผ่านมายังไม่ดีพอ
สำหรับตนเองเพื่อพยายามที่จะทำตัวให้ดีกว่าเดิม

4.3.5 การทำนายหรือคาดการณ์ไว้ล่วงหน้า
(Anticipation of Future Possibilities) บุคคลที่มีแรงจูงใจ
ใฝ่สัมฤทธิ์สูง มักมีแผนระยะยาว เล็งเห็นผลกระทบไกล

4.3.6 ทักษะในการจัดกระบวนงาน
(Organizational Skills) สำหรับข้อนี้ยังไม่มีหลักฐานการ
ค้นคว้าเพียงพอ แต่เป็นลักษณะที่น่าจะให้เกิดสมรรถภาพ
ในการจัดระบบงาน

4.4 แนวคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับบรรยากาศองค์การ

Litwin & Stringer (1986) ได้กล่าวถึงแนวคิด
บรรยากาศองค์การ คือ การรับรู้หรือรู้สึกถึงสิ่งแวดล้อมที่มี
ส่วนร่วมในการทำงาน หรือบรรยากาศในองค์การที่ประกอบ
ไปด้วยการผสมผสานระหว่างบรรทัดฐาน คุณค่า ความ
คาดหวัง นโยบายและแนวทางการทำงานที่มีอิทธิพลต่อ
พฤติกรรมของพนักงาน และเป็นปัจจัยที่มุ่งเสริมให้สามารถ
ทำงานเป็นทีมได้

สภาพแวดล้อมภายในองค์การหรือบรรยากาศ
องค์การ บทบาทของสภาพแวดล้อม การทำงานร่วมกัน
ในองค์การ มีผลกระทบต่อทัศนคติของพนักงาน จึงส่งผล
ต่อการทำงานและประสิทธิภาพขององค์การ ดังนั้น บรรยากาศ
องค์การจึงเป็นส่วนสำคัญในการกำหนดพฤติกรรมของ
ผู้ปฏิบัติงานในองค์การ Stringer (2002) ได้แบ่งมิติของ
บรรยากาศองค์การออกเป็น 6 มิติ ได้แก่

4.4.1 โครงสร้าง (Structure) หมายถึง การตอบ
สนองความรู้สึกของพนักงานว่าได้รับการจัดการอย่างเป็น
ระบบ มีการกำหนดบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบอย่าง
ชัดเจน

4.4.2 มาตรฐานการปฏิบัติงาน (Standards)
หมายถึง การรับรู้ความคาดหวังของผลการปฏิบัติงาน
เป็นการวัดความรู้สึกกดดันในการปรับปรุงการทำงานและ
วัดระดับของความภูมิใจของพนักงานว่ามีการทำงานได้ดี
มีมาตรฐานสูง

4.4.3 ความรับผิดชอบ (Responsibility) หมายถึง
การที่บุคคลรับรู้ได้รับความไว้วางใจ รับรู้ความรู้สึกการเป็น
เจ้านายตนเอง และไม่มีผู้อื่นมาตัดสินใจซ้ำ

4.4.4 การได้รับการยอมรับ (Recognition) หมายถึง
การทำให้พนักงานรู้สึกภูมิใจเมื่อทำงานได้ดี

4.4.5 การสนับสนุน (Support) หมายถึง การที่
พนักงานมีความรู้สึกถึงความไว้วางใจ เชื่อใจ และให้การ
สนับสนุนซึ่งกันและกันภายในกลุ่มการทำงาน

4.4.6 ความยึดมั่นผูกพัน (Commitment) หมายถึง
การที่พนักงานมีความรู้สึกถึงความภาคภูมิใจในความสัมพันธ์
ที่มีต่อองค์การและระดับความผูกพันต่อเป้าหมายของ
องค์การ

4.5 แนวคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับคุณลักษณะงาน

คุณลักษณะงาน คือ การรับรู้รูปแบบการทำงานว่า
เป็นงานที่ต้องใช้ทักษะ ความรู้ ความสามารถที่หลากหลาย
เป็นงานที่มีคุณค่ามีความสำคัญ มีความเป็นเอกลักษณ์
มีอิสระสามารถออกแบบและทราบถึงผลการการทำงาน ที่ส่งผล
ต่อความพึงพอใจ แรงจูงใจในการทำงาน ความเครียดในการ
ทำงาน การขาดงานหรือลางาน

Hackman & Oldham (1980) ได้อาศัย
แนวความคิดของ Herzberg เป็นพื้นฐานในการสร้าง
เครื่องมือเพื่อใช้เป็นแนวทางสำหรับการวิเคราะห์ปรับปรุง
ลักษณะงานและการออกแบบงานใหม่พัฒนาเป็นแบบจำลอง
คุณลักษณะงาน ประกอบด้วยมิติ 5 ด้าน

4.5.1 ความหลากหลายของทักษะ (Skill Variety)

หมายถึง คุณลักษณะของงานที่ผู้ทำงานรู้สึกว่าการนั้นมีความท้าทายและต้องใช้ทักษะที่หลากหลายเพื่อตัดสินใจและแก้ปัญหาในการทำงานให้งานนั้นประสบผลสำเร็จ

4.5.2 ความเป็นเอกลักษณ์ของงาน (Task Identity)

หมายถึง คุณลักษณะของงานที่ผู้ปฏิบัติงานสามารถทำงานนั้นได้ตั้งแต่เริ่มต้นกระบวนการจนเสร็จสิ้นสมบูรณ์เป็นผลลัพธ์ออกมาให้เห็นชัดเจน และถือได้ว่างานนั้นเป็นผลงานชิ้นเอกของผู้ปฏิบัติงานนั้น

4.5.3 ความสำคัญของงาน (Task Significance)

หมายถึง คุณลักษณะของงานที่มีผลกระทบต่อหรือมีอิทธิพลต่อบุคคลอื่นทั้งภายในและภายนอกองค์การ

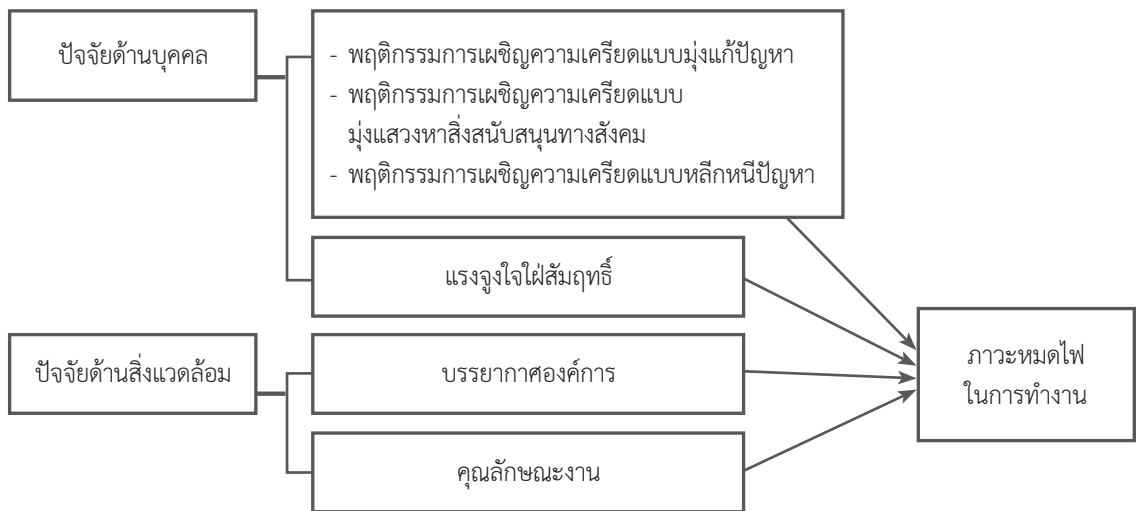
4.5.4 ความมีอิสระในการทำงาน (Autonomy)

หมายถึง คุณลักษณะของงานที่ผู้ปฏิบัติงานมีอิสระในการทำงานทั้งกระบวนการทำงาน และการตัดสินใจด้านต่างๆ

4.5.5 การได้รับข้อมูลป้อนกลับ (Feedback)

หมายถึง คุณลักษณะของงานที่ทำให้ผู้ปฏิบัติงานทราบถึงผลสะท้อน หรือผลลัพธ์ที่ชัดเจนโดยตรงจากงานที่ได้ปฏิบัติไปแล้วว่ามีประสิทธิผลหรือไม่

โดยมิติของแบบจำลองคุณลักษณะงานนี้นำไปสู่ภาวะทางจิตใจ (Psychological States) ที่มีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจ และความพึงพอใจในงาน หากพนักงานขาดคุณลักษณะงานทั้ง 5 ด้าน จะทำให้เกิดเป็นภาวะทางจิตใจ 3 ประการ คือ ประสบการณ์เกี่ยวกับความหมายของงานที่ปฏิบัติ ประสบการณ์ความรับผิดชอบต่อผลลัพธ์ของงาน และการรู้ผลการปฏิบัติจริงของกิจกรรมการทำงาน



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

5. วิธีการวิจัย

5.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง สำหรับการวิจัยครั้งนี้ คือ พนักงานที่ปฏิบัติงานประจำสำนักงานใหญ่ การเคหะแห่งชาติ จำนวนทั้งสิ้น 800 คน (ข้อมูลอ้างอิง ฝ่ายทรัพยากรบุคคล สำนักงานใหญ่การเคหะแห่งชาติ ณ วันที่ 10 มกราคม พ.ศ. 2561)

5.2 การกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างและวิธีการสุ่มตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างจำนวน 267 คน โดยคำนวณจากสูตร Yamane คือ $N/(1+N(e)^2)$ ที่มีความคลาดเคลื่อน (e) เท่ากับ ± 0.05 (Yamane, 1973 : 725) จากนั้นใช้วิธีการสุ่มแบบอย่างง่าย (Simple Random Sampling) เพื่อให้ได้พนักงานสำนักงานใหญ่การเคหะแห่งชาติครบตามจำนวน

5.3 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล การวิจัยครั้งนี้

ใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูลโดยคัดเลือกมาจากแบบสอบถามที่มีผู้สร้างไว้แล้วเพื่อนำมาเป็นแนวทางในการพัฒนา ข้อคำถามในการวิจัย ซึ่งแบบสอบถามประกอบด้วย 6 ส่วน คือส่วนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพส่วนบุคคล ส่วนที่ 2 แบบสอบถามภาวะหมดไฟในการทำงาน ส่วนที่ 3 แบบสอบถามพฤติกรรมการเผชิญความเครียด ส่วนที่ 4 แบบสอบถามแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ส่วนที่ 5 แบบสอบถามบรรยากาศองค์การ และส่วนที่ 6 แบบสอบถามคุณลักษณะงาน โดยลักษณะคำถามเป็นแบบเลือกตอบ (Check List) แบบสอบถามส่วนที่ 2-6 มีลักษณะเป็นมาตรประเมินค่าแบบลิเคิร์ต (Likert's Scale)

5.4 การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามไปทดลองใช้จริงกับกลุ่มตัวอย่างที่มีความคล้ายคลึงกับกลุ่มประชากรที่ศึกษามากที่สุด โดยดำเนินการเก็บข้อมูลจำนวน 40 คน หาค่าอำนาจจำแนก โดยใช้วิธีสหสัมพันธ์อย่างง่ายแบบเพียร์สันโดยการหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับคะแนนรวมแล้วคัดเลือกข้อคำถามที่มีค่าอำนาจจำแนก (r) ตั้งแต่ 0.02 ขึ้นไปปรากฏว่าข้อคำถามผ่านเกณฑ์ทุกข้อโดยมีค่าอำนาจจำแนกอยู่ระหว่าง 0.214 - 0.885 และหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามด้วยการวัดค่าคงที่ภายในด้วยวิธีหาค่า Cronbach Alpha Coefficient ที่ระดับนัยสำคัญ .05 แบบสอบถามแต่ละชุดมีค่าความเชื่อมั่นดังนี้ แบบสอบถามภาวะหมดไฟในการทำงาน 28 ข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ 0.946 แบบสอบถามพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา 14 ข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ 0.824 แบบสอบถามพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแสวงหาสิ่งสนับสนุนทางสังคม 7 ข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ 0.883 แบบสอบถามพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหา 12 ข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ 0.786 แบบสอบถามแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ 27 ข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ 0.818 แบบสอบถามบรรยากาศองค์การ 23 ข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ 0.893 แบบสอบถามคุณลักษณะงาน 32 ข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ 0.973 และแบบสอบถามทุกชุด จำนวนทั้งสิ้น 143 ข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา เท่ากับ 0.949

5.5 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลใช้วิธีคำนวณหาค่าร้อยละ วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของตัวแปรพฤติกรรมการเผชิญความเครียด แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ บรรยากาศองค์การ คุณลักษณะงาน และภาวะหมดไฟในการทำงานใช้ สถิติ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบสมมติฐานวิเคราะห์ความสัมพันธ์ใช้การคำนวณค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบ Pearson และทดสอบสมมติฐานวิเคราะห์อำนาจในการทำนายภาวะหมดไฟในการทำงานด้วยการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis)

6. ผลการวิจัย

6.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย โดยมีเพศหญิงร้อยละ 72.33 และเพศชายร้อยละ 27.67 ส่วนใหญ่อายุอยู่ในช่วง 31 - 40 ปี ร้อยละ 32.02 การศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป ร้อยละ

86.17 และส่วนใหญ่ประกอบการทำงานต่ำกว่า 1 ปี - 5 ปี ร้อยละ 36.36

6.2 การวิเคราะห์ระดับคะแนนเฉลี่ยของตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา ประกอบด้วย

6.2.1 การวิเคราะห์ระดับภาวะหมดไฟในการทำงาน พบว่า โดยภาพรวมกลุ่มตัวอย่างมีภาวะหมดไฟในการทำงานอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.33$, $SD = .50$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีภาวะหมดไฟในการทำงานอยู่ในระดับน้อยทุกด้าน โดยด้านที่มีระดับความรู้สึกลดลงในการทำงานสูงสุด คือ ด้านความรู้สึกไม่ประสบความสำเร็จในการปฏิบัติงาน ($\bar{X} = 2.48$, $SD = .56$) รองลงมา คือ ด้านความอ่อนล้าทางอารมณ์ ($\bar{X} = 2.33$, $SD = .58$) และด้านที่มีระดับความรู้สึกหมดไฟในการทำงานน้อยที่สุด คือ ด้านการลดค่าความเป็นบุคคลของผู้อื่น ($\bar{X} = 2.15$, $SD = .65$)

6.2.2 การวิเคราะห์ระดับพฤติกรรมการเผชิญความเครียด พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีระดับพฤติกรรมการเผชิญความเครียดสูงสุด คือ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหาอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.64$, $SD = .67$) รองลงมา คือ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแสวงหาสิ่งสนับสนุนทางสังคมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.43$, $SD = .91$) และพฤติกรรมการเผชิญความเครียดที่น้อยที่สุด คือ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหาอยู่ในระดับน้อย ($\bar{X} = 2.25$, $SD = .70$)

6.2.3 การวิเคราะห์ระดับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีระดับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.43$, $SD = .42$)

6.2.4 การวิเคราะห์ระดับบรรยากาศองค์การ พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีระดับความคิดเห็นต่อบรรยากาศองค์การโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.38$, $SD = .43$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า โดยส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง โดยด้านที่มีระดับความคิดเห็นต่อบรรยากาศองค์การสูงสุด คือ ด้านการสนับสนุนมีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.53$, $SD = .73$) รองลงมา คือ บรรยากาศองค์การด้านมาตรฐาน ($\bar{X} = 3.47$, $SD = .53$) และด้านที่มีระดับความคิดเห็นต่อบรรยากาศองค์การน้อยที่สุด คือ ด้านการเห็นคุณค่า ($\bar{X} = 3.1$, $SD = .64$)

6.2.5 การวิเคราะห์ระดับคุณลักษณะงาน พบว่า โดยภาพรวมกลุ่มตัวอย่างมีระดับความคิดเห็นต่อคุณลักษณะงานอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.65$, $SD = .79$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ส่วนใหญ่มีความคิดเห็นต่อคุณลักษณะงานอยู่ในระดับมาก โดยด้านที่มีระดับความ

คิดเห็นต่อคุณลักษณะงานสูงสุด คือ ด้านความมีเอกลักษณ์ของงาน ($\bar{X} = 3.76$, $SD = .79$) รองลงมา คือ ด้านความหลากหลายของงาน ($\bar{X} = 3.73$, $SD = .79$) และด้านที่มีระดับความคิดเห็นต่อคุณลักษณะงานน้อยที่สุด คือ คุณลักษณะงานด้านความมีอิสระในการปฏิบัติงานมีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.50$, $SD = .78$)

6.3 ผลการทดสอบสมมติฐานของการวิจัย

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยทางจิตวิทยา แบ่งเป็นปัจจัยด้านบุคลิก ได้แก่ พฤติกรรมการเผชิญความเครียด และใฝ่สัมฤทธิ์ และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ได้แก่ บรรยากาศองค์การ และคุณลักษณะงานมีความสัมพันธ์กับภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานการเคหะแห่งชาติ ผลการวิเคราะห์พบว่า ยอมรับสมมติฐาน ทุกตัวแปรมีความสัมพันธ์กับภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานการเคหะแห่งชาติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา มีความสัมพันธ์ทางลบในระดับปานกลาง ($r = -.580$) พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแสวงหาสิ่งสนับสนุนทางสังคมมีความสัมพันธ์ทางลบในระดับค่อนข้างต่ำ ($r = -.329$) พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหา มีความสัมพันธ์ทางบวกในระดับค่อนข้างต่ำ ($r = .398$) แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์มีความสัมพันธ์ทางลบในระดับค่อนข้างสูง ($r = -.622$) บรรยากาศ

องค์การมีความสัมพันธ์ทางลบในระดับปานกลาง ($r = -.464$) และคุณลักษณะงานมีความสัมพันธ์ทางลบในระดับปานกลาง ($r = -.513$)

สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยทางจิตวิทยา แบ่งเป็นปัจจัยด้านบุคลิก ได้แก่ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดและใฝ่สัมฤทธิ์ และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ได้แก่ บรรยากาศองค์การ และคุณลักษณะงานอย่างน้อย 1 ปัจจัยมีอำนาจในการทำนายภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานการเคหะแห่งชาติ ผลการวิเคราะห์พบว่า ยอมรับสมมติฐาน แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งเน้นการแก้ปัญหา คุณลักษณะงาน และพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหามีประสิทธิภาพในการทำนายภาวะหมดไฟในการทำงานได้ ร้อยละ 49.60 โดยตัวทำนายที่มีอิทธิพลต่อภาวะหมดไฟในการทำงานสูงสุด คือ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ($b = -.386$) รองลงมา คือ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา ($b = -.223$) และคุณลักษณะงาน ($b = -.110$) ตัวทำนายที่มีอิทธิพลต่อภาวะหมดไฟในการทำงานน้อยที่สุด คือ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหา ($b = .091$) ตัวแปรทั้ง 4 ร่วมกันทำนายภาวะหมดไฟในการทำงานได้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งสร้างสมการทำนายภาวะหมดไฟในการทำงานในรูปคะแนนดิบและคะแนนมาตรฐานได้ ดังนี้

สำหรับสมการในรูปคะแนนดิบ คือ

$$Y = a - b_1X_1 - b_2X_2 - b_3X_3 + b_4X_4$$

เมื่อ	Y	แทน	ภาวะหมดไฟในการทำงาน
a	แทน	ค่าคงที่ของสมการพยากรณ์ในรูปแบบคะแนนดิบ	
b	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยของตัวพยากรณ์ในรูปแบบคะแนนดิบ	
X_1	แทน	แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์	
X_2	แทน	พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา	
X_3	แทน	คุณลักษณะงาน	
X_4	แทน	พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหา	

สมการทำนายภาวะหมดไฟในการทำงานในรูปคะแนนดิบสามารถเขียนได้ ดังนี้

$$Y = 4.666 - .386 X_1 - .223 X_2 - .110 X_3 + .091 X_4$$

สำหรับสมการในรูปคะแนนมาตรฐาน คือ

$$Z = \beta_1Z_1 - \beta_2Z_2 - \beta_3Z_3 + \beta_4Z_4$$

เมื่อ	Z	แทน	ภาวะหมดไฟในการทำงาน
	β	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยของตัวพยากรณ์ในรูปแบบคะแนนมาตรฐาน
	Z_1	แทน	แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์
	Z_2	แทน	พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา
	Z_3	แทน	คุณลักษณะงาน
	Z_4	แทน	พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหา

สมการทำนายภาวะหมดไฟในการทำงานในรูปคะแนนมาตรฐานสามารถเขียนได้ ดังนี้

$$Z = -.322Z_1 - .293Z_2 - .146Z_3 + .126Z_4$$

7. อภิปรายผล

จากผลการศึกษาผู้วิจัยสามารถอภิปรายจากผลการศึกษาได้ ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 แยกอภิปรายผลระหว่างตัวแปรอิสระกับตัวแปรตามเป็นรายคู่ ดังต่อไปนี้

7.1 พฤติกรรมการเผชิญความเครียดมีความสัมพันธ์กับภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานการเคหะแห่งชาติ มีความสัมพันธ์กันทางลบในระดับค่อนข้างต่ำ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา มีความสัมพันธ์ทางลบกับภาวะหมดไฟในการทำงานในระดับปานกลาง พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแสวงหาสิ่งสนับสนุนทางสังคมมีความสัมพันธ์ทางลบในระดับค่อนข้างต่ำ และพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหา มีความสัมพันธ์ทางบวกในระดับค่อนข้างต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทั้งนี้เนื่องจากพนักงานประจำสำนักงานใหญ่การเคหะแห่งชาติแต่ละคนมีพฤติกรรมการเผชิญความเครียดในรูปแบบที่แตกต่างกันพนักงานจึงเกิดภาวะหมดไฟในการทำงานได้แตกต่างกัน โดยที่พนักงานที่มีพฤติกรรมการเผชิญความเครียดที่มีประสิทธิภาพจะสามารถจัดการแก้ปัญหาได้ทันที มีการวางแผน ขอคำแนะนำจากผู้รู้ หรือขอความร่วมมือจากผู้ที่สามารถช่วยแก้ปัญหาได้ส่งผลให้พนักงานสามารถป้องกันการเกิดภาวะหมดไฟในการทำงานได้ดี ส่วนพนักงานที่มีพฤติกรรมการเผชิญความเครียดด้อยประสิทธิภาพจะปฏิเสธปัญหาที่เกิดขึ้นมองว่าปัญหาทุกอย่างสามารถคลี่คลายได้ด้วยตัวของตัวเอง ไม่สามารถแก้ปัญหาได้อย่างเหมาะสม เบี่ยงเบนไปทำกิจกรรมอื่นที่ไม่สามารถแก้ปัญหาได้ เช่น การดื่มสุรา การเล่นเกมพนัน เป็นต้น ส่งผลให้พนักงานเกิดภาวะหมดไฟในการทำงานมากขึ้นได้ เห็นได้จากพนักงานที่มีพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหาก็เกิดภาวะหมดไฟในการทำงานได้ง่าย ผลการศึกษาความสัมพันธ์ในครั้งนี้มีผลสอดคล้องกับแนวคิดของ Lazarus &

Folkman (1984) ที่ว่าพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหาเป็นวิธีการที่บุคคลพยายามแก้ไขปัญหาก็หรือสถานการณ์ที่ก่อให้เกิดความเครียด โดยจัดการกับความเครียดด้วยการพยายามแก้ไขสาเหตุของปัญหาตามขั้นตอนการแก้ปัญหา ได้แก่ การค้นหาสาเหตุของปัญหา การวางแผนคิดหาวิธีการเพื่อแก้ปัญหา เผชิญกับสิ่งที่ปัญหาตามความเป็นจริงและการเลือกวิธีการแก้ปัญหาที่เหมาะสมมากที่สุดเพื่อให้สถานการณ์ตึงเครียดนั้นดีขึ้น และแนวคิดของ Carver, Scheier & Weintraub (1989) กล่าวถึงการเผชิญปัญหาแบบด้อยประสิทธิภาพ คือ พฤติกรรมที่บุคคลไม่สามารถสร้างสมดุลหรือไม่สามารถแก้ปัญหาได้อย่างเหมาะสมใช้การลดความขัดแย้งในใจ ปฏิเสธเบี่ยงเบนปัญหาที่เกิดขึ้นโดยการแสดงพฤติกรรมที่ไม่เกี่ยวข้องกับปัญหาที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับผลการศึกษาของ สุภา สันข์ทอง (2554) เรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการเผชิญความเครียด การสนับสนุนทางสังคมและความเหนื่อยหน่ายในการทำงาน กรณีศึกษา : หน่วยงานราชการแห่งหนึ่งในสังกัดกรุงเทพมหานคร” พบว่า พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา มีความสัมพันธ์ทางลบกับความเหนื่อยหน่ายในการทำงาน และพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหามีความสัมพันธ์ทางบวกกับความเหนื่อยหน่ายในการทำงาน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และ .05

7.2 แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์มีความสัมพันธ์ทางลบกับภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานการเคหะแห่งชาติในระดับค่อนข้างสูง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทั้งนี้เนื่องจาก พนักงานประจำสำนักงานใหญ่การเคหะแห่งชาติส่วนใหญ่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง มีความกล้าเสี่ยง ตั้งเป้าหมายที่สามารถทำได้แล้วพยายามทำให้บรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้ ขยันขันแข็ง กระตือรือร้น ชอบการแข่งขัน ทำสิ่งแปลกใหม่ มีความรับผิดชอบต่องานของตนเอง ติดตามผล

การทำงานของตนเองเสมอ พร้อมนำผลลัพธ์มาแก้ไขปรับปรุง มีทักษะในการจัดการระบบงาน และมีวางแผนระยะยาว มองการณ์ไกล ซึ่งผลการศึกษาที่มีความสอดคล้องกับแนวคิดของ McClelland (1961) เกี่ยวกับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์คือ ความปรารถนาที่จะกระทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดให้สำเร็จ ล่วงไปด้วยดี มีความต้องการบรรลุเป้าหมายที่มีมาตรฐานสูงสุด บุคคลที่มีแรงจูงใจประเภทนี้ต้องการมีความภาคภูมิใจในตนเอง ชอบแข่งขันกับตัวเอง พยายามปรับปรุงตัวเองให้ดีขึ้น ต้องการประสบความสำเร็จโดยเฉพาะในงานที่ยาก มีความท้าทาย พัฒนาผลงานของตนเองให้ดีขึ้นอยู่เสมอ และสอดคล้องกับแนวคิดของ Murray (1964) ได้กล่าวถึงแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ว่า เป็นความปรารถนาที่จะทำบางสิ่งบางอย่างที่ยากให้ประสบความสำเร็จโดยเป็นการเปลี่ยนแปลงความคิดหรือตัวบุคคลให้มีความเหมาะสม โดยที่บุคคลนั้นต้องมีความทะเยอทะยานสูง มีความมุ่งมั่นทำงานและมีความปรารถนาอย่างแรงกล้าที่จะแข่งขันให้ประสบผลสำเร็จ นอกจากนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ Rasha & Maha (2017) ศึกษาเรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ความเชื่อในการตัดสินใจ ความสามารถ และภาวะหมดไฟในการทำงานของพยาบาล แผนกสูติรีเวช” พบว่า แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของพยาบาลมีความสัมพันธ์ทางลบกับภาวะหมดไฟในการทำงานทั้ง 3 ด้าน

7.3 บรรยากาศองค์การมีความสัมพันธ์ทางลบกับภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานการเคหะแห่งชาติ อยู่ในระดับปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทั้งนี้เนื่องจากสำนักงานใหญ่การเคหะแห่งชาติมีบรรยากาศองค์การที่ดีมีโครงสร้างที่ชัดเจน มีมาตรฐานการปฏิบัติงาน พนักงานรับรู้ว่าได้มีความไว้วางใจจากองค์การ รู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง ได้รับการสนับสนุนจากเพื่อนร่วมงาน และมีความผูกพันที่ดีในองค์การ ซึ่งบรรยากาศองค์การนั้นมีความสำคัญ และมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมในการทำงานของพนักงาน ส่งผลต่อความสำเร็จของพนักงานและองค์การ จึงส่งผลให้พนักงานประจำสำนักงานใหญ่การเคหะชาตินั้นเกิดภาวะหมดไฟในการทำงานน้อย ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิด Steers & Porter (1979) ศึกษาวิเคราะห์การทำงานร่วมกันของคนในองค์การ บทบาทของสภาพแวดล้อมที่ส่งผลต่อการทำงานและประสิทธิภาพขององค์การ พบว่า สภาพแวดล้อมภายในองค์การหรือบรรยากาศขององค์การ มีผลกระทบต่อทัศนคติของบุคคลในองค์การ จึงเป็นส่วนสำคัญในการกำหนดพฤติกรรมของผู้ปฏิบัติงานในองค์การ กล่าวคือหากบุคคลขาดความสนใจหรือใส่ใจต่อบุคคล

รอบข้าง มีความอ่อนล้าทางร่างกายและอารมณ์ เปื่อหน่ายหมดกำลังใจ และขาดความเคารพนับถือต่อผู้รับบริการจะก่อให้เกิดภาวะหมดไฟในการทำงาน และสอดคล้องกับแนวคิด Lazarus & Folkman (1984) ได้อธิบายว่าความเครียดนั้นมีความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและสิ่งแวดล้อม โดยกระบวนการของความเครียด เช่น ความเครียดที่เกิดขึ้นจะมีมากน้อยเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับกาประเมินเหตุการณ์และการประเมินความสามารถในการเผชิญเหตุการณ์นั้นๆ ของแต่ละบุคคล ซึ่งสาเหตุของภาวะหมดไฟในการทำงาน ว่าเป็นผลมาจากความเครียดที่เรื้อรังและไม่สามารถตอบสนองต่อความเครียดนั้นได้ และสอดคล้องกับแนวคิด Litwin & Stringer (1986) ได้กล่าวถึงแนวคิดบรรยากาศองค์การไว้ว่า คือ การรับรู้หรือรู้สึกถึงสิ่งแวดล้อมที่มีส่วนร่วมในการทำงาน คือ บรรยากาศในสถานที่ทำงานที่ประกอบไปด้วยการผสมผสานระหว่างบรรทัดฐาน คุณค่า ความคาดหวัง นโยบายและแนวทางการทำงานที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลในองค์การ ซึ่งเมื่อทุ่มเททำงานด้วยความตั้งใจทำในสิ่งที่หวังไว้แต่ต้องประสบกับความล้มเหลว ไม่สมหวัง ทำให้เกิดการคับข้องใจ เปื่อหน่าย หมดกำลังใจ และอ่อนล้าทางอารมณ์ ห้อถอยกับชีวิตในการทำงานจนเกิดภาวะหมดไฟในการทำงาน นอกจากนี้สอดคล้องกับการศึกษาของสกล สุชาติวุฒิ (2551) ศึกษาเรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้บรรยากาศองค์การ ความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเอง กับความเหนื่อยหน่ายในการทำงานของหัวหน้าพนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน บริษัท การบินไทย (มหาชน) จำกัด” พบว่า การรับรู้บรรยากาศองค์การโดยรวม มีความสัมพันธ์ทางลบกับความเหนื่อยหน่ายในการทำงานด้านความอ่อนล้าทางอารมณ์ ด้านการลดความเป็นบุคคล และด้านความสำเร็จส่วนบุคคลของหัวหน้าพนักงานต้อนรับบนเครื่องบินอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และสอดคล้องกับการศึกษาของวิภาวรรณ ตั้งฐานทรัพย์ (2552) เรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้บรรยากาศองค์การ กลวิธีจัดการกับปัญหาในเชิงรุก และความเหนื่อยหน่ายในการทำงานของพนักงานบริษัทจัดหางานแห่งหนึ่ง” พบว่า การรับรู้บรรยากาศองค์การโดยรวมและรายด้านทั้ง 6 ด้าน มีความสัมพันธ์ทางลบ กับความเหนื่อยหน่ายในการทำงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และสอดคล้องกับการศึกษาของ Foziyeh et.al. (2013) เรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างบรรยากาศองค์การกับภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานในมหาวิทยาลัย Bandar Abbas” และการศึกษาของ Maryam et.al. (2015) เรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างบรรยากาศองค์การ ความเครียดในการ

ทำงาน และภาวะหมดไฟในการทำงานของครูพลศึกษา : กรณีศึกษาโรงเรียนที่ Islamshahr, Iran” ซึ่งผลการศึกษาทั้ง 2 เรื่อง พบว่า บรรยากาศองค์การมีความสัมพันธ์ทางลบกับภาวะหมดไฟในการทำงาน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

7.4 คุณลักษณะงานมีความสัมพันธ์ทางลบกับภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานการเคหะแห่งชาติอยู่ในระดับปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทั้งนี้ เนื่องจากว่าคุณลักษณะงานของสำนักงานใหญ่การเคหะแห่งชาตินั้นมีความท้าทายต้องใช้ทักษะที่หลากหลาย พนักงานมีความเป็นเอกลักษณ์ มีความสำคัญ มีอิทธิพลต่อบุคคลอื่น ทั้งภายในและภายนอกองค์การ มีอิสระในการทำงาน และสามารถทราบถึงผลลัพธ์ของการทำงานที่ชัดเจนได้เป็นอย่างดี แต่ในขณะเดียวกันบางครั้งพนักงานอาจเกิดความเหน็ดเหนื่อยที่มักเป็นผลมาจากการทำงานหนักเกินไป แล้วอาจส่งผลต่อทั้งสภาพร่างกายและจิตใจ โดยอาจทำให้อ่อนเพลีย สะสมความเครียดในเรื่องต่างๆ เอาไว้มากเกินไป และไม่ได้รับการปฏิบัติอย่างเหมาะสม ส่งผลให้พนักงานที่ปฏิบัติงานในการเคหะแห่งชาติเกิดภาวะหมดไฟในการทำงานได้บ้างในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดคุณลักษณะงานของ Hackman & Oldham (1980) กล่าวว่า การสร้างงานที่มีอิทธิพลต่อภาวะทางจิตใจในการทำงานแล้วจะส่งผลต่อความพึงพอใจและแรงจูงใจในการทำงาน การขาดงานหรือลางานลดลง ทำให้การปฏิบัติมีประสิทธิภาพสูง และสอดคล้องกับความหมายของคุณลักษณะงานของ ธงชัย สันติวงษ์ (2540) ที่กล่าวว่า คุณลักษณะงาน เป็นการออกแบบหรือสร้างผลงานที่เพิ่มคุณค่างานได้ ส่งผลให้เกิดผลกระทบต่อแรงจูงใจ และความพึงพอใจในการทำงาน อีกทั้งมีความสอดคล้องกับการศึกษาของอรนิจา ชื่นจิตร (2560) เรื่อง “บุพปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเครียดในการทำงานของพนักงานโรงงานอุตสาหกรรมในเขตนิคมอุตสาหกรรม นวนคร” พบว่า คุณลักษณะงาน ด้านความหลากหลายของทักษะมีความสัมพันธ์กับความเครียดในการทำงาน สอดคล้องกับการศึกษาของ ปรัชญ์ งามสมภาค และประสพชัย พสุนนท์ (2560) เรื่อง “อิทธิพลของลักษณะส่วนบุคคล ลักษณะงาน และลักษณะองค์การต่อภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานรัฐวิสาหกิจในองค์กรที่อยู่ระหว่างการปรับโครงสร้างองค์การ : กรณีศึกษาองค์การสวนยาง” พบว่า คุณลักษณะงานด้านภาระงานที่มากเกินไปมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการมีประสิทธิภาพในการทำงานของภาวะหมดไฟในการทำงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และสอดคล้องกับการศึกษาของ Jandaghi, Fard,

Saadatmand & Rajabi (2011) ศึกษาเรื่อง “ความสัมพันธ์ของคุณลักษณะงานและความเครียดในการทำงาน กรณีศึกษา อาจารย์และพนักงานมหาวิทยาลัย ของมหาวิทยาลัย Shahed” พบว่า คุณลักษณะงาน ด้านความหลากหลายของทักษะ ด้านลักษณะงาน ด้านความสำคัญของงาน ด้านการมีอิสระในการทำงาน มีผลต่อความเครียดในการทำงานของอาจารย์มหาวิทยาลัยอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .01

สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยทางจิตวิทยา แบ่งเป็น ปัจจัยด้านบุคคล ได้แก่ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดและแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ได้แก่ บรรยากาศองค์การ และคุณลักษณะงานอย่างน้อย 1 ปัจจัยมีประสิทธิภาพในการทำนายภาวะหมดไฟในการทำงาน โดยแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์มีอิทธิพลในการทำนายต่อภาวะหมดไฟในการทำงานมากที่สุด รองลงมา คือ พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา และคุณลักษณะงาน ตามลำดับ ส่วนพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหามีอิทธิพลในการทำนายภาวะหมดไฟในการทำงานน้อยที่สุด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งผลการศึกษาดังกล่าว มีความสอดคล้องกับแนวคิด และผลการศึกษานักวิจัยหลายๆ ท่าน อภิปรายได้ดังนี้

ปัจจัยด้านบุคคลโดยแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของพนักงานที่ปฏิบัติงานประจำสำนักงานใหญ่การเคหะแห่งชาติมีผลต่อการเกิดภาวะหมดไฟในการทำงานเป็นอย่างมาก เนื่องจากคุณลักษณะของพนักงานประจำสำนักงานใหญ่การเคหะแห่งชาติมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ค่อนข้างสูง มีความมุ่งมั่นทำงาน เอาชนะอุปสรรคให้ได้แม้จะมีปัญหายุ่งยากซับซ้อนไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค ชอบความท้าทาย ชอบแข่งขัน และต้องการประสบความสำเร็จตามมาตรฐานที่ตั้งไว้ เมื่อเจอสถานะที่กดดัน มีความเครียดเกิดปัญหาต่างๆ ก็สามารถจัดการกับความเครียดได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในขณะเดียวกันบางคนอาจรู้สึกล้าแล้ว ผิดหวัง ไม่ประสบความสำเร็จตามมาตรฐานที่ตั้งไว้ก็มีโอกาสก่อให้เกิดภาวะหมดไฟในการทำงานได้ สอดคล้องกับแนวคิดทฤษฎีของ Maslach & Jackson (1982) กล่าวถึงปัจจัยภาวะหมดไฟในการทำงาน ด้านความรู้สึกไม่ประสบความสำเร็จ คือ ความรู้สึกว่าตนเองไม่ประสบความสำเร็จตามที่คาดหวังไว้ มีความสามารถลดลง ประเมินตนเองต่ำ เห็นคุณค่าในตนเองต่ำ ไม่มีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น ไม่มีเป้าหมายในการทำงาน และมีพลังงานในการทำงานน้อย และสอดคล้องกับผลการวิจัยของพรพิศ พาริยะชาติ (2550) ศึกษาเรื่อง “อิทธิพลของแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ และการรับรู้ความสามารถของตนเองที่มีต่อความเครียดของเจ้าหน้าที่

ตำรวจกองบังคับการตำรวจนครบาล” พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลด้านอายุและการรับรู้ความสามารถของตนเองด้านการประเมินความสามารถในการสร้างความรู้สึทางบวกให้กับตนเองและผู้อื่นสามารถรวมกันมีอิทธิพลต่อความเครียดโดยรวมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ มีอิทธิพลสูงสุดต่อความเครียดโดยรวมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา กล่าวคือ พนักงานประจำสำนักงานใหญ่การเคหะแห่งชาติมีพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา จัดการแก้ปัญหาทันที ขอคำแนะนำและความร่วมมือจากผู้ที่สามารถช่วยแก้ปัญหาได้ ส่งผลให้พนักงานที่ปฏิบัติงานประจำสำนักงานใหญ่การเคหะแห่งชาติเกิดความสมดุลสามารถปรับตัว และปฏิบัติได้อย่างถูกต้องเหมาะสมตามสถานการณ์ ยุติปัญหาได้อย่างรวดเร็ว ไม่เกิดอาการอ่อนเพลีย ท้อแท้ จิตใจหดหู่ เบื่อหน่าย หดงำลังใจ และอ่อนล้าทางอารมณ์ จนท้อถอยกับชีวิตในการทำงาน สอดคล้องกับลักษณะพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหา ของ Lazarus & Folkman (1984) คือ วิธีการที่บุคคลพยายามแก้ไข้ปัญหา หรือสถานการณ์ที่ก่อให้เกิดความเครียด โดยจัดการกับความเครียดด้วยการพยายามแก้ไข้สาเหตุของปัญหาตามขั้นตอนการแก้ปัญหา ได้แก่ การค้นหาสาเหตุของปัญหา การวางแผนคิดหาวิธีการเพื่อแก้ปัญหา เผชิญกับสิ่งที่ เป็นปัญหาตามความเป็นจริงและการเลือกวิธีการแก้ปัญหาที่เหมาะสมมากที่สุดเพื่อทำให้สถานการณ์ตึงเครียดนั้นดีขึ้น ในทางกลับกันพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหา เป็นความพยายามที่จะปฏิเสธความเป็นจริงและเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ลดหรือละทิ้งความพยายามในการเผชิญกับสิ่งที่ก่อให้เกิดความเครียด ไม่ลงมือจัดการกับสิ่งที่ก่อให้เกิดความเครียด หนีปัญหาโดยการทำกิจกรรมอื่นเพื่อไม่ให้คิดถึงปัญหาที่เกิดขึ้น หรือมีการอาศัยสิ่งอื่นมาในการแก้ปัญหา โดยเฉพาะการดื่มสุรา หรือใช้สารเสพติด เพื่อให้ลืมความเครียดจากปัญหาที่เผชิญอยู่ ซึ่งพฤติกรรมเหล่านี้แสดงถึงอาการแสดง ความเหนื่อยล้าของสุขภาพกาย สุขภาพจิต คุณภาพและประสิทธิภาพในการทำงาน

คุณลักษณะงาน กล่าวคือ คุณลักษณะงานเป็นปัจจัยสิ่งแวดล้อมที่ส่งผลต่อการเกิดภาวะหมดไฟในการทำงาน ทั้งนี้คุณลักษณะงานของสำนักงานใหญ่การเคหะแห่งชาติเป็นรูปแบบที่มีการรับรู้รูปแบบการทำงานที่ต้องใช้ทักษะความรู้ ความสามารถที่หลากหลาย เป็นงานที่มีคุณค่ามีความสำคัญ มีความเป็นเอกลักษณ์ มีอิสระสามารถออกแบบและ

ทราบถึงผลการทำงาน มีสภาพแวดล้อมการทำงานที่สามารถดำเนินการได้ตามวัตถุประสงค์ หรือเป้าหมายที่วางไว้ก่อให้เกิดได้ งานไม่มีความจำเจ จึงส่งผลให้พนักงานที่ปฏิบัติงานประจำสำนักงานใหญ่การเคหะแห่งชาติเกิดภาวะหมดไฟในการทำงานน้อย ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของธงชัย สันติวงษ์ (2540) กล่าวว่า องค์การที่มีโครงสร้างการบริหารงานที่ดี ผู้บริหารต้องมีการออกแบบคุณลักษณะงาน เพื่อให้มีความเหมาะสมกับความรู้ความสามารถของพนักงาน เพื่อให้ได้ผลงานที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล การปรับปรุงส่วนประกอบของงานและวิธีการ เพิ่มคุณค่างาน ซึ่งอิทธิพลจากคุณลักษณะงาน จะส่งผลไปยังภาวะทางจิตใจให้เกิด แรงจูงใจภายในการทำงาน ประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน และความพึงพอใจในการทำงาน สอดคล้องกับการศึกษาของการศึกษาของปรัชญ์ งามสมภาค และประสพชัย พูลชนธ์ (2560) เรื่อง “อิทธิพลของลักษณะส่วนบุคคล ลักษณะงาน และลักษณะองค์การต่อภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานรัฐวิสาหกิจในองค์การที่อยู่ระหว่างการปรับโครงสร้างองค์การ : กรณีศึกษาองค์การสวนยาง” พบว่า ลักษณะงานสามารถทำนายการเกิดภาวะหมดไฟในการทำงานด้านทัศนคติด้านลบได้ร้อยละ 6.2

8. ข้อเสนอแนะ

8.1 ข้อเสนอแนะสำหรับองค์การ

8.1.1 จากผลการวิจัย พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแก้ปัญหาที่มีความสัมพันธ์ทางลบในระดับปานกลาง พฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งแสวงหาสิ่งสนับสนุนทางสังคมมีความสัมพันธ์ทางลบพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบหลีกเลี่ยงปัญหาที่มีความสัมพันธ์ทางบวก และพฤติกรรมการเผชิญความเครียดแบบมุ่งเน้นการแก้ปัญหา และแบบหลีกเลี่ยงปัญหาที่มีอิทธิพลในการทำนายต่อภาวะหมดไฟในการทำงาน ดังนั้นองค์การควรจัดหลักสูตรฝึกอบรม และกิจกรรมส่งเสริมพฤติกรรมการเผชิญความเครียดเพิ่มเติมทั้งในระดับบุคคลและระดับองค์การอย่างต่อเนื่อง

8.1.2 จากผลการวิจัย พฤติกรรมการเผชิญความเครียดและแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์มีความสัมพันธ์กับภาวะหมดไฟในการทำงานในระดับค่อนข้างต่ำ และมีอิทธิพลในการทำนายต่อภาวะหมดไฟในการทำงาน ดังนั้นองค์การควรมีการสรรหา คัดเลือกพนักงานที่มีบุคลิกภาพแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง มีพฤติกรรมการเผชิญความเครียดที่ดีมีลักษณะมุ่งแก้ปัญหาและกล้าที่จะเผชิญกับปัญหา และอาจใช้แบบทดสอบแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ และพฤติกรรมการเผชิญ

ความเครียดในกระบวนการสรรหาคัดเลือกบุคคลก่อนเข้าทำงาน

8.1.3 จากผลการวิจัยคุณลักษณะงานมีความสัมพันธ์กับภาวะหมดไฟในระดับปานกลาง และมีอิทธิพลในการทำนายต่อภาวะหมดไฟในการทำงาน ดังนั้น องค์กรควรจัดสิ่งแวดล้อมในการทำงานโดยกำหนดให้งานที่มีความท้าทายและต้องใช้ทักษะที่หลากหลายมากขึ้น ผู้ปฏิบัติงานสามารถทำผลงานชิ้นเอกได้ตั้งแต่เริ่มต้นกระบวนการจนเสร็จสิ้นสมบูรณ์ ให้อิสระในการทำงาน และสามารถทราบผลของการปฏิบัติงานของตนเองได้

8.1.4 จากผลการวิจัย บรรยากาศองค์การมีความสัมพันธ์กับภาวะหมดไฟในระดับปานกลาง ดังนั้น ควรจัดบรรยากาศองค์การให้น่าอยู่มีโครงสร้างการจัดการอย่างเป็นระบบ มีการกำหนดบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบอย่างชัดเจน มีมาตรฐานในการปฏิบัติงาน ได้รับการยอมรับ และมีการสนับสนุนซึ่งกันและกันภายในกลุ่มการทำงานเพิ่มเติม

8.2 ข้อเสนอแนะในงานวิจัยครั้งต่อไป

8.2.1 ศึกษาเกี่ยวกับกลุ่มตัวอย่างที่ลักษณะงานรูปแบบอื่น เช่น แพทย์ พยาบาล แม่บ้าน และผู้คุมคุก เป็นต้น หรือศึกษาในกลุ่มบริษัทเอกชน หน่วยงานรัฐบาล เพื่อทราบถึงคุณลักษณะผู้ปฏิบัติงานในธุรกิจที่มีลักษณะการบริหารงานแตกต่างกันออกไป ซึ่งเป็นกลไกสำคัญต่อประสิทธิภาพขององค์การ

8.2.2 ศึกษาความสัมพันธ์ภาวะหมดไฟในการทำงานกับตัวแปรอื่น เช่น การรับรู้ความยุติธรรมในองค์การ การรับรู้การสนับสนุนจากองค์การ คุณภาพชีวิตในการทำงาน พฤติกรรมการออมแรงทางสังคม และการรับรู้ความสามารถตนเองและประสิทธิภาพในการปรับตัว

9. เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

- ธงชัย สันติวงษ์. (2540). *องค์การและการจัดการทันสมัยยุคโลกาภิวัตน์*. กรุงเทพมหานคร: บริษัทไทยวัฒนาพานิช จำกัด.
- ปรัชญ์ งามสมภาค และประสพชัย พสุนนท์. (2560). อิทธิพลของลักษณะส่วนบุคคล ลักษณะงาน และลักษณะองค์การ ต่อภาวะหมดไฟในการทำงานของพนักงานรัฐวิสาหกิจในองค์การที่อยู่ระหว่างการปรับโครงสร้างองค์การ : กรณีศึกษาของค์การสวนยาง. *วารสารอิเล็กทรอนิกส์การเรียนรู้ทางไกลเชิงนวัตกรรม*, 7 (1), 82-103.

พรพิศ พาริยะชาติ. (2550). *อิทธิพลของแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์และการรับรู้ความสามารถของตนเองที่มีต่อความเครียดของเจ้าหน้าที่ตำรวจ กองบังคับการตำรวจนครบาล* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารจิต). มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.

วิภาวรรณ ตั้งฐานทรัพย์. (2552). *ความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้บรรยากาศองค์การ กลวิธีจัดการกับปัญหาในเชิงรุก และความเหนื่อยหน่ายในการทำงานของพนักงานบริษัทจัดหางานแห่งหนึ่ง* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารจิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.

สกล สุชาติวุฒิ. (2551). *ความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้บรรยากาศองค์การ ความรู้สึกเห็นคุณค่าในตนเองกับความเหนื่อยหน่ายในการทำงานของหัวหน้าพนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน บริษัท การบินไทย (มหาชน) จำกัด* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารจิต). มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.

สุภาภักดิ์ สัจจทอง. (2554). *ความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมการเผชิญความเครียด การสนับสนุนทางสังคม และความเหนื่อยหน่ายในการทำงาน กรณีศึกษา: หน่วยงานราชการแห่งหนึ่งในสังกัดกรุงเทพมหานคร* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารจิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.

อัมพิกา ไกรฤกษ์. (2532). *มนุษย์สัมพันธ์ในโรงงาน*. กรุงเทพมหานคร: บริษัทซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด.

อรนixa ชื่นจิตร (2560). *บุพปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเครียดในการทำงานของพนักงานโรงงานอุตสาหกรรมในเขตนิคมอุตสาหกรรมนวนคร*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารจิต). มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี, กรุงเทพมหานคร.

ภาษาอังกฤษ

- Carver, C. S., Scheter, M. F., & Weintraub J. K. (1989). Assessing coping strategies a theoretically based approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, .267-283.
- Cook, S.W., & Heppner P.P. (1997). A Psychometric study of Three Coping Measures. *Education and Psychological Measurement*, 57, 341-344.

- Foziyeh Salari et. al. (2013). Investigation the Relationship between Organizational Climate and Job Burnout of Personnel in University of Bandar Abbas. *Academic Journal of Psychological Studies*, 2(2), 39-46.
- Hackman, J. R. and G. R. Oldman. (1980). *Work Redesign*. Massachusetts: Addison -Wesley.
- Jandaghi, Gholam Reza, Fard, Sayed Mojtaba Hosseini, Saadatmand, Mohammad and Rajabi, Mahtab. (2011). Investigation the relationship between job traits and job stress (Case study: Shahed University staff and professors). *Australian Journal of Business and Management Research*, 1(5), 24-31.
- Lazarus, R.S., & Folkman, S. (1984). *Stress, Appraisal and Coping*. New York: Springer Publishing.
- Litwin, G. H. and R. A. Stringer. (1986). *Motivation and Organizational Climates*. Boston: Harvard University press.
- Maryam karimi et. al. (2015). The Relationship between Organizational Climate, Job stress, Job burnout of the Physical education teachers: A case of the Schools at Islamshahr, Iran. *Research Journal of Recent Sciences*, 4(5), 114-119.
- Maslach, C., & Jackson, S.E. (1982). Burnout in health profession: A social psychological analysis. In G.s. Sanders. And J. Suls (eds.), *Social psychology of health and illness*. (pp. 227-248). London: Lawrence Erlbaum Assocites.
- Maslach, C. (1986). *Maslach Burnout Inventory Manual* (2nded.). California: Consulting Psychologist press.
- McClelland, D.C. (1961). *The Achievement Society*. New York: Free Press.
- Murray, E.J. (1964). *Motivation and Emotion*. New York: Prentice-Hall.
- Muldary T. W.(1983). *Burnout and Health Professionals Manifestation and Management*. California: Capistrano Publication.
- Rasha Ibrahim El Sayed, Maha Ramadan Ali. (2017). Achievement motivation and it's relation to nurses' decision making beliefs, ability, and job burnout at obstetric and gynecological departments. *Clinical Nursing Studies*, 5(4), 42-51.
- Scott, Diane W., Obert, Marilyn T., and Mary J. (1982). *A Stress Coping Model*. Maryland: Aspen System Coporation.
- Steers, R. M. and L. Porter. (1979). *Motivation and Work Behavior*. New York: McGraw-Hill, Inc.
- Yamane, T. (1973). *Statistics: An Introductory Analysis* (3rded.). New York: Harper and Row Publication.
- Stringer, R. (2002). *Leadership and Organizational Climate: The Cloud Chamber Effect*. New Jersey: Prentice Hall, Inc.

ปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมของพนักงานบริษัท ผลิตอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานี

จิตรารณ อินธนู¹

รังสิมา หอมเศรษฐี²

มณฑิรา จารุเพ็ง³

¹ ผู้นิพนธ์ประสานงาน โทรศัพท์ 08-9300-7469 อีเมล : j.inthanu@gmail.com

รับเมื่อ 15 ธันวาคม 2562 ตอบรับเมื่อ 12 กุมภาพันธ์ 2563 DOI:10.14416/j.faa.2020.25.003

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ คือ 1) เพื่อศึกษาระดับการรับรู้ความสามารถตนเอง ประสิทธิภาพในการปรับตัว การจัดการผลการปฏิบัติงาน วัฒนธรรมองค์การ และพฤติกรรมการออมแรงทางสังคม 2) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้ความสามารถตนเอง ประสิทธิภาพในการปรับตัว การจัดการผลการปฏิบัติงาน วัฒนธรรมองค์การ กับพฤติกรรมการออมแรงทางสังคม และ 3) เพื่อศึกษาอำนาจการทำนายพฤติกรรมการออมแรงทางสังคม กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ พนักงานบริษัทผลิตอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานี จำนวน 294 คน การวิจัยครั้งนี้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน และการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ ผลการวิจัยพบว่า 1) พนักงานมีพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมโดยรวมอยู่ในระดับต่ำ การรับรู้ความสามารถตนเองโดยรวมอยู่ในระดับสูง ประสิทธิภาพในการปรับตัวโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง การจัดการผลการปฏิบัติงานโดยรวมอยู่ในระดับสูง และวัฒนธรรมองค์การโดยรวมอยู่ในระดับสูง 2) การรับรู้ความสามารถตนเอง ประสิทธิภาพในการปรับตัว การจัดการผลการปฏิบัติงาน วัฒนธรรมองค์การ มีความสัมพันธ์ทางลบกับพฤติกรรมการออมแรงทางสังคม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยประสิทธิภาพในการปรับตัวมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการออมแรงมากที่สุด รองลงมาคือการจัดการผลการปฏิบัติงาน การรับรู้ความสามารถตนเอง และวัฒนธรรมองค์การ ตามลำดับ และ 3) ประสิทธิภาพในการปรับตัวเป็นตัวแปรเดียวที่สามารถทำนายพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยสามารถทำนายได้ร้อยละ 21.20

คำสำคัญ : พฤติกรรมการออมแรงทางสังคม การรับรู้ความสามารถตนเอง ประสิทธิภาพในการปรับตัว
การจัดการผลการปฏิบัติงาน วัฒนธรรมองค์การ

¹ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ) คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

² ที่ปรึกษาหลัก อาจารย์ ดร. ประจักษ์ภาควิชาจิตวิทยา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

³ ที่ปรึกษาร่วม รองศาสตราจารย์ ดร. ประจักษ์ภาควิชาการแนะแนวและจิตวิทยาการศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

Factors Affecting the Social Loafing Behavior of Personnel at a Ready-to-Eat Food Manufacturing Company in Pathum Thani Province

Jitraporn Inthanu¹

Rungsima Homsettee²

Monthira Charupheng³

¹ Corresponding Author, Tel. 08 9300 7469, E-mail : j.inthanu@gmail.com

Received 15 December 2019; Accepted 12 February 2020

Abstract

The objectives of this research were to study (1) level of the self-efficacy, adjustment efficiency, performance management, organizational culture, and the social loafing behavior. (2) the relationships between the self-efficacy, adjustment efficiency, performance management, organizational culture, and the social loafing behavior of the personnel under study. and (3) the predictive power of self-efficacy, adjustment efficiency, performance management and organizational culture as a predictor at least one variable to predict social loafing behavior of the personnel. The samples consisted of 294 personnel at a ready-to-eat food manufacturing company in Pathum Thani province. The questionnaire was used to collect data. The statistics used in data analysis were percentage, mean, and standard deviation. The techniques of Pearson's product moment correlation coefficient and multiple regression analysis were also employed. The result show that (1) The personnel exhibited social loafing behavior overall at a low level. Their self-efficacy overall was at a high level. Their adjustment efficiency overall was at a moderate level. Performance management overall was at a high level. Organizational culture overall was at a high level. (2) Their self-efficacy, adjustment efficiency, performance management, and organizational culture negatively correlated with the social loafing behavior of the personnel at the statistically significant level of .01 with adjustment efficiency as the factor most correlated with social loafing behaviour, then performance management, self-efficacy and organizational culture respectively. and (3) Their adjustment efficiency was the only variable that could predict the social loafing behavior of the personnel with the statistically significant level of .01. at 21.20 percent.

Keywords : Social loafing behavior, Self efficacy, Adjustment efficiency, Performance management, Organizational culture

¹ Master student in Graduate Program, Department of Industrial and Organizational Psychology, Faculty of Education, Ramkhamhaeng University

² Lecturer, Ph.D., Psychology, Faculty of Education, Ramkhamhaeng University

³ Lecturer, Assoc. Prof. Ph.D., Department of Counseling Psychology Faculty of Education, Srinakharinwirot University

1. บทนำ

การทำงานเป็นกลุ่มมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ความสามารถที่แตกต่างหลากหลายของแต่ละบุคคลขับเคลื่อนการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มเพื่อตอบสนองเป้าหมายส่วนรวมของกลุ่มรวมถึงเป้าหมายส่วนบุคคลของสมาชิกในกลุ่มด้วย โดยทั่วไปมักเป็นที่ยอมรับว่าการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่มทำให้ได้ผลงานดีกว่าการทำงานเพียงคนเดียว แต่อย่างไรก็ตามการทำงานเป็นกลุ่มมักประสบปัญหาบางประการที่อาจขัดขวางต่อการบรรลุเป้าหมายในการทำงานได้ โดยกลุ่มอาจเป็นพื้นที่ที่สมาชิกกลุ่มบางคนลดความพยายามในการทำงานกลุ่มเมื่อเทียบกับศักยภาพที่ตนเองมีอยู่แต่กลับกอบโกยผลประโยชน์จากกลุ่มให้แก่อตนเองอย่างไม่เป็นธรรม ซึ่งพฤติกรรมนั้นเรียกว่า “พฤติกรรมการออมแรงทางสังคม” (Zhu, 2013)

พฤติกรรมการออมแรงทางสังคม (Social Loafing) อธิบายถึงพฤติกรรมที่สมาชิกกลุ่มมีแรงจูงใจในการปฏิบัติงานลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับกรณีที่สมาชิกคนดังกล่าวปฏิบัติงานเพียงคนเดียว (Karau & Williams, 1993) การออมแรงทางสังคมได้รับการศึกษาวิจัยในทางจิตวิทยาสังคมและจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การมานานกว่าหนึ่งศตวรรษ โดยที่พฤติกรรมการออมแรงทางสังคมนำไปสู่การลดลงของระดับประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการปฏิบัติงานในระดับบุคคลและส่งผลต่อเนื่องไปยังผลประโยชน์ขององค์การที่จะลดลงตามไปด้วย นอกจากนั้นยังส่งผลให้บุคคลเกิดความรู้สึกที่ไม่ดีต่อสมาชิกกลุ่มที่ตนร่วมทำงานด้วย เมื่อบุคคลรับรู้ว่าคุณถูกเอาเปรียบจากพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมของเพื่อนร่วมงานคนอื่นในกลุ่ม บุคคลนั้นย่อมลดความพยายามในการทำงานกลุ่มลง ซึ่งส่งผลให้ประสิทธิภาพในการทำงานและคุณภาพของผลงานมีแนวโน้มที่ลดลงเรื่อยๆ พฤติกรรมการออมแรงทางสังคมจึงถือเป็นประเด็นปัญหาที่ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกลุ่มควรคำนึงถึง โดย Karau and Williams ได้รวบรวมผลการวิจัยที่เกี่ยวข้องพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมหลายงานพบว่าพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมมีสาเหตุทั้งจากปัจจัยด้านบุคลิกภาพและปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม

การรับรู้ความสามารถตนเอง (Self Efficacy) เป็นปัจจัยด้านบุคลิกภาพปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อความคิดความรู้สึก แรงจูงใจ การใช้ความพยายามในการทำงานเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมายที่บุคคลตั้งไว้ ซึ่งบุคคลที่มีการรับรู้ความสามารถตนเองสูงจะมีความพยายามที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายตามที่กำหนดไว้มากกว่าบุคคลที่มีการรับรู้ความสามารถตนเองในระดับต่ำ เพราะบุคคล

ที่มีการรับรู้ความสามารถตนเองต่ำจะรู้สึกว่าตนเองไม่มีความสำคัญเมื่อสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่มีความสามารถในการทำงานกลุ่มให้บรรลุผลสำเร็จได้อยู่แล้ว หรืออาจรู้สึกว่าการพยายามในการทำงานของเขาเป็นสิ่งที่ไม่จำเป็น บุคคลจึงลดความพยายามในการทำงานลงจนกลายเป็นพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมในที่สุด (Locke et al., 2001 อ้างถึงใน Muchinsky, 2006) ส่วนประสิทธิภาพในการปรับตัว (Adjustment Efficiency) เป็นปัจจัยด้านบุคลิกภาพที่ทำให้บุคคลสามารถใช้ชีวิตได้อย่างปกติสุขผู้ที่สามารถปรับตัวได้ดีจะสามารถอยู่ร่วมกับผู้อื่นได้ดี มีความรับผิดชอบ มีความเชื่อมั่นและเคารพตนเอง ส่วนผู้ที่ปรับตัวไม่ได้ มักจะวิตกกังวล ขาดความมั่นใจ ขอบขึงขังผู้อื่น ไม่สนใจใคร มีปัญหาในการทำงาน มีการแสดงพฤติกรรมที่ผิดปกติ (จิราภรณ์ ตั้งกิตติภรณ์, 2559) ซึ่งความสามารถในการปรับตัวด้านอาชีพของบุคคลนั้นมีความเชื่อมโยงกับความเครียดจากการทำงานอันจะส่งผลต่อเนื่องทำให้บุคคลเกิดพฤติกรรมต่อต้านการปฏิบัติงานต่อองค์การและพฤติกรรมต่อต้านการปฏิบัติงานต่อเพื่อนร่วมงานได้ (Yu, Liu, & Li, 2019)

สำหรับปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมก็มีส่วนสนับสนุนให้เกิดพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมได้เช่นกันโดยเฉพาะปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับองค์การซึ่งเป็นสถานที่ที่คนทำงานใช้ชีวิตการทำงานร่วมกัน การจัดการผลการปฏิบัติงาน (Performance Management) มีองค์ประกอบสำคัญ 5 ประการ ได้แก่ การวางแผนงาน การติดตามผลงาน การพัฒนางาน การประเมินผลการปฏิบัติงาน และการจูงใจ (สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน, 2551) ล้วนมีส่วนเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมด้วยกันทั้งนั้น หากองค์การมีเนื้อหาที่ไม่ชัดเจนหรือบุคลากรรับรู้ถึงความไม่เป็นธรรมในการแจกจ่ายทรัพยากรขององค์การก็เป็นปัจจัยที่สนับสนุนให้บุคลากรมีพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมได้ (Liden, Wayne, Jaworski, & Bennett, 2004) นอกจากนั้นวัฒนธรรมองค์การ (Organizational Culture) ซึ่งเป็นแบบแผนทางการกระทำของสมาชิกก็เป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งที่จะส่งผลให้สมาชิกเกิดพฤติกรรมออมแรงทางสังคมในการทำงานกลุ่มได้ด้วยเช่นกัน (Abesi & Samani, 2017)

บริษัทผลิตอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานีที่ผู้วิจัยทำการศึกษาค้นคว้าเป็นบริษัทขนาดใหญ่ และด้วยความที่บริษัทมีลักษณะการทำงานเป็นกลุ่มและแต่ละกลุ่มก็มีพนักงานเป็นจำนวนมาก พนักงานจึงมีแนวโน้มที่จะกระจายความรับผิดชอบในงาน ซึ่งอาจ

ส่งผลให้พนักงานปฏิบัติหน้าที่ได้ไม่เต็มศักยภาพเท่าที่เขามี
ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาพฤติกรรมการออมแรงทางสังคม
ของพนักงานบริษัทดังกล่าว โดยทำการศึกษาปัจจัยที่ส่งผล
ต่อพฤติกรรมการออมแรงทางสังคม แบ่งเป็นปัจจัยด้าน
บุคลิกภาพ ได้แก่ การรับรู้ความสามารถตนเอง ประสิทธิภาพ
ในการปรับตัว และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ได้แก่ การจัดการ
ผลการปฏิบัติงาน และวัฒนธรรมองค์กร

2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

2.1 เพื่อศึกษาระดับการรับรู้ความสามารถตนเอง
ประสิทธิภาพในการปรับตัว การจัดการผลการปฏิบัติงาน
วัฒนธรรมองค์กร และพฤติกรรมการออมแรงทางสังคม
ของพนักงานบริษัทผลิตอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่ง
ในจังหวัดปทุมธานี

2.2 เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้ความ
สามารถตนเอง ประสิทธิภาพในการปรับตัว การจัดการ
ผลการปฏิบัติงาน วัฒนธรรมองค์กร กับพฤติกรรมการ
ออมแรงทางสังคมของพนักงานบริษัทผลิตอาหารพร้อมรับ
ประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานี

2.3 เพื่อศึกษาอำนาจการทำนายพฤติกรรมการ
ออมแรงทางสังคมของพนักงานบริษัทผลิตอาหารพร้อมรับ
ประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานี โดยมีการรับรู้ความ
สามารถตนเอง ประสิทธิภาพในการปรับตัว การจัดการ
ผลการปฏิบัติงาน และวัฒนธรรมองค์กร เป็นตัวทำนาย
อย่างน้อย 1 ตัวแปร

3. สมมติฐานของการวิจัย

3.1 การรับรู้ความสามารถตนเอง ประสิทธิภาพใน
การปรับตัว การจัดการผลการปฏิบัติงาน และวัฒนธรรม
องค์กร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการออมแรงทางสังคม
ของพนักงานบริษัทผลิตอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งใน
จังหวัดปทุมธานี

3.2 การรับรู้ความสามารถตนเอง ประสิทธิภาพใน
การปรับตัว การจัดการผลการปฏิบัติงาน และวัฒนธรรม
องค์กร สามารถทำนายพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมของ
พนักงานบริษัทผลิตอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งใน
จังหวัดปทุมธานีได้อย่างน้อย 1 ตัวแปร

4. วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

4.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมการ
ออมแรงทางสังคม

การออมแรงทางสังคมเริ่มมีการศึกษาในปี ค.ศ. 1913
โดย Ringelmann วิศวกรการเกษตรชาวฝรั่งเศส (ธีระพร

สุวรรณโณ, 2560) สังเกตว่าเมื่อมีการเพิ่มคนงานเข้าไปใน
งานการเกษตร ผลงานที่ออกมาไม่ได้เพิ่มขึ้นตามที่ควรจะเป็น
Ringelmann จึงเก็บข้อมูลกับผู้เข้าร่วมการทดลอง โดยให้
ผู้เข้าร่วมการทดลองดึงเชือกให้แรงที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้
แล้วสร้างเครื่องมือวัดแรงดึงที่ได้เป็นกิโลกรัม ผลการทดลอง
พบว่าผลรวมน้ำหนักที่ผู้เข้าร่วมการทดลองแต่ละคนดึงเชือก
เป็นรายบุคคลมีน้ำหนักมากกว่าน้ำหนักที่กลุ่มผู้เข้าร่วมการ
ทดลองที่มีจำนวนสมาชิกมากกว่าดึงเชือกพร้อมกัน ต่อมา
ในปี ค.ศ. 1974 Ingham, Levinger, Graves and Peckham
ได้นำผลการศึกษาของ Ringelmann มาทดลองซ้ำ ผลการ
ทดลองพบว่าบุคคลมีแนวโน้มลดความพยายามในการ
ทำงานเมื่อบุคคลนั้นทำงานกลุ่มหรือเพียงคนเดียวเชื่อว่าทำงาน
กลุ่ม (Simms & Nichols, 2014) โดย Ingham et. al
เรียกชื่อปรากฏการณ์ดังกล่าวนี้ว่า “Ringelmann Effect”
ตามชื่อผู้ที่ทำการศึกษาค้นคว้า ต่อมาในปี ค.ศ. 1979
Latane, Williams, and Harkings นำข้อค้นพบของ
Ringelmann มาทดสอบอีกครั้ง Latane et. al ทำการ
ทดลองโดยให้ผู้เข้าร่วมการทดลองส่งเสียงเชียร์และปรบมือ
แล้ววัดความดัง ผลการทดลองพบว่า เมื่อบุคคลอยู่ในกลุ่ม
บุคคลส่งเสียงเชียร์และปรบมือได้ความดังเฉลี่ยน้อยกว่า
การที่บุคคลส่งเสียงเชียร์เพียงคนเดียว และเมื่อยิ่งเพิ่มจำนวน
คนในกลุ่มความดังเฉลี่ยจากการส่งเสียงเชียร์และปรบมือ
จะยิ่งลดลง ซึ่งจากการศึกษาในครั้งนี้ Latane et. al ได้ตั้ง
ชื่อปรากฏการณ์ดังกล่าวว่า “Social Loafing” หรือ “การ
ออมแรงทางสังคม” โดย Latane et. al ได้นิยามความหมาย
ของการออมแรงทางสังคมว่าเป็นเหตุการณ์ที่สมาชิกกลุ่ม
จะใช้ความพยายามในการทำงานกลุ่มน้อยกว่าการทำงาน
เดี่ยวซึ่งส่งผลให้เกิดความเสียหายต่อบุคคลหรือสถาบัน
ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสมาชิกกลุ่ม Karau and William
(1993) ได้รวบรวมงานวิจัยเกี่ยวกับการออมแรงทางสังคม
ตั้งแต่ปี 1974-1993 จำนวน 78 เรื่อง พบว่า ปัจจัยที่สนับสนุน
ให้เกิดการออมแรงทางสังคมมีหลายประการ เช่น จำนวน
สมาชิกในกลุ่มเพิ่มมากขึ้น การคิดว่ากระจายความรับผิดชอบ
ให้กับสมาชิกกลุ่มคนอื่นๆ ได้ การไม่สามารถประเมินผลงาน
ของรายบุคคลจากการทำงานกลุ่มได้ การที่บุคคลรับรู้ว่าจะงาน
ที่ทำนั้นมีคุณค่าน้อยหรือไม่ค่อยมีส่วนร่วมในกลุ่ม การทำงาน
ร่วมกับคนแปลกหน้า การที่บุคคลคาดหวังว่าสมาชิกกลุ่ม
สามารถทำงานกลุ่มได้ดี หรือเมื่อบุคคลทำงานซ้ำซ้อนกับ
สมาชิกกลุ่ม เป็นต้น สำหรับวิธีการลดโอกาสการเกิดการ
ออมแรงทางสังคม มีงานวิจัยที่นำเสนอวิธีการลดโอกาสการ
เกิดการออมแรงทางสังคมด้วยกันหลายประการ เช่น ความ

ชัดเจนของงาน การมีส่วนร่วมในงานอย่างแท้จริง การทำงานที่น่าสนใจและท้าทาย การได้ทำงานตนเองมีความรู้ หรือมีความรู้สึกว่าตนเองมีความสามารถหรือมีทักษะเฉพาะซึ่งสมาชิกในกลุ่มคนอื่นไม่สามารถทำงานแบบที่ตนเองทำได้ ปฏิสัมพันธ์และความสามัคคีในกลุ่ม (Simms & Nichols, 2014) ความสามารถในการวัดค่าผลงานเป็นรายบุคคล (Williams, Harkins, & Latane, 1981) การเพิ่มแรงจูงใจให้สัมฤทธิ์ ปลุกฝังบุคลิกภาพแบบมีจิตสำนึก พฤติกรรมการเป็นสมาชิกที่ดีขององค์การและการมีความรับผิดชอบให้กับสมาชิกในกลุ่ม (Novliadi & Eliana, 2017) การประเมินตนเองและการได้รับผลการตอบรับจากการปฏิบัติงาน (Szymanski & Harkins, 1987) การมีผู้นำกลุ่มอย่างเป็นทางการและสามารถสร้างแรงจูงใจให้กับสมาชิกกลุ่มได้ (Ferrante, Green, & Forster, 2006) เป็นต้น

4.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการรับรู้ความสามารถตนเอง

การรับรู้ความสามารถตนเอง (Self Efficacy) เป็นการตัดสินใจความสามารถของตนในการที่จะกระทำเรื่องใดเรื่องหนึ่งได้ในระดับใดระดับหนึ่ง ส่งผลต่อความคิด ความรู้สึก แรงจูงใจ และความสามารถที่จะประสบความสำเร็จของบุคคล (พจนานุกรมศัพท์จิตวิทยา ฉบับราชบัณฑิตยสถาน, 2553) ปัจจัยที่ส่งผลต่อระดับการรับรู้ความสามารถตนเอง ได้แก่ ความสำเร็จจากการปฏิบัติงานของตนในอดีต การสังเกตประสบการณ์ความสำเร็จและเงื่อนไขผลกระทบของผู้อื่น การชักจูงด้วยภาษา เพื่อกระตุ้นให้เกิดความกล้าและอยากทำ และการเข้าทางอารมณ์ การรับรู้ความสามารถของตนเองจะส่งผลต่อพฤติกรรมในการเลือก การใช้ความพยายามและความมุ่งมั่นในการทำงาน รูปแบบของการคิดและการตอบสนองทางอารมณ์ และการกำหนดพฤติกรรมตนเองของบุคคล (สิริอร วิชชาวุธ, 2553) บุคคลที่มีการรับรู้ความสามารถตนเองสูง จะชอบงานที่ท้าทายและจะใช้ความพยายามอย่างมากในการทำงานจึงยิ่งทำให้เพิ่มโอกาสที่จะประสบความสำเร็จในงานนั้น ส่วนบุคคลที่มีการรับรู้ความสามารถของตนเองต่ำจะคิดถึงอุปสรรค ขอบกพร่อง ทำให้ลดโอกาสที่จะประสบความสำเร็จในงาน (สมชาย อินทรมงคล, 2548)

4.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับประสิทธิภาพในการปรับตัว

การปรับตัว (Adjustment) เป็นการกระทำเพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะแวดล้อม โดยการแสวงหาวิธีการที่จะตอบสนองทั้งทางร่างกายและจิต (พจนานุกรมศัพท์

จิตวิทยา ฉบับราชบัณฑิตยสถาน, 2553) สาเหตุของการปรับตัวคือเพื่อความอยู่รอดของชีวิตและเพื่อความสุข (วราภรณ์ ตระกูลสฤษดิ์, 2545) สำหรับการปรับตัวในการทำงานนั้นมีความสำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งต่อคนทำงานทั้งนั้นเพื่อให้เกิดความเหมาะสมกับงานที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เกิดความคุ้นเคยกับลักษณะงานจนเกิดความพอใจในงานที่ทำ จนเกิดความมุ่งมั่นในความสำเร็จแล้วความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน (ประทุมศิริ โกมลทิพย์ธร, 2550) ผู้ที่สามารถปรับตัวได้ดี จะสามารถสร้างความสัมพันธ์และอยู่ร่วมกับผู้อื่นได้ดี มีความรับผิดชอบ มีความสามารถในการตัดสินใจ มีความเชื่อมั่นและเคารพตนเอง มีความสุขและความพึงพอใจในความเป็นอยู่ของตนเอง ส่วนผู้ที่ปรับตัวไม่ได้ มักจะมีความวิตกกังวล ขาดความมั่นใจ ชอบพึ่งพิงผู้อื่น ไม่มีความสุข ไม่สนใจใคร ไม่ค่อยมีเพื่อน มีปัญหาในการเรียนและการทำงาน มีการแสดงพฤติกรรมที่ผิดปกติ มีการเจ็บป่วยทางกายที่มีสาเหตุจากจิตใจ เช่น ปวดศีรษะ ปวดท้อง หายใจไม่ออก เป็นต้น (จิราภรณ์ ตั้งกิตติภรณ์, 2559)

4.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการผลการปฏิบัติงาน

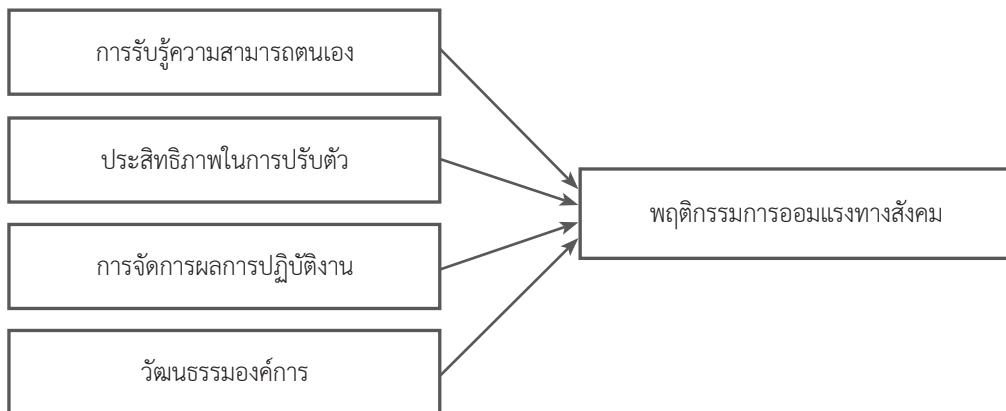
การจัดการผลการปฏิบัติงาน (Performance Management) เป็นกระบวนการที่เป็นวงจรการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เพื่อเข้าถึงหรือรับรู้ผลการปฏิบัติงานของพนักงานและเพื่อพัฒนาผลการปฏิบัติงานของพนักงาน อันจะส่งผลให้องค์การบรรลุความมุ่งหวังการจัดการเชิงกลยุทธ์ขององค์การ (กล้าหาญ ณ น่าน, 2559) ซึ่งการจัดการผลการปฏิบัติงานเป็นกลยุทธ์สำคัญในการบริหารทรัพยากรบุคคล เนื่องจากเป็นกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการมีส่วนร่วมกันระหว่างผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานเพื่อพัฒนาผลการปฏิบัติงานขององค์การให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น (กรมการพัฒนาชุมชน, 2554) โดยการจัดการผลการปฏิบัติงาน มีองค์ประกอบสำคัญ 5 ประการ ได้แก่ การวางแผนงาน การติดตามผลงานการพัฒนางาน การประเมินผลการปฏิบัติงาน และการจูงใจ (สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน, 2551)

4.5 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับวัฒนธรรมองค์การ

วัฒนธรรมองค์การ (Organizational Culture) เป็นแบบแผนของค่านิยม ความเชื่อ บรรทัดฐานและการปฏิบัติของสมาชิกในองค์การ (พจนานุกรมศัพท์จิตวิทยา ฉบับราชบัณฑิตยสถาน, 2553) วัฒนธรรมองค์การเป็นสิ่งที่สมาชิกขององค์การเรียนรู้จากการติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่นผ่านการสังสรรค์เฉพาะทางกาลเวลาผ่านการทดสอบและพิสูจน์จนเป็นที่ยอมรับกันว่าสามารถช่วยแก้ปัญหาและ

สนองความต้องการของหน่วยงานได้จนในที่สุดกลายเป็น
ค่านิยม ความเชื่อ และพฤติกรรมร่วมของบุคลากรในองค์กร
แต่อย่างไรก็ตามวัฒนธรรมองค์การเป็นสิ่งที่สามารถ
เปลี่ยนแปลงได้ตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป (วันชัย
ปานจันทร์, 2560) หากผู้บริหารกำหนดบทบาททาง

วัฒนธรรมไว้อย่างเข้มแข็งที่สามารถสร้างความเป็นอันหนึ่ง
อันเดียวกันให้กับสมาชิกได้ วัฒนธรรมองค์การก็จะเป็น
ส่วนหนึ่งที่ขับเคลื่อนให้องค์การประสบความสำเร็จได้
(ชนิดา จิตตรุทธะ, 2559)



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

5. วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงสหสัมพันธ์ (Correlation Research) โดยมีขั้นตอนการดำเนินการ ดังนี้

5.1 ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ พนักงานบริษัทผลิตอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานี จำนวน 1,101 คน ผู้วิจัยใช้การคำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่างตามสูตรของ Yamane (1973) ด้วยความเชื่อมั่นร้อยละ 95 หรือยอมให้มีค่าความคลาดเคลื่อน .05 ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่างจำนวน 294 คน

5.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถามที่สร้างขึ้นจากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องตลอดจนการคัดเลือกมาจากแบบสอบถามที่มีผู้สร้างไว้แล้ว ประกอบไปด้วย 6 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลทั่วไปของพนักงาน ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้ และอายุงาน โดยลักษณะคำถามเป็นแบบเลือกตอบ (Checklist) ส่วนที่ 2 แบบสอบถามการรับรู้ความสามารถตนเอง ส่วนที่ 3 แบบสอบถามประสิทธิภาพในการปรับตัว ส่วนที่ 4 แบบสอบถามการจัดการผลการปฏิบัติงาน ส่วนที่ 5 แบบสอบถามวัฒนธรรมองค์การ และส่วนที่ 6 แบบสอบถามพฤติกรรมกรออมแรงทางสังคม แบบสอบถามส่วนที่ 2-6 เป็นมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale) แบ่งระดับการวัดออกเป็น 5 ระดับ โดยระดับที่ 1 หมายถึงจริงน้อยที่สุดถึงระดับ 5 หมายถึงจริงมากที่สุด

5.3 การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยทบทวนแนวคิด ทฤษฎี และเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับตัวแปร และนำเครื่องมือ 4 ส่วน ได้แก่ แบบสอบถามการรับรู้ความสามารถตนเอง แบบสอบถามประสิทธิภาพในการปรับตัว แบบสอบถามการจัดการผลการปฏิบัติงาน และแบบสอบถามวัฒนธรรมองค์การ เสนออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ เพื่อตรวจสอบความเหมาะสมของเนื้อหา และความเหมาะสมของภาษาที่ใช้ให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของเนื้อหาและกลุ่มประชากรที่จะศึกษา แล้วนำมาปรับปรุงตามความเหมาะสมก่อนนำไปใช้จริง

สำหรับแบบสอบถามพฤติกรรมกรออมแรงทางสังคม ผู้วิจัยแปล เรียบเรียง และปรับปรุงจากข้อคำถามของ De l'Eau (2017) โดยผู้วิจัยนำแบบสอบถามให้ผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน พิจารณาตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหา ความสอดคล้องของเนื้อหา ความครอบคลุมถึงวัตถุประสงค์ และความเหมาะสมของสำนวนภาษา จากนั้นผู้วิจัยนำผลการตรวจสอบของผู้เชี่ยวชาญมาหาดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ (Index of Item - Objective Congruence : IOC) และตรวจสอบความถูกต้องเหมาะสมเพื่อปรับปรุงแก้ไขอีกครั้งตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญ และได้้นำแบบสอบถามที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้เชี่ยวชาญเสนอต่ออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์อีกครั้งเพื่อตรวจสอบความถูกต้อง จากนั้นจึงนำแบบสอบถามนั้นไปทดลองใช้ (try -

out) กับพนักงานกลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับประชากรจำนวน 30 คน และนำข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์หาความเชื่อมั่น (Reliability) ทุกชุดทั้งฉบับ โดยคำนวณหาค่าความสอดคล้องภายใน ด้วยสูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha Coefficient) ของ Cronbach (Cronbach's alpha coefficient) กำหนดค่าสัมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่นมากกว่า .8 ขึ้นไป ถือได้ว่าแบบสอบถามนั้นเชื่อถือได้ค่อนข้างสูง (ธีระวุฒิ เอกะกุล, 2552) โดยแบบสอบถามการรับรู้ความสามารถตนเองมีค่าสัมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่นเท่ากับ .870 แบบสอบถามประสิทธิภาพในการปรับตัวมีค่าสัมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่นเท่ากับ .843 แบบสอบถามการจัดการผลการปฏิบัติงานมีค่าสัมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่นเท่ากับ .939 แบบสอบถามวัฒนธรรมองค์การมีค่าสัมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่นเท่ากับ .965 แบบสอบถามพฤติกรรมกรรมการออมแรงทางสังคมมีค่าสัมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่นเท่ากับ .900 แบบสอบถามทั้งฉบับมีค่าสัมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่นเท่ากับ .940

5.4 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่นำมาศึกษา ใช้สถิติสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's Product Moment Correlation) เพื่อวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้ความสามารถตนเอง ประสิทธิภาพในการปรับตัว การจัดการผลการปฏิบัติงาน วัฒนธรรมองค์การ และพฤติกรรมกรรมการออมแรงทางสังคม และใช้การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) ด้วยการคัดเลือกตัวแปรโดยวิธีเพิ่มตัวแปรอิสระแบบขั้นตอน (Stepwise Regression) เพื่อหาสมการทำนายพฤติกรรมกรรมการออมแรงทางสังคมของพนักงานบริษัทผลิอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานี

6. ผลการวิจัย

6.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่นำมาวิเคราะห์ในการวิจัยครั้งนี้ส่วนใหญ่เป็นหญิง จำนวน 195 คน คิดเป็นร้อยละ 63.73 มีอายุระหว่าง 20-30 ปี จำนวน 124 คน คิดเป็นร้อยละ 40.52 จบระดับการศึกษาปริญญาตรี

จำนวน 216 คน คิดเป็นร้อยละ 70.59 มีรายได้ระหว่าง 20,001 - 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 46.41 ส่วนใหญ่มีอายุงานน้อยกว่า 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 36.27

6.2 พนักงานบริษัทพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานีมีพฤติกรรมกรรมการออมแรงทางสังคมโดยรวมอยู่ในระดับต่ำ ($\bar{X} = 2.05$) การรับรู้ความสามารถตนเองโดยรวมอยู่ในระดับสูง ($\bar{X} = 3.94$) ประสิทธิภาพในการปรับตัวโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.66$) การจัดการผลการปฏิบัติงานโดยรวมอยู่ในระดับสูง ($\bar{X} = 3.98$) และวัฒนธรรมองค์การโดยรวมอยู่ในระดับสูง ($\bar{X} = 3.98$)

6.3 การรับรู้ความสามารถตนเอง ประสิทธิภาพในการปรับตัว การจัดการผลการปฏิบัติงาน วัฒนธรรมองค์การ มีความสัมพันธ์ทางลบกับพฤติกรรมกรรมการออมแรงทางสังคมของพนักงานบริษัทผลิอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยการรับรู้ความสามารถตนเองมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรรมการออมแรงทางสังคมในระดับต่ำ ($r = -.284$) ประสิทธิภาพในการปรับตัวมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรรมการออมแรงทางสังคมในระดับปานกลาง ($r = -.460$) การจัดการผลการปฏิบัติงานมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรรมการออมแรงทางสังคมในระดับปานกลาง ($r = -.306$) และวัฒนธรรมองค์การมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์กับพฤติกรรมกรรมการออมแรงทางสังคมในระดับต่ำ ($r = -.277$)

6.4 ผลการวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุ พบว่าตัวแปรที่มีอิทธิพลในการทำนายพฤติกรรมกรรมการออมแรงทางสังคมมากที่สุด คือ ประสิทธิภาพในการปรับตัว ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณเท่ากับ -.460 และมีอำนาจในการทำนายพฤติกรรมกรรมการออมแรงทางสังคมของพนักงานบริษัทผลิอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานี ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยประสิทธิภาพในการปรับตัวสามารถทำนายพฤติกรรมกรรมการออมแรงทางสังคมได้ร้อยละ 21.20 ($R^2 = .212$) ปรากฏดัง ตารางที่ 1 ดังนี้

ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุ

ตัวแปรพยากรณ์	b	SE _b	β	t	Sig.
ประสิทธิภาพในการปรับตัว	-.700	.077	-.460	-9.044**	.000

$R = .460$, $SE_{est} = .657$, $R^2 = .212$, Adjust $R^2 = .209$, $F = 81.801$, $a = 4.617$ ** $p < 0.01$

จากตารางที่ 1 แสดงผลการวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุพบว่าประสิทธิภาพในการปรับตัวมีความสัมพันธ์ร่วมกันกับพฤติกรรมการออมแรงทางสังคม โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณเท่ากับ -.460 และมีอำนาจในการทำนายพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมของพนักงานบริษัทผลิต

อาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานี ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ -.01 โดยประสิทธิภาพในการปรับตัวสามารถทำนายพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมได้ร้อยละ 21.20 ($R^2 = .212$) ซึ่งสามารถเขียนสมการในการทำนายในรูปคะแนนดิบและคะแนนมาตรฐานได้ดังนี้

สมการทำนายพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมในรูปคะแนนดิบ คือ

$$Y = a + bX$$

$$Y = 4.617 - .700X$$

สำหรับสมการทำนายพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมในรูปคะแนนมาตรฐาน ดังนี้

$$Z = \beta X$$

$$Z = -.460X$$

เมื่อ Y แทน พฤติกรรมการออมแรงทางสังคมในรูปคะแนนดิบ

a แทน ค่าคงที่ของสมการพยากรณ์ในรูปแบบคะแนนดิบ

b แทน ค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยของตัวพยากรณ์ในรูปแบบคะแนนดิบ

X แทน ประสิทธิภาพในการปรับตัว

Z แทน พฤติกรรมการออมแรงทางสังคมในรูปคะแนนมาตรฐาน

β แทน ค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยของตัวพยากรณ์ในรูปแบบคะแนนมาตรฐาน

7. การอภิปรายผล

จากการวิจัยเรื่อง “ปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมของพนักงานบริษัทผลิตอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานี” สามารถอภิปรายได้ ดังนี้

จากสมมติฐานที่ 1 การรับรู้ความสามารถตนเองมีประสิทธิภาพในการปรับตัว การจัดการผลการปฏิบัติงานและวัฒนธรรมองค์กร มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมของพนักงานบริษัทผลิตอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานี ผลการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ ผู้วิจัยสามารถแยกอภิปรายผลการวิจัยระหว่างตัวแปรอิสระกับตัวแปรตามเป็นรายคู่ได้ ดังนี้

1.1 การรับรู้ความสามารถตนเองมีความสัมพันธ์ทางลบกับพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งยอมรับสมมติฐาน ทั้งนี้เนื่องจากการรับรู้ความสามารถตนเองเป็นความเชื่อมั่นในความสามารถของบุคคลที่จะกระทำสิ่งต่างๆ อันจะทำให้ตนเองประสบความสำเร็จได้ บุคคลจะมีแรงจูงใจและพฤติกรรมที่จะนำพาให้ตนเองประสบความสำเร็จตามที่คาดหวังไว้ ดังนั้น การที่พนักงานบริษัทผลิตอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานีที่มีการรับรู้ความสามารถตนเองสูงจะทำให้พนักงานคนดังกล่าวมุ่งมั่น พยายาม ทุ่มเททั้งกายและใจ

ในการทำงาน หากงานประสบความสำเร็จ พนักงานจะรู้สึกภาคภูมิใจและจะเป็นการเสริมแรงให้พนักงานมีการรับรู้ความสามารถตนเองยิ่งขึ้น ด้วยเหตุนี้จึงส่งผลให้พนักงานที่มีการรับรู้ความสามารถตนเองสูงหลีกเลี่ยงการมีพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมซึ่งเป็นพฤติกรรมที่ทำให้ผลการปฏิบัติงานไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ในทางตรงกันข้าม พนักงานที่มีการรับรู้ความสามารถตนเองต่ำ จะทุ่มเทกำลังกายและใจในการทำงานน้อย เนื่องจากรู้สึกว่าไม่สามารถจัดการสิ่งต่างๆ ให้สำเร็จได้เหมือนผู้อื่น รู้สึกว่าตัวเองมีแต่ข้อบกพร่องไม่มีความสำคัญในกลุ่ม รู้สึกว่าความพยายามในการทำงานของเขาเป็นสิ่งที่ไม่จำเป็นเนื่องจากสมาชิกกลุ่มคนอื่นมีความสามารถในการทำงานที่มากกว่า เกรงว่าทำงานกลุ่มได้ไม่ดีจนกลายเป็นตัวถ่วงของกลุ่ม จึงส่งผลให้พนักงานคนดังกล่าวไม่ค่อยช่วยทำงานกลุ่ม ลดความพยายามในการทำงานกลุ่มลง หรือมีพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมนั่นเอง ผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับแนวคิดของ Locke et. al (2001 อ้างถึงใน Muchinsky, 2006) ที่อธิบายว่า ความรู้สึกที่ตนเองไม่มีความสำคัญในกลุ่ม เป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้บุคคลเกิดพฤติกรรมการออมแรงทางสังคม ซึ่งเป็นผลจากการที่บุคคลรู้สึกว่าตนเองไม่มีความสำคัญเมื่อสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่มีความสามารถในการทำงานกลุ่มให้บรรลุผลสำเร็จได้ หรืออาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลรู้สึกว่าความพยายามในการทำงาน

ของเขาเป็นสิ่งที่ไม่จำเป็น บุคคลจึงลดความพยายามในการทำงานลงจนกลายเป็นพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมในที่สุด

1.2 ประสิทธิภาพในการปรับตัวมีความสัมพันธ์ทางลบกับพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งยอมรับสมมติฐาน อธิบายได้ว่าการทำงานกลุ่มเป็นการรวมบุคคลที่มีความแตกต่างทั้งในด้านความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ รวมทั้งบุคลิกภาพเข้ามารวมกันทำงาน ทำให้สมาชิกกลุ่มแต่ละคนต้องปรับตัวเข้าหาซึ่งกันและกันเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่ม พนักงานบริษัทผลิตอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานีส่วนใหญ่เป็นบุคคลที่มีประสิทธิภาพในการปรับตัว กล่าวคือ พนักงานสามารถปรับสภาพปัญหาที่เกิดขึ้นแก่ตัวเองได้อย่างเหมาะสม ไม่ปล่อยให้ปัญหาต่างๆ เหล่านั้นส่งผลกระทบต่อทางด้านลบต่อตัวเองทั้งทางด้านอารมณ์ ความคิด ความรู้สึก หรือมีอาการทางจิตที่แสดงออกทางร่างกาย (Psychosomatic) อีกทั้งยังสามารถปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของบริษัทได้เป็นอย่างดี พนักงานมีสัมพันธภาพที่ดีกับสมาชิกคนอื่น ๆ สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างราบรื่น มีความสุขกับการทำงาน รู้สึกว่าตนเองเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม ด้วยเหตุผลดังกล่าวจะส่งผลให้บุคคลนั้นเป็นบุคคลที่มีสุขภาพจิตที่ดี มีกระบวนการคิดที่เหมาะสม พุ่มพู่ทั้งร่างกายแรงใจและพยายามทำงานกลุ่มอย่างสุดความสามารถโดยนึกถึงการประสบความสำเร็จของกลุ่มมากกว่าการคำนึงถึงผลประโยชน์ส่วนตน มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีการทำงานเป็นทีมที่เข้มแข็ง ซึ่งส่งผลให้พนักงานมีพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมอยู่ในระดับต่ำ ผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ Yu, Liu, and Li (2019) ที่พบว่า ความสามารถในการปรับตัวด้านอาชีพ เป็นตัวแปรที่กำกับความสัมพันธ์ระหว่างความเครียดจากการทำงานกับพฤติกรรมต่อต้านการปฏิบัติงานขององค์กรและพฤติกรรมต่อต้านการปฏิบัติงานของเพื่อนร่วมงาน และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ ซูชัย สมิทธิไกร (2555) ที่ผลการวิจัยพบว่า ค่านิยมรวมหมู่นิยมแนวตั้ง ซึ่งเป็นค่านิยมที่มองว่าตนเองเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มแต่ก็รับรู้ว่ามีกลุ่มมีความแตกต่างด้านสถานภาพทางสังคมด้วย และค่านิยมรวมหมู่นิยมแนวนอนซึ่งเป็นค่านิยมที่มองว่าตนเองเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มและมีความคล้ายคลึงกับผู้อื่นในกลุ่ม มีความสัมพันธ์ทางลบกับพฤติกรรมต่อต้านการปฏิบัติงาน ความเครียดในงานมีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมต่อต้านการปฏิบัติงาน และค่านิยมปัจเจกนิยมแนวตั้งมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความเครียดในงาน

1.3 การจัดการผลการปฏิบัติงานมีความสัมพันธ์ทางลบกับพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งยอมรับสมมติฐาน อธิบายได้ว่า บริษัทที่ผู้วิจัยทำการศึกษาวิจัยนั้นมุ่งมั่นในการพัฒนาและปรับปรุงระบบบริหารจัดการอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง มีการกำหนดเป้าหมายและวิธีการปฏิบัติงานที่ชัดเจน มีการติดตามงาน พัฒนางาน ส่งเสริมการพัฒนาพนักงานอย่างต่อเนื่องมีการประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงานที่ไม่เพียงแต่ประเมินศักยภาพด้านการปฏิบัติงานเท่านั้น แต่ยังประเมินเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎระเบียบ การมีคุณธรรมจริยธรรม และความสามารถในการปฏิบัติงานเป็นทีมร่วมกับผู้อื่นได้ และยังมีการจูงใจพนักงานที่ปฏิบัติงานบรรลุเป้าหมายด้วยการพิจารณาให้บุคคลได้รับการขึ้นเงินเดือนหรือเลื่อนตำแหน่งงานด้วยความยุติธรรม และที่สำคัญบริษัทมีช่องทางการติดตามหรือแจ้งข่าวสารเพื่อความสะดวกรวดเร็วในการติดต่อสื่อสารรวมถึงการรับฟังความคิดเห็นและให้คำปรึกษาในการแก้ไขปัญหาในการทำงานจากพนักงาน เพื่อให้การปฏิบัติงานเกิดประสิทธิภาพสูงสุด การที่บริษัทมีการจัดการผลการปฏิบัติงานที่ชัดเจนส่งผลให้พนักงานรับทราบถึงแนวทางการปฏิบัติงานที่ชัดเจน รับรู้ว่าการปฏิบัติงานของตนเองต้องได้รับการปรับปรุงหรือพัฒนาอย่างไร ได้รับการสนับสนุนจากบริษัททั้งในรูปแบบต่างๆ อีกทั้งยังได้รับแรงจูงใจด้วยการชมเชยการขึ้นเงินเดือนหรือเลื่อนตำแหน่งงานด้วยความยุติธรรม ด้วยเหตุนี้จึงทำให้พนักงานมีพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมต่ำนั่นเอง โดยผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับการศึกษาของ Liden, Wayne, Jaworski, and Bennett (2004) ที่พบว่า ความชัดเจนของเนื้อหา และการจัดสรรผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม มีความสัมพันธ์ทางลบกับพฤติกรรมการออมแรงทางสังคม นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับผลการศึกษาของ Vveinhardt and Banikonyte (2017) ที่พบว่า ปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมในกลุ่มพนักงาน ได้แก่ บุคลิกภาพของพนักงานที่มีพฤติกรรมการออมแรงทางสังคม คุณภาพในการบริหารจัดการบุคลากร และคุณภาพของความสัมพันธ์ของพนักงาน

1.4 วัฒนธรรมองค์กรมีความสัมพันธ์ทางลบกับพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งยอมรับสมมติฐาน บริษัทที่ผู้วิจัยทำการศึกษาวิจัยนั้น มีวัฒนธรรมองค์กรที่มุ่งเน้นทั้งในด้านเนื้อหาและด้านบุคลากร โดยบริษัทสนับสนุนให้พนักงานปฏิบัติงานด้วยความอดทนเพื่อให้งานสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ในขณะเดียวกันก็มีการสนับสนุนและพัฒนาพนักงานทุกระดับเพื่อให้

พนักงานมีความรู้ มีทักษะเกี่ยวกับการปฏิบัติงาน เพื่อเพิ่มศักยภาพพนักงานปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังสนับสนุนให้พนักงานมีสัมพันธภาพที่ดีระหว่างเพื่อนพนักงานด้วยกัน และที่สำคัญบริษัทมีการถ่ายทอดวัฒนธรรมองค์การในทุกมิติของการบริหารจัดการไปยังพนักงาน โดยมุ่งเน้นการสนับสนุนและส่งเสริมการมีส่วนร่วมของพนักงาน ด้วยเหตุผลที่บริษัทมีวัฒนธรรมองค์การที่ชัดเจนและมีการถ่ายทอดวัฒนธรรมองค์การไปยังสมาชิกในองค์กรได้อย่างเข้มแข็ง จึงทำให้พนักงานมีการรับรู้วัฒนธรรมองค์การอยู่ในระดับสูง พนักงานจึงมีความประพฤติ มีการปฏิบัติงานที่เป็นไปในทิศทางเดียวกัน และส่งผลให้พนักงานมีพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมอยู่ในระดับต่ำ ผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ Johnson (2015) ที่พบว่า วัฒนธรรมองค์การมีความสัมพันธ์ทางลบกับพฤติกรรมต่อต้านในที่ทำงาน และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ Abesi and Samani (2017) ที่พบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลที่ส่งผลให้เกิดพฤติกรรมการออมแรงในองค์กรมากที่สุด คือ สภาพแวดล้อมขององค์กร อันได้แก่ วัฒนธรรมองค์การ ลักษณะของการบริหารจัดการ และพฤติกรรมของเพื่อนร่วมงาน

จากสมมติฐานที่ 2 การรับรู้ความสามารถตนเอง ประสิทธิภาพในการปรับตัว การจัดการผลการปฏิบัติงาน และวัฒนธรรมองค์การสามารถทำนายพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมของพนักงานบริษัทผลิตอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานีได้อย่างน้อย 1 ตัวแปร จากการวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุพบว่า ตัวแปรที่มีอำนาจทำนายพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมของพนักงานบริษัทผลิตอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานี มี 1 ตัวแปร คือ ประสิทธิภาพในการปรับตัว โดยสามารถทำนายพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมได้ร้อยละ 21.20 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งยอมรับสมมติฐานทั้งนี้เนื่องจากการที่พนักงานบริษัทผลิตอาหารพร้อมรับประทานแห่งหนึ่งในจังหวัดปทุมธานีมีประสิทธิภาพในการปรับตัว ทำให้พนักงานมีสุขภาพจิตดี ไม่มีอาการทางจิตที่แสดงออกทางร่างกาย มีกระบวนการคิดที่เหมาะสมและสมเหตุสมผล และสามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบหรือเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทได้เป็นอย่างดี ทำให้พนักงานรู้สึกมีความสุขในการทำงาน ทำงานในที่ทำงานได้อย่างสบายใจ เมื่อมีการมอบหมายให้ทำงานกลุ่ม พนักงานที่มีประสิทธิภาพในการปรับตัวจะไม่รู้สึกตะขิดตะขวงใจกับเพื่อนร่วมงานในกลุ่ม เมื่อพนักงานมีสัมพันธภาพที่ดีกับเพื่อนร่วมงาน

ก็ย่อมส่งผลให้โอกาสการเกิดความขัดแย้งในการทำงานกลุ่มลดน้อยลง บรรยากาศในการทำงานกลุ่มเต็มไปด้วยความเอื้ออาทรต่อกัน ช่วยเหลือกัน ด้วยเหตุผลดังกล่าวจะส่งผลให้พนักงานทุ่มเททั้งแรงกายแรงใจและพยายามปฏิบัติงานอย่างสุดความสามารถเพื่อให้การปฏิบัติงานของกลุ่มประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ซึ่งส่งผลต่อเนื่องทำให้พนักงานหลีกเลี่ยงที่จะกระทำพฤติกรรมการออมแรงสังคม ซึ่งเป็นพฤติกรรมอันเป็นอุปสรรคที่ส่งผลให้ประสิทธิภาพและประสิทธิผลจากการทำงานลดลง ผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ Yu, Liu, and Li (2019) ที่พบว่าความสามารถในการปรับตัวด้านอาชีพ เป็นตัวแปรที่กำกับความสัมพันธ์ระหว่างความเครียดจากการทำงานกับพฤติกรรมต่อต้านการปฏิบัติงานขององค์การและพฤติกรรมต่อต้านการปฏิบัติงานของเพื่อนร่วมงาน นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ Zaccaro (1984 อ้างถึงใน Simms & Nichols, 2014) ที่พบว่าปฏิสัมพันธ์และความสามัคคีในกลุ่มจะช่วยเพิ่มแรงกดดันภายในที่ทำให้สมาชิกในกลุ่มเพิ่มการปฏิบัติงานมากยิ่งขึ้น โดยกลไกของกลุ่มนี้จะช่วยลดการเกิดพฤติกรรมการออมแรงทางสังคม และยังสอดคล้องกับการศึกษาของประพิมพ์า จรัสรัตนกุล (2550) ที่พบว่า ความขัดแย้งกับหัวหน้า และความขัดแย้งกับเพื่อนร่วมงานสามารถทำนายพฤติกรรมการทำงานแบบถ่วงความก้าวหน้าขององค์การได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

8. ข้อเสนอแนะ

8.1 ข้อเสนอแนะในการนำผลวิจัยไปใช้

จากผลการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในการลดโอกาสการเกิดพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมของบุคลากรในองค์กร ดังนี้

1. จากผลการวิจัย พบว่า พนักงานมีพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมโดยรวมอยู่ในระดับต่ำ ดังนั้น องค์กรควรสนับสนุนให้พนักงานทำงานเป็นทีมเพิ่มมากขึ้นเพื่อเป็นการลดโอกาสเกิดพฤติกรรมการออมแรงทางสังคมของบุคลากรในองค์กร เช่น การจัดกิจกรรมเพื่อเชื่อมสัมพันธภาพและส่งเสริมการทำงานเป็นทีมให้แก่พนักงาน มีคำบรรยายลักษณะงาน (Job Description) รวมถึงมีการแบ่งงานอย่างชัดเจนเพื่อลดการเกี่ยงงาน เป็นต้น
2. องค์กรควรจัดระดับของงานให้เหมาะสมกับความสามารถของพนักงานเพื่อให้พนักงานมีโอกาสประสบความสำเร็จในการทำงานของตน และควรมีการบริหารจัดการ

คนเก่ง (Talent Management) เพื่อช่วยส่งเสริมให้พนักงานเกิดความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง ซึ่งจะส่งผลให้พนักงานทำงานอย่างเต็มศักยภาพ และลดโอกาสการเกิดพฤติกรรมอาการทางสังคมขณะทำงานเป็นกลุ่ม เพื่อสร้างสรรค์ผลงานอย่างมีประสิทธิภาพให้แก่องค์กรต่อไป

3. องค์กรควรส่งเสริมให้พนักงานมีประสิทธิภาพในการปรับตัวเพิ่มขึ้น เช่น จัดโครงการให้ความรู้เกี่ยวกับสุขภาพ จัดพื้นที่การออกกำลังกาย จัดบริการให้คำปรึกษาแก่พนักงาน จัดกิจกรรมอบรมพัฒนาระบบการคิด จัดกิจกรรมส่งเสริมสัมพันธ์ระหว่างบุคลากรในองค์กร เนื่องจากการมีสุขภาพร่างกายที่แข็งแรง การมีจิตใจที่เป็นสุข การมีกระบวนการทางความคิดที่มีประสิทธิภาพ และการได้เป็นบุคคลที่ได้รับการยอมรับจากสังคม ล้วนมีความสัมพันธ์กับการมีประสิทธิภาพในการปรับตัวที่ดี ซึ่งจะลดโอกาสการเกิดพฤติกรรมอาการทางสังคมของพนักงานได้

4. องค์กรควรมีวิธีการต่างๆ เพื่อที่จะรักษาระดับให้มีการจัดการผลการปฏิบัติงานซึ่งอยู่ในระดับสูงอยู่แล้วให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น มีการติดตามผลการปฏิบัติงานของพนักงานทั้งเป็นทางการและไม่เป็นทางการอย่างสม่ำเสมอ เพิ่มการวัดค่าผลงานเป็นรายบุคคลในการประเมินงานกลุ่ม มีการพิจารณาให้พนักงานได้รับการขึ้นเงินเดือนหรือเลื่อนตำแหน่งงานด้วยความยุติธรรมและโปร่งใส เป็นต้น เพื่อเป็นการลดปัจจัยที่สนับสนุนให้เกิดพฤติกรรมอาการทางสังคม

5. องค์กรควรให้ความสำคัญกับวัฒนธรรมองค์กร กล่าวคือ การมีวัฒนธรรมองค์กรที่ชัดเจนและมีการถ่ายทอดวัฒนธรรมองค์กรเพื่อให้บุคลากรในองค์กรยึดมั่นถือปฏิบัติตาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสนับสนุนให้พนักงานมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน เช่น จัดกิจกรรมเสริมศักยภาพการทำงานเป็นทีม (Team Building) เพื่อส่งเสริมให้พนักงานทำงานด้วยระบบความสัมพันธ์ที่ดี เกิดความสมัครสมานสามัคคี เกิดเป็นวัฒนธรรมองค์กรการให้ความร่วมมือในการปฏิบัติงานร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่มงาน ภายนอกกลุ่มงาน และภายในองค์กร เนื่องจากปฏิสัมพันธ์และความสามัคคีจะช่วยเพิ่มแรงกดดันภายในที่ทำให้สมาชิกในกลุ่มเพิ่มการปฏิบัติงานมากยิ่งขึ้นซึ่งจะช่วยลดพฤติกรรมอาการทางสังคมต่อไป

8.2 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

จากผลการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป ดังนี้

1. ควรมีการศึกษาปัจจัยอื่นๆ ที่มีความสัมพันธ์หรือมีอำนาจการทำนายพฤติกรรมอาการทางสังคมเพิ่มเติม เช่น ความสามัคคีของสมาชิกกลุ่ม ความคาดหวังทางสังคม การรับรู้ความยุติธรรมภายในองค์กร ภาวะหมดไฟในการทำงาน พฤติกรรมต่อต้านการทำงาน เป็นต้น

2. ควรมีการศึกษาจากประชากรกลุ่มอื่นๆ ที่มีคุณลักษณะแตกต่างจากประชากรงานวิจัยครั้งนี้ เช่น ข้าราชการ รัฐวิสาหกิจ กลุ่มธุรกิจอื่นๆ ที่มีลักษณะการทำงานเป็นกลุ่ม เช่น ธุรกิจก่อสร้าง หรือศึกษาจากองค์กรที่มีลักษณะการทำงานกลุ่มแบบ “ทีมเสมือนจริง” หรือ “virtual team” ที่ประสานงานผ่านเทคโนโลยีการสื่อสาร เช่น การประชุมทางไกลผ่านระบบวิดีโอ (Video Conference) เป็นต้น

3. ควรมีการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการอื่นๆ เพิ่มเติม เช่น การสัมภาษณ์ การประเมินจากหัวหน้างาน การประเมินจากเพื่อนร่วมงาน การทำการทดลอง เป็นต้น เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกที่มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

9. เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

- กรมการพัฒนาชุมชน. (2554). *การประเมินผลการปฏิบัติราชการ*. กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง.
- กล้าหาญ ญ น่าน. (2559). *การจัดการผลการปฏิบัติงาน (Performance Management)*. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- จิราภรณ์ ตั้งกิตติภรณ์. (2559). *จิตวิทยาบุคลิกภาพและพฤติกรรมสุขภาพ*. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ชนิดา จิตตรุทธะ. (2559). *วัฒนธรรมองค์กร : องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นไทยและปัจจัยกำหนดความสำเร็จทางวัฒนธรรม*. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ชูชัย สมธิไกร. (2555). รายงานการวิจัยเรื่อง *ความสัมพันธ์ระหว่างค่านิยมเชิงวัฒนธรรมกับพฤติกรรมต่อต้านการปฏิบัติงาน : บทบาทการเป็นตัวแปรสื่อของความเครียดในงาน*. เชียงใหม่ : มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, คณะมนุษยศาสตร์, สาขาจิตวิทยา.

ธีระพร อูวรรณโน. (2560). จิตวิทยาสังคม : ความหมาย ขอบข่าย และงานวิจัยเรื่องการหลุนจากสังคมและการอยู่กันในกลุ่ม. ใน *เอกสารนำเสนอในการประชุมราชบัณฑิตและภาคีสมาชิก สำนักธรรมศาสตร์และการเมือง ราชบัณฑิตยสภา*. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานราชบัณฑิตยสภา.

ธีระวุฒิ เอกะกุล. (2552). *ระเบียบวิธีวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์* (พิมพ์ครั้งที่ 2). อุบลราชธานี: วิทยาออฟเซทการพิมพ์.

ประทุมศิริ โกมลพิทยธ. (2550). *ปัจจัยที่สัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการปรับตัวของพนักงานลูกค้าสัมพันธ์ในบริษัทสื่อสารโทรคมนาคม* (วิทยานิพนธ์ วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

ประพิมพ์ จารัตนกุล. (2550). *การทำนายพฤติกรรมการทำงานแบบถ่วงความก้าวหน้าขององค์กรและเพื่อนร่วมงานจากบุคลิกภาพแบบหลงตนเอง ลักษณะนิสัยด้านความโกรธและสิ่งเร้าความเครียดในการทำงาน* (วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต). จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

พจนานุกรมศัพท์จิตวิทยา ฉบับราชบัณฑิตยสถาน. (2553). กรุงเทพมหานคร: ราชบัณฑิตยสถาน.

วารภรณ์ ตระกูลสุทธิ์. (2545). *จิตวิทยาการปรับตัว* (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพมหานคร: ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.

วันชัย ปานจันทร์. (2560). *วัฒนธรรมองค์กรและการพัฒนาองค์กรแห่งการเรียนรู้*. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

สมชาย อินทรมงคล. (2548). *ความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้ความสามารถของตนเอง บุคลิกภาพ เขาวนอารมณ์ กับความสามารถในการปฏิบัติงานของพนักงานขาย*. (วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.

สิริอร วิชชาวุธ. (2553). *จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การเบื้องต้น* (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน. (2551). *การประเมินผลการปฏิบัติราชการ*. กรุงเทพมหานคร : ผู้แต่ง.

ภาษาอังกฤษ

Abesi, S. & Samani, A. (2017). Identifying factors affecting the phenomenon of organizational loafing; using structural equation modeling & Delphi techniques. *International Journal of Business and Development Studies*, 9(1), 113 - 130.

De l'Eau, J. (2017). *Social loafing construct validity in higher education : How well do three measures of social loafing stand up to scrutiny?*. (Unpublished doctoral thesis). University of San Francisco, Calofornia, USA.

Ferrante, C. J., Green, S. G., & Forster, W. R. (2006). Getting more out of team projects: Incentivizing leadership to enhance performance. *Journal of Management Education*, 30(6), 788-797.

Johnson, C. C. (2015). *Organisational Culture and the Experience of Negative Emotions on Counterproductive Workplace Behaviours*. (Unpublished master thesis). University of the Witwatersrand, Johannesburg, South Africa.

Karau, S. J., & Williams, K. D. (1993). Social loafing : A meta-analytic review and theoretical integration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(4), 681-706.

Liden, R. C., Wayne, S. J., Jaworski, R. A., & Bennett, N. (2004). Social loafing: A Field investigation. *Journal of Management*, 30(2), 285-304.

Muchinsky, P. M. (2006). *Psychology applied to work : An introduction to industrial and organizational psychology* (8th ed.). Belmont, OH: Thomson Wadsworth.

Novliadi, F., & Eliana, R. (2017). Reducing social loafing tendency through achievement motivation training. *International Journal of Management Science and Business Administration*, 4 (1), 15 - 18.

- Simms, A. & Nichols, T. (2014). Social loafing : A review of the literature. *Journal of Management Policy and Practice*, 15(1), 58-67.
- Stark, E. M., Shaw, J. D., & Duffy, M. K. (2007). Preference for group work, winning orientation, and social loafing behavior in groups. *Group & Organization Management*, 32(6), 699-723.
- Szymanski, K., & Harkins, S. G. (1987). Social loafing and self-evaluation with a social standard. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24(4), 891-897.
- Vveinhardt, J. & Banikonyte, J. (2017). Managerial solutions to reduce social loafing in group activities of companies. *Professional studies theory and practice*, 18(3), 77 - 85.
- William, K., Harkins, S., & Latane, B. (1981). Identifiability as a deterrent to social loafing : Two cheering experiments. *Journal of personality and social psychology*, 40(2), 303-311.
- Yamane, T. (1973). *Statistics: An introductory analysis* (3rd ed.). New York: Harper & Row.
- Yu, K., Liu, Ch. & Li, Y. (2019). *Beyond social exchange: Career adaptability linking work stressors and counterproductive work behavior*. *Frontiers in Psychology* Retrieved June 23, 2019, from <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2019.01079>
- Zhu, M. (2013). *Perception of Social Loafing, Conflict, and Emotion in The Process of Group Development*. (Unpublished doctoral thesis). University of Minnesota, Minnesota, USA.

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาของ โรงงานอุตสาหกรรมในเขตพื้นที่ระยองเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก

¹ ผู้นิพนธ์ประสานงาน โทรศัพท์ 08-9067-9000 อีเมล : aiamtha.tan@gmail.com
รับเมื่อ 4 ธันวาคม 2562 ตอบรับเมื่อ 17 มีนาคม 2563 DOI:10.14416/j.faa.2020.25.004

ธานทัต เอี่ยมทา¹
นิภา นีรุตติกุล²

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจ ปัจจัยสภาพภายในองค์กร และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์ โดยใช้การวิจัยแบบการผสมวิธี (Mixed Method) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรมในเขตพื้นที่ระยองเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกที่ติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา จำนวน 100 โรงงาน โดยใช้การสุ่มตัวอย่าง แบบระดับชั้นอย่างเป็นสัดส่วน (Proportional Stratified Random Sampling) และแบบง่าย (Simple Random Sampling) สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์เชิงพรรณนา คือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์เชิงอนุมาน ได้แก่ การวิเคราะห์ถดถอยแบบพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) ในการทดสอบสมมติฐาน

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจ ในด้านสภาพเศรษฐกิจ ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ส่วนด้านเทคโนโลยีของระบบผลิตไฟฟ้า และด้านนโยบายการเมืองและกฎหมายนั้นไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจ อีกทั้งยังพบว่า ปัจจัยสภาพภายในองค์กร ด้านนโยบายของบริษัทส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยพบว่า ด้านขั้นตอนปฏิบัติงานไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจ และพบว่าปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ และด้านราคาส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ส่วนด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาดนั้นพบว่าไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาของโรงงานอุตสาหกรรมในเขตพื้นที่ระยองเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก

คำสำคัญ : ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมธุรกิจ ปัจจัยด้านภายในองค์กร ส่วนผสมทางการตลาด
การตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์

¹ นักศึกษาระดับปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารและพัฒนาอุตสาหกรรม คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา

² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิภา นีรุตติกุล ประจำคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา

Factors Influencing Decision to Install Rooftop Solar Power System of Industry Sector in Eastern Economic Corridor

¹ Corresponding Author, Tel. 08 9067 9000, E-mail : aiamtha.tan@gmail.com
Received 4 December 2019; Accepted 17 March 2020

Tanthat Aiamtha¹
Nipa Niruttikul²

Abstract

The objectives of this research were studying the influence of business environment factors, internal organizational factors and marketing mix factors in the decision to install the rooftop solar power system of industrial plants in the Eastern Economic Corridor (EEC) area. This study was a mixed methods research. The sample of this study was 100 industrial plants in the Eastern Economic Corridor (EEC) area with the installation of solar power system on their roofs. The sample was selected based on Proportional Stratified Random Sampling and Simple Random Sampling. The statistics used in descriptive analysis were percentage, mean, and standard deviation. In additional, the statistics used in inferential analysis are Multiple Linear Regression in hypothesis testing.

The results of this research indicated that economic factor was influencing the decision to install the solar power system with a statistical significance level of 0.05. Whereas, two factors, namely: technology of the system, and policy and regulations did not influence the aforesaid decision. Furthermore, it was found that the internal organizational factor, this is corporate policy, was influencing the decision to install the solar power system with a statistical significance level of 0.05. Meanwhile, it was found that work process did not influence the aforesaid decision. Moreover, in terms of marketing mix factors, the results showed that two independent variables, namely: product and price influenced the decision with a statistical significance level of 0.05. Whereas place and promotion did not influence the aforesaid decision to install rooftop solar power system of industrial sector in Eastern Economic Corridor area.

Keywords : Business environment factors, Internal organizational factors, Marketing mix, Decision to install solar power system

¹ Student, Department of Industrial Administration and Development, Faculty of Management Science; Kasetsart University Sriracha Campus

² Assistant Professor, Ph.D., Faculty of Management Science; Kasetsart University Sriracha Campus

1. บทนำ

การใช้พลังงานนับว่าเป็นสิ่งที่มีความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะพลังงานไฟฟ้าที่มีความต้องการควบคู่ไปกับการพัฒนาประเทศ โดยมีการเจริญเติบโตทางด้านเศรษฐกิจเป็นตัวเร่งสำคัญอันจะส่งผลถึงต่อความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศ ทำให้มีความต้องการใช้พลังงานไฟฟ้าเพิ่มขึ้นทั้งทางภาคธุรกิจและในภาคครัวเรือน จากข้อมูลของสำนักงานนโยบายและแผนพลังงานแห่งชาติ กระทรวงพลังงานว่าด้วยเรื่องสถิติและพยากรณ์ความต้องการพลังงานไฟฟ้าสำหรับจัดทำแผนปี พ.ศ. 2558-2579 (PDP 2015) พบว่ามีความต้องการไฟฟ้าสูงสุดเพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2558 มีความต้องการใช้ไฟฟ้าสูงสุดที่ 29,051 เมกะวัตต์ และจากการคาดการณ์ในปี พ.ศ. 2579 จะมีความต้องการใช้ไฟฟ้าสูงสุดที่ 49,655 เมกะวัตต์ หรือคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นเฉลี่ยต่อปี ร้อยละ 8.5 ตลอดระยะ 20 ปี (สำนักงานนโยบายและแผนพลังงานแห่งชาติ กระทรวงพลังงาน, 2558) โดยที่ประเทศไทยใช้ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิงหลักสำหรับผลิตพลังงานไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 69.22 และใช้พลังงานทดแทนในการผลิตพลังงานไฟฟ้าเพียงร้อยละ 2.24 ซึ่งนับเป็นความเสี่ยงด้านความมั่นคงในการจัดหาพลังงานไฟฟ้าเพื่อรองรับความต้องการของประเทศ ในขณะที่ประเทศไทยยังต้องนำเข้าพลังงานจากต่างประเทศ ในการผลิตพลังงานไฟฟ้า โดยมีภาคอุตสาหกรรมเป็นสาขาที่มีการใช้พลังงานไฟฟ้ามากที่สุดในประเทศ และมีแนวโน้มการใช้พลังงานไฟฟ้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2558 ภาคอุตสาหกรรมมีการใช้พลังงานไฟฟ้าสูงเป็นอันดับหนึ่ง หรือคิดเป็นร้อยละ 43 ของการใช้พลังงานไฟฟ้ารวมทั้งประเทศ

เขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ซึ่งประกอบไปด้วยจังหวัด ฉะเชิงเทรา ชลบุรี และระยอง ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีจำนวนโรงงานอุตสาหกรรมรวมกันมากเป็นอันดับ 1 ของประเทศ และมีมูลค่าในการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมถึง 2,385,889 ล้านบาท (กรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม, 2559) สะท้อนให้เห็นถึงการเป็นพื้นที่ที่มีการเจริญเติบโตอย่างมากทางด้านอุตสาหกรรม นอกจากนี้เขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกยังได้รับการยกระดับให้เป็นเขตระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก หรือ Eastern Economic Corridor หรือ โครงการระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) (สำนักงานคณะกรรมการนโยบายการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก สำนักงานรัฐมนตรี, 2560) เป็นแผนยุทธศาสตร์ประเทศภายใต้นโยบายไทยแลนด์ 4.0

ส่งผลให้สามารถ ได้รับสิทธิประโยชน์ลดหย่อนภาษีนิติบุคคล ร้อยละ 50 ของเงินลงทุน เพิ่มอีก 3 ปี จากเกณฑ์ปกติ (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานนายกรัฐมนตรี, 2559) ทำให้เกิดการใช้พลังงานไฟฟ้าโดยเฉพาะภาคอุตสาหกรรมใช้พลังงานไฟฟ้า 20,656,052,848 kWh (Energy Sales Kilowatt-Hours) หรือคิดเป็นร้อยละ 82.5 ของปริมาณการจำหน่ายไฟฟ้ารวม จากสถานการณ์การใช้พลังงานที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทำให้ค่าไฟฟ้าในภาคอุตสาหกรรมมีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีการปรับค่าไฟฟ้าพื้นฐานทุก 3-5 ปี และค่า FT จะปรับทุก 4 เดือน ทำให้ปัจจุบันค่าไฟฟ้าพื้นฐาน ของธุรกิจขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ที่เชื่อมต่อที่ระดับแรงดันปานกลาง 22 kV จะมีโครงสร้างค่าไฟฟ้า ช่วง on peak 4.2097 บาท/หน่วย และช่วง off peak 2.6296 บาท/หน่วย และมีแนวโน้มค่าไฟฟ้าจะสูงขึ้น 10-15 สตางค์/ต่อหน่วย/ปี (สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน กระทรวงพลังงาน, 2559) โดยในปีพ.ศ. 2579 คาดการณ์ค่าไฟฟ้าของภาคอุตสาหกรรมจะอยู่ที่ 6.41 บาท/หน่วย (ศูนย์ข้อมูลพยากรณ์ข้อมูลเศรษฐกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์, 2559)

ดังนั้นภาครัฐจึงได้มีนโยบายที่จะพัฒนาแหล่งพลังงานทดแทน (Renewable Energy) เพื่อเป็นการสร้างความมั่นคงทางด้านพลังงานและทางด้านเศรษฐกิจให้กับประเทศ โดยเฉพาะการพัฒนาพลังงานทดแทนในการผลิตพลังงานไฟฟ้า ซึ่งประเทศไทยมีศักยภาพของพลังงานทดแทนในการผลิตไฟฟ้าหลายประเภท เช่น พลังงานลม พลังงานน้ำ พลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานชีวมวล พลังงานชีวภาพ และพลังงานจากขยะ โดยมีเป้าหมายอยู่ที่ร้อยละ 20 ของปริมาณความต้องการพลังงานไฟฟ้ารวมสุทธิ ซึ่งสอดคล้องตามแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2558 - 2579 (PDP2015) โดยที่พลังงานแสงอาทิตย์สำหรับประเทศไทยจะมีปริมาณความเข้มรังสีดวงอาทิตย์เฉลี่ยทั้งปีอยู่ที่ประมาณ 5 กิโลวัตต์/ชั่วโมง/ตารางเมตร-วัน (kWh/m²-day) หรือคิดเป็น 18.0 เมกะจูล/ตารางเมตร-วัน (MJ/m²-day) จะเห็นได้ว่าประเทศไทยนั้นมีศักยภาพทางด้านพลังงานแสงอาทิตย์ปริมาณที่สูงในทุกภูมิภาค (กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน พ.ศ. 2559) ทางภาครัฐจึงได้มีแนวทางนโยบายเรื่องการส่งเสริมการผลิตพลังงานไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคา โดยส่งเสริมให้ติดตั้งระบบเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา (Solar PV Rooftop) สำหรับภาคอุตสาหกรรม ระยะที่ 1 และสามารถขายไฟฟ้ากลับมาที่ภาครัฐ แบบ Feed-in Tariff คงที่

เป็นระยะเวลา 25 ปี โดยให้จำหน่ายเข้าระบบภายในปี พ.ศ. 2558 จำนวน 100 เมกะวัตต์ จากนั้นเมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2559 มติคณะกรรมการนโยบายพลังงานแห่งชาติได้มีมติออกนโยบายการใช้พลังงานแสงอาทิตย์ โดยให้ติดตั้งระบบเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา (Solar PV Rooftop) สำหรับภาคอุตสาหกรรม ระยะที่ 2 ซึ่งจะแบบไม่รับซื้อไฟฟ้า โดยจะต้องผลิตและใช้ภายในอุตสาหกรรมเท่านั้นไม่สามารถขายไฟฟ้ากลับมาที่ภาครัฐได้ดังเดิม ซึ่งจะเห็นได้ว่านโยบายภาครัฐยังมีความไม่แน่นอนในการส่งเสริมให้ภาคอุตสาหกรรมในการใช้พลังงานทดแทน (Solar PV Rooftop) สำหรับภาคอุตสาหกรรม

จากสถานการณ์ความไม่แน่นอนทั้งทางด้านพลังงานและทางด้านนโยบายภาครัฐ จึงเป็นที่มาของการศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา ของโรงงานอุตสาหกรรมในเขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกเพื่อนำมาเป็นแนวทางการตลาดและพัฒนาแก้ไขปรับปรุงกลยุทธ์ทางการตลาดต่างๆ เพื่อให้มีความเหมาะสมและตรงตามความต้องการของภาคอุตสาหกรรมในการใช้พลังงานจากเซลล์แสงอาทิตย์

2. วัตถุประสงค์งานวิจัย

2.1 เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจ และปัจจัยสภาพภายในองค์กรที่มีผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาของโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดเขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก

2.2 เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาของโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดเขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก

3. สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา

สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยสภาพภายในองค์กรส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา

สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา

4. การทบทวนวรรณกรรมและกรอบแนวคิดในการวิจัย

4.1 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคของตลาดธุรกิจ

Armstrong และ Kotler (2003) ได้ให้ความหมายของตลาดธุรกิจว่า เป็นกระบวนการการตัดสินใจที่เกิดขึ้นโดยองค์การที่มีความต้องการในการซื้อสินค้าและบริการ องค์การจะต้องระบุ ประเมิน และเลือกสินค้า ตลอดจนการพิจารณาผู้เสนอขายสินค้าต่างๆ การตลาดธุรกิจประกอบไปด้วยธุรกิจหลายธุรกิจที่มีการให้คุณค่าและความต้องการใช้สินค้าหรือบริการที่ต่างกัน ไม่ว่าจะเป็นการนำไปผลิตสินค้าหรือบริการ การนำไปจ่ายต่อ การใช้ในหน่วยงานราชการ การใช้ในการดำเนินงานตามปกติของธุรกิจ ดังนั้น ความต้องการซื้อของลูกค้าในเชิงธุรกิจจึงเกี่ยวข้องกับความต้องการซื้อต่อเนื่อง (Derived Demand) ที่เกิดขึ้นมาจากลูกค้าของธุรกิจหรือหน่วยงานนั้น โดยสามารถแบ่งออกได้ 4 ลักษณะดังนี้

1. ตลาดผู้ผลิต (Producer Market) เป็นตลาดที่ธุรกิจต้องการซื้อสินค้าและบริการเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าสำเร็จรูปใช้เป็นส่วนประกอบในการผลิต ใช้เพื่อกำหนดดำเนินงานภายในธุรกิจ ตลาดผู้ผลิตเป็นตลาดที่มีปริมาณการซื้อต่อครั้งจำนวนมาก เนื่องจากการซื้อสินค้าเพื่อการจำหน่ายต่อหรือการผลิตสินค้าสำเร็จรูป ตลาดผู้ผลิตได้รวมถึงผู้ซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตหรือนำไปประกอบสินค้าและบริการ

2. ตลาดผู้จำหน่ายสินค้า (Reseller Market) ประกอบไปด้วยคนกลางทางการตลาด (Marketing Intermediaries) อันได้แก่ ผู้ค้าส่ง (Wholesaler) และผู้ค้าปลีก (Retailer) ที่ซื้อสินค้าเพื่อนำไปขายให้กับลูกค้าคนสุดท้ายต่อไป ตลาดผู้จำหน่ายสินค้าช่วยผู้ผลิตในการกระจายสินค้าไปยังลูกค้าให้มากที่สุด ผู้ผลิตจะจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ค้าส่งที่มีเพียงไม่กี่ราย ผู้ค้าส่งจะกระจายสินค้าให้กับผู้ค้าปลีกที่จำนวนมากและอยู่ใกล้ชิดกับลูกค้ามากกว่าผู้ผลิตและผู้ค้าส่ง ตลาดผู้จำหน่ายสินค้าจึงเป็นตลาดที่สำคัญ มีความจำเป็นต้องใช้คนกลางทางการตลาดในการกระจายสินค้า ผู้ผลิตจึงต้องพัฒนา ปรับปรุง และสร้างความแข็งแกร่งในตราสินค้าของตนเองเพื่อให้ได้รับการยอมรับจากคนกลางทางการตลาดในการกระจายสินค้า ที่ผู้ผลิตแต่ละรายต้องอาศัยกระบวนการทางการตลาดและการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับธุรกิจเหล่านี้

3. ตลาดหน่วยงานราชการ (Government Market) ประกอบไปด้วยกระทรวง ทบวง กรม จังหวัด อำเภอ หรือ องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น ที่มีการซื้อสินค้าและบริการ เพื่อดำเนินงานภายในหน่วยงานของตนเอง และการจัดการบริการด้านต่างๆ ให้กับประชาชน ไม่ว่าจะเป็น ถนน โทรศัพท์ การศึกษา ทหาร ตำรวจ เป็นต้น การซื้อสินค้า ในตลาดหน่วยงานราชการจึงเป็นการซื้อสินค้าหรือบริการ โดยอาศัยเงินภาษี หรือเงินของประชาชน จึงทำให้ต้องมีการ ตรวจสอบการซื้อสินค้าหรือบริการเพื่อติดตามการจัดซื้อ จัดจ้างว่าถูกต้องและมีการหาผลประโยชน์ส่วนตัวหรือไม่ ถ้าเป็นหน่วยงานของทางราชการ จะมีหน่วยงานที่รับผิดชอบ ตรวจสอบ หรือถ้าเป็นภายในธุรกิจ อาจเป็นหน่วยงาน ตรวจสอบภายใน ทำให้กระบวนการตัดสินใจซื้อสินค้า และบริการของหน่วยงานราชการมีหลายขั้นตอนและ เกี่ยวข้องกับบุคคลหลายส่วน เช่น คณะกรรมการกำหนด คุณสมบัติ คณะกรรมการเปิดซองประกวดราคา คณะ กรรมการตรวจการจ้าง คณะกรรมการตรวจรับสินค้า เป็นต้น การซื้อสินค้าและบริการของหน่วยงานราชการที่มีปริมาณ มากและมูลค่าสูง จะใช้รูปแบบการประมูล (Bidding) หรือ การเจรจาต่อรอง (Negotiation) มีขั้นตอนและเอกสาร จำนวนมากโดยในการประมูลของหน่วยงานราชการ จะมีการ ประกาศขายใบเสนอราคา ซึ่งมีการระบุคุณสมบัติสินค้า ระบุใบข้อตกลงเพื่อให้แต่ละธุรกิจเสนอราคาเข้ามา ทาง หน่วยงานจะทำการพิจารณาธุรกิจที่เสนอราคาต่ำที่สุดและ ยอมรับข้อเสนอนั้น จึงทำให้หลายธุรกิจไม่สนใจในตลาด หน่วยงานราชการ แต่ถ้าธุรกิจสามารถทำความเข้าใจกับ กระบวนการประมูลและมุ่งเน้นที่จะดำเนินกิจกรรมทาง การตลาดกับหน่วยงานราชการอย่างเดียว ย่อมเป็นโอกาส ในการสร้างกำไรให้กับธุรกิจ แต่ด้วยแนวคิดการนำเสนอ ราคาต่ำที่สุด ทำให้ในทางปฏิบัติแล้วลูกค้า (หน่วยงาน ภาครัฐ) ได้รับสินค้า หรือบริการในระดับมาตรฐานคุณภาพ ที่ต่ำ เนื่องจากไม่ได้มีการให้ความสำคัญกับกระบวนการ สร้างคุณค่า ในปัจจุบันหน่วยงานภาครัฐได้พัฒนาระบบ การจัดซื้อ-จัดจ้างออนไลน์ (G-Procurement) ขึ้น นอกจากนี้ ยังมีกฎระเบียบในการจัดซื้อจัดจ้างในวงเงินต่างๆ และ ผู้มีสิทธิอนุมัติวงเงินที่จะจัดซื้อจัดจ้าง จึงต้องทำความเข้าใจ กับผู้เกี่ยวข้องเหล่านี้ และวางกลยุทธ์ในการจูงใจให้คนกลุ่มนี้ เข้าสู่กระบวนการสร้างคุณค่าร่วมกัน

4. ตลาดสถาบัน (Institutional Market) ประกอบ ไปด้วยธุรกิจที่ไม่มุ่งเน้นหวังกำไรจากการดำเนินงาน ได้แก่ โรงพยาบาล โรงเรียน มหาวิทยาลัย วัด มูลนิธิ องค์กร

การกุศล องค์กรเหล่านี้ต้องมีการซื้อสินค้า และบริการ เพื่อนำไปดำเนินงานจำนวนมาก แต่ด้วยการที่ธุรกิจเหล่านี้ ไม่ได้มุ่งหวังกำไรจากการดำเนินงานธุรกิจเหล่านี้จึงไม่มี ทรัพยากรหรือเงินทุนมากพอที่จะซื้อสินค้าฟุ่มเฟือย และมีราคาแพงได้จึงต้องมีความสามารถและเทคนิค วิธีการเฉพาะที่จะตอบสนองตลาดกลุ่มนี้ และต้องค้นหา ผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการตัดสินใจ

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2552) ได้ให้ความหมาย เกี่ยวกับตลาดธุรกิจไว้ว่า ประกอบด้วยบุคคลหรือองค์การ ที่ซื้อสินค้าหรือบริการเพื่อใช้ในบริษัท ที่ครอบคลุมเพื่อใช้ ในกระบวนการผลิต การจัดจำหน่าย หรือเพื่อขายต่อ องค์การธุรกิจจะต้องทำการตัดสินใจเกี่ยวกับการซื้อตาม สถานการณ์ซึ่งสามารถแบ่งการซื้อของตลาดธุรกิจออกเป็น ดังนี้

1. การซื้อของใหม่ เป็นสถานการณ์การซื้อที่ผู้ซื้อ ซื้อผลิตภัณฑ์เป็นครั้งแรก เนื่องจากมีความต้องการใหม่ๆ เกิดขึ้น เป็นสถานการณ์ที่ต้องการข้อมูลข่าวสารมาก ต้องใช้ เวลามากในการตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ ตราสินค้า และ ผู้ส่งมอบ รวมทั้งต้องผ่านขั้นตอนการตัดสินใจซื้อหลาย ขั้นตอน ตั้งแต่การทำความเข้าใจ ความสนใจ การประเมิน ผล การทดลองใช้ และการยอมรับ

2. การซื้อซ้ำแบบประจำ เป็นการซื้อที่เป็นกิจวัตร หรือซื้ออย่างสม่ำเสมอ หรือเป็นการซื้อที่ทำมาก่อนหน้านี้แล้ว หลายครั้ง มักเป็นการซื้อที่ไม่ต้องใช้เวลาและข้อมูลในการ ตัดสินใจซื้อ และมักเป็นการซื้อจากผู้จัดส่งรายที่มีอยู่แล้ว การซื้อในลักษณะนี้ ทั้งองค์การและผู้จัดส่งมักจะมีการ จัดระบบการสั่งซื้อซ้ำแบบอัตโนมัติร่วมกัน เพื่อเป็นการ ประหยัดเวลาในการสั่งซื้อ

3. การซื้อแบบปรับปรุง เป็นสถานการณ์ที่ผู้ซื้อ ต้องการทดแทนหรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขเกี่ยวกับลักษณะ ของผลิตภัณฑ์หรือข้อเสนอดังกล่าว เป็นการซื้อในลักษณะที่มี บุคคลเข้ามาเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจมากขึ้น รวมทั้งต้องการ ข้อมูลข่าวสารเพิ่มเติม เป็นสถานการณ์ที่ผู้ส่งมอบประจำ จะพยายามหาทางรักษาลูกค้าเดิมไว้ ในขณะที่ผู้ส่งมอบ รายใหม่ๆ ก็พยายามหาโอกาสเข้ามาแย่งลูกค้าใหม่

สำหรับผู้ที่มีส่วนร่วมและเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ ซื้อในตลาดธุรกิจ เนื่องจากการซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบในตลาด เชิงธุรกิจต่อครั้งมีปริมาณและมูลค่าในการซื้อสูง รวมทั้ง มีกระบวนการตรวจสอบและควบคุมที่รัดกุม จึงมีผู้ที่ เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อที่มากกว่าการซื้อในตลาดลูกค้า คนสุดท้าย เช่น ผู้ซื้อ ผู้ใช้ ผู้ตัดสินใจ หรือผู้อนุมัติ โดยแต่ละ

ฝ่ายจะทำหน้าที่ที่แตกต่างกันแต่มีความสัมพันธ์กัน ผู้ใช้อาจไม่ใช่เป็นบุคคลเดียวกับผู้ซื้อ หรือผู้มีอิทธิพลหรือผู้กำหนดคุณสมบัติของสินค้าที่จะทำการซื้ออาจเป็นคนเดียวกัน ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อในการตลาดเชิงธุรกิจทั้งหมดเรียกว่า คณะกรรมการจัดซื้อ (Buying Center) ที่เป็นบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกระบวนการตัดสินใจซื้อ มีเป้าหมายและความเสี่ยงจากการซื้อในรูปแบบเดียวกัน (อรรช มณีสงฆ์, 2549)

ส่วนปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจในตลาดธุรกิจธนวรรธน์ แสงสุวรรณ และคณะ (2553) ได้กล่าวถึงปัจจัยที่สำคัญหลายปัจจัย ได้แก่

1. ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมของธุรกิจ (Environmental Factors) เป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบของธุรกิจต่างๆ เนื่องจากปัจจัยเหล่านี้อาจทำให้ธุรกิจมีความต้องการซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตมากขึ้น ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมของธุรกิจเกี่ยวข้องกับสภาพเศรษฐกิจ (Economic Conditions) หากสภาพเศรษฐกิจดี เจริญรุ่งเรือง และมีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจดี ธุรกิจต่างๆ จะมองเห็นถึงโอกาสนี้ในการขยายธุรกิจหรือเพิ่มกำลังการผลิตนอกจากนี้ กฎหมายและการเมือง (Political and Legal) และการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยี (Technological Change) ยังส่งผลต่อปริมาณความต้องการซื้อในตลาดเชิงธุรกิจด้วย

2. ปัจจัยด้านองค์กร (Organization Factors) ธุรกิจมีองค์ประกอบที่แตกต่างกันในการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบตามลักษณะและประเภทของแต่ละธุรกิจ โดยองค์ประกอบเหล่านี้คือ วัตถุประสงค์ของธุรกิจ นโยบายของธุรกิจ วิธีการทำงานของธุรกิจ โครงสร้างองค์กร และระบบที่ใช้ นักการตลาดในตลาดเชิงธุรกิจจึงต้องพยายามเข้าถึงและทำความเข้าใจกับองค์ประกอบเหล่านี้ เพื่อการตอบสนองและกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับองค์ประกอบของแต่ละองค์กร

3. ปัจจัยระหว่างบุคคล (Interpersonal Factors) เนื่องจากผู้ที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจในตลาดธุรกิจมีหลายส่วน ซึ่งแต่ละส่วนมีความแตกต่างกันในทุกด้าน เช่น ความรู้ ทัศนคติ ประสบการณ์ ตำแหน่ง หน้าที่การงาน เมื่อต้องมาร่วมมือและประสานงานกัน อาจเกิดความขัดแย้งขึ้นระหว่างกระบวนการตัดสินใจซื้อได้ แต่อย่างไรก็ต้องค้นหาบุคคลที่สามารถติดต่อและจูงใจให้ตัดสินใจซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบได้ดีที่สุด โดยปัจจัยระหว่างบุคคลนี้ยังเกี่ยวข้องกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ไม่ว่าลูกค้า

กลุ่มเป้าหมายจะมีรูปแบบองค์การที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อแบบใดก็ตาม โดยมีสิ่งที่จะต้องให้ความสำคัญนั้นคือความสัมพันธ์ (Relationship) และความเชื่อใจ (Trust) ที่นักการตลาดต้องสร้างขึ้นกับลูกค้า เนื่องจากมูลค่าและความซับซ้อนด้านตัวสินค้าในตลาดเชิงธุรกิจจะมีมูลค่าสูง การตัดสินใจจึงต้องเกี่ยวข้องกับกระบวนการหลายขั้นตอนเพื่อสร้างความมั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับสินค้าหรือวัตถุดิบที่มีคุณภาพดีที่สุด

4. ปัจจัยส่วนบุคคล (Individual Factors) เนื่องจากผู้ที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อแต่ละคนมีอายุ เพศ และความรู้ที่แตกต่างกัน ทำให้มีพฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อที่แตกต่างกัน บางคนมีพฤติกรรมการซื้อสินค้าตามสะดวก ไม่เลือกมากบางคนต้องพิจารณาเลือกดูอย่างละเอียด บางคนต้องเลือกซื้อสิ่งที่ดีที่สุดในราคาที่ถูกต้องเท่านั้น ดังนั้นการตลาดในตลาดเชิงธุรกิจจึงต้องมีทักษะในการทำความเข้าใจกับลักษณะเฉพาะของลูกค้าเป้าหมายแต่ละราย โดยพยายามเสนอสิ่งที่แตกต่างกันตามลักษณะส่วนบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อในแต่ละหน่วยงาน เนื่องจากการตัดสินใจซื้อในตลาดธุรกิจเกี่ยวข้องกับหลายบุคคล โดยจำนวนผู้ที่เกี่ยวข้องในการตัดสินใจซื้อขึ้นอยู่กับปริมาณ มูลค่า และขั้นตอนในการซื้อ ผู้ที่เกี่ยวข้องในการตัดสินใจซื้อสามารถกระทำได้หลายบทบาท ดังนั้นการตลาดธุรกิจต้องพยายามค้นหาผู้มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อของธุรกิจต่างๆ เนื่องจากการตลาดธุรกิจไม่สามารถสื่อสารกับผู้ที่เกี่ยวข้องได้หมดทุกคน จึงต้องเลือกติดต่อประสานงานกับผู้มีอิทธิพลเท่านั้น

4.2 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อของตลาดธุรกิจ

ฉัตรยาพร เสมอใจ และรุติรัตน์ วารวินิช (2551) ได้ให้ความหมายการตัดสินใจเลือกใช้บริการ (Decision Making) หมายถึง กระบวนการในการเลือกที่จะกระทำการสิ่งใดสิ่งหนึ่งจากทางเลือกต่างๆ ที่มีอยู่ซึ่งผู้บริโภคมักจะตัดสินใจในทางเลือกต่างๆ ของสินค้าและบริการอยู่เสมอ โดยที่จะเลือกสินค้าและบริการตามข้อมูล และข้อจำกัดของสถานการณ์การตัดสินใจ จึงเป็นกระบวนการที่สำคัญ และอยู่ภายในจิตใจของผู้บริโภค ซึ่งกระบวนการตัดสินใจซื้อ (Consumer Buying Decision Process) เป็นลำดับขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อสินค้า

ธนวรรธน์ แสงสุวรรณ และคณะ (2553) ได้แบ่งปัจจัยที่สำคัญหลายปัจจัยได้แก่ ด้านสภาพแวดล้อมของธุรกิจ ด้านองค์กร ด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และปัจจัย

ด้านตัวบุคคล เพื่อใช้เป็นแนวทางในการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมกระตุ้นใจซื้อของตลาดธุรกิจ ซึ่งจะมีประโยชน์สำหรับการอธิบายพฤติกรรมว่ามีลำดับขั้นตอนการกระทำอย่างไร และได้รับอิทธิพลจากปัจจัยอะไรบ้างซึ่งจำเป็นอย่างไรที่จะต้องทำความเข้าใจถึงพฤติกรรมต่างๆ ของตลาดธุรกิจในการเข้าถึงสาเหตุถึงการตัดสินใจ

ศิวฤทธิ์ พงศกรรังศิลป์ (2555) กล่าวว่า การซื้อในตลาดธุรกิจมีลักษณะและกระบวนการที่แตกต่างจากตลาดผู้บริโภคอย่างมาก ทั้งมูลค่าในการซื้อสินค้าต่อครั้ง และผู้ที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อ ปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อในตลาดธุรกิจ รวมไปถึงกระบวนการในการตัดสินใจซื้อสินค้าในตลาดธุรกิจ ซึ่งจะประกอบไปด้วย การรับรู้ปัญหา (Problem Recognition) การกำหนดคุณสมบัติผลิตภัณฑ์ (Developing Product Specifications) เมื่อรับรู้ปัญหา ความจำเป็นและความต้องการใช้สินค้าหรือวัตถุดิบนั้น ขั้นตอนต่อไปจะเป็นการกำหนดคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ หรือสินค้าและวัตถุดิบที่ต้องการซื้อโดยผู้ใช้หรือผู้มีอิทธิพลเป็นผู้ค้นหาข้อมูลและให้คำปรึกษาเกี่ยวกับคุณสมบัติ การค้นหาและการประเมินผลผลิตภัณฑ์และซัพพลายเออร์ (Searching and Evaluating and Suppliers) การเลือกผลิตภัณฑ์และซัพพลายเออร์และสั่งสินค้า (Selecting Products and Suppliers Ordering) และการประเมินผลการใช้ผลิตภัณฑ์และประสิทธิภาพของซัพพลายเออร์ (Evaluating Products and Suppliers Performance)

4.3 แนวคิดทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด

ฉัตรยาพร เสมอใจ และฐิตินันท์ วารวณิช (2551) ได้กล่าวว่า ในการสร้างความพึงพอใจของลูกค้า อันจะส่งผลให้เกิดการตัดสินใจของลูกค้า สิ่งที่จะสามารถตอบสนอง

ความต้องการได้ จะประกอบด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าต้องการในราคาที่เหมาะสมจัดจำหน่ายในสถานที่ และวิธีการที่ลูกค้าจะเกิดความสะดวกสบาย และใช้สิ่งที่จะกระตุ้นให้ลูกค้ารับรู้ อยากใช้ และทำการซื้อด้วยวิธีการที่เหมาะสม จึงเกิดเป็น “ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือที่เรียกว่า (4Ps) (Kotler, 2009) เป็นรูปแบบพื้นฐานในการตลาด เป็นชุดเครื่องมือการตลาดที่บริษัทใช้ในการติดตามวัตถุประสงค์ทางการตลาดในตลาดเป้าหมาย ดังนั้นการผสมผสานด้านการตลาดหมายถึงการตัดสินใจทางการตลาด 4 ระดับคือ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด เป็นตัวเชื่อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของตลาดธุรกิจนั้น เกิดขึ้นเป็นกระบวนการตามลำดับขั้น

4.4 กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการศึกษาทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องจะพบว่างานวิจัยเกี่ยวกับระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์ จะเป็นการศึกษาทางด้านความเป็นไปได้ในการลงทุน และการวิจัยสายวิทยาศาสตร์เป็นส่วนใหญ่ แต่ยังมีปัจจัยบางประการที่ยังไม่พบมากนักในการศึกษาข้างต้นคือ พฤติกรรมของตลาดธุรกิจที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อในภาคอุตสาหกรรม

ดังนั้นผู้ศึกษาจึงนำตัวแปรที่อยู่ในตลาดธุรกิจซึ่งประกอบไปด้วยปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจ ปัจจัยสภาพภายในองค์กร และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดมาเป็นตัวแปรในการศึกษาในครั้งนี้ ด้วยเชื่อว่าตัวแปรนี้มีผลอย่างยิ่งต่อความสำเร็จของธุรกิจในปัจจุบัน จึงนำมาสร้างกรอบแนวคิดในการวิจัย ดังแสดงในภาพที่ 1



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

5. วิธีการวิจัย

ในการวิจัยนี้เป็นการวิจัยด้วยการผสมวิธี (Mixed Method) ด้วยวิธีการแบบขั้นตอนเชิงสำรวจ (Exploratory Sequential Design) โดยขั้นแรกใช้การสัมภาษณ์เพื่อออกแบบเครื่องมือการวิจัย และใช้การวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) โดยประชากรในการศึกษานี้คือโรงงานอุตสาหกรรมที่มีที่ตั้งในเขตพื้นที่ระยองเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก เฉพาะโรงงานจำพวกที่ 3 ที่มีแรงม้ารวมของเครื่องจักรมากกว่า 50 แรงม้า และ/หรือ มีจำนวนคนงานมากกว่า 50 คน ขึ้นไป ที่ติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาแล้ว แบ่งเป็นจังหวัด ฉะเชิงเทรา

จำนวน 31 โรงงาน จังหวัดชลบุรี จำนวน 55 โรงงาน และ จังหวัดระยอง จำนวน 36 โรงงาน รวมประชากรที่ใช้ในการวิจัยทั้งหมดจำนวน 122 โรงงาน (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักนายกรัฐมนตรี, 2560) โดยผู้วิจัยคำนวณหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตร Taro Yamane (อ้างถึงในวัลลภ รัฐฉัตรานนท์, 2557) ได้กลุ่มตัวอย่างที่ต้องการทั้งหมด 94 ตัวอย่าง เพื่อป้องกันความผิดพลาดและคลาดเคลื่อน ผู้วิจัยจึงได้กำหนดขนาดตัวอย่างในการวิจัยนี้เท่ากับ 100 ตัวอย่าง ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบระดับชั้นอย่างเป็นสัดส่วน (Proportional Stratified Random Sampling) และแบบง่าย (Simple Random Sampling) ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 จำนวนการสุ่มตัวอย่าง แบบระดับชั้นอย่างเป็นสัดส่วนในเขตพื้นที่ระยองเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก

โรงงานที่มีที่ตั้งในเขตพื้นที่ระยองเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก	จำนวน (โรงงาน)	คิดเป็นร้อยละ
ฉะเชิงเทรา	25	25.0
ชลบุรี	45	45.0
ระยอง	30	30.0
รวม	100	

เครื่องมือที่ใช้เก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยเป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นจำนวน 1 ชุด ประกอบด้วย 6 ตอน ดังนี้ ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม และข้อมูลของโรงงานอุตสาหกรรม มีลักษณะคำถามปลายเปิด จำนวน 13 ข้อ ประกอบด้วย เพศ อายุ ประสบการณ์ทำงาน ระดับการศึกษา ตำแหน่งงาน ประเภทโรงงาน ระยะเวลาเปิดดำเนินการ สัญชาติผู้บริหาร จำนวนพนักงาน ข้อมูลการใช้ไฟฟ้า ขนาดระบบผลิตไฟฟ้า ระยะเวลาการติดตั้ง และผู้มีอำนาจในการตัดสินใจ โดยใช้การวัดข้อมูลแบบนามบัญญัติ (Nominal Scale) ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจที่ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา ซึ่งมีทั้งหมด 3 ด้าน ประกอบด้วย ด้านสภาพเศรษฐกิจ จำนวน 4 ข้อ ด้านเทคโนโลยีของระบบผลิตไฟฟ้า จำนวน 5 ข้อ และด้านนโยบายการเมืองและกฎหมาย จำนวน 5 ข้อ ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยสภาพภายในองค์กรที่ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาซึ่งมีทั้งหมด 2 ด้าน ประกอบด้วย ด้านนโยบายบริษัท จำนวน 5 ข้อ และด้านขั้นตอนปฏิบัติงาน จำนวน 7 ข้อ ตอนที่ 4 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา ซึ่งมีทั้งหมด 4 ด้าน ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ จำนวน 8 ข้อ ด้านราคา จำนวน 5 ข้อ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จำนวน 5 ข้อ และด้านการส่งเสริมการตลาด จำนวน 6 ข้อ ตอนที่ 5 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับแบบสอบถามเกี่ยวกับการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา จำนวน 4 ข้อ ตอนที่ 6 แบบสอบถามลักษณะแบบสอบถามปลายเปิด เกี่ยวกับปัจจัยอื่นๆ นอกเหนือจากแบบสอบถามข้างต้น โดยแบบสอบถามตอนที่ 2 ถึงตอนที่ 5 มีลักษณะเป็นแบบมาตราประเมินค่า (Rating Scale) 5 ระดับ ตามแบบสอบถามมาตรวัดของลิเคิร์ต (Likert Scale) รวมจำนวนข้อคำถามทั้งสิ้น 54 ข้อ จากนั้นนำแบบสอบถามที่ผ่านการตรวจแก้ไขไปให้ผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาได้ค่าดัชนีความสอดคล้องอยู่ในช่วง 0.67-1.00 และนำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแล้วไปทดลองใช้กับกลุ่มที่คล้ายคลึงกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 40 ตัวอย่าง เพื่อนำมาวิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่น โดยพบว่าผลการทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถามมีค่า ระหว่าง 0.701 - 0.898

การวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ 1) การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามโดยใช้การหาค่าร้อยละ 2) ประเมินปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจ ปัจจัยสภาพภายในองค์กร และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาของโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดเขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก โดยผู้วิจัยนำข้อมูลมาหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 3) สถิติวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) โดยพิจารณาค่า Correlation เพื่อตรวจสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระกับตัวแปรตาม และความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระด้วยกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ก่อนนำไปวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงพหุคูณ แบบวิธี Enter โดยพิจารณาค่า F ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 แล้วจึงพิจารณาตัวแปรอิสระรายตัวจากค่า t ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 และถ้าพบตัวแปรใดไม่มีนัยสำคัญ จะทำการตัดออกแล้วทำการประมวลผลใหม่ หากพบตัวแปรอิสระมากกว่า 1 ตัวมีอิทธิพลต่อตัวแปรตาม จะพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ Multicollinearity โดยพิจารณาจากค่า VIF มีค่าไม่เกิน 10 (Morris, 2015) เพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรตามและตัวแปรอิสระใช้ทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1, 2 และ 3

6. ผลการวิจัย

6.1 กลุ่มตัวอย่างที่ได้ทำการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุอยู่ในช่วง 31-40 ปี มีประสบการณ์ในการทำงาน อยู่ในช่วง 6-10 ปี มีระดับการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี มีตำแหน่งงานในปัจจุบันคือ ผู้จัดการโรงงาน/โครงการ อยู่ในสถานประกอบการประเภท ยานยนต์ และชิ้นส่วนยานยนต์ มีระยะเวลาเปิดดำเนินการ 11-15 ปี และอยู่ในสถานประกอบการที่มีผู้บริหารสูงสุดคือสัญชาติ คนไทย และคนต่างชาติ ในจำนวนไม่แตกต่างกัน มีจำนวนพนักงานอยู่ในช่วง 301-500 คน และมีค่าไฟฟ้าที่ใช้ในแต่ละเดือนอยู่ในช่วง 300,000 บาทขึ้นไป และอยู่ในสถานประกอบการที่ใช้ขนาดระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์ขนาด มากกว่า 500 kW มีระยะเวลาการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคามาแล้วเป็นระยะเวลา 3-5 ปี โดยผู้ที่มีอำนาจตัดสินใจติดตั้งคือผู้จัดการโรงงาน/โครงการ

6.2 ผลการวิเคราะห์ ปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจที่ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาของโรงงานอุตสาหกรรมในเขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก

ตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงพหุคูณปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจ

ตัวแปร	b	SE _b	β	t	sig	VIF
(Constant)	2.529	0.382		6.627	0.000	
PO	0.174	0.087	0.219	2.001	0.048*	1.302
TE	0.063	0.087	0.090	0.722	0.472	1.704
LA	0.102	0.124	0.108	0.820	0.414	1.893
SE _{est} = $\pm$.47; Durbin-Watson = 1.858						
R = 0.343; R ² = 0.117; R ² adj = 0.090; F = 4.254; DF = 3; sig = 0.007						

จากตารางที่ 2 พบว่าปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (F = 4.254, df = 3, ค่า Sig. = 0.007) โดยมีตัวแปรอิสระ 1 ตัวแปร คือ ด้านสภาพเศรษฐกิจ (PO) ที่สามารถพยากรณ์การตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาได้ และพบว่ามีตัวแปรอิสระจำนวน 2 ตัวแปร ในด้านเทคโนโลยีของระบบผลิตไฟฟ้า (TE) และด้านนโยบายการเมืองและกฎหมาย (LA) ไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา ผู้วิจัยจึงทำการตัดตัวแปรอิสระดังกล่าวออกจากสมการและทำการประมวลผล ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 ผลการวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงพหุคูณปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจ (ตัดตัวแปรที่ไม่มีนัยทางสถิติ)

ตัวแปร	b	SE _b	β	t	sig	VIF
(Constant)	2.889	0.302		9.564	0.000	
PO	0.241	0.076	0.304	3.155	0.002**	1
SE _{est} = $\pm$.47; Durbin-Watson = 1.887						
R = 0.304; R ² = 0.092; R ² adj = 0.083 F = 9.952; DF = 1; sig = 0.002						

จากตารางที่ 3 สามารถอธิบายได้ว่าปัจจัย สภาพแวดล้อมธุรกิจส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (F = 9.952, df = 1, ค่า Sig. = 0.002) โดยมีตัวแปรอิสระ 1 ตัวแปร คือ ด้านสภาพเศรษฐกิจ (PO) มีผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($\beta=0.304$, $p<0.05$) สามารถพยากรณ์ได้ร้อยละ 8.3 โดยสามารถสร้างแบบจำลองสมการถดถอยเชิงพหุคูณ ดังสมการที่ 1

$$Y = 2.889 + 0.241 (PO) \quad (1)$$

เมื่อ Y = การตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา

PO = ปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจด้านสภาพเศรษฐกิจ

6.3 ผลการวิเคราะห์ ปัจจัยสภาพภายในองค์กรที่ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาของโรงงานอุตสาหกรรมในเขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก

ตารางที่ 4 ผลการวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงพหุคูณปัจจัยสภาพภายในองค์กร

ตัวแปร	b	SE _b	β	t	sig	VIF
(Constant)	1.834	0.276		6.639	0.000	
COM	0.575	0.078	0.645	7.361	0.000**	1.226
PRO	-0.032	0.059	-0.470	-0.542	0.598	1.226
SE _{est} = $\pm$.39; Durbin-Watson = 1.971						
R = 0.626; R ² = 0.392; R ² adj = 0.380 F = 31.300; DF = 2; sig = 0.000						

จากตารางที่ 4 พบว่าปัจจัยสภาพภายในองค์กรส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (F = 31.300, df = 2, ค่า Sig. = 0.000) โดยมีตัวแปรอิสระ 1 ตัวแปร คือ ด้านนโยบายของบริษัท (COM) ที่สามารถพยากรณ์การตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาได้ และพบว่ามีตัวแปรอิสระจำนวน 1 ตัวแปร ในด้านขั้นตอนปฏิบัติงาน (PRO) ไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา ผู้วิจัยจึงทำการตัดตัวแปรอิสระดังกล่าวออกจากสมการและทำการประมวลผล ดังตารางที่ 5

ตารางที่ 5 ผลการวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงพหุคูณปัจจัยสภาพภายในองค์กร (ตัดตัวแปรที่ไม่มีนัยทางสถิติ)

ตัวแปร	b	SE _b	β	t	sig	VIF
(Constant)	1.786	0.261		6.847	0.000	
COM0.557	0.070	0.625	7.922	0.000**	1	
SE _{est} = $\pm$.39; Durbin-Watson = 1.958						
R = 0.625; R ² = 0.390; R ² adj = 0.384 F = 62.759; DF = 1; sig = 0.000						

จากตารางที่ 5 สามารถอธิบายได้ว่าปัจจัยสภาพภายในองค์กรส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (F = 62.759, df = 1, ค่า Sig. = 0.000) โดยมีตัวแปรอิสระ 1 ตัวแปร คือ ด้านนโยบายของบริษัท (COM) มีผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($\beta=0.625$, $p<0.05$) สามารถพยากรณ์ได้ร้อยละ 38.4 โดยสามารถสร้างแบบจำลองสมการถดถอยเชิงพหุคูณดังสมการที่ 2

$$Y = 1.786 + 0.557 (COM) \quad (2)$$

เมื่อ Y = การตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา

COM = ปัจจัยสภาพภายในองค์กร ด้านนโยบายของบริษัท

6.4 ผลการวิเคราะห์ ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาของโรงงานอุตสาหกรรมในเขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก

ตารางที่ 6 ผลการวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงพหุคูณปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

ตัวแปร	b	SE _b	β	t	sig	VIF
(Constant)	0.886	0.467		1.897	0.061	
PROD	0.416	0.109	0.509	3.805	0.000**	3.060
PRICE	0.338	0.093	0.313	3.634	0.000**	1.265
PLACE	0.090	0.086	0.081	1.045	0.299	1.020
PROMO	-0.061	0.109	-0.070	-0.557	0.579	2.708
SE _{est} = $\pm$.38; Durbin-Watson = 1.870						
R = 0.667; R ² = 0.445; R ² adj = 0.421 F = 19.006; DF = 4; sig = 0.000						

จากตารางที่ 6 พบว่าปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (F = 19.006, df = 4, ค่า Sig. = 0.000) โดยมีตัวแปรอิสระ 2 ตัวแปร คือ ด้านผลิตภัณฑ์ (PROD) และด้านราคา (PRICE) ที่สามารถพยากรณ์การตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาได้ และพบว่ามีตัวแปรอิสระจำนวน 2 ตัวแปร ในด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (PLACE) และด้านการส่งเสริมการตลาด (PROMO) ไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา ผู้วิจัยจึงทำการตัดตัวแปรอิสระดังกล่าวออกจากสมการและทำการประมวลผล ดังตารางที่ 7

ตารางที่ 7 ผลการวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงพหุคูณปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (ตัดตัวแปรที่ไม่มีนัยทางสถิติ)

ตัวแปร	b	SE _b	β	t	sig	VIF
(Constant)	1.147	0.327		3.510	0.001	
PROD	0.367	0.069	0.449	5.301	0.000**	1.235
PRICE	0.353	0.092	0.327	3.862	0.000**	1.235
SE _{est} = $\pm$.38; Durbin-Watson = 1.958						
R = 0.661; R ² = 0.437; R ² adj = 0.425 F = 37.620; DF = 2; sig = 0.000						

จากตารางที่ 7 สามารถอธิบายได้ว่าปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (F = 37.620, df = 2, ค่า Sig. = 0.000) โดยมีตัวแปรอิสระ 2 ตัวแปร คือ ด้านผลิตภัณฑ์ (PROD) และด้านราคา (PRICE) มีผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($\beta=0.449$ และ $\beta=0.327$ ตามลำดับ, $p<0.05$) สามารถพยากรณ์ได้ร้อยละ 42.5 และพบว่าตัวแปรด้านผลิตภัณฑ์ (PROD) และด้านราคา (PRICE) ไม่เกิดปัญหาความสัมพันธ์กันเองของตัวแปรอิสระ (Multicollinearity) เนื่องจาก VIF มีค่าเท่ากับ 1.235 ซึ่งไม่เกิน 10 (Moris, 2015) โดยสามารถสร้างแบบจำลองสมการถดถอยเชิงพหุคูณ ดังสมการที่ 3

$$Y = 1.147 + 0.367 (\text{PROD}) + 0.353 (\text{PRICE}) \quad (3)$$

เมื่อ Y = การตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา

PROD = ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์

PRICE = ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา

7. อภิปรายผลการวิจัย

จากการวิจัยสามารถอภิปรายจากผลได้ดังนี้

7.1 สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจ ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา ของโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดเขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ผลการวิเคราะห์ผลการถดถอยเชิงพหุคูณของปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจพบว่า มีตัวแปรอิสระ 1 ตัวแปร คือ ด้านสภาพเศรษฐกิจ มีผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา ของโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดเขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สอดคล้องกับงานวิจัยของนันท์พนธ์ศรีวนิช (2552) พบว่า ปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจ ด้านสภาพเศรษฐกิจ ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องสูบน้ำเสียของโรงงานอุตสาหกรรมในอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร โดยมีค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และสอดคล้องกับงานวิจัยของ ชัชชล แก้วประเสริฐ (2557) พบว่า ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอก ด้านเศรษฐกิจ ส่งผลต่อการเลือกใช้บริการธุรกิจรถบรรทุกขนส่ง 6 ล้อของโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01

7.2 สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยสภาพภายในองค์กร ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาของโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดเขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ผลการวิเคราะห์ผลการถดถอยเชิงพหุคูณของปัจจัยสภาพภายในองค์กรพบว่า มีตัวแปรอิสระ 1 ตัวแปร คือ ด้านนโยบายของบริษัท ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา ของโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดเขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของไพรัช หนูพนานิซพงษ์ (2554) พบว่า ปัจจัยสภาพภายในองค์กร ด้านนโยบายของบริษัท ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อแม่พิมพ์ของผู้ประกอบการโรงพิมพ์ระบบโรโตกราเวียร์ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยมีค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และสอดคล้องกับงานวิจัยของเกษมพจน์

ชนากิจวิสิฐสุ (2554) พบว่าสภาพภายในองค์กร แรงจูงใจที่ไม่เป็นตัวเงินที่เกี่ยวข้องกับนโยบายของบริษัท ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อถุงมือยางเอสทีซีของลูกค้าในเขตนิคมอุตสาหกรรมโรจนะจังหวัดพระนครศรีอยุธยา อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

7.3 สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาของโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดเขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ผลการวิเคราะห์ผลการถดถอยเชิงพหุคูณของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด พบว่า มีตัวแปรอิสระ 2 ตัวแปร คือ ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านราคา ส่งผลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาของโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดเขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของกนกพร ศุภกิจไพศาล (2551) พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องมือทางการแพทย์ของหน่วยงานจ่ายกลางโรงพยาบาลส่วนภูมิภาคเขต 4,5,6,7,8. โดยมีค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และยังสอดคล้องกับวิจัยของน้อย คล้ายแจ้ง (2558) พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกของลูกค้าบริษัทปิโตรพลัส เคมีคอล จำกัด จังหวัดนครปฐม โดยมีค่าระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

8. ข้อเสนอแนะ

ผลการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคาของโรงงานอุตสาหกรรมในเขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ทำให้ทราบถึงการตัดสินใจของภาคอุตสาหกรรม ทำให้ผู้ประกอบการสามารถปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องต่อความต้องการของลูกค้าและการแข่งขันในปัจจุบัน เพื่อสร้างความพึงพอใจและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน จึงใคร่ขอเสนอแนะประเด็นสำคัญเพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงหรือพัฒนาดังนี้

8.1 ปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจ ในด้านสภาพเศรษฐกิจ มีความสำคัญมาก เนื่องจากระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์ต้องใช้น้ำมันสูง ผู้ประกอบการควรวางกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมกับสถานการณ์ โดยต้องมีการคำนึงถึง สภาวะเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจติดตั้ง เช่น รายได้ของ บริษัทลูกค้า และอัตราดอกเบี้ย ณ เวลานั้น รวมถึงราคาค่าไฟฟ้าในขณะตัดสินใจติดตั้ง และพิจารณาถึงระยะเวลาว่าจะคืนทุน เพื่อให้เห็นถึงความคุ้มค่าเนื่องจากระบบผลิตระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์มีระยะเวลาใช้งานที่ยาวนาน ผู้ประกอบการจึงสามารถกำหนดกลยุทธ์ของสินค้าที่จะนำเสนอในตลาดธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาวะเหล่านั้นได้

8.2 ปัจจัยสภาพภายในองค์กรในด้านนโยบายของบริษัท ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาการนำเสนอสินค้าให้สอดคล้องกับแนวโน้มนโยบายของตลาดธุรกิจได้ ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง ความตระหนักในการลดการใช้พลังงาน การทำให้ประหยัดต้นทุนการผลิตจากการเลือกใช้พลังงานทดแทน หรือมุ่งเน้นในการลงทุนเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจ

8.3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ในด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการสามารถนำเสนอสินค้าเกี่ยวข้องกับระบบผลิตไฟฟ้าเซลล์แสงอาทิตย์ หรือบริการหลังการขายที่มีความน่าเชื่อถือ มีความรับผิดชอบ มีมาตรฐานสากลได้รับการยอมรับ รวมถึงมีการรับประกันระบบในระยะยาว เพราะการลงทุนในระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์ ใช้เงินลงทุนที่ค่อนข้างสูง หากเกิดพบปัญหาจากสินค้า หรือการบริการ จะทำให้องค์กรสูญเสียผลประโยชน์ และเวลาในการแก้ไข

8.4 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ในด้านราคา
ผู้ประกอบการต้องพิจารณาถึง ระดับราคาของระบบที่เหมาะสม
มีเทอมในการชำระที่สอดคล้องกับรูปแบบของภาคธุรกิจ
มีสัญญาที่เป็นธรรม และต้องให้ความสำคัญในเรื่องของราคา
อะไหล่ และชิ้นส่วนในระบบให้ตอบสนองต่อการซ่อมบำรุงรักษา

9. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

9.1 การวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษากับกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมในเขตพื้นที่ระยอง เศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก เท่านั้น สำหรับในการวิจัยในครั้งนี้ต่อไปหรือสำหรับผู้ที่ยังสนใจ สามารถทำการศึกษาเปรียบเทียบกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในอุตสาหกรรมอื่น หรือกลุ่มตัวอย่างที่มีสภาพแวดล้อมแตกต่างกันออกไปเพื่อที่จะได้นำผลการวิจัยมาเทียบเคียง และนำไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์กว้างขวางต่อไป

9.2 งานวิจัยในครั้งนี้นำผู้วิจัยทำการศึกษาวิจัยเฉพาะ
ปัจจัยสภาพแวดล้อมธุรกิจ ปัจจัยสภาพภายในองค์กร และ
ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ
ติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์บนหลังคา
ในการวิจัยครั้งต่อไปควรศึกษาตัวแปรอื่นเพิ่มเติม เพื่อให้ได้
องค์ความรู้อื่นๆ เพิ่มขึ้น

10. เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

กนกพร ศุภกิจไพศาล. (2551). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องมือทางการแพทย์ของหน่วยงานจ่ายกลางโรงพยาบาลส่วนภูมิภาคเขต 4, 5, 6, 7, 8 (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร, กรุงเทพมหานคร.

กรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม. (2559). สถิติโรงงานอุตสาหกรรมปี 2559. สืบค้นเมื่อวันที่ 25 มกราคม 2561, จาก <https://www.diw.go.th/hawk/content.php?mode=spss60>

กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน. กระทรวงพลังงาน. (2559). แผนที่พลังงานแสงอาทิตย์ประเทศไทย. สืบค้นเมื่อวันที่ 20 มกราคม 2561, จาก https://www.dede.go.th/ewt_new.php?nid=42135&filename=index

เกษมพจน์ ธนกิจวิสิฐสุ. (2554). ปัจจัยส่วนประสมการตลาด และแรงจูงใจภายในองค์กรที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ถู่มือยางเอลทีซี ของลูกค้า ในเขตนิคมอุตสาหกรรม โรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา (วิทยานิพนธ์ ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยกรุงเทพ, ปทุมธานี.

ฉัตยาพร เสมอใจ และ ฐิตินันท์ วารีนิช. (2551). *หลักการตลาด*. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดเคชั่น.

ซัชชล แก้วประเสริฐ. (2557). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการธุรกิจรถบรรทุกขนส่ง 6 ล้อของโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ, พระนครศรีอยุธยา.

ธนวรรณ แสงสุวรรณ และคณะ. (2553). *การจัดการการ
ตลาด*. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดเคชั่น.

นันทวัฒน์ พันธศรีวนิช. (2552). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องสูบน้ำเสียของโรงงานอุตสาหกรรมในอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัย เชียงใหม่, เชียงใหม่.

- น้อย คล้ายแจ้ง. (2558). *ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกของลูกค้าบริษัทปิโตรพลัส เคมีคอล จำกัด จังหวัดนครปฐม* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.
- ไพรัช หนุนพาณิชย์พงศ์. (2554). *ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อแม่พิมพ์ของผู้ประกอบการโรงพิมพ์ระบบโรโตกราฟีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, เชียงใหม่.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2552). *การบริหารการตลาดยุคใหม่*. กรุงเทพมหานคร: เพชรจรัสแสงโลกธุรกิจ.
- ศิวฤทธิ์ พงศกรรังศิลป์. (2555). *หลักการตลาด*. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ท็อป.
- ศูนย์ข้อมูลพยากรณ์ข้อมูลเศรษฐกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์. (2559). *อนาคตค่าไฟฟ้า...กับการพึ่งพาก๊าซธรรมชาติ*. สืบค้นเมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2560, จาก <https://www.scbeic.com/th/detail/product/402>
- วัลลภ รัฐนิตรานนท์. (2557). *เทคนิควิจัยทางสังคมศาสตร์*. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานนายกรัฐมนตรี. (2559). *เขตพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก*. สืบค้นเมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2561, จาก https://www.boi.go.th/upload/content/BOI-book%202016-EEC-EN-TH-20161129_88126.
- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานนายกรัฐมนตรี. (2560). *ฐานข้อมูลของบริษัทที่ได้รับการส่งเสริม*. สืบค้นเมื่อวันที่ 24 พฤศจิกายน 2560, จาก https://www.boi.go.th/index.php?page=form_promote_companies&language=th
- สำนักงานคณะกรรมการนโยบายการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก สำนักงานนายกรัฐมนตรี. (2560). *การประชุมคณะกรรมการนโยบาย การพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ครั้งที่ 4 (1/2561)*. สืบค้นเมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2561, จาก <https://www.eeco.or.th/ประชาสัมพันธ์/news/การประชุมคณะกรรมการนโยบาย-การพัฒนา-ระเบียบเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ครั้งที่ 4>
- สำนักงานนโยบายและแผนพลังงานแห่งชาติ. กระทรวงพลังงาน. (2558). *แผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ.2558 - 2579*. สืบค้นเมื่อวันที่ 13 มกราคม 2561, จาก https://www.eppo.go.th/Images/POLICY/PDF/PDO_TH.pdf.
- สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน. กระทรวงพลังงาน. (2559). *เอกสารประกอบงานสัมมนาทางวิชาการประชุมประจำปี Energy Symposium 2015*. สืบค้นเมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2560, จาก <https://iie.fti.or.th/?p=4038>
- อรชร มณีสงฆ์. (2549). *การตลาดทางตรง*. กรุงเทพมหานคร: ดวงกมล พับลิชชิ่ง.

ภาษาอังกฤษ

- Armstrong, G. P. (2003). *Marketing and Introduction*. New Jersey: Pearson Education.
- Kotler, P. (2009). *Marketing Management*. New Jersey: Person Education, Inc.
- Morris, J. D. (2015). Prediction, Explanation, Multicollinearity, and Validity Concentration in Multiple Regression. *General Linear Model Journal*, 41 (1), 29-35.

ผลของการเจอคำศัพท์ต่อการเรียนรู้คำศัพท์ของนักศึกษาไทย

¹ ผู้นิพนธ์ประสานงาน โทรศัพท์ 09-1017-9619 อีเมล : machomae@gmail.com
รับเมื่อ 19 ตุลาคม 2562 ตอบรับเมื่อ 17 เมษายน 2563 DOI:10.14416/j.faa.2020.25.005

ณฐยา อุ่นอุดม ¹

บทคัดย่อ

การเรียนรู้คำซ้ำจำเป็นในการเรียนคำศัพท์เนื่องจากนักเรียนไม่สามารถเรียนรู้คำศัพท์ได้จากการเจอคำศัพท์เพียงหนึ่งครั้ง (Nation, 2001) แต่อย่างไรก็ตาม จำนวนครั้งที่เพียงพอต่อการเจอคำศัพท์นั้นยังไม่แน่นอน ดังนั้นงานวิจัยเรื่องนี้จึงสำรวจผลของการเจอคำศัพท์ในจำนวนครั้งที่แตกต่างกันต่อการเรียนรู้คำศัพท์เชิงการรับรู้และคำศัพท์เชิงการใช้งาน โดยมีนักศึกษาชั้นปีที่ 2 จำนวน 37 คน เข้าร่วมในงานวิจัยชิ้นนี้ นักศึกษาจะได้เรียนคำศัพท์ที่กำหนดในแต่ละประโยคสั้นๆ หลายๆ ครั้ง จากนั้นจะทดสอบคำศัพท์เชิงการรับรู้และคำศัพท์เชิงการใช้งานหลังจากที่เจอคำศัพท์เหล่านั้นจากแต่ละจำนวนครั้งที่กำหนดไว้ ผลการทดลองพบว่า นักศึกษาได้รับความรู้ด้านคำศัพท์เพิ่มมากขึ้นเมื่อได้เจอคำศัพท์หลายๆ ครั้ง นอกจากนี้ยังพบว่านักศึกษาเรียนรู้คำศัพท์เชิงการใช้งานได้เร็วกว่าคำศัพท์เชิงการรับรู้

คำสำคัญ : คำซ้ำ เจอคำศัพท์ คำศัพท์

¹ อาจารย์หลักสูตรภาษาอังกฤษ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

An Effect of Word Repetitions on Thai Student's Vocabulary Learning

¹ Corresponding Author, Tel. 09 1017 9619, E-mail : machomae@gmail.com
Received 19 October 2019; Accepted 17 April 2020

Nathaya Un-udom ¹

Abstract

Word repetition is needed in vocabulary learning since learners could not learn a word within one repetition (Nation, 2006). However, it is still questionable on the sufficient numbers of repetitions in vocabulary learning. Therefore, the study aimed at investigating the effect of word repetitions at different encounters on receptive and productive vocabulary knowledge. There were 37 second-year students participated in the study. They repeatedly learned the target words in each short sentence, then they were tested both receptive and productive tests after completing each set of repetition. The result showed that the students gained more vocabulary knowledge when they repeatedly encountered the target words. Additionally, the students seemed to rapidly obtain more productive vocabulary than receptive vocabulary knowledge.

Keywords : word repetition, encounter, vocabulary

¹ English language lecturer, Faculty of Humanities and Social Sciences, Rajabhat Maha Sarakham University

1. Introduction

In the field of language learning, vocabulary is acknowledged as a component that promotes competency of all language skills: reading, writing, listening and speaking (Godwin-Jones, 2010; Mohebbi, 2013; Schmitt, 2008). There are many studies paying attention to vocabulary teaching and learning focusing on vocabulary development and improvement (Nation, 2006; Schmitt, 2008). It was claimed that vocabulary can be obtained if there is a sufficient amount of input and learners consciously process both morphological and semantic information (Zhu, 2015). The sufficient input can be both listening and reading. However, reading is considered a sufficient input since there is a relationship between vocabulary learning and reading comprehension (Brown, Waring, & Donkaewbua, 2008; Eckerth & Tavakoli, 2012; Pigada & Schmitt, 2006). Additionally, vocabulary can be gained by the frequency of word exposures or repetitions through reading (Beck, Perfetti, & McKeown, 1982; Brown, 1993).

2. Objective

2.1 To investigate the effect of word repetitions at different encounters on receptive and productive vocabulary knowledge.

3. Review of Literature

3.1 The effect of word repetitions on vocabulary learning

The number of word repetitions is required for reading in order to comprehend a text (Hu & Nation, 2006; Laufer, 1989; Nation, 2006; Schmitt, Jiang, & Grabe, 2011). It was found that around 95% of vocabulary helps in reading comprehension (Laufer, 1989). Additionally, Hu and Nation (2006) indicated the essential vocabulary for reading is around 98-99%. Nation (2006) also claimed that 98% of vocabulary knowledge is sufficient to understand. Similarly to Hu and Nation (2006) and Nation (2006), Schmitt et al., (2011) studied the

percentage of word knowledge in a text, and they found that 98% of vocabulary knowledge is necessary for reading. However, in order to reach that number of vocabulary knowledge, learners need to know at least 8,000-9,000 word families to read a text (Nation, 2006).

According to that percentage, some learners successfully reach that number, but some are not. Some of them seem to have difficulty in reading a text since their vocabulary knowledge does not cover 8,000-9,000 word families. According to Srisawat and Poonpon (2014), their participant's vocabulary knowledge was quite low and did not meet the need of the language use. Therefore, the result could imply that the participants might have difficulty in reading text since their vocabulary knowledge was below than 8,000-9,000 word families. Likewise, learners have an obstacle to learn L2 since they lacked of vocabulary knowledge and they did not know which words to focus. Although there were studies on the high frequently words that learners need to know, they cannot learn, memorize or use most of the words. Therefore, to develop or improve vocabulary knowledge, a prerequisite of word learning to focus as a priority of learning is word repetition or word encounter (Cho & Ma, 2015).

According to Zimmerman (2009), word repetition in context can lead to vocabulary learning. Word repetition is vital for vocabulary learning because learners cannot learn a word within one repetition (Nation, 2001). They have to meet the word several times to acquire or learn that word. Additionally, word repetition leads to the multiple aspects of vocabulary knowledge such as phonology, semantics, syntax, spelling, and morphology (Ellis, 1995; Ellis, 2002; Schmitt, 2008). Word repetition can help learners learn words with different aspects if they expose to that word more than once. Zhu (2015) mentioned that word repetition can increase word's noticing and processing and strengthens

word association between the target words and cognitive processing. Hence, word repetition provides opportunities for learners to learn vocabulary in different aspects.

It was suggested that learners learn vocabulary through input (Ellis, 2002; Schmitt, 2008). The sufficiently number of word repetition plays an important role in input. The input that provides the number of word repetitions is from reading (Pellicer-Sánchez & Schmitt, 2010; Schmitt, 2008; Zhu, 2015). Through reading, learners could learn word incidentally and incrementally as they interact with reading text or expose to the word several times (Cho & Ma, 2015; Rott, 1999; Zhu, 2015). Zahar, Cobb, and Spada (2001) stated that learners exposing to a variety of context will obtain vocabulary knowledge. However, to learn vocabulary through reading, the text must provide enough clues to help learners develop their understanding of word they encounter (Rott, 1999; Zahar et al., 2001). Although some context is opaque or unclear, they will learn and pay attention to that word when they meet it in a clearer context. Therefore, word repetitions through reading lead to vocabulary knowledge because learners encounter words many times and notice this word when they meet it again.

Although word repetition is considered the priority of vocabulary learning (Cho & Ma, 2015), it is still questionable how many repetitions are needed to learn an unknown word. Many studies revealed the different numbers of word repetitions on vocabulary learning (Brown et al., 2008; Chen & Truscott, 2010; Hulstijn, Hollander, & Greidanu, 1996; Rott, 1999; Pellicer-Sánchez & Schmitt, 2010; Waring & Takaki, 2003; Webb, 2007). Webb (2007) claimed that only one repetition to a word can help develop the text understanding. However, vocabulary can be more enhanced when it is repeatedly met several times. Hulstijn et al., (1996) stated that three times is enough for learning; Rott (1990) found six times; Chen and Truscott (2010) and McKeown, Beck,

Omanon, and Pople, (1985) found seven times; Saragi, Nation, and Meister (1978) and Webb (2007) found ten times. Moreover, Brown et al., (2008), Pellicer-Sánchez and Schmitt (2010), and Waring and Takaki (2003) insisted that learners should meet the vocabulary more than ten times. This is consistent with Nation (1990) who mentioned 5-16 repetitions to learn vocabulary.

Besides, Cho and Ma (2015) explored the effect of tasks and word repetition with 90 college students with low English proficiency in Korea. The students were divided into two groups for doing the tasks with one and four repetitions in reading text. The result revealed that the high frequency (four repetitions) was more effective than the low frequency. Moreover, the high frequency resulted in promoting active and passive vocabulary knowledge both short-term and long-term memories.

Moreover, Eckerth and Tavakoli (2012) investigated the effect of word repetitions on tasks with advanced learners who were non-native speakers in a university in the United Kingdom. The participants of this study encountered the target words one and five times. The result showed that five repetitions led to vocabulary gain. These two studies revealed that the more repetitions to the words the learners encounter, the higher vocabulary knowledge they obtain. Additionally, Laufer and Rozovski-roitblat (2015) compared three tasks with different word repetitions with the intermediate high school students. The tasks consisted of reading with 6-9, 12-15 and 18-21 repetitions, reading + focus on form with 2-3, 4-5 and 6-7 repetitions, and reading with one repetition in a text + focus on form with 2-3, 4-5 and 6-7 repetitions in an exercise. The result presented that reading with one repetition in a text + focus on form with 2-3 repetitions in the exercise was more effective than reading with 18-21 repetitions and reading + focus on form with 6-7 repetitions because learners could gain more

vocabulary knowledge in word-focused activities. It can refer that if the task is well designed, learners could learn the words even though they encounter the words a few times.

Joe (2010) conducted a longitudinal study with a learner in New Zealand over three months. The researcher did both qualitative and quantitative studies to provide the effect of vocabulary learning through word repetitions. In this study, the researcher did not mention the exact number of word repetitions. However, the participant developed their vocabulary knowledge after encountering words over 4-6 days. The researcher also concluded that learners learned vocabulary better if they encountered words many times. Additionally, Webb (2007) mainly focused on the vocabulary gained from word repetitions. He investigated the effect of word repetitions with advanced students in Japan. He provided reading sentences with the target words by dividing the students into four groups with different repetitions: one, three, seven, and ten repetitions. The result also showed that the students began to obtain vocabulary knowledge when they encountered the words three times. Moreover, their vocabulary knowledge was more developed in the encounter seven and ten respectively.

3.2 The present study

Different studies provided different results of vocabulary knowledge gained from word repetition. Some studies mentioned that learners obtained more vocabulary knowledge when they had several encounters with the target words; some stated that tasks affected the vocabulary learning and learners learned better although there was a few repetitions provided. However, although the related studies indicated the effect of word repetitions on productive and receptive vocabulary knowledge, they seemed to not mention the raise of the knowledge at different repetitions. Therefore, the present study aimed at investigating the effect

of word repetitions at different encounters on receptive and productive vocabulary knowledge.

4. Methodology

4.1 Participants

There were 37 second-year English major students studying at Rajabhat Maha Sarakham University. They were Thai who did not have any experience in L2 environment and their ages were ranged from 18-25 years old.

4.2 Target words

The target vocabulary was from the academic wordlist (Coxhead, 2000). The criteria for words' selection focused on the frequency of occurrence and the words which were considered as unknown words for the students. The students completed the vocabulary checklist to select their unknown words. In the checklist, the students were asked to mark 'I don't know the word' if they did not know that word; they marked 'I have seen this word but I don't know its meaning' if they were familiar with the word but could not remember the meaning; or if they knew the word, they were asked to write its meaning. After finishing the vocabulary checklist, the unknown words were arranged according to the frequency of occurrence. Therefore, the first ten words of this study consisted of two adjectives, three verbs, and five nouns. The ten target words for the study were significant, appropriate, establish, obtain, achieve, legislation, circumstance, maintenance, participation, and distribution.

4.3 Instruments

Reading tasks

The students met each target word in a short sentence. Since this study mainly emphasized the effect of the number of word repetitions on vocabulary learning, the short sentences were employed as the source of learning the target words. Although reading text was useful for vocabulary learning and provided repetitions to the words (Pellicer-Sánchez & Schmitt, 2010; Schmitt, 2008;

Zhu, 2015), too many reading contents could distract learners' attention from the target word. Therefore, the study employed a short sentence comprised of each target word. The short sentences were divided into ten sets. Each set contained ten sentences, each sentence consisted of a target word. The length of the sentence was about 12 words, and they were sample sentences taken and adapted from the Oxford Advanced Learner's Dictionary 8th edition. To develop the short sentences used in order to avoid reading difficulty, the sample sentences were checked and modified by the experts and some students until the target words were guessable.

Vocabulary tests

Receptive and productive vocabulary tests were employed in the study. There were ten target words in the tests. The receptive test was designed into the translation test. The target words were given to the students, and then they had to translate and write the meaning of the target words in their L1. Likewise, the productive test is the sentence completion test for the students to fill the target words in the provided sentences. There were ten sentences with blank space for each target word. Each sentence provided the first two letters of the target words to avoid using synonyms. There were four sets of each receptive and productive tests. The target words were rearranged their order in each set of both receptive and productive tests. Additionally, the tests were checked their validity prior to collect the data.

4.4 Procedure

This study spent approximately two hours and ten minutes. The students read three sets of short sentences, and then the receptive test was

registered. After completing the test, the productive test was given to the students. The productive test was collected again before the students continued the next set. The students did the same thing at the encounter five, seven, and ten.

4.5 Data collection and analysis

The data was collected from the tests. In the receptive test, if the students wrote the correct meaning of each target word, they got two scores. If they provided incorrect meaning, they received zero. However, if the students wrote synonym of the words, they got one point. Likewise, the students got two points if they wrote correct spelling in the productive test. If the students responded to each word but in incorrect spelling or form, they still got one score because this kind of mistake can be considered as they had partial knowledge of that vocabulary. In contrast, if they provided an incorrect response such as other words or synonyms, they got zero. Although answering synonym instead of the target words can be interpreted that they have partial knowledge of those words, it possibly inferred that the students used their background knowledge of vocabulary instead of focusing on the target words. After collecting the data from the tests, a one-way ANOVA and post hoc pairwise comparison were analyzed by the SPSS program. Additionally, the significance level was set at <0.5 .

5. Results and discussion

To determine the differences among word repetitions, the ANOVA was performed using the scores on the two tests: receptive and productive tests. The independent variable was the numbers of word repetitions: 3, 5, 7, and 10 encounters. The results were as followed.

Table 1 The overall results of receptive and productive tests

Tests	Groups	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Receptive test	Between Groups	963.702	3	321.234	12.437	.000*
	Within Groups	3099.484	120	25.829		
	Total	4063.185	123			
Productive test	Between Groups	2453.742	3	817.914	34.636	.000*
	Within Groups	2833.742	120	23.615		
	Total	5287.484	123			

* $p < 0.05$

According to the post hoc test, it found that there was a significant effect on vocabulary knowledge in the receptive test when the numbers of word repetitions increased (Table 2). The result of the study revealed that there were significant differences between encounter 3 and 7, encounter 3 and 10, and encounter 5 and 10 ($p < 0.05$). The increased knowledge of word meaning might affect the context. Since informative contexts provided enough clues (Webb, 2007), encountering the target words in different informative contexts repeatedly could lead the students produce high scores and help them obtain words. Although the scores of the receptive test increased after the students had encountered words, the scores began to show a significant difference at the encounter 7. This result

was also consistent with Chen and Truscott (2010) who found that seven encounters can lead to meaning recall. According to the result, this could be interpreted that words' meaning could be learned at encounter seven.

Although the students were informed that dictionary was not allowed in learning, they still asked for using it since they were not able to guess for the meaning. Additionally, some ignored the words when they found it was difficult to guess from the context, so they shifted their attention to focus on productive knowledge. This result related to Zhu (2015) who mentioned that if the context does not provide adequate information for readers, they will ignore that word.

Table 2 Result of the receptive test

Encounter	Encounter	Mean Difference	Std. Error	Sig.
3	5	-1.58065	1.29089	.683
	7	-4.83871*	1.29089	.004*
	10	-7.16129*	1.29089	.000*
5	3	1.58065	1.29089	.683
	7	-3.25806	1.29089	.101
	10	-5.58065*	1.29089	.001*

Table 2 Result of the receptive test (Continued)

Encounter	Encounter	Mean Difference	Std. Error	Sig.
7	3	4.83871*	1.29089	.004*
	5	3.25806	1.29089	.101
	10	-2.32258	1.29089	.361
10	3	7.16129*	1.29089	.000*
	5	5.58065*	1.29089	.001*
	10	2.32258	1.29089	.361

* $p < 0.05$

Table 3 Result of the productive test

Encounter	Encounter	Mean Difference	Std. Error	Sig.
3	5	-4.87097*	1.23431	.002*
	7	-9.29032*	1.23431	.000*
	10	-11.64516*	1.23431	.000*
5	3	4.87097*	1.23431	.002*
	7	-4.41935*	1.23431	.007*
	10	-6.77419*	1.23431	.000*
7	3	9.29032*	1.23431	.000*
	5	4.41935*	1.23431	.007*
	10	-2.35484	1.23431	.308
10	3	11.64516*	1.23431	.000*
	5	6.77419*	1.23431	.000*
	7	2.35484	1.23431	.308

* $p < 0.05$

Additionally, table 3 presented the result of the productive test which found that there were significant differences between different encounters. The result showed that all encounters: encounter 3 and 5, encounter 3 and 7, encounter 3 and 10, encounter 5 and 7, and encounter 5 and 10, were significantly differences ($P < 0.05$). It was found that the students began to productively obtain the target

words faster than in the receptive test as they began to gain the target words at the encounter five. Since the productive test mainly focused on orthography or spelling, the students rapidly gained the target words. This was consistent with Schmitt (1998, 2000) and Webb (2007) who stated that spelling is likely to be the first vocabulary knowledge aspect that the students acquired.

6. Conclusion

The study was to investigate the effect of word repetitions at different encounters on the vocabulary knowledge. The students learned the target words repeatedly in different sentences. The result found word repetitions had an impact on word knowledge. According to the result of the study, the students began to obtain their receptive knowledge at the encounter seven while the productive knowledge was gained at the encounter five. After they began to obtain the target words, their vocabulary knowledge was more developed in the next encounter. This showed the relationship between vocabulary knowledge and word repetitions since the knowledge was improved when the numbers of repetitions increased. This can be concluded that the more repetitions to a word lead to the improvement of vocabulary knowledge.

7. Limitations and suggestions

However, this study had some limitations. The students were tested all four sets of both receptive and productive tests within one day to indicate their short-term memory of learning vocabulary. Hence, the study did not examine their long-term memory. Therefore, it is doubtful whether the students retain the target words. Additionally, since the study spent a long time collecting data (two hours and ten minutes) with only one group of the students, the students would be confused and exhausted. This might decrease students' effort in doing the task. Another limitation was the tests. The students were asked to complete only one aspect of each receptive and productive tests which might not enough to examine their vocabulary knowledge since there were many aspects of vocabulary knowledge.

Therefore, further studies should test their long-term memory. This can investigate the effect of word repetitions in long-term retention. Moreover, students could be divided into groups to participate at different repetitions. This might decrease,

exhaustion students in learning vocabulary and increase their concentration on learning. Likewise, further studies should examine the improvement of other aspects of vocabulary knowledge affected by word repetitions. Students should be tested other vocabulary knowledge such as word form, syntax, or association. This could lead to investigate the impact of word repetitions in different aspects of vocabulary knowledge.

8. References

- Beck, I. L., Perfetti, C. A., & McKeown, M. G. (1982). The effects of long-term vocabulary instruction on lexical access and reading comprehension. *Journal of Educational Psychology*, 74, 506-521.
- Brown, C. (1993). Factors affecting the acquisition of vocabulary. In T. Huckin, Haynes, M., & Coady, J. (Eds.), *Second language reading and vocabulary* (pp. 263-286). Norwood, NJ: Ablex.
- Brown, R., Waring, R., & Donkaewbua, S. (2008). Incidental vocabulary acquisition from reading, reading-while-listening, and listening to stories. *Reading in a Foreign Language*, 20, 136-163.
- Chen, C., & Truscott, J. (2010). The effects of repetition and L1 lexicalization on incidental vocabulary acquisition. *Applied Linguistics*, 31, 693-713.
- Cho, Y. A. & Ma, J. H. (2015). Task Effectiveness and Word Learning in a Second Language Acquisition. *Studies in English Language & Literature*, 41(1), 313-336.
- Coxhead, A. (2000). A new academic word list. *TESOL Quarterly*, 34(2), 213-238.
- Eckerth, J. & Tavakoli, P. (2012). The effects of word exposure frequency and elaboration of word processing on incidental L2 vocabulary acquisition through reading. *Language Teaching Research*, 16(2), 227-252.

- Ellis, N. (1995). Vocabulary acquisition: Psychological perspectives and pedagogic implications. *The Language Teacher*, 19, 12-16.
- Ellis, N. C. (2002). Frequency effects in language processing: A review with implications for theories of implicit and explicit language acquisition. *Studies in second language acquisition*, 24, 143-188.
- Godwin-Jones, R. (2010). Emerging technologies, from memory places to spacing algorithms: Approaches to second-language vocabulary learning. *Language Learning & Technology*, 14, 4-11.
- Hulstijn, J., Hollander, M., & Greidanus, T. (1996). Incidental vocabulary learning by advanced foreign language students: The influence of marginal glosses, dictionary use, and reoccurrence of unknown words. *Modern Language Journal*, 80, 327-39.
- Joe, A. (2010). The quality and frequency of encounters with vocabulary in an English for Academic Purposes programme. *Reading in a Foreign Language*, 22(1), 117-138.
- Laufer, B. (1989). What percentage of text-lexis is essential for comprehension? In C. Lauren & M. Nordman (Ed.). *Special language: From humans thinking to thinking machines* (pp. 316-323). Clevedon, England: Multilingual Matters.
- Laufer, B., & Rozovski-roitblat, B. (2015). Retention of new words : Quantity of encounters, quality of task, and degree of knowledge. *Language Teaching Research*, 19(6), 687-711.
- McKeown, M. G., Beck, I. L., Omanson, R. C., & Pople, M. T. (1985). Some effects of the nature and frequency of vocabulary instruction on the knowledge and use of words. *Reading Research Quarterly*, 20, 522-535.
- Mohebbi, H. (2013). Investigating vocabulary learning in second language classroom context: Recent findings, future outlook. *Advances in Asian Social Science*, 4(3), 882-886.
- Nation, I. S. P. (1990). *Teaching and learning vocabulary*. New York: Heinle and Hienle.
- Nation, I. S. P. (2001). *Learning vocabulary in another language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nation, I. S. P. (2006). How large a vocabulary is needed for reading and listening?. *Canadian Modern Language Review*, 63, 59-82.
- Pellicer-Sánchez, A., & Schmitt, N. (2010). Incidental vocabulary acquisition from an authentic novel: Do Things Fall Apart?. *Reading in a foreign Language*, 22, 31-55.
- Pigada, M., & Schmitt, N. (2006). Vocabulary acquisition from extensive reading: A case study. *Reading in a Foreign Language*, 18, 1-18.
- Rott, S. (1999). The effect of exposure frequency on intermediate language learners' incidental vocabulary acquisition and retention through reading. *Studies in Second Language Acquisition*, 21, 589-619.
- Saragi, T., Nation, I. S. P., & Meister, G. F. (1978). Vocabulary learning and reading. *System*, 6, 72-78.
- Schmitt, N. (2008). Review article instructed second language vocabulary learning. *Language Teaching Research*, 12, 329-363.
- Schmitt, N., Jiang, X., & Grabe, W. (2011). The percentage of words known in a text and reading comprehension. *The Modern Language Journal*, 95(1), 26-43.

- Srisawat, C. & Poonpon, K. (2014). An Investigation of Vocabulary Size of Thai University Students. In *The 3rd International Conference "Language, Society, and Culture in Asian Contexts" (LSCAC 2014) on Asian Dynamics: Prospects and Challenge, 294-301* Mahasarakham: Faculty of Humanities and Social Sciences, Mahasarakham University.
- Waring, M., & R. Takaki. (2003). At what rate do learners learn and retain new vocabulary from reading a graded reader? *Reading in a Foreign Language, 15*(2), 130-163.
- Webb, S. (2007). The Effects of Repetition on Vocabulary Knowledge. *Applied Linguistics, 28*(1), 46-65.
- Webb, S. (2008). The effects of context on incidental vocabulary learning. *Reading in a Foreign Language, 20*(2), 232-245.
- Zahar, R., Cobb, T., & Spada, N. (2001). Acquiring vocabulary through reading: Effects of frequency and contextual richness. *The Canadian Modern Language Review, 57*, 541- 572.

การศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีผลต่อการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ ของเงินเนอร์เรชั่นวาย ในประเทศไทย

¹ ผู้นิพนธ์ประสานงาน โทรศัพท์: 081-1727586 อีเมล : tkongsong@gmail.com
รับเมื่อ 6 มิถุนายน 2562 ตอบรับเมื่อ 27 พฤศจิกายน 2562 DOI:10.14416/j.faa.2020.25.006

ธัชชา คงสง¹

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของการค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์ ความพึงพอใจในการขายและบริการ และการยอมรับความเสี่ยง กับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ของเงินเนอร์เรชั่นวายในประเทศไทย ทดสอบความสัมพันธ์โดยใช้สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เพียร์สันด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ผลการวิจัยพบว่า การค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์ ความพึงพอใจในการขายและบริการ และการยอมรับความเสี่ยงมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ของเงินเนอร์เรชั่นวายในประเทศไทยอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

คำสำคัญ : การค้นหาข้อมูล พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์ ความพึงพอใจในการขายและบริการ การกลับมาซื้อซ้ำ

¹ นักวิชาการศึกษา สำนักงานคณบดี คณะเทคโนโลยีและการจัดการอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ

The Study of the Relationship of Factors Affecting the Repurchase of Online Clothing and Apparel of Generation Y in Thailand

¹ Corresponding Author, Tel. 0811727586, E-mail : tkongsong@gmail.com
Received 6 June 2019; Accepted 27 November 2019

Tanatcha Kongsong¹

Abstract

This research aimed to study the correlation between information search, alternative evaluation, online media usage behavior, sales and service satisfaction, risk acceptance and the repurchase of online clothing and apparel of Generation Y people in Thailand. Pearson Correlation values were analyzed using SPSS for Windows. The result showed that information search, alternative evaluation, online media usage behavior, sales and service satisfaction, and risk acceptance were positively correlated with the repurchase of online clothing and apparel of Generation Y in Thailand at the statistically significant level of 0.01.

Keywords : information search, online media usage behavior, sales and service satisfaction, repurchase

¹ Academic Staff, Dean's office, Faculty of Industrial Technology and Management, King Mongkut's University of Technology North Bangkok

1. บทนำ

ประเทศไทยมีการใช้อินเทอร์เน็ตเฉลี่ย 6.4 ชั่วโมงต่อวัน ซึ่ง Generation Y เป็นกลุ่มที่ใช้อินเทอร์เน็ตสูงสุด คิดเป็น 7.12 ชั่วโมงต่อวัน และสถาบันการศึกษาเป็นสถานที่ที่ใช้อินเทอร์เน็ตเป็นอันดับสอง คิดเป็นร้อยละ 46 โดยใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อการช้อปปิ้งออนไลน์คิดเป็นร้อยละ 59 (สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน), 2560) ซึ่งการใช้สื่อสังคมออนไลน์ เช่น แฟนเพจ เฟสบุ๊ค โลก อินสตาแกรม ในการช้อปปิ้งออนไลน์ จะเป็นการสื่อสารสองทาง (Two way Communication) ที่สามารถแสดงความคิดเห็น ได้ตอบกับกลุ่มลูกค้าได้ตลอดเวลา (วงศกร ปลื้มอารมณ์ และคณะ, 2554 ; สิริชัย ดีเลิศ และเยาวลักษณ์ รวมอยู่, 2560) และมีความสะดวก รวดเร็วต่อการกลับมาซื้อซ้ำ (Repurchase) สินค้าออนไลน์ จากเว็บไซต์ที่น่าสนใจและใช้งานได้ง่าย (Shin et al., 2013) นอกจากนี้การช้อปปิ้งออนไลน์จะมีกฎระเบียบ และความปลอดภัยที่ผู้ซื้อและผู้ขายต้องคำนึงถึง และเป็น การแสดงความรับผิดชอบต่อกันที่ซื้อสินค้าออนไลน์ และทำให้กลับมาซื้อซ้ำ ซึ่งการซื้อซ้ำสินค้าออนไลน์จะใช้ ประสิทธิภาพซื้อครั้งก่อนมาประกอบการตัดสินใจซื้อ ครั้งนี้ (Ashraf et al., 2016; นววรรณ คณานุรักษ์, 2556) โดยปัจจุบันพบว่า Generation Y เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความ ต้องการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและมีอิทธิพลต่อ การเปลี่ยนแปลงด้านการตลาดสูงสุด (Noble et al., 2009; Tanadi et al., 2015) จึงทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษา การกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายของ Generation Y ในประเทศไทย เนื่องจากการซื้อสินค้า ออนไลน์เป็นกิจกรรมที่ได้รับความนิยมสูงสุดในขณะนี้ ตามยุคไทยแลนด์ 4.0 และสินค้าประเภทเสื้อผ้าและ เครื่องแต่งกายเป็นสินค้าที่มีความจำเป็นต่อชีวิตประจำวัน ของคนทุกกลุ่ม ดังนั้นการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ผู้วิจัยสนใจศึกษา ความสัมพันธ์ของตัวแปร โดยมีคำถามงานวิจัย คือ การค้นหา ข้อมูล การประเมินทางเลือก พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์ ความพึงพอใจในการขายและบริการและการยอมรับ ความเสี่ยงมีความสัมพันธ์กับการกลับมาซื้อซ้ำสินค้า ออนไลน์ของ Generation Y หรือไม่ อย่างไร

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของการค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์ ความ พึงพอใจในการขายและบริการ และการยอมรับความเสี่ยง กับ การกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์

ของ Generation Y ในประเทศไทย

3. สมมติฐานของการวิจัย

การค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก พฤติกรรม การใช้สื่อออนไลน์ ความพึงพอใจในการขายและบริการ และการยอมรับความเสี่ยงมีความสัมพันธ์กับการกลับมา ซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ของ Generation Y ในประเทศไทย

4. นิยามศัพท์เฉพาะ

เสื้อผ้าและเครื่องแต่งกาย หมายถึง เสื้อผ้าสำหรับ บุรุษ สตรี เด็ก เด็กทารกและส่วนประกอบของเครื่องแต่งกาย ทุกชนิด รวมถึงถุงเท้า ถุงน่อง เสื้อ กางเกงยัดแน่นเนื้อและ ถุงน่องกางเกงที่มีการผลิตจากผ้าทอรูปแบบ

5. การทบทวนวรรณกรรม

5.1 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับ Generation Y

มนุษย์เกิดตามกาลเวลาจึงมีการกำหนดยุคของ ช่วงอายุคน ซึ่งเยาวลักษณ์ โพธิธรา (2554) กล่าวถึง ช่วงอายุของคนในขณะนี้ไว้ 4 กลุ่ม คือ 1) Builders จะมีอายุ ตั้งแต่ 70-90 ปี หรือผู้ที่เกิดก่อน พ.ศ. 2488 2) Baby Boomers จะมีอายุตั้งแต่ 46-64 ปี หรือผู้ที่เกิดปี พ.ศ. 2489-2507 3) Generation X จะมีอายุ 34-45 ปี หรือผู้ที่ เกิดปี พ.ศ. 2508-2523 และ 4) Generation Y อายุ 16-30 ปี หรือผู้ที่เกิดปี พ.ศ. 2524-2543 ซึ่งเป็นยุคของการใช้ เทคโนโลยีหรือเป็นสังคมออนไลน์ที่ทำให้กลุ่มช่วงอายุนี้ มีความเป็นส่วนตัวสูง มีความคิดอิสระ ทะเยอทะยาน ขาดความอดทนและมีพฤติกรรมแตกต่างจากคนกลุ่ม ช่วงอายุอื่น นอกจากนี้ กังวาน ยอดวิเศษศักดิ์ (2557) ยังกล่าวถึง Generation Y ว่า เป็นกลุ่มที่มั่นใจในตัวเองสูง มีความคิดริเริ่ม สร้างสรรค์ และมีศักยภาพสูงในการเรียนรู้ นวัตกรรมใหม่อย่างต่อเนื่อง

5.2 การกลับมาซื้อซ้ำ

การกลับมาซื้อซ้ำเกิดจากการนำประสบการณ์ซื้อ ครั้งก่อนมาประกอบการตัดสินใจซื้อครั้งนี้และทำให้ กระบวนการขายของผู้ขายสินค้าสิ้นสุด ซึ่งการซื้อสินค้า ผู้ซื้อจะนำเหตุการณ์ที่อยู่ในความทรงจำ (Memorable) และเหตุการณ์นั้นมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ (Cho, 2015) โดยผู้ขายต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายและเป็นการทำงานร่วมกัน (Synergistic) ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายเพื่อสร้างคุณค่า (Benefit) ความสนุกสนาน ความเพลิดเพลิน (Playfulness) และสร้างความสุข (Happiness) ให้เกิดขึ้นกับลูกค้าที่เข้าชม

เว็บไซต์และเป็นการกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจซื้อตามกระบวนการซื้อซ้ำ (Close & Kukar-Kinney, 2010; Ashraf et al, 2016)

5.3 การค้นหาข้อมูล

ต้นทุนชนิดหนึ่งของการซื้อสินค้าออนไลน์ คือ การค้นหาข้อมูล ซึ่งลูกค้าต้องใช้เวลาค้นหารายละเอียดหรือข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่จะซื้อเพื่อตอบสนองความคาดหวัง โดยใช้จำนวนข้อมูลที่เข้าถึงและทำให้กระบวนการตัดสินใจ (Decision Making Process) มีคุณภาพ (Wu et al., 2014) ซึ่งการค้นหาข้อมูลมี 2 ชนิด คือ 1) การค้นหาข้อมูลจากภายใน (Internal Search) เป็นการนำความรู้ที่อยู่ในความทรงจำเกี่ยวกับสินค้านั้นมาใช้พิจารณาสินค้าหรือบริการ และ 2) การค้นหาข้อมูลจากภายนอก (External Search) เป็นการใช้อยู่ที่สะดวกจากสภาพแวดล้อมที่มีขณะนั้น ทำให้ลูกค้าประหยัดต้นทุนจากการค้นหาข้อมูลและทำให้เกิดความพึงพอใจในการตัดสินใจซื้อตามวัตถุประสงค์ (Liao et al., 2017)

5.4 การประเมินทางเลือก

การประเมินทางเลือกเป็นทัศนคติหรือความเชื่อที่ลูกค้ามีต่อตราสินค้า โดยทำการเปรียบเทียบตราสินค้านี้กับตราสินค้าอีกชนิดหนึ่งเพื่อตัดสินใจบริโภคสินค้าหรือบริการนั้น (Besharat, 2010) ซึ่งการบริโภคสินค้าหรือบริการเกิดจากการประเมินผลเฉพาะบุคคล (Individual Evaluation) ต่อสิ่งเร้าที่กระตุ้นให้เกิดความรู้สึกเชิงบวกต่อสินค้าหรือบริการตามกระบวนการขาย และก่อให้เกิดการพัฒนาความรับผิดชอบ มีความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจและทำให้ร้านค้าออนไลน์เกิดการแข่งขันอย่างต่อเนื่อง (Gillespie et al, 2018)

5.5 พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์

สิ่งที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกวันตลอดสัปดาห์ในสภาพแวดล้อมที่อยู่รอบๆ จะก่อให้เกิดการกระทำซ้ำหรือเป็นการย้ำเตือนการกระทำที่มีผลทางตรงต่อการเกิดพฤติกรรมในอนาคต และเป็นพฤติกรรมหรือลักษณะนิสัยในการใช้สื่อสังคมออนไลน์ (Jolley et al., 2006) ซึ่งพฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์มีความสัมพันธ์กับความตั้งใจซื้อ การรับรู้คุณค่า ความไว้วางใจและความพึงพอใจที่มีลักษณะคงที่ โดยพฤติกรรมที่เกิดซ้ำ เป็นประจำจะเป็นพฤติกรรมที่ไม่มีความลำเอียง (Status Quo Bias) และไม่มี การเปลี่ยนแปลงใดๆ ของผู้ใช้สื่อสังคมออนไลน์และมีการรักษาการกระทำนั้นอย่างต่อเนื่อง (Hsu et al., 2015)

5.6 ความพึงพอใจในการขายและบริการ

ความพึงพอใจเป็นความรู้สึกเชิงบวกที่เกิดขึ้นต่อสินค้าหรือบริการและทำให้เกิดความจงรักภักดีอาจเกิดจากการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งความพึงพอใจเกิดจากกลไกของกระบวนการปฏิสัมพันธ์จากส่วนประกอบระหว่างผลการใช้งานจริง (Actual Performance) กับผลของความคาดหวัง (Expect Performance) ที่เกี่ยวกับอารมณ์และความรู้สึกที่ลูกค้ามีต่อสินค้าหรือบริการ และเป็นผลลัพธ์ที่ลูกค้าได้รับการบริโภคสินค้าหรือบริการ (Amoroso & Lim, 2017; Liao et al., 2017)

5.7 การยอมรับความเสี่ยง

ความไม่แน่นอนที่เกิดขึ้นจากการซื้อสินค้าหรือบริการจะเกิดได้ตลอดเวลา โดยการยอมรับความเสี่ยงเป็นการยอมรับความไม่แน่นอนและความกังวลหรือความไม่พอใจจากการซื้อสินค้าหรือบริการ (Cho et al., 2014) ซึ่ง Quintal et al. (2016) และ นววรรณ คณานุกรักษ์ (2556) กล่าวว่า ความเสี่ยงมี 6 ประเภท คือ 1) ความเสี่ยงด้านหน้าที่ (Functional Risk) 2) ความเสี่ยงด้านร่างกาย (Physical Risk) 3) ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk) 4) ความเสี่ยงด้านสังคม (Social Risk) 5) ความเสี่ยงด้านจิตใจ (Psychological Risk) และ 6) ความเสี่ยงด้านเวลา (Time Risk) ซึ่งความเสี่ยงเหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการของลูกค้า

6. วิธีการดำเนินการวิจัย

6.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรเป็นกลุ่ม Generation Y ที่เป็นนักศึกษาสังกัดมหาวิทยาลัยของรัฐในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 543,789 คน (สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา, 2560) ซึ่งกลุ่มตัวอย่างเป็น Generation Y ที่มีประสบการณ์ซื้อเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญพบ (Accidental Selection) และจากการใช้ตารางสำเร็จรูปของ Yamane ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % จะได้จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 400 ตัวอย่าง (สุวิมล ติรภานนท์, 2549) เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ผู้วิจัยจึงเพิ่มจำนวนกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 10 ดังนั้นจะได้จำนวนตัวอย่างทั้งหมด 440 ตัวอย่าง

6.2 เครื่องมือในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูล ใช้มาตรวัดตามวิธีของลิเคิร์ต (Likert's Scale) (บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์, 2549; สุวิมล ติรภานนท์, 2550) และหาค่า IOC (Index of Item Objective Congruence) ของแบบสอบถามโดยใช้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน

(สุวิมล ติรกันันท์, 2550) และตรวจสอบค่าความเที่ยงของแบบสอบถามด้วยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) ที่มีค่าตั้งแต่ 0.70 ขึ้นไป (Hair et al., 2006) ซึ่งจากการทดลองเครื่องมือพบว่า ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามทั้งชุดมีค่าความเชื่อมั่น .947

6.3 วิธีการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูล โดยดำเนินการเก็บข้อมูลด้วยตนเอง ใช้สถิติเชิงพรรณนา

และทดสอบความสัมพันธ์ด้วยสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เพียร์สัน (Pearson Correlation)

7. ผลการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ทำการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจำนวน 440 ชุด อย่างไรก็ตามพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 395 คน มีผลการวิจัยดังตารางที่ 1 และตารางที่ 2

ตารางที่ 1 ระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ของ Generation Y ในประเทศไทย

รายละเอียด	n	$\bar{X}$	s.d.	ระดับความคิดเห็น
การค้นหาข้อมูล	395	3.87	.570	มาก
การประเมินทางเลือก	395	4.12	.671	มาก
พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์	395	3.74	.652	มาก
ความพึงพอใจในการขายและบริการ	395	3.85	.646	มาก
การยอมรับความเสี่ยง	395	3.91	.520	มาก
ค่าเฉลี่ยรวมทุกด้าน	395	3.98	.585	มาก

เกณฑ์การให้คะแนน (Best & Kahn, 1989)

- 1 คะแนน หมายถึง ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง
- 2 คะแนน หมายถึง ไม่เห็นด้วย
- 3 คะแนน หมายถึง ไม่แน่ใจ
- 4 คะแนน หมายถึง เห็นด้วย
- 5 คะแนน หมายถึง เห็นด้วยอย่างยิ่ง

คำถามแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale)

5 ระดับ มีเกณฑ์การแปลความหมายดังนี้

คะแนนเฉลี่ยแปลความหมาย

- 1.00-1.49 ระดับน้อยที่สุด
- 1.50-2.49 ระดับน้อย
- 2.50-3.49 ระดับปานกลาง
- 3.50-4.49 ระดับมาก
- 4.50-5.00 ระดับมากที่สุด

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่าการค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์ ความพึงพอใจในการขายและบริการและการยอมรับความเสี่ยงมีผลต่อการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและ

เครื่องแต่งกายออนไลน์ของ Generation Y ในประเทศไทยในระดับมาก

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของการค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์ ความพึงพอใจในการขายและบริการและการยอมรับความเสี่ยงกับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ของ Generation Y ในประเทศไทย โดยมีสมมติฐาน 5 ข้อ ดังนี้

สมมติฐาน 1 : การค้นหาข้อมูลมีความสัมพันธ์กับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ของ Generation Y ในประเทศไทย

สมมติฐาน 2 : การประเมินทางเลือกมีความสัมพันธ์กับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ของ Generation Y ในประเทศไทย

สมมติฐาน 3 : พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์มีความสัมพันธ์กับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ของ Generation Y ในประเทศไทย

สมมติฐาน 4 : ความพึงพอใจในการขายและบริการ มีความสัมพันธ์กับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ของ Generation Y ในประเทศไทย

สมมติฐาน 5 : การยอมรับความเสี่ยงมีความสัมพันธ์กับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ของ Generation ในประเทศไทย

จากการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า การค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์ ความพึงพอใจในการขายและบริการและการยอมรับความเสี่ยง มีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ของ Generation Y ในประเทศไทย โดยมี ค่า $r = 0.698, 0.594, 0.561, 0.592$ และ 0.601 ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 (ตารางที่ 2) แสดงให้เห็นว่า ลูกค้ำที่ซื้อเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ที่เป็น

Generation Y ในประเทศไทยให้ความสำคัญต่อการค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์ ความพึงพอใจในการขายและบริการ และการยอมรับความเสี่ยง กล่าวคือ หาก Generation Y สามารถค้นหาข้อมูลได้มาก สะดวก รวดเร็ว และสามารถประเมินทางเลือกในการซื้อสินค้าหรือบริการได้มาก มีพฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์เพื่อเข้าชมสินค้าและบริการ มีความพึงพอใจในการซื้อเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์และสามารถยอมรับความเสี่ยงได้ก็มีแนวโน้มที่จะซื้อเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ซ้ำอีก ดังนั้นการค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์ ความพึงพอใจในการขายและบริการและการยอมรับความเสี่ยง มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ของ Generation Y ในประเทศไทย

ตารางที่ 2 ความสัมพันธ์ของการค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์ ความพึงพอใจในการขายและบริการ และการยอมรับความเสี่ยงที่มีต่อการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้า และเครื่องแต่งกายของ Generation Y ในประเทศไทย

ตัวแปร		การกลับมาซื้อซ้ำ	การค้นหาข้อมูล	การประเมินทางเลือก	พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์	ความพึงพอใจในการขายและบริการ	การยอมรับความเสี่ยง
การกลับมาซื้อซ้ำ	Pearson Correlation	1					
	Sig (.2-tailed)						
	N	395					
การค้นหาข้อมูล	Pearson Correlation	0.698**	1				
	Sig (.2-tailed)	0.000					
	N	395	395				
การประเมินทางเลือก	Pearson Correlation	0.594**	0.647**	1			
	Sig (.2-tailed)	0.000	0.000				
	N	395	395	395			
พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์	Pearson Correlation	0.561**	0.676**	0.547**	1		
	Sig (.2-tailed)	0.000	0.000	0.000			
	N	395	395	395	395		
ความพึงพอใจในการขายและบริการ	Pearson Correlation	0.592**	0.578**	0.663**	0.469**	1	
	Sig (.2-tailed)	0.000	0.000	0.000	0.000		
	N	395	395	395	395	395	
การยอมรับความเสี่ยง	Pearson Correlation	0.601**	0.631**	0.570**	0.638**	.660**	1
	Sig (.2-tailed)	0.000	0.000	0.000	0.000	.000	
	N	395	395	395	395	395	395

** $p < 0.001$

8. การอภิปรายผล

จากผลการวิจัยสามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

การค้นหาข้อมูลมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายของ Generation Y ในประเทศไทย อย่างมีนัยสำคัญ สอดคล้องกับการศึกษาของ Jun และ Park (2016) ซึ่งพบว่า การค้นหาข้อมูลมีความสัมพันธ์กับการกลับมาซื้อซ้ำสินค้าออนไลน์จากระบบการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภค และการศึกษาของ çoklar et al. (2017) ซึ่งพบว่า การค้นหาข้อมูลมีความสัมพันธ์ระดับสูงกับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์

การประเมินทางเลือกมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายของ Generation Y ในประเทศไทย อย่างมีนัยสำคัญ สอดคล้องกับการศึกษาของ Grappi et al. (2017) ซึ่งพบว่า การประเมินทางเลือกมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการกลับมาซื้อซ้ำสินค้าหรือบริการ และการศึกษาของ Sullivan และ Kim (2018) ซึ่งพบว่า การประเมินทางเลือกมีความสัมพันธ์กับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ โดยเกิดจากการรับรู้คุณภาพและการรับรู้คุณค่าของสินค้าออนไลน์

พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายของ Generation Y ในประเทศไทย อย่างมีนัยสำคัญ โดยสอดคล้องกับการศึกษาของ Hsu et al (2015) ซึ่งพบว่า พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์มีผลต่อการรับรู้คุณค่าและการกลับมาซื้อซ้ำสินค้าออนไลน์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และการศึกษาของ Ang (2017) พบว่า พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการซื้อซ้ำสินค้าออนไลน์ โดยพบว่า เพศหญิงมีพฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์มากกว่าเพศชาย

ความพึงพอใจในการขายและบริการมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายของ Generation Y ในประเทศไทย สอดคล้องกับการศึกษาของ Yu et al. (2014) ซึ่งพบว่าความพึงพอใจในการขายและบริการมีความสัมพันธ์กับการกลับมาซื้อซ้ำออนไลน์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติและการศึกษาของ Hsu et al. (2015) พบว่า ความพึงพอใจในการขายและบริการมีความสัมพันธ์ระดับสูงกับการซื้อซ้ำสินค้าออนไลน์ เช่นเดียวกับการศึกษาของ Tsai et al. (2016) พบว่า ความพึงพอใจในการขายและบริการมีความสัมพันธ์ต่อการกลับมาซื้อซ้ำสินค้าออนไลน์

การยอมรับความเสี่ยงมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายของ Generation

Y ในประเทศไทย อย่างมีนัยสำคัญ โดยสอดคล้องกับการศึกษาของ Cho et al. (2014) ซึ่งพบว่า การยอมรับความเสี่ยงมีความสัมพันธ์กับการกลับมาซื้อซ้ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และการศึกษาของ Tandi et al. (2015) พบว่า การยอมรับความเสี่ยงมีความสัมพันธ์กับการกลับมาซื้อซ้ำสินค้าออนไลน์

9. สรุป

จากผลการวิจัยในครั้งนี้พบว่า Generation Y ที่กลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์เห็นว่าการค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก พฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์ ความพึงพอใจในการขายและบริการ และการยอมรับความเสี่ยงมีผลต่อการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์อยู่ในระดับมาก และมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ของ Generation Y ในประเทศไทย แสดงว่า หากผู้จำหน่ายเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์มีการให้ข้อมูลที่เพียงพอสำหรับให้ลูกค้า Generation Y ใช้สื่อออนไลน์ในการค้นหาข้อมูล และเมื่อเปรียบเทียบกับผู้จำหน่ายรายอื่นแล้วลูกค้าชอบหรือพอใจมากกว่า ลูกค้าก็มีแนวโน้มที่จะกลับมาซื้อซ้ำอีก นอกจากนี้ความพึงพอใจในการขายและบริการก็มีผลทำให้กลับมาซื้อซ้ำด้วย

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป

ควรศึกษาอิทธิพลของตัวแปรที่ทำให้เกิดการกลับมาซื้อซ้ำเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออนไลน์ของ Generation Y มากที่สุด เพื่อนำมาพัฒนารูปแบบการขายสินค้าออนไลน์ต่อไป

10. กิตติกรรมประกาศ

การวิจัยได้รับทุนจาก มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ ประจำปีงบประมาณ 2561 (ทุนอุดหนุนการวิจัยเพื่อพัฒนาศักยภาพการทำวิจัยของสายสนับสนุนวิชาการ)

11. เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

กังวาน ยอดวิเศษศักดิ์. (2557). การสร้างความผูกพันของพนักงานโดยแนวคิดองค์การแห่งความสุขในกลุ่มคน Gen-Y. *วารสารการจัดการมหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์*, 3(2), 1 - 10.

นภวรรณ คณานุรักษ์. (2556). *พฤติกรรมผู้บริโภค*. กรุงเทพมหานคร: บริษัท ซีวีแอลการพิมพ์ จำกัด.

- บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์. (2549). *เทคนิคการสร้างเครื่องมือรวบรวมข้อมูลสำหรับการวิจัย*. กรุงเทพมหานคร : ศรีอนันต์การพิมพ์.
- เยาวลักษณ์ โพธิธารา. (2554). การจัดการศึกษาทางการพยาบาลสำหรับนักศึกษา Generation Y. *วารสารพยาบาลศาสตร์และสุขภาพ*, 34(2), 61 - 69.
- วงศ์กร ปลื้มอารมย์, สุพาดา สิริกิตตา และณัฏฐ์ กุณิสร์. (2554). พฤติกรรมการค้นหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตในการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าออนไลน์ของผู้บริโภคในประเทศไทย. *วารสารศรีนครินทรวิโรฒวิจัยและพัฒนา (สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์)*, 3(6), 105 - 117.
- สิริชัย ดีเลิศ และเยาวลักษณ์ รวมอยู่. (2560). การใช้สื่อสังคมออนไลน์อินสตาแกรมเพื่อสร้างความสำเร็จในการรับรู้ภาพลักษณ์ตราสินค้าของธุรกิจ. *Veridian E-Journal, Silpakorn University ฉบับภาษาไทย สาขามนุษยศาสตร์สังคมศาสตร์และศิลปะ*, 10 (1), 1422 - 1438.
- สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) (2560). *จำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ต ปี พ.ศ. 2560*. สืบค้นเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2560, จาก <https://www.etda.or.th/content/thailand-internet-user-profile-2017-and-value-of-e-commerce-survey-in-thailand-2017-press-conference.html>
- สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา. (2560). *จำนวนนักศึกษาระดับปริญญาตรี ปี.ศ. 2560*. สืบค้นเมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2560, จาก <http://www.info.mua.go.th/info/>
- สุวิมล ติรกานนท์. (2549). *การใช้สถิติในงานวิจัยทางสังคมศาสตร์: แนวทางสู่การปฏิบัติ*. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุวิมล ติรกานนท์. (2550). *การสร้างเครื่องมือวัดตัวแปรในการวิจัยทางสังคมศาสตร์: แนวทางสู่การปฏิบัติ*. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ภาษาอังกฤษ**
- Amoroso, D. & Lim, R. (2017). The mediating effects of habit on continuance intention. *International Journal of Information Management*, 37, 693 -702.
- Ang, C-S. (2017). Internet habit strength and online communication : Exploring gender differences. *Computer in Human Behavior*, 66, 1- 6.
- Ashraf, R. A. Razzaque. A.M., & Thongpapanl, (T.), N. (2016). The role of customer regulatory orientation and fit in online shopping across cultural contexts. *Journal of Business Research*, 69, 6040- 6047.
- Besharat, A. (2010). How co-branding versus brand extensions drive consumer's evaluations of new products : A brand equity approach. *Industrial Marketing Management*, 39, 1240-1249.
- Best, J.W. and Kahn, J.V. (1989). *Research in Education*. Newdelli : Prentice-hall. Inc.
- Cho, M., Bonn, A.M. & Kang, S. (2014). Wine attributes, perceived risk and online wine repurchase intention : The cross-level interaction effects of website quality. *International Journal of Hospitality Management*, 43, 108 - 120.
- Cho K.Y. (2015). Creating customer repurchase intention in Internet retailing: The effects of multiple service and product type. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 22, 213 - 222.
- Close, G.A. & Kukar-Kinney, M. (2010). Beyond buying: Motivations behind consumers' online shopping cart use. *Journal of Business Research*, 63, 986 - 992.
- çoklar, N.A., Yaman D.N. & Yurdakul, K.I. (2017). Information literacy and digital nativity as determinants of online information search strategies. *Computer in Human Behavior*, 70, 1 - 9.
- Gillespie, B., Muehling, D.D. & Kareklas, K. (2018). Fitting product placements: Affective fit and cognitive fit as determinants of consumer evaluations of place brands. *Journal of Business Research*, 82, 90 -102.

- Grappi, S., Romani, S. & Barbarossa, C. (2017). Fashion without pollution : How consumers evaluation brands after an NGO campaign aimed at reducing toxic chemicals in the fashion industry. *Journal of Cleaner Production*, 149, 1164 - 1173.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, J., & Anderson, R.E., & Tathan, R.L. (2006). *Multivariate data analysis*. Prentice Hall, New Jersey.
- Hsu, M.-H., Chang, C.-M. & Chuang, L.-W. (2015). Understanding the determinants of online repeat urchase intension and moderating role of habit : The case of online group-buying in Taiwan. *International of Journal of Information Management*, 35, 45 - 56.
- Jolley, B. Mizerski, R. & Olaru, D. (2006). How habit and satisfaction affects player retention for online gambling. *Journal of Business Research*, 59, 770 - 777.
- Jun, S.P. & Park, D.-H. (2016). Consumer information search behavior and purchasing decisions: Empirical evidence from Korea. *Technological Forecasting & Social Change*, 107, 97 - 111.
- Liao, C., Lin, H.-N., Luo, M.M., & Chea, S. (2017). Factors influencing online shoppers' repurchase intentions : The roles of satisfaction and regret. *Information & Management*, 54, 651- 668.
- Noble, M.S., Haytko, L.D. & Phillips, J. (2009). What drives collogue - age Generation Y Consumer. *Journal of Business Research*, 62, 617- 628.
- Quintal, V., Phau, I., Sims, D. & Cheah, I. (2016). Factors influencing generation Y's purchase intentions of prototypical versus me too brands. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 30, 175 - 183.
- Shin, I.J., Chung, H.K., Oh, S.J. & Lee, W.C. (2013). The effect of site quality on repurchase intention in Internet shopping through mediating variables : The case of university students in South Korea. *International Journal of Information Management*, 33, 453 - 463.
- Sullivan, W.Y. & Kim, J.D. (2018). Assessing the effects of consumers' product evaluations and trust on repurchase intention in e-commerce environments. *International Journal of Information Management*, 39, 199 - 219.
- Tanadi,T., Samadi,B. & Gharleghi,B. (2015). The Impact of Perceived Risks and Perceived Benefits to Improve and Online Intention among Generation Y in Malaysia. *Asian Social Sceince*, 11(26), 226 - 237.
- Tsai, H.-T., Chang, H.-C. & Tsai, M.-T. (2016). Predicting repurchase intention for online clothing brand in Taiwan : quality disconfirmation, satisfaction, and corporate social responsibility. *Springer Science Business Media New York*, 375 - 390.
- Wu, L.-Y., Chen, K.-Y., Chen, P.-Y. & Cheng, S.-L. (2014). Perceived value, transaction cost, and repurchase-intention in online shopping: A relational exchange perspective. *Journal of Business Research*, 67, 2768 - 2776.
- Yu, Y-W., Chiu, S.-C., Chumpoothepa, S. & Chen, K.J. (2014). Infrastructure and Service Intergration. In *Proceeding of PICMET'14 Conference: Portland International Center for Management of Engineering and Technology; Infrastructure and Service Integration* , pp.658-669. (pp.658 - 669).

การพัฒนาฝีมือเพื่อสร้างการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรี

¹ ผู้นิพนธ์ประสานงาน โทรศัพท์ 085-142-1666 อีเมล : boonyaprapun44@gmail.com
รับเมื่อ 3 เมษายน 2563 ตอบรับเมื่อ 22 เมษายน 2563 DOI:10.14416/j.faa.2020.25.007

เบญจวรรณ บุญยะประพันธ์¹

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ (1) เพื่อศึกษาระดับการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรี (2) เพื่อสร้างคู่มือพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรี วิธีการดำเนินการวิจัยแบ่งเป็น 2 ขั้นตอน ได้แก่ ขั้นตอนที่ 1 เก็บข้อมูลระดับการตระหนักรู้ในตนเอง จากนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ กรุงเทพมหานคร และวิทยาเขตปราจีนบุรี ที่ลงทะเบียนเรียนรายวิชาศึกษาทั่วไป สายมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ จำนวน 409 คน จากการสุ่มอย่างง่าย เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสอบถามปัจจัยส่วนบุคคล และแบบสอบถามการตระหนักรู้ในตนเอง ขั้นตอนที่ 2 เป็นขั้นการสร้างคู่มือเพื่อพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษา ในการจัดทำคู่มือครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการ 4 ขั้นตอน ได้แก่ ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องและรวบรวมเทคนิคทางจิตวิทยาเพื่อนำมาใช้ในการสร้างกิจกรรม ทั้งจากเอกสาร ตำรา คู่มือ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ขั้นตอนที่ 2 จัดทำโครงร่างของคู่มือและรูปแบบการเขียนคู่มือ ขั้นตอนที่ 3 ประเมินความเหมาะสมของคู่มือโดยผู้ประเมิน 3 คน ตรวจสอบความเหมาะสมของเนื้อหาสาระของคู่มือ ขั้นตอนที่ 4 จัดทำคู่มือฉบับสมบูรณ์ประกอบด้วย ปก คำนำ สารบัญ คำแนะนำการใช้คู่มือ แนวทางการใช้คู่มือ แผนการจัดกิจกรรมใน “คู่มือพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรี”

ผลการวิจัย พบว่า 1) นักศึกษาระดับปริญญาตรี มีระดับการตระหนักรู้ในตนเอง อยู่ในระดับสูง ($\bar{X} = 3.45$, $SD = 0.32$)
2) คู่มือพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรี ซึ่งประกอบด้วย โปรแกรมการพัฒนา 8 ครั้ง ทั้งหมด 22 กิจกรรม

คำสำคัญ : คู่มือพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเอง นักศึกษาระดับปริญญาตรี การตระหนักรู้ในตนเอง

¹ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ประจักษ์วิชามนุษยศาสตร์ คณะศิลปศาสตรประยุกต์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ

Development of Manual for Self-awareness of Undergraduate Students

¹ Corresponding Author, Tel 085-142-1666, E-mail : boonyaprapun44@gmail.com
Receive 3 April 2020; Accepted 22 April 2020

Benjawan Boonyaprapun ¹

Abstract

The objectives of this research were 1) to study the self-awareness level of undergraduate students, and 2) to develop the manual for self-awareness of undergraduate students. The research was divided into 2 phases. At the first phase, the researcher collected data of self-awareness level of undergraduate students at King Mongkut's University of Technology North Bangkok both Bangkok campus and Prachinburi campus. The samples were 409 students who enrolled the general education in the subjects of humanities and social sciences and they were selected by the simple random sampling method. Research tools were questionnaires including 2 parts: personal factor and self-awareness. At the second phase, the manual of self-awareness was created with 4 steps. In the first step, the researcher studied related documents and collected psychological techniques in sheets, textbooks, manuals and related researches. In the second step, the researcher created an outline of the manual and fixed the format of the manual. In the third step, 3 experts assessed suitability of the manual content. In the fourth step, the researcher prepared the complete manual included cover, introduction, table of contents, manual instructions, guidelines for using the manual and activity plan in "An awareness manual for undergraduate students." The result showed 1) undergraduate students had self-awareness at high level ($\bar{X} = 3.45$, $SD = 0.32$); 2) a self-awareness manual for undergraduate students consisted of 8 development programs included 22 activities.

Keywords : Manual for self awareness, Undergraduate students, Self awareness

¹ Assistant Professor, Ed.D. Faculty of Applied Arts, King Mongkut's University of Technology North Bangkok

1. บทนำ

การตระหนักรู้ในตนเองถือเป็นสิ่งที่มีความสำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งในการดำเนินชีวิต เพราะถ้าบุคคลได้รู้จักและเข้าใจในตนเองว่าตนเองเป็นอย่างไรในขณะนั้นจะทำให้บุคคลสามารถ แสดงออกหรือกระทำในสิ่งต่างๆ ได้อย่างเหมาะสม แต่หากบุคคลขาดซึ่งการเข้าใจในตนเอง ความสามารถในการเข้าใจในอารมณ์ ความคิด ความรู้สึกและการกระทำของตนเองก็จะบกพร่อง ส่งผลต่อปฏิสัมพันธ์และการสร้างมนุษยสัมพันธ์กับบุคคลอื่น สอดคล้องกับแนวคิดของ นฤศักดิ์ ฤทธิพิทย (2553) กล่าวว่า วัยรุ่นเป็นวัยที่มีความเปลี่ยนแปลงมากมายเป็นวัยที่คาบเกี่ยวระหว่างความเป็นวัยเด็กและวัยผู้ใหญ่ เรียกได้ว่าเป็นช่วงปรับเปลี่ยนทั้งร่างกาย จิตใจรวมถึงพฤติกรรมการแสดงออก จึงทำให้เด็กวัยนี้มีความสับสน หงุดหงิด อารมณ์เปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากต้องเตรียมพร้อมทั้งร่างกายและจิตใจ การเรียนรู้ พัฒนาการทางสังคมและอารมณ์ เช่นเดียวกับแนวคิดของศจีแพรว โปธิกุล (2555) ที่กล่าวว่า ช่วงวัยรุ่นเป็นวัยที่มีการเปลี่ยนแปลงทั้งทางร่างกายและจิตใจเป็นวัยที่คาบเกี่ยวระหว่างความเป็นเด็กและความเป็นผู้ใหญ่ รวมทั้งวัยรุ่นต้องการค้นหาอัตลักษณ์แห่งตน วัยรุ่นจึงมีความสับสนอย่างมากเนื่องจากต้องประสานเอกลักษณ์ของตนเองให้เข้ากับสังคมค่านิยม วัฒนธรรม กลุ่มเพื่อน รวมทั้งพ่อแม่ ถ้าหากวัยรุ่นคนใดสามารถดำเนินชีวิตผ่านช่วงวัยนี้มาได้ โดยไม่มีปัญหามากนัก วัยรุ่นผู้นั้นจะสามารถก้าวเข้าสู่ช่วงวัยผู้ใหญ่ได้ด้วยดี แต่ถ้าวัยรุ่นคนใดประสบปัญหาในการปรับตัว และการค้นหาอัตลักษณ์แห่งตนแล้วจะส่งผลให้ช่วงวัยผู้ใหญ่มีบุคลิกภาพที่สับสนไม่มั่นคง

กลุ่มวัยรุ่นซึ่งอยู่ในช่วงการศึกษาในระดับมหาวิทยาลัยเป็นวัยรุ่นตอนปลายที่กำลังจะก้าวไปสู่การเป็นผู้ใหญ่ หรือ แม้แต่นิสิตนักศึกษา ในช่วงชั้นปีที่ 1 ที่ศึกษาเล่าเรียนจนถึงปีที่ 4 ก่อนจบการศึกษาไปสู่การทำงานหาเลี้ยงชีพ เป็นช่วงที่สำคัญ และน่าจะศึกษากับกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว เนื่องจากนักศึกษาช่วงชั้นปีที่ 1 เป็นช่วงวัยรุ่นตอนกลาง และนักศึกษาช่วงชั้นปีที่ 4 เป็นช่วงวัยรุ่นตอนปลาย เพื่อพัฒนาศักยภาพในการค้นหาและเข้าใจในตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ จะทำให้สามารถใช้ชีวิตในช่วงวัยหัวเลี้ยวหัวต่อ และช่วงวัยผู้ใหญ่ได้อย่างมั่นคง มีวุฒิภาวะมากยิ่งขึ้น สำหรับประเด็นเรื่องการพัฒนาหรือส่งเสริมให้บุคคลมีการตระหนักรู้ในตนเองนั้น มีวิธีการต่างๆ ที่สามารถนำไปพัฒนาได้ สุวิภา ภาควิชา (2547) ได้กล่าวว่า แนวทางในการพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองนั้น สามารถทำได้หลายวิธี ได้แก่ การใช้

การนั่งสมาธิ การใช้กิจกรรมกลุ่ม การให้คำปรึกษากลุ่ม เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Burton (1976) ได้กล่าวว่า การพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเอง สามารถทำได้โดยการเข้าร่วมกลุ่ม เพราะกลุ่มจะเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ใส่ใจสำรวจตนเองได้รู้เท่าทันตนเอง ได้รู้จักตนเองและสภาวะที่แท้จริงของตน ในขณะเดียวกัน ได้รู้จักยอมรับและเข้าใจผู้อื่น เช่นเดียวกับ Roger (1970) ระบุว่า กิจกรรมกลุ่มจะให้ผลส่งเสริมสร้างสรรค์ ทางด้านจิตวิทยามาก คือ จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางด้านการรับรู้ทางความรู้สึกได้ตระหนักถึงความรู้สึกของตนเองและผู้อื่นเพิ่มขึ้น ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยจะศึกษาระดับการตระหนักรู้ในตนเองก่อนเพื่อสำรวจเชิงปริมาณดูว่าส่วนใหญ่ นักศึกษามีการตระหนักรู้ในตนเองในระดับใด และนำไปสู่การออกแบบคู่มือเพื่อพัฒนาหรือส่งเสริมการตระหนักรู้ในตนเองให้แก่วัยรุ่น โดยสามารถนำคู่มือที่พัฒนาขึ้น ไปใช้ได้อย่างกว้างขวางภายใต้ข้อกำหนดของคู่มือ ซึ่งผู้วิจัยจะออกแบบขึ้นมาภายใต้กรอบแนวคิดทฤษฎี นำมาบูรณาการเพื่อสร้างเป็นโปรแกรมเฉพาะสำหรับใช้พัฒนานักศึกษา โดยได้มีการประยุกต์ใช้เทคนิคทางการฝึกอบรม ทาง การให้คำปรึกษา และทฤษฎีต่างๆ ที่มีความเกี่ยวข้องมาบูรณาการเทคนิคโดยผ่านการฝึกอบรม และการทำกิจกรรมกลุ่ม สอดคล้องกับแนวคิดของเครือวัลย์ เผ่าผึ้ง (2548) ที่ว่า คู่มือเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพในการให้คำอธิบายและแก้ไขปัญหา

2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 2.1 เพื่อศึกษาระดับการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรี
- 2.2 เพื่อสร้างคู่มือพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรี

3. วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งประกอบไปด้วย ความรู้เกี่ยวกับการตระหนักรู้ในตนเอง และแนวคิด เกี่ยวกับการสร้างคู่มือพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเอง ดังต่อไปนี้

3.1 แนวคิด เกี่ยวกับการตระหนักรู้ในตนเอง

3.1.1 ความหมายของการตระหนักรู้ในตนเอง

วลีกาล ญาณสาร (2550) อธิบายว่า การตระหนักรู้ในตนเอง หมายถึง การรู้จักและเข้าใจตนเอง เป็นความสามารถในการรับรู้เกี่ยวกับตนเองทั้งในด้านความคิด อารมณ์ ความรู้สึก และพฤติกรรม ตลอดจนทักษะความสามารถ

บุคลิกภาพ ค่านิยม และความสนใจที่มีอยู่ภายในตนเอง โดยอาศัยการมุ่งความสนใจเข้าสู่ตนเอง และการมุ่งความสนใจออกสู่ภายนอก จากการสำรวจ วิเคราะห์ พิจารณา และมองตนเอง

ดวงเดือน ละมุล (2555) การตระหนักรู้และเห็นคุณค่าในตนเองและผู้อื่น หมายถึง การรู้จักความถนัดความสามารถ จุดเด่น จุดด้อยของตนเอง เข้าใจความแตกต่างของแต่ละบุคคล รู้จัก ตนเอง ยอมรับเห็นคุณค่าและภาคภูมิใจในตนเองและผู้อื่น มีเป้าหมายในชีวิต และมีความรับผิดชอบ

Goleman (1998a, 1998b อ้างถึงใน วีระวัฒน์ ปันนิตมัย, 2551) ให้ความหมายของการตระหนักรู้ในตนเอง คือ การตระหนักรู้ความรู้สึกในเชิงของตน หยั่งรู้ความเป็นไปได้ของตน และความพร้อมต่างๆ กล่าวคือ รู้เท่าทันในอารมณ์ สาเหตุที่ทำให้เกิดความรู้สึกนั้นและผลที่จะตามมา ประเมินตนเองได้ตามจริง รู้จุดเด่นจุดด้อยของตนเอง และมั่นใจในตนเอง มั่นใจในความสามารถ และคุณค่าของตนเอง

Crisp และ Turner (2010) การตระหนักรู้ในตนเอง หมายถึง สภาวะทางจิตที่บุคคลสามารถทราบถึงลักษณะของตนเอง การรับรู้ และพฤติกรรม ซึ่งจะเป็นตัวกำหนดลักษณะของแต่ละบุคคลได้

สรุปแล้วการตระหนักรู้ในตนเองสำหรับใช้ในงานวิจัยนี้ได้แก่ความสามารถในการรู้จัก และเข้าใจในตนเอง ทั้งด้านความคิด ความรู้สึก และการกระทำ ตลอดจนจุดเด่นจุดด้อยของตนเอง สามารถพิจารณาสำรวจ และวิเคราะห์ ตนเองได้อย่างถ่องแท้ ซึ่งประกอบไปด้วยองค์ประกอบ 3 ประการ ได้แก่

1. การรับรู้และเข้าใจในอารมณ์ตนเอง หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการรับรู้ถึงความรู้สึกของตนเองอย่างแท้จริง เข้าใจในอารมณ์ที่เกิดขึ้นและผลที่ตามมา สามารถระบุถึงสภาวะอารมณ์ทั้งทางบวกและทางลบที่เกิดขึ้นกับตนเองได้ และกล่าวที่จะแสดงออกถึงอารมณ์ของตนเองอย่างตรงไปตรงมา

2. การเห็นคุณค่าในตนเอง หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการพิจารณาประเมินค่าตนเอง ได้ถูกต้องตรงตามความเป็นจริง ตระหนักในเอกลักษณ์แห่งตน ศักยภาพและความสามารถของตนเองที่ซ่อนอยู่เพื่อให้ตนเองรู้สึกภาคภูมิใจ

3. การตระหนักในเป้าหมายชีวิตของตนเอง หมายถึง ความสามารถของบุคคลในการรับรู้ถึงเป้าหมายชีวิตในปัจจุบัน และอนาคต สามารถนำตนเองไปสู่ความสำเร็จ

ในอนาคตได้อย่างมั่นคง เพียรพยายามทำสิ่งต่างๆ ให้บรรลุเป้าหมายอย่างสร้างสรรค์และเหมาะสม

3.1.2 ความสำคัญของการตระหนักรู้ในตนเอง

เรียบ ศรีทอง (อ้างถึงใน ปิยนภา สิทธิฤทธิ์, 2549) กล่าวว่า การตระหนักรู้ตนเองจะช่วยให้เรียนรู้ตนเอง นำไปสู่การพัฒนาสัมพันธภาพเชิงบวก จัดการสิ่งต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และวางเป้าหมายในชีวิตได้อย่างเหมาะสม

ศศิแพรว โปธิกุล (2555) กล่าวสรุปว่า การตระหนักรู้ในตนเองมีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตของเราอย่างมาก เนื่องจากจะทำให้บุคคลสามารถที่จะรับรู้ รู้จักและเข้าใจตนเองมากขึ้น ซึ่งอันจะเป็นผลนำไปสู่การแสดงออกและพฤติกรรมที่เหมาะสม เกิดการพัฒนาตนเองให้ดีขึ้นในด้านต่างๆ ที่สำคัญต่อการดำรงชีวิตประจำวัน อาทิ ความฉลาดทางอารมณ์ และการพัฒนาความเป็นผู้นำ

Yontef (1993 Cited in Joyce & Sills, 2001) ได้กล่าวว่าการตระหนักรู้นั้นเกิดจากประสบการณ์ที่สามารถกำหนดได้ว่าเป็นสิ่งที่บุคคลสัมผัสได้ในการดำรงอยู่ด้วยตนเองและกับสิ่งที่เป็อยู่ บุคคลที่มีการตระหนักรู้จะรับรู้ถึงสิ่งที่เขาทำ และรู้ว่าเขาจะทำมันอย่างไร ซึ่งบุคคลจะมีทางเลือกของตนเอง และเขาจะเลือกเป็นเช่นที่เขาเป็น

สรุปได้ว่า ความสำคัญของการตระหนักรู้ในตนเองนั้น จะช่วยให้บุคคลเกิดการเรียนรู้ที่จะรู้จักตนเอง ทั้งด้านความคิด อารมณ์ ความรู้สึก และการกระทำ ได้อย่างชัดเจน และนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพด้านต่างๆ เช่น สัมพันธภาพกับผู้อื่น การพัฒนาศักยภาพของตนเองในด้านต่างๆ ได้ดียิ่งขึ้น สามารถจัดการสิ่งต่างๆ ในชีวิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการวางเป้าหมายในชีวิตได้อย่างเหมาะสมมากยิ่งขึ้น

3.1.3 ทฤษฎีที่เกี่ยวกับการตระหนักรู้ในตนเอง

ทฤษฎีการรับรู้ตน (Self Theory)

ทฤษฎีการรับรู้ตน (Self Theory) พัฒนาขึ้นมาโดย Rogers นักจิตวิทยาชาวอเมริกา และเป็นผู้ก่อตั้งแนวคิดมนุษยนิยม Rogers ถือเป็นบิดาแห่งการบำบัดจิตบำบัด เขาได้คิดค้นแนวคิดที่ว่าบุคคลเป็นศูนย์กลางขึ้นมา เพื่อจะเข้าใจมนุษย์และความสัมพันธ์ของมนุษย์ โดย Rogers มองว่าบุคลิกภาพของมนุษย์เกิดจากประสบการณ์เฉพาะตัวของบุคคล ซึ่งรวมถึงความรู้สึกและเจตคติของบุคคลต่อโลก ต่อชีวิต ต่อตนเอง และต่อสังคมแวดล้อมโดยมุ่งให้ความสำคัญที่ตัวเอง และความเป็นตัวของตัวเองของบุคคล อัตตาหรือตัวตน (Self) คือความรู้สึกนึกคิดว่าเป็นตัวเรา ของเราดังนั้นมนุษย์ทุกคนจึงมีอัตตาดำรงตัวกันทุกคน โครงสร้างของอัตตา หรือตัวตนของบุคคลนั้นแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

ตัวตนที่แท้จริง (Real Self) คือ สิ่งที่เป็นตัวเราจริงๆ เป็นการรับรู้ชีวิตและความเป็นอยู่ของเรา ตัวตนอุดมคติ (Ideal Self) คือ ตัวตนที่เราอยากเป็น แต่ยังไม่เป็นในสภาวะปัจจุบัน ตัวตนทางสังคม (Public Self) คือ ภาพของตนเองที่ปรากฏแก่สายตาของคนอื่นหรือในสังคม (ประสิทธิ์ ทองอุ่น, 2542)

ทฤษฎีหน้าต่างโจฮารี (The Johari Window)

ทฤษฎีหน้าต่างโจฮารี (The Johari Window-Theory) เป็นทฤษฎีของ Joseph Luft และ Harry Ingham ได้อธิบายถึงการแสดงพฤติกรรมให้บุคคลเข้าใจถึงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับผู้อื่น เมื่อบุคคลเข้าใจจะทำให้เกิดความตระหนักรู้ในตนเอง (Self-Awareness) และเกิดการสำรวจตนเอง (Self-Exploration) ได้ รูปแบบของหน้าต่างพฤติกรรมประกอบไปด้วยหน้าต่าง 4 รูปแบบ (Chapman, 2003) ได้แก่

1. บริเวณเปิดเผย (Open Area/Free Area) คือ พฤติกรรมที่บุคคลแสดงความรู้สึกนึกคิด และแรงจูงใจต่างๆ ออกมาสามารถรับรู้ได้ชัดเจน

2. บริเวณจุดบอด (Blind Area) คือ พฤติกรรมที่บุคคลไม่รู้ แต่ผู้อื่นรับรู้ อาจจะเป็นพฤติกรรมโดยไม่รู้ตัว มีตั้งแต่เรื่องเล็ก จนถึงเรื่องที่ส่งผลกระทบต่อการสร้างมนุษยสัมพันธ์ได้

3. บริเวณปกปิด (Hidden Area) คือ พฤติกรรมที่บุคคลมีเจตนาปิดบังไม่ให้ผู้อื่นรู้ ส่วนใหญ่จะเรื่องที่ถ้าเปิดเผยแล้วทำให้ตนเองเสียหน้า เสียศักดิ์ศรี เสียชื่อเสียง ขาดการยอมรับจากสังคม

4. บริเวณไม่รู้ (Unknown Area) คือ ส่วนที่ทั้งตนเองและผู้อื่นไม่รู้ ซึ่งขึ้นอยู่กับเวลาและโอกาส อาจเป็นข้อมูลที่อยู่ในระดับลึกกว่าจิตสำนึก สามารถเกิดขึ้นในสถานการณ์ที่คับขัน

ทฤษฎีบุคลิกภาพของเกสตัลท์ (Gestalt Theory of Personality)

ทฤษฎีบุคลิกภาพของเกสตัลท์ จะเน้นความสำคัญของการตระหนักรู้ในตนเอง และสัมพันธ์ภาพของตนเองและผู้อื่นเป็นสำคัญในเงื่อนไขของความรู้สึกจากการสัมผัสทางร่างกายและอารมณ์ความรู้สึก โดยให้ความสนใจอยู่กับการติดต่อระหว่างตนเองและผู้อื่น และการตระหนักรู้ในตนเอง และผู้อื่นที่เกิดขึ้นในปัจจุบันมากกว่าในอดีตและอนาคต การตระหนักรู้ การมีสติ (Awareness) หมายถึง การมีสติรับรู้ถึงการสัมผัส ความรู้สึก การคิด และการกระทำของตนเองท่ามกลางสิ่งแวดล้อมที่เอื้ออำนวยหรือบั่นทอน ทั้งนี้การพัฒนาตนให้ก้าวหน้าบุคคลต้องมีความสามารถที่จะ

ตระหนักรู้ถึงความต้องการของตนตามลำดับสำคัญก่อนหลัง และมีการตัดสินใจที่สอดคล้องกับการพัฒนาตนการมีสติรู้ตนที่สัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อม ครอบคลุมความรับผิดชอบต่อการรู้จักตน ในขณะที่มีความสามารถในการตัดสินใจที่จะติดต่อสัมพันธ์กับผู้อื่นถือเป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งต่อการมีสุขภาพจิต (ดวงมณี จงรักษ์, 2548)

3.2 การพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเอง

การพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเอง สามารถพัฒนาได้หลากหลายรูปแบบมีนักวิชาการได้ให้ข้อเสนอแนะไว้ดังนี้ วิลาสลักษณ์ ชั่ววลี (2543) ได้เสนอแนวทางการพัฒนาสติปัญญาทางอารมณ์ในส่วนของการตระหนักรู้อารมณ์ตนเองไว้ ได้แก่ การบอกตนว่ากำลังรู้สึกอย่างไร ชื่อสัตย์ต่อความรู้สึกของตนเอง ตระหนักถึงข้อดีและข้อบกพร่องของตนเอง

ยุทธนา ไชยจุล (2543) ได้เสนอข้อแนะนำเพื่อใช้ในการเพิ่มความไวต่อการรับทราบถึงอารมณ์และความรู้สึกของตนเอง ได้แก่ ทำตารางเพื่อจดบันทึกอารมณ์ สังเกตความรู้สึกทางสรีระที่เกิดขึ้น บันทึกรายการเหตุการณ์ที่สำคัญที่เกิดขึ้นในชีวิตและแสดงความรู้สึก

จากผลการทบทวนวรรณกรรม จากหนังสือตำราเอกสารทางวิชาการทุกแหล่งข้อมูล ผู้วิจัยได้เรียบเรียงเทคนิคที่จะนำมาใช้พัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรี ด้วยกิจกรรมและเทคนิคทั้งจากแนวคิดต่างๆ มาผสมผสานและประยุกต์กิจกรรมให้เหมาะสมกับนักศึกษา โดยพัฒนา 3 องค์ประกอบหลัก ได้แก่

1. การรับรู้และเข้าใจในอารมณ์ตนเอง พัฒนาด้วยกิจกรรมที่มีจุดมุ่งหมายให้นักศึกษาเข้าใจในอารมณ์ตนเอง และสามารถสื่อสารกับอารมณ์ของตนเองได้อย่างถ่องแท้ชัดเจน แสดงออกทางอารมณ์ได้อย่างอิสระทั้งทางบวกและทางลบ อย่างเข้าใจ ด้วยเทคนิคการอยู่กับความรู้สึกของตนเอง เทคนิคการพูดกับตนเอง เทคนิคศิลปะบำบัด เทคนิคดนตรีบำบัด และเทคนิคการบรรยาย

2. การเห็นคุณค่าในตนเอง พัฒนาด้วยกิจกรรมที่มีจุดมุ่งหมายให้นักศึกษาได้ตระหนักในคุณค่าแห่งตน เข้าใจเอกลักษณ์ ศักยภาพของตนเองเพื่อให้ตนเองเกิดความรู้สึกภูมิใจในชีวิต ด้วย เทคนิคเส้นลวดประสมการณ์ เทคนิคการพูดกับตัวเอง เทคนิคการเขียน และเทคนิคอภิปรายกลุ่ม

3. การตระหนักในเป้าหมายชีวิตของตนเอง พัฒนาด้วยกิจกรรมที่มีจุดมุ่งหมายให้นักศึกษาได้ตระหนักในเป้าหมายชีวิตของตนเอง และสามารถนำพาตนเองไปสู่ความสำเร็จในด้านการเรียน ชีวิต และครอบครัวได้ ด้วยเทคนิค

WDEP เทคนิคการฝึกจินตนาการ เทคนิคการบรรยาย เทคนิคการระดมสมอง เทคนิคการอภิปรายกลุ่ม เทคนิคการฝึกปฏิบัติ และเทคนิคกลุ่มสัมพันธ์

3.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ณัฐวิทย์ นงนุช (2552) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ผลของกิจกรรมแนะแนวเพื่อพัฒนาการรู้จักและเข้าใจ ตนเองของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ผลการวิจัยพบว่า การรู้จักและเข้าใจตนเองของนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3 ทั้งโดยรวมและรายด้าน คือ ด้านความต้องการและความรู้สึกของตนเอง ด้านการแสวงหาแบบอย่างที่ดีและเหมาะสมกับตนเอง ด้านสนใจ ความกดดันด้านที่เกี่ยวข้องกับการเรียนและอาชีพ ด้านความรักนับถือตนเองและผู้อื่น และด้านการแก้ปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง และการรู้จักและเข้าใจตนเองของนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3 ภายหลังเข้าร่วมกิจกรรมเพื่อพัฒนาการรู้จักและเข้าใจตนเองเพิ่มสูงขึ้นอย่างนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

สุวิภา ภาคย์ออต (2547) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองด้วยกิจกรรมกลุ่มของนิสิตมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ผลการวิจัยพบว่า นิสิตกลุ่มทดลองที่เข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเอง มีการตระหนักรู้ในตนเองสูงกว่านิสิตกลุ่มควบคุมที่ไม่ได้เข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และนิสิตเพศหญิงกลุ่มทดลอง มีการตระหนักรู้ในตนเองสูงกว่านิสิตเพศชายกลุ่มทดลองภายหลังการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

Sutton, Williams และ Allinson (2015) ได้ศึกษาเรื่องพัฒนาการของบุคคลหรือกลุ่มในช่วงเวลาหลายปีด้วยวิธีการแบบผสมผสานของการอบรมเกี่ยวกับการตระหนักรู้ในตนเองในที่ทำงานพบว่า การอบรมผ่านกิจกรรมต่างที่ได้ทำร่วมกันนั้นจะสร้างความตระหนักรู้ในตนเอง ซึ่งจะช่วยสร้างความสัมพันธ์เชิงบวก และสร้างการสื่อสารที่ดีในองค์กร รวมถึงพนักงานมีความมั่นใจในตนเองเพิ่มมากขึ้น

4. วิธีการวิจัย

4.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย เป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ กรุงเทพมหานคร และวิทยาเขตปราจีนบุรี ที่ลงทะเบียนเรียนรายวิชาศึกษาทั่วไป สายมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ โดยมีกลุ่มตัวอย่าง 409 คน

4.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามในตอนต้นที่ 1 ที่สร้างขึ้นไปให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน ตรวจสอบความเป็นปรนัย ความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) มีค่าระหว่าง 0.66-1.00 หลังจากนั้นนำไปปรับปรุงแก้ไขตามคำแนะนำก่อนที่จะนำไปทดลองใช้กับนักศึกษาที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างแต่มีลักษณะคล้ายคลึงกับกลุ่มตัวอย่างเก็บแบบสอบถามคืนได้จำนวน 39 คน หลังจากนั้นนำมาวิเคราะห์หาค่า Item - Total Correlation ($r \geq .20$) ค่าที่ได้อยู่ระหว่าง .209-.728 หาค่าความเชื่อมั่นของแบบวัดโดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) แบบสอบถามการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือมีค่าความเชื่อมั่น .837 สำหรับคู่มือพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษาในตอนต้นที่ 2 เมื่อสร้างคู่มือเรียบร้อยแล้วนำไปหาค่าความเหมาะสมของคู่มือ โดยผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน โดยมีค่ามากกว่า 4.67 ถือว่าคู่มือมีความเหมาะสมในระดับมากที่สุด

4.3 วิธีวิจัย

ผู้วิจัยติดต่อประสานงาน และชี้แจงการดำเนินการเก็บข้อมูล และขอความอนุเคราะห์คณาจารย์ที่สอนในรายวิชาศึกษาทั่วไปเพื่อไปเก็บแบบสอบถามกับกลุ่มเป้าหมายในวันเวลาเรียนของแต่ละวิชา และผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง ได้แบบสอบถามกลับมา 409 ชุด ที่มีข้อมูลสมบูรณ์

4.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์คะแนนและคู่มือพัฒนาการตระหนักรู้ในตัวเอง ใช้ค่าสถิติพื้นฐานได้แก่ ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

5. ผลการวิจัยและอภิปรายผล

จากการวิจัยเรื่อง การพัฒนาคู่มือเพื่อสร้างการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรี ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิจัยตามความมุ่งหมายของการวิจัย ดังนี้

5.1 ผลการวิเคราะห์ระดับการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรี

นักศึกษาส่วนใหญ่มีการตระหนักรู้ในตนเองอยู่ในระดับสูง จำนวน 225 คน คิดเป็นร้อยละ 55.01 รองลงมา คือ มีการตระหนักรู้ในตนเองอยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 173 คน คิดเป็นร้อยละ 42.30 มีการตระหนักรู้ในตนเองอยู่ในระดับสูงมาก จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.20 และ

มีการตระหนักรู้ในตนเองอยู่ในระดับต่ำ จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 0.49 ตามลำดับ

นักศึกษาส่วนใหญ่มีการตระหนักรู้ในตนเองอยู่ในระดับสูง ($\bar{X} = 3.45$, $SD = 0.32$) และเมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่มีการตระหนักรู้ในตนเองในทุกด้านอยู่ในระดับสูง โดย การตระหนักในเป้าหมายชีวิตของตนเอง มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{X} = 3.48$, $SD = 0.47$) รองลงมา คือ การรับรู้และเข้าใจในอารมณ์ตนเอง ($\bar{X} = 3.46$, $SD = 0.33$) และการเห็นคุณค่าในตนเอง ($\bar{X} = 3.41$, $SD = 0.50$) ตามลำดับ

5.2 เพื่อสร้างคู่มือพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ในการจัดทำคู่มือครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการ 4 ขั้นตอน ได้แก่ ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องและรวบรวมเทคนิคทางจิตวิทยาเพื่อนำมาใช้ในการสร้างกิจกรรม ทั้งจากเอกสาร ตำรา คู่มือ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ขั้นตอนที่ 2 จัดทำโครงร่างของคู่มือและรูปแบบการเขียนคู่มือ ขั้นตอนที่ 3 ประเมินความเหมาะสมของคู่มือโดยผู้ประเมิน 3 คน ตรวจสอบความเหมาะสมของเนื้อหาสาระของคู่มือ ขั้นตอนที่ 4 จัดทำคู่มือฉบับสมบูรณ์ประกอบด้วย ปก คำนำ สารบัญ

คำแนะนำการใช้คู่มือ แนวทางการใช้คู่มือ แผนการจัดกิจกรรมใน “คู่มือพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรี”

สาระสำคัญของคู่มือฉบับนี้ประกอบด้วย โปรแกรมการจัดกิจกรรมฝึกอบรมสำหรับนักศึกษาระดับปริญญาตรีทั้งหมด 24 ชั่วโมง มีกิจกรรมฝึกอบรมทั้งหมด 8 ครั้ง มีกิจกรรมทั้งสิ้น 22 กิจกรรม โดยกลุ่มเป้าหมาย คือ เยาวชนหรือนักศึกษาในระดับมหาวิทยาลัย อายุประมาณ 18-21 ปี หรือในช่วงระดับการศึกษาในมหาวิทยาลัย

หลักการเสริมสร้าง ส่งเสริม และพัฒนาศักยภาพภายในตนเอง คือ (1) พัฒนาให้นักศึกษามีความสามารถรับรู้ และเข้าใจความรู้สึกและอารมณ์ของตนเอง สามารถแสดงออกทางอารมณ์และสามารถสื่อสารกับอารมณ์ของตนเองได้อย่างถ่องแท้ ชัดเจน และอิสระ (2) พัฒนาให้นักศึกษามีการเห็นคุณค่าในตนเอง ตระหนักในคุณค่า เข้าใจเอกลักษณ์ ศักยภาพตนเอง ภาวภูมิใจในตนเอง (3) พัฒนาให้นักศึกษามีการตระหนักในเป้าหมายชีวิตของตนเอง ทั้งในปัจจุบันและอนาคต มีเป้าหมายในชีวิตที่ชัดเจน สามารถนำพาตนเองไปสู่ความสำเร็จในชีวิตและครอบครัวได้

ตารางที่ 1 รายละเอียดคู่มือ การจัดกิจกรรมฝึกอบรม เพื่อพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ครั้งที่	ทฤษฎี และเทคนิค	กิจกรรม
1. ขั้นสร้างสัมพันธภาพ ครั้งที่ 1 การปฐมนิเทศ		
1. เพื่อสร้างสัมพันธภาพอันดีต่อกันระหว่างผู้วิจัยและผู้เข้าอบรม	1. ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง	1. การแนะนำตนเอง
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบวัตถุประสงค์ในการพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเอง	1.1 เทคนิคการยอมรับอย่างไม่มีเงื่อนไข	2. กิจกรรม who am I (ก.1)
กติกา ข้อผูกพัน สถานที่ ระยะเวลา	1.2 เทคนิคการเปิดเผยตนเอง	3. กิจกรรม Mask and Card (ก.2)
ตลอดหลักสูตรการฝึกอบรม รวมทั้ง	2. หลักการตามแนวคิดของ	4. กิจกรรม Problem Focus (ก.3)
บทบาทหน้าที่ของผู้เข้าอบรมที่	ฟิลลิป เบอร์นาร์ด	
จะต้องปฏิบัติ ตลอดจนประโยชน์	2.1 การละลายพฤติกรรม	
ที่จะได้รับการฝึกอบรม	3. เทคนิคทางการฝึกอบรม	
3. เพื่อทราบข้อมูลพื้นฐานของผู้เข้า	3.1 เทคนิคกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์	
อบรมในเรื่องการตระหนักรู้ในตนเอง		
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมกล้าเปิดเผยและ	4. หลักการตามแนวคิดการ	5. ชี้แจงจุดมุ่งหมายการเข้ากลุ่ม
แสดงออกมากยิ่งขึ้น รวมทั้งได้มี	ให้คำปรึกษากลุ่ม	
โอกาสสำรวจตนเองมากขึ้น	4.1 การเก็บรักษาความลับของกลุ่ม	
	4.2 การมีความจริงใจต่อสมาชิกกลุ่ม	

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ครั้งที่	ทฤษฎี และเทคนิค	กิจกรรม
2. ขั้นการพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเอง		
ครั้งที่ 2 (1) พัฒนาการรับรู้และเข้าใจอารมณ์ตนเอง (ความสามารถในการรับรู้และเข้าใจความรู้สึกและอารมณ์ของตนเอง)		
1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจหลักการพัฒนาด้านตนเองในการรับรู้และเข้าใจอารมณ์ของตนเอง 2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกฝนทักษะในการทำความเข้าใจความรู้สึกและอารมณ์ของตนเองอย่างถูกต้องและชัดเจน	1. เทคนิคทางจิตวิทยา 1.1 เทคนิคการอยู่กับความรู้สึกของตนเอง 1.2 เทคนิคการพูดกับตนเอง	1. กิจกรรม การ์ดอารมณ์ (เข้าใจอารมณ์) (ก.4) 2. กิจกรรม การสื่อสารผ่านร่างกาย (วาดรูปร่างกายขอโทษ ร่างกาย) (ก.5)
	2. เทคนิคทางการฝึกอบรม 2.1 เทคนิคการบรรยาย	3. บรรยายสรุปแนวคิด ประโยชน์เกี่ยวกับการรับรู้และเข้าใจอารมณ์ตนเอง
ครั้งที่ 3 (1) พัฒนาการรับรู้และเข้าใจอารมณ์ตนเอง (สามารถแสดงออกทางอารมณ์และสามารถสื่อสารกับอารมณ์ของตนเองได้อย่างต่อเนื่อง ชัดเจน และอิสระ)		
1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจหลักการพัฒนาด้านตนเองในการรับรู้และเข้าใจอารมณ์ของตนเอง 2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีทักษะในการแสดงออกทางอารมณ์ของตนเองได้อย่างต่อเนื่อง ชัดเจน และอิสระ 3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีทักษะในการสื่อสารกับอารมณ์ของตนเองได้อย่างต่อเนื่อง ชัดเจน และอิสระ	1. เทคนิคทางจิตวิทยา 1.1 เทคนิคศิลปะบำบัด	1. กิจกรรม ลีลาสื่ออารมณ์ (ก.6) (แสดงความรู้สึกอย่างอิสระ สวมอิสรสร้างสรรค์) 2. กิจกรรมการเปิดเผยตนเอง (ก.7) (หลังจากเลือกรูปภาพที่ชอบแล้วให้กล่าวถึงความรู้สึกที่ชอบในภาพนั้น)
ครั้งที่ 4 (1) พัฒนาการรับรู้และเข้าใจอารมณ์ตนเอง (สามารถแสดงออกทางอารมณ์และสามารถสื่อสารกับอารมณ์ของตนเองได้อย่างต่อเนื่อง ชัดเจน และอิสระ)		
1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจหลักการพัฒนาด้านตนเองในการรับรู้และเข้าใจอารมณ์ของตนเอง 2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีทักษะในการแสดงออกทางอารมณ์ของตนเองได้อย่างต่อเนื่อง ชัดเจน และอิสระ 3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีทักษะในการสื่อสารกับอารมณ์ของตนเองได้อย่างต่อเนื่อง ชัดเจน และอิสระ	1. เทคนิคทางจิตวิทยา 1.1 เทคนิคดนตรีบำบัด	1. กิจกรรม หน้ากากอารมณ์ (ก.8) (ทำหน้ากากที่สอดคล้องกับอารมณ์ตนเอง)
		2. กิจกรรม ลีลาดนตรี (ก.9) (เต้นตามจังหวะเพลงแต่ละเพลง, เลือกสไตล์เพลง)
		3. บันทึกความรู้สึกก่อนจบ

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ครั้งที่	ทฤษฎี และเทคนิค	กิจกรรม
ครั้งที่ 5 (2) พัฒนาการเห็นคุณค่าในตนเอง (ตระหนักในคุณค่า)		
1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจหลักการพัฒนาตนเองในด้านการเห็นคุณค่าในตนเอง 2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกฝนทักษะการตระหนักในคุณค่าของตนเอง	1. เทคนิคทางจิตวิทยา 1.1 เทคนิคเส้นลวดประสบการณ์ (เข้าใจคุณค่าของประสบการณ์ชีวิตในทุกช่วงตอน)	1. กิจกรรมเส้นลวดประสบการณ์ (ก.10) (ประสบการณ์ที่ทำให้ภาคภูมิใจ) 2. กิจกรรมแลกเปลี่ยนประสบการณ์ (ประสบการณ์ที่ภาคภูมิใจ, เสียใจ และให้กลุ่มช่วยกันสนับสนุนทางอารมณ์) (ก.11)
ครั้งที่ 6 (2) พัฒนาการเห็นคุณค่าในตนเอง (เข้าใจเอกลักษณ์ ศักยภาพตนเอง, ภาคภูมิใจในตนเอง)		
1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจหลักการพัฒนาตนเองในด้านการเห็นคุณค่าในตนเอง 2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกฝนทักษะในการเข้าใจเอกลักษณ์ ศักยภาพของตนเอง 3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับรู้และแสดงออกถึงความภาคภูมิใจในตนเอง	1. เทคนิคทางจิตวิทยา 1.1 เทคนิคการพูดกับตนเอง 1.2 เทคนิคการเขียน 2. เทคนิคทางการฝึกอบรม 2.1 เทคนิคการอภิปราย	1. กิจกรรมต้นไม้ชีวิต (ก.12) 2. กิจกรรมชื่นชมตนเอง (ก.13) (ฝึกชื่นชมตนเอง เพราะไม่มีใครสมบูรณ์แบบ) 3. กิจกรรม เขียนเปลี่ยนชีวิต (ก.14) (การเขียนเกี่ยวกับตนเอง)
ครั้งที่ 7 (3) พัฒนาการตระหนักในเป้าหมายชีวิตของตนเอง (ตระหนักในเป้าหมายชีวิตตนเองทั้งในปัจจุบันและอนาคต, มีเป้าหมายในชีวิตที่ชัดเจน)		
1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจหลักการพัฒนาตนเองในด้านการตระหนักในเป้าหมายชีวิตของตนเอง 2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับรู้และแสดงออกถึงการเข้าใจเป้าหมายชีวิตตนเองทั้งในปัจจุบันและอนาคต 3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้กระทำการสร้างเป้าหมายในชีวิตให้ชัดเจนขึ้น	1. เทคนิคทางจิตวิทยา 1.1 เทคนิค WDEP 2. เทคนิคทางการฝึกอบรม 2.1 เทคนิคการบรรยาย 2.2 เทคนิคการอภิปราย 2.3 เทคนิคการฝึกปฏิบัติ	1. กิจกรรม Help me and Help you (ช่วยคนอื่น ปัญหาคืออะไร รับฟัง ช่วยตัวเอง มองโลกในแง่ดี มีความสุข) (ก.15)
		2. กิจกรรม Self Identify Skills and Character (การระบุทักษะและคุณลักษณะของตนเอง) อภิปราย (ก.16)
		3. กิจกรรม เรียนรู้เข้าใจ WDEP สู่เป้าหมาย (ก.17) บรรยาย
		4. กิจกรรม วิเคราะห์ WDEP สู่เป้าหมาย (ก.18) ฝึกปฏิบัติ

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ครั้งที่	ทฤษฎี และเทคนิค	กิจกรรม
ครั้งที่ 8 (3) พัฒนาการตระหนักในเป้าหมายชีวิตของตนเอง (นำพาตนเองไปสู่ความสำเร็จในชีวิตและครอบครัว)		
1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจหลักการ พัฒนาตนเองในด้านการตระหนัก ในเป้าหมายชีวิตของตนเอง 2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้รับรู้และ แสดงออกถึงการนำพาตนเองไปสู่ ความสำเร็จในชีวิตและครอบครัว	1. เทคนิคทางจิตวิทยา 1.1 เทคนิคการฝึกจินตนาการ 2. เทคนิคทางการฝึกอบรม 2.1 เทคนิคการระดมสมอง	1. กิจกรรม ปัจจัยสู่ความสำเร็จ (ก.19) (ระดมความคิดเห็น) 2. กิจกรรม จินตนาการสู่ความสำเร็จ (ก.20) 3. กิจกรรม จดหมายจากใจ (ก.21) (จดหมายถึงคนที่เรารักส่ง ไปรษณียบัตรไป)
3. ขั้นปัจฉิมนิเทศ (ต่อ ครั้งที่ 8)		
	1. เทคนิคทางการฝึกอบรม 1.1 เทคนิคกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์	1. กิจกรรม ร่ำลาอาลัย (ก.22)

หมายเหตุ คู่มือฉบับสมบูรณ์สามารถดูได้จากงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

6. การสรุปและอภิปราย

จากผลการศึกษาที่พบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่มีการตระหนักในตนเองสูงนั้น ($\bar{X} = 3.45$, $SD = 0.32$) ถือเป็นผลที่ดี ที่สามารถอธิบายได้ว่า นักศึกษาส่วนใหญ่ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ มีการพัฒนาและทำความเข้าใจตนเองในทุกๆ ด้าน ทั้งในด้านการตระหนักในเป้าหมายชีวิตของตนเอง การรับรู้และเข้าใจในอารมณ์ตนเอง และการเห็นคุณค่าในตนเอง ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่า ปัจจัยส่วนหนึ่งที่นักศึกษามีผลการตระหนักที่ดีนั้น น่าจะมาจากปัจจัยส่วนบุคคลที่พบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่ร้อยละ 61.86 มีมารดาดูแลใกล้ชิดในทุกๆ ด้าน และผู้ปกครองร้อยละ 35.94 ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ซึ่งเพียงพอที่จะมีความรู้ที่จะวางแผนชีวิตหรือเลี้ยงดูบุตรหลานได้ในระดับหนึ่ง และส่วนใหญ่ร้อยละ 30.56 มีอายุ 21 ปี ซึ่งบรรลุนิติภาวะแล้ว และสามารถมีทัศนคติในการมองโลกที่มีเหตุผลมากขึ้นในทุกๆ ทาง

ผลการวิเคราะห์แล้วพบว่า มีความสอดคล้องกับวสิกาล ญาณสาร (2550) ได้ทำการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการตระหนักในตนเอง ซึ่งการศึกษาพบว่า การตระหนักในตนเองมีจุดเริ่มต้นตั้งแต่ในช่วงวัยรุ่น ซึ่งก่อนเข้าสู่ผู้ใหญ่ทุกคนจะตระหนักและเข้าใจในตนเองได้ดีโดยเฉพาะการรู้จักความคิด ความรู้สึก การกระทำ และความต้องการของตนเอง รวมทั้งรับรู้บทบาทของตน เพราะคนเราต้องอยู่ในสังคม เช่น

เดียวกับศศิแพรว โปธิกุล (2555) ได้สรุปว่าการตระหนักในตนเองมีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตของเราอย่างมาก เนื่องจากจะทำให้บุคคลสามารถที่จะรับรู้ รู้จักและเข้าใจตนเองมากขึ้น ซึ่งอันจะเป็นผลนำไปสู่การแสดงออกและพฤติกรรมที่เหมาะสม เกิดการพัฒนาตนเองให้ดีขึ้นในด้านต่างๆ ที่สำคัญต่อการดำรงชีวิตประจำวัน เช่นเดียวกับคำกล่าวของ Bradberry และ Greaves (2005) ได้ให้ทัศนะว่า คนส่วนใหญ่จะมีการตระหนักในตนเองสูงขึ้นตลอดชีวิตและจะใช้เวลาในการจัดการกับอารมณ์และพฤติกรรมของตนเองได้ง่ายขึ้นตามอายุอีกด้วย

จากการพัฒนาคู่มือเพื่อสร้างการตระหนักในตนเองของนักศึกษาระดับปริญญาตรี ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น ตามขั้นตอนต่างๆ 4 ขั้นตอนได้แก่ ขั้นการศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องและรวบรวมเทคนิคทางจิตวิทยาเพื่อนำมาใช้ในการสร้างกิจกรรม ขั้นการจัดทำโครงร่างของคู่มือและรูปแบบการเขียนคู่มือขึ้น การประเมินความเหมาะสมของคู่มือ และขั้นการจัดทำคู่มือฉบับสมบูรณ์ประกอบด้วย ปก คำนำ สารบัญ คำแนะนำการใช้คู่มือ แนวทางการใช้คู่มือ แผนการจัดกิจกรรม ซึ่งมีความสอดคล้องกับวลัยวัลล พุ่มพึ่งพุทธ (2554) ได้ทำวิจัยเกี่ยวกับการพัฒนาคู่มือการจัดกิจกรรมพัฒนาผู้เรียนตามหลักสูตรขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนสาธิตแห่งมหาวิทยาลัยรังสิต ได้ออกแบบการจัดทำคู่มือครั้งนี้ ได้ดำเนินการ 4 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนที่ 1 ศึกษา

เอกสารที่เกี่ยวข้องและรวบรวมข้อมูลกิจกรรม จากเอกสาร ตำรา คู่มือ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ขั้นตอนที่ 2 จัดทำโครงร่างของคู่มือและรูปแบบการเขียนคู่มือ ขั้นตอนที่ 3 การประเมินความเหมาะสมของคู่มือ ขั้นตอนที่ 4 จัดทำคู่มือฉบับสมบูรณ์ ประกอบด้วย ปก คำนำ สารบัญ คำแนะนำการใช้คู่มือ วัตถุประสงค์ ประโยชน์ ส่วนประกอบของคู่มือ และเนื้อหาการจัดกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน

ในรายละเอียดของคู่มือ ผู้วิจัยได้คัดสรร เทคนิคที่คิดว่าจะสามารถพัฒนาและเปลี่ยนแปลงบุคคลได้ในระดับอารมณ์ ความรู้สึก ความคิด และพฤติกรรมได้อย่างครอบคลุมทุกด้าน เพื่อให้บุคคลคนหนึ่งเปลี่ยนแปลงตนเองอย่างแท้จริง และสามารถพัฒนาตนเองไปสู่ความสำเร็จในด้านต่างๆ ทั้งด้านการเรียน การใช้ชีวิตประจำวัน ครอบครัว และสังคมซึ่งคู่มือฉบับนี้จะสามารถนำไปใช้กับนักศึกษาในมหาวิทยาลัยที่อยู่ในกลุ่มมีระดับคะแนนการตระหนักรู้ในตนเองปานกลางลงไป จะได้ช่วยเพิ่มระดับคะแนนได้สูงขึ้น

ดังนั้น ผู้วิจัยเชื่อมั่นว่า คู่มือพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองฉบับในเล่มการวิจัยที่สมบูรณ์ เมื่อนำไปทดลองใช้ครบถ้วนทุกขั้นตอน จะสามารถสร้างประโยชน์และคุณค่าอย่างจริงจังให้กับนักวิชาการ นักวิจัย นักจิตวิทยา ครูอาจารย์ที่มีความสนใจ และต้องการสร้างคุณค่าทางวิชาชีพได้

7. ข้อเสนอแนะ

7.1 ข้อเสนอแนะในการนำไปใช้

7.1.1 ในการนำคู่มือไปใช้ ควรมีการศึกษารายละเอียดในแง่การใช้เทคนิคในกิจกรรมต่างๆ เพราะเทคนิคมีความเฉพาะทางจิตวิทยา ที่จำเป็นต้องอาศัยผู้มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และผ่านการศึกษาเทคนิคที่เกี่ยวข้องมาแล้วในระดับหนึ่ง หากยังไม่มีความรู้ ควรศึกษาความรู้ และหลักการต่างๆ อย่างละเอียดก่อนนำไปใช้

7.1.2 หากจะนำคู่มือนี้ไปใช้เชิงพาณิชย์ ให้ขออนุญาตผู้วิจัยอย่างเป็นทางการก่อน และก่อนนำไปใช้ จำเป็นต้องปรับรูปแบบหรือกิจกรรมบางประการ เพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มที่จะไปพัฒนาในอนาคต

7.2 ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

7.2.1 การวิจัยในครั้งนี้ ได้พัฒนาคู่มือสร้างการตระหนักรู้ให้แก่นักศึกษา แต่ยังไม่ได้นำไปทดลองใช้ ในการวิจัยในลำดับต่อไปควรมีการนำคู่มือ ไปทดลองใช้กับกลุ่มนักศึกษา เพื่อจะได้ประเมินการเปลี่ยนแปลงภายหลังเข้าสู่กระบวนการฝึกอบรมตามคู่มือแล้ว มีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร

7.2.2 การวิจัยครั้งนี้ ศึกษาในกลุ่มนักศึกษาในระดับปริญญาตรี ในการวิจัยต่อไป ควรขยายกลุ่มตัวอย่าง ไปสู่ระดับมัธยมศึกษา และกลุ่มบุคคลทั่วไป หากได้ประเมินเบื้องต้นแล้วว่าการตระหนักรู้ในตนเองตั้งแต่ระดับปานกลางลงมา ควรนำเข้าสู่กระบวนการพัฒนาเพื่อเพื่อหรือส่งเสริมให้บุคคลมีการตระหนักรู้ในตนเองเพิ่มให้สูงขึ้นต่อไป

7.2.3 การวิจัยครั้งนี้ วัดแค่ระดับคะแนนการตระหนักรู้ในตนเองและการพัฒนาคู่มือเท่านั้น ในการวิจัยครั้งต่อไปควรเพิ่มในเรื่องการหาปัจจัยที่พยากรณ์ การตระหนักรู้ในตนเองของบุคคล เพื่อที่จะได้นำไปพัฒนาตัวแปรต่างๆ เพิ่มในคู่มือให้มีความครอบคลุมมากยิ่งขึ้นกับปัจจัยแทรกซ้อนต่างๆ

8. เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

เครือวัลย์ เฝ้าผิง. (2548). *การพัฒนาคู่มือการจัดการกิจกรรมส่งเสริมการอ่าน คิด วิเคราะห์ และเขียนสื่อความสำหรับครูภาษาไทย* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารจิต). มหาวิทยาลัยศิลปากร, นครปฐม.

ณัฐวิรี นงนุช. (2552). *ผลของกิจกรรมแนะแนวเพื่อพัฒนาการรู้จักและเข้าใจตนเองของนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3* (สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารจิต). มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, กรุงเทพมหานคร.

ดวงเดือน ละมูล. (2555). *การพัฒนาหนังสืออ่านเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาทักษะชีวิตรายวิชากิจกรรมแนะแนวสำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5* (รายงานผลการวิจัย). ตาก: โรงเรียนตากพิทยาคม.

ดวงมณี จงรักษ์. (2548). *ทฤษฎีการให้การปรึกษาและจิตบำบัดเบื้องต้น*. ปัตตานี: ภาควิชาจิตวิทยาและการแนะแนว คณะศึกษาศาสตร์มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี.

นฤกัศ ฤทธิพิทย์. (2553). *เข้าใจวัยช้า รู้ปัญหาวัยรุ่น*. กรุงเทพมหานคร: มติชน.

นันทนา วงษ์อินทร์. (2542). *การพัฒนาอารมณ์*. ใน *รวมบทความวิชาการทาง E.Q.* (น.143-144). กรุงเทพฯ : เดสก์ท็อป.

ปิยาภรณ์ สิทธิฤทธิ์. (2549). *ปัจจัยเชิงสาเหตุที่มีผลต่อการตระหนักรู้ตนเองของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในเขตพื้นที่การศึกษานครศรีธรรมราช เขต 2* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารจิต). มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, กรุงเทพมหานคร.

- ประสิทธิ์ ทองอุ่น. (2542). พฤติกรรมมนุษย์กับการพัฒนาตน. กรุงเทพมหานคร: เจริญเวฟ เอ็ดดูเคชั่น.
- ยุทนา ไชยจุล. (2543). การพัฒนาความฉลาดทางอารมณ์. ใน *รวมบทความทางวิชาการ E.Q.* (น.192- 195). กรุงเทพมหานคร: เดสก์ท็อป.
- วลีกาล ญาณสาร. (2550). ผลของการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม ตามแนวของ Trotzer ทฤษฎีการตระหนักรู้ในตนเอง และความหวังยาวชนในศูนย์ฝึกและอบรมเด็กและเยาวชน เขต 7 จังหวัดเชียงใหม่. (การค้นคว้าแบบอิสระปริญญา มหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, เชียงใหม่.
- วิลาสลักษณ์ ชั่ววัลลี. (2543). การพัฒนาสติปัญญาทางอารมณ์เพื่อความสำเร็จในการทำงาน. ใน *รวมบทความวิชาการทาง E.Q.* (น.71-72, 160-162). กรุงเทพมหานคร: เดสก์ท็อป.
- วีระวัฒน์ ปันนิตามัย. (2551). *เชาวน์อารมณ์ (Emotional Quotient-EQ) ดัชนีเพื่อความสุขและความสำเร็จของชีวิต* (พิมพ์ครั้งที่ 7). กรุงเทพมหานคร สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศจีแพรว โปธิกุล. (2555). *การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามแนวทฤษฎีวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเพื่อพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยเชียงใหม่* (วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, เชียงใหม่.
- สุวิภา ภาคย์ออต. (2547). *การพัฒนาการตระหนักรู้ในตนเองด้วยกิจกรรมกลุ่มของนิสิตมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ*. (วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, กรุงเทพมหานคร.
- ภาษาอังกฤษ**
- Bradberry, T.; & Greaves, J. (2005). *The Emotional intelligence Quick Book: everything you need to know to put your EQ to work*. New York : Simon & Schuster.
- Burton. G. (1976). *Personal Growth, Encounter and Self-awareness Group*. New York : Holt Rineart and Winston.
- Chapman, A. (2003). *Johari window*. Retrieved 5 January 2016, from HYPERLINK "<https://www.usc.edu/>" <https://www.usc.edu/hsc/ebnet/Cc/awareness/Johari%20windowexplain.pdf>
- Crisp, R. J. & Turner, R. N. (2010). *Essential social psychology*. London : Sage Publications.
- Joyce P. & Sills C. (2001). *Skills in gestalt counseling & psychotherapy*. London; Thousand Oaks.
- Sutton, A., Williams, H. M., & Allinson, C. W. (2015). A longitudinal, mixed method evaluation of self-awareness training in the workplace. *European Journal of Training and Development*, 39(7), 610-627.

การเทียบผลคะแนนแบบทดสอบ K-STEP กับแบบทดสอบ TOEIC โดยอ้างอิงจากกรอบมาตรฐานความสามารถทางภาษา ของประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป (CEFR)

งามทิพย์ วิมลเกษม¹ทิวาพร คงสม²สุภาลักษณ์ นครศรี²พงษ์พัฒน์ พันธะหิรัญ³ธัญพร แสงวิรัช³ณัฏฐิกา มหาพูนทอง³กรกฎ ก้าแก้ว³วัลย์กร เจริญสุข³พรสวรรค์ ศุภศรี³² ผู้นิพนธ์ประสานงาน โทรศัพท์ 081-8428661 อีเมล : tkongsom@hotmail.com

รับเมื่อ 21 มกราคม 2563 ตอบรับเมื่อ 8 มิถุนายน 2563 DOI:10.14416/j.faa.2020.25.008

บทคัดย่อ

แบบทดสอบสมิทธิภาพทางภาษาอังกฤษของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ หรือ แบบทดสอบ K-STEP เป็นแบบทดสอบสมิทธิภาพทางภาษาอังกฤษจัดทำโดยภาควิชาภาษา คณะศิลปศาสตร์ประยุกต์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือเพื่อใช้วัดสมิทธิภาพทางภาษาอังกฤษของนักศึกษาทั้งระดับปริญญาตรีและระดับบัณฑิตศึกษา งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาแบบทดสอบมาตรฐานสมิทธิภาพทางภาษาอังกฤษโดยอ้างอิงจากกรอบมาตรฐานความสามารถทางภาษาของประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป (CEFR) และเพื่อเทียบหาความสัมพันธ์ระหว่างผลคะแนนแบบทดสอบ K-STEP กับแบบทดสอบ TOEIC โดยมีขั้นตอนการดำเนินการวิจัยเริ่มจากการสร้างแบบทดสอบ K-STEP และประเมินข้อสอบ 100 ข้อ ตามลักษณะเฉพาะของข้อสอบ โดยคณาจารย์ผู้มีความรู้ประสบการณ์ในการสอนภาษาอังกฤษ ข้อสอบที่ได้รับการประเมินเพื่อหาความเที่ยงตรงโดยผู้เชี่ยวชาญจำนวน 5 คน ได้นำไปทดลองเพื่อหาค่าความเชื่อมั่นกับนักศึกษาจำนวน 178 คน ในส่วนการหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างคะแนนแบบทดสอบนั้น นักศึกษาอาสาสมัครจำนวน 105 คนได้ทำแบบทดสอบ K-STEP กับแบบทดสอบ TOEIC ผลการวิจัยสรุปได้ว่าผลคะแนนของแบบทดสอบ K-STEP กับแบบทดสอบ TOEIC มีความสัมพันธ์เชิงบวกอย่างมาก (Pearson Correlation = .877) ผลของการวิเคราะห์แบบการถดถอยเชิงเส้นอย่างง่ายแสดงว่าผลคะแนนแบบทดสอบ K-STEP สามารถใช้ทำนายผลของคะแนน TOEIC ได้ (R-coefficient = .877) นอกจากนั้นผลการวิจัยสามารถใช้ในการเปรียบเทียบคะแนนที่ได้จากแบบทดสอบ K-STEP กับแบบทดสอบ TOEIC เพื่อใช้อธิบายความสามารถทางภาษาอังกฤษของผู้เข้าสอบข้อสอบทั้ง 2 ชนิดดังกล่าวได้

คำสำคัญ : แบบทดสอบสมิทธิภาพทางภาษาอังกฤษ การเทียบผลคะแนน แบบทดสอบ K-STEP แบบทดสอบ TOEIC

¹ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชำนาญการชำนาญ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ

² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ประจักษ์ภาควิชาภาษา คณะศิลปศาสตร์ประยุกต์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ

³ อาจารย์ประจำภาควิชาภาษา คณะศิลปศาสตร์ประยุกต์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ

Mapping the K-StEP Test Scores to the TOEIC Test Scores Based on the Common European Framework of Reference (CEFR)

Ngamthip Wimolkasem¹

Tiwaporn Kongsom²

Supalak Nakhornsri²

Pongpat Pantanahiran³

Thanyaporn Sangwirach³

Challika Mahaphuntong³

Korakot Kamkaew³

Valaikorn Charoensuk³

Ponsawan Suphasri³

² Corresponding Author, Tel. 081-8428661, E-mail : tkongsom@hotmail.com

Received 21 January 2020; Accepted 8 June 2020

Abstract

The King Mongkut's University of Technology North Bangkok Standardized English Proficiency Test or K-StEP Test is an English proficiency test created by the Department of Languages, Faculty of Applied Arts, King Mongkut's University of Technology North Bangkok (KMUTNB). The test assesses the English proficiency of KMUTNB undergraduate and graduate students. The study aims to develop an organized standard English proficiency test based on the Common European Framework of Reference (CEFR) for Languages and to find a correlation between the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores. In the study, several procedures were implemented to strengthen validity and reliability. A team of experienced English lecturers joined the test development process and helped to validate 100 items of the K-StEP Test based on the test specifications. The test was validated by 5 experts while reliability was gained from the pilot study with 178 students. In order to explore the correlation, 105 volunteer students participated in undertaking the K-StEP Test and the TOEIC Test. The findings revealed a highly positive correlation between the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores at .877 by Pearson Correlation. The results of the Simple Regression Analysis revealed high equating validity between the two tests ($R\text{-coefficient}=.877$). Moreover, the results can be used to compare the test scores of the two tests and define the English ability of the test takers.

Keywords : English proficiency test, Mapping scores, K-StEP Test, TOEIC Test

¹ Emeritus Assistant Professor Dr., Department of Languages, Faculty of Applied Arts, King Mongkut's University of Technology North Bangkok

² Assistant Professor Dr., Department of Languages, Faculty of Applied Arts, King Mongkut's University of Technology North Bangkok

³ Lecturer, Department of Languages, Faculty of Applied Arts, King Mongkut's University of Technology North Bangkok

1. Introduction

There are several reasons why there has been an urgent need to enhance the English proficiency of Thai students. Firstly, the English language is the global tool for communication and for academic study. It is the primary language used when searching for knowledge, for communication amongst countries, and global business, and international relations. Secondly, due to the rapid change in new technology, English is needed as a medium to transfer the knowledge to the implementation process. Thirdly, Thai students have a relatively low level of English language proficiency.

According to the English Proficiency Index based on the English test scores of 1.7 million test takers in 88 countries, Thailand is ranked 64th with an average score of 48.54% defined as low proficiency (Education First, 2018). Other countries in ASEAN, fared much better, for example, Singapore is ranked 3rd (68.63%), Philippines is ranked 14th (61.84%), Vietnam is ranked 41st (53.12%), and Indonesia is ranked 51st (51.88%). Moreover, the results of the Ordinary National Education Test (O-NET) in English in 2017 were very disappointing with an average English language score of 28.31% as shown in Table 1 below.

Table 1 O-NET scores of Mattayom 6 students in 2016 and 2017 (National Institute of Education Testing Services, 2018)

Subjects	Year 2016	Year 2017
Thais	52.29	49.25
Social studies	35.89	34.70
Sciences	31.61	29.37
English	27.76	28.31
Mathematics	24.88	24.53

In 2016, the Office of the Higher Education Commission (OHEC) decided on a policy to raise the levels of English proficiency of Thai students in higher education. The main objective was that English should equip students to search for new knowledge, to keep up with the rapid global change, to support the ASEAN Economic Community (AEC), and to encourage the country's competitiveness. The policy included 5 mission statements as follows:

1. The university must define the policy and set targets in elevating the English proficiency level at every educational level. This will be the guideline in developing the students and graduates' readiness in both academic and professional fields.

2. The university must have a definite plan to follow by setting an indicator for English proficiency assessment.

3. The university must take action to improve the learning and teaching process in English to reach the required targets.

4. The university must provide activities, materials, media instruction, and environment to motivate students' self-development and awareness in using English.

5. The university should assess every student's English proficiency level either through in-house assessment or by use of a standard English proficiency test by mapping with the levels of the

Common European Framework of Reference (CEFR) for Languages. This can provide information of individual student English proficiency. The English proficiency certificate can be attached to or be part of the academic transcript starting from the academic year 2019.

To enhance the English abilities of Thai students to enable them to perform efficiently and effectively in English, the implementation of the Common European Framework of Reference (CEFR) for Languages has been used as a standard tool and set the target at all levels of education by the Ministry of Education as presented in Table 2.

Table 2 CEFR target level by the Ministry of Education (Office of the Basic Education Commission, 2018)

Level of education	CEFR level
Primary level (Prathom 1-6)	A1
Secondary level (Mattayom 1-3)	A2
High School level (Mattayom 4-6)	B1
Bachelor Degree level	B2

To summarize, educational policy has brought about changes in the teaching, learning, and testing of English in Thailand. Although the National Education Act is well-meaning in its goals aiming at improving Thais' English skills in reality, it fails to achieve the goal as can be seen in the disappointing results of the National Exam and Thailand's poor ranking in English proficiency.

Language testing is an integrated and necessary part of any language program. It is a crucial tool for language proficiency assessment for learners' advancement and program evaluation (Norris, 2006). Regarding raising standards and goals in English proficiency, several Thai universities have developed their own standards of English testing, examples being the Chulalongkorn University Test of English Proficiency (CU-TEP), and the Thammasat University General English Test (TU-GET). King Mongkut's University of Technology North Bangkok has also developed an English proficiency test based on performance and CEFR namely King Mongkut's University of Technology North Bangkok Standardized English Proficiency Test (K-StEP Test) and has used the test for decades. The K-StEP Test was originally

adopted to evaluate the English proficiency of King Mongkut's University of Technology North Bangkok (hereafter called KMUTNB) graduate students. It has been gradually accepted university-wide at every level from bachelor degree to graduate level and as the criteria for university personal recruitment. In response to the high demand for a standard English proficiency exam for various purposes including admission, certification, and exit examination, it was necessary to elevate the K-StEP Test as a national standard English test by finding its correlation with a renowned English global test. The Test of English for International Communication (TOEIC Test) has been selected for the correlation of this study because it can be used worldwide as a reference for job recruitment and promotion as well as academic purposes. In addition, the current study aimed to find the predictive validity of the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores because the predictive validity can reveal the extent to which the test can predict some future or desired outcome. Therefore, if test takers know their K-StEP Test scores, it is possible that they will know their TOEIC Test scores. In order to find the specific

meanings to describe what the test takers can do after they know their K-STEP Test scores and TOEIC Test scores, the ability bands or descriptors of CEFR levels were used to identify the English ability of the test takers of the K-STEP Test and the TOEIC Test at each level. The descriptors of CEFR levels were commonly used because they are internationally recognized as the common framework of language use to raise standards in many standard English proficiency tests.

Based on the problems and the requirements above, this study has been designed to develop an organized standard English proficiency test based on the Common European Framework of Reference (CEFR) descriptors namely the K-STEP Test, and then to find the relationship between the K-STEP Test scores and the TOEIC Test scores.

1.1 Objectives of the study

1.1.1 To develop an organized standard English proficiency test based on the Common European Framework of Reference (CEFR) for Languages and to find the correlation between the K-STEP Test scores and the TOEIC Test scores.

1.1.2 To examine whether the K-STEP Test scores can predict the TOEIC Test scores.

1.1.3 To find the ability bands for defining English proficiency obtained from the K-STEP Test scores.

1.2 Research questions

1.2.1 What are the concurrent validity values of the K-STEP Test scores and the TOEIC Test scores?

1.2.2 To what extent can the K-STEP Test scores predict the TOEIC Test scores?

1.2.3 What are the ability bands for describing English levels obtained from the K-STEP Test scores?

1.3 Research hypothesis

Hypothesis 1: There is a significant relationship between the K-STEP Test scores and the TOEIC Test scores at the .05 level. ($H_1 : r_{xy} \neq 0$).

Hypothesis 2: The K-STEP Test scores can significantly predict the TOEIC Test scores at the .05 level. ($H_2 : B \neq 0$).

2. Review of Related Literature

The review of literature and related studies is provided to examine the theories underlying this study.

2.1 The Council of Europe Framework of Reference and Language Education

The Council of Europe Framework of Reference and Language Education is an intergovernmental cooperation in the area of languages and education under the Language Policy Division of the Council of Europe. It was formally called the Modern Languages Section that can be traced back for almost 5 decades (Martyniuk, 2010). The Council of Europe was founded in 1949 with 10 members as one of the measures after the Second World War to increase international understanding and avoid future war. With 47 state members today, the Council of Europe is responsible for the European court of justice and continues to concern itself with the promotion of international understanding through the learning of languages, history, and culture of other countries (North, 2014).

The Council of Europe's Language Policy Division in Strasbourg is currently concerned with the languages of education particularly with the integration of migrants and their children. The aims of the Council of Europe's Language Policy are to achieve greater unity among its members and to pursue this aim by adopting common action in the fields of culture, education, and social sciences (Council of Europe, 2020).

The Common European Framework of Reference (CEFR) for Languages also provides a basis for the elaboration of language syllabi, curriculum guidelines, examinations, textbooks, etc. as it is divided into 6 levels and 3 bands: A1- A2 (Basic User), B1-B2 (Independent User), C1-C2 (Proficient

User). The descriptors of each level are described in a very comprehensive way what language learners have to learn and to do in order to use language for communication. Moreover, the knowledge and language skills should be developed to practice communication in each level. The description also covers the cultural context as well as linguistics competence. Since the descriptors of CEFR can define levels of proficiency which allows learners' progress to be measured at each stage of learning, a number of standard English proficiency tests i.e. TOEFL, IELTS, TOEIC and APTIS have mapped their tests' minimum scores corresponding to the six CEFR levels of language proficiency (A1-C2).

2.2 Studies on mapping the tests to the Common European Framework of Reference (CEFR)

Tannenbaum and Wylie (2015) conducted a study to provide a cut score of the TOEIC Test based on CEFR descriptors. The purpose of this study was to recommend minimum scores for each CEFR level that corresponds to the TOEIC Test in order to set a certain category. The panel consisted of 22 experts that were English language instructors, administrators, or directors of language programs and language testing from 10 different European countries. They were asked to recommend the cut score for each of the 6 CEFR levels. It was possible that not all experts would make the same decision as to the cut score. Therefore, a criterion of at least 67% or 2/3 of the 22 experts was the agreed level. The table below presents the results of the recommended minimum score for each test at each CEFR proficiency level.

Table 3 Cut score for each skill of TOEIC Test compared to CEFR levels (Tannenbaum and Wylie, 2015)

Test/Test Section	Total Score Scale Range	Minimum Score				
		A1	A2	B1	B2	C1
TOEIC® Listening and Reading Total ¹						
TOEIC® Listening	5-495	60	110	275	400	490
TOEIC® Reading	5-495	60	115	275	385	455 ⁴
TOEIC® Speaking and Writing ²						
TOEIC® Speaking	0-200	50	90	120	160	180 ⁵
TOEIC® Writing	0-200	30	70	120	150	180 ⁵
TOEIC Bridge™ ³						
TOEIC Bridge™ Listening	10-90	46	64	84		
TOEIC Bridge™ Reading	10-90	46	70	86		

¹ TOEIC® Listening and Reading scores are reported in 5-point increments.

² TOEIC® Speaking and Writing scores are reported in 10-point increments. No total score is reported.

³ TOEIC Bridge™ scores are reported in 2-point increments. No total score is reported.

⁴ TOEIC® Reading C1 minimum score is based on 45 percent of the panelists.

⁵ TOEIC® Speaking and Writing scores were adjusted from the recommended study values.

In 2017, a group of English experts in Thailand developed the 10 level-framework of English for Thailand based on the CEFR (Hiranburana et al., 2017). The study involved 2 main parts, i.e. the drawing of the descriptors of the Framework of Reference for English Language Education in Thailand (FRELE-TH) and the public hearing. The discussion focused on the use of the framework for academic and professional qualification in Thailand. The study employed a qualitative and descriptive research, based on the analysis and adaptation of the CEFR. The results are very practical and useful for English teachers to employ or adapt for both curriculum development and test construction by offering two -scale types to describe English proficiency levels, i.e. global and illustrative scales. The global scales include an overview of the language proficiency at all levels while the illustrative scales comprise three aspects: communicative activities, communication strategies, and communicative language competence. In addition, the FRELE-TH includes the same structures and components of the CEFR, which offer language functions, discourse markers, topics, vocabulary range, grammar, micro skills and word family list. The FRELE-TH is divided into 10 levels and 3 bands: A1, A1+, A2, and A2+ (Basic User), B1, B1+, B2, and B2+(Independent User), C1-C2 (Proficient User). All the 10 levels present “can do” descriptors to define the actual use of English in communication. Apart from the academic purpose, the framework can also be used as a reference for job recruitment and job promotion.

2.3 Studies on the comparison between other English proficiency test scores and the TOEIC Test scores

Hirai (2008) conducted a study to find the test score correlation between the STEP BULATS writing and the TOEIC Test scores. The participants were 559 Japanese businesspeople that took both the STEP BULATS Writing Test and the TOEIC Test

between September 2004 and December 2007. The results showed the STEP BULATS writing scores correlated moderately with the TOEIC Test scores, with a correlation coefficient of .69 for all score range. While the correlation coefficient for the upper-level group of participants with TOEIC scores of 800 and above was at .46, 50.4% of the 349 test takers that took the STEP BULATS Writing Test failed to perform the business English writing skills expected of competent international businesspeople. The study then suggested that the relatively low performance and scores in the STEP BULATS Writing Test were primarily because of the deficiency of exposure to business practice and vocabulary.

In Thailand, several studies conducted the comparison studies on their English proficiency tests and the TOEIC Test. Anuyahongsa (2015) conducted a study to compare the efficiency between the Thai-Nichi Institute of Technology (TNI) English Ability Test and the TOEIC Test. The participants were 20 TNI undergraduate students. The stratified random sampling technique was used to select the participants that enrolled in reading and writing skills in English 1 course. The data were collected by the TNI English ability test, 100 items for listening skill and 100 items for reading skill, and the TOEIC Test. Mean scores, standard deviation, t-test, and Pearson Correlation were used to analyze the collected data. The findings showed that the undergraduate students’ competence in taking the TNI English ability test and the TOEIC Test was at moderate level. The findings also showed that the test scores of both TNI English ability test and TOEIC Test were closely related and the efficiency of the TNI English ability test was related to that of the TOEIC Test. In addition, the correlation between both tests was at very high level (.992).

Chanchusakun et al. (2017) conducted a comparison study on the quality of equating English scores between the SEPT and the TOEIC Test. The sample of this study included 40 students that

studied in bachelor of business administration in hotel management, Silapakorn University International College. The research instruments used in the study were the Silapakorn English Proficiency Test (SEPT) and the TOEIC Test. The findings of equating with regression method revealed that the score of the TOEIC Test can be equated with that of SEPT at the significant level .05.

In addition, Jaturapitakkul and Watson Todd (2018) wrote a report on mapping the Test of English for Thai Engineers and Technologists (TETET) with the Common European Framework of Reference (CEFR) for Languages and comparing the TETET scores with those of other English proficiency tests such as TOEIC, IELTS and TOEFL. The developed TETET is used to test English language proficiency of the test takers in four skills: reading, writing, listening and speaking. The content of the test is based on the situations that Thai engineers and technologists are required to use English. In order to find the test validation and compare the TETET scores with the TOEIC Test, the study was conducted with 124 test takers who took both the TETET and the TOEIC Test. The findings showed that there was a correlation between the TETET scores and the TOEIC Test scores (.883). This means that the TETET and the TOEIC Test were very strongly correlated. In order to find the relationship between the TETET band levels and the six CEFR levels, the study was conducted by mapping and identifying the minimum scores or levels to see if the TETET corresponded to each CEFR level. The panel of 10 experts was asked to assess each individual TETET test item based on the CEFR levels and descriptors. Finally, the cut-off scores were reported based on each CEFR level.

A number of studies mentioned above facilitate the description and guidelines of test construction in relation to the CEFR standard. This reflects the main purpose of this study that is to

find the relationship between the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores based on the CEFR levels. It is hoped that the results of this study will support the standard of the in-house test and help the university target student achievement in English proficiency.

3. Research Methodology

3.1 Participants

The participants in this study can be divided into 2 main groups, i.e. the group of test writers and experts and the group of student participants.

1. Test writers and experts

In order to develop the test, 7 EFL lecturers who had either masters' degrees or doctorates in English language teaching and learning took part in writing the K-StEP test items. Then another 5 experts with the same qualifications as the 7 test writers evaluated the constructed test items by using Item Objective Congruence (IOC) form and another 2 experts who were trained and had experience in selecting the K-StEP test items selected the test items based on the K-StEP test specification. All of the experts are EFL lecturers that had either masters' degrees or doctorates in English language teaching and learning. Their experience of teaching English is at least 5 years.

2. Student participants

a. The student participants in the pilot study included 178 students (92 males and 86 females) from the Faculties of Engineering, Applied Sciences, Information Technology, Technical Education, and Industrial Technology.

b. Another group of the student participants was asked to participate in the main study. They consisted of 105 students from the above faculties that were willing to take the 2 tests, i.e. K-StEP Test and TOEIC Test in the same week.

3.2 Research procedures

The study was developed through 4 main phases: Phase 1: The researchers studied the related

document and research, set up a workshop on CEFR for the test writers, and wrote the test specification; Phase 2: Seven test writers developed and wrote 150 K-StEP test items based on the K-StEP Test specification, which included English in communicative and academic contexts at various levels based on CEFR A2, B1, and B2. Then a native speaker of English proofread and edited all the developed test items. After that 5 experts evaluated the IOC form, and another 2 experts selected 100 test items based on the K-StEP test specification,

which consisted of 30 items for listening, 30 items for reading, and 40 items for grammar usage and structure; Phase 3: The constructed K-StEP test items were piloted with 178 student participants to find the reliability and quality of the test; and Phase 4: Another 105 students took the final 100 K-StEP test items and the TOEIC Test in the same week and then the students' scores of both tests were analyzed to map and find the cut-off score of the two tests. The research methodology and procedure are presented in Figure 1 below.

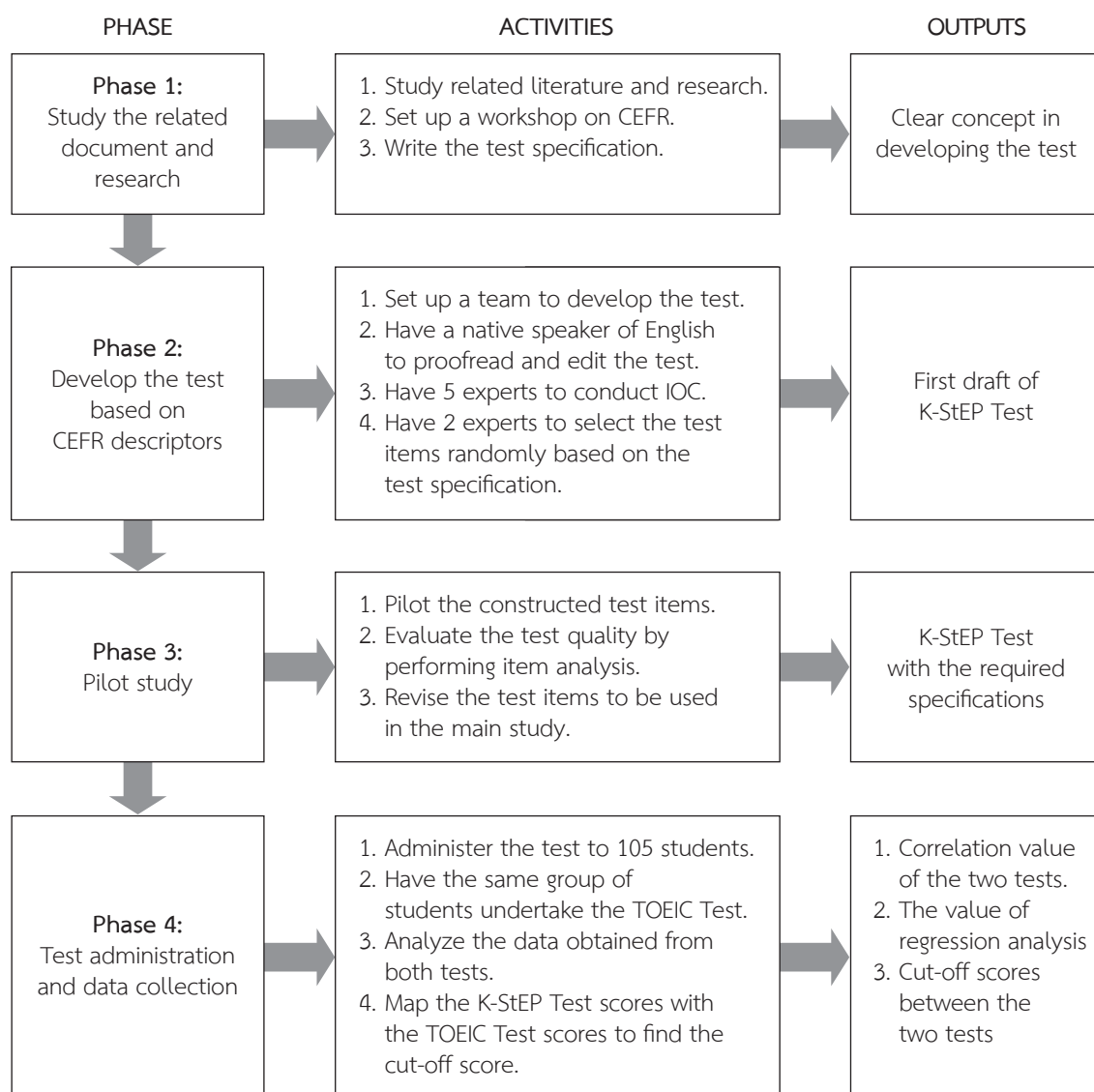


Figure 1 Research methodology and procedure

3.3 Research Instrument

The research instrument used in this study is the K-StEP Test. The K-StEP Test was developed in the following steps:

1. The construction of the K-StEP Test

The test was developed according to the test specification as shown in Table 4 below.

Table 4 The specification of K-StEP Test

Purposes of the test	Description
Types of test takers	Undergraduate and graduate students of KMUTNB. They are non-native speakers of the target language.
Test level	The difficulty of the test is set as A2, B1, and B2 based on CEFR descriptors.
Number of test items	The test is divided into 3 parts of 100 items of which 30 items were in a listening part, 30 items in a reading part, and 40 items concerning grammar usage and structure. All items are 4-option multiple choices. The context included 3 areas, i.e. a general setting for daily life, campus life, and academic context in various fields.
Marks	Computational checking with one score for each item
Time allocation	Three hours

The K-StEP Test has been designed for both graduate and undergraduate students that are non-native speakers of English. English proficiency is one of the requirements for the graduation of KMUTNB students from both levels. The test evaluates English proficiency in the receptive skills of listening, reading, and grammar usage and structure based on CEFR levels of A2, B1, and B2. The structure and specification of the K-StEP Test are described below.

The listening section measures the test takers' ability to understand spoken English in communicative and academic contexts at various levels based on CEFR levels of A2, B1, and B2. The contents include personal particulars and family information, shopping, employment (A2), main idea, school, work and leisure (B1), technical discussion, and specialization (B2). The section consists of 3 parts, i.e. short dialogues, long dialogues, monologues and lectures with 30 multiple choice questions.

The reading section measures the test takers' ability to understand the range of factual, descriptive, and inferencing of texts and paragraphs. The content and vocabulary range are in accordance with the CEFR levels of A2, B1, and B2. The questions are to find the main ideas, major details, important details including vocabulary in contexts and pronoun references. There are 3 reading passages with 30 questions, each is worth 1 point.

The grammar usage and structure part assesses the ability of test takers on sentence structures and grammar usage as an indirect writing ability assessment. The grammar points and vocabulary range tested in the grammar usage and structure part are based on the CEFR levels of A2, B1, and B2. The first part comprises sentence completion of 15 items. The second part included defining grammatical mistakes of 15 items. The test takers were asked to choose the underlined parts

that are ungrammatical. The last part is the cloze-test of 10 items to complete phrases using the most appropriate vocabulary and the correct grammatical forms.

2. To ensure the reliability and validity of the test, the following processes were introduced.

- 150 test items were written by the test construction team that had attended the CEFR workshop.

- All the test items were edited by a native speaker of English in order to check the correctness and suitable language use.

- All the test items were validated by 5 experts for the IOC. The item with the IOC index lower than 0.5 was either rejected or revised. Therefore, the IOC result of the overall test was between 0.6 to 1 showing that every item was congruent with content validity and can be used to assess English proficiency.

- The 100 test items were then selected randomly based on the test specification by another 2 experts.

- The final 100 test items were trialed with 178 students to find the difficulty index and

reliability level. The overall difficulty is 0.246 with the reliability of 0.882.

After the pilot result, the 100 test items were then revised to adjust the items with high difficulty and then, trialed again. The outcomes of the main study were 0.95 reliability and 0.492 difficulty index, meaning a very high credibility and reliability.

4. Results and Discussion

In this study, the findings are presented according to 3 research questions and 2 hypotheses.

Research question 1: What are the concurrent validity values of the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores?

In order to examine the relationship between the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores, the analysis of the correlation coefficient by means of Person's Product Moment was employed.

Hypothesis 1 was set to investigate the relationship between the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores.

Hypothesis 1: There is a significant relationship between the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores at the .05 level. ($H_1 : r_{xy} \neq 0$)

Table 5 The Correlation Coefficient between the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores

		K-StEP	TOEIC
K-StEP	Pearson Correlation	1	.877**
	Sig. (2-tailed)		.00
	N	105	105

** Correlation is significant at the .01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the .05 level (2-tailed).

The findings from Table 5 showed that the correlation coefficient between the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores was .877 and it is statistically significant ($p < .01$). A Pearson Product-Moment Correlation was run to determine the relationship between the K-StEP Test scores and

the TOEIC Test scores. There was a strong and positive correlation between the scores of the two tests ($y = .877$, $N = 105$, $p < .01$).

It can be concluded that the K-StEP Test scores have a high positive correlation with the TOEIC Test scores. This means that if one variable

positively increases, there is a positive increase in another variable at the high level. Consequently, Hypothesis 1 stating that there is a significant relationship between the K-STEP Test scores and the TOEIC Test scores at the .05 level ($H_1: r_{xy} \neq 0$) is accepted.

Research question 2: To what extent can the K-STEP Test scores predict the TOEIC Test scores?

Hypothesis 2 was established to examine if the K-STEP Test scores can predict the TOEIC Test scores.

Hypothesis 2: The K-STEP Test scores can significantly predict the TOEIC Test scores at the .05 level. ($H_2: B \neq 0$).

A Simple Regression Analysis was employed to assess the second hypothesis. Table 6 shows the model summary of the Simple Regression Analysis.

Table 6 The Model summary of the Simple Regression Analysis

Model	R	R Square	Adjust R Square	Std. Error of the Estimate
1	.877 ^a	.770	.767	72.57

Predictors: (Constant), K-STEP scores

Dependent variable: TOEIC scores

The R-coefficient of .877 was shown in Table 6. The R-Square was .770. This means that the independent variable can explain 77% of the

variance in the TOEIC Test scores. The standard error of the estimate is 72.57. Table 7 illustrates the coefficients of the regression model.

Table 7 The Coefficients of the Regression Model

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-51.942	27.275	.877	-1.904	.060
	K-STEP	8.702	.469		18.552	.000

*Dependent Variable: TOEIC scores

The unstandardized coefficient B is the increase or decrease in the dependent variable when an independent variable increases by one

unit. The regression equation used to predict the TOEIC Test scores can then be written as follows:

$$y = a + bx$$

$$\text{TOEIC Test scores} = -51.942 + 8.702 (\text{K-STEP Test scores})$$

According to the above equation, the K-StEP Test scores can be used to predict the TOEIC Test scores. With a unit increases in the K-StEP Test scores, the TOEIC Test scores will increase by 8.702 with a standard error of .469.

In summary, Hypothesis 2 which states that the independent variable can individually or in combination significantly predict the TOEIC scores at the .05 level ($H_2: B \neq 0$) is accepted. If test takers know their K-StEP Test scores, it is possible that they will know the TOEIC Test scores.

Research question 3: What are the ability bands for defining English levels obtained from the K-StEP scores?

Since one of the objectives of the current study was to find the ability bands or descriptors for defining English proficiency obtained from the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores, the descriptors of CEFR levels of language proficiency were adopted in the study. In the present study, the descriptors of CEFR levels A1, A2, B1, and B2 were adopted to identify the English ability of the test takers at each level because they provide the band descriptors that can describe the performance and ability that the candidates or test takers of the K-StEP Test and the TOEIC Test are likely to be able to do.

By means of equation obtained, the ranges of the K-StEP Test scores that were converted to the TOEIC Test scores can be illustrated in Table 8.

Table 8 The Ability Descriptors of the K-StEP Test scores equivalent to the TOEIC Test scores based on the descriptors of CEFR level A1, A2, B1 and B2

Number of Students	K-StEP	TOEIC	CEFR	Ability descriptors of CEFR
3 (2.8%)	20-31	120-224	A1	Can understand and use familiar everyday expressions and very basic phrases aimed at the satisfaction of needs of a concrete type. Can introduce him/herself and others and can ask and answer questions about personal details such as where he/she lives, people he/she knows and things he/she has. Can interact in a simple way provided the other person talks slowly and clearly and is prepared to help.
74 (70.47%)	32-68	225-549	A2	Can understand sentences and frequently used expressions related to areas of most immediate relevance (e.g. very basic personal and family information, shopping, local geography, employment). Can communicate in simple and routine tasks requiring a simple and direct exchange of information on familiar and routine matters. Can describe in simple terms aspects of his/her background, immediate environment and matters in areas of immediate need.

Table 8 (Continued)

Number of Students	K-StEP	TOEIC	CEFR	Ability descriptors of CEFR
26 (24.76%)	69-95	550-785	B1	Can understand the main points of clear standard input on familiar matters regularly encountered in work, school, leisure, etc. Can deal with most situations likely to arise whilst travelling in an area where the language is spoken. Can produce simple connected text on topics which are familiar or of personal interest. Can describe experiences and events, dreams, hopes and ambitions and briefly give reasons and explanations for opinions and plans.
2 (1.9%)	96 or above	786-944	B2	Can understand the main ideas of complex text on both concrete and abstract topics, including technical discussions in his/her field of specialization. Can interact with a degree of fluency and spontaneity that makes regular interaction with native speakers quite possible without strain for either party. Can produce clear, detailed text on a wide range of subjects and explain a viewpoint on a topical issue giving the advantages and disadvantages of various options.

Table 8 presents the K-StEP Test cut-off scores in relation to the TOEIC Test scores. The English proficiency of the students is interpreted based on CEFR ability bands which include “can do” statements. They describe what a foreign language learner can do at each level. In this study, it can be interpreted that there were only 2 students or 1.9% in B2 level. They achieved the K-StEP Test scores of over 96% and the TOEIC Test scores between 786 and 944.

There were 26 or 24.76% of the students in the B1 level, their ability having been described in Table 8. Most of the test takers, 74 students or 70.47% were in A2 level with the K-StEP Test scores between 32 to 68 and with the TOEIC Test scores ranging from 225 to 549. Though the test had been

designed to evaluate the English proficiency level A2, B1, and B2, there were 3 students or 2.8% who gained the K-StEP Test scores between 20 to 31 and the TOEIC Test scores from 120 to 224 or in A1 level.

In summary, once the K-StEP Test scores are reported, the test takers will know their TOEIC Test scores and their CEFR levels and understand the descriptors explaining what they can do in the ability descriptors of CEFR levels.

5. Discussion

5.1 The correlation between the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores

The high positive correlation between the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores means that if one variable positively increases, then a positive increase in another variable will occur. The

finding is in agreement with Anuyahongsa's (2015) study, which revealed that there was a very high positive correlation between the TNI English ability test scores and the TOEIC Test scores. Also, similar finding was also found in Jaturapitakkul and Watson Todd's (2018) report, which revealed that there was a high correlation between the TETET scores and the TOEIC Test scores. This means that the TETET and the TOEIC Test were very strongly correlated. In the current study, the structure of the K-StEP Test is quite similar to that of the TOEIC Test in that they include listening, reading, structure, and written expression with only 4-multiple choice items. Though the TOEIC test consists of a higher number of items-200 items, the K-StEP Test consists of only 100 items. However, the main purpose is to assess students' English proficiency. Another remarkable part is that the construction of the two tests is based on the CEFR descriptors that try to test what foreign language learners can do at each proficiency level. The study revealed highly positive correlation between the two tests which provided solid evidence that the K-StEP Test can effectively assess test takers' English proficiency in parallel to that of the TOEIC Test.

5.2 The equating predictive validity

The purpose of conducting a Simple Regression Analysis is to evaluate the relative impact of a predicted variable. This is different from a correlation analysis because it examines the degree of relationship between the two variables which in this study are the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores. According to the result of research question 2, it can be concluded that the K-StEP Test scores can be used to predict the TOEIC Test scores in the significant degree. The finding of the regression analysis was congruent with that of the concurrent validity. Similar finding was found in the study of Chanchusakun et al. (2007), which revealed that the SEPT scores can be used to predict the TOEIC Test scores at the significant level .05.

5.3 The ability bands to describe English proficiency levels of the K-StEP Test

After being mapped, the cut-off scores of the K-StEP Test were measured with respect to the CEFR levels and the TOEIC Test scores. The interpretation can be made, for example, as when a student achieves a score of 70 in the K-StEP Test, this student is considered to have an English proficiency equivalent to 600 in TOEIC or B1 of CEFR. Based on the CEFR global scale, this student can:

- Understand the main points of clear standard input on familiar matters regularly encountered in work, school, leisure, etc.
- Deal with most situations likely to arise whilst travelling in an area where the language is spoken.
- Produce simple connected text on topics which are familiar or of personal interest.
- Describe experiences and events, dreams, hopes and ambitions and briefly give reasons and explanations for opinions and plans. (Council of Europe, 2011)

Stakeholders in KMUTNB students such as teachers, university administrators, or employers can use the information on cut-off score levels of the K-StEP Test in developing students' proficiency, designing curricula, setting targets or setting the entrance score or planning policy. The information can also be used to construct materials and plan classroom activities. Moreover, the students themselves will know their existing ability in English and can personally develop to meet the required level. Testing and evaluation is closely related to the process of learning and teaching. It aims not only evaluating the learners' proficiency, but also providing clear target for learners to develop themselves based on their competency. Therefore, standard testing is part of successful instruction to provide suitable learning levels and content.

6. Conclusion

This study has provided a summary of the development and validation of the K-StEP Test including the correlation between the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores. The findings revealed a highly positive correlation between the K-StEP Test scores and the TOEIC Test scores at .877. The results of the Simple Regression Analysis showed high equating validity between the two tests. Moreover, the results can be used to compare the test scores of the two tests and define the English ability of the test takers. The information on the cut-off score level can be used in developing students' proficiency and designing suitable courses for them.

6.1 Limitations of the study

Even though every effort was made to produce valid and reliable results of the study, there are several limitations that should be considered carefully.

- The first limitation is on the type of test.

The TOEIC Test measures general English language proficiency particularly in a working context while the K-StEP Test is designed for assessing English proficiency in academic endeavors. The number of items is also different. However, the 2 tests aim to assess test takers' language proficiency. Both TOEIC and K-StEP Tests can measure only receptive skills, i.e., listening and reading skills. Therefore, the test takers undertake the test based on only linguistic competence that is not similar to real performance. The interpretation of descriptors needs to be applied with caution.

- The second limitation is on CEFR descriptors.

Since CEFR descriptors are illustrative, not definitive which means that they can be interpreted differently by different experts. This means that different interpretation can lead to deviation in judgment of test items and cut-off scores. Thus, discussion among experts in the standard setting

process is necessary so that understanding and interpretation of the CEFR descriptors will be consistent.

6.2 Suggestions

Based on the above limitations, a future study using another method i.e. Angoff method, a group of panelists and other different standard tests could be conducted. Further research is needed to investigate the correlation and cut-off scores perhaps with other standard tests. The mapping process needs to be done carefully with higher numbers of experts. Training on the Angoff method is necessary before mapping. Also, the current cut-off scores should be considered by another panel of experts to increase credibility.

Another suggestion is that there should be a direct measure of writing skills and speaking skills in the K-StEP Test with which to gauge the real performance of the test takers according to the CEFR criteria.

7. Acknowledgements

This research was funded by the Thai Government Budget Expenditure, King Mongkut's University of Technology North Bangkok and the Faculty of Applied Arts. The authors would like to express their gratitude towards all participants and the Faculty staff for their kind cooperation and willingness to take part in this study.

8. References

- Anuyahongsa, B. (2015). Comparison of Efficiency between TNI English Ability Test and TOEIC Test. *Journal of Business Administration and Languages*. 3 (1), 1-6.
- Chanchusakun, S., Paiwithayasiritham, C., Polpanthin, Y. & Supannopaph, P. (2017). A Comparison of Quality of Equating English Scores between Equipercentile, Linear and Regression Methods. *Veridian E-Journal. Silpakorn University*, 10 (2), 2444-2455.

- Council of Europe. (2011). *Common European Framework of Reference for Languages: Learning, teaching, assessment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Council of Europe. (2020). *Common European Framework of Reference for Languages: Learning, teaching, assessment (CEFR)*. Retrieved from www.coe.int/lang-cefr
- Education First (2018). *EF English Proficiency Index*. Retrieved from www.ef.co.th/epi/
- Hirai, M. (2008). Correlation between STEP BULATS writing and TOEIC scores. Divergence and Convergence, Educating with Integrity: *Proceedings of the 7th Annual JALT Pan-SIG Conference*. Retrieved from <http://hosted.jalt.org/pansig/2008/HTML/Hirai1.htm>
- Hiranburana, H.Subphadoongchone, P. Tangkiengsirisin, S.Phoochaoensil, S. Gainey, J. Thogsongsri , J. Sumonsriworakun, P. Somphong, M. Sappapan. P, & Taylor, P. (2017). A Framework of reference for English Language education in Thailand (FRELE-TH) - based on the CEFR, The Thai experience. *LEARN Journal*, 10 (2), 90-119.
- Jaturapitakkul, N. & Watson Todd, R. (2018). Test of English for Thai Engineers and Technologists (TETET) Technical Support. Retrieved from www.sola.kmutt.ac.th/tetet/doc/TETET_Technical_report_NJ_RT_Complete.pdf
- Martyniuk, W. (Ed). (2010). Aligning test with the CEFR: Case studies and reflections on the use of the Council of Europe's draft manual. *Studies in Language testing*. 33. Cambridge: Cambridge University Press.
- National Institute of Education Testing Services. (2018). *Manual for the 4th round external quality assessment in basic education*. Samutprakarn, Thailand: Offset Plus.
- Norris, J. M. (2006). The why (and how) of student learning outcomes assessment in college FL education. *The Modern Language Journal*, 90(4), 576-583. Retrieved from https://doi.org/10.1111/j.1540-4781.2006.00466_2.x
- North, B. (2014). *The CEFR in practice 4*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Office of the Basic Education Commission. (2018). *Basic education core curriculum*. Bangkok.
- Tannenbaum, R.J. and Wylie, E.C. (2015). *Mapping TOEIC Test scores to the STANG language proficiency level*. Retrieved from www.ets.org/toeic

การสื่อสารความหมายในการ์ตูนแอปพลิเคชัน เรื่อง ศรีธนญชัย เจ้าปัญญา

¹ ผู้นิพนธ์ประสานงาน โทรศัพท์ 09-6818-5707 อีเมล : Wichetchay_jimmy@hotmail.com
รับเมื่อ 12 ตุลาคม 2562 ตอบรับเมื่อ 8 มกราคม 2563 DOI:10.14416/j.faa.2020.25.009

วิเชษฐชัย กมลสัจจะ ¹

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการสื่อสารความหมายในการ์ตูนแอปพลิเคชันเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญา ผลการศึกษาพบว่า ในด้านโครงเรื่อง ผู้ประพันธ์นำเพียงส่วนต้นเรื่อง ตอนที่ศรีธนญชัยกำเนิดมาใช้เท่านั้น ในด้านแก่นเรื่องหรือแนวคิดของเรื่อง พบว่า มีแก่นเรื่องที่เน้นการใช้สติปัญญาไปในทางที่ชอบ และเป็นประโยชน์ต่อสังคม ซึ่งแตกต่างจากนิทานพื้นบ้านที่เน้นการใช้สติปัญญาไปในทางที่ไม่ชอบ ในด้านตัวละคร 1) ตัวละครพระเอก พบว่า ในเรื่องจะเน้นการประกอบสร้างลักษณะนิสัยของตัวละครให้มีปัญญาเฉลียวฉลาดประกอบกับคุณธรรมในการช่วยเหลือผู้อื่น ซึ่งต่างจากนิทานพื้นบ้าน 2) ตัวละครปฏิปักษ์ พบว่า มีการสร้างโจรสลัดพี่น้องขึ้น เพื่อให้เห็นความแตกต่างระหว่างตัวแทนของธรรมะและอธรรมได้อย่างชัดเจน ในด้านการแต่งกายของตัวละครเอก พบว่า ผู้แต่งมีการสื่อความหมายของตัวละครผ่านการแต่งกาย โดยจะมีการแต่งกายในลักษณะคล้ายนักสืบ เพื่อสื่อให้เห็นถึงคุณสมบัติของตัวละครที่มีสติปัญญาในเชิงวิทยาศาสตร์ ช่างสังเกต และมีเหตุผล ในด้านสถานที่ พบว่า ผู้แต่งพยายามแทรกสถานที่ต่างๆ ให้เข้ากับยุคสมัย รวมถึงมีการประชาสัมพันธ์บริษัทของผู้สร้างได้อย่างแยบยล นอกจากนี้ยังปรากฏโรงเรียนซึ่งสะท้อนให้เห็นความคิดของคนปัจจุบัน ที่มองว่าโรงเรียนเป็นแหล่งความรู้ และสามารถขัดเกลาเยาวชนของชาติได้ดีที่สุดในด้านการเดินทางและพาหนะที่ใช้ พบว่า ยังคงมีการเดินเท้าและการใช้ม้าบ้างในบางตอน ซึ่งทำให้เห็นภาพของการคมนาคมในอดีต ในด้านอาวุธ พบว่า ผู้ประพันธ์พยายามหลีกเลี่ยงการใช้อาวุธในแง่ของการใช้ความรุนแรง ซึ่งเป็นการปลูกฝังความคิดในเชิงคุณธรรมให้แก่เยาวชน

คำสำคัญ : ศรีธนญชัย การสื่อสารความหมาย การ์ตูนแอปพลิเคชัน

¹ อาจารย์ประจำ สาขาภาษาไทย สถาบันวิจัย พัฒนา และสาธิตการศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

Communications in the Stories of the Wit of Srithanonchai Jaophanya on the Cartoon Application

¹ Corresponding Author, Tel. 09 6818 5707, Email : Wichetchay_jimmy@hotmail.com **Wichetchay Kamonsujja** ¹
Received 12 October 2019; Accepted 8 January 2020

Abstract

This study aimed to investigate the communications in a cartoon application on the title of a Wit of Srithanonchai Jaophanya. The result revealed that the author partially presented the beginning of the story when Srithanonchai was born in the plot. Whereas, the theme of the story was found that the positive intellect was emphasized and also benefited society. This was different from other folk tale which always presented the use of negative tricks. Additionally, in terms of the character, it showed that 1) the hero was built with a shrewdness and virtue for helping others that is contrast with other normal folk tales; 2) the three robbers were built as the opponents to be able to see the clear differences between the representatives of the good and evil sides. The hero costumes were communicated through styles which were similar to the detective in order to present qualifications of the science intellect with observance and reasonability. On the setting, it was found that the places were set appropriately to the era, while the creator company was publicized ingeniously. Moreover, the emergence of a school reflected the current thought on school as the educating place and developing the quality of adolescent. For journey and vehicle use, it was found that people remain going places to places by walking or riding horses in some scenes. This showed how the transportation in the past was. Finally, for the weapon aspect, it revealed that the author tried to avoid using weapons in the sense of violence so as to nurture moral thought for teenagers.

Keywords : Srithanonchai, Communications, Cartoon Application

¹ Lecturer, Department of Thai, Educational Research Development and Demonstration Institute, Srinakarinwirot University

1. บทนำ

นิทานเป็นวรรณกรรมประเภทหนึ่งที่มีรูปแบบการเล่าแบบมุขปาฐะ (Oral Transmission) และต่อมาได้มีการพัฒนามาสู่รูปแบบลายลักษณ์อักษร (Literary Transmission) ตามการเปลี่ยนแปลงของยุคสมัย นิทานพื้นบ้านหลายเรื่องได้ถูกจารึกและมีวิธีการเล่าที่ถูกปรับเปลี่ยนไปจากเดิม อาทิ เรื่องรามเกียรติ์ กากี พระลอ สังข์ทอง และไกรทอง เป็นต้น โดยผู้เล่าจะมีการเพิ่มเติมจินตนาการหรือเพิ่มรายละเอียดและเหตุการณ์บางอย่างลงไป หรืออาจจะมีการตัดเลือกบางส่วนมานำเสนอ เพื่อให้เข้ากับสังคม ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของผู้เล่า ดังที่ กิ่งแก้ว อรรถกร (2519 : 12-13) ได้กล่าวถึงนิทานไว้ว่า

“นิทานเป็นเรื่องเล่าสืบต่อกันมา เป็นมรดกทางวัฒนธรรม ส่วนใหญ่ถ่ายทอดด้วยวิธีมุขปาฐะ แต่ก็มีอยู่จำนวนมากที่ได้รับการบันทึกไว้แล้ว”

นอกจากที่คนไทยจะสืบทอดนิทานด้วยการฟังจากการบอกเล่าและการแสดงประเภทต่างๆ แล้ว ยังสามารถรับรู้นิทานผ่านภาพได้อีกทางหนึ่ง ซึ่งในสมัยก่อนเรียกว่า จิตรกรรมฝาผนัง ที่มีทั้งเรื่องพุทธประวัติและทศชาดก นอกจากนี้นิทานต่างๆ ก็ได้รับการถ่ายทอดผ่านจิตรกรรมฝาผนังเช่นกัน หากจะกล่าวว่าจิตรกรรมฝาผนังเป็นต้นกำเนิดของการ์ตูนไทยก็คงไม่ผิดนัก (สังเขต นาคไพจิตร, 2530 : 27)

การ์ตูนไทยได้มีวิวัฒนาการขึ้นเรื่อยๆ โดยจะมีการสร้างสรรค์เนื้อหาที่นำมาจากนิทานและวรรณคดีไทยเรื่องต่างๆ มาเล่าใหม่ โดยใช้ลายเส้นในลักษณะต่างๆ ประกอบกับข้อความ ซึ่งได้รับอิทธิพลจากการ์ตูนญี่ปุ่น จึงเป็นเหตุที่ทำให้เกิดการ์ตูนไทยพันธุ์ใหม่ ดังที่ วรชัย วานิชพัฒน์กุล (2549 : 2) ได้กล่าวถึงการ์ตูนไทยพันธุ์ใหม่ว่า

“การ์ตูนไทยพันธุ์ใหม่ หมายถึง การ์ตูนที่มีการนำเค้าโครงเนื้อเรื่องมาจากวรรณคดีและนิทานพื้นบ้านของไทย มาผสมผสานกับการวาดภาพสไตล์การ์ตูนญี่ปุ่น รวมถึงมีการปรับแต่งเนื้อหาเพื่อเพิ่มความสุขสนุกสนานของการ์ตูนตามจินตนาการของนักเขียน”

ศรีธนญชัย เป็นนิทานพื้นบ้านเรื่องหนึ่งที่ถูกนำมาสร้างสรรค์เป็นการ์ตูนฉบับต่างๆ หนึ่งในนั้นคือการ์ตูน เรื่อง ศรีธนญชัย เจ้าปัญญา ซึ่งเป็นการนำเสนอในรูปแบบของการ์ตูนช่อง มีการตีความศรีธนญชัยขึ้นใหม่ โดยนำเฉพาะคุณลักษณะที่ดีของศรีธนญชัยมานำเสนอ คือความโดดเด่นในเรื่องสติปัญญา ดังที่ อัมรินทร์ เดชมรงค์ และ ศิริศักดิ์ เชาวน์ศิริ (2553 : บทบรรณาธิการ) ได้กล่าวถึงการ์ตูนเรื่อง ศรีธนญชัย เจ้าปัญญาไว้ว่า

“ศรีธนญชัยตามในวรรณคดีนั้นเป็นคนที่ยึดมั่นไปด้วยสติปัญญา แต่ในความปราดเปรื่องของศรีธนญชัยก็แฝงไว้ด้วยความเจ้าเล่ห์แสนกล เล่ห์เหลี่ยมแพรวพราวเป็นคนเจ้าคิดเจ้าแค้น อาฆาตมาดร้าย พฤติกรรมบางอย่างไม่เหมาะสมไม่ควรเป็นอย่างยิ่ง ศรีธนญชัยในแบบฉบับของผู้เขียนนั้นจึงเป็นศรีธนญชัยที่ดีความดีที่มีเอกลักษณ์คงเดิมโดดเด่นในเรื่องสติปัญญา แต่คงความเป็นเด็กติดตามเจตนาธรรมณ์เดิม”

เนื่องจากการ์ตูนเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญา มีการนำเสนอเรื่องโดยการนำนิทานพื้นบ้านเรื่องศรีธนญชัยมาตีความใหม่ เหตุนี้ผู้ศึกษาจึงสนใจที่จะศึกษาการสื่อสารความหมายในการ์ตูนเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญา อันจะสะท้อนให้เห็นการสร้างสรรคต่อยอดและการนำ ภูมิปัญญาทางวรรณกรรมไทยมานำเสนอในรูปแบบใหม่ ทำให้ผู้สืบทอดวรรณกรรมเกิดอรรถรส และได้ข้อคิด ซึ่งสอดคล้องกับสังคมปัจจุบัน นำไปปรับใช้ในการดำเนินชีวิต อีกทั้งยังเป็นการขยายองค์ความรู้ในแวดวงวรรณกรรมให้กว้างขวางขึ้น

2. วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาการสื่อสารความหมายโดยเปรียบเทียบการ์ตูนเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญา ในแอปพลิเคชัน กับนิทานพื้นบ้าน เรื่อง ศรีธนญชัย (สำนวนกาพย์)

3. กรอบแนวคิดและการทบทวนวรรณกรรม

Berger (1997) ได้แยกองค์ประกอบการ์ตูนเรื่องไว้ดังนี้

1. โครงเรื่อง (Plot) 2. แก่นเรื่องหรือแนวคิดที่สำคัญของเรื่อง (Theme) 3. พระเอก (Hero) 4. นางเอก (Heroine) 5. ตัวประกอบ (Dispatcher) 6. ผู้ร้าย (Villains) 7. เวลา (Time) 8. สถานที่ (Place) 9. เครื่องหมาย (Costume) 10. วิธีการเดินทาง หรือยานพาหนะที่ใช้ (Locomotion) 11. อาวุธ (Weapon) ในการศึกษาการสื่อสารความหมายในการ์ตูนแอปพลิเคชันเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญา ผู้ศึกษาได้ใช้เกณฑ์การเล่าเรื่อง มาใช้ในการศึกษาวิเคราะห์ เพื่อให้เห็นการประกอบสร้างความหมาย ที่ผู้เขียนตีความนิทานพื้นบ้านเรื่องศรีธนญชัยใหม่และนำเสนอแก่ผู้อ่าน

4. วิธีการศึกษา

4.1 ขั้นศึกษาและรวบรวมข้อมูล

4.1.1 ศึกษาและรวบรวมข้อมูลการ์ตูนแอปพลิเคชันเรื่อง ศรีธนญชัย เจ้าปัญญา จำนวน 8 ตอน จาก แอปพลิเคชันกรีนสกายบุ๊กส์ ได้แก่

ตอนที่ 1 เด็กชายกับคำทำนาย ตอนที่ 2 ยุทธการจับขโมย ตอนที่ 3 ผู้มาเยือน ตอนที่ 4 โจรสามพี่น้อง ตอนที่ 5 เด็กแสบ...เจ้าปัญญา ตอนที่ 6 จับตัวเรียกค่าไถ่ ตอนที่ 7 ช่วยพี่น้องหวนตอนที่ 8 คนดีมีคู่

4.1.2 ศึกษานิทานพื้นบ้านเรื่องศรีธนญชัย (สำนวนภาพ)

4.1.3 ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารความหมาย

4.2 ขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูล

วิเคราะห์การสื่อสารความหมายการตูนแอปพลิเคชันเรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญา โดยเปรียบเทียบกับนิทานพื้นบ้านเรื่องศรีธนญชัย (สำนวนภาพ)

4.3 ขั้นสรุป และอภิปรายผล

นำเสนอในรูปแบบบทความวิชาการด้วยวิธีการพรรณนาวิเคราะห์

5. นิยามศัพท์เฉพาะ

การสื่อสารความหมาย/ การประกอบสร้างความหมาย หมายถึง การเลือกสรรแง่มุมในการนำเสนอเรื่องและภาพการ์ตูนไทยพันธุ์ใหม่ที่มีการเปลี่ยนแปลงเนื้อหาและรูปแบบ

ไปจากนิทานพื้นบ้านเดิมของไทยอันจะส่งผลต่อความเข้าใจของผู้อ่านที่อาจเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย

การ์ตูนแอปพลิเคชัน หมายถึง การ์ตูนที่นำเสนอผ่านโปรแกรมหนังสืออิเล็กทรอนิกส์

6. ผลการศึกษา

การสื่อสารความหมายในการตูนแอปพลิเคชันเรื่อง ศรีธนญชัย เจ้าปัญญา

ในการศึกษาการสื่อสารความหมายจะพิจารณาจากหลักเกณฑ์ “การเล่าเรื่อง” Berger, Arthur Asa (1997, p. 126-127) มาใช้ในการวิเคราะห์ จากการศึกษาจะพบการสื่อสารความหมายในการตูนแอปพลิเคชันเรื่อง ศรีธนญชัย เจ้าปัญญา มีองค์ประกอบดังนี้

6.1 โครงเรื่อง (Plot)

เป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่สุดในการเล่าเรื่อง เพราะเป็นการกำหนดทิศทางของเรื่องว่าจะเป็นไปในทิศทางใด (วรวิญญ์ วานิชวัฒนากุล, 2549 : 37) ดังนั้นเมื่อการ์ตูนเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญา มีการเปลี่ยนแปลงไปจากนิทานพื้นบ้านฉบับเดิม ย่อมทำให้ประเด็นด้านความหมายอื่นๆ ในเรื่องเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย

ตารางที่ 1 การวิเคราะห์เปรียบเทียบโครงเรื่อง ระหว่างนิทานพื้นบ้านเรื่องศรีธนญชัย กับการ์ตูนเรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญา

นิทานพื้นบ้านเรื่อง ศรีธนญชัย (สำนวนภาพ)	การ์ตูนเรื่อง ศรีธนญชัย เจ้าปัญญา
<u>การเปิดเรื่อง</u> เปิดเรื่องโดยกล่าวถึงสมัยกรุงศรีอยุธยา สมัยแผ่นดินของสมเด็จพระเจ้าเอกทัศ มีสามีภรรยาคนหนึ่งอาศัยอยู่ในชนบท สามีชื่อนันทา ภรรยาชื่อนางเหรา ทั้งสองแต่งงานอยู่กินกันมานาน แต่ไม่มีบุตร จึงทำพิธีตั้งศาลเพียงตา บวงสรวงขอบุตร พระอินทร์จึงสั่งให้เทวดาบุตรลงมาจุติ ต่อมานางเหราฝันว่าได้ขึ้นไปเที่ยวเล่นบนเขาพระสุเมรุ คว้าได้ดวงจันทร์มาถือไว้ สามีจึงแนะนำให้ไปแก้ฝันกับสมภารที่วัด สมภารไม่อยู่พบแต่สามเณรสามเณรจึงได้ทำนายฝันให้นางเหราว่านางจะได้บุตรชายที่มีความสามารถทางปัญญา เป็นคนเฉลียวฉลาดได้เป็นถึงตลกหลวง พอถึงเวลาครบสิบเดือนนางเหราก็ก่อตลกเป็นเพศชาย ให้ชื่อว่า ศรีธนญชัย	<u>การเปิดเรื่อง</u> ศรีธนญชัย เจ้าปัญญา มีการเปิดเรื่องด้วยการกล่าวบรรยายเหตุการณ์บ้านเมืองในเรื่องว่าเป็นยุคสมัยที่ผู้คนกินต้อยอยู่ในน้ำมีปลาในนามีข้าว ไม่มีรถติดมลพิษควันดำ เรื่องเล่าย้อนกลับไปในอดีตเมื่อ 5 ปีก่อนสามีชื่อนันทา ภรรยาชื่อนางเหรา ทั้งสองมีเรื่องทุกข์ใจคือ การไม่มีบุตร ทั้งคู่จึงตัดสินใจตั้งศาลเพียงตาเพื่อบวงสรวงขอลูก เหมือนฟ้าดินเห็นใจ พระอินทร์จึงส่งเทวดาองค์หนึ่งไปจุติในครรภ์ของนางเหรา เมื่อตื่นเข้าฝันนางเหราจึงเล่านิมิตแก่นันทา ทั้งสองจึงพากันไปหาท่านสมภารที่วัดให้ช่วยทำนายฝัน สมภารทำนายว่า บุตรของทั้งสองจะเป็นเด็กฉลาด เป็นถึงเทวดามาจุติ เป็นผู้มีความรู้สูง แต่เป็นเจ้าปัญญาแบบนอกคอก โตขึ้นจะได้ดิบได้ดีเป็นถึงตลกหลวง เมื่อฟังคำทำนายทั้งคู่ก็พากันกลับบ้าน

ตารางที่ 1 (ต่อ)

นิทานพื้นบ้านเรื่อง ศรีธนญชัย (สำนวนกาพย์)	การ์ตูนเรื่อง ศรีธนญชัย เจ้าปัญญา
<u>การดำเนินเรื่อง</u> วันหนึ่งนนทาและเหราต้องออกไปทำงาน สั่งให้ ศรีธนญชัยเลี้ยงน้อง ปรากฏว่าศรีธนญชัยได้ผ้าท่อน้อง แล้วนำมาล้างจนสะอาด เมื่อรู้ความจริงก็โกรธ ทั้งด่าว่า และเขียนตีศรีธนญชัย พร้อมกับไล่ศรีธนญชัยออกจากบ้าน ทำให้ศรีธนญชัยต้องระหกระเหินไปยังที่ต่างๆ และต่อมาได้ถวายตัวเป็นข้าราชการขุนนางรับใช้พระเจ้าเจษฎา และได้ใช้ไหวพริบปัญญาไปใช้ในทางที่ไม่ชอบ สร้างความเดือดร้อนให้แก่ผู้อื่น ต่อมาเมียเวร (ณรงพรานัญญ์) ผู้เป็น ทนายมีความเฉลียวฉลาดมีสติปัญญาเฉียบคมกว่า ศรีธนญชัย จนต้องยอมพ่ายแพ้ในหลายครั้ง	<u>การดำเนินเรื่อง</u> เวลาผ่านไปจนครบสิบเดือนนางเหราได้คลอด ทารกมาเป็นเพศชาย และให้ชื่อว่าศรีธนญชัย นับตั้งแต่ เกิดมาก็ทำให้พ่อแม่ทำมาหากินฐานะดีขึ้นเป็นลำดับ แต่ด้วยวิรกรรมฉลาดแกมโกงเจ้าเล่ห์ดั่งว่า ทำให้นนนทา และเหราเลี้ยงดูไม่ไหว จึงต้องนำตัวไปไว้กับยายแม่ค้า คนรู้จักช่วยอุปการะเลี้ยงดู จวบจนเวลาล่วงเลย ศรีธนญชัย ได้เติบโตขึ้น และได้ใช้ไหวพริบ สติปัญญาของตน พิทักษ์ ความดี ช่วยเหลือผู้อื่น
<u>การปิดเรื่อง</u> จากนั้นไม่นานศรีธนญชัยก็ตาย ก่อนตายเขาสั่งให้ ภรรยาเอาไม้ตะลั่งตั้งเป็นหินในการเผาศพของตน เมื่อ ขี้เถ้าปลุกไครจะคัน พระเจ้าเจษฎาแค้นใจที่ศรีธนญชัย หลอกให้พระองค์ลานั้นเข้าไปหา จึงสั่งให้นางในไปถาย อูจจาระใส่กระดูกของศรีธนญชัย ทำให้พวกนางถึงกับคัน ของลับ พระเจ้าเจษฎาได้แต่ยอมจำนนในปัญญาของศรี ธนญชัย	<u>การปิดเรื่อง</u> ก้านันได้สนทนากับสมภารเรื่องของศรีธนญชัย ว่าจะหาวิธีจัดการให้ศรีธนญชัยได้เรียนหนังสือที่โรงเรียน สมภารจึงให้เหตุผลที่เรียกศรีธนญชัยมาที่นี่ และกล่าวว่า สิ่งที่เขายังไม่รู้ยังมีอีกมาก ความรู้คือบ่อเกิดแห่งปัญญา หากมีความรู้มากก็จะสามารถพัฒนาตนเองไปได้ และที่ที่ จะประสิทธิ์ประสาทวิชาให้นั้นคือ โรงเรียน ซึ่งเวลานี้เป็นเวลา ที่ศรีธนญชัยถึงวัยที่ต้องไปขัดเกลาปัญญาระเบียบ วินัยที่โรงเรียน

การเปรียบเทียบโครงเรื่องระหว่างนิทานพื้นบ้านเรื่อง ศรีธนญชัย กับการ์ตูนเรื่อง ศรีธนญชัย เจ้าปัญญา จะพบว่า การ์ตูนเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญา มีโครงเรื่องที่คล้ายกันกับ นิทานพื้นบ้าน ศรีธนญชัยสำนวนกาพย์ เพียงส่วนต้นเรื่อง เท่านั้น คือตอนที่นนทาและเหรา สองสามีภรรยาประสงค์ ที่จะมิบุตร จึงตั้งศาลเพียงตาเพื่อบวงสรวงสิ่งศักดิ์สิทธิ์ พระอินทร์จึงได้ส่งเทวดาลงมาจุติเป็นบุตร จากนั้นนางเหรา ผู้เป็นภรรยาจึงฝันว่าดวงจันทร์มาไว้ในมือ เมื่อตื่นขึ้นมา จึงเล่าความฝันให้แก่นนทาผู้เป็นสามี ทั้งสองพากันไปทิวัด เพื่อให้สมภารทำนายฝันให้ แต่เมื่อไปถึงวัดกลับพบว่า อยู่เพียงแต่สามเณร สามเณรจึงอาสาทำนายฝันให้ โดย ให้คำทำนายว่า เด็กที่เกิดมาจะเป็นบุตรชาย จะมีความ เฉลียวฉลาด แต่เป็นความเจ้าปัญญาในทางที่ไม่ชอบ โตขึ้น จะได้ดีเป็นถึงตลกหลวง เมื่อฟังคำทำนาย ทั้งคู่ก็พากันกลับ บ้าน เมื่อสมภารมาถึงวัด สามเณรจึงเล่าเหตุการณ์ทั้งหมดให้ สมภารฟัง สมภารจึงเกิดความโมโห เพราะจากการทำนาย

ที่แท้จริงนั้น บุตรของสามีภรรยาที่เกิดขึ้นมาเป็นถึงเทวดามาจุติ ผู้มีบุญวาสนา

ในตอนดังกล่าว ผู้เขียนต้องการจะตีความเรื่อง ศรีธนญชัยใหม่ โดยประกอบสร้างเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญา ให้แฝงแนวคิดทางด้านคุณธรรม โดยเริ่มจากตอนต้น ซึ่ง ศรีธนญชัยในนิทานพื้นบ้านเกิดจากเทวดาที่ลงมาจุติ แต่เมื่อ เติบโตขึ้นกลับมีนิสัยที่ขัดแย้งกับภาพของเทวดาโดยสิ้นเชิง ซึ่งหากนึกถึง “เทวดา” มักจะเป็นตัวแทนของคุณธรรม ความดีงาม มากกว่าธรรมทั้งปวง จุดนี้จึงน่าจะทำให้ผู้เขียน ตีความศรีธนญชัยขึ้นใหม่ โดยในการ์ตูน ตัวละครเอกเติบโต มาด้วยความมีปัญญาและมีคุณธรรม สอดคล้องกับการที่ เป็นเทวดาลงมาจุติ ตามขนบความเชื่อของคนไทย ในด้าน การดำเนินเรื่องของนิทานพื้นบ้านศรีธนญชัยและการ์ตูน ศรีธนญชัย เจ้าปัญญา มีลักษณะร่วมที่คล้ายคลึงกัน คือ การ ที่สร้างสถานการณ์เพื่อให้ตัวละครได้แสดงความสามารถ ทางด้านสติปัญญาในการแก้ปัญหาเพื่อคลี่คลายปมของเรื่อง

ไปเรื่อยๆ ตลอดทั้งเรื่อง แต่แตกต่างกันที่รายละเอียดในแต่ละเรื่อง ในด้านการปิดเรื่อง นิทานพื้นบ้านเรื่องศรีธนญชัยมีการปิดเรื่องแบบโศกนาฏกรรม ซึ่งศรีธนญชัยตัวละครเอกของเรื่องเสียชีวิต แต่ในการ์ตูนเรื่อง ศรีธนญชัย เจ้าปัญญา ตัวละครเอกได้ไปศึกษาหาความรู้ต่อในโรงเรียน จะเห็นได้ว่าศรีธนญชัย เจ้าปัญญามีการสร้างโครงเรื่องขึ้นเพื่อสื่อความหมายใหม่ให้แก่ผู้อ่าน

6.2 แก่นเรื่องหรือแนวคิดที่สำคัญของเรื่อง (Theme)

แก่นหรือแนวคิดที่สำคัญของเรื่อง ถือเป็นใจความสำคัญของเรื่องเหล่านั้นๆ ว่าผู้เขียนต้องการจะสื่อสาร “ความหมาย” ในเรื่องใดแก่ผู้อ่าน (วรวิทย์ วานิชวัฒนากุล, 2549 : 43) จากการศึกษาการ์ตูนแอปพลิเคชันเรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญา พบว่าผู้เขียนมีการนำแนวคิดเดิมในเรื่องการใช้ปัญญา แต่ปรับเปลี่ยนใหม่ให้มีนัยทางคุณธรรม จริยธรรมมากขึ้น ดังจะเห็นได้จากตารางเปรียบเทียบดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์ความหมายเปรียบเทียบแก่นเรื่อง ระหว่างนิทานพื้นบ้านเรื่องศรีธนญชัย กับการ์ตูนเรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญา

นิทานพื้นบ้านเรื่อง ศรีธนญชัย (สำนวนกาพย์)	การ์ตูนเรื่อง ศรีธนญชัย เจ้าปัญญา
นิทานพื้นบ้านเรื่องศรีธนญชัยมีแนวคิดเกี่ยวกับการใช้สติปัญญาไปในทางที่ไม่ชอบ ก่อให้เกิดความทุกข์และความเดือดร้อนแก่บุคคลอื่น	การ์ตูนเรื่อง ศรีธนญชัยเจ้าปัญญา มีแนวคิดเกี่ยวกับการใช้สติปัญญา แก้ไขสถานการณ์ เพื่อพิทักษ์ความดี ความถูกต้อง และเป็นประโยชน์แก่สังคม

จากตารางวิเคราะห์ความหมายเปรียบเทียบแก่นเรื่อง ระหว่างนิทานพื้นบ้านเรื่องศรีธนญชัยกับการ์ตูนเรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญา สามารถแบ่งแก่นหรือแนวคิดของเรื่องได้ เป็น 2 ประเด็น ได้แก่ แนวคิดหลักและแนวคิดย่อยดังต่อไปนี้

6.2.1 แนวคิดหลัก

แนวคิดเกี่ยวกับการใช้สติปัญญา

การ์ตูนเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญาปรากฏแนวคิดเกี่ยวกับการใช้สติปัญญาในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ซึ่งจะเป็นการใช้สติปัญญาที่ประกอบกับแนวคิดทางด้านวิทยาศาสตร์โดยยึดหลักการและเหตุผลมากขึ้น ซึ่งแตกต่างจากของนิทานพื้นบ้านเดิมที่ใช้สติปัญญาตอบสนองกับตัวภาษาในการพลิกแพลงสถานการณ์ จะเห็นได้ดังตัวอย่างต่อไปนี้



ภาพที่ 1 กับดักลิงสไลด์ศรีธนญชัย

ที่มา : กรีน สกายบุ๊กส์ (2557)

จากภาพข้างต้น จะเห็นได้ว่า มีการประดิษฐ์คิดค้นกับดักลิงเพื่อใช้แก้ปัญหาลิงขโมยของ โดยอาศัยสติปัญญาประกอบกับหลักการทางวิทยาศาสตร์ ซึ่งจะได้จากรูปภาพข้างต้นว่ามีการอธิบายวิธีการใช้และหลักการไว้อย่างละเอียดชัดเจน แสดงให้เห็นถึงความตั้งใจของผู้เขียนที่แทรกแนวคิดในเรื่องการใช้สติปัญญาแก้ปัญหาประกอบกับการใช้หลักการทางวิทยาศาสตร์อย่างชัดเจน ซึ่งกับดักลิงดังกล่าวผู้เขียนก็ได้รับแรงบันดาลใจมาจากภูมิปัญญาชาวบ้านที่มีมาแต่อดีต โดยผู้เขียนได้มีการกล่าวไว้ในท้ายตอน ดังตัวอย่างต่อไปนี้



ภาพที่ 2 เกร็ดเล็กเกร็ดน้อยกับดักลิง
ที่มา : กรีน สกายบุ๊กส์ (2557)

จากรูปภาพข้างต้นจะเห็นได้ว่า กับดักลิงในสมัยก่อนจะใช้เป็นลูกมะพร้าว แต่ในเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญาได้นำหลักการดังกล่าวมาประยุกต์ใช้เป็นกล่องไม้ และกระบอกไม้แทน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการบ่มเพาะให้ผู้อ่านรู้จักการประยุกต์ใช้โดยการพัฒนาความรู้ที่มีอยู่เดิมให้มีความทันสมัยมากขึ้นและสามารถนำมาใช้ได้จริงในปัจจุบัน เป็นการต่อยอดทางความคิดให้เกิดประโยชน์ หรือในตอนที่ศรีธนญชัยสะกดรอยตามรอยเท้าของโจรเพื่อไปช่วยพี่น้ำหวานจากโจรก็ได้ใช้หลักการทางวิทยาศาสตร์เช่นกัน ดังภาพต่อไปนี้



ภาพที่ 3 สะกดรอยตามเท้า

ที่มา : กรีน สกายบุ๊กส์ (2557)

จากภาพข้างต้นจะเห็นได้ว่าศรีธนญชัยได้ใช้หลักการทางนิติวิทยาศาสตร์มาใช้ในการแก้ไขปัญหา ซึ่งถือเป็นอีกหนึ่งสิ่งที่สะท้อนให้เห็นถึงแนวคิดในการใช้สติปัญญาแก้ไขปัญหาต่างๆ อย่างมีหลักการและเป็นเหตุเป็นผล นอกจากเหตุการณ์ในภาพข้างต้นที่สะท้อนให้เห็นการใช้สติปัญญาการแก้ไขปัญหาแล้ว เหตุการณ์ในตอนทีศรีธนญชัยและเพื่อนไปช่วยพี่น้ำหวานจากโจรก็ยังสะท้อนแนวคิดในเรื่องของการใช้สติปัญญาในการแก้ไขปัญหา และพิทักษ์ความดีได้เป็นอย่างดี ดังตัวอย่างต่อไปนี้



ภาพที่ 4 ช่วยพี่น้ำหวาน

ที่มา : กรีน สกายบุ๊กส์ (2557)

จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่า กลุ่มของศรีธนญชัย ที่ไปช่วยพี่น้ำหวานจากโจรผู้ร้ายนั้นได้ใช้สติปัญญาในการโจมตีศัตรู โดยการใช้น้ำผึ้งราดไปที่ตัวโจรและโยนรังผึ้งให้ผึ้งไปต่อยโจร เพื่อช่วยพี่น้ำหวานออกมา โดยการกระทำดังกล่าว สะท้อนให้เห็นถึงการใช้สติปัญญาในการแก้ไขปัญหาซึ่งตรงกันข้ามกับโจรผู้ร้ายที่ใช้กำลัง ซึ่งผู้เขียนทำให้เห็นว่าการใช้สติปัญญาในการแก้ไขปัญหาย่อมส่งผลดีและชนะการใช้กำลังได้ ที่สำคัญคือสติปัญญาสามารถพิทักษ์ความดี โดยการช่วยพี่น้ำหวานจากโจรที่จับตัวไปได้อย่างปลอดภัย

จากการศึกษาการสื่อความหมายด้านแนวคิดที่ปรากฏในการ์ตูนเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญา พบว่า ผู้เขียนพยายามประกอบสร้างแนวคิด หรือแก่นของเรื่องเกี่ยวกับการใช้สติปัญญาในเชิงวิทยาศาสตร์อย่างเด่นชัด ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ในปัจจุบันการพิสูจน์หรือการกระทำสิ่งหนึ่งสิ่งใด ย่อมจะต้องมีกระบวนการทางวิทยาศาสตร์รองรับเสมอ

หากมีการทดลองและปรากฏผลในเชิงประจักษ์ สิ่งนั้นก็จะเป็นที่ยอมรับ แต่หากไม่ได้รับการยืนยันจากหลักการทางวิทยาศาสตร์ ก็จะไม่ได้รับการยอมรับโดยทั่วไป เช่น ความเชื่อ ภูตผี หรือเวทมนตร์ คาถา ฯลฯ แต่หากสิ่งเหล่านี้ถูกอธิบายด้วยหลักจิตวิทยา หรือกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ ก็จะมี ความน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับมากขึ้น อีกทั้งจะเห็นว่า กระบวนการทางวิทยาศาสตร์แทรกซึมเข้าไปในความคิดของมนุษย์เสมอ

แนวคิดเกี่ยวกับคุณธรรม จริยธรรม

นอกจากแนวคิดหลักที่เกี่ยวกับการใช้สติปัญญาในการแก้ไขปัญหาแล้ว ยังมีการแทรกแนวคิดเรื่องคุณธรรม จริยธรรมไว้ตลอดทั้งเรื่อง โดยการเริ่มเรื่องนั้นได้แทรกคุณธรรมที่เกี่ยวกับการไม่ใช้ความรุนแรงกับสัตว์ ดังตัวอย่างต่อไปนี้



ภาพที่ 5 ปฏิบัติการจับหัวขโมย

ที่มา : กรีน สกายบุ๊กส์ (2557)

จากภาพข้างต้นจะเห็นได้ว่า เมื่อศรีธนญชัยใช้สติปัญญาในการจัดการปัญหาจับเจ้าลิงขโมยได้แล้ว ชาวบ้านก็จะเขามารุมทำร้ายลิงขโมย แต่ศรีธนญชัยและพระได้ห้ามไว้ พร้อมทั้งอธิบายถึงเรื่องอภัยทานซึ่งเป็นคุณธรรมหลักที่คนทุกคนในสังคมควรมี ซึ่งสิ่งที่กล่าวมาข้างต้นเหล่านี้สะท้อนให้เห็นถึงแนวคิดในการใช้สติปัญญา แก้ไขสถานการณ์ เพื่อ

พิทักษ์ความดี ความถูกต้อง และเป็นประโยชน์แก่สังคม รวมไปถึงการมีคุณธรรมควบคู่กันไปด้วย

จากการศึกษาแนวคิดหลักที่ปรากฏในการ์ตูนเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญา สะท้อนให้เห็นว่า สังคมมีความคาดหวังที่จะให้เยาวชนอันเป็นอนาคตของประเทศชาติ มีความใฝ่รู้ มีความเฉลียวฉลาด สามารถใช้สติปัญญาในการ

ภาพที่ 6 บรรยายบ้านเมือง
ที่มา : กรีน สกายบุ๊กส์ (2557)

แต่ในเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญากลับให้ร้านขายเสื้อขายทั้งสีเหลืองและสีแดง แสดงให้เห็นว่าประชาชนสามารถใส่เสื้อสีอะไรก็ได้ เสื้อแต่ละสีก็เป็นเพียงเครื่องแต่งกายเท่านั้น ไม่ได้เป็นสัญลักษณ์ของความแตกแยกของกลุ่มคนแต่

อย่างใด แสดงให้เห็นถึงความรักความสามัคคีที่ส่งผ่านไปถึงผู้อ่าน และในตอนศรีธนญชัยและเพื่อนร่วมกันวางแผนรวมตัวกันไปช่วยพิน้ำหวาน ดังภาพต่อไปนี้



ภาพที่ 7 วางแผนช่วยพิน้ำหวาน
ที่มา : กรีน สกายบุ๊กส์ (2557)

จากภาพข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้เขียนทำให้เห็นถึงความสามัคคีคือพลัง หากมีความสามัคคีก็จะทำทุกสิ่งได้สำเร็จ เหมือนที่ศรีธนญชัยและเพื่อนสามารถช่วยพิน้ำหวานได้ การตูนศรีธนญชัยจึงทำหน้าที่เป็นเครื่องย้ำเตือนใจเยาวชนให้ตระหนักถึงความสามัคคี อันเป็นกำลังในการพัฒนาประเทศชาติ หากสังคมเกิดความแตกแยกเป็นฝ่าย ผลลัพธ์ที่ประเทศได้รับคือความสูญเสีย โดยไม่มีฝ่ายใดได้รับประโยชน์ มักจะต้องเริ่มใหม่เสมอ ในขณะที่นานาประเทศพัฒนาและเดินหน้าประเทศอยู่เรื่อยๆ สื่อการ์ตูนจึงปลูกฝังและเป็นเครื่องย้ำเตือนผู้อ่านผ่านแนวคิดที่แฝงอยู่ในเรื่อง

6.3 ตัวละคร

ตัวละครเป็นเสน่ห์อย่างหนึ่งของบันเทิงคดีโดยเฉพาะอย่างยิ่งในวรรณกรรม ผู้เขียนจะพรรณนาบุคลิกลักษณะและนิสัยใจคอของตัวละครได้ละเอียด ผู้อ่านจะรู้สึกเหมือนตัวละครสมจริงเสมือนมีชีวิตตน บางเรื่องเราจะจดจำตัวละครได้ดีกว่าองค์ประกอบประเภทอื่นๆ เพราะผู้เขียนทำให้เรา

ชื่นชม หมั่นไล่สมเพช ฯลฯ ตัวละครนั้นๆ ได้อย่างน่าอัศจรรย์ (อิรวดี ไตลังคะ, 2546 : 49) ในเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญา มีการสร้างตัวละครเพื่อสื่อความหมายอันจะสะท้อนสู่แก่นหรือแนวคิดของเรื่อง แบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ ตัวละครพระเอก และตัวละครผู้ร้าย ดังจะเห็นได้ดังต่อไปนี้

6.3.1 พระเอก (Hero)

พระเอก เป็นตัวละครเอกที่มีบทบาทโดดเด่นกว่าตัวละครอื่นๆ ในเรื่อง มีหน้าที่แสดงพฤติกรรมอันนำไปสู่แนวคิดหรือแก่นของเรื่องนั้นๆ ซึ่งในเรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญา ตัวละครพระเอก คือ “ศรีธนญชัย” เด็กชายที่มีสติปัญญาเฉลียวฉลาดในเชิงคุณธรรม และใช้สติปัญญานั้นแก้ไขสถานการณ์และช่วยเหลือสังคม ซึ่งมีความแตกต่างออกไปจากนิทานพื้นบ้านเดิมของไทย

6.3.2 ตัวละครปฏิปักษ์ (Opponent)

เป็นตัวละครที่มีบทบาท หรือลักษณะนิสัยตรงกันข้ามกับตัวละครเอก หรือพระเอก ในเรื่องศรีธนญชัย

เจ้าปัญญา ตัวละครผู้ร้าย คือ “โจรสลัมพี่น้อง” ซึ่งตัวละครนี้ถูกประกอบสร้างขึ้นใหม่ แตกต่างไปจากนิทานพื้นบ้านเรื่องศรีธนญชัย (สำนวนกาพย์) ซึ่งใช้ตัวละครกษัตริย์เป็นคู่ปฎิปักษ์ มักจะถูกศรีธนญชัยลบล้างและถูกสร้างให้เป็นตัวตลก น่าขบขันอยู่เสมอ

จากการศึกษาวิเคราะห์เปรียบเทียบการสื่อความหมายจากตัวละครเอกและตัวละครปฎิปักษ์ระหว่างนิทานพื้นบ้านเรื่องศรีธนญชัย (สำนวนกาพย์) และการตูนเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญา จะเห็นได้ว่ามีความแตกต่างกันอย่างมาก มีความคล้ายคลึงกันเพียงลักษณะที่เฉลียวฉลาดของตัวละครเอกเพียงเท่านั้น แต่ลักษณะของความฉลาดของตัวละครทั้งสองเรื่องก็มีความแตกต่างกัน ซึ่งในการตูนเรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญาจะเน้นความฉลาด การใช้สติปัญญา

อย่างมีเหตุมีผล ส่วนตัวละครปฎิปักษ์ก็จะมีส่วนช่วยให้ตัวละครเอกมีความโดดเด่นยิ่งขึ้น ปรากฏบทบาทของตัวละครเอกอันนำไปสู่แก่นของเรื่องได้อย่างชัดเจน การตูนเรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญาจึงถูกประกอบสร้างขึ้นเพื่อให้เป็นแบบอย่างแก่เด็กและเยาวชนในการใช้สติปัญญาแก้ปัญหาควบคู่ไปกับคุณธรรมจริยธรรม ซึ่งผู้เขียนตั้งใจที่จะคัดลักษณะเด่นส่วนดีของศรีธนญชัยในนิทานพื้นบ้านมานำเสนอเท่านั้น เช่น ในการตูนศรีธนญชัยเจ้าปัญญา ตอนที่ศรีธนญชัยไปช่วยพี่น้ำหวานจากโจรผู้ร้ายได้ใช้สติปัญญาในการโจมตีศัตรู โดยได้ใช้น้ำผึ้งราดไปที่ตัวโจรและโยนรังผึ้งให้ผึ้งไปต่อยโจร ซึ่งใช้สติปัญญาแก้ไขสถานการณ์เฉพาะหน้าแทนการใช้อาวุธร้ายแรงดังตัวอย่าง



ภาพที่ 8 ช่วยพี่น้ำหวาน

ที่มา : กรีน สกายบุ๊กส์ (2557)

6.4 สถานที่ (Place)

สถานที่ เป็นที่ที่ตัวละครแสดงบทบาทโลดแล่นโน้มน้าวจิตตนั้นๆ ตัวละครย่อมมีตัวตนอยู่ในสถานที่แห่งใดแห่งหนึ่งในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งเสมอ และในสถานที่นั้นย่อมมีรายละเอียดของชีวิตความเป็นอยู่ วัฒนธรรมปรากฏด้วย (อิรวดี ไตลิ่งคะ, 2546 : 60) จะเห็นได้ดังต่อไปนี้

ที่ทำการกำนัน

ภายในเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญาได้ปรากฏสถานที่ทำการกำนัน ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงการเปลี่ยนระบอบของการปกครอง โดยสมัยอยุธยาไม่ปรากฏ เป็นความจงใจของผู้แต่งโดยทำให้เรื่องมีความสมจริงและเข้ากับยุคสมัยในปัจจุบัน ทำให้ผู้อ่านที่เป็นเด็กเยาวชนเข้าใจง่ายขึ้นเพราะเป็นสิ่งที่ใกล้ตัว จะเห็นได้ดังตัวอย่าง



ภาพที่ 9 ที่ทำการกำนัน

ที่มา : กรีน สกายบุ๊กส์ (2557)

บริษัท สกายบุ๊กส์ จำกัด

ภายในเรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญาได้ปรากฏสถานที่คือ บริษัทสกายบุ๊กส์ จำกัด ซึ่งเป็นสำนักพิมพ์ที่ตีพิมพ์ เรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญา เป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทไปในตัว

และทำให้เรื่องดูมีความทันสมัยและถือเป็นการแสดงให้เห็นว่าเรื่องนี้ไม่ได้เล่าเรื่องแบบเดิมแต่เป็นการตีความใหม่อีกด้วย จะเห็นได้ดังตัวอย่าง



ภาพที่ 10 บริษัท สกายบุ๊กส์ จำกัด

ที่มา : กรีน สกายบุ๊กส์ (2557)

หมู่บ้านทรัพย์สมบูรณ์

ภายใน เรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญาได้ปรากฏสถานที่ คือ หมู่บ้านทรัพย์สมบูรณ์ ซึ่งเป็นสถานที่เกิดและอยู่ของ ศรีธนญชัย รวมถึงเป็นสถานที่เริ่มต้นและดำเนินเรื่องราว เหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดในหมู่บ้านแห่งนี้

โรงเรียน

ภายในเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญาได้ปรากฏสถานที่ คือ โรงเรียน ซึ่งสถานที่โรงเรียนได้ปรากฏภายในตอนท้ายของ เรื่อง โดยสถานที่ดังกล่าวไม่ได้มีปรากฏในเรื่องฉบับดั้งเดิม เป็นความตั้งใจของผู้แต่งที่ให้เห็นถึงความสำคัญของการ ศึกษาที่ถึงแม้ว่าศรีธนญชัย จะมีความฉลาดเพียงไหนแต่ก็ต้อง เข้าโรงเรียนเพื่อศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม ให้เยาวชนและเด็ก ที่อ่านแล้วเห็นศรีธนญชัยเป็นต้นแบบได้ทำตาม โดยการไม่ ทิ้งการเรียนไปโรงเรียนและตั้งใจเรียน

วัด

วัดเป็นสถานที่ที่เกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของ คนไทยตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน ทั้งในเรื่องของความเชื่อการดู วันเดือนปีเกิด โชคลาง และสถานที่ให้ความรู้การศึกษา ดังปรากฏในตอนต้นเรื่องที่พ่อแม่ของศรีธนญชัยได้ไปดูดวง ของลูกตนเองที่กำลังจะเกิด หรือแม้กระทั่งฉากบิณฑบาต และพระที่คอยมาช่วย และเป็นผู้สังเกต รับรู้ เข้าร่วม และ ปรากฏในเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายในเรื่อง หรือแม้ กระทั่งในฉากสุดท้ายที่เป็นจุดเริ่มต้นทางการศึกษาของ ศรีธนญชัย ที่กำนันและพระได้ปรึกษากันจะส่งศรีธนญชัย เข้าโรงเรียน โดยฉากที่กำนันพูดภาษาอังกฤษกับศรีธนญชัย

ยังทำให้รู้ถึงตัวของผู้เขียนอีกด้วยว่าเป็นผู้ที่ให้ความสำคัญ กับการเรียนภาษาอังกฤษ เพราะเมื่อจะพูดถึงเรื่องของ การศึกษาทั้งหมดก็ได้อิงภาษาอังกฤษ ขึ้นมาเป็นหลัก ทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นที่นี้จึงเป็นสาเหตุที่วัดเป็นสถานที่ ที่ยังคงปรากฏภายในเรื่องไม่เปลี่ยนแปลงไป

จะเห็นได้ว่า สถานที่ในเรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญา มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกัน ทั้งหมู่บ้าน โรงเรียน และวัด ซึ่งช่วยประกอบสร้างตัวละคร และเหตุการณ์ในเรื่อง ให้มุ่ง ไปสู่เรื่องซึ่งเป็นแก่นของเรื่อง ในด้าน “ความรู้คู่คุณธรรม” กล่าวคือ บ้าน วัด และโรงเรียนเป็นหน่วยงานทางสังคม ที่คำจุน พัฒนาเด็กให้กลายเป็นผู้ใหญ่ที่มีคุณธรรม และมี คุณภาพ “ศรีธนญชัย” ตัวละครในเรื่องจึงเป็นตัวแทนของ เยาวชนในชาติ ที่กำลังพัฒนาโดยมีหน่วยทางสังคมทั้งสามนี้ เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน นอกจากนี้ยังปรากฏบริษัท สกายบุ๊กส์ จำกัด ซึ่งผู้เขียนต้องการแสดงให้เห็นว่า นอกจาก หน่วยงานข้างต้นแล้ว บริษัท สกายบุ๊กส์ จำกัด ก็ยังเป็นสถานที่ หนึ่งที่มุ่งเน้นพัฒนาเยาวชนของชาติเช่นกัน

6.5 เครื่องแต่งกาย (Costume)

เครื่องแต่งกาย คือ สิ่งที่ตัวละครนำมาใช้ห่อหุ้ม ร่างกาย ในการตูนเรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญา ปรากฏเครื่อง แต่งกายที่เป็นแบบฉบับตามชนบทโบราณ แต่ผู้เขียนยังมีการ เพิ่มเติมความหมายใหม่ในเรื่องเครื่องแต่งกายของตัวละคร เอก คือ “ศรีธนญชัย” ให้เข้ากับยุคสมัยและสะท้อนแนวคิด ของเรื่อง จะเห็นได้ดังต่อไปนี้



ภาพที่ 11 เครื่องแต่งกายของศรีธนญชัย
ที่มา : กรีน สกายบุ๊กส์ (2557)

การแต่งกายของศรีธนญชัยในเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญา นั้น แม้ว่าภายในเรื่องจะเป็นการแต่งกายธรรมดา เหมือนชาวบ้านทั่วไป หรือแทบไม่มีความแตกต่างไปจากชนบทก็ตาม แต่ผู้เขียนได้เปลี่ยนแปลงเสื้อผ้าและการแต่งกายของศรีธนญชัยไว้ที่ท้ายเรื่องแต่ละตอนโดยเฉพาะตอนที่ 6 ตอนจับตัวเรียกค่าไถ่ ที่ผู้เขียนได้ให้ศรีธนญชัยเป็นนักสืบน้อยมีการแต่งกายสวมหมวกเสื้อคลุมกางเกงขาวว่องเท้าหนัง และมีแว่นขยายคล้ายนักสืบ สะท้อนให้เห็นแนวคิดที่เป็นวิทยาศาสตร์มากขึ้น ซึ่งมีการใช้หลักการทางวิทยาศาสตร์เข้ามาประกอบความฉลาดของศรีธนญชัยที่ใช้ในการแก้ปัญหาต่างๆ เช่นการสะกดรอยตามรอยเท้าหลังฝนตกของโจรเพื่อช่วยพิน้ำหวาน ซึ่งเป็นหลักการวิทยาศาสตร์ของนักสืบ ทำให้เห็นว่าศรีธนญชัยภายในเรื่องมีหลักการในการแก้ไขปัญหามากขึ้นและให้เห็นถึงภูมิปัญญานวนกกับกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ที่ผู้เขียนนำมาแทรกไว้อย่างในเรื่องอีกด้วย

6.6 วิธีการเดินทาง หรือยานพาหนะ (Locomotion)

การเดินทาง หรือยานพาหนะที่ใช้ (Locomotion) คือ วิธีการที่ตัวละครใช้เคลื่อนผ่านไปยังสถานที่ หรือฉากต่างๆ ในเรื่อง ซึ่งในการ์ตูนเรื่อง ศรีธนญชัย เจ้าปัญญา ยังคงมีการใช้วิธีการเดินทาง หรือยานพาหนะเหมือนกับนิทานพื้นบ้านเรื่องศรีธนญชัย (สำนวนกาพย์) อันจะสะท้อนแนวคิด

และวัตถุประสงค์ของเรื่องของผู้เขียนสร้างสรรค์ขึ้น วิธีการเดินทางหรือยานพาหนะที่ตัวละครในวรรณคดีเรื่องศรีธนญชัย ฉบับดั้งเดิมและศรีธนญชัย เจ้าปัญญาฉบับการ์ตูนนั้นไม่แตกต่างกัน ส่วนใหญ่ภายในเรื่องจะปรากฏการเดินทางด้วยการเดินไปยังสถานที่ต่างๆ และยังมีการใช้ม้า เป็นพาหนะในการเดินทาง ที่แม้ว่าเรื่องศรีธนญชัยฉบับการ์ตูนจะมีการสอดแทรกความเป็นปัจจุบันลงไปอยู่มากทั้งในเรื่องของการแต่งกายและสถานที่ เช่น ตึกบริษัทสกายบุ๊กส์แต่การเดินทางก็ยังคงเดินเท้าและใช้ม้าเป็นพาหนะในการเดินทางเหมือนเดิม ดังจะเห็นได้จากตอนที่ 3 ตอนผู้มาเยือน ซึ่งโจรได้ใช้ม้าเป็นพาหนะในการเดินทาง ความจริงแล้วในศรีธนญชัยฉบับการ์ตูนได้บอกเป็นนัยไว้ตั้งแต่ตอนต้นเรื่องผ่านรูปภาพและภาษาไว้แล้วว่าการเดินทางของตัวละครจะยังคงเหมือนเดิมไม่เปลี่ยนแปลงตามแบบฉบับเก่า โดยจะเห็นได้ว่าในรูปแรกของเรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญาจะมีข้อความเขียนไว้ว่า “ไม่มีรถติด ไม่มีมลพิษควันดำ” ทำให้รู้ได้ทันทีว่าต่อจากนี้ตลอดทั้งเรื่องจะไม่มีการเดินทางด้วยวิธีสมัยใหม่หรือรถที่มีเครื่องยนต์อย่างแน่นอน

6.7 อาวุธ (Weapon)

อาวุธ เป็นเครื่องมือที่ตัวละครในเรื่องใช้ในการทำร้ายทำลาย ป้องกัน หรือต่อสู้กับตัวละครคู่ตรงข้าม อาวุธที่

ปรากฏในการ์ตูนเรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญาที่มีทั้งอาวุธที่เป็นแบบเดิมตามนิทานต้นเรื่อง อีกทั้งยังมีอาวุธที่ผู้เขียนประกอบสร้างความหมายขึ้นเพื่อสื่อให้เห็นถึงแนวคิด หรือแก่นของเรื่อง

อาวุธที่ปรากฏในเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญานับการ์ตูนมีทั้งความเหมือนต้นฉบับและความแตกต่างอยู่ภายในเรื่อง ในด้านความเหมือนนั้นจะมีการใช้ดาบ ซึ่งจะเห็นได้จากอาวุธของโจรทั้งสามคนที่ใช้ดาบเป็นอาวุธ และผู้เขียนยังได้แทรกไว้ในภาพตอนหนึ่งที่ปรากฏสถานที่ร้านตีดาบ เป็นการย้ำให้เห็นถึงอาวุธหลักที่ใช้ภายในเรื่อง แต่ก็ยังคงมีอาวุธที่แปลกใหม่หรือที่ใช้ในปัจจุบัน แทรกความทันสมัยไว้ภายในเรื่องอีกด้วย คือ ปืน ดังปรากฏในตอนที่ถูกนำปืนยาสูบมายิงถึงขโมยของชาวบ้าน และปรากฏในตอนที่ได้ตามผู้ร้ายลักพาตัวพี่น้องน้ำหวาน และศรีธนญชัยถูกโจรยิงด้วยอาวุธปืน ทั้งนี้ผู้เขียนก็ได้พยายามหลีกเลี่ยงการใช้ความรุนแรงที่เกิดภายในเรื่องและสอดแทรกคุณธรรมไว้ ดังในตอนที่มีพระห้ามไม่ให้จัดการกับเจ้าลิงขโมยด้วยวิธีการยิงด้วยหนังสติ๊ก และได้ชี้ให้เห็นว่าความรุนแรงหรืออาวุธไม่สามารถแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้ เช่น ในตอนที่ลูกก้านได้ใช้ปืนยาสูบยิงลิงขโมย ปรากฏว่า ลิงสามารถหลบกระสุนได้หมดจึงไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้ นอกจากนั้นผู้เขียนยังนำเสนอเรื่องของความมีปัญญาเฉลียวฉลาดสามารถเอาชนะการใช้อาวุธหรือใช้กำลัง ดังปรากฏอยู่ในหลายตอน เช่น ในตอนที่โจรผู้ร้ายมาดักปล้นศรีธนญชัยในขณะที่ซื้อของให้ยายเสร็จและกำลังเดินทางกลับ โดยโจรใช้อาวุธดาบในการปล้นฝ่ายศรีธนญชัยนั้นเพียงกลับจากการซื้อของจึงมีแดงโม หัวหอม จิงแก่ พริกไทยป่น ศรีธนญชัยก็ได้ใช้ความมีปัญญาโยนของต่างๆ ที่ซื้อมา หลอกล่อให้โจรพินของต่างๆ จนถึงพริกไทยด้วยความแสบร้อนของพริกไทยที่สัมผัสกลุ่มโจร จึงทำให้ศรีธนญชัยหนีออกมาได้ หรือในตอนที่ใช้ผ้าผืนและผืนจัดการโจร จะเห็นได้ว่าอาวุธที่ผู้เขียนใช้นำเสนอนั้น ส่วนใหญ่ไม่ใช่การใช้อาวุธอันตราย แต่คือการใช้สติปัญญา ที่ตัวละครนำมาใช้ต่อสู้ภายในเรื่องและหลีกเลี่ยงการใช้กำลังความรุนแรง นอกจากนี้ยังปรากฏอาวุธซึ่งเป็นกับดักสิ่งซึ่งศรีธนญชัยประดิษฐ์คิดค้นขึ้น โดยผู้เขียนนำแนวคิดมาจากกับดักลิงของชาวสวน มาสร้างสรรค์ดัดแปลงเป็นกับดักลิงสไตร์ศรีธนญชัย ซึ่งสะท้อนให้เห็นภูมิปัญญาอีกทางหนึ่ง แม้ว่าในท้ายเรื่องจะปรากฏฉากตอนที่ ศรีธนญชัยโดนปืนยิง แต่ผู้เขียนก็ได้สร้างฉากให้ศรีธนญชัยเอากระหม่อมบังไว้พอดีทำให้สร้างความตลกขบขันนำมาจบภาพความรุนแรงดังกล่าวทิ้งไป เหลือไว้แต่เพียงความตื่นเต้นในฉากนั้นแทน

7. บทสรุป

การศึกษาการสื่อความหมายในการ์ตูนแอปพลิเคชันเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญา พบว่า ในด้านโครงเรื่อง ผู้ประพันธ์นำเพียงส่วนต้นเรื่อง ตอนที่ศรีธนญชัยกำเนิดมาใช้เท่านั้น ส่วนโครงเรื่องในส่วนอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นเปิดเรื่อง จุดสุดยอดของเรื่อง หรือการปิดเรื่องก็มีการสร้างเรื่องขึ้นใหม่ ซึ่งแตกต่างไปจากนิทานพื้นบ้านโดยสิ้นเชิง ในด้านแก่นเรื่องหรือแนวคิดของการ์ตูนเรื่องศรีธนญชัย เจ้าปัญญา มีแก่นเรื่องที่เน้นในด้านการใช้ปัญญาไปในทางที่ชอบ และเป็นประโยชน์ต่อสังคม ซึ่งแตกต่างจากนิทานพื้นบ้านที่เน้นการใช้ปัญญาไปในทางที่ไม่ชอบ ในด้านตัวละคร 1) ตัวละครพระเอกในการ์ตูนเรื่องศรีธนญชัยเจ้าปัญญา จะเน้นการประกอบสร้างลักษณะนิสัยของตัวละครให้มีปัญญาที่เฉลียวฉลาด ประกอบกับคุณธรรมในการช่วยเหลือผู้อื่น ซึ่งต่างจากนิทานพื้นบ้าน 2) ตัวละครปฏิปักษ์ จะพบว่าในเรื่อง ศรีธนญชัยมีการสร้างโจรสามพี่น้องขึ้นมา เพื่อให้เห็นความแตกต่างระหว่างธรรมะและอธรรมได้อย่างชัดเจนขึ้น ซึ่งต่างจากนิทานพื้นบ้านที่จะมีตัวละครที่เป็นพระมหากษัตริย์เป็นตัวละครปฏิปักษ์ ในด้านการแต่งกายของตัวละครเอก พบว่า ผู้แต่งมีการสื่อความหมายของตัวละครผ่านการแต่งกาย โดยจะมีการแต่งกายในลักษณะคล้ายนักสืบ เพื่อสื่อให้เห็นถึงคุณสมบัติของตัวละครที่มีสติปัญญาในเชิงวิทยาศาสตร์ ช่างสังเกต และมีเหตุผลในด้านสถานที่ ผู้แต่งพยายามแทรกสถานที่ต่างๆ ให้เข้ากับยุคสมัย เช่น หมู่บ้านทรัพย์สมบูรณ์ บริษัทสกายบุ๊กส์ รวมถึงมีการประชาสัมพันธ์บริษัทได้อย่างแยบยล นอกจากนี้ยังมีการใช้โรงเรียน ซึ่งสะท้อนให้เห็นความคิดของคนในปัจจุบันที่มองว่าโรงเรียนเป็นแหล่งความรู้ และสามารถขัดเกลาเยาวชนของชาติได้ดีที่สุด แต่ทั้งนี้ผู้เขียนก็ยังให้ความสำคัญกับวัด ซึ่งแสดงให้เห็นว่า วัด เป็นสถานที่ที่เป็นศูนย์รวมในการประกอบกิจการต่างๆ ของคนไทยในอดีต ในแต่ละสถานที่ถือเป็นหน่วยงานทางสังคมที่ช่วยพัฒนาเยาวชนในชาติ ด้านการเดินทางและพาหนะที่ใช้ พบว่า ยังคงมีการเดินเท้าและมีการใช้ม้าบ้างบางตอน ซึ่งทำให้เห็นภาพของการคมนาคมในอดีตได้เป็นอย่างดี ในด้านอาวุธ พบว่า ผู้ประพันธ์พยายามหลีกเลี่ยงการใช้อาวุธในแง่ของความรุนแรง ถึงแม้จะปรากฏอาวุธอันตราย เช่น ปืน และดาบ แต่ผู้เขียนก็จะสร้างเหตุการณ์มาคลี่คลายอันเกิดจากสติปัญญา

จากผลสรุปจะเห็นได้ว่า ผู้แต่งมีการนำภูมิปัญญาด้านวรรณกรรมไทย คือ นิทานพื้นบ้านเรื่องศรีธนญชัย ซึ่งเป็นเรื่องที่เล่าสืบกันมาตั้งแต่ในอดีต มาสร้างสรรค์ต่อยอดเป็นการ์ตูน ซึ่งได้รับอิทธิพลจากต่างประเทศ โดยปรับให้เข้ากับ

ยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไป มีการนำเสนอและเผยแพร่ในรูปแบบหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ผ่านแอปพลิเคชัน ซึ่งเป็นสื่อที่เด็กและเยาวชนเข้าถึงได้ง่ายและรวดเร็ว เพราะเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทสำหรับคนกลุ่มนี้อย่างมาก นอกจากนี้ผู้แต่งพยายามมองในแง่ของคุณธรรม เพราะการ์ตูนเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการเป็นแบบอย่างให้แก่เด็ก ดังนั้นเนื้อหา หรือรายละเอียดต่างๆ ที่จะประกอบสร้างขึ้นไม่เพียงแต่จะสร้างความสนุกสนานเท่านั้น แต่จะต้องตระหนักถึงเด็กและเยาวชนด้วยการ์ตูนเรื่องนี้จึงมีบทบาทมากกว่าความสนุกสนาน หรือเพียงแค่ความบันเทิงเท่านั้น แต่แฝงด้วยความรู้และคุณธรรมจริยธรรมที่ผู้ประพันธ์ถ่ายทอดลงไปในเรื่องเพื่อเป็นการปลูกฝังความคิด คุณลักษณะ และทัศนคติที่ดีงามแก่เด็กและเยาวชน ซึ่งสอดคล้องกับที่ผ่องเพ็ญ อาษาเทวัญ (2553) ได้กล่าวถึงการ์ตูนเรื่อง ศรีธนูชัย เจ้าปัญญาไว้ว่า

“ในโลกปัจจุบันมีความเจริญก้าวหน้ามาก แต่ความเจริญทางจิตใจกลับลดต่ำลง ข้อนี้น่าทึ่งที่ทีมงานตระหนักถึงอย่างมาก ศรีธนูชัย จึงนำเสนอออกมาในรูปแบบการ์ตูนช่อง เพื่อเพิ่มรรถรสในการอ่านที่เพียบพร้อมด้วยเกร็ดความรู้ เนื้อหาสาระที่รอบรู้ สามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน ที่เยาวชนอ่านแล้วจะได้ความสนุกสนาน แฝงด้วยจริยธรรมศีลธรรมควบคู่ไปด้วย”

จะเห็นได้ว่า การสร้างสรรค์วรรณกรรมในยุคปัจจุบัน นอกจากจะนำเสนอองค์ประกอบต่างๆ ของเรื่องให้มีความสนุกสนาน และน่าสนใจแล้ว ยังต้องใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและน่าสนใจเข้ามาช่วย หรือนำเสนอผ่านสื่อสมัยใหม่ เพื่อให้เข้าถึงผู้เสพซึ่งเป็นกลุ่มเยาวชน อีกทั้งผู้แต่งควรคำนึงถึงผลกระทบต่อผู้เสพวรรณกรรมมุ่งเน้นให้แง่คิดแก่ผู้เสพในเชิงสร้างสรรค์

8. เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

- กิ่งแก้ว อัดถากร. (2519). *คติชนวิทยา*. กรุงเทพมหานคร: หน่วยงานพิเศษ กรมการฝึกหัดครู.
- กรีน สกายบุ๊กส์. (2557). *ศรีธนูชัย เจ้าปัญญา*. สืบค้นเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2562, จาก GreenSkybook Apps.
- โกวิท ตั้งตรงจิตร. (2547). *คุยเฟื่องเรื่องศรีธนูชัย*. กรุงเทพมหานคร: สุวีริยาสาส์น.
- ผ่องเพ็ญ อาษาเทวัญ. (2553). *ศรีธนูชัยเจ้าปัญญา (รูปแบบใหม่)*. ปทุมธานี: สกายบุ๊กส์.
- พิทยา ลิ้มมณี. (2537). *การอ่านดีความ*. กรุงเทพมหานคร: โอ.เอส.พรินต์ติ้ง เฮาส์.

- วรัชญ์ วานิชวัฒนากุล. (2547). *การสื่อสารความหมายใน “การ์ตูนไทยพันธุ์ใหม่”*. กรุงเทพมหานคร: มติชน.
- วรัชญ์ วานิชวัฒนากุล. (2548). *ประวัติการ์ตูนไทย*. กรุงเทพมหานคร: องค์การคำของคุรุสภา.
- สทพจน์ แจ่มเร็ว. (2540). *ศรีธนูชัย สำนวนกาพย์*. กรุงเทพมหานคร: มติชน.
- สังเขต นาคไพจิตร. (2530). *การ์ตูน*. มหาสารคาม: ภาควิชาศิลปะและวัฒนธรรม คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- อิราวัต ไตลังคะ. (2546). *ศาสตร์และศิลป์แห่งการเล่าเรื่อง*. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์.

ภาษาอังกฤษ

- Berger, A. A. (1997). *NARRATIVES in Popular Culture, Media, and Everyday Life* London: SAGE Publication.

นักจิตวิทยาการปรึกษาตามรอยศาสตร์แห่งพระราชสู่การประกอบวิชาชีพ ตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

¹ ผู้นิพนธ์ประสานงาน โทรศัพท์ 081-8674239 อีเมล : varangchan@hotmail.com
รับเมื่อ 4 มีนาคม 2563 ตอบรับเมื่อ 7 พฤษภาคม 2563 DOI:10.14416/j.faa.2020.25.010

วารางคณา โสমনันท์¹
วิลาสินี ฝนดี²

บทคัดย่อ

บทบาทที่สำคัญของนักจิตวิทยาการปรึกษา คือ การช่วยให้ผู้รับการปรึกษาพ้นจากความทุกข์ใจและแก้ปัญหาได้ด้วยตนเอง ซึ่งนักจิตวิทยาการปรึกษามักจะทำงานกับผู้ที่มีความทุกข์ สิ่งสำคัญที่นักจิตวิทยาการปรึกษาควรยึดและถือปฏิบัติในการประกอบอาชีพ นั่นคือ หลักปรัชญาความพอเพียงในการประกอบวิชาชีพ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการให้การปรึกษาแก่ผู้รับบริการ โดยความพอเพียงนี้ ได้แก่ ความพอประมาณ การรู้จักและยอมรับความรู้ความสามารถของตน และใช้อย่างถูกต้องเหมาะสมกับงาน โดยคำนึงถึงสัดส่วนการให้บริการที่พอดี ไม่หักโหมจนเบียดเบียนตนเอง ความมีเหตุผล คือ การช่วยให้ผู้รับการปรึกษามุ่งใช้เหตุผลมากกว่าอารมณ์ในการแก้ปัญหา และช่วยให้ผู้รับการปรึกษามีแนวทางการแก้ปัญหาอย่างเหมาะสม ความมีภูมิคุ้มกัน คือ ไม่อยู่กับความทุกข์ของผู้รับการปรึกษาจนทำให้ใจของผู้ให้การปรึกษาเองต้องหม่นหมอง โดยอยู่ภายใต้ 2 เงื่อนไข ความรู้ คือ ความรู้ในแนวคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับการปรึกษาเชิงจิตวิทยาและทักษะการปรึกษา และคุณธรรม คือ จรรยาบรรณของนักจิตวิทยาการปรึกษา เพื่อจะให้เกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นในการให้บริการ

คำสำคัญ : นักจิตวิทยาการปรึกษา ศาสตร์แห่งพระราช หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

¹ อาจารย์ประจำภาควิชาจิตวิทยาการศึกษาและการแนะแนว คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

² นิสิตหลักปรัชญาเอก ชั้นปีที่ 1 สาขาวิชาจิตวิทยาประยุกต์ สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

Counselor Tracing the King's Science to Professional Practice Based on the Sufficiency Economy Principles

¹ Corresponding Author, Tel. 0818674239, E-mail : varangchan@hotmail.com
Received 4 March 2020; Accepted 7 May 2020

Varangkana Somanandana ¹
Wilasinee Fonddee ²

Abstract

The important role of counselors is to help the counselees relieve from suffering and to solve their problems. Counselor normally works with people who receive suffering. The important thing that counselors should carry in their career is the Sufficiency Economy Philosophy in their profession for providing an effective counseling service to counselees. This philosophy consists of a moderation which means to know and accept their knowledge and ability; counselor will use their abilities to suit the job with considering proportion of service correctly. This should be appropriate and does not affect themselves, a reasonableness which means to help the counselee focus on reason rather than emotions for solving problems and encourage them to find their solution appropriately, and a self-immunity which means to not stay with a suffering of counselees until the mind of the counselor become gloomy. Moreover, counseling service is under two knowledgeable conditions namely: counseling theories counseling theories and counseling skills; and moral for providing more efficiency in counseling services.

Keywords : Counselor, The King's Science, Sufficiency Economy Principles

¹ Lecturer, Ph.D., Faculty of Education, Kasetsart University

² Ph.D. Student (First year) in Applied Psychology, Behavioral Science Research Institute, Srinakharinwirot University

1. บทนำ

สภาพสังคมในยุคปัจจุบันที่มีการแข่งขันสูง ส่งผลให้คนในสังคมเกิดความเครียด และเผชิญปัญหาทางด้านสุขภาพจิตมากขึ้น จากการเก็บข้อมูลผู้ใช้บริการสายด่วนปรึกษาปัญหาสุขภาพจิต ประจำปีงบประมาณ 2561 กรมสุขภาพจิต กระทรวงสาธารณสุข พบว่า มีผู้ใช้บริการมากถึงจำนวน 70,534 คน (กรมสุขภาพจิต, 2561) อาชีวพนักงานจิตวิทยาการปรึกษา เป็นอาชีพหนึ่งที่ทำงานด้านการบรรเทาปัญหาทางด้านสุขภาพจิต ซึ่งเป็นอาชีพที่ต้องรับฟังเรื่องราวความทุกข์ใจของผู้ที่มีปัญหาไม่สบายใจ ด้วยความต้องการเข้ารับบริการทางด้านสุขภาพจิตมีแนวโน้มสูงขึ้นในทุกปี อาชีวพนักงานจิตวิทยาการปรึกษาจึงเป็นวิชาชีพที่มีความจำเป็นในสังคม

สิ่งสำคัญอย่างหนึ่งของการทำงานในฐานะนักจิตวิทยาการปรึกษา ไม่ใช่เพียงการพบบุคคลผู้ที่กำลังมีความทุกข์ใจออกจากปัญหา แต่เป็นการดูแลสภาพจิตใจของตนเอง ไม่ให้ตกอยู่ในวังวนความทุกข์แห่งเรื่องราวของผู้รับบริการ จนเกิดอารมณ์ร่วมกับเหตุการณ์ต่างๆ ในชีวิตของผู้รับบริการ ปรึกษาจนเกิดความทุกข์ใจเสียเอง ซึ่งเรื่องราวของผู้รับบริการปรึกษาหลากหลายคนที่ผ่านเข้ามาแล้วแต่เป็นเรื่องราวที่ไม่น่ารื่นรมย์ใจ บ่อยครั้งจึงมีคำถามสะท้อนกลับมาที่ตัวนักจิตวิทยาการปรึกษาเองว่า จะมีวิธีการจัดการกับเรื่องราวที่เป็นทุกข์ เครียดของตนเองนั้นได้อย่างไร นักจิตวิทยาการปรึกษาจะมีวิธีการระบายความทุกข์ของผู้อื่นนั้นออกจากใจของตนเองได้อย่างไร หากมองในแง่มุมหนึ่งว่า เรื่องของผู้รับปรึกษานั้นไม่ใช่เรื่องราวของผู้ให้การศึกษา ดังนั้น นักจิตวิทยาการปรึกษาจะต้องไม่แบกรับปัญหาของผู้รับปรึกษาเข้ามาปรุงแต่งต่อภายในจิตใจของตน แล้วจะมีวิธีการแยกแยะเรื่องราวของผู้รับปรึกษากับการพัวพันทางอารมณ์ของผู้รับปรึกษาออกจากกันได้อย่างไร เนื่องจากผู้รับปรึกษาที่เป็นมนุษย์คนหนึ่งที่มีอารมณ์ความรู้สึกเช่นเดียวกันกับคนอื่นๆ การวางใจเป็นกลางในความทุกข์ของผู้อื่น จึงทำได้ยาก ในสังคมไทยที่ถูกหล่อหลอมให้มีความเมตตาต่อกัน ดังนั้นหากนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพ ก็จะเป็นการประกอบอาชีพโดยดำเนินตามทางสายกลาง และสร้างความสุขให้เกิดขึ้นแก่ตนเอง

ก่อนจะพูดถึงการประกอบอาชีพตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง ผู้เขียนขออธิบายคำว่า เศรษฐกิจพอเพียงก่อน คำว่า “เศรษฐกิจพอเพียง” คือ ปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 9 ทรงแนะนำให้กับปวงชนชาวไทย

ในการดำเนินชีวิต โดยเน้นการอยู่อย่างพอมีพอกิน ไม่ฟุ้งเฟ้อ ไม่เบียดเบียนผู้อื่น และเดินทางสายกลาง ตามวิถีชีวิตดั้งเดิมของคนไทย ซึ่งสามารถนำมาปฏิบัติและประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของยุคสมัย ทั้งระดับครอบครัว ชุมชน องค์กร และระดับประเทศ เพื่อให้รอดพ้นจากวิกฤติ และนำความรู้ที่มีอยู่มาปฏิบัติใช้ในทางที่ถูกต้อง และที่สำคัญ คือ ต้องมีคุณธรรม (วิวัฒน์ ศัลยกำธร, 2560) อีกทั้งหลักการของเศรษฐกิจพอเพียงมีหลักการในการยึดทางสายกลางที่สอดคล้องกับมัชฌิมาปฏิปทาหรือหลักทางสายกลางเป็นหลักคำสอนของพุทธศาสนา ซึ่งหลักคำสอนนี้เหมาะแก่การนำไปใช้ในการประกอบอาชีพ หรือแม้แต่การทำงานในทุกๆ สายงาน (มานิต กิตติจุงจิต, 2555)

หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง จึงไม่เพียงแต่นำมาใช้ในทางที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจ หรือการดำเนินชีวิตเท่านั้น แต่ยังสามารถประยุกต์เป็นหลักการในการประกอบอาชีพอย่างมีความสุขได้อีกด้วย เนื่องจากการประกอบอาชีพก็เป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินชีวิตนั่นเอง บทความนี้ผู้เขียนจึงขออธิบายหลักการประกอบวิชาชีพนักจิตวิทยาการปรึกษาโดยยึดหลักการประกอบวิชาชีพตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง

1.1 หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง : 3 ท่วงกับการเป็นนักจิตวิทยาการปรึกษา

หลักเศรษฐกิจพอเพียง เป็นปรัชญาที่ชี้ให้เห็นถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับภาครัฐ ทั้งในการจัดการ พัฒนาและบริหารภายในประเทศให้ดำเนินอยู่ในทางสายกลาง ซึ่งเมื่อศึกษาให้หลักเศรษฐกิจพอเพียงแล้วนั้น สมพร เทพสิทธิ (2548) ได้กล่าวว่า เศรษฐกิจพอเพียงเป็นปรัชญานำทางการพัฒนา ของประเทศ โดยแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 9 พ.ศ. 2545-2549 ได้ยึดหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงตามแนวพระราชดำริเป็นปรัชญานำทางการพัฒนาของประเทศ รวมทั้ง จิรายุ อิศรางกูร ณ อยุธยา (2550) ได้กล่าวอีกว่า นิยามของหลักเศรษฐกิจพอเพียงเป็นปรัชญาที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้กับประชาชนในทุกระดับ หรืออีกความหมายหนึ่งนั่นคือ 3 ท่วง 2 เงื่อนไข ปัจจัยสำคัญที่เป็นแก่นแท้ของ 3 ท่วง คือ 1) ความพอประมาณ 2) ความมีเหตุผล 3) ความมีภูมิคุ้มกัน ส่วน 2 เงื่อนไข คือ 1) ความรู้ 2) คุณธรรม ซึ่งเป็นเงื่อนไขสำคัญมากในการดำเนินชีวิต ซึ่งจะอธิบายถึงรายละเอียดที่มองให้เห็นว่าการให้บริการปรึกษาเชิงจิตวิทยาสามารถนำมาประยุกต์กับหลักเศรษฐกิจพอเพียงได้ โดยยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียงที่ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ และ 2 เงื่อนไข ดังนี้

1.1.1 ความพอประมาณ (Moderation) หมายถึง ความพอดีต่อความจำเป็นและเหมาะสมกับฐานะของตนเอง สังคม สิ่งแวดล้อม รวมทั้งวัฒนธรรมในแต่ละท้องถิ่น ไม่มากเกินไป ไม่น้อยเกินไป และต้องไม่เบียดเบียนตนเองและผู้อื่น (มานิต กิตติจุจิจิต, 2555) ตรงกับหลักคำสอนของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 9 ที่กล่าวว่า “การรู้จักประมาณตน ได้แก่ การรู้จักและยอมรับว่าตนเองมีภูมิปัญญา และความสามารถในด้านไหน เพียงใด และควรทำงานด้านไหนอย่างไร การรู้จักประมาณตนนี้จะทำให้คนเรารู้จักใช้ความรู้ความสามารถที่มีอยู่ได้ถูกต้องเหมาะสมกับงาน และได้ประโยชน์สูงสุดเต็มตามประสิทธิภาพ ทั้งยังทำให้รู้จักขวนขวายศึกษาหาความรู้ และเพิ่มพูนประสบการณ์อยู่เสมอ เพื่อปรับปรุง ส่งเสริมศักยภาพที่มีอยู่ในตนเองให้ยิ่งสูงขึ้น” (พิศิษฐ์ ใจทยัก, 2552) ในบริบทของการให้บริการปรึกษาเชิงจิตวิทยา คือ การรู้จักและยอมรับความรู้ความสามารถของตน และใช้อย่างถูกต้องเหมาะสมกับงาน โดยคำนึงถึงสัดส่วนการให้บริการที่พอดี ไม่หักโหมจนเบียดเบียนตนเอง ทั้งนี้เมื่อผู้ให้บริการปรึกษาจะต้องรับฟังปัญหาของผู้รับปรึกษาแต่ละครั้ง นักจิตวิทยาการปรึกษาจะต้องเตรียมตัว เตรียมใจ เตรียมกายของตนเองให้พร้อมที่จะอยู่เคียงข้างในช่วงเวลาที่ผู้รับปรึกษาเปิดใจถ่ายทอดเรื่องราวในชีวิตให้ฟัง ซึ่งการรับฟังแต่ละครั้ง ผู้ให้บริการปรึกษาจะต้องประเมินตนเองด้วยว่า สภาวะจิตใจของตนเองนั้นพร้อมไหม การเตรียมใจของผู้ให้บริการปรึกษาจึงเป็นสิ่งสำคัญ และผู้เขียนเห็นว่า เป็นเครื่องมือสำคัญในการช่วยพาให้ผู้รับปรึกษากระจำในเรื่องราวของตนเองและสามารถไปสู่ทางออกได้ เนื่องจากถ้าหากผู้ให้บริการปรึกษาอยู่ในสภาวะที่ขุ่นมัว ก็ย่อมไม่สามารถเปิดหูและเปิดใจรับฟังผู้รับปรึกษาได้อย่างเต็มที่ ทำให้ไม่มีความพร้อมที่จะนำทักษะหรือเทคนิคต่างๆ มาใช้เพื่อช่วยพาผู้รับปรึกษาไปสู่ประตูแห่งการแก้ปัญหาของตนเอง เปรียบเสมือนคนตาบอดเดินจูงมือพากันเดิน แต่ก็ไม่รู้ว่าจะเดินไปทางไหน นอกจากนี้จะต้องมีส่วนการให้บริการที่พอดี กล่าวคือ ไม่ให้บริการมากจนเกินไป เพราะรู้ว่า ผู้รับปรึกษาที่มาขอรับปรึกษาเป็นผู้ที่มีความทุกข์ใจ จึงเกิดความเมตตาอยากช่วยเหลือ จนทำให้ร่างกายผู้ให้บริการปรึกษาเหนื่อยล้าจนเกินไป นักจิตวิทยาการปรึกษาจึงต้องรู้ตนเองว่า สามารถที่จะให้การปรึกษาเชิงจิตวิทยาได้มากน้อยแค่ไหน และต้องมีช่วงเวลาที่ให้ตนได้พักกายและผ่อนคลายจากเรื่องราวปัญหาของผู้คนอื่นเหล่านั้น อันนี้จึงเรียกว่า มีความพอประมาณ นอกจากนี้การรู้จักในความสามารถของตนก็เป็นสิ่งสำคัญ เนื่องจากผู้รับปรึกษาแต่ละคนจะมี

ปัญหาที่ไม่เหมือนกัน และปัญหาของผู้รับปรึกษาบางคนอาจไม่สอดคล้องกับความชำนาญหรือความเชี่ยวชาญของผู้รับปรึกษา ซึ่งอาจทำให้ไม่สามารถช่วยเหลือผู้รับปรึกษาได้อย่างเต็มที่นัก ดังนั้นผู้ให้การปรึกษาจึงควรมีการแจ้งขอบเขตความเชี่ยวชาญของตนเพื่อประกอบการตัดสินใจของผู้รับปรึกษา หรืออาจต้องมี การส่งต่อผู้รับปรึกษาไปยังหน่วยงานที่ช่วยเหลือเฉพาะทาง ในกรณีที่ปัญหาของผู้รับปรึกษาจำเป็นที่จะต้องใช้ความเชี่ยวชาญของหน่วยงานเฉพาะ เช่น การบำบัดยาเสพติด การเจ็บป่วย เป็นต้น ทั้งนี้ผู้ให้การปรึกษาอาจทำได้โดยการให้ข้อมูลความเชี่ยวชาญเฉพาะของตน และจัดตารางเวลาของการให้บริการที่ไม่มากเกินไปจนทำให้ผู้ให้การปรึกษาเกิดความเหนื่อยล้าจนเกินไป นอกจากนี้ผู้ให้การปรึกษาจะต้องเป็นผู้ที่มีการพัฒนาความรู้ในด้านจิตวิทยาการปรึกษาอยู่เสมอ เนื่องจากศาสตร์ทางด้านการปรึกษาเชิงจิตวิทยามีการพัฒนาให้มีความทันสมัยและสอดคล้องกับบริบทที่เปลี่ยนแปลงไปทางสังคมอยู่ตลอดเวลา ผู้ให้การปรึกษาจึงไม่ยึดติดกับความรู้เดิมที่เป็นบริบทเดิม มีการพัฒนาตนเองอยู่เสมอ ด้วยการเข้าร่วมอบรม สัมมนาทางวิชาชีพ ซึ่งนอกจากจะทำให้ผู้รับปรึกษาได้ต่อยอดความรู้ใหม่แล้ว ยังเป็นการได้พบปะพูดคุยแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับเพื่อนที่อยู่ในวิชาชีพเดียวกัน ทำให้เป็นการขยายมุมมองของตนเองแล้วยังเกิดการสร้างเครือข่ายความร่วมมือที่ดีต่อกันอีกด้วย เนื่องจากผู้รับปรึกษาแต่ละคนอาจจะมี ความกดดันในลักษณะของปัญหาของผู้รับปรึกษา หรือกดดันในแนวคิด ทฤษฎีที่แตกต่างกัน การสร้างเครือข่ายจึงเป็นส่วนที่ทำให้ช่วยเหลือแลกเปลี่ยนองค์ความรู้และเพิ่มพูนประสบการณ์ทางอ้อมได้

1.1.2 ความมีเหตุผล (Reasonableness) หมายถึง การตัดสินใจ ดำเนินการเรื่องต่างๆ อย่างมีเหตุผลตามหลักวิชาการ หลักกฎหมาย หลักศีลธรรม จริยธรรม และวัฒนธรรมที่ดีงาม คิดถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้อง อย่างถ่วงถ่วง คำนึงถึงผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการกระทำนั้นๆ อย่างรอบคอบ (มานิต กิตติจุจิจิต, 2555) ตรงกับหลักคำสอนของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 9 ที่กล่าวว่า “การจะคิดพิจารณาและวิเคราะห์วิจารณ์กรณีต่างๆ ให้ได้ถูกต้องครบถ้วน ตามเหตุตามผลและความเป็นจริงนั้น บุคคลจำเป็นต้องฝึกจิตใจให้มีปกติ หนักแน่นและเป็นกลาง พร้อมทั้งฝึกกระบวนการคิดให้เป็นระเบียบให้ได้ก่อน ทั้งนี้จิตใจที่ไม่หนักแน่นเป็นกลาง เป็นต้นเหตุให้เกิดอคติหรือการปฏิบัติที่ไม่ถูกต้อง” (พิศิษฐ์ ใจทยัก, 2552) เนื่องจากการปรึกษาเชิงจิตวิทยาเป็นกระบวนการที่อาศัยปฏิสัมพันธ์ระหว่าง

บุคคล โดยผู้ให้การปรึกษา มีหน้าที่เฝ้าอำนวยความสะดวกให้ผู้รับการปรึกษาได้สำรวจ ทำความเข้าใจถึงสิ่งที่ปัญหา และสามารถทำให้ผู้รับการปรึกษาแสวงหาทางแก้ไขปัญหได้ด้วยตนเอง (วัชร ทรัพย์มี, 2556; Corey, 2013) การให้บริการปรึกษาเชิงจิตวิทยานั้น ผู้ให้การปรึกษาจะต้องให้ความมีเหตุผลอารมณ์ของตนเอง เนื่องจากบางครั้งผู้ให้การปรึกษาอาจมีอารมณ์ร่วมกับเรื่องราว ความทุกข์ใจของผู้รับการปรึกษา หรือมองว่าผู้รับการปรึกษาไร้ความสามารถในการแก้ปัญหา จนเข้าไปมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหาชีวิตของผู้รับการปรึกษา ลักษณะเช่นนี้นั้นขัดแย้งกับจรรยาบรรณของนักจิตวิทยา การปรึกษาในแง่ของการเคารพในสิทธิและยอมรับในความสามารถของผู้รับการปรึกษาในการเลือกและตัดสินใจเรื่องต่างๆ ของตนเอง ผู้ให้การปรึกษาต้องไม่บังคับให้ผู้ขอรับการปรึกษาปฏิบัติตามข้อเสนอแนะของผู้รับการปรึกษา (วัชร ทรัพย์มี, 2556; อาภา จันทรสกุล, 2550; Corey, 2013) ของการให้บริการปรึกษาเชิงจิตวิทยาที่เน้นเคารพ ตลอดจนจะต้องพาผู้รับการปรึกษาไปสู่ความมีเหตุผล และใช้เหตุผลในการแก้ปัญหา ไม่ใช่แก้ปัญหาด้วยอารมณ์ ในขณะที่เดียวกันก็ต้องเฝ้าอำนวยความสะดวกให้ผู้รับการปรึกษารู้จักและเข้าใจอารมณ์ของตนเองที่เกิดขึ้นต่อเรื่องราวในชีวิตของเขาตอนนั้น เพื่อเป็นการให้เขาเกิดการยอมรับตนเอง ดังนั้นในการปรึกษาเชิงจิตวิทยา ผู้ให้การปรึกษาสามารถช่วยให้ผู้รับการปรึกษาได้วิเคราะห์ผลที่เกิดจากทางเลือกในการแก้ปัญหาของตนเอง นอกจากนี้หากผู้รับการปรึกษาได้วางแนวทางการแก้ปัญหาที่เล็งเห็นแล้วว่า จะเกิดผลทางลบขึ้นมา หรือเป็นวิธีการแก้ปัญหาที่อาจทำให้เกิดปัญหาอื่นๆ ตามมา ผู้ให้การปรึกษาจะต้องช่วยให้ผู้รับการปรึกษาวิเคราะห์แนวทางการแก้ปัญหาเพื่อนำไปสู่แนวทางใหม่ที่เหมาะสมกว่าเดิม รวมทั้งช่วยให้ผู้รับการปรึกษามีแนวทางในการแก้ปัญหาอย่างเป็นระบบที่เรียกว่า อริยสัจ (The Four Noble Truth) แปลว่า ความจริงอันประเสริฐ เป็นหลักธรรมที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับกระบวนการปรึกษาทางจิตวิทยาได้ อริยสัจเป็นแนวทางการแก้ปัญหาและพัฒนาตนเองอย่างเป็นระบบมีขั้นตอน โดยเริ่มต้นแต่การเผชิญกับความทุกข์ที่ปรากฏเป็นปัญหา (ทุกข์) แล้วสืบสาวถึงสาเหตุของการเกิดปัญหานั้น (สมุทัย) จากนั้นจึงกำหนดรายละเอียด หรือจุดที่ต้องแก้ไขและกำหนดเป้าหมายให้ชัด (นิโรธ) และดำเนินการแก้ไขตามวิธีการจนบรรลุเป้าหมายที่ต้องการนั้น (มรรค) อริยสัจจึงเป็นหลักธรรมที่ยกขึ้นมาเพื่อช่วยให้ผู้ที่ต้องการความช่วยเหลือ หรือผู้รับการปรึกษาเข้าใจหลักการอย่างมีระเบียบ มุ่งให้เกิดผลสำเร็จทั้งวิธีการให้การแนะนำช่วยเหลือ

ที่ผู้ให้การปรึกษาให้แก่ผู้รับการปรึกษา และ การประพฤติกปฏิบัติของผู้รับการปรึกษาในการแก้ปัญหา (พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ. ปยุตโต), 2559; อาภา จันทรสกุล, 2550) จากการทำความเข้าใจหลักอริยสัจ จะเห็นได้ว่า หากผู้ให้การปรึกษาสามารถยึดหลักการประกอบวิชาชีพตามหลักเหตุผล คือ การมุ่งให้ผู้รับการปรึกษาตามหลักเหตุผล คือ การแก้ปัญหาต้องแก้ที่ต้นเหตุ เมื่อสาเหตุแห่งปัญหาหายไป ปัญหาย่อมหายตามไปด้วย รวมทั้งหากบุคคลต้องการพัฒนาตนเองก็ต้องทำเหตุ ถ้าเหตุเกิด ผลก็เกิดนั่นเอง

1.1.3 ความมีภูมิคุ้มกัน (Self-Immunity) หมายถึง การเตรียมตัว ให้พร้อมรับผลกระทบและการเปลี่ยนแปลงในด้าน เศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรม เพื่อให้สามารถปรับตัวและรับมือได้อย่างทันที่ (มานิต กิตติจุงจิต, 2555) ตรงกับหลักคำสอนของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 9 ที่กล่าวว่า “คนเราต้องเตรียมตัว เพื่อที่จะเผชิญปัญหาต่างๆ ในชีวิต แต่การเตรียมตัวนั้นก็ก็ต้องมีความรู้ประกอบด้วย มีการฝึกนิสัยใจคอของตน ให้สามารถฟันฝ่าอุปสรรคได้ด้วย สิ่งที่สำคัญในการฟันฝ่าอุปสรรคในชีวิต คือ ต้องรู้จักตนเอง รู้ว่าตัวกำลังทำอะไร รู้ว่าต้องการอะไร...” (พิสิษฐ์ ใจทยักัง, 2552) บ่อยครั้งที่นักจิตวิทยาการปรึกษาในฐานะผู้ให้การปรึกษา ได้รับฟังเรื่องราวของผู้รับการปรึกษา จนเกิดความเห็นอกเห็นใจ (Sympathy) มีอารมณ์ร่วมกับเหตุการณ์ต่างๆ ในชีวิตของผู้รับการปรึกษา และเปลือยแสดงความเข้าใจในลักษณะของการเข้าข้าง ก็จะทำให้ผู้รับการปรึกษาเกิดการยึดติดในตัวตนของผู้ให้การปรึกษา จนอยากชักชวนให้มาร่วมวงแก้ปัญหาของเขา ซึ่งนั่นเป็นสิ่งอันตรายมากเพราะผู้รับการปรึกษาจะเริ่มเกิดความคาดหวังในตัวผู้ให้การปรึกษาว่า จะต้องสามารถคิดหาวิธีการแก้ปัญหาให้กับชีวิตของเขาได้ และทำให้ผู้รับการปรึกษาคอยอยู่ในสภาวะแห่งการพึ่งพิง (Depend On) ซึ่งขัดแย้งกับจรรยาบรรณของการปรึกษาเชิงจิตวิทยาที่ต้องช่วยให้ผู้ขอรับการปรึกษาพัฒนาไปได้เต็มศักยภาพ ไม่สร้างสัมพันธภาพที่ทำให้ผู้ขอรับการปรึกษารู้สึกว่าต้องพึ่งพิงผู้ให้การปรึกษาอยู่ตลอดเวลาไม่สามารถรับผิดชอบตนเองได้ เน้นให้ผู้รับการปรึกษาคิดหาทางออกจากปัญหด้วยตนเอง รวมทั้งสามารถที่จะรับผิดชอบตนเองได้ (อาภา จันทรสกุล, 2550; Corey, 2013)

นอกจากนี้นักจิตวิทยาการปรึกษาต้องรู้จักมีอุเบกขา เนื่องจากปัญหาของผู้รับการปรึกษา หรือเรื่องราวความทุกข์ใจของเขาก็มีระดับรุนแรงจนน่าเห็นใจมาจริงๆ จนบางครั้งผู้ให้การปรึกษาก็เผลอนำอารมณ์ ความรู้สึกของตนเข้าไป

พัวพันกับความรู้สึกทุกใจของผู้รับการปรึกษา จนเก็บมาคิด และทำให้จิตใจของตนเกิดความเศร้าหมอง อันนี้เป็นสิ่งที่อันตรายอีกเช่นเดียวกัน เพราะในความเป็นจริง ผู้ให้การปรึกษาไม่ได้ให้การปรึกษาผู้รับการปรึกษาเพียงแค่นั้น และผู้ที่เข้ามาพบพูดคุย ส่วนมากก็ต้องเป็นผู้ที่มีปัญหาหรือความทุกข์ใจ ถ้าผู้รับการปรึกษาแบกรับปัญหาต่างๆ เหล่านั้นไว้เอง ต่อไปก็ต้องกลายเป็นคนที่มีความทุกข์ เครียดด้วยปัญหาของผู้อื่น จนตนเองเกิดปัญหาสุขภาพจิต และต้องกลายเป็นผู้รับการปรึกษาเสียเองก็ได้ ดังนั้นผู้ให้การปรึกษาจึงต้องมีอุเบกขา ซึ่งคำว่า อุเบกขา โดยรูปศัพท์แล้ว แปลว่า ความวางใจเป็นกลางไม่เอียงด้วยชอบหรือชัง (พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตฺโต), 2559) แต่คนส่วนใหญ่มักจะเข้าใจผิดคิดว่า อุเบกขา คือ การวางเฉย จึงกลายเป็นว่า รับฟังผู้รับการปรึกษาแบบผ่านไป เพราะไม่ใช่เรื่องของเรา ปล่อยเขาทุกข์ไป เพราะเขาต้องแก้ปัญหาด้วยตนเอง แท้ที่จริงแล้วการวางเฉยไม่ใช่การเพิกเฉยไม่สนใจแต่เป็นการที่ผู้ให้การปรึกษาดึงใจและพยายามใช้เทคนิคต่างๆ เพื่อช่วยให้ผู้รับการปรึกษาเกิดความเข้าใจตนเอง เข้าใจเรื่องราวของตนเอง เข้าใจบริบทแวดล้อมของตนเอง หรือเข้าใจทุกสิ่งที่เกี่ยวข้องกับตนเองและเรื่องราวปัญหานั้นเท่าที่จะทำได้ และช่วยให้เค้าหาแนวทางการแก้ปัญหาของเขาด้วยตัวเขาเอง โดยไม่เอาอารมณ์ ความรู้สึกของตน เข้าไปมีส่วนร่วมกับปัญหาของผู้รับการปรึกษา เพื่อทำให้จิตใจของตนเกิดความทุกข์ไปด้วย ในส่วนนี้จึงเป็นส่วนที่เรียกว่า ผู้ให้การปรึกษาสามารถปิดประตูเป็น หมายถึง เมื่อใดก็ตามที่ออกจากห้องให้การปรึกษาแล้ว ผู้ให้การปรึกษาจะต้องปิดประตูให้ปัญหาหรือความทุกข์ต่างๆ อยู่ในห้องนั้น ไม่นำติดตัวกลับมาสานต่อให้กลายเป็นความทุกข์ของตนเอง อันนี้จึงเรียกว่า มีภูมิคุ้มกัน คือ เอาตัวเองออกจากปัญหาของคนอื่นให้เป็น

ดังนั้นในบริบทของการให้บริการปรึกษาเชิงจิตวิทยา 3 ห่วง จึงหมายถึง ความพอประมาณ หรือการรู้ว่ามี ตอนนั้นกายและใจของตนเองมีความพร้อมที่จะให้บริการหรือไม่ ความมีเหตุผล หมายถึง การทำงานด้วยเหตุผลมากกว่าอารมณ์ และการเอื้ออำนวยให้ผู้รับการปรึกษาสามารถวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาของตนตามหลักของเหตุผล วิเคราะห์ถึงผลที่เกิดจากการตัดสินใจของตนเองได้ รวมทั้งใช้การชักจูงให้ผู้รับการปรึกษาแก้ปัญหาของตนเองโดยใช้อารมณ์นำเหตุผล และความมีภูมิคุ้มกัน หมายถึง การมีอุเบกขามารับปัญหาหรือความทุกข์ใจของผู้รับการปรึกษา มาเก็บไว้จนทำให้จิตใจของตนเองเกิดความเศร้าหมอง หรือเรียกว่า ปิดประตูเป็น ทั้งนี้ นักจิตวิทยาการปรึกษายังต้อง

ทำงานบนพื้นฐานของความรู้คู่คุณธรรม อันเป็นเงื่อนไขการดำเนินชีวิตตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง

1.2 หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง : 2 เงื่อนไขของการเป็นนักจิตวิทยาการปรึกษา

นอกจาก 3 ห่วงนี้แล้ว นักจิตวิทยาการปรึกษา ยังต้องทำงานบนเงื่อนไข 2 ประการที่สำคัญ คือ ความรู้ และคุณธรรม ความรู้ในที่นี้หมายถึง ผู้ให้การปรึกษาจะต้องมีความรู้ในศาสตร์ทางด้านจิตวิทยาการปรึกษา ในส่วนนี้ผู้เขียนขอพูดเพียง 2 ด้าน ที่เป็นส่วนขับเคลื่อนสำคัญในการให้บริการปรึกษาเชิงจิตวิทยา คือ ความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิด ทฤษฎีทางด้านจิตวิทยาการปรึกษา รวมทั้งความรู้เกี่ยวกับทักษะการปรึกษาสำคัญ และเทคนิคต่างๆ ที่จะช่วยผู้รับการปรึกษาเข้าใจปัญหาหรือหาทางออกให้แกปัญหาของตนเองได้ ส่วนเงื่อนไขด้านคุณธรรม คือ นักจิตวิทยาการปรึกษาจะต้องยึดหลักจรรยาบรรณในวิชาชีพ

หลักเงื่อนไขในข้อแรกคือความรู้ ความรู้ หมายถึง ความรอบรู้ในสิ่งที่จะทำอย่างถ่องแท้และรอบด้านคือความรอบคอบ ที่จะนำความรู้นั้นใช้อย่างเหมาะกับกาลเทศะ (มานิต กิตติจุจित, 2555) ตรงกับหลักคำสอนของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 9 ที่กล่าวว่า “ความรู้ในวิชาการเป็นสิ่งหนึ่งที่จะทำให้สามารถฟันฝ่าอุปสรรคได้ และทำให้เป็นคนที่มีเกียรติ เป็นคนที่จะมีความพอใจได้ในตัวว่าทำประโยชน์แก่ตนเองและแก่ส่วนรวม” (พิศิษฐ์ โจทย์กั้ง, 2552) ผู้ให้การปรึกษาจึงต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับทฤษฎี กระบวนการและทักษะการให้การปรึกษา และสามารถใช้ทักษะการให้การปรึกษาช่วยให้ผู้รับบริการสามารถมีแนวทางในการแก้ปัญหาของตนเองได้ (Corey, 2012) ซึ่งผู้ให้การปรึกษาจะต้องมีความรู้เกี่ยวกับทฤษฎีทางด้านจิตวิทยาการปรึกษา ทักษะทางการปรึกษา ซึ่งเป็นทักษะเบื้องต้นในการปรึกษา ทั้งนี้ว่ารงคณา โสมะนันท์ (2561) ได้อธิบายถึงทักษะเบื้องต้นทางการปรึกษาเชิงจิตวิทยา สรุปได้ดังนี้

1.2.1 การใส่ใจ (Attending) คือ การที่ผู้ให้การปรึกษาแสดงออกด้วยภาษาพูดหรือภาษาท่าทาง ที่แสดงถึงความตั้งใจ ความกระตือรือร้นที่จะช่วยเหลือผู้รับการปรึกษา โดยที่ผู้ให้การปรึกษา แสดงพฤติกรรม และคำพูดโดยการพูด ค่ะ/ครับ การแสดงสีหน้า ท่าทางเป็นธรรมชาติ ไม่ตึงเครียด สีหน้า น้ำเสียง นั่งโน้มตัวไปข้างหน้าเล็กน้อย มีการพยักหน้า บ้างบางครั้ง ซึ่งพฤติกรรมและคำพูดที่แสดงถึงความใส่ใจนี้จะทำให้การให้การปรึกษามีบรรยากาศที่อบอุ่น ช่วยให้ผู้รับการปรึกษาเกิดความรู้สึกลดอดภัย ไว้วางใจ ทำให้

บทสนทนาดำเนินไปอย่างราบรื่น

1.2.2 การฟังอย่างใส่ใจ (Active Listening) คือ ผู้ให้การปรึกษาจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเรียนรู้และฝึกฝนที่จะรับฟัง และให้ความสนใจกับผู้รับการปรึกษาอย่างเต็มที่ ในขณะที่ผู้รับการปรึกษาเหล่านั้นกำลังสื่อสาร เพราะกระบวนการนี้เป็นกระบวนการที่มีความเกี่ยวข้องมากกว่าการรับฟังจากผู้พูดเท่านั้น แต่มันรวมไปถึงความเข้าใจในเนื้อหาของผู้รับการปรึกษาที่สื่อสารออกมา การสังเกตกิริยาท่าทางต่างๆ และน้ำเสียงในการสื่อสาร รวมไปถึงความรู้สึกเบื้องต้นของข้อมูลที่ผู้รับการปรึกษาได้เล่าออกมา

1.2.3 การตั้งคำถาม (Question) เป็นทักษะที่สำคัญที่ให้ผู้รับการปรึกษาได้มีโอกาสเปิดเผยข้อมูล ความรู้สึก และเล่าเรื่องราวต่างๆ ในการมาขอรับการปรึกษา ซึ่งทักษะนี้เป็นทักษะที่จะช่วยให้ผู้ให้การปรึกษา ได้รู้ถึงข้อมูลต่างๆ การตั้งคำถามจะช่วยให้ผู้รับการปรึกษาได้เข้าใจถึงปัญหาและตัวตนของผู้รับการปรึกษามากยิ่งขึ้น การตั้งคำถามจึงมีทั้ง 2 ลักษณะคือ คำถามปลายปิด (Close Question) เป็นการถามคำถามเพื่อทราบถึงข้อมูลที่เฉพาะเจาะจง เกี่ยวกับผู้รับการปรึกษา โดยคำถามจะเป็นการถามเพื่อหาความชัดเจน ซึ่งจะได้คำตอบเพียงสั้นๆ ที่จะนำไปสู่คำตอบที่ใช่หรือไม่ใช่ จริงหรือไม่จริงเท่านั้น และคำถามปลายเปิด (Open Question) เป็นการถามคำถามที่ให้ผู้รับการปรึกษาได้เล่าถึง ความรู้สึก ข้อมูลต่างๆ ภูมิหลังของผู้รับการปรึกษา และสิ่งที่ปัญหาตามความต้องการของตนเอง โดยการตั้งคำถามแบบปลายเปิดนี้ไม่ได้กำหนดขอบเขตของการตอบ จะเป็นการถามที่ให้ผู้รับการปรึกษาได้บอกเล่า เรื่องราวจากปากผู้รับการปรึกษา

1.2.4 การทวนความ (Paraphrasing) เป็นการที่ผู้ให้การปรึกษาพูดซ้ำในสิ่งที่ผู้รับการปรึกษาได้พูด แต่ใช้ถ้อยคำที่กระชับขึ้น แต่ยังคงความหมายของประโยคที่ผู้รับการปรึกษาได้พูดเหมือนเดิม การทวนความเป็นทักษะที่ช่วยให้ผู้รับการปรึกษาทราบว่าผู้ให้การปรึกษาได้เข้าใจในสิ่งที่ผู้รับการปรึกษาพูดมา ซึ่งการทวนความนี้ยังช่วยให้ผู้รับการปรึกษาที่พูดประโยคที่กำกวม ผู้ให้การปรึกษาจะหยิบยก ความหมายแฝงของผู้รับการปรึกษาออกมาพูดทวนความให้ เป็นประโยคใหม่ที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น

1.2.5 การสะท้อนความรู้สึก (Reflection of Feeling) เป็นการนำเอาคำพูดหรือข้อความของผู้รับการปรึกษานำมาตีความและนำมาพูดถึงในเชิงความรู้สึกที่แฝงอยู่ในการพูดของผู้รับการปรึกษา ที่แสดงออกมาทางคำพูดหรือกิริยาท่าทางของผู้รับการปรึกษา เพื่อช่วยให้ผู้รับการ

ปรึกษาได้เกิดความเข้าใจและตระหนักถึงสิ่งที่ตนเป็นปัญหาของตนเองอย่างแท้จริง โดยผู้ให้การปรึกษาจะเริ่มจากการสังเกต พฤติกรรมที่ผู้รับการปรึกษาแสดงออกมา เช่น คำพูด น้ำเสียง และท่าทาง ผู้ให้การปรึกษาควรหาคำศัพท์ที่แสดงถึงความรู้สึกของผู้รับการปรึกษาง่ายๆ เพื่อให้ผู้รับการปรึกษาเข้าใจถึงความรู้สึกตนเองได้ชัดเจนที่สุด การสะท้อนความรู้สึกช่วยให้ผู้รับการปรึกษากล้าที่จะเปิดเผย และมีความรับผิดชอบต่อความรู้สึกของตนเองตามความเป็นจริงมากยิ่งขึ้น

1.2.6 การให้ข้อมูล (Informing) เป็นการที่ผู้ให้การปรึกษาพูดคุย เพื่อบอกให้ผู้รับการปรึกษาได้ทราบถึงข้อมูล และรายละเอียดต่างๆ ที่เป็นประโยชน์และมีความจำเป็นให้ผู้รับการปรึกษาได้เข้าใจถึงปัญหาของตนเอง และนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ประกอบในการตัดสินใจ โดยข้อมูลที่ผู้ให้การปรึกษาได้ให้ผู้รับการปรึกษานั้น จะเป็นข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน และชัดเจน การให้ข้อมูลกับผู้รับการปรึกษา จะช่วยให้ผู้รับการปรึกษาได้รับ ความรู้และแนวทางในการปฏิบัติต่างๆ ทำให้ผู้รับการปรึกษามีทางเลือกที่มากขึ้น

1.2.7 การสนับสนุน (Supporting) เป็นการที่ผู้ให้การปรึกษาให้กำลังใจแก่ผู้รับการปรึกษา โดยแสดงท่าทางหรือคำพูด เพื่อให้ผู้รับการปรึกษาได้เกิดความเชื่อมั่นในตนเองในการแก้ไขปัญหาหรือการตัดสินใจ อีกทั้งยังช่วยให้ผู้รับการปรึกษาเกิดความรู้สึกผ่อนคลาย ซึ่งผู้ให้การปรึกษาจะใช้วิธีการพยักหน้า ยิ้มรับ หรือใช้การสัมผัส ซึ่งแสดงถึงการปลอบประโลมให้กำลังใจแก่ผู้รับการปรึกษา

1.2.8 การทำให้เกิดความกระจ่าง (Clarifying) เป็นทักษะที่ผู้ให้การปรึกษาช่วยให้ผู้รับการปรึกษาได้เข้าใจในสิ่งที่เขาจะพูดถึงกระจ่าง ชัดเจนมากขึ้น เพื่อให้ผู้รับการปรึกษาได้เข้าใจในเรื่องราว ความรู้สึกนึกคิด สภาพการณ์ต่างๆ ของผู้รับการปรึกษา และช่วยให้ผู้รับการปรึกษาได้เพิ่มเติมขยายความในข้อมูลนั้นๆ มากขึ้น

1.2.9 การระบุผลที่ตามมา (Identifying Consequences) เป็นการชี้ให้ผู้รับการปรึกษาได้เห็นถึงผลที่ตามมาจากการปฏิบัติของผู้รับบริการอันเกิดจากการวางแผนและการปฏิบัติของตนเอง ซึ่งเป็นได้ทั้งทางลบและทางบวก ซึ่งผู้ให้การปรึกษาจะทำการทวนความหรือสะท้อนความรู้สึกเพื่อให้ผู้รับการปรึกษาได้เข้าใจถึงเหตุการณ์อย่างถูกต้อง และชี้ให้เห็นผลที่ตามมาของเหตุการณ์ที่ผู้รับการปรึกษาได้เลือก ผลที่ได้จะทำให้ผู้รับการปรึกษาได้มีทางเลือกในการแก้ปัญหามากขึ้นและได้รับรู้ถึงผลดีและผลเสียของการตัดสินใจเลือกในเหตุการณ์นั้นๆ

1.2.10 การสรุป (Summarizing) เป็นการรวบรวมประเด็นสำคัญต่างๆ ที่ผู้รับการปรึกษาแสดงถึงและพูดถึง ความคิด ความรู้สึกที่ผู้รับการปรึกษาสื่อสารออกมาทั้งทางคำพูดและท่าทาง เป็นการช่วยให้ผู้รับการปรึกษาได้สำรวจเรื่องราวและเข้าใจความรู้สึกของตนเอง การสรุปช่วยให้ผู้รับการปรึกษาได้ตระหนักถึงสิ่งที่ได้เรียนรู้ในการเข้ารับการปรึกษา และช่วยให้ยุติการให้การปรึกษาในแต่ละครั้งเป็นธรรมชาติมากยิ่งขึ้น

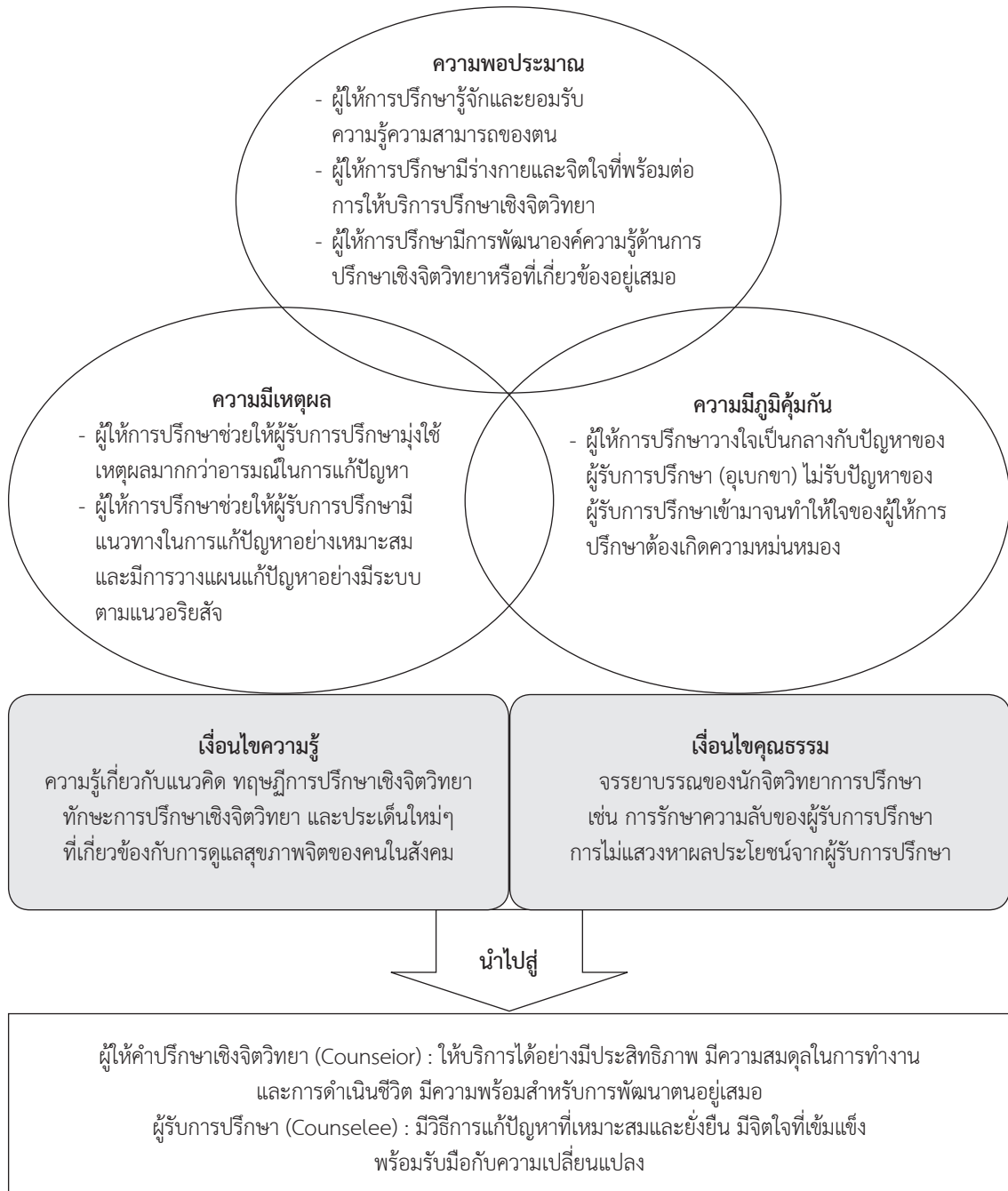
ในเรื่องของทฤษฎีการให้การปรึกษา การที่จะเป็นผู้ให้การปรึกษาที่ดีได้ต้องมีหลักยึดในส่วนของทฤษฎีพื้นฐานการให้การปรึกษาดูด้วย เนื่องจากผู้ให้การปรึกษามีหลักของทฤษฎีถือเป็นแนวปฏิบัติ มิฉะนั้นผู้ให้การปรึกษาอาจจะเผลอไปศึกษาเรื่องอื่นที่ไม่ได้อยู่ในประเด็น แต่ถ้าผู้ให้การปรึกษามีทฤษฎีพื้นฐานเป็นเครื่องนำทางได้ตระหนักถึงวัตถุประสงค์ กระบวนการ และกลวิธีให้บริการปรึกษา ตลอดจนหลักการเกี่ยวกับพฤติกรรมมนุษย์เป็นแนวทางการปฏิบัติงานแล้ว จะสามารถแก้ไขปัญหามาได้ตรงประเด็น แต่ทฤษฎีต่างๆ ถึงจะมีข้อดีที่จะนำมาเป็นแนวปฏิบัติและยึดหลักในการให้การปรึกษานั้น ในแต่ละทฤษฎีก็จะมีข้อบกพร่อง แต่ผู้ให้การปรึกษาสามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ได้โดยใช้วิจารณญาณของตนเอง และสิ่งที่พึงระวังก็คือ แม้ทฤษฎีจะให้เป็นแนวทางสำหรับดำเนินงาน แต่ผู้ให้บริการการปรึกษาไม่ควรตกเป็นทาสของทฤษฎี แต่ควรนำไปใช้อย่างยืดหยุ่นและสร้างสรรค์ โดยคำนึงถึงความแตกต่างระหว่างผู้รับการปรึกษาและสภาพการณ์ต่างๆ

นอกจากนี้ในส่วนของความรู้ที่ผู้ให้การปรึกษาจะต้องรู้ คือ เรื่องของทักษะการปรึกษา และทฤษฎีที่ใช้ในการปรึกษาแล้ว ผู้ให้การปรึกษายังต้องมีการศึกษาหาความรู้ที่เป็นปัจจุบัน เช่น ปัญหาสุขภาพจิตของคนในยุคปัจจุบัน แนวทางการป้องกันปัญหาสุขภาพจิต แนวคิดในการให้การปรึกษาใหม่ๆ หรือเทคนิคการดูแลสุขภาพจิตใหม่ๆ เป็นต้น ตลอดจนการศึกษาค้นคว้าองค์ความรู้ต่างๆ เพื่อให้เกิดพัฒนาเป็นองค์ความรู้ใหม่ๆ หรือความเชี่ยวชาญใหม่ๆ ของตนเอง ได้ ส่วนเงื่อนไขคุณธรรม หมายถึง ความซื่อสัตย์สุจริตมีความเพียร ใช้สติปัญญาในการดำเนินชีวิต ไม่โลภและไม่ตระหนี่ เป็นคนเก่งอย่างเดียวไม่พอต้องเป็นคนดีด้วย ความเก่งและความดีของเราจะเอื้อประโยชน์แก่ตัวเราและสังคม (มานิต กิตติจุจิจิต, 2555) นักจิตวิทยาการปรึกษาจะต้องยึดหลักจรรยาบรรณในวิชาชีพ ซึ่งจรรยาบรรณในวิชาชีพของนักจิตวิทยาการปรึกษาเป็นส่วนสำคัญที่ผู้ให้การปรึกษาทุกคนต้องมีคือ จรรยาบรรณในการให้การปรึกษา ซึ่งเป็นคุณสมบัติ

ของการที่เป็นผู้ที่มีคุณธรรม และจริยธรรมที่ดี ซึ่งเป็นการรับผิดชอบต่อการปฏิบัติหน้าที่ของตน ภายใต้ตามหลักครองของกฎหมาย (พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา และวิไลลักษณ์ พงษ์โสภา, 2556) โดยอาศัยมาตรฐานวิชาชีพทางจริยธรรมของสมาคมนักจิตวิทยาอเมริกัน ขั้นตอนแรกก่อนที่จะให้การปรึกษานั้นคือ การสร้างสัมพันธภาพที่ดีก่อนให้การปรึกษาแล้วนั้น การที่มีความสัมพันธ์ที่ดีในระหว่างการให้การปรึกษาจะทำให้ผู้รับบริการรู้สึกไว้วางใจ และกล้าที่จะเปิดเผยข้อมูลมากยิ่งขึ้น ซึ่งผู้ที่เป็นผู้ให้การปรึกษาที่ดีจะต้องเก็บข้อมูลของผู้รับบริการเป็นความลับ โดยผู้ให้การปรึกษาจะเก็บข้อมูลและตกลงการให้การปรึกษา โดยข้อมูลของผู้รับบริการนั้นจะเก็บเป็นความลับ ไม่เปิดเผย ทำให้ผู้รับการปรึกษาเกิดความไว้วางใจที่จะเปิดเผยข้อมูลส่วนตัวของตนเองต่อผู้ให้การปรึกษาเนื่องจากการเก็บข้อมูลของผู้รับบริการเป็นความลับนั้นเป็นข้อตกลงก่อนการให้การปรึกษา ก่อนที่จะให้การปรึกษาผู้ให้การปรึกษาต้องแจ้งรายละเอียดและข้อตกลงต่างๆ แก่ผู้รับบริการ และต้องได้รับการยินยอมจากผู้รับบริการในการเข้ารับการปรึกษาก่อนทุกครั้ง โดยตลอดช่วงการให้การปรึกษาจะมีการเก็บข้อมูล และอาจมีการบันทึกเสียงในการให้การปรึกษาดูด้วย ในฐานะผู้ให้การปรึกษาต้องตระหนักถึงจรรยาบรรณในข้อนี้เป็นสำคัญ แต่การเก็บข้อมูลต่างๆ ของผู้รับบริการก็มีข้อยกเว้นในการเก็บข้อมูลเป็นความลับ คือถ้ามีเหตุการณ์ที่ผู้รับบริการเกิดการทำร้ายร่างกายตนเองหรือแม้แต่การทำร้ายผู้อื่น ผู้ให้การปรึกษาต้องมีการแจ้งข้อมูลต่อเครือข่ายให้ทราบ และเมื่อผู้ให้การปรึกษามีความจำเป็นที่จะต้องส่งต่อผู้รับบริการให้กับผู้ให้การปรึกษาคือคนอื่น ในด้านของความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้การปรึกษาและผู้รับบริการก็ควรระมัดระวังในความสัมพันธ์ ผู้ให้การปรึกษาไม่ควรมีความสัมพันธ์เชิงคู่สาวต่อผู้รับบริการ ผู้ให้การปรึกษาไม่ควรมีความสัมพันธ์ที่ลึกซึ้งต่อผู้รับบริการมากเกินไป เช่น การไปกินเลี้ยงสังสรรค์ การไปงานแต่งงาน หรืองานเลี้ยงต่างๆ เพราะจะทำให้เกิดความสัมพันธ์ที่ทับซ้อนเกิดขึ้น หรือแม้แต่ความสัมพันธ์ที่เป็นคนในครอบครัว ญาติพี่น้อง เพื่อน หรือคนรัก ก็ไม่ควรให้การปรึกษาต่อคนใกล้ชิด เพื่อไม่ให้เกิดความสัมพันธ์ที่ทับซ้อนระหว่างผู้ให้การปรึกษาและผู้รับบริการ อีกทั้งผู้ให้การปรึกษาไม่ควรแสวงหาผลประโยชน์จากผู้รับบริการ เนื่องจากผู้รับบริการในช่วงนี้เป็นช่วงที่อ่อนแอและเปราะบาง จรรยาบรรณของผู้ให้การปรึกษาจึงไม่ควรไปแสวงหาผลประโยชน์กับผู้รับบริการในช่วงนี้ และอีกข้อที่ผู้ให้การปรึกษาควรพึงระวังนั้นก็คือ การโพสต่อสื่อโซเชียลต่างๆ ที่ทำให้ข้อมูลนั้นอาจพาดพิงไปถึงผู้รับบริการ หรือสื่อ

ไปถึงผู้รับบริการก็ไม่ควรที่จะกระทำลงในสื่อออนไลน์ต่างๆ ด้วย (ACA, 2014) นี่เป็นตัวอย่างที่แสดงให้เห็นถึงจรรยาบรรณที่ผู้ให้บริการปรึกษาต้องตระหนัก และเป็นสิ่งที่ควรมีทุกครั้งที่ทำให้การปรึกษา เพราะสิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่สำคัญที่จะ

ปกป้องข้อมูลจากการให้การปรึกษาแก่ผู้รับบริการ และเป็นการรักษาสีห์ของผู้รับบริการในการให้การปรึกษาร่วมด้วย จากการบูรณาการหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง มาสู่วิชาชีพนักจิตวิทยาการปรึกษา สามารถแสดงออกมาเป็นแผนภาพที่ 1



ภาพที่ 1 แสดงการบูรณาการหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาสู่วิชาชีพนักจิตวิทยาการปรึกษา

2. สรุป

ผู้ให้การปรึกษาเป็นบุคคลที่สำคัญที่จะทำให้งกระบวนการให้การปรึกษาเดินหน้าต่อไปได้ การให้บริการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแต่ละครั้ง นอกจากผู้ให้การปรึกษาจะมีความรู้ในแนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการปรึกษาเชิงจิตวิทยา เพื่อที่จะมีความรู้ ความเข้าใจอย่างเพียงพอแล้ว ผู้ให้การปรึกษาจึงต้องมีคุณลักษณะของความพอเพียงในวิชาชีพ อันประกอบด้วย ความพอประมาณ คือ การให้บริการอย่างพอดี มีร่างกายที่พร้อมต่อการให้บริการ และไม่ให้บริการจนตนเองเกิดความเหนื่อยล้าทั้งกายและใจมากเกินไป มีการรู้จักและเข้าใจความสามารถของตนเอง และนำไปใช้ในทางที่ไม่เบียดเบียนตนเองและผู้อื่น รวมทั้งมีการพัฒนาตนเองในวิชาชีพอยู่เสมอ ความมีเหตุผล คือ การช่วยให้ผู้รับบริการปรึกษามุ่งใช้เหตุผลมากกว่าอารมณ์ในการแก้ปัญหาทางแนวทางการแก้ปัญหาอย่างเหมาะสมและแก้ปัญหาอย่างมีระบบตามแนววิธีสังเกต ความมีภูมิคุ้มกัน คือ การไม่นำอารมณ์ของผู้รับบริการปรึกษาเข้ามาพัวพันกับตนจนทำให้เกิดลักษณะของการเข้าข้าง เข้าไปช่วยผู้รับบริการปรึกษาหาทางออกกับปัญหาของเขาจนทำให้ผู้รับบริการปรึกษายืนอยู่ในสภาวะพึ่งพิง รวมทั้งความมีอุเบกขา ไม่จมอยู่กับความทุกข์ของผู้รับบริการปรึกษาจนทำให้ใจของผู้ให้การปรึกษาเองต้องหม่นหมองเกิดความทุกข์ โดยการให้บริการนั้นอยู่ภายใต้ 2 เงื่อนไขความรู้ คือ ความรู้ในแนวคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับการปรึกษาเชิงจิตวิทยา ซึ่งผู้ให้การปรึกษาจะมีการนำแนวคิด ทฤษฎีสำหรับการให้บริการปรึกษาเชิงจิตวิทยาที่แตกต่างกันไป ตามลักษณะความเชื่อของตน รวมทั้งมีความรู้ในเรื่องของการใช้ทักษะการปรึกษาต่างๆ อีกหนึ่งเงื่อนไขที่สำคัญคือ คุณธรรม ในแง่ที่มองถึงจรรยาบรรณของการให้การปรึกษา ที่ให้ความสำคัญกับการรักษาความลับ รวมทั้งไม่แสวงหาประโยชน์จากผู้รับบริการปรึกษา ซึ่งตรงกับหลักของเศรษฐกิจพอเพียงที่ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ 2 เงื่อนไข ผู้ให้การปรึกษายังต้องยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียงที่ได้นำหลักของการปฏิบัติตนให้อยู่ทางสายกลาง และนำหลักของเศรษฐกิจพอเพียงมายึดหลักใช้กับการปรึกษาเชิงจิตวิทยาเพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้ให้การปรึกษาและ ผู้รับบริการ เพราะถ้าหากผู้ให้การปรึกษามีความรู้ความเชี่ยวชาญ และยึดหลักตามเศรษฐกิจพอเพียงแล้วนั้นก็จะ สามารถให้การปรึกษาแก่ผู้รับบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ มากยิ่งขึ้น

3. เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

- กรมสุขภาพจิต. (2561). *รายงานประจำปีกรมสุขภาพจิต ปีงบประมาณ 2561*. นนทบุรี: กรมสุขภาพจิต กระทรวงสาธารณสุข.
- จิรายุ อิศรางกูร ณ อยุธยา. (2550). *ตามรอยพระยุคลบาท ด้วยปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง*. สืบค้นเมื่อวันที่ 18 มกราคม 2563, จาก <http://www.Komchadluek.net>
- มานิต กิตติจุจจิต. (2555). *ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง วิถีชีวิตแห่งความสมดุล*. กรุงเทพมหานคร: หจก. แสงจันทร์ การพิมพ์.
- พิศิษฐ์ โจทย์กั้ง. (2552). *209 คำสอนพ่อ เศรษฐกิจพอเพียง*. กรุงเทพมหานคร: ธรรมสภา ศูนย์หนังสือพระพุทธรศาสนา.
- พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา และวิไลลักษณ์ พงษ์โสภา. (2556). *ทฤษฎีและเทคนิคการให้บริการปรึกษา*. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตโต). (2559). *พจนานุกรมพุทธศาสตร์: ฉบับประมวลธรรม* (พิมพ์ครั้งที่ 34). กรุงเทพมหานคร: มูลนิธิการศึกษาเพื่อสันติภาพ.
- วรางคณา โสมะนันท์. (2561). *ทักษะการปรึกษาเชิงจิตวิทยาเบื้องต้นสำหรับครูประจำชั้น*. วารสาร วไลยอลงกรณ์ปริทัศน์, 8(2), 173-185.
- วัชร ทรัพย์มี. (2556). *กระบวนการปรึกษา ขั้นตอนสัมพันธภาพ ทักษะ*. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วิวัฒน์ ศัลยกำธร. (2560). ใน วิรัชญา จารุจาริต, ภาพลศุภนันทนันทน์. (บรรณาธิการ). *อยู่อย่างเพียงพอด้วยเศรษฐกิจพอเพียง*. กรุงเทพมหานคร: บ้านและสวน.
- สมพร เทพสิทธา. (2548). *เศรษฐกิจพอเพียงตามแนวพระราชดำริ*. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ ธรรมสาร.
- อาภา จันทรสกุล. (2550). *ทฤษฎีและเทคนิคการปรึกษาในสถาบันการศึกษา*. กรุงเทพมหานคร: ภาควิชาจิตวิทยาการศึกษาและการแนะแนว คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ภาษาอังกฤษ

- ACA. (2014). *2014 ACA Code of Ethics*. Retrieved December 27, 2019, from <https://www.counseling.org>.
- Corey, G. (2013). *Theory and Practice of Counseling and Psychotherapy*. Australia: Brooks/Cole.