



การตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ
สาขาวิทยาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร



โดย
นางสาวกอบพร นิยมราษฎร์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 765 443 สัมมนาการเป็นผู้ประกอบการ
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิทยาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2553

การตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ
สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 765 443 สัมมนาการเป็นผู้ประกอบการ
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2553

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว อนุมัติ ให้การวิจัย เรื่อง “การตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและ ภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร” เสนอโดย นางสาวกอบพร นิยมราษฎร์ มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วน หนึ่งของการศึกษารายวิชาสัมมนาการเป็นผู้ประกอบการตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ คณะวิทยาการจัดการ

.....
(อาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงศ์กัญญา)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่ เดือน พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ทรัพย์ศิริ คุ้มทองมาก

คณะกรรมการสอบสัมมนาการเป็นผู้ประกอบการ

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์ประพล เปรมทองสุข)

..... / /

..... กรรมการ

(อาจารย์ทรัพย์ศิริ คุ้มทองมาก) **กรรมการวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี**

..... / /

..... กรรมการ

(อาจารย์เกตุวดี สมบูรณ์ทวี)

..... / /

12500664 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ

คำสำคัญ: การตัดสินใจเลือก/สาขาวิชา

กอบพร นิยมราษฎร์ : การตัดสินใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ
สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ประจำปีการศึกษา 2553

อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์ทรัพย์ศิริ คุ่มทองมาก. 65 หน้า.

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการตัดสินใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร โดยกำหนดขอบเขตของการตัดสินใจจำนวน 4 ด้านคือ ด้านหลักสูตร ด้านสถาบัน ด้านอิทธิพลของแรงจูงใจ และด้านต้นทุนทางการศึกษา ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ นักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร จำนวน 427 คน โดยกำหนดกลุ่มตัวอย่างด้วยการคำนวณจากสูตรของ ทาโร ยามาเนะ จำนวน 207 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม โดยสอบถามการตัดสินใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ซึ่งแจกให้กับกลุ่มตัวอย่าง วิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ SPSS (Statistic Package for the Social Science) โดยใช้ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการศึกษา พบว่า การตัดสินใจของนักศึกษาทางด้านหลักสูตรอยู่ที่ระดับมาก (ค่าเฉลี่ย =3.90) ด้านสถาบัน อยู่ที่ระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = 3.68) ด้านอิทธิพลของแรงจูงใจ อยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย =3.34) และด้านต้นทุนในการศึกษา อยู่ที่ระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย =2.56)

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2553

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบพระคุณ อาจารย์ทรัพย์ศิริ คุ่มทองมาก อาจารย์ที่ปรึกษา ซึ่งกรุณาสละเวลา ให้ความรู้และคำแนะนำตลอดการศึกษาครั้งนี้

ขอขอบคุณคณะกรรมการสอบคือ อาจารย์ประพล เปรมทองสุข และ อาจารย์เกตุวดี สมบูรณ์ทวี ที่ช่วยเหลือให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษาในครั้งนี้เป็นอย่างยิ่ง

ขอขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านที่คอยอบรมสั่งสอน และมอบความรู้แก่ผู้วิจัยในขณะที่กำลังศึกษาอยู่ในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ขอขอบคุณนักศึกษาผู้ตอบแบบสอบถามที่ท่านที่สละเวลาในการตอบแบบสอบถามจนวิจัยฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์


ขอขอบคุณ เพื่อนๆ ที่ได้ให้ความช่วยเหลือในการศึกษาครั้งนี้

ท้ายที่สุด ขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อและคุณแม่ ผู้เป็นที่รัก ผู้ให้กำลังใจและให้โอกาสการศึกษาอันมีค่ายิ่ง

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ค
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง	ช
บทที่	
1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	2
สมมุติฐานของการศึกษาค้นคว้า.....	3
ขอบเขตของการวิจัย.....	3
กรอบแนวความคิด.....	4
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	4
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	6
ประวัติและความเป็นมาของมหาวิทยาลัยศิลปากร.....	7
ประวัติความเป็นมาคณะวิทยาการจัดการ.....	7
ทฤษฎีแรงจูงใจ.....	12
คำจำกัดความและความหมายของแรงจูงใจ.....	12
องค์ประกอบและประเภทของแรงจูงใจ.....	12
การจูงใจ.....	13
ทฤษฎีแรงจูงใจ.....	14
ข้อสังเกตเกี่ยวกับแรงจูงใจกับพฤติกรรม.....	21
พฤติกรรมทางสังคม.....	22
ความหมายของพฤติกรรมทางสังคม.....	22
อิทธิพลของสังคมที่มีต่อพฤติกรรมทางสังคมของบุคคล.....	22
ทฤษฎีการตัดสินใจ.....	27
รูปแบบการตัดสินใจ.....	27
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	28

บทที่	หน้า
3	30
วิธีดำเนินการวิจัย	30
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	30
การสร้างเครื่องมือ.....	33
การจัดการกระทำกับข้อมูล.....	34
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	35
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	35
4	36
ผลการวิจัย	36
ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม	39
ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีต่อผลการตัดสินใจเข้าศึกษาต่อใน คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร	41
ตอนที่ 3 ทดสอบสมมติฐาน.....	47
5	49
สรุป อภิปราย และข้อเสนอแนะ	49
สรุปผลการศึกษา.....	50
อภิปรายผล.....	51
ปัญหาที่พบในการศึกษา.....	55
ข้อเสนอแนะ	55
ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป	56
	
บรรณานุกรม	57
ภาคผนวก	58
แบบสอบถาม การตัดสินใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ประจำปีการศึกษา 2553	59
ประวัติผู้ศึกษา	65

สารบัญญัตินำ

ตารางที่		หน้า
1	ผลสำรวจของสำนักงานคณะกรรมการจัดการ สรุปลผลจำนวนนักศึกษา ที่เข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการธุรกิจ และภาษาอังกฤษ ปีการศึกษา 2553	2
2	จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ ผลการเรียนเฉลี่ยสะสมเดิม สายการเรียนเดิม ระดับชั้นการศึกษา.....	37
3	จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพของผู้ปกครอง รายได้ของผู้ปกครอง ภูมิลำเนา และการคัดเลือกเข้าศึกษา	39
4	จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อ ในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ด้านสถาบัน	41
5	จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อ ในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ด้านหลักสูตร.....	43
6	จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อ ในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ด้านอิทธิพลของการจูงใจ.....	45
7	จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อ ในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ด้านต้นทุนในการศึกษา.....	46

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การศึกษาเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งในการพัฒนาคนให้มีความรู้และคุณภาพ เพื่อเป็นกำลังสำคัญในการพัฒนาประเทศในทุกด้าน การศึกษาเข้ามามีบทบาทต่อการดำรงชีวิตอย่างมากในปัจจุบัน ทำให้หลายฝ่ายได้เล็งเห็นและตระหนักถึงความสำคัญของการศึกษาในระดับสูงขึ้นไป เนื่องจากการศึกษาที่สูงจะเป็นบันไดเพื่อก้าวสู่อาชีพการงานที่คนใฝ่ฝัน มีเกียรติมีศักดิ์ศรี และเป็นที่ยกย่องนับถือในสังคมรวมถึงการตอบสนองความต้องการของตลาดแรงงาน หลายคนเชื่อว่าการศึกษาที่สูงจะนำไปสู่หน้าที่การงานที่สูงขึ้น อันเนื่องมาจากสาเหตุในการแข่งขันทางการศึกษามากขึ้น ทำให้สถาบันอุดมศึกษาต่างๆเข้ามามีส่วนในการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อ

สถาบันอุดมศึกษาจำนวนมากแข่งขันกันด้านหลักสูตรการศึกษาต่างๆโดยจัดเตรียมหลักสูตรการเรียนการสอนที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้เรียนที่มีจุดมุ่งหมายในการประสบความสำเร็จแตกต่างกัน

ปัจจุบันองค์กรธุรกิจในประเทศไทยมีความต้องการบุคลากรหรือแรงงานที่มีความรู้ความสามารถด้านการจัดการ และมีทักษะความสามารถในการสื่อสารเป็นภาษาต่างประเทศ โดยเฉพาะภาษาอังกฤษ ซึ่งเป็นภาษาสากลที่ใช้ติดต่อทางธุรกิจเพื่อช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน และโอกาสแสวงหาพันธมิตรทางธุรกิจในระดับนานาชาติ การเรียนการสอนเน้นแนวคิด ทฤษฎี กระบวนการบริหารจัดการ และการใช้ภาษาอังกฤษ เพื่อให้ผู้สำเร็จการศึกษามีทักษะและความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษในการบริหารธุรกิจ

ดังนั้น มหาวิทยาลัยศิลปากรได้เล็งเห็นความสำคัญของการดำเนินธุรกิจและการใช้ภาษาอังกฤษในการดำเนินธุรกิจจึงได้จัดให้คณะวิทยาการจัดการมีการเพิ่มสาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ ใน พ.ศ. 2549 เพื่อให้การศึกษาแก่ผู้ที่สนใจและสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดแรงงานได้

ตารางที่ 1 ผลสำรวจของสำนักงานคณะวิทยาการจัดการ สามารถสรุปผลจำนวนนักศึกษาที่เข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ ปีการศึกษา 2553 ได้ดังนี้

นักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ปีการศึกษา 2553(ณ วันที่ 15 มิถุนายน 2553)	
นักศึกษาชั้นปีที่ 1	112 คน
นักศึกษาชั้นปีที่ 2	134 คน
นักศึกษาชั้นปีที่ 3	99 คน
นักศึกษาชั้นปีที่ 4	82 คน
รวม	427 คน

ที่มา: คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี 2553

แม้ว่าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร จะเป็นสาขาวิชาที่เปิดใหม่ แต่จากข้อมูลข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า มีนักศึกษาจำนวนมากที่เข้ามาศึกษาต่อในสาขาวิชานี้ และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงสนใจศึกษาถึงการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ประจำปีการศึกษา 2553

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ประจำปีการศึกษา 2553

สมมุติฐานของการศึกษาค้นคว้า

1. เพศที่ต่างกันให้ความสำคัญต่อปัจจัยการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการ
จัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษที่ต่างกัน
2. สาขาการเรียนของนักศึกษาที่ต่างกันมีผลต่อการให้ความสำคัญต่อปัจจัยการตัดสินใจ
เลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษที่ต่างกัน
3. ผลการเรียนเฉลี่ยสะสมของนักศึกษาที่ต่างกันมีผลต่อการให้ความสำคัญต่อ
ปัจจัยการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและ
ภาษาอังกฤษที่ต่างกัน

ขอบเขตของการวิจัย

1. ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ นักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ
สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ในปีการศึกษา 2553 จำนวน
ทั้งหมด 427 คน และใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวนทั้งหมด 207 คนจากประชากรทั้งหมด โดยคำนวณจาก
สูตร ทาโร ยามาเน (Taro Yamane) ในการศึกษาครั้งนี้
2. ขอบเขตด้านเนื้อหาในการศึกษาครั้งนี้ ศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเข้าศึกษาของ
นักศึกษา คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ประกอบด้วย

2.1 ด้านสถาบัน

2.2 ด้านหลักสูตร

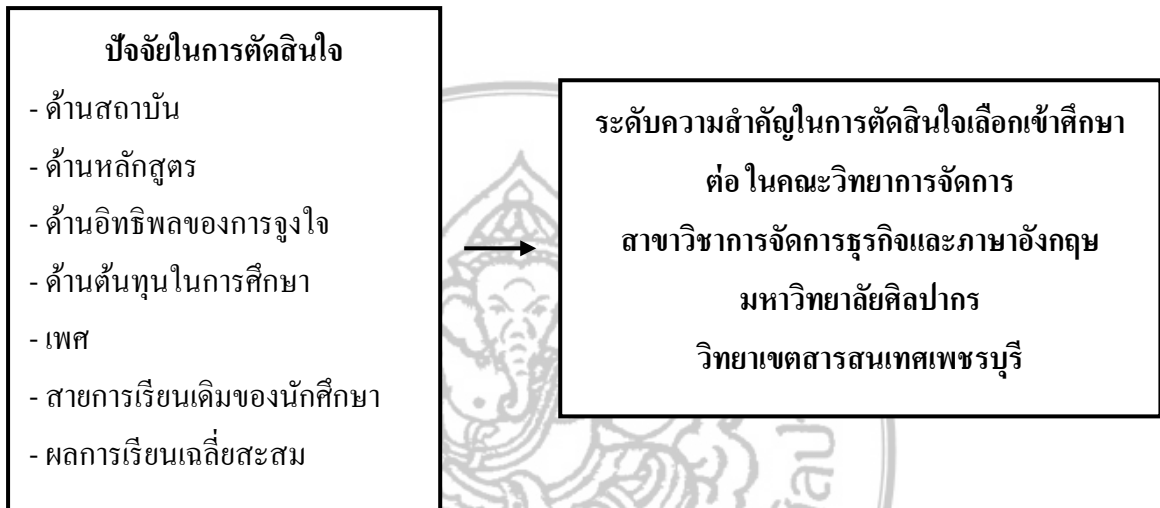
2.3 ด้านอิทธิพลของการจูงใจ

2.4 ด้านต้นทุนในการศึกษา

แผนภาพที่ 1: แสดงภาพกรอบแนวความคิด

ตัวแปรต้น

ตัวแปรตาม



นิยามศัพท์เฉพาะ

1. การตัดสินใจ หมายถึง ขบวนการในการเลือก ทางเลือกในการปฏิบัติ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่วางไว้
2. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อ หมายถึง กระตุ้นหรือสิ่งเร้าที่ชักนำให้นักศึกษาตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ระดับปริญญาตรี

2.1 ด้านสถาบัน หมายถึง แรงจูงใจที่เกิดจากความมีชื่อเสียงและเกียรติประวัติ ในด้านต่างๆของมหาวิทยาลัย ซึ่งเป็นเหตุให้นักศึกษาตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อที่มหาวิทยาลัย ศิลปากร

2.2 ด้านหลักสูตร หมายถึง หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ จัดกาสาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร

2.3 ด้านอิทธิพลของการจูงใจ หมายถึง การส่งเสริม ชักจูง ชี้แนะจากบุคคลและ สื่อต่างๆ ซึ่งเป็นเหตุให้นักศึกษาตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อที่คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการ จัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ

2.4 ด้านต้นทุนในการศึกษา หมายถึง ค่าลงทะเบียนและค่าใช้จ่ายที่จำเป็นใน การศึกษาของคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัย ศิลปากร

ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

1. เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาหาข้อมูลเพื่อนำมาพัฒนา ปรับปรุง การจัดการคุณภาพ ด้านการศึกษาของมหาวิทยาลัยศิลปากรให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
2. เพื่อเป็นประโยชน์ในการจัดการการศึกษาของของมหาวิทยาลัยศิลปากรให้สอดคล้อง กับความต้องการของนักศึกษา
3. เป็นข้อมูลของคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากรเพื่อการประชาสัมพันธ์และ แนะนำ สำหรับ ผู้ที่สนใจเข้าศึกษาในปีการศึกษาต่อไป

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง การตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการ
ธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ผู้ศึกษาได้นำแนวคิด
ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาเป็นแนวทางในการประกอบการศึกษา โดยจำแนกเป็นหัวข้อได้
ดังนี้

1. ประวัติและความเป็นมาของมหาวิทยาลัยศิลปากร
 - 1.1 ประวัติความเป็นมาคณะวิทยาการจัดการ
2. ทฤษฎีแรงจูงใจ
 - 2.1 คำจำกัดความและความหมายของแรงจูงใจ
 - 2.2 องค์ประกอบและประเภทของแรงจูงใจ
 - 2.3 การจูงใจ
 - 2.4 ทฤษฎีแรงจูงใจ
 - 2.5 ข้อสังเกตเกี่ยวกับแรงจูงใจกับพฤติกรรม
3. พฤติกรรมทางสังคม
 - 3.1 ความหมายของพฤติกรรมทางสังคม
 - 3.2 อิทธิพลของสังคมที่มีต่อพฤติกรรมทางสังคมของบุคคล
4. ทฤษฎีการตัดสินใจ
 - 4.1 รูปแบบการตัดสินใจ
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ประวัติและความเป็นมาของมหาวิทยาลัยศิลปากร

มหาวิทยาลัยศิลปากรเป็นสถาบันการศึกษา ระดับอุดมศึกษาของรัฐในสังกัดทบวงมหาวิทยาลัย เดิมคือโรงเรียนประณีตศิลปกรรมสังกัดกรมศิลปากร เปิดสอนวิชาจิตรกรรมและประติมากรรมให้แก่ข้าราชการและนักเรียนในสมัยนั้น โดยไม่เก็บค่าเล่าเรียน ศาสตราจารย์ศิลป์ พีระศรี (เดิมชื่อ Corrado Feroci) ชาวอิตาลีซึ่งเดินทางมารับราชการในประเทศไทยในรัชสมัยพระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ ๖ เป็นผู้ก่อตั้งโรงเรียน แห่งนี้ขึ้น และได้เจริญเติบโตเป็นลำดับเรื่อยมา จนกระทั่งได้รับการยกฐานะขึ้นเป็น มหาวิทยาลัยศิลปากร เมื่อวันที่ 12 ตุลาคม พ.ศ. 2486 คณะจิตรกรรมและประติมากรรม ได้รับการจัดตั้งขึ้นเป็นคณะวิชาแรก (ปัจจุบันคือคณะจิตรกรรมประติมากรรมและภาพพิมพ์) ในปี พ.ศ. 2498 จัดตั้งคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ (ซึ่งต่อมาได้ปรับหลักสูตรและเปลี่ยน ชื่อเป็นคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์) และคณะโบราณคดี หลังจากนั้น ได้จัดตั้งคณะมัณฑนศิลป์ ขึ้นในปีต่อมา

ปี พ.ศ. 2509 มหาวิทยาลัยศิลปากร มีนโยบายที่จะเปิดคณะวิชาและสาขาวิชาที่หลากหลายขึ้น แต่เนื่องจากบริเวณพื้นที่ในวังท่าพระคับแคบมาก ไม่สามารถจะขยายพื้นที่ออกไปได้ จึงได้ขยายเขตการศึกษาไปยังพระราชวังสนามจันทร์ จังหวัดนครปฐม โดยจัดตั้งคณะอักษรศาสตร์ พ.ศ. 2511 คณะศึกษาศาสตร์ พ.ศ. 2531 และคณะวิทยาศาสตร์ พ.ศ. 2515 ตามลำดับ หลังจากนั้น จัดตั้งคณะเกษตรศาสตร์ พ.ศ. 2529 คณะเทคโนโลยี อุตสาหกรรม พ.ศ. 2535 และจัดตั้งคณะดุริยางคศาสตร์ขึ้น เมื่อ พ.ศ. 2542 เพื่อให้เป็น มหาวิทยาลัยที่มีความสมบูรณ์ ทางด้านศิลปะมากยิ่งขึ้น

พ.ศ. 2540 มหาวิทยาลัยศิลปากรได้ขยายเขตการศึกษาไปจัดตั้ง วิทยาเขตแห่งใหม่ ที่จังหวัดเพชรบุรี เพื่อกระจายการศึกษาไปสู่ภูมิภาค ใช้ชื่อว่า "วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี" จัดตั้งคณะสัตวศาสตร์และเทคโนโลยีการเกษตร ในปี พ.ศ. 2544 คณะวิทยาการจัดการ ในปี พ.ศ. 2544 คณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ในปี พ.ศ. 2546 และวิทยาลัยนานาชาติ ในปี พ.ศ. 2546

มหาวิทยาลัยศิลปากรได้ขยายงานในระดับบัณฑิตศึกษา พ.ศ. 2515 โดยการจัดตั้งบัณฑิตวิทยาลัยขึ้น เพื่อรับผิดชอบในการดำเนินการ (มหาวิทยาลัยศิลปากร 2553)

1.1 ประวัติความเป็นมาคณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร มีนโยบายการกระจายโอกาสการศึกษาไปสู่ภูมิภาค จึงขยายเขตการศึกษาไปยังวิทยาเขตแห่งใหม่ที่จังหวัดเพชรบุรี เป็นวิทยาเขตแห่งที่ 3 ของมหาวิทยาลัย ถัดจากวิทยาเขตวังท่าพระ กรุงเทพฯ และวิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ จังหวัดนครปฐม

คณะวิทยาการจัดการ (Faculty of Management Science) จัดตั้งขึ้นเป็นคณะวิชาที่ 12 ในมหาวิทยาลัยศิลปากร เริ่มจัดการเรียนการสอนที่วิทยาเขตเพชรบุรีในปี พ.ศ. 2545 ณ วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี มีจุดมุ่งหมายที่จะผลิตบุคลากรในสาขาวิชาที่สามารถประกอบอาชีพอิสระได้ระดับหนึ่ง เป็นบัณฑิตที่มีความสามารถทางธุรกิจขั้นพื้นฐาน รวมทั้งมีความสามารถในการร่วมปฏิบัติงานในหน่วยงานภาครัฐ และธุรกิจเอกชนได้เป็นอย่างดี โดยคำนึงถึงความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการและความพึงพอใจของผู้รับบริการ คุณภาพชีวิต และคุณภาพสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ

คณะวิทยาการจัดการ มีความมุ่งมั่น ที่จะเน้นให้นักศึกษาของคณะได้ฝึกฝนความรู้และทักษะในภาษาอังกฤษ หรือภาษาต่างประเทศที่สอง รวมทั้งทักษะทางด้านเทคโนโลยี และการเป็นผู้ประกอบการ คณะยังสนับสนุนให้นักศึกษาได้รับประสบการณ์ตรง ทั้งจากการฝึกงาน การดูงาน การแข่งขันภายนอก และการทำโครงการต่างๆ ในทุกหลักสูตรของคณะ ปรัชญาการศึกษา คือ สร้างสรรค์ปัญญา พัฒนาความรู้ เชิดชูจริยธรรม ผู้นำการปฏิบัติ

วิสัยทัศน์ คือ คณะวิทยาการจัดการเป็นศูนย์กลางความรู้ด้านการจัดการและการวิจัย โดยมุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพชีวิตและเศรษฐกิจของชุมชนในภูมิภาคตะวันตก ตลอดจนสังคมส่วนรวมตามหลักเสรีภาพทางวิชาการ รวมทั้งธำรงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ วัฒนธรรมแห่งภูมิปัญญาไทย เพื่อมุ่งเน้นสู่มาตรฐานซึ่งเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

พันธกิจ มีดังนี้

1. ผลิตบัณฑิตที่มีคุณภาพ มีความรู้ มีความเป็นผู้นำ เฝ้ายพร้อมด้วยคุณธรรม จริยธรรม และมีมาตรฐาน สามารถแข่งขันได้ในระดับสากล
2. ทำการวิจัยเพื่อเป็นพื้นฐานในการสร้างองค์ความรู้ใหม่ที่จะนำไปใช้ได้ ให้เกิดประโยชน์ทางการพัฒนาทั้งชุมชนและธุรกิจ
3. ให้บริการวิชาการเพื่อส่งเสริมคุณภาพชีวิตของชุมชนในภูมิภาคตะวันตก และพื้นที่ที่ได้รับมอบหมาย
4. เป็นศูนย์กลางในการศึกษา และพัฒนาเพื่อมีส่วนร่วมของประชาชนในภูมิภาคตะวันตก

5. เป็นศูนย์กลางสืบสาน สร้างสรรค์ สนับสนุน บูรณาการศิลปะ และ
วัฒนธรรมในภูมิภาคตะวันตก
หลักสูตรการศึกษา จัดการศึกษาในระดับปริญญาตรีสาขาต่างๆดังนี้คือ

1. หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
สาขาวิชาการจัดการการท่องเที่ยว
สาขาวิชาการจัดการชุมชน

2. หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
สาขาวิชาการตลาด
สาขาวิชาธุรกิจโรงแรมและที่พัก
สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ

3. หลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรบัณฑิต

สาขาวิชารัฐประศาสนศาสตร์วิชารัฐประศาสนศาสตร์ เป็นวิชาที่มีความ
จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศและ ท้องถิ่น การกระจายอำนาจการปกครอง โดยให้ท้องถิ่นมีความ
เป็นอิสระในการกำหนดนโยบาย การจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม การผังเมือง การ
บริหารงานภาครัฐ และการบริหารการปกครององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในรูปแบบต่างๆ มี
ความจำเป็น ต้องมีบุคลากรที่มีความพร้อม ทั้งด้านความรู้ความเข้าใจในวิชาด้านรัฐประศาสน
ศาสตร์ รวมทั้งการแสดงผลออกด้านพฤติกรรม และสำนึกด้านคุณธรรม จริยธรรม ของบุคลากรใน
องค์กรภาครัฐให้สูงยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการพัฒนาการปกครองทั้งส่วนกลาง และท้องถิ่นที่เป็นฐานราก
ในการพัฒนาสังคมและประชาธิปไตยอย่างยั่งยืน

4. หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการภาครัฐและเอกชน

5. หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ

6. หลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต

7. หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป มีเป้าหมายผลิตบัณฑิตที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารธุรกิจทั้งขนาดเล็กและขนาดกลาง รู้จักนำความรู้ แนวคิด ทฤษฎีและกลยุทธ์ต่างๆ ในด้านการจัดการไปประยุกต์ใช้ได้เหมาะสมกับการปฏิบัติงานในวงการธุรกิจหรือหน่วยราชการ การเรียนการสอนเน้นการจัดการด้านต่าง ๆ อาทิ การจัดการการตลาด การจัดการเงิน การจัดการการดำเนินงาน การจัดการทรัพยากรมนุษย์ การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในการบริหารจัดการ ภาษาอังกฤษ และกระบวนการวิจัย เน้นประสบการณ์ฝึกงานในสถานประกอบการจริง

สาขาวิชาการจัดการการท่องเที่ยว ด้วยศักยภาพของท้องถิ่นชะอำ หัวหิน จังหวัดเพชรบุรี และจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่มีมหาวิทยาลัยตั้งอยู่ อันมีความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรการท่องเที่ยวในหลากหลายรูปแบบ มหาวิทยาลัยศิลปากรจึงได้พัฒนาหลักสูตรสาขาวิชาการจัดการการท่องเที่ยวขึ้น เพื่อผลิตมืออาชีพที่มีพื้นฐานการบริหารจัดการธุรกิจการท่องเที่ยวได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถประยุกต์ และบูรณาการความรู้ให้เกิดการพัฒนาการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืนการเรียนการสอนเน้น การบริหารจัดการ และการวางแผนการท่องเที่ยว การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวและสิ่งแวดล้อม ภาษาอังกฤษ และภาษาต่างประเทศที่สอง เน้นประสบการณ์ฝึกงานในสถานประกอบการจริงทั้งในและต่างประเทศ

สาขาวิชาการจัดการชุมชน เพื่อสร้างนักจัดการชุมชนระดับอาชีพสามารถเป็นแกนนำในการพัฒนาท้องถิ่นของตนเอง ตามเจตนารมณ์ของรัฐธรรมนุญในการกระจายอำนาจสู่ชุมชนท้องถิ่น โดยสามารถทำงานทั้งในภาครัฐ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น หน่วยราชการ องค์กรเอกชนทั้งที่มุ่งเน้นผลกำไรและไม่หวังผลกำไร ตลอดจน เป็นผู้ประกอบการอิสระในชุมชนท้องถิ่น เน้นให้ผู้เรียนมีความรู้ด้านการปกครองท้องถิ่น การพัฒนา ชุมชนเมือง และการพัฒนาท้องถิ่นอย่างยั่งยืน เศรษฐกิจและธุรกิจชุมชน มีการฝึกปฏิบัติงานภาคสนาม และฝึกหัดการทำวิจัย การจัดทำสารนิพนธ์ก่อนจบการศึกษา

8. หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป เน้นการผลิตบุคลากรที่มีความรู้พื้นฐานทางด้านการบริหารจัดการธุรกิจ อันจะเป็นกลไกสำคัญ ในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในภาพรวม เพื่อให้เป็นไปในทิศทางที่เหมาะสม และสอดคล้องกับ แนวทางการพัฒนาด้านการจัดการสมัยใหม่ โดยเน้นการสร้างบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านวิชาการและ ทางปฏิบัติ มีความรู้ด้านภาษาต่างประเทศและเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เพื่อเข้าสู่ตลาดแรงงาน และ เพื่อการศึกษาในระดับที่สูงขึ้นไป ตลอดจนเสริมสร้างการเป็นผู้ประกอบการที่มีความรู้

ความสามารถ สามารถสร้างโอกาสในการแข่งขันทางธุรกิจ และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม พร้อมทั้งมุ่งหวังให้เกิด สังคัปประยุกต์และบูรณาการการพัฒนาอย่างยั่งยืน

สาขาวิชาการตลาด ความสำคัญของวิทยาการด้านการตลาดสมัยใหม่มีผลต่อความสำเร็จขององค์กรทั้งที่เน้นหรือไม่เน้นผลกำไร ทั้งเพื่อสร้างความได้เปรียบเชิงแข่งขัน และการสนองตอบต่อความต้องการของผู้บริโภคและผู้รับบริการ มหาวิทยาลัยศิลปากรจึงได้พัฒนาหลักสูตรบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาดขึ้นมา โดยเน้นวิชาการตลาดในธุรกิจบริการซึ่งขยายตัวอย่างรวดเร็วในประเทศไทย การเรียนการสอนเน้นแนวคิด ทฤษฎี และกระบวนการบริหารจัดการ และการตลาด การใช้เทคโนโลยีเพื่อการตลาด การวิจัยตลาด อุตสาหกรรมการบริการ การจัดการแสดง การจัดงาน และภาษาอังกฤษ มีการฝึกปฏิบัติงาน หรือจัดทำโครงการวิจัยด้านตลาด

สาขาวิชาธุรกิจ โรงแรมและที่พัก อุตสาหกรรมธุรกิจ โรงแรมและที่พักเป็นอุตสาหกรรมหลักของการสร้างรายได้ให้กับอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ธุรกิจเหล่านี้อยู่ภายใต้การเปิดเสรีทางการค้าที่กำกับ โดยองค์การค้าโลก การแข่งขันมุ่งเน้น ไปสู่การบริการที่มีคุณภาพมาตรฐานในระดับโลก คุณภาพของการบริการจะเป็นปัจจัยชี้ขาดที่สร้างความแตกต่างระหว่างความสำเร็จและความล้มเหลว กำลังคนที่มีคุณภาพ เพื่อประกอบธุรกิจนี้ที่สามารถแข่งขันได้ในกรอบของมาตรฐานระดับ โลกยังขาดแคลนอยู่มากในประเทศไทย นักศึกษาจะต้องฝึกปฏิบัติการ ตั้งแต่ชั้นปีที่ 1 ในห้องอาหาร และห้องพักจำลองของคณะ เน้นรายวิชาด้านการจัดการธุรกิจ และภาษาอังกฤษ

สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ และภาษาอังกฤษ ปัจจุบันองค์กรธุรกิจในประเทศไทยมีความต้องการบุคลากรหรือแรงงานที่มีความรู้ความสามารถด้านการจัดการ และมีทักษะความสามารถในการสื่อสารเป็นภาษาต่างประเทศ โดยเฉพาะภาษาอังกฤษ ซึ่งเป็นภาษาสากลที่ใช้ติดต่อทางธุรกิจเพื่อช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน และ โอกาสแสวงหาพันธมิตรทางธุรกิจในระดับนานาชาติ การเรียนการสอนเน้นแนวคิด ทฤษฎี กระบวนการบริหารจัดการ และการใช้ภาษาอังกฤษ เพื่อให้ผู้สำเร็จการศึกษามีทักษะและความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษในการบริหารธุรกิจ

9. หลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรบัณฑิต

สาขาวิชารัฐประศาสนศาสตร์ ศึกษารัฐประศาสนศาสตร์ เป็นวิชาที่มีความจำเป็นต่อการพัฒนาประเทศและ ท้องถิ่น การกระจายอำนาจการปกครอง โดยให้ท้องถิ่นมีความเป็นอิสระในการกำหนดนโยบาย การจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม การผังเมือง การบริหารงาน

ภาครัฐ และการบริหารการปกครององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในรูปแบบต่างๆ มีความจำเป็นต้องมีบุคลากรที่มีความพร้อม ทั้งด้านความรู้ความเข้าใจในวิชาด้านรัฐประศาสนศาสตร์ รวมทั้งการแสดงออกด้านพฤติกรรม และสำนึกด้านคุณธรรม จริยธรรม ของบุคลากรในองค์กรภาครัฐให้สูงขึ้น เพื่อเป็นการพัฒนาการปกครองทั้งส่วนกลาง และท้องถิ่นที่เป็นฐานรากในการพัฒนาสังคม และประชาธิปไตยอย่างยั่งยืน(มหาวิทยาลัยศิลปากร 2553)

2. ทฤษฎีแรงจูงใจ

2.1 คำจำกัดความและความหมายของแรงจูงใจ

ความหมายอย่างกว้างๆของ “แรงจูงใจ” (Motivation) หมายถึง “สิ่งใดๆที่ทำให้เกิดพฤติกรรมหรือการกระทำขึ้น” (Whatever causes activity)

คงไม่ลืมนั่นว่า จิตวิทยา เป็นการศึกษาเรื่อง “พฤติกรรม” (การกระทำ) ก่อนจะมีพฤติกรรมใดๆขึ้นมา ต้องประกอบด้วยกระบวนการของ “ความคิด” ซึ่งเป็นกระบวนการที่ซับซ้อนไม่น้อย คือต้องอาศัยประสบการณ์ มีการลำดับเหตุการณ์ที่ผ่านเข้ามาเข้าด้วยกัน แล้วเกิดการตัดสินใจที่จะกระทำขึ้น ฉะนั้นหากจะมีการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมต้องการศึกษาไปถึงขั้นที่ว่าอะไรทำให้เกิดความคิดทำให้เกิดการตัดสินใจและเกิดการลงมือทำในที่สุด ในการศึกษาจิตวิทยาจึงจำเป็นต้องทราบเรื่องแรงจูงใจ (Motivation) อันเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้เกิดพฤติกรรมขึ้นด้วย

มนุษย์ได้ให้ความสนใจเกี่ยวกับ “เหตุแห่งการกระทำของตน” เสมอ จะเห็นได้จากในหลายศตวรรษที่ผ่านมา ก่อนหน้านั้นมนุษย์มีความเชื่อว่า สิ่งต่างๆในโลกล้วนมีวิญญาณสิงอยู่ วิญญาณที่สิงอยู่ (Animism) ในต้นไม้ ดิน หิน ฯลฯ มีวิญญาณสิงอยู่ทั้งนั้น แม้แต่ในตัวมนุษย์ก็มีวิญญาณสิงอยู่ และวิญญาณที่สิงอยู่ในตัวมนุษย์นั่นเองบังคับให้มนุษย์กระทำในสิ่งต่างๆทั้งหมด

ครั้นจิตวิทยาได้พัฒนาขึ้นมาเป็นลำดับการศึกษาเกี่ยวกับมนุษย์ได้รับการปรับปรุงอย่างมีระบบแบบแผนมากขึ้น ความเชื่อเรื่องการกระทำของตนตามแบบ Animism ได้เปลี่ยนมาเป็นการ

วิเคราะห์ภาวะที่เร้าให้เกิดการกระทำได้อย่างมีเหตุผลและถูกต้องมากขึ้น จิตวิทยาเกี่ยวกับแรงจูงใจ
นี่เป็นการศึกษาภาวะต่างๆทั้งที่เป็นสิ่งผลักดันสนับสนุนและที่เป็นอุปสรรคขัดขวางการกระทำและ
ยังศึกษาพฤติกรรมของแต่ละบุคคลว่าทำไมจึงต้องประพฤติอย่างนั้นๆจึงถูกระงับไว้

นักจิตวิทยาจะต้องพยายามตั้งคำถามว่า สิ่งนั้นๆ เกิดขึ้นอย่างไร และทำไมจึงเกิดขึ้น
คำถามที่ว่าเกิดขึ้นได้อย่างไร จะทำให้สามารถค้นหาตัวแปรหรือองค์ประกอบที่มากระตุ้นและทำ
ให้มีพลังแล้วนำไปสู่พฤติกรรมได้ เมื่อเข้าใจตัวแปรต่างๆแล้วจะทำให้สามารถอธิบายได้ว่า
แรงจูงใจนั้นมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมอย่างไรได้บ้าง (พวงเพชร วัชรอยู่ 2547 : 187)

2.2 องค์ประกอบและรูปแบบของแรงจูงใจ

องค์ประกอบของแรงจูงใจ นักจิตวิทยาปัจจุบันได้ศึกษาและสรุปว่า องค์ประกอบของ
แรงจูงใจ มี 3 ด้านคือ

2.2.1 องค์ประกอบทางด้านกายภาพ (Biological Factor) ในองค์ประกอบ
ด้านนี้จะพิจารณาถึงความต้องการทางกายภาพของมนุษย์ เช่น ความต้องการปัจจัย 4 เพื่อจะ
ดำรงชีวิตอยู่ได้

2.2.2 องค์ประกอบทางการเรียนรู้ (Learned Factor) องค์ประกอบด้านนี้
เป็นผลสืบเนื่องต่อจากองค์ประกอบข้อ 1 ทั้งนี้เพราะมนุษย์ทุกคนไม่ได้รับการตอบสนอง
ความต้องการในปริมาณ ชนิด และคุณภาพตามที่ตนเองต้องการ และในหลาย ๆ ครั้ง สิ่งแวดล้อม
เป็นตัววางเงื่อนไขในการสร้างแรงจูงใจของมนุษย์

2.2.3 องค์ประกอบทางด้านความคิด (Cognitive Factor)

ประเภทของแรงจูงใจ นักจิตวิทยาได้แบ่งลักษณะของแรงจูงใจออกเป็นประเภทใหญ่ ๆ ได้ดังนี้
กลุ่มที่ 1 แรงจูงใจฉับพลัน (Aroused Motive) คือแรงจูงใจที่กระตุ้นให้มนุษย์แสดง
พฤติกรรม ออกมาทันทีทันใด แรงจูงใจสะสม (Motivational Disposition หรือ Latent Motive) คือ
แรงจูงใจที่มีอยู่แต่ไม่ได้แสดงออกทันที จะค่อย ๆ เก็บสะสมไว้รอการแสดงออกในเวลา ใดเวลา
หนึ่งต่อ

กลุ่มที่ 2 แรงจูงใจภายใน (Intrinsic Motive) คือแรงจูงใจที่ได้รับอิทธิพลมาจากสิ่งเร้า
ภายในตัวของบุคคลผู้นั้น และ แรงจูงใจภายนอก (Extrinsic Motive) คือแรงจูงใจที่ได้รับอิทธิพลมา
จากสิ่งเร้าภายนอก

กลุ่มที่ 3 แรงจูงใจปฐมภูมิ (Primary Motive) คือแรงจูงใจอันเนื่องมาจากความต้องการที่

เห็นพื้นฐานทางร่างกาย เช่น ความหิว, กระจาย แรงจูงใจทุติยภูมิ (Secondary Motive) คือแรงจูงใจที่เป็นผลต่อเนื่องมาจากแรงจูงใจขั้นปฐมภูมิ

แรงจูงใจภายในและภายนอก (Intrinsic and Extrinsic Motivation) นักจิตวิทยาหลายท่านไม่เห็นด้วยกับทฤษฎีพฤติกรรมนิยมที่อธิบายพฤติกรรมด้วยแรงจูงใจทางสรีระแลแรงจูงใจทางจิตวิทยาโดยใช้ทฤษฎีการลดแรงขับ เพราะมีความเชื่อว่า พฤติกรรมบางอย่างของมนุษย์เกิดจากแรงจูงใจภายใน

2.3 การจูงใจ

การจูงใจ (Motivation) หมายถึง กระบวนการที่บุคคลถูกกระตุ้น และถูกกำหนดจากสิ่งเร้า (Stimulus) ต่างๆทำให้เกิดแรงผลักดันให้แสดงพฤติกรรมออกมาเพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามที่สิ่งเร้าชักจูง

จากความหมายของแรงจูงใจดังกล่าวจะเห็นได้ว่า พฤติกรรมที่ถูกกระตุ้น หรือถูกเร้าให้แสดงการกระทำออกมา เรียกว่า พฤติกรรมที่จูงใจอยู่เบื้องหลังและแรงจูงใจทำหน้าที่สำคัญ 3 ประการ ดังนี้ คือ

2.3.1 แรงจูงใจเป็นพลังที่จะกระตุ้น (Arouse) ให้บุคคลแสดงพฤติกรรม ซึ่งพลังนี้สามารถแปรเปลี่ยนได้ เช่น จากอาการเดินช้า เปลี่ยนเป็นเดินเร็ว การเฉย ๆ เป็นกระตือรือร้น และเมื่อพิจารณาจากตัวอย่างต่อไปนี้จะพบว่าปีพ.ศ.2517 คนที่รอดชีวิตจากเครื่องบินตกในเทือกเขาแอนดีสเขาถูกกระตุ้นโดยความหิวทำให้เขาต้องหามาหารมารับประทานเพื่อประทังชีวิตของเขา เมื่อหาอาหารไม่ได้เขาจะทำอย่างไรต่อไป

2.3.2 แรงจูงใจทำหน้าที่ที่กำหนดทิศทาง และเป้าหมาย (Direct) พฤติกรรม คือ พฤติกรรมที่ถูกจูงใจนั้นต้องมุ่งสู่ทิศทางใดทิศทางหนึ่ง เช่น คนที่กำลังหิวจะเดินไปซื้ออาหาร ไม่ใช่เดินไปดูหนัง และคนที่รอดชีวิตจากเครื่องบินตกจะต้องกินเนื้อมนุษย์คนอื่นที่ตายแล้วเป็นอาหาร เพราะไม่มีอาหารในบริเวณนั้น

2.3.3 แรงจูงใจกระตุ้นให้ดำรงไว้ (Maintain) ซึ่งพฤติกรรมเพื่อเป็นการรักษารักษาระดับพฤติกรรมให้ดำรงอยู่ เช่น นักศึกษาจะต้องรักษาระดับความขยันไว้จนกว่าจะสอบเข้าศึกษาต่อได้ และคนที่รอดชีวิตจากเครื่องบินตกในเทือกเขาแอนดีสจะต้องกินเนื้อมนุษย์คนอื่นที่ตายแล้ว เพื่อประทังชีวิตจนกว่าจะมีคนมาช่วย เป็นต้น

จากความหมายและองค์ประกอบของแรงจูงใจดังกล่าวสรุปได้ว่า แรงจูงใจ คือ พลังที่เป็นตัวกระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมไปตามทิศทาง และเป้าหมายที่กำหนดและพลังที่กระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมก็คือความต้องการ(Need) และแรงขับเคลื่อน (Drives) ต่างๆนั่นเอง (วิภากร มาพบสุข 2540 : 258)

2.4 ทฤษฎีแรงจูงใจ

ทฤษฎีแรงจูงใจที่นักจิตวิทยาใช้อธิบายพฤติกรรมและการนำไปประยุกต์ในการทำงานที่สำคัญ คือทฤษฎีพฤติกรรมนิยม (ทฤษฎีแรงขับ หรือทฤษฎีลดแรงขับ) ทฤษฎีมนุษยนิยม ทฤษฎีปัญญานิยม ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม ทฤษฎีทั้ง 4 ทฤษฎีนี้มีบทบาทสำคัญในการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ แต่เนื่องจากพฤติกรรมของมนุษย์เป็นเรื่องที่ซับซ้อน ยากต่อการเข้าใจ จึงไม่มีทฤษฎีใดสามารถอธิบายพฤติกรรมของมนุษย์ได้ทุกอย่าง จึงจำเป็นต้องเรียนรู้และทำความเข้าใจทั้ง 4 ทฤษฎีร่วมกัน

ก่อนที่จะมีทฤษฎีแรงจูงใจ นักจิตวิทยาได้อธิบายสัญชาตญาณ (Instinct) เป็นตัวผลักดันให้อินทรีย์แสดงพฤติกรรมต่างๆ แม็คดักัลป์ (Mc Dougall 1872, อ้างอิงในวิภากร มาพบสุข 2540 : 277-285) นักจิตวิทยาอเมริกัน เป็นผู้อธิบายพฤติกรรมทุกชนิดว่าสัญชาตญาณเป็นตัวผลักดันอยู่เบื้องหลัง ซึ่งมีทั้งหมด 18 ชนิด ตัวอย่างเช่น สัญชาตญาณการสืบพันธุ์ สัญชาตญาณความอยากรู้อยากเห็น การหนีภัยอันตราย เป็นต้น ต่อมาเมื่อผู้คิดค้นเรื่องนี้อีกมากมาย เช่น ฟรอยด์ นักจิตวิทยาวิเคราะห์ ได้แบ่งสัญชาตญาณออกเป็น 2 ชนิด คือ สัญชาตญาณเพื่อการดำรงชีวิต (Life Instinct) ซึ่งเป็นแรงขับเคลื่อนเพื่อสืบพันธุ์ และสัญชาตญาณเพื่อความตาย (Death Instinct) เนื่องจากการอุปสรรคของบิดามารดา จึงทำให้เด็กไม่แสดงพฤติกรรมออกมา ฟรอยด์จึงเป็นคนแรกที่อธิบายพฤติกรรมด้วยแรงขับในจิตไร้สำนึก

ในระยะต่อมาทฤษฎีสัญชาตญาณ มีผู้นิยมใช้น้อยเนื่องจากการอธิบายพฤติกรรมของทฤษฎีนี้ไม่กระจ่างชัดเจน ส่วนทฤษฎีที่สามารถอธิบายถึงรายละเอียดของพฤติกรรมชัดเจน ได้แก่

2.4.1 ทฤษฎีพฤติกรรมนิยม (ทฤษฎีแรงขับ หรือ ทฤษฎีลดแรงขับ)

นักจิตวิทยาคนสำคัญในทฤษฎีนี้ได้แก่ ดอลลาร์ด มิลเลอร์ และฮัลล์ (Dollard Miller 1850 และ Hull 1999, อ้างอิงในวิภากร มาพบสุข 2540 : 277-285) ได้สร้างทฤษฎีแรงขับขึ้นโดยถือหลักการรักษาสสมดุล (Homeostasis) ที่กล่าวว่า โดยธรรมชาติแล้ว มนุษย์เราแสวงหาภาวะสมดุลอยู่เสมอ ตัวอย่างเช่น เราารู้สึกกระหายน้ำ (Thirst Drive) ซึ่งทำให้เกิดภาวะตั้งเครียดในร่างกาย และเกิดความ

ไม่สบาย ดังนั้นเราต้องไปหาน้ำดื่ม ในที่สุดแรงขับจะลดลงเนื่องจากการดื่มน้ำ ฮัลล์ได้อธิบายแนวคิดออกมาในรูปทฤษฎีแรงขับดังนี้ต่อไป

2.4.1.1 **ขั้นความต้องการ (Need stage)** คือภาวะขาดสมดุลที่เกิดขึ้นเมื่อบุคคลขาดสิ่งที่จะทำให้ส่วนต่างๆภายในร่างกายดำเนินหน้าที่ไปตามปกติสิ่งที่ขาดนั้นอาจจำเป็นต่อชีวิต เช่น อาหาร หรืออาจเป็นสิ่งสำคัญต่อความสุขทุกข์ของจิตใจ เช่น ความรัก การมีงานที่มั่นคง การมีรายได้ เป็นต้น

2.4.1.2 **ขั้นแรงขับ (Drive stage)** ความต้องการในขั้นแรกนั้น กระตุ้นให้เกิดแรงขับ คือ เมื่อเกิดความต้องการแล้ว บุคคลจะอยู่นิ่งเฉยไม่ได้ อาจมีความกระวนกระวายไม่เป็นสุข ภาวะที่กระวนกระวายอยู่นิ่งเฉยไม่ได้ เรียกว่าเกิดแรงขับ ซึ่งความกระวนกระวายจะมีมากน้อยเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับความต้องการด้วย ถ้าต้องการมากก็กระวนกระวายมาก เช่น เมื่อร่างกายขาดอาหาร จะเกิดอาการแสบท้องเกิดความรู้สึกกระวนกระวายไม่อยู่สุข

2.4.1.3 **ขั้นพฤติกรรม หรือการตอบสนอง (Behavior stage)** เมื่อเกิดความกระวนกระวายขึ้น ความกระวนกระวายนั้นจะผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมา แรงขับจะเป็นพลังแสดงพฤติกรรมได้รุนแรงหรือมากน้อยต่างกัน เช่น คนที่หิวอาหารมาก กับคนที่หิวอาหารน้อยย่อมมีพฤติกรรมในการหาอาหารรับประทานแตกต่างกัน คนที่หิวอาหารมากอาจจะหาอาหารหลายชนิด รับประทานพร้อมๆกัน ในขณะที่คนหิวอาหารน้อย อาจจะหาอาหารมาเพียงจานเดียวเท่านั้น

2.4.1.4 **ขั้นลดแรงขับ (Drive reduction stage)** เป็นขั้นสุดท้ายคือแรงขับจะลดลงภายหลังการเกิดพฤติกรรมที่ตอบสนองความต้องการแล้ว

สรุปกระบวนการของแรงจูงใจทั้ง 4 ขั้นรวมกัน จากตัวอย่าง เช่น คนขาดอาหารมักเกิดความหิว (Need) ซึ่งจะมีอาการทางร่างกายเพียงเล็กน้อย เช่น ท้องร้องหรืออาจจะมีอาการรุนแรงจนถึงแสบท้อง ปวดศีรษะ ทำให้กระวนกระวายหงุดหงิด (Drive) จึงหาอาหารเท่าที่พอจะหาได้ หรือพยายามค้นหาอาหารหลายๆอย่างมารับประทาน (Behavior) เมื่อรับประทานอิ่มแล้วอาการหิวจะหายไป (Drive reduction)

สรุปทฤษฎีแรงขับหรือลดแรงขับมีหลักสำคัญๆ ดังนี้

1. พลังแรงขับจะสูงขึ้น ถ้าปรับปรุงสิ่งเร้าที่จะมาล่อใจขึ้นใหม่ เช่น เมื่อเรากินอาหารอิ่มแล้ว ถ้ามีอาหารที่อร่อยมาล่อใจเรามากก็จะเกิดแรงขับที่จะกินขนมอีกหรือพนักงานที่ทำงานเพิ่มจากเวลาปกติในตอนเย็นเนื่องจากมีสิ่งล่อใจที่เป็นรายได้มากกว่าเวลาปกติ

2. ถ้าแรงขับสัมพันธ์กับสิ่งล่อใจหลายตัว แรงขับตัวหนึ่งจะส่งผลกระทบต่อสิ่งล่อใจตัวหนึ่งแล้ว สิ่งล่อใจตัวอื่นๆจะพลอยได้รับผลกระทบไปด้วย เช่น ถ้าเราสอบได้เกรดคะแนนไม่ดีในวิชาหนึ่ง แรงขับที่จะช่วยเร่งเพื่อให้คะแนนสูงสุดขึ้นในวิชาอื่นๆด้วย ถ้าเรามีความหวังกับงานชิ้นหนึ่ง แรงขับที่จะทำงานชิ้นอื่นๆก็จะดีขึ้นด้วย พนักงานทำประสบผลสำเร็จครั้งหนึ่ง เขาย่อมจะมีกำลังใจในการทำงานชิ้นต่อไป

3. ความพึงพอใจจะจำกัดอยู่เฉพาะแต่สิ่งล่อใจที่เข้าตัวเลือกแล้ว ถ้ามนุษย์เรียนรู้ที่จะมีแรงขับต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งแล้ว ก็จะเกิดความติดใจและต้องการสิ่งนั้นอยู่เสมอ ตัวอย่าง เช่น การเลือกอาหารรับประทานบุคคลมักจะชอบเลือกอาหารที่ตนเองพึงพอใจซ้ำๆอยู่เป็นประจำ พนักงานในบริษัทพึงพอใจเมื่อผู้จัดการให้โบนัสเป็นประจำทุกปี

แรงขับเมื่อเกิดขึ้นมาแล้วจะเกิดความตึงเครียดตามมา ร่างกายจึงต้องลดความเครียดโดยมุ่งไปสู่เป้าหมายซึ่งเป็นสิ่งล่อใจที่จะช่วยลดความเครียดและทำให้เกิดสภาวะสมดุลของร่างกาย

ส่วนทฤษฎีพฤติกรรมแนวสกินเนอร์ได้แบ่งแรงจูงใจออกเป็น 2 ประเภท คือ การให้การเสริมแรงทางบวก และการให้การเสริมแรงทางลบ เพื่อกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรม การให้การเสริมแรงทางบวกจะเกิดผลดีต่อการเกิดพฤติกรรมของอินทรีย์ได้มากกว่าการให้การเสริมแรงทางลบ และสกินเนอร์ได้นำหลักการเสริมแรงมาตัดพฤติกรรมสัตว์เพื่อให้สัตว์มีพฤติกรรมตามความประสงค์ของผู้ฝึกซึ่งในขั้นแรกๆควรให้การเสริมแรงทุกครั้งแก่สัตว์ที่ทำพฤติกรรมได้ถูกต้อง เมื่อสัตว์สามารถกระทำพฤติกรรมได้ถูกต้องแล้วควรให้การเสริมแรงบ้างบางครั้งเพื่อให้พฤติกรรมเกิดความคงทนและมีประสิทธิภาพดี แนวความคิดของสกินเนอร์สามารถนำไปประยุกต์ใช้เพื่อปรับพฤติกรรมมนุษย์ด้วย

2.4.2 ทฤษฎีมนุษยนิยม (Humanistic Theory)

ทฤษฎีของ มาสโลว์ กล่าวถึง ลำดับของความต้องการต่างๆของมนุษย์ว่าต้องเป็นไปตามลำดับขั้นตอนความสำคัญ และสามารถยืดหยุ่นได้ เมื่อความต้องการเบื้องต้นได้รับการบำบัดแล้ว มนุษย์จะให้ความสนใจกับความต้องการขั้นสูงขึ้นเป็นลำดับ ความต้องการเหล่านี้เกิดจากเหตุผลต่างๆที่ว่ามนุษย์เป็นสัตว์โลกที่ต้องการเติบโตและดำรงชีวิตอยู่ในสังคมอย่างมีความสุข และประกอบกับการงานร่วมกับบุคคลอื่นๆด้วย

มาสโลว์ ตั้งสมมติฐานเกี่ยวกับความต้องการของมนุษย์ไว้ดังนี้

1. มนุษย์มีความต้องการอยู่เสมอ และไม่มีที่สิ้นสุด ขณะที่ต้องการได้รับการตอบสนองแล้วความต้องการอย่างอื่นจะเกิดขึ้นซึ่งเป็นกระบวนการที่เริ่มตั้งแต่เกิดจนกระทั่งตาย

2. ความต้องการที่ได้รับการตอบสนองแล้ว จะไม่เป็นสิ่งจูงใจของพฤติกรรมนั้นๆต่อไป
ความต้องการที่ยังไม่ได้รับการตอบสนองจึงจะเป็นสิ่งจูงใจพฤติกรรมของคนนั้นต่อไป

3. ความต้องการของมนุษย์จะเรียงกันเป็นลำดับขั้นตามความสำคัญ เมื่อความต้องการในระดับต่ำได้รับการตอบสนองแล้ว มนุษย์จะให้ความสนใจกับความต้องการระดับสูงขึ้นไปเรื่อยๆ
มาสโลว์ได้จำแนกความต้องการของมนุษย์ ออกเป็น 5 ลำดับ ดังนี้

1. ความต้องการทางสรีระ (Physiological Needs) หมายถึง ความต้องการพื้นฐานของร่างกาย ซึ่งจำเป็นในการดำรงชีวิต ได้แก่ ความต้องการอาหาร น้ำ อากาศ เสื้อผ้า ฯลฯ ความต้องการนี้เริ่มตั้งแต่วันทารกจนกระทั่งถึงวัยชรา มนุษย์ทุกคนมีความต้องการทางสรีระอยู่เสมอจะขาดไม่ได้ ถ้าอยู่ในสภาพที่ขาดร่างกายจะกระตุ้นให้บุคคลมีกิจกรรมขวนขวายเพื่อตอบสนองความต้องการเหล่านี้ ถ้าความต้องการในขั้นแรกนี้ไม่ได้รับการบำบัด ความต้องการขั้นต่อไปก็จะไม่เกิดขึ้น

2. ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย (Safety Needs) หมายถึง ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย ทั้งด้านร่างกายและจิตใจ เพราะบุคคลไม่ต้องการเผชิญกับความไม่แน่นอนในการดำรงชีวิต เช่น การสูญเสียตำแหน่ง การขาดแคลนทรัพย์สิน การถูกขู่เข็ญ บังคับจากผู้อื่น มนุษย์จึงเกิดความต้องการความมั่นคงปลอดภัย และหลักประกันในชีวิต เช่น มีอาชีพที่มั่นคง มีการออมทรัพย์สินหรือสะสมทรัพย์สิน มีการประกันชีวิต ฯลฯ

3. ความต้องการความรักและเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะ (Love and Belonging Needs) หมายถึง ความต้องการที่จะเป็นที่รักของผู้อื่น และต้องการมีสัมพันธภาพที่ดีกับบุคคลอื่น และเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะ เพราะมนุษย์ทุกคนย่อมต้องการเพื่อน ไม่ต้องการรู้สึกเหงา และอยู่คนเดียว ดังนั้นการมีสัมพันธภาพกับคนอื่น เป็นสมาชิกกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง เช่น กลุ่มครอบครัว กลุ่มที่ทำงาน กลุ่มเพื่อนบ้าน กลุ่มสันตนาการ เป็นต้น ความรู้สึกผูกพันจะเกิดขึ้นเมื่ออยู่ในกลุ่ม และสมาชิกของกลุ่มย่อมเกิดความรัก ความเอาใจใส่และยอมรับซึ่งกันและกัน

4. ความต้องการที่จะรู้สึกว่าตนเองมีค่า (Esteem Needs) หมายถึง ความปรารถนาที่จะมองตนเองว่ามีคุณค่า มีเกียรติ มีตำแหน่ง ฐานะ บุคคลที่มีความต้องการประเภทนี้ จะเป็นผู้ที่มีความมั่นใจในตนเอง และรู้สึกว่าตนมีคุณค่ามีประโยชน์ หากความรู้สึกหรือความต้องการดังกล่าวถูกทำลายและไม่ได้รับการตอบสนอง คนจะรู้สึกว่าตนมีปมด้อย สิ้นหวัง มองโลกในแง่ร้าย ต้องการสิ่งชดเชย ถ้าเกิดความรู้สึกรุนแรงจะทำให้บุคคลนั้นเกิดความท้อถอยต่อชีวิต เป็นโรคประสาท โรคจิต และอาจฆ่าตัวตายได้

5. ความต้องการที่จะรู้จักตนเองตามสภาพที่แท้จริง และพัฒนาศักยภาพของตน (Self-Actualization Needs) หมายถึง ความต้องการที่จะรู้จักเข้าใจตนเองตามสภาพที่แท้จริง เพื่อพัฒนาชีวิตของตนเองให้สมบูรณ์ (Self-fulfillment) รู้จักค่านิยมความสามารถ และมีความจริงใจต่อตนเองปรารถนาที่จะเป็นคนดีที่สุดของตนเอง มีสติในการปรับตัวเปิดโอกาสให้ตนเองเผชิญกับความเป็นจริงของชีวิต และเผชิญกับสิ่งแวดล้อมใหม่ๆ โดยคอกว่าสิ่งที่ท้าทายและน่าตื่นเต้น กระบวนการที่จะพัฒนาตนเองเต็มที่ตามศักยภาพของตนเอง เป็นกระบวนการที่ไม่มีจุดจบตลอดเวลาที่มีชีวิตอยู่มนุษย์ต้องการที่จะพัฒนาตนเองเต็มที่ตามศักยภาพของตน เพราะอย่างน้อยคนที่จะได้รับการตอบสนองความต้องการขั้นนี้อย่างสมบูรณ์ เช่น การดำเนินชีวิตของมหาตมะคานธี ซึ่งเป็นแบบอย่างของความดีในขั้นนี้ โดยมีการดำเนินด้วยความสันโดษและช่วยเหลือสังคมอย่างแท้จริง

ความต้องการในขั้นที่ 5 นี้ จะเกิดต่อเนื่องมาจากลำดับความต้องการในขั้นต้นๆ คือ ความต้องการทางสรีระ ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย ความต้องการความรักและเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะ ความต้องการที่จะรู้สึว่าตนเองมีค่าและเป็นที่ยอมรับนับถือจากผู้อื่น ลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ตามแนวความคิดมาสโลว์ ส่วนใหญ่ลำดับขั้นความต้องการส่วนล่างจะเกิดก่อนลำดับความต้องการขั้นสูง และบางครั้งความต้องการอย่างหนึ่งยังไม่หมด ความต้องการอีกอย่างหนึ่งก็แทรกขึ้นมา ดังนั้น พฤติกรรมหนึ่งๆของมนุษย์จึงไม่ใช่เกิดจากแรงจูงใจ อันเนื่องมาจากความต้องการอย่างเดียว

2.4.3 ทฤษฎีปัญญานิยม (Cognitive Theory)

ผู้นำทฤษฎีปัญญานิยมที่สำคัญ คือ เคิร์ก เลวิน (Kurt Lewin 1983) โทลแมน (Tolmen 1932) และ วานเนอร์ (Weiner 1979)

ทฤษฎีนี้เชื่อว่าพฤติกรรมเกิดขึ้นได้เนื่องจากมนุษย์ใช้ความคิดวางแผนไว้ล่วงหน้า เพื่อให้พฤติกรรมไปสู่เป้าหมาย ทฤษฎีปัญญานิยมเน้นพฤติกรรมที่มองไม่เห็นหรือสังเกตได้น้อย เช่น การตั้งระดับความคาดหวังไปสู่เป้าหมาย การประสบความสำเร็จ ฯลฯ นักจิตวิทยาที่เน้นการใช้ความคิดและความเข้าใจเพื่อไปสู่เป้าหมาย จะคำนึงถึงระดับความคาดหวังหรือความทะเยอทะยาน (Level of Aspiration) ของบุคคลนั้นด้วย ถ้าหากมีความทะเยอทะยานสูงก็ตั้งเป้าหมายไว้สูงและเมื่อเป้าหมายได้ก็พอใจที่ได้รับความสำเร็จนั้น เช่น พนักงานตั้งระดับความคาดหวังว่าจะทำผลงานให้ประสบความสำเร็จตามเวลาที่ตั้งเป้าหมายไว้ เมื่อเข้าสามารถทำได้เขาจะเกิดความภาคภูมิใจและมีความมุ่งมั่นที่จะทำงานชิ้นอื่นๆต่อไป

การตั้งระดับความทะเยอทะยานของบุคคลจะแตกต่างกัน บางคนตั้งระดับความทะเยอทะยานไว้เท่าที่ตนจะทำได้ บางคนตั้งระดับความทะเยอทะยานไว้สูง บางคนตั้งไว้ต่ำ การตั้งระดับความทะเยอทะยานในสถานการณ์หนึ่งของบุคคลขึ้นอยู่กับความสามารถของบุคคล การรับรู้ และเข้าใจงานที่ทำ และความสำเร็หรือความล้มเหลวที่อาจจะได้รับเมื่อทำงานแต่ละครั้ง

ถ้าบุคคลใดเคยทำงานประสบความสำเร็จมาก่อน แล้วมาทำงานที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันในภายหลัง จะทำให้ระดับความทะเยอทะยานในครั้งหลังนี้สูงขึ้น แต่ในทางตรงกันข้ามถ้าเคยทำงานพลาดมาก่อนระดับความพยายามครั้งหลังต่ำลงหรืออาจจะตั้งระดับความแปลกๆ ทะเยอทะยานสูงขึ้นไปอีกแล้วพยายามมุ่งมั่นจนประสบความสำเร็จก็เป็นได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถและการรับรู้ของแต่ละบุคคลว่าจะตีความล้มเหลวหรือความผิดหวังเป็นบทเรียนก็จะทำให้ประสบความสำเร็จในการกระทำครั้งต่อไปได้ แต่ถ้าหากถือเอาความล้มเหลวและความผิดหวังเป็นความเจ็บปวดต่อจิตใจก็จะทำให้ประสบกับความผิดหวัง และมีความทะเยอทะยานต่ำลงไปอีก

ฉะนั้นถ้าจะพิจารณาตามความเชื่อของทฤษฎีนี้ พบว่าถ้าต้องการจะดูแรงจูงใจที่จะผลักดันให้บุคคลประสบความสำเร็จ ให้ดูจากระดับความทะเยอทะยาน การคาดหวัง การวางแผนการทำงาน การประเมินผลงานของตน ซึ่งแต่ละขั้นตอนต้องใช้ความคิด ความเข้าใจเรื่องความสามารถในตนเอง และการรับรู้เรื่องงานที่จะปฏิบัติประกอบกัน

ทฤษฎีปัญญานิยมที่ใช้กันแพร่หลายในปัจจุบันนี้ คือ ทฤษฎีการอ้างสาเหตุ (Attribution Theory) ของวายเนอร์ ซึ่งมีพื้นฐานความคิดว่ามนุษย์มักจะมี ความอยากรู้ และต้องการเข้าใจ ซึ่งเป็นต้นเหตุให้เกิดพฤติกรรม วายเนอร์ได้แบ่งการอ้างสาเหตุพฤติกรรมเกี่ยวกับสัมฤทธิ์ผลของงาน ออกเป็น 3 ขั้นตอน คือ

1. การประเมินผลงานที่จะต้องทำ
2. แสดงพฤติกรรมที่มีจุดมุ่งหมาย
3. การประเมินงานที่จะต้องทำ และการสันนิษฐานสาเหตุอีกครั้งหนึ่ง

ปัจจัยทั้ง 3 ขั้นตอน วายเนอร์อธิบายว่า ผู้กระทำพฤติกรรมเพื่อสัมฤทธิ์ผลนั้น ขั้นแรกจะต้องเริ่มคิดประเมินผลโดยพิจารณาดูที่ความสามารถ ความพยายามของตน ความยากง่ายของผลงาน และความมีโชคประกอบกับการคาดหวังว่าจะทำงานสำเร็จ หรือคาดหวังว่าจะทำไม่สำเร็จ หลังจากนั้นจึงเริ่มแสดงพฤติกรรมที่มีจุดมุ่งหมายว่าจะทำสำเร็จ หรือคาดหวังว่าจะทำไม่สำเร็จ หลังจากนั้นจึงเริ่มแสดงพฤติกรรมที่มีจุดมุ่งหมายว่าจะทำสำเร็จ หรือไม่สำเร็จในที่สุดผู้กระทำจะ

ประเมินผลงานที่ทำว่าสำเร็จหรือไม่ โดยดูการสันนิษฐานสาเหตุอีกครั้งหนึ่งว่าทำเต็มความสามารถหรือไม่เพียงใด ใช้ความพยายามมากน้อยเพียงไร งานนั้นยากไปหรือไม่ มีโชคช่วยหรือไม่ การอ้างสาเหตุต่างๆจะมีผลต่อผู้กระทำพฤติกรรมในด้านความรู้สึก อารมณ์ และอัตมโนทัศน์ และการตั้งความคาดหวังในความสำเร็จ หรือไม่สำเร็จของงานที่จะต้องทำเพื่อให้เกิดความสัมฤทธิ์ผลต่อไปในอนาคต

2.4.4 ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคมที่เกี่ยวกับการจูงใจ (Social Learning Theory of Motivation) ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม มีความเชื่อว่า พฤติกรรมที่บุคคลแสดงออกเกิดจากปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับสภาพแวดล้อมที่เขาอยู่ ทฤษฎีนี้ได้ให้ความสนใจถึงการพัฒนาลักษณะของพฤติกรรมต่างๆที่บุคคลแสดงออกในสภาพแวดล้อมที่แตกต่างกัน พฤติกรรมต่างๆที่บุคคลแสดงออกน่าจะเป็นผลมาจากการเรียนรู้มากกว่าที่จะขึ้นอยู่กับสัญชาตญาณ แรงขับ สิ่งเร้าภายนอก หรือการได้รับการเสริมแรงทางบวกและทางลบ

แบนดูรา (Bandura 1977 : 23 ,อ้างอิงในวิพากร มาพบสุข 2540 : 277-285) ได้อธิบายกระบวนการที่สำคัญในการเรียนรู้โดยการสังเกตหรือเรียนรู้โดยตัวแบบว่ามีทั้งหมด 4 อย่าง คือ

1. กระบวนการความใส่ใจ (Attention Process) ความใส่ใจเป็นสิ่งแรกที่จะทำให้ผู้เรียนรู้หรือการลอกเลียนแบบ ผู้เรียนจะต้องรับรู้ ส่วนประกอบที่สำคัญของพฤติกรรมของผู้ที่เป็นตัวแบบ ดังนั้นตัวแบบต้องมีลักษณะที่สำคัญ เช่น หน้าตาดีมีอำนาจที่จะให้รางวัล หรือลงโทษ หรือเป็นคนที่มีชื่อเสียง

2. กระบวนการจดจำ (Retention Process) แบนดูราอธิบายว่าผู้เรียนสามารถบันทึกสิ่งที่ตนสังเกตได้จากตัวแบบไว้ในความจำระยะยาวและสามารถอธิบายพฤติกรรม หรือการกระทำของตัวแบบได้ด้วยคำพูด ผู้สังเกตสามารถพฤติกรรมเลียนแบบจากตัวแบบได้ แม้ว่าเวลาผ่านไปนานๆ นอกจากนี้ถ้าผู้สังเกตมีโอกาส เห็นตัวแบบแสดงพฤติกรรมนั้นซ้ำอีกก็จะเป็นการช่วยให้เกิดความจำดีขึ้น

3. กระบวนการแสดงพฤติกรรมเหมือนตัวอย่าง (Reproduction Process) แบนดูรา กล่าวว่า กระบวนการแสดงพฤติกรรมเหมือนตัวอย่างนั้นเกิดจากผู้ลอกเลียนแบบจะต้องมีความพร้อมทางร่างกายและสติปัญญา ซึ่งแต่ละคนต้องมีความแตกต่างกันจึงเป็นผลทำให้แต่ละบุคคลลอกเลียนแบบได้ไม่เหมือนกัน บางคนอาจทำได้ไม่เหมือนกับตัวแบบ เพียงแต่คล้ายคลึงกับตัวแบบ บางคนไม่สามารถแสดงพฤติกรรมเหมือนตัวแบบ บางคนทำได้ดีกว่าตัวแบบที่ตนสังเกต หรือบาง

คนทำได้เหมือนตัวแบบมาก แบบดูราจึงแนะนำแก่ผู้ที่เป็นตัวแบบว่าจะต้องมีพฤติกรรมที่ถูกต้องและเหมาะสม

4. กระบวนการจูงใจ (Motivation Process) เมื่อผู้เรียนเลียนแบบพฤติกรรมตัวแบบที่ตนสังเกตเห็น โดยผู้เรียนคาดการณ์ว่าตนเองจะได้รางวัลหรือการเสริมแรงบางอย่างที่มีประโยชน์มาให้ตนและผู้เรียนคิดว่าการแสดงพฤติกรรมเหมือนตัวแบบช่วยหลีกเลี่ยงปัญหาได้ ดังนั้นเมื่อผู้เรียนเลียนแบบพฤติกรรมใดคนหนึ่งซึ่งได้รับรางวัล หรือการลงโทษย่อมจะเป็นตัวแบบให้แก่คนอื่นด้วย แรงจูงใจตามทฤษฎีของแบบดูราจึงเป็นการเสริมแรงด้วยตนเอง (Self-Reinforcement) กล่าวคือ เมื่อผู้เรียนรู้จักประเมินผลการกระทำของตนเอง ผู้เรียนย่อมควบคุมตนเองได้และเกิดความพอใจผลงานของตนเองและนำไปสู่การเกิดแรงจูงใจภายในตนเอง (Self-Motivation) (วิพากษ์ มาพบสุข 2540 : 277-285)

2.5 ข้อสังเกตเกี่ยวกับแรงจูงใจกับพฤติกรรม

พฤติกรรมทุกพฤติกรรมจะได้รับการจูงใจเสมอ แม้บางครั้งบุคคลนั้นจะไม่ทันคิดว่าอะไรเป็นเหตุให้กระทำพฤติกรรมเช่นนั้นก็ตาม ทั้งนี้เป็นเพราะว่าแรงจูงใจของบุคคลแต่ละคนมีมากมายหลายชนิดที่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา ไปตามกาลเวลาโอกาส และสถานการณ์ และบุคคลสองคน ก็อาจจะมีพฤติกรรมที่เหมือนกันในเหตุการณ์หนึ่งแต่มีเหตุผลเบื้องหลังในพฤติกรรมนั้นต่างกันหรืออาจจะกระทำในสิ่งที่ต่างกัน โดยมีเหตุผลในการกระทำที่เหมือนกัน ซึ่งพิจารณาเกี่ยวกับเรื่องแรงจูงใจ ดังนี้

2.5.1 พฤติกรรมอย่างเดียวกันอาจจะเป็นเนื่องมาจากแรงจูงใจหลายอย่างในบุคคลเดียวกัน ตัวอย่างเช่น การสอบเข้าสถาบันที่มีชื่อเสียง แรงจูงใจมีหลายอย่าง คือ สถาบันมีชื่อเสียงโด่งดัง, เมื่อจบจากสถาบันนี้จะได้อาชีพที่ดีต่อไป จะได้อยู่ในกลุ่มเพื่อนที่สนิทกัน หรือ สถาบันนี้ อยู่ใกล้บ้าน เป็นต้น

2.5.2 แรงจูงใจอย่างเดียวกันอาจจะเป็นสาเหตุที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมหลายอย่าง ตัวอย่างเช่น ความต้องการความร่ำรวย พฤติกรรมต่างกัน คือ ขยันทำงานเก็บออมเงิน, ขยันศึกษาเล่าเรียนเพื่อที่จะได้ทำงานที่มีรายได้ดี, ทุ่มเทเวลาให้กับงานเพื่อให้ได้โบนัสพิเศษ หรือ เลี่ยงโชคเล่นการพนัน เป็นต้น

2.5.3 แรงจูงใจที่ไม่เหมือนกันในบุคคลแต่ละคนอาจจะทำให้คนเรามีพฤติกรรมที่แสดงออกมาเหมือนกัน ตัวอย่างเช่น การไปต่างประเทศ พฤติกรรมที่ไม่เหมือนกัน คือ ต้องการพักผ่อนหย่อนใจ, ต้องการไปเยี่ยมญาติ, ต้องการไปหาประสบการณ์ใหม่ๆ หรือ เพื่อนๆชวน เป็นต้น

2.5.4 แรงจูงใจที่เกิดขึ้นอาจจะออกมาในรูปพฤติกรรมปิดบังอำพราง หรือแสดงพฤติกรรมออกไปไม่ตรงกับความเป็นจริง ตัวอย่างเช่น แรงจูงใจ คือ ความต้องการก้าวร้าว มีพฤติกรรมอำพราง คือ อาจเสแสร้งทำเป็นใจดี, ต่อหน้าพูดหวานแต่ลับหลังนินทาหรือหาทางแกล้ง เป็นต้น

2.5.5 พฤติกรรมที่แสดงออกย่อมแตกต่างกันไปตามสังคม คนในสังคมต่างๆ จะมีการแสดงออกถึงความต้องการทางสังคมที่คล้อยตามขนบธรรมเนียมประเพณี วัฒนธรรม ค่านิยม ของสังคมนั้นๆ เนื่องจากมรดกการเรียนรู้และสังมประสบการณ์มาจากบรรพบุรุษ ตัวอย่างเช่น แรงจูงใจที่ต้องการผูกมิตร มีพฤติกรรมต่างกัน คือ ยิ้มแย้ม, จับมือ, โก่งคำนับ หรือ ทำความเคารพโดยการไหว้ เป็นต้น (วิภาพร มาพบสุข 2540 : 260-262)

3. พฤติกรรมทางสังคม (Social Behavior)

3.1 ความหมายของพฤติกรรมทางสังคม

พฤติกรรมทางสังคม หมายถึง การแสดงออกทางกายภาพ ทางวาจา ทางใจ ของบุคคลที่ได้รับมาจากบุคคลอื่นหรือมีอิทธิพลต่อบุคคลอื่นๆในสังคม หรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง พฤติกรรมทางสังคม คือ พฤติกรรมที่เกิดจากการสร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในสังคม การกระทำของคนหนึ่งย่อมมีผลต่อการกระทำและการคิดของผู้อื่น และต่อสภาพแวดล้อมทางสังคมด้วย เช่น การปล่อยน้ำเสียจากโรงงานอุตสาหกรรมย่อมทำให้เกิดความเดือดร้อนแก่คนทั่วไป

การศึกษาพฤติกรรมทางสังคมเป็นการศึกษาถึงปฏิกิริยาทุกด้านของบุคคลในสังคมที่มีอิทธิพลต่อกันและกันดังกล่าว โดยมีขอบข่ายการศึกษาพฤติกรรมทางสังคมที่นักจิตวิทยาสังคมนิยมศึกษาได้แก่เรื่อง การรับรู้ทางสังคม และอิทธิพลของสังคมที่มีต่อพฤติกรรมบุคคล (วิภาพร มาพบสุข 2540 : 538)

3.2 อิทธิพลของสังคมที่มีต่อพฤติกรรมทางสังคมของบุคคล

ลักษณะพฤติกรรมทางสังคมที่เกิดขึ้นนั้น ถ้าหากพิจารณาให้ดีแล้วจะพบว่าสังคมที่บุคคลเป็นสมาชิกนั้นมีส่วนในการสร้างอิทธิพลต่อความรู้สึกนึกคิดและพฤติกรรมของสมาชิกในสังคมแต่ละคนด้วย ซึ่งอิทธิพลของสังคมที่มีผลต่อการแสดงพฤติกรรมทางสังคมของบุคคลที่สำคัญ ๆ ในที่นี้ ได้แก่

3.2.1 การคล้อยตาม (Conformity)

การคล้อยตามเป็นแนวโน้มที่บุคคลจะทำตามบุคคลอื่น เกิดขึ้นในกรณีที่บุคคลไม่สามารถตัดสินใจในการกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งลงไปได้ ปัจจัยที่ก่อให้เกิดการคล้อยตาม ได้แก่

3.2.1.1 ความคลุมเครือของสถานการณ์ หากสถานการณ์หรือเหตุการณ์ที่บุคคลกำลังประสบอยู่นั้น มีความคลุมเครือและไม่ชัดเจนมากเท่าใด ยิ่งส่งผลให้บุคคลเกิดความลังเลไม่แน่ใจในสิ่งที่ตนเองจะตัดสินใจกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งลงไป จึงทำการแสวงหาแนวปฏิบัติจากคนส่วนใหญ่หรือใช้บรรทัดฐาน (Norm) ทางสังคมเป็นเครื่องช่วย ทั้งนี้ นักจิตวิทยาสังคมชื่อ โซโลมอน แอช (Solomon Asch) ได้ทำการทดลองเกี่ยวกับเรื่องความคลุมเครือของสถานการณ์ โดยให้ผู้เข้ารับการทดลองนั่งร่วมกับคนอื่นซึ่งผู้ทดลองได้เตรียมคำตอบกันไว้แล้วประมาณ 7-9 คน โดยทุกคนในกลุ่มจะให้เห็นเส้นตรงแนวตั้งที่มีความยาวไม่เท่ากัน 3 เส้น ส่วนอีกหนึ่งเส้นจะใช้เป็นเส้นเพื่อเปรียบเทียบ จากนั้นให้สมาชิกแต่ละคนตอบว่าเส้นตรงแนวตั้ง 3 เส้นนี้เส้นใดมีความยาวใกล้เคียงกับเส้นมาตรฐานมากที่สุด โดยกำหนดให้บุคคลที่เข้ารับการทดลองเป็นคนตอบคนสุดท้าย ผลปรากฏว่า 37 เปอร์เซ็นต์ในจำนวน 123 คน ยอมที่จะตอบผิดตามกลุ่มบุคคลที่แอชได้เตรียมคำตอบไว้ จากการทดลองของแอชนั้นจึงสรุปได้ว่า ถึงแม้สถานการณ์จะมีคำตอบที่ชัดเจนไม่คลุมเครือก็ตาม แต่บุคคลก็ยังคล้อยตามคนส่วนใหญ่ ทั้ง ๆ ที่รู้ว่าไม่ถูกต้อง ทั้งนี้เพื่อให้ตนได้รับการยอมรับจากสังคมเท่านั้น

3.2.1.2 ความเชื่อมั่นในตนเอง จากการทดลองของแอช ข้างต้นนั้น ยังพบอีกว่า ความเชื่อมั่นในตนเองมีผลต่อการคล้อยตามของบุคคลด้วย กล่าวคือ บุคคลที่มีความเชื่อมั่นในตนเองสูงจะตัดสินใจจากความคิดและเหตุผลของตัวเองมากกว่าคล้อยตามความคิดเห็นของกลุ่ม ส่วนคนที่ไม่เชื่อมั่นในตนเองจะคล้อยตามกลุ่มได้ง่าย

3.2.1.3 สัมพันธภาพระหว่างบุคคลภายในกลุ่ม กลุ่มใดก็ตามที่สมาชิกภายในกลุ่มมีความรักใคร่สนิทสนมกันอย่างแน่นแฟ้น หรือมีสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน จะเกิดความคล้อยตามกันได้ง่ายกว่ากลุ่มที่มีความไม่ลงรอยกันภายในกลุ่ม

3.2.2 การเชื่อฟังผู้มีอำนาจ (Obedience to Authority) จากเหตุการณ์ที่ผู้ก่อการร้ายใช้เครื่องบินพุ่งเข้าชนอาคารเวิร์ดเทรดเซนเตอร์เมื่อวันที่ 11 กันยายน 2544 ที่ผ่านมานั้น ซึ่งทางการสหรัฐฯ เชื่อว่าเป็นฝีมือการสั่งการของ โอซามา บินลาเดน หัวหน้าผู้ก่อการร้ายระดับโลก โดยเห็นได้ว่า

บินลาเดนนั้นไม่ได้เป็นผู้ลงมือเอง แต่เป็นการใช้บุคคลอื่นลงมือแทน ซึ่งจากเหตุการณ์นี้ทำให้น่าสนใจที่จะศึกษาถึงอิทธิพลของผู้มีอำนาจในการชักจูงใจบุคคลหรือกลุ่มบุคคลให้สามารถยอมทำตามที่ตัวเองต้องการได้

มิลแกรม (Milgram) ได้ให้ข้อทฤษฎีว่า การเชื่อฟังผู้มีอำนาจเป็นสิ่งจำเป็นอย่างมากในการดำเนินชีวิตร่วมกันในสังคม เนื่องจากแต่ละคนในสังคมจะถูกกำหนดบทบาทหน้าที่ที่แตกต่างกันไป ทำให้บุคคลต้องพร้อมเชื่อฟังและร่วมมือกับผู้มีอำนาจและบทบาทที่เหนือกว่าเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ด้วยเหตุที่ว่าตั้งแต่บุคคลเกิดจนกระทั่งเติบโตนั้น จะได้รับการอบรมสั่งสอนให้เชื่อฟังบุคคลที่มีอำนาจเหนือกว่าตลอด เช่น พ่อแม่ ครูอาจารย์ ผู้บังคับบัญชา เป็นต้น

3.2.3 ความร่วมมือ (Co-Operation) ความร่วมมือเป็นการทำกิจกรรมอย่างหนึ่งอย่างใดของบุคคลที่มีต่อกลุ่มบุคคลหรือระหว่างกลุ่มบุคคลเพื่อให้กิจกรรมนั้นบรรลุเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ จึงถือได้ว่าความร่วมมือเป็นหัวใจสำคัญที่จะสามารถสร้างความสำเร็จหรือก่อให้เกิดความล้มเหลวของงานได้เสมอ อย่างไรก็ตาม การที่บุคคลจะให้ความร่วมมือมากน้อยเพียงใดนั้น ขึ้นอยู่กับความรู้สึกมีคุณค่า มีความสำคัญ หรือมีส่วนร่วมที่กลุ่มได้มอบให้กับบุคคลด้วย

3.2.4 การแข่งขัน (Competition) การแข่งขันถือว่าเป็นพฤติกรรมทางสังคมซึ่งสามารถพบเห็นได้มาก โดยเฉพาะสังคมหรือองค์กรที่เป็นแบบประชาธิปไตย การแข่งขันมักเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนั้น ๆ มีเป้าหมายบางอย่างที่ต้องการได้รับการตอบสนองจากสังคมหรือองค์กรที่ตนเป็นสมาชิกอยู่ แต่ในกรณีที่บุคคลหลายคนมีความต้องการการตอบสนองแบบเดียวกัน แต่องค์กรไม่สามารถตอบสนองได้อย่างเพียงพอหรืออย่างทั่วถึงแล้ว การแข่งขันย่อมเกิดขึ้นได้ง่าย การแข่งขันนั้นมีข้อดีคือ ทำให้บุคคลเกิดความตื่นตัว กระตือรือร้น และมุ่งมั่นในการบรรลุเป้าหมายที่ตนต้องการ จึงทำให้ผลงานออกมามีคุณภาพและปริมาณในเกณฑ์สูง แต่ข้อเสียของการแข่งขันก็คืออาจจะทำให้เกิดการแตกแยกของหมู่คณะเป็นกลุ่มเป็นพวกมากยิ่งขึ้น จึงควรที่สังคมหรือองค์กรควรมีความระมัดระวังในกฎ ระเบียบ และมีกรดำเนินการแข่งขันอย่างยุติธรรมและเที่ยงตรงด้วย

3.2.5 ความก้าวร้าว (Aggression) ความก้าวร้าวเป็นธรรมชาติที่สามารถพบเห็นได้โดยทั่วไปในสิ่งมีชีวิตทุกชนิด ในมนุษย์นั้นความก้าวร้าวจะหมายถึงการแสดงพฤติกรรมตอบโต้บุคคลอื่นทั้งกายและวาจา อันมีผลกระทบอย่างรุนแรงต่อบุคคลที่ถูกกระทำทั้งกายและจิตใจ ความก้าวร้าวนั้นสามารถจำแนกสาเหตุของการเกิดได้ ดังนี้

- ความก้าวร้าวเกิดจากสัญชาตญาณของสิ่งมีชีวิต การแสดงพฤติกรรมก้าวร้าวของมนุษย์และสัตว์เป็นไปอย่างคล้ายคลึงกัน กล่าวคือ เป็นไปเพื่อความอยู่รอด เพื่อต้องการแสดงอำนาจที่เหนือกว่า เพื่อแสดงความเป็นเจ้าของ และเพื่อดำรงเผ่าพันธุ์ของตนไว้ แต่รูปแบบความก้าวร้าวของสัตว์นั้นแตกต่างจากมนุษย์ ตรงที่เมื่ออีกฝ่ายยินยอมความก้าวร้าวจะสิ้นสุดลง แต่สำหรับมนุษย์แล้วมักจะมีอารมณ์รุนแรงจนถึงขั้นบาดเจ็บล้มตายได้

- ความก้าวร้าวเกิดจากความคับข้องใจ (Frustration) ความคับข้องใจเกิดจากการที่มีอุปสรรคมาขัดขวางความต้องการบรรลุเป้าหมายที่ตนปรารถนา สถานการณ์ที่ทำให้เกิดความคับข้องใจส่วนใหญ่จะเป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดการแสดงความก้าวร้าวได้ง่าย แต่หากว่าความคับข้องใจสามารถอธิบายได้ด้วยเหตุผลและความจำเป็นหรือเกิดจากเหตุสุดวิสัยแล้ว จะมีผลทำให้ความก้าวร้าวที่เกิดขึ้นน้อยลงไปได้

- ความก้าวร้าวที่เกิดจากสิ่งกระตุ้นความก้าวร้าว ความก้าวร้าวที่เป็นผลมาจากอารมณ์โกรธของมนุษย์ แต่การแสดงออกถึงระดับของความก้าวร้าวขึ้นอยู่กับสิ่งที่มากระตุ้นความก้าวร้าว (Aggressive Cues) ที่มีอยู่ในขณะนั้นด้วย

- ความก้าวร้าวที่เกิดจากสถานการณ์ของความก้าวร้าว

มีนักวิจัยหลายท่านมีบทสรุปที่ตรงกันว่า สาเหตุประการหนึ่งของการเกิดความก้าวร้าวมาจากการที่บุคคลนั้นได้พบกับสถานการณ์ของความก้าวร้าวก่อน จึงแสดงออกด้วยความก้าวร้าวกลับไป

- ความก้าวร้าวเกิดจากการเลียนแบบพฤติกรรมทางสังคม

แนวคิดนี้อธิบายสาเหตุของความก้าวร้าวของบุคคลตามทฤษฎีการเรียนรู้ที่เกิดจากตัวแบบ (Model Learning Theory) ของอัลเบิร์ต แบนดูรา (Albert Bandura) นั่นคือ ความก้าวร้าวไม่ได้เกิดจากสัญชาตญาณ แต่เป็นเพราะบุคคลเกิดการเรียนรู้จากตัวแบบทั้งหลายในสังคม เช่น พ่อ แม่ ครู อาจารย์ หนังสือ ภาพยนตร์ โทรทัศน์ เป็นต้น โดยถ้าหากได้รับรู้ตัวแบบแห่งความก้าวร้าวเข้าไป ก็จะถูกดูดซับความก้าวร้าวที่ตัวแบบเหล่านั้น และแสดงออกตามที่ได้รับจากตัวแบบ

3.2.6 พฤติกรรมการช่วยเหลือ (Helping Behavior or Prosocial Behavior) พฤติกรรมการช่วยเหลือเป็นอีกพฤติกรรมหนึ่งที่เราเห็นได้มากในสังคม พฤติกรรมการ

ช่วยเหลือ หมายถึง การให้ความช่วยเหลือในเหตุการณ์หรือสถานการณ์ที่จำเป็นต้องได้รับการช่วยเหลือจากบุคคลอื่น แต่หลายครั้งกลับพบว่าในสถานการณ์ที่ถูกจินตนาการ ผู้เห็นเหตุการณ์กลับไม่ใส่ใจในการช่วยเหลือบุคคลอื่น นักจิตวิทยาสังคมได้ให้ข้อสังเกตว่า อาจเป็นเพราะจำนวนคนในเหตุการณ์มากเกินไป ต่างคนจึงกระจายความรับผิดชอบ ต่อเหตุการณ์ไปยังบุคคลอื่น โดยคิดว่าหากตนไม่ช่วยเดี๋ยวก็จะมีคนอื่น ๆ เข้ามาช่วยเอง

ลาตาน์และดาร์เลย์ (Latane and Darley) อธิบายว่า นอกเหนือจากพฤติกรรม การช่วยเหลือเกิดจากจำนวนประชากรซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญแล้ว ก่อนที่บุคคลจะให้ความช่วยเหลือในเหตุการณ์ใด ๆ จะต้องผ่านกระบวนการ 4 ขั้นตอน ได้แก่

ขั้นตอนที่ 1 บุคคลจะต้องสังเกตเห็นเหตุการณ์หรือสถานการณ์ที่กำลังเกิดขึ้นในขณะนั้นก่อน

ขั้นตอนที่ 2 บุคคลต้องเกิดการแปลความหมายในสถานการณ์ที่ตนได้รับรู้ว่าเป็นสถานการณ์หรือเหตุการณ์ฉุกเฉินที่ต้องได้รับความช่วยเหลืออย่างทันทีทันใด

ขั้นตอนที่ 3 บุคคลต้องเกิดความคิดว่าการให้ความช่วยเหลือนั้นเป็นเสมือนความรับผิดชอบของเขาโดยเฉพาะ ซึ่งอาจจะเป็นเพราะเขามีความสามารถที่จะช่วยเหลือได้หรือไม่มีใครอยู่ที่นั่น

ขั้นตอนที่ 4 บุคคลจะตัดสินใจเลือกวิธีการช่วยเหลือที่เหมาะสมที่สุด โดยใช้ความรู้ หรือประสบการณ์ หรือความชำนาญที่ตนมีอยู่

สำหรับพฤติกรรม การให้ความช่วยเหลือผู้อื่นในลักษณะที่ต้องอาศัยความเสียสละอย่าง นักจิตวิทยาสังคมนั้น ได้เสนอแนะวิธีการส่งเสริมพฤติกรรมทางสังคมเกี่ยวกับการช่วยเหลือไว้ดังนี้

พลังงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

1. การให้ตัวแบบของการช่วยเหลือ

โดยอาศัยทฤษฎีการเรียนรู้จากตัวแบบ (Model Learning Theory) ที่ว่า ถ้าผู้ที่แสดงพฤติกรรม การช่วยเหลือแล้วได้รับการยกย่องชมเชยหรือได้รับรางวัลจากทางสังคมแล้ว บุคคลในสังคมคนอื่น ๆ ก็จะเกิดความต้องการที่จะเลียนแบบนั้นบ้าง เพื่อให้ตนเองได้รับการตอบสนองเช่นเดียวกัน

2. การใช้หลักคำสอนทางศาสนาเป็นเครื่องจูงใจ

เนื่องจากศาสนามีอิทธิพลต่อจิตใจของบุคคลสูงมาก และโดยทั่วไปหลักคำสอนของทุกศาสนาจะคล้ายคลึงกัน นั่นคือ สอนให้ทุกคนช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่กันและกันเสมอ ที่สำคัญ

พฤติกรรมความช่วยเหลือทางสังคมที่เกิดจากการใช้หลักคำสอนของศาสนา จะทำให้บุคคลเกิด
พฤติกรรมช่วยเหลือโดยไม่หวังผลตอบแทนทางสังคมดังเช่นวิธีการแรก

จากที่กล่าวมานั้นจะเห็นได้ว่า การศึกษาเรื่องพฤติกรรมทางสังคมของมนุษย์นั้น จะช่วย
ให้เกิดความเข้าใจและยอมรับพฤติกรรมของบุคคลที่แสดงต่อกันทางสังคมได้เป็นอย่างดี ซึ่ง
นอกจากจะทำให้สามารถดำเนินชีวิตร่วมกันในสังคมอย่างมีความสุขแล้ว ยังสามารถอธิบายถึง
สาเหตุของปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการกระทำของสมาชิกในสังคม อันจะนำไปสู่หนทางในการ
แก้ปัญหาทั้งหลายในสังคมให้ลดลงหรือหมดไปในที่สุด (นงลักษณ์ ไหว้พรหม, พฤติกรรมทาง
สังคม [Online], เข้าถึงเมื่อ 7 มกราคม 2553.เข้าถึงได้จาก
<http://203.158.184.2/elearning/Psychology/unit1604.htm#top>)

4. ทฤษฎีการตัดสินใจ

การตัดสินใจ เป็นการนำหลักเกณฑ์หรือเครื่องมือต่าง ๆ เข้ามาช่วยในการการตัดสินใจ
เพื่อทำให้ ผู้ตัดสินใจมีโอกาสผิดพลาดน้อยลงหรือการตัดสินใจได้ถูกต้องมากขึ้น การตัดสินใจที่
จะมีขึ้นภายใต้สถานการณ์ต่างๆ ที่สามารถทำการประเมินได้ และใช้เกณฑ์หรือเครื่องมือดังกล่าว
พิจารณาทางเลือกที่ดีที่สุดในการตัดสินใจอย่างไรก็ตาม การทำการตัดสินใจได้นำเอาความน่าจะเป็น
เชิงจิตและแบบเงื่อนไขเข้ามาเกี่ยวข้องเสมอ ทั้งนี้เพราะบุคคลต่างมีเหตุผลในการดำเนินธุรกิจ
ของตนย่อมต้องการเลือกผลลัพธ์หรือผลตอบแทนที่ดีที่สุด แต่ถ้ามีทางเลือกเพียงทางเดียว ปัญหา
การตัดสินใจก็ไม่เกิดขึ้นเพราะถึงอย่างไรก็ต้องเลือกตามวิถีทางเดียวที่มีอยู่นั้น ซึ่งจะไม่มีการ
เปรียบเทียบว่าผลลัพธ์หรือผลตอบแทน ที่ดีที่สุด หรือไม่ แต่ถ้ามีวิธีให้ผลตอบแทนมากกว่าหนึ่ง
ทางแล้ว ก็จะต้องมีการตัดสินใจเลือกทางหรือวิธีที่จะทำให้ได้ผลตอบแทนมากที่สุด ซึ่งการ
ตัดสินใจเลือกดังกล่าวนี้เป็นเรื่องที่ยุ้งยากและสลับซับซ้อนยิ่งขึ้น ดังนั้นจึงได้พยายามหาสิ่งที่จะ

ช่วยในการตัดสินใจเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนสูงสุด (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ.2541:163)

4.1 รูปแบบการตัดสินใจ

รูปแบบของการตัดสินใจ โดยถือเอาจำนวนคนที่ร่วมตัดสินใจเป็นเกณฑ์สามารถจำแนกออกได้ 2 รูปแบบ ดังนี้

4.2.1 การตัดสินใจโดยบุคคลคนเดียว (Individual decision making) ใช้สำหรับการตัดสินใจในเรื่องง่ายๆ ที่ผู้ทำการตัดสินใจได้กำหนดไว้ล่วงหน้าแล้ว หรือเรื่องเร่งด่วนฉุกเฉินที่ไม่มีเวลาพอสำหรับการปรึกษาหารือกับบุคคลอื่น

4.2.2 การตัดสินใจโดยกลุ่มบุคคล (Group decision making) เป็นการตัดสินใจโดยให้ผู้ที่ทำหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติตามผลของการตัดสินใจนั้น ได้มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและให้ข้อมูล การตัดสินใจโดยกลุ่มบุคคลนี้เหมาะสำหรับการตัดสินใจในเรื่องที่ยุ่ยาก ซับซ้อน หรือเรื่องที่ผู้บริหาร ไม่มีข้อมูลข่าวสารเพียงพอหรือยังขาดประสบการณ์ในเรื่องนั้น ๆ หรือไม่มีความชำนาญทางด้านนั้นอย่างเพียงพอ จึงจำเป็นต้องฟังความคิดเห็นจากผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ แล้วประมวลความคิดเห็นเหล่านั้นมาเป็นสิ่งกำหนดการตัดสินใจ กลุ่มบุคคลดังกล่าวอาจได้แก่ กลุ่มผู้บริหาร ซึ่งประกอบด้วยหัวหน้าส่วนต่างๆ ของหน่วยงาน คณะกรรมการเฉพาะกิจ ซึ่งอาจประกอบด้วยผู้บริหาร ผู้เชี่ยวชาญหรือผู้ทรงคุณวุฒิร่วมกัน วิธีการตัดสินใจโดยกลุ่มอาจทำได้ในลักษณะต่างๆ

1. การตัดสินใจโดยใช้ข้อยุติที่เป็นมติในเสียงข้างมาก อาจใช้ระบบเสียงข้างมากเกินครึ่งหนึ่ง หรือระบบสองในสามของกลุ่ม แล้วแต่ความสำคัญของเรื่องที่ตัดสินใจ

2. การตัดสินใจโดยข้อยุติเป็นเอกฉันท์คือการที่สมาชิกทุกคนเห็นพร้อมต้องกัน โดยไม่มีความขัดแย้ง และ

3. สมาชิกในที่ประชุมเสนอความคิดเห็น แล้วให้ผู้บริหารนำมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจเอง (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2541 : 166)

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ธงชัย น้าทิพย์ (2551: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความต้องการเข้าศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษา และเพื่อศึกษาระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อทางเลือกคณะวิชาในการศึกษาต่อระดับอุดมศึกษาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในจังหวัดเพชรบุรี กลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้คือ

นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในจังหวัดเพชรบุรีจำนวน 400 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม โดยสอบถามข้อมูลทั่วไปและคำถามเกี่ยวกับการให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านต่างๆ ที่มีผลต่อการเลือกคณะวิชาในการศึกษาต่อระดับปริญญาตรี สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

ผลการวิจัยพบว่า นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในเขตจังหวัดเพชรบุรีส่วนใหญ่มีความประสงค์จะเข้าศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษา และเหตุผลที่ใช้การศึกษาระดับอุดมศึกษาของนักเรียนส่วนใหญ่เพื่อต้องการประกอบอาชีพในสาขาที่สนใจเรียน สถาบันอุดมศึกษาที่นักเรียนส่วนใหญ่ต้องการจะเข้าศึกษาต่อ คือ สถาบันอุดมศึกษาที่เป็นมหาวิทยาลัยปิดของรัฐ คณะวิชาที่ต้องการศึกษาต่อมากที่สุด คือ คณะนิเทศศาสตร์ วารสารศาสตร์ และการสื่อสารมวลชน

ผลการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกคณะวิชาในการศึกษาต่อระดับอุดมศึกษา ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในจังหวัดเพชรบุรี โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = 3.49) เมื่อแยกพิจารณารายปัจจัย ปัจจัยด้านการเรียนการสอนและปัจจัยด้านสวัสดิการต่างๆ ให้ความสำคัญมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย = 3.78) รองลงมา คือ ปัจจัยด้านชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของคณะ (ค่าเฉลี่ย = 3.67) ปัจจัยด้านการประชาสัมพันธ์ของคณะ (ค่าเฉลี่ย = 3.58) ปัจจัยด้านอาคารสถานที่และสิ่งแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย = 3.57) ปัจจัยด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา (ค่าเฉลี่ย = 3.42) ปัจจัยด้านสังคมและครอบครัว (ค่าเฉลี่ย = 2.83) ตามลำดับ

ประจักษ์ สมายะ และ ทัญทิกา ทางดี (2550 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ปีการศึกษา 2550 โดยกำหนดขอบเขตของเหตุผลจำนวน 3 ด้าน ได้แก่ เหตุผลทางด้านสถาบัน เหตุผลทางด้านส่วนตัว และเหตุผลทางด้านเศรษฐกิจและสังคม ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ นักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากรชั้นปีที่ 1 จำนวน 667 คน จำนวน 6 สาขาวิชา กำหนดกลุ่มตัวอย่างด้วยการคำนวณจากสูตรของทาโร ยามาเนะ จำนวน 252 คน และกำหนดกลุ่มตัวอย่างในแต่ละสาขาตามสัดส่วนจำนวนนักศึกษา และเพื่อความสมบูรณ์ของข้อมูลจึงใช้กลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 261 คน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้คือ แบบสอบถามการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ซึ่งแจกให้กับกลุ่มตัวอย่าง วิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ SPSS (Statistic Package of the Social Science) โคนใช้ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการศึกษาพบว่า ด้านเศรษฐกิจและสังคมเป็นเหตุผลอันดับแรก คิดเป็นร้อยละ 3.46 รองลงมา คือ ด้านสถาบัน คิดเป็นร้อยละ 3.21 และด้านเหตุผลส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 3.19 ตามลำดับ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เพื่อศึกษาการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อของนักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร มีลำดับ

ขั้นตอน ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล
3. การจัดการกระทำกับข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูล
5. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรในการศึกษา คือ นักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ และภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร จำนวน 427 คน ได้แก่ ชั้นปีที่ 1 จำนวน 112 คน ชั้นปีที่ 2 จำนวน 134 คน ชั้นปีที่ 3 จำนวน 99 คน และชั้นปีที่ 4 จำนวน 82 คน

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคือ คือ นักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร จำนวน 4 ชั้นปี ทั้งหมด 207 คน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

โดยผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลและทำการคำนวณจาก ทาโร ฮามาเน (สิน พันธุ์พินิจ 2547 : 133)

สูตร

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

n	หมายถึง	ขนาดกลุ่มตัวอย่าง
N	หมายถึง	จำนวนประชากร
e	หมายถึง	ความคลาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่าง (กำหนดความคลาดเคลื่อนเท่ากับ 0.05)

แทนค่าในสูตร

$$n = \frac{427}{1 + 427(0.05)^2}$$

$$= 206.53$$

$$\approx 207$$

ดังนั้นการศึกษาครั้งนี้จะมีขนาดกลุ่มตัวอย่างที่เป็นตัวแทนจาก คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร จำนวนทั้งสิ้น 207 ชุด

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

การเลือกตัวอย่างแบบแบ่งเป็นชั้นภูมิ (Stratified Sample) โดยให้ชั้นภูมิตามชั้นปีแล้ว กระจายขนาดตัวอย่างลงชั้นภูมิด้วยวิธี (Proportional Allocation) เนื่องจากแต่ละชั้นปีมีจำนวน ประชากรไม่เท่ากัน กลุ่มตัวอย่างของนักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและ ภาษาอังกฤษ 4 ชั้นปี

$$\text{ชั้นปีที่ 1} = \frac{112}{427} \times 207$$

$$= 54.30$$

$$\approx 55 \text{ คน}$$

$$\text{ชั้นปีที่ 2} = \frac{134}{427} \times 207$$

$$= 64.97$$

$$\approx 65 \text{ คน}$$

$$\text{ชั้นปีที่ 3} = \frac{99}{427} \times 207$$

$$= 47.99$$

$$\approx 48 \text{ คน}$$

$$\text{ชั้นปีที่ 4} = \frac{82}{427} \times 207$$

$$= 39.75$$

$$\approx 40 \text{ คน}$$

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การสร้างเครื่องมือ

การสร้างเครื่องมือเพื่อใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาโดยมีขั้นตอนการดำเนินการ ดังนี้

1. ศึกษาข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้องกับเนื้อเรื่อง และวัตถุประสงค์ของเรื่องที่จะศึกษา เพื่อใช้เป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม

2. จัดทำแบบสอบถามที่ประกอบด้วยคำถามและคำตอบที่ต้องการจากการตรวจเอกสารคำแนะนำจากผู้ที่มีประสบการณ์และผู้เชี่ยวชาญ เพื่อให้แบบสอบถามครอบคลุมเนื้อหาของเรื่องที่ศึกษา และสามารถตอบวัตถุประสงค์ของการศึกษาได้ครบถ้วน

โดยผู้วิจัยได้ศึกษาวิเคราะห์และออกแบบเครื่องมือที่ใช้ในเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ประกอบด้วย 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับสถานภาพของนักศึกษา

ตอนที่ 2 แบบสอบถามปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ ของนักศึกษา

ตอนที่ 3 เหตุผลและ ข้อเสนอแนะอื่นๆ

การจัดการกระทำข้อมูล

เมื่อผู้ศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลแล้วเสร็จสิ้น ผู้ศึกษาได้ดำเนินการจัดการกระทำกับข้อมูลตามลำดับขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. นำแบบสอบถามที่ได้กลับคืนมาตรวจสอบความสมบูรณ์ เมื่อตรวจสอบแล้วคัดเฉพาะแบบสอบถามที่สมบูรณ์มาจัดประเภทตัวแปรที่จะศึกษา

2. นำแบบสอบถามมาสำรวจให้คะแนนตามเกณฑ์ที่กำหนดดังนี้

มากที่สุด	มีค่าเท่ากับ 5 คะแนน
มาก	มีค่าเท่ากับ 4 คะแนน
ปานกลาง	มีค่าเท่ากับ 3 คะแนน
น้อย	มีค่าเท่ากับ 2 คะแนน
น้อยที่สุด	มีค่าเท่ากับ 1 คะแนน

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปคอมพิวเตอร์ SPSS FOR WINDOWS วิเคราะห์โดยมีขั้นตอนดังนี้

1. ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถามได้แก่ เพศ ชั้นปี ผลการเรียนเฉลี่ยสะสม สายการเรียนเดิม อาชีพของผู้ปกครอง รายได้ของผู้ปกครอง ภูมิลำเนา และการคัดเลือกเข้าศึกษา ซึ่งผู้วิจัยจะนำมาแจกแจงความถี่ (Frequency) และคำนวณเป็นร้อยละ (Percentage)

2. ข้อมูลเกี่ยวกับการให้ความสำคัญของปัจจัยที่มีต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ทั้ง 4 ด้าน โดยให้คะแนนเป็นรายชื่อ แล้วนำข้อมูลมาหาค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยการแปลค่าเฉลี่ยหรือระดับความสำคัญของปัจจัยทั้ง 4 ด้าน โดยใช้เกณฑ์เพื่อใช้ในการแปลความหมายของค่าเฉลี่ย ดังนี้

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 4.51 – 5.00 หมายถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาอยู่ในระดับมากที่สุด

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.51 – 4.50 หมายถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาอยู่ในระดับที่มาก

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.51 – 3.50 หมายถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาอยู่ในระดับที่ปานกลาง

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.51 – 2.50 หมายถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาอยู่ในระดับที่น้อย

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.00 – 1.50 หมายถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาอยู่ในระดับที่น้อยที่สุด

3. ทดสอบสมมติฐานโดยใช้สถิติการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความแตกต่างด้วย Mann-Whitney U Test และ K-Independent Samples (ยูทริ โภยวรรณ 2547 : 223)

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์

1. สถิติพื้นฐานเพื่อวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

2. สถิติอนุमान เพื่อทดสอบสมมติฐาน ใช้สถิติการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความแตกต่าง

ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย

1. การเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง

2. เก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม

3. การวิเคราะห์ข้อมูล

4. การสรุปผลการศึกษา

5. การเสนอแนะ

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้ศึกษาได้นำเสนอข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูลการศึกษาเรื่อง “การศึกษาระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีต่อผลการตัดสินใจเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ประจำปีการศึกษา 2553” เพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา โดยใช้ตารางประกอบคำบรรยาย จำแนกออกเป็น 4 ตอน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยใช้การแจกแจงความถี่ คำนวณเป็นค่าเฉลี่ยและร้อยละ

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าศึกษาต่อคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ตอนที่ 3 การทดสอบสมมติฐาน

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ นักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากรจำนวน 207 คน ได้วิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ ผลการเรียนเฉลี่ยสะสมเดิม สายการเรียนเดิม ระดับชั้นการศึกษา โดยนำเสนอข้อมูลเป็นความถี่และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง โดยมีรายละเอียดในตารางที่ 2 และ 3 ดังนี้

ตารางที่ 2 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ ผลการเรียนรู้เฉลี่ยสะสมเดิม สายการ
เรียนเดิม ระดับชั้นการศึกษา

ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	54	26.1
หญิง	153	73.9
ผลการเรียนเฉลี่ยสะสม		
ต่ำกว่า 2.00	1	0.5
2.00-3.00	81	39.1
3.00 ขึ้นไป	125	60.4
สายการเรียนเดิม (ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย)		
วิทยาศาสตร์ – คณิตศาสตร์	74	35.7
ศิลป์ – กำนวณ	68	32.9
ศิลป์ – ภาษา	54	26.1
ศิลป์ – สังคม	10	4.8
อื่นๆ	1	0.5
ระดับการศึกษา		
ชั้นปีที่ 1	55	26.6
ชั้นปีที่ 2	64	30.9
ชั้นปีที่ 3	48	23.2
ชั้นปีที่ 4	40	19.3

จากตารางที่ 2 นักศึกษาที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 26.1 เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 73.9

ผู้ตอบแบบสอบถามมีคะแนนเฉลี่ยสะสม 3.00 ขึ้นไปมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 60.4 รองลงมาคือ มีคะแนนเฉลี่ยสะสม 2.00-3.00 คิดเป็นร้อยละ 39.1 และมีคะแนนเฉลี่ยสะสมต่ำกว่า 2.00 คิดเป็นร้อยละ 0.5

ผู้ตอบแบบสอบถามเรียนสายการเรียนวิทยาศาสตร์-คณิตศาสตร์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35.7 รองลงมาเรียนสายศิลป์-คำนวณ คิดเป็นร้อยละ 32.9 เรียนศิลป์-ภาษา คิดเป็นร้อยละ 26.1 เรียนศิลป์-สังคม คิดเป็นร้อยละ 4.8 และเรียนสายอื่นๆ เช่น คหกรรม พาณิชย เป็นต้น คิดเป็นละ 0.5

ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นนักศึกษาระดับชั้นปีที่ 2 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 30.9 รองลงมา เป็นนักศึกษาระดับชั้นปีที่ 1 คิดเป็นร้อยละ 26.6 นักศึกษาระดับชั้นปีที่ 3 คิดเป็นร้อยละ 23.2 และ น้อยที่สุดคือ เป็นนักศึกษาระดับชั้นปีที่ 4 คิดเป็นร้อยละ 19.3



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 3 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพของผู้ปกครอง รายได้ของผู้ปกครอง ภูมิลำเนา และการคัดเลือกเข้าศึกษา

ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
อาชีพของผู้ปกครอง		
รับราชการ	48	23.2
ธุรกิจส่วนตัว	81	39.1
พนักงานบริษัท	19	9.2
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	12	5.8
รับจ้าง	31	15
อื่นๆ	16	7.7
รายได้ของผู้ปกครอง		
ต่ำกว่า 10,000 บาท	23	11.1
10,001 - 20,000 บาท	46	22.2
20,001 - 30,000 บาท	48	23.2
30,001 - 40,000 บาท	35	16.9
มากกว่า 40,000 บาท	55	26.6
ภูมิลำเนา		
ภาคเหนือ	13	6.3
ภาคตะวันตก	27	13
ภาคกลาง	116	56
ภาคใต้	29	14
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	14	6.8
ภาคตะวันออก	8	3.9
การคัดเลือกเข้าศึกษา		
ผ่านการสอบของสำนักงานคณะกรรมการอุดมศึกษา	41	19.8
โควตาพิเศษของมหาวิทยาลัยศิลปากร 28 จังหวัด	84	40.6
โควตาจากโรงเรียนมัธยมในเขต 10 จังหวัดภาคตะวันตก	35	16.9
และภาคใต้ตอนบน		
ระบบรับตรงจากทั่วประเทศ โดยใช้คะแนน O-net และ A-net	47	22.7

จากตารางที่ 3 ผู้ตอบแบบสอบถามมีผู้ประกอบการประกอบอาชีพธุรกิจส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 39.1 รองลงมาประกอบอาชีพรับราชการ คิดเป็นร้อยละ 23.2 ประกอบอาชีพรับจ้าง คิดเป็นร้อยละ 15 ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 9.2 ประกอบอาชีพอื่น เช่น เกษตรกร คิดเป็นร้อยละ 7.7 และน้อยที่สุดประกอบอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 5.8

ผู้ประกอบการของผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 40,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 26.6 รองลงมามีรายได้ต่อเดือน 20,001 – 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 23.2 มีรายได้ต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.2 มีรายได้ต่อเดือน 30,001 - 40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 16.9 และมีรายได้ต่อเดือนน้อยที่สุด คือ ต่ำกว่า 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 11.1

ผู้ตอบแบบสอบถามมีภูมิลำเนาอยู่ที่ภาคกลาง คิดเป็นร้อยละ 56 รองลงมามีภูมิลำเนาที่ภาคใต้ คิดเป็นร้อยละ 14 มีภูมิลำเนาที่ภาคตะวันตก คิดเป็นร้อยละ 13 มีภาคที่ตะวันออกเฉียงเหนือ คิดเป็นร้อยละ 6.8 และมีภูมิลำเนาที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คิดเป็นร้อยละ 3.9

ผู้ตอบแบบสอบถามผ่านการคัดเลือกเข้าศึกษาโดยโควตาพิเศษของมหาวิทยาลัยศิลปากร เฉพาะผู้มีภูมิลำเนาอยู่ใน 28 จังหวัดมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.6 รองลงมาคือ การคัดเลือกเข้าโดยผ่านระบบรับตรงจากทั่วประเทศ โดยใช้คะแนน O-net และ A-net คิดเป็นร้อยละ 22.7 การคัดเลือกโดยผ่านการสอบของสำนักงานคณะกรรมการอุดมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 19.8 และผ่านการคัดเลือกโดยโควตาจากโรงเรียนมัธยมในเขต 10 จังหวัดของภาคตะวันตก และภาคใต้ตอนบนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 16.9

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีต่อผลการตัดสินใจเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชา
การจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ตารางที่ 4 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับ
ความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ
สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ด้านสถาบัน

ปัจจัยด้านสถาบัน	ระดับความสำคัญของปัจจัย					x	SD	ความ หมาย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1.มหาวิทยาลัยเปิดสาขาตรงกับความต้องการ	33 (15.9)	104 (50.2)	65 (31.4)	3 (1.4)	2 (1.0)	3.79	0.76	มาก
2.สถาบันมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับ	67 (32.4)	113 (54.6)	24 (11.6)	1 (0.5)	2 (1.0)	4.17	0.72	มาก
3.ครุฑาในประวัติศาสตร์ความเป็นมาของมหาวิทยาลัย	57 (27.5)	91 (44.0)	52 (25.1)	7 (3.4)	-	3.96	0.81	มาก
4.มหาวิทยาลัยมีส่วนช่วยสร้างสรรค้ความเจริญก้าวหน้าให้กับสังคม	48 (23.2)	104 (50.2)	46 (22.2)	8 (3.9)	1 (0.5)	3.92	0.80	มาก
5.คณาจารย์มีผลงานวิชาการที่เป็นประโยชน์และเป็นที่ยอมรับในวงการศึกษา	31 (15.0)	92 (44.4)	68 (32.9)	15 (7.2)	1 (0.5)	3.66	0.84	มาก
6.มหาวิทยาลัยมีความพร้อมในการจัดการศึกษา	27 (13.0)	93 (44.9)	65 (31.4)	19 (9.2)	3 (1.4)	3.59	0.88	มาก
7.สถาบันมีบรรยากาศและสภาพแวดล้อมที่สนับสนุนการศึกษา	22 (10.6)	70 (33.8)	81 (39.1)	29 (14.0)	5 (2.4)	3.36	0.93	ปาน กลาง
8.มหาวิทยาลัยมีความทันสมัย	11 (5.3)	49 (23.7)	89 (43.0)	38 (18.4)	20 (9.7)	2.97	1.01	ปาน กลาง
รวม						3.68	0.54	มาก

จากตารางที่ 4 เป็นการแสดงปัจจัยด้านสถาบัน พบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญอยู่ในระดับที่มาก ประกอบด้วย มหาวิทยาลัยเปิดสาขาตรงกับความต้องการ ($\bar{x}= 3.79$) สถาบันมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับ ($\bar{x}= 4.17$) ความศรัทธาในประวัติศาสตร์ความเป็นมาของมหาวิทยาลัย ($\bar{x}=3.96$) มหาวิทยาลัยมีส่วนช่วยสร้างสรรค์ความเจริญก้าวหน้าให้กับสังคม ($\bar{x}= 3.92$) คณาจารย์มีผลงานวิชาการที่เป็นประโยชน์และเป็นที่ยอมรับในวงการศึษา ($\bar{x}= 3.66$) และ มหาวิทยาลัยมีความพร้อมในการจัดการศึกษา ($\bar{x}= 3.59$) ปัจจัยที่มีความสำคัญอยู่ในระดับที่ปานกลาง คือ สถาบันมีบรรยากาศและสภาพแวดล้อมที่สนับสนุนการศึกษา ($\bar{x}= 3.36$) และ มหาวิทยาลัยมีความทันสมัย ($\bar{x}= 2.97$) ค่าเฉลี่ยโดยรวมของปัจจัยด้านสถาบัน อยู่ที่ระดับมาก ($\bar{x}= 3.68$)



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 5 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ด้านหลักสูตร

ปัจจัยด้านหลักสูตร	ระดับความสำคัญของปัจจัย					x	SD	ความหมาย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1.สามารถนำความรู้จากการเรียนในหลักสูตรไปใช้ในการทำงานได้จริง	39 (18.8)	110 (53.1)	52 (25.1)	6 (2.9)	-	3.88	0.74	มาก
2.หลักสูตรการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษตรงกับความต้องการของตนเอง	48 (23.20)	113 (54.6)	42 (20.3)	4 (1.9)	-	3.99	0.72	มาก
3.หลักสูตรมีความน่าเชื่อถือและน่าสนใจ	43 (20.8)	112 (54.1)	48 (23.2)	4 (1.9)	-	3.94	0.72	มาก
4.หลักสูตรการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษได้รับความนิยมในปัจจุบัน	52 (25.1)	101 (48.8)	47 (22.7)	6 (2.9)	1 (0.5)	3.95	0.80	มาก
5.สาขาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษเป็นสาขาวิชาที่ตลาดแรงงานต้องการ	53 (25.6)	94 (45.4)	54 (26.1)	4 (1.9)	2 (1.0)	3.93	0.82	มาก
6.สาขาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษเป็นสาขาวิชาที่ตรงกับความสามารถและความถนัดของตนเอง	44 (21.3)	83 (40.1)	67 (32.4)	13 (6.3)	-	3.76	0.86	มาก
7.เมื่อสำเร็จการศึกษาในหลักสูตรการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษจะทำให้มีรายได้ดีเมื่อนำไปประกอบอาชีพ	44 (21.3)	99 (47.8)	57 (27.5)	6 (9.2)	1 (0.5)	3.86	0.80	มาก
รวม						3.90	0.71	มาก

จากตารางที่ 5 เป็นการแสดงปัจจัยด้านหลักสูตร พบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญอยู่ในระดับที่มาก ประกอบด้วย หลักสามารถนำความรู้จากการเรียนในหลักสูตรไปใช้ในการทำงานได้จริง ($\bar{x}=3.88$) หลักสูตรการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษตรงกับความต้องการของตนเอง ($\bar{x}=3.99$) หลักสูตรมีความน่าเชื่อถือและน่าสนใจ ($\bar{x}=3.94$) หลักสูตรการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษได้รับความนิยมนับปัจจุบัน ($\bar{x}=3.95$) สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษเป็นสาขาวิชาที่ตลาดแรงงานต้องการ ($\bar{x}=3.93$) สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษเป็นสาขาวิชาที่ตรงกับความสามารถและความถนัดของตนเอง ($\bar{x}=3.76$) และเมื่อสำเร็จการศึกษาในหลักสูตรการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษจะทำให้มีรายได้ดีเมื่อนำไปประกอบอาชีพ ($\bar{x}=3.86$) ค่าเฉลี่ยโดยรวมของด้านปัจจัยทางด้านหลักสูตร อยู่ที่ระดับมาก ($\bar{x}=3.90$)



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 6 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ด้านอิทธิพลของแรงจูงใจ

ปัจจัยด้านอิทธิพลของแรงจูงใจ	ระดับความสำคัญของปัจจัย					\bar{x}	SD	ความหมาย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1.สมาชิกในครอบครัวให้การสนับสนุน	70 (33.8)	92 (44.4)	41 (19.8)	2 (1.0)	2 (1.0)	4.09	0.81	มาก
2.การได้รับข่าวสารการรับสมัครและจากการประชาสัมพันธ์และในสื่อต่างๆมีผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนของท่าน	25 (12.1)	81 (39.1)	91 (44.0)	9 (4.3)	1 (0.5)	3.58	0.77	มาก
3.คำแนะนำจากการแนะนำของอาจารย์ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย	41 (19.8)	57 (27.5)	73 (35.3)	29 (14.0)	7 (3.4)	3.46	1.06	ปานกลาง
4.การได้รับการชักจูงจากเพื่อน	23 (11.1)	40 (19.3)	72 (34.8)	29 (14.0)	7 (3.4)	2.93	1.18	ปานกลาง
5.การได้รับการชักจูงจากรุ่นพี่ที่ศึกษาอยู่ในสาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ	18 (8.7)	39 (18.8)	49 (23.7)	53 (25.6)	48 (23.2)	2.64	1.27	ปานกลาง
รวม						3.34	0.64	ปานกลาง

จากตารางที่ 6 เป็นการแสดงปัจจัยด้านอิทธิพลของแรงจูงใจ พบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญอยู่ในระดับที่มากที่สุด คือ สมาชิกในครอบครัวให้การสนับสนุน ($\bar{x}=4.09$) และ การได้รับข่าวสารการรับสมัครและจากการประชาสัมพันธ์และในสื่อต่างๆมีผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนของท่าน ($\bar{x}=3.58$) และมีปัจจัยที่มีความสำคัญอยู่ในระดับที่ปานกลาง ประกอบด้วย คำแนะนำจากการแนะนำของอาจารย์ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ($\bar{x}=3.46$) การได้รับการชักจูงจากเพื่อน ($\bar{x}=2.93$) และการได้รับการชักจูงจากรุ่นพี่ที่ศึกษาอยู่ในสาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ ($\bar{x}=2.64$) ค่าเฉลี่ยโดยรวมของปัจจัยด้านอิทธิพลของแรงจูงใจ อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{x}=3.34$)

ตารางที่ 7 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ด้านต้นทุนในการศึกษา

ปัจจัยด้านต้นทุนในการศึกษา	ระดับความสำคัญของปัจจัย					\bar{x}	SD	ความหมาย
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. ภูมิลำเนาอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยจึงประหยัดค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่าเดินทาง	13 (6.3)	38 (18.4)	49 (23.7)	38 (18.4)	69 (33.3)	2.46	1.30	น้อย
2. ค่าใช้จ่ายในการลงทะเบียนมีความเหมาะสม	5 (2.4)	19 (9.2)	54 (26.1)	72 (34.8)	57 (27.5)	2.24	1.30	น้อย
3. ค่าครองชีพในชุมชนที่มหาวิทยาลัยตั้งอยู่มีความเหมาะสม	5 (2.4)	45 (21.7)	104 (50.2)	35 (16.7)	18 (8.7)	2.92	0.91	ปานกลาง
4. ต้นทุนในการศึกษามีความคุ้มค่ากับการเรียนในหลักสูตร	4 (1.9)	25 (12.1)	93 (44.9)	57 (27.5)	28 (13.5)	2.61	0.93	ปานกลาง
5. มหาวิทยาลัยมีทุนต่างๆสนับสนุนทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเรียน	5 (2.4)	36 (17.4)	68 (32.9)	62 (30.0)	36 (17.4)	2.57	1.04	ปานกลาง
รวม						2.56	0.47	ปานกลาง

จากตารางที่ 7 เป็นการแสดงปัจจัยด้านต้นทุนในการศึกษา พบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญอยู่ในระดับที่ปานกลาง ประกอบด้วย ค่าครองชีพในชุมชนที่มหาวิทยาลัยตั้งอยู่มีความเหมาะสม ($\bar{x}=2.92$) ต้นทุนในการศึกษามีความคุ้มค่ากับการเรียนในหลักสูตร ($\bar{x}=2.61$) และ มหาวิทยาลัยมีทุนต่างๆสนับสนุนทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเรียน ($\bar{x}=2.57$) และมีปัจจัยที่สำคัญอยู่มในระดับที่น้อย คือ ภูมิลำเนาอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยจึงประหยัดค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่าเดินทาง ($\bar{x}=2.46$) และ ค่าใช้จ่ายในการลงทะเบียนมีความเหมาะสม ($\bar{x}=2.24$) ค่าเฉลี่ยโดยรวมของปัจจัยด้านต้นทุนในการศึกษา อยู่ที่ระดับปานกลาง ($\bar{x}=2.56$)

ตอนที่ 3 ทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 เพศที่แตกต่างกันให้ความสำคัญต่อปัจจัยการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ

H_0 : เพศที่แตกต่างกันให้ความสำคัญต่อปัจจัยการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษที่ไม่แตกต่างกัน

H_1 : เพศที่แตกต่างกันให้ความสำคัญต่อปัจจัยการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษที่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ทดสอบ Mann-Whitney U Test พบว่า ค่า p-value = 0.21 ซึ่งมากกว่าระดับนัยสำคัญ 0.05 ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 กล่าวได้ว่า เพศที่แตกต่างกันให้ความสำคัญต่อปัจจัยการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษที่ไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

สมมติฐานที่ 2 สายการเรียนของนักศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อการให้ความสำคัญต่อปัจจัยการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษที่แตกต่างกัน

H_0 : สายการเรียนของนักศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อการให้ความสำคัญต่อปัจจัยการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษที่ไม่แตกต่างกัน

H_1 : สายการเรียนของนักศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อการให้ความสำคัญต่อปัจจัยการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษที่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ทดสอบ K-Independent Samples พบว่า ค่า p-value = 0.16 ซึ่งมากกว่าระดับนัยสำคัญ 0.05 ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 กล่าวได้ว่า สายการเรียนของนักศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อการให้ความสำคัญต่อปัจจัยการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษที่ไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

สมมติฐานที่ 3 รายได้ของผู้ปกครองที่แตกต่างกันมีผลต่อการให้ความสำคัญต่อปัจจัยการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษที่แตกต่างกัน

H_0 : รายได้ของผู้ปกครองที่แตกต่างกันมีผลต่อการให้ความสำคัญต่อปัจจัยการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษที่ไม่แตกต่างกัน

H_1 : รายได้ของผู้ปกครองที่แตกต่างกันมีผลต่อการให้ความสำคัญต่อปัจจัยการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษที่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ทดสอบ K-Independent Samples พบว่า ค่า p -value = 0.57 ซึ่งมากกว่าระดับนัยสำคัญ 0.05 ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 กล่าวได้ว่า รายได้ของผู้ปกครองที่แตกต่างกันมีผลต่อการให้ความสำคัญต่อปัจจัยการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษที่ไม่แตกต่างกัน



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 5

สรุป อภิปราย และข้อเสนอแนะ

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาเรื่องการตัดสินใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะ
 วิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ประจำปี
 การศึกษา 2553 มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ
 สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ประจำปีการศึกษา 2553 ขอบเขต
 ของการวิจัย ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ นักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ
 สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ในปีการศึกษา 2553 จำนวน
 ทั้งหมด 427 คน และใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวนทั้งหมด 207 คนจากประชากรทั้งหมด โดยคำนวณจาก
 สูตร ทาโร ยามาเน (Taro Yamane) ในการศึกษาครั้งนี้ ขอบเขตด้านเนื้อหาในการศึกษาครั้งนี้ ศึกษา
 ถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเข้าศึกษาของนักศึกษา คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ
 และภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ประกอบด้วย ด้านสถาบัน ด้านหลักสูตร ด้านอิทธิพลของ
 การจูงใจ ด้านต้นทุนในการศึกษา โดยทำการแจกแบบสอบถามทั้งสิ้นจำนวน 207 ชุด ผู้ศึกษาได้
 ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองและได้รับแบบสอบถามกลับคืนมาครบถ้วน
 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ แบบสอบถาม แบ่งเป็น 3 ตอน ดังนี้
 ตอนที่1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยใช้แบบสอบถามแบบตรวจสอบ
 รายการ

ตอนที่2 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชา
 การจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ เป็นแบบสอบถามปลายปิด

ตอนที่3 เป็นคำถามปลายเปิด เกี่ยวกับข้อเสนอแนะการตัดสินใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อ
 ในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร

สรุปผลการศึกษา

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้ศึกษาได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS: ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

แบบสอบถาม ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบไปด้วย เพศ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน (ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย) แผนการเรียน ระดับชั้นการศึกษา อาชีพของผู้ปกครอง รายได้ของผู้ปกครองต่อเดือน ภูมิลำเนา และการคัดเลือกเข้าศึกษา ใช้สถิติพื้นฐานหา ความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage)

แบบสอบถาม ตอนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการ จัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยด้านสถาบัน ปัจจัยด้าน หลักสูตร ปัจจัยด้านอิทธิพลของการจูงใจ และปัจจัยด้านต้นทุนในการศึกษา ใช้วิธีค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation)

1. จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 207 คน พบว่า กลุ่มตัวอย่างเป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 26.1 เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 73.9 นักเรียนส่วนใหญ่มีคะแนนเฉลี่ยสะสม 3.00 ขึ้นไปมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 60.4 รองลงมาคือ มีคะแนนเฉลี่ยสะสม 2.00-3.00 คิดเป็นร้อยละ 39.1 และมีคะแนนเฉลี่ยสะสมต่ำกว่า 2.00 คิดเป็นร้อยละ 0.5 นักเรียนส่วนใหญ่เรียนสายการเรียนวิทยาศาสตร์-คณิตศาสตร์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35.7 รองลงมาเรียนสายศิลป์-คำนวณ คิดเป็นร้อยละ 32.9 เรียนศิลป์-ภาษา คิดเป็นร้อยละ 26.1 เรียนศิลป์-สังคม คิดเป็นร้อยละ 4.8 และเรียนสายอื่นๆ เช่น คหกรรม พาณิชย เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 0.5 ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นนักศึกษาระดับชั้นปีที่ 2 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 30.9 รองลงมาเป็น เป็นนักศึกษาระดับชั้นปีที่ 1 คิดเป็นร้อยละ 26.6 นักศึกษาระดับชั้นปีที่ 3 คิดเป็นร้อยละ 23.2 และน้อยที่สุดคือ นักศึกษาระดับชั้นปีที่ 4 คิดเป็นร้อยละ 19.3 ผู้ปกครองประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 39.1 รองลงมาประกอบอาชีพรับราชการ คิดเป็นร้อยละ 23.2 ประกอบอาชีพรับจ้าง คิดเป็นร้อยละ 15 ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 9.2 ประกอบอาชีพอื่น เช่น เกษตรกร คิดเป็นร้อยละ 7.7 และน้อยที่สุดประกอบอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 5.8 และมีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 40,000 บาทมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 26.6 รองลงมา มีรายได้ต่อเดือน 20,001 – 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 23.2 มีรายได้ต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.2 มีรายได้ต่อเดือน 30,001 - 40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 16.9 และมีรายได้ต่อเดือนน้อยที่สุด คือ ต่ำกว่า 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 11.1 นักศึกษามีส่วนใหญ่มิมีภูมิลำเนาอยู่ที่ภาคกลาง คิดเป็นร้อยละ 56 รองลงมา มีภูมิลำเนาที่ภาคใต้ คิดเป็นร้อยละ 14 มีภูมิลำเนาที่ภาคตะวันตก คิดเป็นร้อยละ 13 มีภาคที่ตะวันออกเฉียงเหนือ คิดเป็น

ร้อยละ 6.8 และมีภูมิลำเนาที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่สุด คิดเป็นร้อยละ 3.9 และนักศึกษาผ่านการคัดเลือกเข้าศึกษาโดยโควตาพิเศษของมหาวิทยาลัยศิลปากร เฉพาะผู้มีภูมิลำเนาอยู่ใน 28 จังหวัดมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.6 รองลงมาคือ การคัดเลือกเข้าโดยผ่านระบบรับตรงจากทั่วประเทศ โดยใช้คะแนน O-net และ A-net คิดเป็นร้อยละ 22.7 การคัดเลือกโดยผ่านการสอบของสำนักงานคณะกรรมการอุดมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 19.8 และผ่านการคัดเลือกโดยโควตาจาก โรงเรียนมัธยมในเขต 10 จังหวัดของภาคตะวันตก และภาคใต้ตอนบนน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 16.9

2. ปัจจัยด้านต่างๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร โดยเมื่อจำแนกในแต่ละปัจจัยพบว่า ด้านปัจจัยทางด้านหลักสูตร อยู่ที่ระดับมาก ($\bar{x}=3.90$) ปัจจัยด้านสถาบัน อยู่ที่ระดับมาก ($\bar{x}= 3.68$) ปัจจัยด้านอิทธิพลของแรงจูงใจ อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{x}=3.34$) และปัจจัยด้านต้นทุนในการศึกษา อยู่ที่ระดับปานกลาง ($\bar{x}=2.56$)

อภิปรายผล

ผลการศึกษากลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นนักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ พบว่า การศึกษาระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีต่อผลการตัดสินใจเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ประจำปีการศึกษา 2553 ทั้ง 4 ด้านพบว่า ปัจจัยด้านสถาบัน มีความสอดคล้องกับงานวิจัยของประจักษ์ สมายะ และ ทักษิภา ทางดี (2550) ในด้านเหตุผลทางด้านสถาบัน กล่าวคือ เหตุผลทางด้านสถาบันเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ปีการศึกษา 2550 ประจักษ์ สมายะ และ ทักษิภา ทางดี ได้ศึกษาการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ปีการศึกษา 2550 โดยกำหนดขอบเขตของเหตุผลจำนวน 3 ด้าน ได้แก่ เหตุผลทางด้านสถาบัน เหตุผลทางด้านส่วนตัว และเหตุผลทางด้านเศรษฐกิจและสังคม จากผลการศึกษาพบว่า ด้านสถาบันเป็นเหตุผลของการตัดสินใจเข้าศึกษาต่อเป็นอันดับสอง รองลงมาจากเหตุผลด้านเศรษฐกิจและสังคม และลำดับสุดท้ายเป็นเหตุผลส่วนตัว และ สอดคล้องกับงานวิจัยของธงชัย นันทิพย์ (2551) ได้ศึกษาความต้องการเข้าศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาและเพื่อศึกษาระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การเลือกคณะวิชาในการศึกษาต่อระดับอุดมศึกษาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในจังหวัดเพชรบุรี ผลการวิจัยพบว่า นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในเขตจังหวัดเพชรบุรีส่วนใหญ่มีความประสงค์จะเข้าศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษา และเหตุผลที่ใช้การศึกษาระดับอุดมศึกษาของ

นักเรียนส่วนใหญ่เพื่อต้องการประกอบอาชีพในสาขาที่สนใจเรียน ค่าเฉลี่ยความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกคณะวิชาในการศึกษาต่อระดับอุดมศึกษา ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในจังหวัดเพชรบุรี โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อแยกพิจารณาปัจจัย ปัจจัยด้านการเรียนการสอนและปัจจัยด้านสวัสดิการต่างๆถูกให้ความสำคัญมากที่สุด รองลงมา คือ ปัจจัยด้านชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของคณะ ปัจจัยด้านการประชาสัมพันธ์ของคณะ ปัจจัยด้านอาคารสถานที่และสิ่งแวดล้อม ปัจจัยด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา และปัจจัยด้านสังคมและครอบครัว ตามลำดับ

นอกจากนี้ผลการศึกษางานวิจัยแล้ว ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการศึกษาเลือกศึกษาคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ พบว่าสอดคล้องกับทฤษฎี Sdorow และ Morris กล่าวไว้ว่า บุคคลถูกกระตุ้น และถูกกำหนดจากสิ่งเร้า (Stimulus) ต่างๆทำให้เกิดแรงผลักดันให้แสดงพฤติกรรมออกมาเพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามที่สิ่งเร้าชักจูง จากความหมายจะเห็นได้ว่า พฤติกรรมที่ถูกกระตุ้น หรือถูกเร้าให้แสดงการกระทำออกมา เรียกว่า พฤติกรรมที่มุ่งใจอยู่เบื้องหลังและแรงจูงใจทำหน้าที่สำคัญ 3 ประการ ดังนี้ แรงจูงใจเป็นพลังที่จะกระตุ้น (Arouse) แรงจูงใจทำหน้าที่ที่กำหนดทิศทาง และเป้าหมาย (Direct) พฤติกรรม คือ พฤติกรรมที่ถูกจูงใจนั้น ต้องมุ่งสู่ทิศทางใดทิศทางหนึ่ง และ แรงจูงใจกระตุ้นให้ดำรงไว้ (Maintain) ซึ่งพฤติกรรมเพื่อเป็นการรักษาระดับพฤติกรรมให้ดำรงอยู่ จากความหมายและองค์ประกอบของแรงจูงใจดังกล่าวสรุปได้ว่า แรงจูงใจ คือ พลังที่เป็นตัวกระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมไปตามทิศทาง และเป้าหมายที่กำหนดและพลังที่กระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมก็คือความต้องการ (Need) และแรงขับเคลื่อน (Drives) ต่างๆนั่นเอง และ สอดคล้องกับทฤษฎีของ Maslow ที่กล่าวถึง ลำดับของความต้องการต่างๆของมนุษย์ว่าต้องเป็นไปตามลำดับขั้นตอนความสำคัญ และสามารถยืดหยุ่นได้ เมื่อความต้องการเบื้องต้นได้รับการบำบัดแล้ว มนุษย์จะให้ความสนใจกับความต้องการขั้นสูงขึ้นเป็นลำดับ ความต้องการเหล่านี้เกิดจากเหตุผลต่างๆที่มนุษย์เป็นสัตว์โลกที่ต้องการเติบโตและดำรงชีวิตอยู่ในสังคมอย่างมีความสุข และประกอบกับการงานร่วมกับบุคคลอื่นๆด้วย มาสโลว์ ได้จำแนกความต้องการของมนุษย์ไว้ 5 ระดับ คือ ความต้องการทางสรีระ (Physiological Needs) หมายถึง ความต้องการพื้นฐานของร่างกาย ซึ่งจำเป็นในการดำรงชีวิตได้แก่ ความต้องการอาหาร น้ำ อากาศ เสื้อผ้า ฯลฯ ความต้องการนี้เริ่มตั้งแต่วันทารกจนกระทั่งถึงวัยชรา มนุษย์ทุกคนมีความต้องการทางสรีระอยู่เสมอจะขาดไม่ได้ ถ้าอยู่ในสภาพที่ขาดร่างกายจะกระตุ้นให้บุคคลมีกิจกรรมขวนขวายเพื่อตอบสนองความต้องการเหล่านี้ ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย (Safety Needs) หมายถึง ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย ทั้งด้านร่างกายและจิตใจ เช่น มีอาชีพที่มั่นคง มีการออมทรัพย์ หรือสะสมทรัพย์ มีการประกันชีวิต ฯลฯ ความต้องการความรักและเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะ (Love and Belonging Needs) หมายถึง ความต้องการที่จะเป็นที่รักของผู้อื่น และต้องการมี

สัมพันธ์ภาพที่ดีกับบุคคลอื่น และเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะ เพราะมนุษย์ทุกคนย่อมต้องการเพื่อน ไม่ต้องการรู้สึกเหงา และอยู่คนเดียว ดังนั้นการมีสัมพันธ์ภาพกับคนอื่น เป็นสมาชิกกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง เช่น กลุ่มครอบครัว กลุ่มที่ทำงาน กลุ่มเพื่อนบ้าน เป็นต้น ความต้องการที่จะรู้สึกว่าตนเองมีค่า (Esteem Needs) หมายถึง ความปรารถนาที่จะมองตนเองว่ามีคุณค่า มีเกียรติ มีตำแหน่ง ฐานะ บุคคลที่มีความต้องการประเภทนี้ จะเป็นผู้ที่มีความมั่นใจในตนเอง และรู้สึกว่าตนมีคุณค่ามีประโยชน์ และสุดท้าย คือ ความต้องการที่จะรู้จักตนเองตามสภาพที่แท้จริง และพัฒนาศักยภาพของตน (Self-Actualization Needs) หมายถึง ความต้องการที่จะรู้จักเข้าใจตนเองตามสภาพที่แท้จริง เพื่อพัฒนาชีวิตของตนเองให้สมบูรณ์ (Self-fulfillment) รู้จักค่านิยมความสามารถ และมีความจริงใจต่อตนเองปรารถนาที่จะเป็นคนดีที่สุดของตนเองมนุษย์ต้องการที่จะพัฒนาตนเองเต็มที่ตามศักยภาพของตน เพราะอย่างน้อยคนที่จะได้รับการตอบสนองความต้องการขั้นนี้อย่างสมบูรณ์ และบางครั้งความต้องการอย่างหนึ่งยังไม่หมด ความต้องการอีกอย่างหนึ่งก็แทรกขึ้นมา

ดังนั้น พฤติกรรมต่างๆของมนุษย์จึงไม่ใช่เกิดจากแรงจูงใจ อันเนื่องมาจากความต้องการอย่างเดียว ดังเช่น ทฤษฎีของ Kurt Lewin, Tolmen และ Weiner เกี่ยวกับทฤษฎีปัญญานิยมที่เชื่อว่า พฤติกรรมเกิดขึ้นได้เนื่องจากมนุษย์ใช้ความคิดวางแผนไว้ล่วงหน้าเพื่อให้พฤติกรรมไปสู่เป้าหมาย ทฤษฎีปัญญานิยมเน้นพฤติกรรมที่มองไม่เห็นหรือสังเกตได้น้อย เช่น การตั้งระดับความคาดหวัง ไปสู่เป้าหมาย การประสบความสำเร็จ ฯลฯ นักจิตวิทยาที่เน้นการใช้ความคิดและความเข้าใจเพื่อไปสู่เป้าหมาย จะคำนึงถึงระดับความคาดหวังหรือความทะเยอทะยาน (Level of Aspiration) ของบุคคลนั้นด้วย ถ้าหากมีความทะเยอทะยานสูงก็ตั้งเป้าหมายไว้สูงและเมื่อเป้าหมายได้ก็พอใจที่ได้รับความสำเร็จนั้นถ้าจะพิจารณาตามความเชื่อของทฤษฎีนี้ พบว่าถ้าต้องการจะจูงใจที่จะผลักดันให้บุคคลประสบความสำเร็จ ให้ดูจากระดับความทะเยอทะยาน การคาดหวัง การวางแผน การทำงาน การประเมินผลงานของตน ซึ่งแต่ละขั้นตอนต้องใช้ความคิด ความเข้าใจเรื่องความสามารถในตนเอง และการรับรู้เรื่องงานที่จะปฏิบัติประกอบกัน ทฤษฎีปัญญานิยมที่ใช้กันแพร่หลายในปัจจุบันนี้ คือ ทฤษฎีการอ้างสาเหตุ (Attribution Theory) ของวายเนอร์ ซึ่งมีพื้นฐานความคิดว่ามนุษย์มักจะมีคามอยากรู้ และต้องการเข้าใจ ซึ่งเป็นต้นเหตุให้เกิดพฤติกรรม

แสดงให้เห็นว่า ในการตัดสินใจเลือกศึกษาในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการ ธุรกิจและภาษาอังกฤษขึ้นอยู่กับปัจจัยด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านหลักสูตร ด้านสถาบัน ด้านอิทธิพลของแรงจูงใจ และด้านต้นทุนทางการศึกษา เป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการ ธุรกิจ เนื่องจากมนุษย์ทุกคนย่อมมีความต้องการแตกต่างกัน โดยในการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อนี้นักศึกษาแต่ละคนก็เหตุผลในการพิจารณาเลือกเข้าศึกษาที่

แตกต่างกันออกไปซึ่งขึ้นอยู่กับความต้องการของแต่ละบุคคล เมื่อพิจารณาเหตุผลในการตัดสินใจ มีเหตุผลและประเด็นต่างๆดังนี้ คือ

ด้านหลักสูตร เป็นเหตุผลในการตัดสินใจของการเข้าศึกษาเป็นอันดับแรก นักศึกษาได้ตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ โดยมีคำหนึ่งถึงว่าหลักสูตรตรงกับความสามารถและความถนัดของตนเอง หลักสูตรกำลังได้รับความนิยม มีความน่าสนใจและน่าเชื่อถือ กำลังเป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน ก่อนที่จะตัดสินใจเลือกเข้าศึกษา และเมื่อจบการศึกษาไปแล้วสามารถนำความรู้จากการเรียนในหลักสูตรไปใช้ในการทำงานได้จริงและทำให้มีรายได้ดีเมื่อนำไปประกอบอาชีพ ในการหาเลี้ยงตนเองและครอบครัว ซึ่งก็เนื่องมาจากมนุษย์เรามีความต้องการพื้นฐานของร่างกาย ที่จำเป็นในการดำรงชีวิต และความต้องการความมั่นคงปลอดภัย ทั้งด้านร่างกายและจิตใจ ความต้องการความรักและเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะ ความปรารถนาที่จะมองตนเองว่ามีคุณค่า มีเกียรติ มีตำแหน่ง ฐานะ และความต้องการที่จะรู้จักเข้าใจตนเองตามสภาพที่แท้จริง เพื่อพัฒนาชีวิตของตนเองให้สมบูรณ์ และจะได้เป็นที่ยอมรับรักใคร่ของผู้อื่น และใช้ชีวิตได้อย่าง ดังเช่นทฤษฎีของ Maslow ได้กล่าวไว้ถึงความต้องการพื้นฐาน

ด้านสถาบัน เป็นเหตุผลในการตัดสินใจของการเข้าศึกษาเป็นอันดับสอง นักศึกษาได้พิจารณาโดยคำหนึ่งถึงว่า มหาวิทยาลัยเปิดสาขาตรงกับความต้องการของตน นักศึกษาศรัทธาในประวัติศาสตร์ความเป็นมาของมหาวิทยาลัย ชื่อเสียงของสถาบันว่าเป็นที่ยอมรับต่อทั้งองค์กรภาครัฐและเอกชน คณาจารย์มีผลงานวิชาการที่เป็นประโยชน์และเป็นที่ยอมรับในวงการศึกษามหาวิทยาลัยมีความพร้อมในการจัดการศึกษา ความทันสมัย รวมถึงบรรยากาศและสภาพแวดล้อมที่สนับสนุนการศึกษา ก่อนตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาเนื่องจากมนุษย์มีความทะเยอทะยาน ความคาดหวัง การวางแผนการทำงาน การประเมินผลงานของตน เพื่อผลักดันให้ตนประสบความสำเร็จตามความต้องการที่มุ่งหวังไว้

ด้านอิทธิพลของแรงจูงใจ เป็นเหตุผลในการตัดสินใจของการเข้าศึกษาเป็นอันดับสาม นักศึกษาได้ตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ โดยมีคำหนึ่งถึงว่า การสนับสนุนจากครอบครัว การคำแนะนำจากการแนะนำของอาจารย์ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย การได้รับการชักจูงจากเพื่อนและรุ่นพี่ที่ศึกษาอยู่ในสาขาวิชาการจัดการ ธุรกิจและภาษาอังกฤษ รวมถึงการได้รับข่าวสารการรับสมัครและจากการประชาสัมพันธ์และในสื่อต่างๆ ซึ่งสอดคล้องกับ Sdorow และ Morris ที่กล่าวไว้ว่าบุคคลถูกกระตุ้นและถูกกำหนดจากสิ่งเร้า (Stimulus) ต่างๆทำให้เกิดแรงผลักดันให้แสดงพฤติกรรมออกมาเพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามที่สิ่งเร้าชักจูง เช่นเดียวกับการตัดสินใจเข้าศึกษาต่อของนักศึกษาซึ่งก็เป็นพฤติกรรมที่เกิดจากการจูงใจของบุคคลรอบข้าง โดยการสนับสนุนและชักจูงให้เห็นคุณค่า และ

ตระหนักถึงการศึกษาคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร และเป็นผลให้นักศึกษากลุ่มตัวอย่างตัดสินใจเลือกเข้าศึกษา ส่วนใหญ่แล้ว นักศึกษาจะพิจารณาเข้าศึกษาจากเหตุผลหลักคือต้องการประสบความสำเร็จและบรรลุเป้าหมายในชีวิตของตนเอง การจูงใจจากบุคคลอื่นจึงไม่ส่งผลต่อตัดสินใจมากนัก

ปัจจัยด้านต้นทุนในการศึกษา เป็นเหตุผลในการตัดสินใจของการเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษเป็นลำดับสุดท้าย อาจจะเป็นไปได้ว่า เหตุผลของการตัดสินใจมีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด จะเห็นได้จากภูมิภานาอยู่ใกล้มหาวิทยาลัย จึงประหยัดค่าใช้จ่ายต่างๆ ค่าใช้จ่ายในการลงทะเบียนมีความเหมาะสม ค่าครองชีพในชุมชนที่มหาวิทยาลัยตั้งอยู่มีความเหมาะสม ต้นทุนในการศึกษามีความคุ้มค่ากับการเรียนในหลักสูตร และมหาวิทยาลัยมีทุนต่างๆสนับสนุนทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเรียน ซึ่งจะเห็นได้สังคมไทยให้ความสำคัญต่อการศึกษามาก เพราะการศึกษารากฐานการผลิตกำลังชาติให้มีประสิทธิภาพ จึงมีการลงทุนเพื่อการศึกษา โดยปัจจัยด้านต้นทุนการศึกษาจึงไม่เป็นผลต่อการตัดสินใจมากนัก เพราะความรู้ที่ได้รับมีความคุ้มค่ากับค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียไป

ปัญหาที่พบในการศึกษา

การศึกษาเรื่อง การตัดสินใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ประจำปีการศึกษา 2553 ได้พบปัญหาและอุปสรรค คือ ความสมบูรณ์ของคำตอบในแบบสอบถาม มีข้อบกพร่อง คือ ผู้ตอบแบบสอบถามตอบคำถามไม่ครบถ้วน ทำให้ต้องใช้เวลาในการแจกแบบสอบถามนานขึ้น และเสียค่าใช้จ่าย

เพิ่มขึ้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาพบว่า ปัญหาที่มีการเสนอแนะ ต้องการให้ทางมหาวิทยาลัยจัดให้มีการบริการสิ่งอำนวยความสะดวกเพิ่มมากขึ้น อาทิเช่น การจัดให้มีรถบริการรับทรงนักศึกษาภายในมหาวิทยาลัย การจัดอุปกรณ์กีฬาในโรงพละของมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรีให้มีความหลากหลายและมีเพียงพอต่อจำนวนนักศึกษาต้องการใช้ รวมทั้งต้องการให้ทางมหาวิทยาลัยมีการจัดสถานที่ให้บริการต่าง ๆ เช่น ร้านบริการซ่อมแซมเครื่องใช้ไฟฟ้า ร้านบริการซ่อมแซมเสื้อผ้า และศูนย์บริการซ่อมโทรศัพท์มือถือและชำระค่าบริการ โทรศัพท์มือถือ เป็นต้น

ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. ควรมีการวิจัยเพื่อศึกษาถึงปัจจัยด้านอื่นๆที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากรเพิ่มเติม เช่น ปัจจัยด้านสวัสดิการนักศึกษา
2. ควรมีการศึกษาเรื่อง ความคิดเห็นของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายที่มีต่อการตัดสินใจเข้าศึกษาต่อใน สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ ในมหาวิทยาลัยอื่นๆ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บรรณานุกรม

- จำรอง เงินดี และ ทิพย์วัลย์ สุรินยา, บรรณาธิการ, จิตวิทยาทั่วไป. พิมพ์ครั้งที่9. กรุงเทพฯ: จามจรีโปรดักท์, 2549.
- ธงชัย น้ำทิพย์. “การศึกษาปัจจัยการตัดสินใจคณะวิชาในการศึกษาต่อระดับอุดมศึกษาของนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในจังหวัดเพชรบุรี” งานวิจัยปริญญาบัณฑิต สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2551.
- นงลักษณ์ ไหว้พรหม, พฤติกรรมทางสังคม [Online], เข้าถึงเมื่อ 7 มกราคม 2553.เข้าถึงได้จาก <http://203.158.184.2/elearning/Psychology/unit1604.htm#top>
- ประจักษ์ สมายะ และ ทันทิกา ทางดี. “การตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร” งานวิจัยปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการชุมชน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2550.
- มหาวิทยาลัยศิลปากร, คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร [Online], เข้าถึงเมื่อ 3 มกราคม 2553.เข้าถึงได้จาก <http://www.management.su.ac.th/>
- มหาวิทยาลัยศิลปากร, ประวัติมหาวิทยาลัยศิลปากร [Online], เข้าถึงเมื่อ 3 มกราคม 2553.เข้าถึงได้จาก <http://www.su.ac.th/>
- ยุทธ ไกยวรรณ. วิเคราะห์ข้อมูลวิจัย(Step by Step SPSS).กรุงเทพฯ: ศูนย์สื่อเสริมกรุงเทพ, 2550.
- ลัดดาวัลย์ เพชรโรจน์ และคนอื่นๆ. สถิติสำหรับการวิจัย และเทคนิคการใช้SPSS. กรุงเทพฯ : มิสชั่น มีเดีย, 2547.
- วิภาพร มาพบสุข . จิตวิทยาทั่วไป (General Psychology). กรุงเทพฯ : ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ, 2540.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. นโยบายธุรกิจและการบริหารเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ : พัฒนาศึกษา, 2541.
- สิน พันธุ์พินิจ. เทคนิคการวิจัยทางสังคม. กรุงเทพมหานคร : บริษัทวิทยพัฒน์ จำกัด, 2549.

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แบบสอบถาม

เรื่อง “การตัดสินใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ประจำปีการศึกษา 2553”

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งในการทำวิจัย ระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร
2. แบบสอบถามชุดนี้แบ่งเป็น 3 ตอน คือ
 - ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับสถานภาพของนักศึกษา
 - ตอนที่ 2 แบบสอบถามปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ ของนักศึกษา
 - ตอนที่ 3 เหตุผลและ ข้อเสนอแนะอื่นๆ
3. โปรดอ่านคำชี้แจงและข้อความในแบบสอบถามอย่างละเอียด กรุณาตอบทุกข้อ และตอบให้ตรงกับความเป็นจริง

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือ

แบบสอบถาม การตัดสินใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการ
ธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร ประจำปีการศึกษา 2553

วัตถุประสงค์: เพื่อศึกษาการตัดสินใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อระดับปริญญาตรีในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศ เพชรบุรี

.....
ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () หน้าข้อความที่ตรงกับข้อเท็จจริงหรือความคิดเห็นของท่านมากที่สุด ถ้าไม่มีข้อความที่ท่านต้องการ โปรดเขียนรายละเอียดระบุสิ่งที่ท่านต้องการลงในข้ออื่นๆ (โปรดระบุ).....

1. เพศ

() ชาย () หญิง

2. ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน (ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย)

() คะแนนเฉลี่ยสะสมต่ำกว่า 2.00
() คะแนนเฉลี่ยสะสมระหว่าง 2.00 -3.00
() คะแนนเฉลี่ยสะสมสูงกว่า 3.00

3. แผนการเรียนเดิม (ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย)

() วิทยาศาสตร์ - คณิต () ศิลป์ - จำนวน
() ศิลป์ - ภาษา () ศิลป์ - สังคม
() อื่นๆ (โปรดระบุ).....

4. นักศึกษากำลังศึกษาอยู่ชั้นปีที่

() ชั้นปีที่ 1 () ชั้นปีที่ 2
() ชั้นปีที่ 3 () ชั้นปีที่ 4

5. อาชีพของผู้ปกครอง

() รับราชการ () ธุรกิจส่วนตัว
() พนักงานบริษัท () พนักงานรัฐวิสาหกิจ
() รับจ้าง () อื่นๆ (โปรดระบุ).....

6. รายได้ของผู้ปกครองต่อเดือนโดยประมาณ

- () ต่ำกว่า 10,000 บาท () 10,001 – 20,000 บาท
 () 20,001 – 30,000 บาท () 30,001 - 40,000 บาท
 () มากกว่า 40,000 บาท

7. ภูมิลำเนา

- () ภาคเหนือ () ภาคตะวันตก
 () ภาคกลาง () ภาคใต้
 () ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ () ภาคตะวันออก

8. การคัดเลือกเข้าศึกษา

- () ผ่านการสอบของสำนักงานคณะกรรมการอุดมศึกษา (ส.ก.อ.)
 () โควตาพิเศษของมหาวิทยาลัยศิลปากร เฉพาะผู้มีภูมิลำเนาอยู่ใน 28 จังหวัด
 () โควตาจากโรงเรียนมัธยมในเขต 10 จังหวัดของภาคตะวันตก และภาคใต้ตอนบน
 () ระบบรับตรงจากทั่วประเทศ โดยใช้คะแนน O-net และ A-net



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยด้านต่างๆที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าศึกษาต่อระดับปริญญาตรีในคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิทยาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยศิลปากร

คำชี้แจง : กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างหน้าข้อความที่ตรงกับข้อเท็จจริงหรือความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ปัจจัย	ระดับการตัดสินใจ				
	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
ด้านสถาบัน					
1.มหาวิทยาลัยเปิดสาขาตรงกับความต้องการ					
2.สถาบันมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับ					
3.ศรัทธาในประวัติศาสตร์ความเป็นมาของมหาวิทยาลัย					
4.มหาวิทยาลัยมีส่วนช่วยสร้างสรรค์ความเจริญก้าวหน้าให้กับสังคม					
5.คณาจารย์มีผลงานวิชาการที่เป็นประโยชน์และเป็นที่ยอมรับในวงการศึกษ					
6.มหาวิทยาลัยมีความพร้อมในการจัดการศึกษา					
7.สถาบันมีบรรยากาศและสภาพแวดล้อมที่สนับสนุนการศึกษา					
8.มหาวิทยาลัยมีความทันสมัย					
ด้านหลักสูตร					
1.สามารถนำความรู้จากการเรียนในหลักสูตรไปใช้ในการทำงานได้จริง					
2.หลักสูตรการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษตรงกับความต้องการของตนเอง					
3.หลักสูตรมีความน่าเชื่อถือและน่าสนใจ					
4.หลักสูตรการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษได้รับความนิยมในปัจจุบัน					

ปัจจัย	ระดับการตัดสินใจ				
	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
5.สาขาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษเป็นสาขาวิชาที่ตลาดแรงงานต้องการ					
6.สาขาการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษเป็นสาขาวิชาที่ตรงกับความสามารถและความถนัดของตนเอง					
7.เมื่อสำเร็จการศึกษาในหลักสูตรการจัดการธุรกิจและภาษาอังกฤษจะทำให้มีรายได้ดีเมื่อนำไปประกอบอาชีพ					
ด้านอิทธิพลของการจูงใจ					
1.สมาชิกในครอบครัวให้การสนับสนุน					
2.การได้รับข่าวสารการรับสมัครและจากการประชาสัมพันธ์และในสื่อต่างๆ มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนของท่าน					
3.คำแนะนำจากการแนะนำของอาจารย์ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย					
4.การได้รับการชักจูงจากเพื่อน					
ด้านต้นทุนในการศึกษา					
1.ภูมิลำเนาอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยจึงประหยัดค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่าเดินทาง					
2.ค่าใช้จ่ายในการลงทะเบียนมีความเหมาะสม					
3.ค่าครองชีพในชุมชนที่มหาวิทยาลัยตั้งอยู่มีความเหมาะสม					
4.ต้นทุนในการศึกษามีความคุ้มค่ากับการเรียนในหลักสูตร					
5.มหาวิทยาลัยมีทุนต่างๆสนับสนุนทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเรียน					

ตอนที่ 3 เหตุผลและข้อเสนอแนะอื่น (ถ้ามี)

.....

.....

.....

.....

.....

ขอบคุณที่ให้ความร่วมมือ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ – สกุล นางสาวกอบพร นิยมราษฎร์
 ที่อยู่ 165/11 ซอยเทศบาล 12 ตำบล บางบัวทอง อำเภอ บางบัวทอง
 จังหวัด นนทบุรี 11110

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2546 จบการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนสตรีนนทบุรี
 พ.ศ. 2549 จบการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนสตรีนนทบุรี
 พ.ศ. 2553 กำลังศึกษาในระดับปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต
 สาขาวิชาการจัดการ ธุรกิจและภาษาอังกฤษ
 คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี