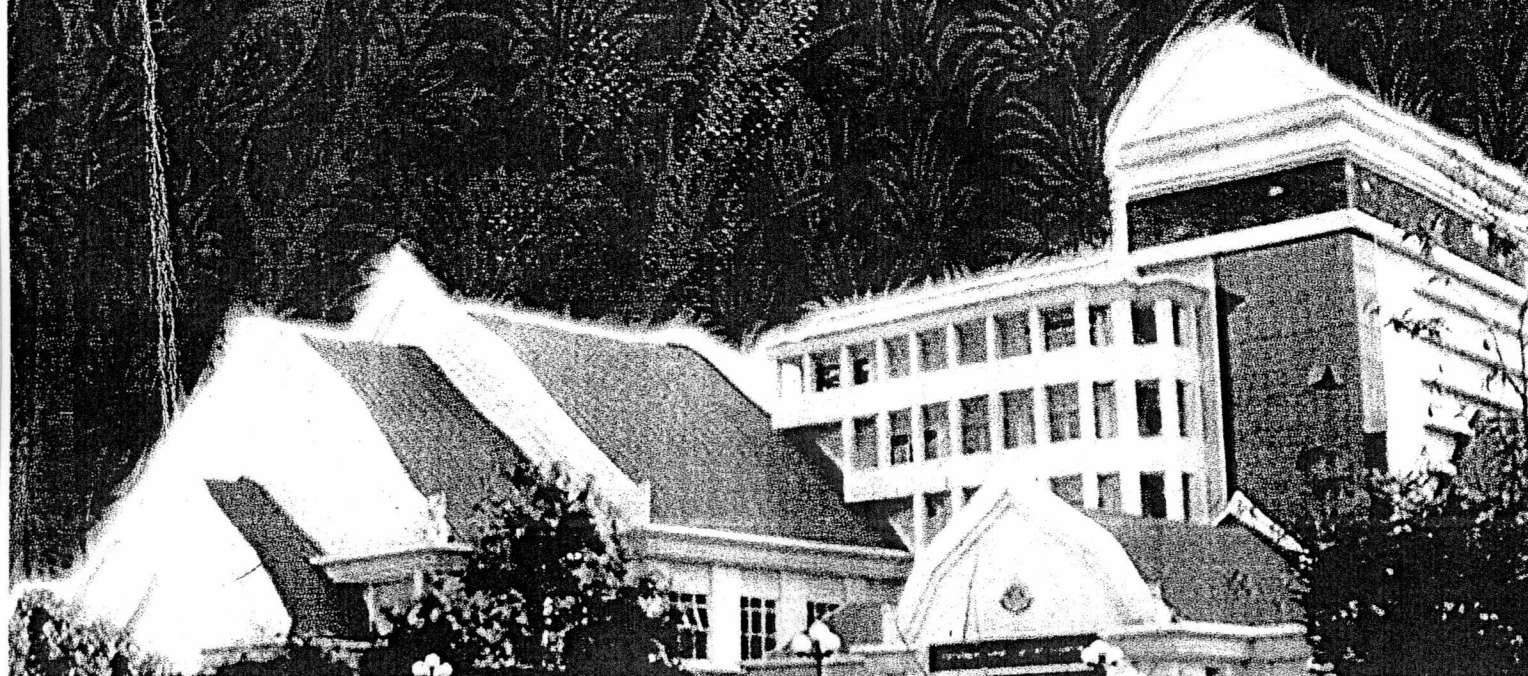
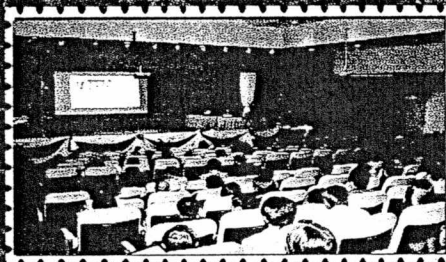


บัณฑิตวิทยาลัย  
มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์  
*Graduate School Surindra Rajabhat University*



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัย  
ระดับบัณฑิตศึกษา ครั้งที่ 6  
วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2555



## คณะกรรมการพิจารณาถ้อยแถลงขอรับความทางวิชาการ

ดร.เยาวดี สุวรรณาคะ	วิทยาลัยพยาบาลบรมราชชนนี สุรินทร์
ดร.ไพโรจน์ เพชรสังหาร	วัฒนธรรมจังหวัดสุรินทร์
ดร.พรรณิภา สันติสุขวงศ์โชติ	ผู้เชี่ยวชาญสาขาหลักสูตรและการสอน มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ดร.สุพิศรา เศลวัตนะกุล	วิทยาลัยพยาบาลบรมราชชนนี สุรินทร์
รศ.ดร.ธวัชชัย ชินวงศ์	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
รศ.ดร.สารภี วรรณตรง	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ผศ.ดร.ธีรวัตร ภูระธีรานรัชต์	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ผศ.ดร.นภาพรรณ พัฒนฉัตรชัย	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ผศ.ดร.นภคกุล พูลสวัสดิ์	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ผศ.ดร.สุวรรณา รัตนธรรมเมธี	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ดร.เสาวณิต รัตนรวมการ	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ดร.อุดม หอมคำ	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
ดร.พีระศักดิ์ วรรณตรง	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

## คณะกรรมการดำเนินงาน

รศ.ดร.สารภี วรรณตรง	รองอธิการบดีฝ่ายบัณฑิตศึกษา
ดร.เสาวณิต รัตนรวมการ	คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

## คณะกรรมการฝ่ายจัดทำรูปเล่ม

นายชัยยศ อุไรล้ำ	นายสำเร็จ สาคเรศ
นายธนาพล แจ่มสว่างศรี	นายอรรถพล ศรีปัดดา
นายคงคม จันทสุข	นายชุตติพร ไวรวิจันกุล
นางวฤณดา เผ่าศิริ	นางธนินทร์ธร ทองแมน
นางสาววัลลภา ตรีแก้ว	นางสาวจันทร์ทิพย์ ถนัดเพิ่ม
นางสาวน้องนาง ผูกดวง	นางสาวโสภา วงศ์ภักดี
นางสาวศรินทิพย์ สนทอง	นางสาวภัทริยากุล แก่นแก้ว
นางสาวกนิษฐา ชิมทอง	นางสาวสุภาวดี มีศิริ

การให้รางวัลกับตัวเองของกลุ่มหญิงรักรักรหญิงในมหาวิทยาลัยศิลปากร  
วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

THE AWARD THEMSELVES OF LESBIAN IN SILPAKORN UNIVERSITY, PHETCHABURI  
IT CAMPUS

พิทักษ์ ศิริวงศ์<sup>1</sup>, ชานนท์ กันภัย<sup>2</sup>, กตัญญูกฤต เอี่ยมเจริญ<sup>3</sup>

**บทคัดย่อ**

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ คือ 1) เพื่อศึกษาการให้ความหมายของรางวัลแก่ตัวเองของนักศึกษากลุ่มหญิงรักรักรหญิง 2) เพื่อศึกษาถึงกระบวนการการให้รางวัลกับตัวเองของนักศึกษากลุ่มหญิงรักรักรหญิง กลุ่มตัวอย่างในการวิจัย คือ นักศึกษากลุ่มหญิงรักรักรหญิงในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี จำนวน 10 คน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล คือ แบบสัมภาษณ์ โดยใช้การเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (in depth interview) เป็นการสอบถามพูดคุยเพื่อเก็บข้อมูลในรายละเอียดเชิงลึกจากกลุ่มตัวอย่าง นำมาวิเคราะห์ สังเคราะห์ สรุปประเด็นตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ผลการวิจัยพบว่า 1) การให้รางวัลกับตัวเอง ในความหมายของผู้ให้ข้อมูล คือ การสร้างความเชื่อมั่นให้ตนเอง โดยการนึกถึงความสำเร็จสิ่งทีตนเองได้ตั้งใจไว้ โดยการใช้สิ่งเร้าเป็นตัวกำหนด 2) กระบวนการการให้รางวัลกับตัวเอง จะให้รางวัลกับตัวเองในโอกาสที่ทำอะไรสำเร็จ และรางวัลที่จะให้กับตัวเองจะเป็นสิ่งที่ตนเองมีความต้องการ เช่น เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ตามสมัยนิยม เครื่องแต่งกาย หรือไม่ก็เป็นรางวัลที่เป็นการให้ความสุขกับตัวเอง เช่น ดูหนัง ฟังเพลง ท่องเที่ยว ทานอาหารหรือทานขนมอร่อย ๆ และรางวัลที่ให้กับตัวเองนั้นไม่จำเป็นต้องเป็นสิ่งที่มีมูลค่า อยู่ที่ความพอใจหรือความต้องการมากกว่า และมีเงื่อนไขว่าต้องไม่ทำให้ตนเองเดือดร้อนในการซื้อหรือหา และส่วนใหญ่จะแสวงหาข้อมูลของรางวัลจากอินเทอร์เน็ต นิตยสาร หรือคำบอกเล่าของเพื่อน การให้รางวัลกับตัวเองเป็นกำลังใจที่จะส่งผลให้ตนเองมีความภูมิใจ และเป็นสิ่งที่กระตุ้นให้ตนเองมีความเพียรพยายาม

**คำสำคัญ :** การให้รางวัลกับตัวเอง, กลุ่มหญิงรักรักรหญิง

**ABSTRACT**

The purpose of this research is 1.) To study the meaning of the award themselves of lesbian student 2.) To study the procedure of the award themselves of lesbian student, the sample of this research is 10 lesbian students in Silpakorn University Informaion Phetburi campus. Instrument used in data collecting is interview by collected data from in depth interview, it is to discussion to collect the in depth information from sample and analysis, synthetic and summary the objectives of the research. The research results are 1.) the meaning of the award themselves of the informant is to encourage self confident by thinking about what they are intentionally do by using motivation as determination 2.) The procedures of the award themselves, they will give themselves reward when they success on what they had been done, the reward is the desirable things i.e. fashionable electronic tools, clothes or something that make them feel happy like

<sup>1</sup> อาจารย์คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

<sup>2</sup> นักศึกษา คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

<sup>3</sup> นักศึกษา คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

watching movie, listen to music, travel around, having good food, and that reward might not concern with the price, but it concern with the satisfaction or desirable. And the conditional is not to make them in trouble; most of information about rewards is from internet, magazine or saying from friends. To award themselves is the will power that will make them to work hard and stimulate them in attempt

Keywords : The award themselves, Lesbian

## บทนำ

การทำธุรกิจในปัจจุบัน การวิเคราะห์การตลาด เป็นสิ่งสำคัญมากสำหรับผู้ประกอบการ เนื่องจากการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สินค้าและบริการผ่านจากมือผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ ทั้งนี้ต้องทำให้ผู้บริโภคได้รับความพึงพอใจ และขณะเดียวกันต้องบรรลุเป้าหมายของธุรกิจด้วย ปัจจุบันแนวความคิดในการดำเนินงานทางการตลาดเปลี่ยนไปจากการมุ่งผลิตหรือขายไปเน้นความสำคัญของผู้บริโภคหรือตลาด เพราะปัจจุบันมีคู่แข่งจำนวนมาก ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกผลิตภัณฑ์ได้มาก การเลือกซื้อของบุคคลเป็นปัจจัยทางจิตวิทยา ที่บ่งบอกถึงพฤติกรรม การซื้อและใช้สินค้า

แรงจูงใจ (Motivation) คือ สิ่งซึ่งควบคุมพฤติกรรมของมนุษย์ อันเกิดจากความต้องการ (Needs) พลังกดดัน (Drives) หรือ ความปรารถนา (Desires) ที่จะพยายามดิ้นรนเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ ซึ่งอาจจะเกิดมาตามธรรมชาติหรือจากการเรียนรู้ก็ได้ แรงจูงใจเกิดจากสิ่งเร้าทั้งภายในและภายนอกตัวบุคคลนั้น ๆ เอง ภายใน ได้แก่ ความรู้สึกต้องการ หรือขาดอะไรบางอย่าง จึงเป็นพลังชักจูง หรือกระตุ้นให้มนุษย์ประกอบกิจกรรมเพื่อทดแทนสิ่งที่ขาดหรือต้องการนั้น ส่วนภายนอก ได้แก่ สิ่งใดก็ตามที่มาเร้าเร้า นำช่องทาง และมาเสริมสร้างความปรารถนาในการประกอบกิจกรรมในตัวมนุษย์ ซึ่งแรงจูงใจนี้อาจเกิดจากสิ่งเร้าภายในหรือภายนอก แต่เพียงอย่างเดียว หรือทั้งสองอย่างพร้อมกันได้

การให้รางวัลตัวเอง เป็นส่วนหนึ่งของการสร้างแรงจูงใจ คนเราส่วนใหญ่อยู่ได้ด้วยกำลังใจ การให้รางวัลตัวเองหรือการให้รางวัลกับชีวิต เมื่อได้ทำอะไรสำเร็จ แม้เป็นสิ่งเล็ก ๆ น้อย ๆ ก็ตาม ล้วนแล้วแต่เป็นแรงจูงใจ ขึ้นอยู่กับความต้องการหรือความรู้สึกนึกคิดของแต่ละบุคคล คนเราส่วนใหญ่ก็อยู่ได้ด้วยกำลังใจ และความหวัง หากจะมัวรอกำลังใจจากคนอื่น หรือรอความหวังที่ยังมาไม่ถึง ชีวิตคงจะเหี่ยวแห้งและไร้กำลังใจในที่สุด เมื่อเราคิดถึงของรางวัลที่เราตั้งไว้ ก็เหมือนกับเป็นของล่อใจว่า หากเราทำสำเร็จ เราจะได้เงินมากขึ้น หรือ ชีวิตมีความเป็นอยู่ดีขึ้น (อาจไม่ขึ้นกับเรื่องเงิน) เราก็จะมีกำลังใจในการที่จะต่อสู้ฟันฝ่าอุปสรรค ทำงานนั้น ๆ ให้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

ปัจจุบันกลุ่มหญิงรักหญิงจัดว่าเป็นกลุ่มบุคคลหนึ่ง ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดที่น่าสนใจของผู้ประกอบการ กลุ่มบุคคลเหล่านี้มีความคิดที่แตกต่างจากบุคคลทั่วไป การได้รับรู้ถึงความคิดที่มีความแตกต่างทำให้นักธุรกิจมีช่องทางในการวางแผนทางการตลาดสำหรับกลุ่มบุคคลเหล่านี้ได้มากขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งที่น่าศึกษาและค้นคว้าเป็นอย่างยิ่ง โดยเฉพาะเรื่องเกี่ยวกับสิ่งที่กลุ่มบุคคลเหล่านี้ต้องการให้รางวัลกับตัวเอง เพื่อเป็นสิ่งเร้าหรือสิ่งกระตุ้นในการดำรงชีวิต

ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะศึกษาเกี่ยวกับ การให้รางวัลกับตัวเองของกลุ่มหญิงรักหญิงในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

## วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาการให้ความหมายของรางวัลแก่ตัวเองของกลุ่มหญิงรักหญิง ในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี
2. เพื่อศึกษาถึงกระบวนการการให้รางวัลกับตัวเองของกลุ่มหญิงรักหญิง ในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

## แนวคิดทฤษฎีและเอกสารที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดเกี่ยวกับหญิงรักหญิง (Lesbian)
2. แนวคิดเกี่ยวกับอัตลักษณ์ (Identity)
3. ทฤษฎีแรงจูงใจ
4. แนวคิดทางจิตวิทยาเกี่ยวกับแรงจูงใจ
5. แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค ในเรื่อง-หลักปรัชญาเบื้องต้นของการตลาดสมัยใหม่

## วิธีการศึกษา

วิธีการดำเนินการวิจัยมีรายละเอียดดังนี้

1. ขอบเขตของการศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยเน้นการสัมภาษณ์กลุ่มหญิงรักหญิง ในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ในเรื่องเกี่ยวกับการให้รางวัลกับตัวเอง

2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ นักศึกษากลุ่มหญิงรักหญิง ในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี โดยเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก ระหว่างเดือน พฤศจิกายน 2554 – มกราคม 2555 จำนวน 10 คน ทั้งนี้ ก่อนการเข้าสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้ทำการสังเกตกลุ่มตัวอย่างว่า มีลักษณะเป็นกลุ่มหญิงรักหญิง และสอบถามว่ากลุ่มตัวอย่างมีลักษณะเป็นกลุ่มหญิงรักหญิงจริง จึงได้ทำการวิจัยในครั้งนี้

3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสัมภาษณ์ ที่คำถามครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการวิจัย ในเรื่อง ความหมายของการให้รางวัลกับตัวเอง และกระบวนการการให้รางวัลกับตัวเอง

4. ขั้นตอนการวิจัย

4.1 ทบทวนวรรณกรรมเพื่อศึกษา กรอบแนวคิด ทฤษฎี และผลงานการวิจัย จากหนังสือ วารสาร และบทความที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดประเด็น

4.2 ร่างแบบสัมภาษณ์ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ทางการวิจัย โดยครอบคลุมถึงความหมายของการให้รางวัลกับตัวเอง และกระบวนการการให้รางวัลกับตัวเองของนักศึกษากลุ่มหญิงรักหญิง โดยพิจารณาถึงความถูกต้องของเนื้อหาและภาษาที่ใช้

4.3 นำแบบสัมภาษณ์ที่ร่างขึ้นไปปรึกษาอาจารย์และผู้เชี่ยวชาญ ผู้ทรงคุณวุฒิในสาขาวิชาที่เกี่ยวข้อง

4.4 นำร่างแบบสัมภาษณ์ที่อาจารย์ ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ทรงคุณวุฒิ ได้ตรวจสอบแล้วมาปรับปรุงแก้ไข เพื่อให้สมบูรณ์โดยคำแนะนำของอาจารย์ ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ทรงคุณวุฒิ

4.5 นำแบบสัมภาษณ์ที่ได้แก้ไข

ปรับปรุงแล้ว ไปเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ โดยการเก็บข้อมูลระหว่างเดือน พฤศจิกายน 2554 – มกราคม 2555

5. การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก (in depth interview) จากกลุ่มตัวอย่าง มาวิเคราะห์ สังเคราะห์ โดยนำเสนอข้อมูลที่ได้จากการศึกษาด้วยการใช้วิธีการพรรณนา ประกอบการวิเคราะห์เป็นหลัก สรุปเป็นประเด็นตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยเชื่อมโยงด้วยเหตุ และผล

## ผลการศึกษา

หลังจากเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้ตรวจสอบข้อมูล แล้วนำไปวิเคราะห์ข้อมูล โดยผลการวิจัย มีดังนี้

1. กลุ่มตัวอย่าง เป็นนักศึกษากลุ่มหญิงรักหญิง ที่ศึกษาอยู่ในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี จำนวน 10 คน

2. “การให้รางวัลกับตนเอง” ในความหมายของผู้ให้ข้อมูล มีข้อมูลสำคัญ มีดังนี้

“การให้อะไรก็ได้กับตนเองในโอกาสที่ตนเองทำงานสำเร็จหรือทำในสิ่งที่ตนเองตั้งความหวังไว้สำเร็จ”

“เป็นสิ่งที่กระตุ้นให้ตนเองรู้สึกอยากทำอะไรให้สำเร็จ”

- “เป็นสิ่งที่ทำให้ตนเองเกิดความเพียรพยายามที่จะทำในสิ่งนั้น ๆ ให้สำเร็จ”
3. เหตุผลของความคิดดังกล่าว ข้อมูลของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ มีดังนี้  
 “ทำอะไรก็ได้ หากมีสิ่งทีล่อใจก็ทำให้เรามีความมุ่งมั่น”  
 “การตอบแทนตนเอง เป็นการรู้จักคุณค่าของตนเอง”
4. โอกาสที่ให้รางวัลกับตนเอง และของรางวัลที่จะให้กับตนเอง ข้อมูลสำคัญของผู้ให้ข้อมูลมีดังนี้  
 “การให้รางวัลกับตนเอง ไม่จำเป็นต้องให้ในโอกาสใด จะให้เมื่อไหร่ก็ได้ หากเราพร้อม และของรางวัลก็ไม่จำเป็นต้องมีมูลค่าเป็นเงิน อาจเป็นสิ่งที่ทำให้เรามีความสุขก็ได้”  
 “เลือกที่จะให้รางวัลกับตนเองในโอกาสต่าง ๆ เช่น สำเร็จการศึกษา ทำงานสำเร็จ เทศกาลต่าง ๆ และของรางวัลที่จะให้นั้นส่วนใหญ่ก็ไม่พឹងจะเป็นสิ่งที่ตนเองอยากได้ โดยเฉพาะเครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ที่ทันสมัย”  
 “ส่วนใหญ่จะให้รางวัลกับตนเองในโอกาสที่ตนเองประสบความสำเร็จ เช่น สอบผ่าน เทศกาลปีใหม่ ของรางวัลก็เลือกตามโอกาส อย่างเทศกาลปีใหม่ ส่วนใหญ่ก็จะให้รางวัลกับตนเองเป็นแพคเกจการท่องเที่ยว หรือไม่ก็ไปเลือกทานอาหารอร่อย ๆ ดูหนัง ฟังเพลง หากเป็นการสอบผ่าน หรือทำงานสำเร็จ ก็จะเลือกสิ่งของที่ตนเองอยากได้”
5. รางวัลมีค่ามากที่สุดและให้ในโอกาสใดนั้น ข้อมูลสำคัญของผู้ให้ข้อมูลมีดังนี้  
 “เป็นโทรศัพท์มือถือ และให้ในโอกาสที่ครบรอบวันเกิด”  
 “เป็นแพคเกจท่องเที่ยวต่างประเทศ ซึ่งตนเองได้เก็บออมเงินไว้ และให้ในโอกาสสอบผ่าน”  
 “เป็นการทานอาหารที่ตนเองชอบ และให้ในโอกาสที่สอบเสร็จ”  
 “เป็นเสื้อผ้าแฟชั่นสมัยนิยม ให้ในเทศกาลต่าง ๆ เช่น ปีใหม่”
6. เจือใจในการให้รางวัลกับตนเอง ข้อมูลสำคัญของผู้ให้ข้อมูลมีดังนี้  
 “ส่วนใหญ่จะไม่มีการตั้งเงื่อนไขใด ๆ คิดอะไรไว้ก็ทำตามที่ตนเองคิด”  
 “ก็มีบ้างในบางครั้งที่ตั้งเงื่อนไข แต่ส่วนใหญ่ก็ต้องทำให้ดีกว่าครั้งที่ผ่านมา จึงจะให้รางวัลกับตนเอง”  
 “จะไม่เลือกรางวัลที่ตนเองเคยได้มาแล้ว ในแต่ละครั้งก็จะตั้งรางวัลที่น่าสนใจมากยิ่งขึ้นกว่าครั้งที่ผ่านมา เพื่อเป็นสิ่งกระตุ้นตนเองให้อยากได้ จะได้มีความเพียรพยายาม”
7. หลักเกณฑ์ในการให้รางวัลกับตนเอง ข้อมูลของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ มีดังนี้  
 “ไม่มีหลักเกณฑ์ใด ๆ อะไรก็ได้ที่อยากได้”  
 “รางวัลที่จะให้กับตนเอง ต้องเป็นสิ่งที่มีความพร้อมที่จะจัดซื้อหรือจัดหา”  
 “รางวัลที่จะให้กับตนเอง ต้องเป็นสิ่งที่ได้มาแล้วใช้ได้คุ้มค่า เช่น Notebook เพื่อใช้ในการศึกษาเล่าเรียน เป็นต้น”
8. ขั้นตอนในการแสวงหาข้อมูลของรางวัล และวิธีที่ใช้ในการแสวงหาข้อมูล และขั้นตอนในการซื้อหรือการได้มาของของรางวัล มีข้อมูลสำคัญของผู้ให้ข้อมูลดังนี้  
 “ส่วนใหญ่จะค้นหาในอินเทอร์เน็ต และไปหาซื้อตามที่อยู่ หรือแหล่งจำหน่ายที่บอกในอินเทอร์เน็ต”  
 “อ่านพบในนิตยสาร หนังสือพิมพ์ และสั่งซื้อ หรือไม่ก็ไปซื้อหามาเอง ตามห้างสรรพสินค้า”  
 “โฆษณาในโทรทัศน์ สถานีวิทยุ และก็ไปหาซื้อตามร้านค้า หรือแหล่งที่มีของที่ตนเองอยากได้”  
 “สั่งซื้อผ่านทางอินเทอร์เน็ต”
9. ผู้ให้ข้อมูล ได้ให้ข้อมูลสำคัญในเรื่องเงินที่ใช้ในการซื้อหาของรางวัลให้กับตนเอง บางคนก็ใช้เงินที่เก็บออม บางคนก็ขอจากผู้ปกครอง โดยสร้างเงื่อนไขกับผู้ปกครองว่า หากตนเองทำสิ่งนั้นสำเร็จก็ขอให้ผู้ปกครองซื้อให้ หรือให้เงินเพื่อหาซื้อ บางคนก็ทำงานพิเศษ เพื่อหาเงินมาซื้อของรางวัล
10. การประเมินคุณค่า ความคุ้มค่าของราคา ข้อมูลของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ มีดังนี้  
 “ไม่ได้คำนึงถึงราคา หรือความคุ้มค่า ส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญต่อคุณค่าทางจิตใจมากกว่า”  
 “ก็คิดว่าของที่จะให้กับตนเองนั้น ต้องคุ้มกับราคาที่จัดซื้อ”  
 “ราคาก็ต้องสอดคล้องกับงบประมาณที่ตนเองมี และที่สำคัญต้องมีประโยชน์กับตนเอง”
11. การให้รางวัลกับตนเองมีผลต่อจิตใจอย่างไรนั้น ข้อมูลของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ มีดังนี้

“ทำให้ตนเองมีชีวิตชีวา อยากทำงาน อยากเรียนหนังสือ”

“เหมือนกับมีสิ่งหนึ่งที่เราหวังอยากได้ รอคอยเราอยู่ปลายทาง”

“ทำให้รู้สึกกระตือรือร้น อยากทำให้เสร็จหรือสำเร็จ เพื่อตนเองจะได้ในสิ่งที่หวัง”

“ทำให้รู้สึกอยากคว้าให้ได้ จากที่ไม่อยากจะทำ ก็ลุกขึ้นมาทำ”

### สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

งานวิจัยเรื่อง การให้รางวัลกับตัวเองของหญิงรักหญิง ในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศ เพชรบุรี สรุปได้ดังนี้

1. การให้รางวัลกับตัวเองในความหมายของผู้ให้ข้อมูล คือ การสร้างความเชื่อมั่นให้ตนเอง โดยการนึกถึงความสำเร็จสิ่งที่ตนเองได้ตั้งใจไว้ โดยการใช้สิ่งเร้าเป็นตัวกำหนด เพื่อให้ตนเองเกิดความเพียรพยายามในการสร้างความสำเร็จแก่ตนเอง การให้รางวัลเป็นประโยชน์กับตัวเอง เพราะจะช่วยกระตุ้น ให้กำลังใจตัวเอง ให้ทำตามที่ตั้งใจไว้ และที่สำคัญที่สุด ช่วยให้มีมีความสุข ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีการสร้างแรงจูงใจที่ให้ความหมายแรงจูงใจไว้ว่า แรงจูงใจเป็นสิ่งที่เราต้องนำมาใช้ในชีวิตประจำวันของเรา ผลสำเร็จทางธุรกิจและความสุขในชีวิตขึ้นอยู่กับสิ่งนี้ และสอดคล้องกับงานวิจัยของ สุภัททา พิณทะแพทย์. (2542, หน้า 144) ได้ศึกษาเรื่อง พฤติกรรมมนุษย์และการพัฒนาตน พบว่า แรงจูงใจเกิดจากความต้องการความสุขส่วนตัว มนุษย์มีความต้องการหาความสุขให้กับตนเอง หลีกเลี่ยงความไม่พึงพอใจ ดังนั้นแรงจูงใจจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ให้นักศึกษาแสดงพฤติกรรมเพื่อแสวงหาความสมดุล ไม่ว่าจะเป็นในด้านความสุขหรือความเจ็บปวด ซึ่งขึ้นอยู่กับความพอใจแห่งตน โดยมีเหตุผลของความคิดว่า การให้อะไรก็ได้กับตนเองในโอกาสที่ตนเองทำงานสำเร็จหรือทำในสิ่งที่ตนเองตั้งความหวังไว้สำเร็จ เป็นสิ่งที่กระตุ้นให้ตนเองรู้สึกอยากทำอะไรให้สำเร็จ เป็นสิ่งที่ทำให้ตนเองเกิดความเพียรพยายามที่จะทำในสิ่งนั้น ๆ ให้สำเร็จ สำหรับประเด็นของรางวัลที่ผู้ให้ข้อมูลจะให้กับตนเองนั้นขึ้นอยู่กับคาดหวังในสิ่งที่ตนเองอยากได้ โดยไม่แน่ใจว่าจะมีค่ามากหรือน้อย โดยไม่มีเงื่อนไขใดในการให้รางวัลกับตนเอง แต่คำนึงถึงความพร้อมของตนเองที่จะให้รางวัลชิ้นนั้นแก่ตนเอง พร้อมทั้งไม่ได้กำหนดช่วงเวลาหรือเทศกาล ใด ๆ ที่จะให้รางวัลกับตนเอง ซึ่งสอดคล้องกับกับงานวิจัยของ สมลักษณ์ เพชรช่วย (2540 : 12) ได้ศึกษา เรื่อง ความคาดหวังในการเรียนการศึกษาสายสามัญ วิธีการเรียนทางไกลของผู้ใช้แรงงานในโรงงานอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง ได้สรุปความคาดหวังไว้ว่า การที่บุคคลจะกำหนดความคาดหวังของคนนั้นจะต้องประเมินความเป็นไปได้ด้วย ทั้งนี้เพราะความคาดหวังเป็นความรู้สึกนึกคิด และคาดการณ์ของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง โดยสิ่งนั้น ๆ อาจจะเป็นรูปธรรมหรือนามธรรม ก็ได้ความรู้สึกนึกคิด หรือคาดการณ์นั้น ๆ จะมีลักษณะเป็นการประเมินค่าโดยมาตรฐานของตนเองเป็นเครื่องวัดการคาดการณ์ของแต่ละบุคคล แม้จะเป็นการให้ต่อสิ่งที่เป็นรูปธรรม หรือนามธรรมชนิดเดียวกัน ก็อาจจะแตกต่างกันออกไปได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับภูมิหลัง ประสบการณ์ ความสนใจ และการเห็นคุณค่าความสำเร็จของสิ่งนั้น ๆ การที่บุคคลจะทุ่มเทความพยายามในการทำงานมากน้อยแค่ไหน จึงขึ้นอยู่กับปัจจัย 2 อย่าง คือระดับความเข้มข้นของความต้องการรางวัลนั้น และความคาดหวังของบุคคลนั่นเองที่จะมองว่ามีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใดในการได้รับการตอบสนองความต้องการในสิ่งนั้น ถ้าเห็นว่ารางวัลที่จะได้จาก ความพยายามนั้นมีคุณค่ากับตนมาก และเป็นไปได้สูง บุคคลก็จะทุ่มเทความสามารถให้มากขึ้น แต่ถ้าคิดว่าความเป็นไปได้มีน้อย หรือรางวัลที่ได้น้อย ก็จะไม่พยายามเพราะคิดว่าเป็นการลงทุนที่ไม่คุ้มค่า และเลือกที่จะให้รางวัลกับตนเองในโอกาสที่ตนเองทำอะไร สิ่งที่ทำแล้วบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ การเพียรพยายามทำสิ่งใดที่ต้องใช้ความอดทน หรือมุมานะสำเร็จ หรือในโอกาสเทศกาลต่าง ๆ อาทิเช่น ปีใหม่ วันเกิด เป็นต้น และของรางวัลที่เลือกที่จะให้กับตัวเองมีหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นรางวัลเพื่อสุขภาพดี ซึ่งถือเป็นรางวัลที่ดีที่สุด เพราะเป็นการวางแผนการใช้ชีวิตที่ดีเพื่อสุขภาพ เช่น การออกกำลังกาย พักผ่อนให้เพียงพอ หรือรางวัลที่ทำให้สุขภาพหรือสุขภาพดี โดยไม่สร้างผลเสียให้กับสุขภาพ เช่น การเลือกซื้อของใช้สอยที่เพิ่มความสะอาดสบายให้แก่ชีวิต การชื่นชมตัวเอง การเดินทางไปท่องเที่ยว การทานอาหารควาหวานที่ตนเองชื่นชอบ การเลือกซื้อเครื่องแต่งกายตามกระแสนิยมในรูปลักษณะของตน หรือทำในสิ่งที่ตนเองต้องการอยากทำ และรางวัลที่มีค่ามากที่สุดคือสิ่งที่ทำให้ตนเองมีความสุข ไม่ว่าจะสุขภาพ สุขใจ และเลือกให้ในโอกาสต่าง ๆ ไม่เป็นจำเป็นต้องเทศกาล อาจเป็นโอกาสต่าง ๆ ที่

ตนเองสามารถให้กับตัวเองได้ โดยไม่มีข้อกำหนดในเรื่องของของรางวัล ซึ่งอาจจะไม่ใช่สิ่งที่มีมูลค่า หรือไม่มีมูลค่าก็ได้ และไม่มีหลักเกณฑ์ในการกำหนดของรางวัลที่จะให้กับตนเอง อะไรก็ได้ที่อยากได้ แต่ต้องเป็นสิ่งที่มีความหมายและตนเองมีความพร้อมที่จะจัดซื้อหรือจัดหามา และเน้นในเรื่องของใช้ประโยชน์ได้อย่างคุ้มค่า โดยแสวงหาข้อมูลชนิดของรางวัลหรือการให้ของรางวัลกับตัวเองในโอกาสต่าง ๆ จากอินเทอร์เน็ต นิตยสาร สื่อโฆษณาต่าง ๆ หรือการบอกเล่าของเพื่อน และซื้อหรือหาของรางวัลนั้นด้วยการสั่งซื้อจากอินเทอร์เน็ต บางครั้งก็ไปหาซื้อด้วยตนเองตามห้างสรรพสินค้า หรือไม่กี่ร้านค้าที่มีของที่ตนเองสนใจจำหน่าย โดยใช้เงินที่เก็บออม หรือไม่กี่ขอจากผู้ปกครอง หรือสร้างเงื่อนไขให้กับผู้ปกครองซื้อให้ และจะคำนึงถึงสิ่งที่มีคุณค่าต่อชีวิต หรือการเสริมสร้างให้ตนเองรู้สึกมีคุณค่ามากยิ่งขึ้น เพราะการให้รางวัลกับตนเอง เป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นถึงคุณค่าในตนเอง ซึ่งสิ่งนี้มีความสำคัญยิ่งต่อมนุษย์ เป็นผลต่อจิตใจเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากเป็นความต้องการพื้นฐานของจิตใจ ทำให้มนุษย์สามารถดำรงชีวิตอยู่อย่างมีความสุข พร้อมทั้งทำให้เราเกิดความเชื่อมั่นในตนเอง

### ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย

1. สิ่งที่เป็นความต้องการในการให้รางวัลกับตนเองในมุมมองของกลุ่มหญิงรักหญิง ก็ไม่ได้แตกต่างจากกลุ่มบุคคลทั่วไป ก็ยังคงเน้นในเรื่องความทันสมัย เกาะกระแสนิยม การให้อิสระกับตนเอง ในการซื้อหาความสุขตามความต้องการของตนเอง ไม่ว่าจะเป็นสิ่งของ การท่องเที่ยว ดูหนัง ฟังเพลง ทานอาหาร ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงไม่จำเป็นที่จะต้องเน้นความแตกต่างในเรื่องสินค้าหรือบริการ แต่ควรมุ่งไปในเรื่องของการแข่งขันทางการตลาด และความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคเป็นสำคัญ โดยเน้นในเรื่องการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ ที่กลุ่มวัยรุ่นสนใจ อาทิเช่น อินเทอร์เน็ต นิตยสารวัยรุ่น ในรูปแบบแปลกใหม่ ทันสมัย จูงใจให้วัยรุ่นเกิดความต้องการอยากได้ หรือจัดโปรโมชั่นในช่วงเทศกาลต่าง ๆ ที่วัยรุ่นสนใจ เช่น วาเลนไทน์ ปีใหม่ คริสต์มาส ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค ในเรื่องของหลักปรัชญาเบื้องต้นของการตลาดสมัยใหม่ ซึ่งให้ผู้ประกอบการเน้นความสำคัญของผู้บริโภค และตลาด เพราะปัจจุบันมีคู่แข่งจำนวนมาก ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกผลิตภัณฑ์ได้มาก การตลาดสมัยใหม่ยึดหลักการลูกค้าคือหน่วยสำคัญ ดำเนินงานให้บรรลุเป้าหมาย คำนึงถึงความต้องการของสังคม

2. ในส่วนของการสร้างแรงจูงใจโดยการตั้งรางวัลให้กับตนเอง กลุ่มหญิงรักหญิงมองว่าเป็นสิ่งที่ช่วยกระตุ้นให้กำลังใจตัวเอง ให้ทำได้ตามที่ตั้งใจไว้ เป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นถึงคุณค่าในตนเอง ซึ่งสิ่งนี้มีความสำคัญยิ่งต่อมนุษย์ เป็นผลต่อจิตใจเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากเป็นความต้องการพื้นฐานของจิตใจ ทำให้มนุษย์สามารถดำรงชีวิตอยู่อย่างมีความสุข พร้อมทั้งทำให้เราเกิดความเชื่อมั่นในตนเอง และจากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ แสดงให้เห็นว่า วัยรุ่นหรือกลุ่มนักศึกษา ไม่ว่าจะเป็นเพศปกติ หรือกลุ่มหญิงรักหญิง ก็ยังคงมองว่าจิตใจเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะกำลังใจ จะเป็นสิ่งนำไปสู่ความสำเร็จและทำให้ชีวิตมีความสุข และลดปัญหาในวัยรุ่น ผู้ปกครองจึงควรที่จะส่งเสริมหรือสนับสนุนหรือร่วมสร้างแรงจูงใจ เพื่อให้บุตรหลานรู้สึกว่าคุณค่าของตนเอง และยังรู้จักคุณค่าของตนเอง ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมวัยรุ่น ที่ได้สรุปสาระสำคัญของวัยรุ่นไว้ว่า วัยรุ่น เป็นช่วงวัยของการเติบโตเป็นหนุ่มสาว การเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกายของวัยรุ่นช่วงนี้ เป็นสาเหตุให้เกิดความเปลี่ยนแปลงด้านอื่น ๆ ตามมาเช่น ด้านอารมณ์ สังคม สติปัญญา เป็นต้น และวัยรุ่นมีความรู้สึกสับสนในบทบาทของตนเอง มีพฤติกรรมค่อนข้างเป็นเด็ก มักจะปฏิบัติตนเหมือนผู้ใหญ่ แต่บางครั้งไม่สามารถกระทำได้ จึงทำให้วัยรุ่นไม่แน่นอนในสถานภาพของตนเอง ทำให้วัยรุ่นเกิดปัญหาต่าง ๆ มากมาย และวัยรุ่นตอนต้นมีอารมณ์ไม่มั่นคงและมีการแสดงออกไม่คงที่ในลักษณะอารมณ์รุนแรง และยังเป็นช่วงระยะเวลาในการปรับตัวกับสิ่งแวดล้อม ต่าง ๆ ทำให้วัยรุ่นพยายามแสดงความรู้สึกและ ทศนคติของตนต่อบิดามารดา และครู ซึ่งแสดงออกทางพฤติกรรมเพื่อเรียกร้องความสนใจจากผู้อื่นและแสวงหาเอกลักษณ์ เพื่อพัฒนาบุคลิกภาพของตนเอง

3. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป ควรจะทำการศึกษาเกี่ยวกับการให้รางวัลกับตัวเองของกลุ่มหญิงรักหญิง กลุ่มชายรักชาย กลุ่มเพศปกติ โดยการ

วิเคราะห์เปรียบเทียบเพื่อให้เห็นถึงความแตกต่างด้านความคิด และด้านจิตใจของแต่ละกลุ่ม



**เอกสารอ้างอิง**

- กรรณิการ์ อัฐมาโนลาภ. (2546). การบริหารการตลาด. กรุงเทพมหานคร ; พิษณุการพิมพ์.
- ธงชัย สันติวงษ์. พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด. (2540). พิมพ์ครั้งที่ 9. กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพานิช จำกัด.
- รังสรรค์ ประเสริฐศรี, 2548. การจูงใจและการเสริมแรง พฤติกรรมองค์การ. (พิมพ์ครั้งที่ 1) กรุงเทพมหานคร ; บริษัท ธรรมสาร จำกัด.
- สมลักษณ์ เพชรช่วย. (2540). ศึกษาเรื่องความคาดหวังในการเรียนการศึกษาสายสามัญ วิธีการเรียนทางไกล ของผู้ใช้แรงงานในโรงงานอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง. กรุงเทพมหานคร ; มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, ภาควิชาการศึกษาผู้ใหญ่
- สุภัททา ปินทะแพทย์. (2542). พฤติกรรมมนุษย์และการพัฒนาตน. กรุงเทพมหานคร : สถาบันราชภัฏสวนสุนันทา, ภาควิชาจิตวิทยาและการแนะแนว.