

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

ความต้องการของแม่บ้านเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
ในจังหวัดตราด

NEEDS OF FARM HOUSEWIVES PARTICIPATING AS
GROUP MEMBERS IN TRAT PROVINCE, THAILAND.



โดย

นางสาวนันทรัตน์ กังงา

เสนอ

บัณฑิตศึกษา สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้
เพื่อความร่วมมือแห่งปริญญาเทคโนโลยีการเกษตรมหาบัณฑิต
(สาขาส่งเสริมการเกษตร)
พ.ศ. 2534



(2)

ใบรับรองวิทยานิพนธ์
บัณฑิตศึกษา สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้
ปริญญา

ส่งเสริมการเกษตร
สาขา

ส่งเสริมการเกษตร
ภาควิชา

เรื่อง ความต้องการของแม่บ้านเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ในจังหวัดตราด
NEEDS OF FARM HOUSEWIVES PARTICIPATING AS GROUP MEMBERS IN TRAT
PROVINCE, THAILAND.

นามผู้วิจัย นางสาวนันทรัตน์ กังงา

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

..... ประธานกรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สนิลา ทนผล)

วันที่ 6 เดือน พ.ค. พ.ศ. 2534

..... กรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร. นำชัย ทนผล)

วันที่ 6 เดือน พ.ค. พ.ศ. 2534

..... กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สวิก เฟื่องอัน)

วันที่ 6 เดือน พ.ค. พ.ศ. 2534

หัวหน้าภาควิชา

.....

(รองศาสตราจารย์ ดร. นำชัย ทนผล)

วันที่ 6 เดือน พ.ค. พ.ศ. 2534

บัณฑิตศึกษารับรองแล้ว

.....

(รองศาสตราจารย์ ดร. อานนท์ เทียงตรง)

ประธานคณะกรรมการบัณฑิตศึกษา

วันที่ 6 เดือน พ.ค. พ.ศ. 2534

คำนิยม

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุนิลา ทนุผล รองศาสตราจารย์ ดร.นำชัย ทนุผล และผู้ช่วยศาสตราจารย์ สว่าง เพ็ญอัน คณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่ได้กรุณาให้การปรึกษาแนะนำ และให้ความช่วยเหลือในการทำวิทยานิพนธ์ เรื่องนี้ อย่างดียิ่งจนสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี และกราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร.บุญธรรม เกศนา ผู้แทนบัณฑิตศึกษาที่เข้าร่วมชี้แนะในการสอบป้องกันวิทยานิพนธ์ นอกจากนี้ยังได้รับความกรุณาจาก อาจารย์ ดำเกิง ชำนาญคำ ในการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้ช่วยศาสตราจารย์ จรรยา อภิชาติตรากุล ตรวจทานแก้ไขบทคัดย่อภาษาอังกฤษ อาจารย์นำเพชร วจิณัยกุล ตรวจรูปเล่มวิทยานิพนธ์ สำนักงานเกษตรอำเภอในจังหวัดตราด ให้ความอนุเคราะห์ในการจัดเก็บข้อมูล สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทุกท่านที่กรุณาให้ข้อมูลเพื่อการวิจัยครั้งนี้ และจะลืมเสียไม่ได้ ขอขอบคุณอาจารย์วิระพล ทองมา ที่กรุณาให้ความช่วยเหลือชี้แนะในการเขียนวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

ท้ายที่สุด ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณของครู อาจารย์ทุกท่าน ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ สถาบันการศึกษาทุกแห่งที่ผู้วิจัยได้รับการศึกษาและที่สำคัญเห็นสิ่งอื่นใด คือพระคุณของบิดามารดา ที่ให้การอบรมสั่งสอน คุณลักษณะ ค่านิยม และคุณสภาวะดี นิสัยกิจ ที่คอยเป็นกำลังใจให้ความสนับสนุนผู้วิจัยตลอดมา และขอขอบพระคุณผู้ให้ความช่วยเหลือทีม ได้กล่าวนาม ณ ที่นี้

นัทรรัตน์ กังงา

พฤษภาคม 2534

สารบัญเรื่อง

หน้า

สารบัญตาราง

(6)

สารบัญภาพ

(7)

บทคัดย่อ

(8)

บทที่ 1 บทนำ

1

ความสำคัญของปัญหา

2

วัตถุประสงค์

3

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

3

ขอบเขตและข้อจำกัดของการวิจัย

3

นิยามศัพท์เฉพาะ

4

บทที่ 2 การตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้อง

5

กลุ่ม

5

อิทธิพลของกลุ่มในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมบุคคล

6

แนวความคิดเกี่ยวกับความต้องการ

9

พฤติกรรมอันเนื่องมาจากความต้องการ

9

ลักษณะและประเภทความต้องการ

10

ชนิดของความต้องการหรือแรงจูงใจ

16

ความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์

17

ความต้องการใฝ่สัมพันธ์

18

ความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุ

19

ความต้องการใฝ่ชื่อเสียง

20

ภาคสรุป

21

บทที่ 3 วิธีการวิจัย

22

สถานที่ในการดำเนินการวิจัย

22

ผู้ให้ข้อมูลและการสัมภาษณ์

22

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล

24

สารบัญเรื่อง (ต่อ)

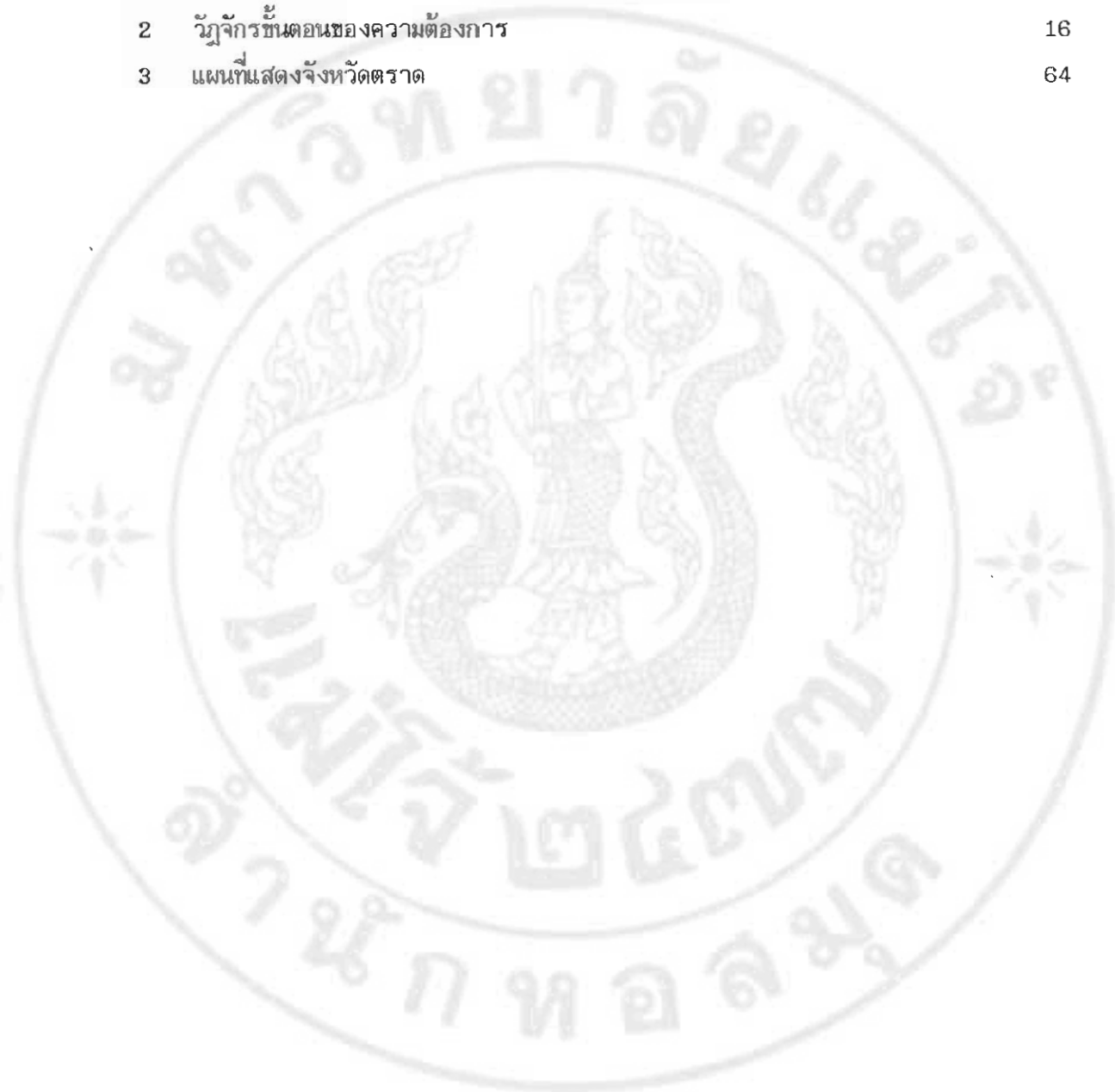
นิยามศัพท์ปฏิบัติการ	25
การทดสอบแบบสอบถาม	27
วิธีการรวบรวมข้อมูล	28
การวิเคราะห์ข้อมูล	28
เวลาที่ใช้ในการวิจัย	29
บทที่ 4 ผลการวิจัยและวิจารณ์	30
ลักษณะส่วนบุคคล เศรษฐกิจ สังคม และจิตวิทยา	30
อายุ	30
ระดับการศึกษา	31
รายได้ของครอบครัว	31
ประสบการณ์การฝึกอบรม	32
การติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร	33
ความมุ่งหวังในชีวิต	35
ชนิดของความต้องการที่เป็นเหตุให้แม่บ้านเกษตรกรเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร	39
บทที่ 5 สรุปอภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	51
สรุปผลการศึกษา	51
อภิปรายผลการศึกษา	53
ข้อเสนอแนะ	55
เอกสารอ้างอิง	58
ภาคผนวก	62
ภาคผนวก ก. แผนที่จังหวัดตราด	63
ภาคผนวก ข. แบบสอบถาม	65
ภาคผนวก ค. ประวัติผู้วิจัย	72

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1. จำนวนประชากรกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่ศึกษา	24
2. จำนวนและเปอร์เซ็นต์ของผู้ให้ข้อมูลตามลักษณะส่วนบุคคล	31
3. จำนวนและเปอร์เซ็นต์ของผู้ให้ข้อมูลตามลักษณะทางเศรษฐกิจสังคม	33
4. ค่าคะแนนเฉลี่ยตามความมุ่งหวังในชีวิตของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร	36
5. จำนวนและเปอร์เซ็นต์ของผู้ให้ข้อมูลตามระดับความมุ่งหวังในชีวิต	38
6. จำนวนและเปอร์เซ็นต์ของผู้ให้ข้อมูลตามการตัดสินใจต่อเหตุผลก่อนเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร	42
7. จำนวนและเปอร์เซ็นต์ของผู้ให้ข้อมูลตามการตัดสินใจในระยะเริ่มแรกเมื่อเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้ว	45
8. จำนวนและเปอร์เซ็นต์ของผู้ให้ข้อมูลตามการตัดสินใจผลจากการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร	48
9. เปอร์เซ็นต์ของผู้ให้ข้อมูลในความคิดเห็นต้องการที่ผลักดันให้เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร	50

สารบัญภาพ

ภาพ	(หน้า)
1 ภาพแสดงลำดับขั้นแห่งความต้องการความคิดของ Malsow	12
2 วัฏจักรขั้นตอนของความต้องการ	16
3 แผนที่แสดงจังหวัดตราด	64



บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : ความต้องการของแม่บ้านเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
ในจังหวัดตราด

ผู้วิจัย : นางสาวนันทรัตน์ กังงา

ชื่อปริญญา : เทคโนโลยีการเกษตรมหาบัณฑิต (ส่งเสริมการเกษตร)

สาขาวิชาเอก : ส่งเสริมการเกษตร

ประธานกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ :

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สนิลา ทนผล)

..... 6.1 พ.ค. 2554

วัตถุประสงค์ของการวิจัยครั้งนี้เพื่อทราบถึง (1) ลักษณะส่วนบุคคล เศรษฐกิจสังคม และจิตวิทยา ของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ในจังหวัดตราด (2) ชนิดของความต้องการของแม่บ้านเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

การรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัย ได้ใช้แบบสอบถามเพื่อการสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือ รวบรวมข้อมูลจากสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร จำนวน 194 คน ซึ่งได้มาจากการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multi - stage random sampling) ข้อมูลที่รวบรวมได้ถูกนำมาวิเคราะห์โดยเครื่องคอมพิวเตอร์ซึ่งใช้โปรแกรมสถิติสำเร็จรูปเพื่อการวิจัยทางวิทยาศาสตร์สังคม (SPSS) ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้ คือ

1. ผู้ให้ข้อมูล มีอายุเฉลี่ย 42 ปี, จบการศึกษาในระดับชั้นประถมศึกษา 4, รายได้ของครอบครัวโดยเฉลี่ย 97,545 บาทต่อปี สำหรับการมีประสบการณ์ในการฝึกอบรมนั้น พบว่า ผู้ให้ข้อมูลส่วนมากระบุว่าเข้ารับการฝึกอบรม ในจำนวนผู้ที่ระบุว่าได้รับการฝึกอบรมนี้ความถี่ในการเข้ารับการฝึกอบรมโดยเฉลี่ย 6 ครั้งต่อปี และมีการติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรโดยเฉลี่ย 2 ครั้งต่อเดือน

2. ความมุ่งหวังในชีวิตพบว่า ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ (59.80 เปอร์เซนต์) มีความมุ่งหวังในระดับ "มาก" รองลงมา 28.87 เปอร์เซนต์มีความมุ่งหวังในชีวิตระดับ "ปานกลาง" และอีก 10.82 เปอร์เซนต์ มีความมุ่งหวังในชีวิตในระดับ "มากที่สุด"

3. ความต้องการของแม่บ้านเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

พบว่า เหตุผลก่อนเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้น ผู้ให้ข้อมูลมีความต้องการไฟฟ้าส่องสว่างมากที่สุด รองลงมาคือ ต้องการไฟสัมน้ำ, ความต้องการไฟสัมน้ำ, และความต้องการไฟผลประโยชน์ทางวัตถุตามลำดับ

4. สำหรับความต้องการในระยะเริ่มแรกที่เป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้น พบว่า ผู้ให้ข้อมูลมีความต้องการไฟสัมน้ำ, ความต้องการไฟสัมน้ำ, ความต้องการไฟผลประโยชน์ทางวัตถุ, และความต้องการไฟฟ้าส่องสว่างในระดับที่ใกล้เคียงกันตามลำดับ

5. ส่วนความต้องการของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหลังจากเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มนั้น พบว่า ผู้ให้ข้อมูลมีความต้องการไฟสัมน้ำมากที่สุด รองลงมาคือความต้องการไฟสัมน้ำ, ความต้องการไฟฟ้าส่องสว่าง และความต้องการไฟผลประโยชน์ทางวัตถุ ตามลำดับ

ABSTRACT

Title : Needs of Farm Housewives Participating as Group
Members in Trat Province, Thailand.

By : Nantarat Kungba

Degree : Master of Agricultural Technology (Agricultural
Extension)

Major Field : Agricultural Extension

Chairman, Thesis Advisor : *Sunila Thanupon*
(Assistant Professor Dr. Sunila Thanupon)

6 May 1991

The objectives of this research were (1) to investigate personal, socio-economic, and psychological background of the farm housewife group members in Trat Province ; and (2) to study the types of needs of the farm housewives for being members of the group.

The data were collected by interviewing ,using the prepared questionnaires, 194 samples selected from the members of the farm housewife group by multi-stage random sampling. The data were analyzed with the use of computer, SPSS program.

The results were as follows.

1. The informants had an average age of 42 years had completed grade 4 of primary education , and had an average annual family income of 97,545 Baht. Most of them stated that they had experience in attendance at a training course at an average frequency of 6 times per years and their average number of contact with home economic officers was 2 times per month.

2. Majority of the informants (59.80 percentage) had aspiration

in life at a "high" level ; 28.80 percentage at a "moderate" level ; and 10.82 percentage at a "very high " level.

3. Before being members of the group , the needs of the farm housewives were ranked as follows : the needs for prestige, the needs for affiliation, the needs for achievement, and the needs for material gain.

4. During the beginning period of membership, their needs were ranked as follows : the needs for affiliation, the needs for achievement, the needs for material gain, and the needs for prestige.

5. After the beginning period of membership, their needs were ranked as follows : the needs for affiliation, the needs for achievement, the needs for prestige, and the needs for material gain.

บทที่ 1

บทนำ

(INTRODUCTION)

การพัฒนาการเกษตรให้ประสิทธิภาพสูงขึ้นนั้นจำเป็นต้องพัฒนาทั้งครอบครัวของเกษตรกร ซึ่งได้แก่ พ่อ แม่ และลูก ทั้งนี้เพื่อให้สมาชิกทุกคนในครอบครัวมีหน้าที่รับผิดชอบร่วมกันในธุรกิจการเกษตรแล้วยังต้องรู้จักใช้ปัจจัยในการดำรงชีวิตประจำวัน ให้ถูกต้องเหมาะสมกับสภาพอาชีพ (พินิจ ดุละพันธ์, 2528:162) การแก้ไขปัญหาการเกษตรที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของตัวเกษตรกรเองนั้นอยู่ที่การรวมกลุ่มของเกษตรกร เพื่อร่วมมือช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการดำเนินกิจกรรมการผลิต หลักการสำคัญของการรวมกลุ่มหรือการรวมตัวของเกษตรกรก็คือเกษตรกรที่ปัญหาและความต้องการเหมือนกันมีความสามารถและดำเนินการผลิตเหมือนกัน และอยู่ใกล้เคียงกันจะต้องได้รับการสนับสนุนให้รวมกลุ่มกันด้วยความสมัครใจและสมาชิกทุกคนในกลุ่มจะต้องมีส่วนร่วมอย่างแท้จริงในการวางแผนและดำเนินกิจกรรมการผลิตรวมทั้งการดำเนินธุรกิจกลุ่มที่เกี่ยวข้อง นอกจากนั้นสมาชิกในครอบครัวของเกษตรกรในกลุ่มควรได้รับการสนับสนุนให้จัดทำกิจกรรมเสริม เพื่อช่วยเหลือการดำเนินงานของผู้เป็นหัวหน้าครอบครัว (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2530:19)

กรมส่งเสริมการเกษตร ได้ให้ความสนใจในการพัฒนาครอบครัวเกษตรกรอย่างเป็นระบบ โดยปี พ.ศ. 2519 ได้มีการบรรจุเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรประจำอำเภอเพื่อให้ทำงานควบคู่กันไปกับเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร โดยเน้นการพัฒนาสุขภาพอนามัยของครอบครัว ส่งเสริมให้แม่บ้านเกษตรกรมีความรู้ทางด้านเคหกิจเกษตรและการประกอบอาชีพการเกษตรเพื่อหารายได้ช่วยเหลือครอบครัวอีกทางหนึ่งทำให้การส่งเสริมเกษตรในช่วงนี้ได้ปฏิบัติงานกับสมาชิกครอบครัวเกษตรกรอย่างทั่วถึง (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2530:12) พร้อมทั้งส่งเสริมและสนับสนุนให้เกษตรกรมีการรวมตัวเป็นสถาบันเกษตรกรหรือกลุ่มกิจกรรมเฉพาะเรื่อง เพื่อให้มีส่วนร่วมในการพัฒนาการใช้เทคโนโลยีการผลิต ชนิด ปริมาณ และคุณภาพผลผลิต รวมทั้งเพื่อเป็นฐานในการจำหน่าย และกระจายรายได้อย่างยุติธรรม ในการจัดตั้งกลุ่มเกษตรกรตามประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 140 และ 141 การจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และกลุ่มยุวเกษตรกร ฉะนั้นกระทรวงเกษตรและสหกรณ์โดยกรมส่งเสริมการเกษตร ได้กำหนดนโยบายการส่งเสริมด้านการเกษตรแก่เกษตรกร แม่บ้านเกษตรกร และยุวเกษตรกร เข้ามามีส่วนร่วมช่วยเหลือตนเอง และช่วยเหลือซึ่งกันและกันในรูปสถาบันกลุ่ม และในการดำเนินงานส่งเสริมการเกษตร กลุ่มที่มีบทบาทสำคัญ คือ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรซึ่งปัจจุบันมีจำนวน 10,269 กลุ่ม (กรมส่งเสริมการเกษตร,

2532: ไม่ระบุหน้า) การดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีสมาชิกกลุ่มบริหารงานด้วยตนเอง มีเจ้าหน้าที่เสมือนหนึ่งจ้างคอยให้คำแนะนำเท่านั้น ในการรวมกลุ่มของแม่บ้านเกษตรกรนั้นน่าจะมีสาเหตุหลายประการทำให้แม่บ้านเกษตรกรรวมใจกันเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มและในสาเหตุเหล่านี้คงจะเป็นสื่อเอื้ออำนวยต่อผลประโยชน์ที่แม่บ้านเกษตรกรจะพึงได้รับการเป็นสมาชิกของกลุ่มให้ความร่วมมือร่วมใจกันอย่างแน่นนอนในการวางแผนกิจกรรมต่าง ๆ ของกลุ่มที่จะให้บริการในสิ่งที่สมาชิกต้องการ หรือสามารถช่วยจัดปัญหาต่าง ๆ ของสมาชิกได้ ทำให้สมาชิกเห็นประโยชน์จากการตั้งกลุ่มอย่างจริงจังไม่สลายตัวได้ง่าย (กรมส่งเสริมการเกษตร, ไม่ระบุปีพิมพ์:10)

ความสำคัญของปัญหา (Statement of the problem)

กรมส่งเสริมการเกษตร ได้เริ่มดำเนินการสนับสนุนให้แม่บ้านเกษตรกรรวมตัวกันเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในปี พ.ศ. 2518 โดยมีวัตถุประสงค์ให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเป็นศูนย์กลางในการบริการความรู้ด้านเกษตรศาสตร์ ซึ่งสามารถนำไปช่วยครอบครัวเพื่อการประกอบอาชีพเป็นรายได้เพิ่มขึ้นจากอาชีพปัจจุบัน เป็นการเพิ่มความรู้ ทักษะ และเพิ่มประสิทธิภาพให้กับสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ช่วยปรับปรุงความเป็นอยู่ของครอบครัว ให้มีการกินดีอยู่ดี มีสุขภาพอนามัยสมบูรณ์ นอกจากนี้ยังเป็นการส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้พัฒนากำลังด้านความคิด ด้านกำลังกาย และด้านกำลังทรัพย์รวมไปถึงด้านจิตใจเพื่อมีส่วนร่วมช่วยในการยกระดับฐานะของสังคมเกษตรให้ดีขึ้น

การดำเนินการทางด้านกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ของกรมส่งเสริมการเกษตรได้ดำเนินการมาแล้ว 15 ปีโดยมีการจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในทุกพื้นที่สำนักงานเกษตรอำเภอตั้งอยู่ ซึ่งนับได้ว่าเป็นการดำเนินงานที่ต่อเนื่อง และมีแนวโน้มที่จะคงสภาพอยู่ต่อไปกับกรมส่งเสริมการเกษตร แต่เมื่อพิจารณาในรายละเอียดบางด้านของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่จัดตั้งโดยกรมส่งเสริมการเกษตรหรือจัดตั้งโดยความคิดริเริ่มของแม่บ้านเกษตรกรเองซึ่งเจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมการเกษตรเข้าไปสนับสนุน จะเห็นได้ว่าในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหลาย ๆ แห่ง มีจำนวนสมาชิกลดน้อยลงและบางกลุ่มก็แตกสลายไป แต่อีกหลายกลุ่มก็มีสมาชิกเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จึงเป็นที่น่าสนใจว่าแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการใดบ้างที่ผลักดันให้แม่บ้านเกษตรกรเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม ดังนั้นการวิจัยในครั้งนี้เพื่อทราบว่าแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการด้านใดบ้างซึ่งผลักดันให้เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

วัตถุประสงค์ของการวิจัย (Objectives of the study)

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์สำคัญ คือ

1. เพื่อทราบถึงลักษณะส่วนบุคคล เศรษฐกิจสังคม และจิตวิทยา ของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร จังหวัดตราด
2. เพื่อระบุถึงความต้องการที่เป็นเหตุให้แม่บ้านเกษตรกร เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในจังหวัดตราด

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ (Expected results)

ผลการวิจัยในครั้งนี้คาดว่าจะได้ประโยชน์ต่อหน่วยงาน และบุคคลต่อไปนี้

1. ผู้กำหนดนโยบายและผู้บริหารงาน ของกองพัฒนาบริหารงานเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตรสามารถนำผลการวิเคราะห์ไปเป็นแนวทางในการปรับปรุงแก้ไขนโยบาย แผนการดำเนินงานด้านกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ให้ประสบความสำเร็จผล
2. เจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมการเกษตรสามารถนำผลการวิจัยไปเป็นแนวทางในการเลือกทิศทางการดำเนินงานด้านสถาบันกลุ่มเกษตรกรคือ กลุ่มเกษตรกร กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และกลุ่มยุวเกษตรกร เพื่อให้การดำเนินงานด้านสถาบันกลุ่มเกษตรกรมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลต่อไป

ขอบเขตและข้อจำกัดของการวิจัย (Scope and limitation of the study)

1. การวิจัยครั้งนี้ มีผู้ศึกษาเฉพาะสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่ขึ้นทะเบียนเป็นสมาชิกกลุ่มภายใต้การดำเนินงานของกรมส่งเสริมการเกษตรที่อาศัยและดำเนินกิจกรรมอยู่ในเขตจังหวัดตราด เท่านั้น

2. การศึกษาลักษณะส่วนบุคคล เศรษฐกิจ สังคม และจิตวิทยาของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ในครั้งนี้ ศึกษาเฉพาะ อายุ ระดับการศึกษา รายได้ ประสบการณ์การประกอบความถี่ในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่งานเคหกิจเกษตร ความมุ่งหวังในชีวิตและชนิดของความต้องการที่สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร เข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม

3. ข้อมูลในการวิจัยรวบรวม โดยใช้แบบสอบถามนำไปสัมภาษณ์ซึ่งมาจากความรู้สึกและความจำเป็นของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ในจังหวัดตราดเท่านั้น

นิยามศัพท์เฉพาะ (Definition of terms)

สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร หมายถึงภรรยาของเกษตรกร หรือ บุตรหลานของเกษตรกรที่ตนเองสมมติการเป็นสมาชิกกลุ่มยุวเกษตรกรที่สมัครผ่านประธาน หรือที่ปรึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยมีสมาชิกเดิมรับรองอย่างน้อย 1 คน ที่ประชุมใหญ่ มีมติให้รับเป็นสมาชิกจาก 2 ใน 3 ของผู้เข้าร่วมประชุม อนึ่งการตาย การลาออก การให้ออกโดยมติที่ประชุมใหญ่ลงคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 จักทำให้สภาพการเป็นสมาชิกสิ้นสุดลง

เจ้าหน้าที่งานเคหกิจเกษตร หมายถึงข้าราชการที่สังกัดกรมส่งเสริมการเกษตร โดยมีคุณวุฒิประโยควิชาชั้นสูง หรือปริญญาตรีทางคหกรรมศาสตร์ ได้รับมอบหมายในการรับผิดชอบดำเนินงานส่งเสริมด้านคหกรรมศาสตร์แก่แม่บ้านเกษตรกร

ความมุ่งหวังในชีวิต หมายถึงความปรารถนา หรือเป้าหมายในชีวิตของบุคคลที่หวังว่าจะได้จะเป็นในสิ่งที่ยังขาด จึงมีความต้องการที่จะแสวงหาสิ่งที่ขาดนั้นมาเพิ่มเติมในชีวิตของบุคคลนั้น

✕ **ความต้องการ (Needs)** หมายถึงสภาพการขาดสมัตถ์ ก่อให้เกิดแรงผลักดันของแต่ละบุคคล ซึ่งถ้าอยู่ในสิ่งแวดล้อมหรือสถานการณ์ที่เหมาะสมจะทำให้กระตือรือร้นหรือผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมาในรูปใดรูปหนึ่งเพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามที่คาดหวัง เพื่อกลับเข้าสู่สภาพสมัตถ์ (ปราณี รามสูตร, 2528:118)

บทที่ 2

การตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้อง

(REVIEW OF RELATED LITERATURE)

คนทุกคนเป็นสมาชิกกลุ่ม ด้วยเหตุที่มนุษย์เป็นสัตว์สังคมจึงจำเป็นต้องมีชีวิตอยู่ร่วมกันเป็นกลุ่มก้อน ดังนั้นกลุ่มจะมีอิทธิพลต่อชีวิตความเป็นอยู่ของคนเป็นอย่างมาก ว่ากันว่าชีวิตของคนเรานั้นมักจะหนีไม่พ้นกลุ่ม ตั้งแต่เกิดไปจนตายกลุ่มจะช่วยให้เกิดการเรียนรู้ พัฒนาบุคลิกภาพ ก่อให้เกิดพลังการต่อสู้และช่วยในการเปลี่ยนทัศนคติของคนได้ง่าย นอกจากนี้การทำงานเป็นกลุ่มยังเป็นรากฐานของการปกครองระบอบประชาธิปไตย (นำชัย ทนุผล, 2529: 153) หลักการทำงานในรูปกลุ่ม (Working as a group) การทำงานในรูปของกลุ่มนั้นเป็นสิ่งที่นำไปสู่การมีภาวะ "ความเชื่อมั่นว่าช่วยตัวเองได้" (Self-esteem) และการทำงานในรูปของกลุ่มจะบังเกิดผลต่อส่วนรวมและต่อสมาชิกแต่ละคนในหลาย ๆ เรื่อง ดิเรก ฤกษ์ห่วย (2527 : 12) ได้ให้เหตุผลของการรวมกลุ่มไว้ว่า มีความพึงพอใจในกิจกรรมใด ๆ มีความรู้สึกมั่นคงปลอดภัย เมื่อได้เข้าเป็นสมาชิกของกลุ่ม และมีผู้นำกลุ่มทำให้เกิดความอบอุ่นและมีเครื่องยึดเหนี่ยวเพื่อส่งเสริมสถานะภาพของตนเองทำให้เกิดความภูมิใจ (Self esteem) อันเป็นลักษณะความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ทุกคน

กลุ่มจึงมีความสำคัญต่อบุคคลอย่างมาก ซึ่งได้มีความหมายเกี่ยวกับคำว่ากลุ่มไว้หลายท่านเช่น สังวน สทธิเลิศอรุณ (2527:170) ได้ให้ความหมายคำว่ากลุ่ม หมายถึงการรวมตัวของบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไป ที่เข้ามาติดต่อกันมีความสัมพันธ์ มีการกระทำระหว่างคนและทำงานร่วมกันเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกัน สำหรับ สุชา จันทน์เอม (2528: 22) ได้ให้ความหมายเกี่ยวกับคำว่า กลุ่ม หมายถึง

1. การรวมของบุคคล ที่สั่งไว้และความสนใจตรงกัน หรือร่วมทำกิจกรรมและมาตรฐานของพฤติกรรมร่วมกัน
2. กลุ่ม คือ การรวมของบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปที่มีจุดประสงค์ กิจกรรม และมาตรฐานของพฤติกรรมร่วมกัน
3. สมาชิกของกลุ่มจะต้องมีความรู้สึก มีทัศนคติและเป้าหมายเป็นของกลุ่ม ไม่ใช่เป็นของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง
4. กลุ่มจะต้องมีการจัดระเบียบและมีโครงสร้างที่แน่นอนนอกจากนี้ วัตถุประสงค์

ไทยทอง (2527:257) ให้คำจำกัดความของกลุ่มว่า มีบุคคลสองคนหรือมากกว่าที่มีปฏิสัมพันธ์กันโดยมีสมาชิกแต่ละคนของกลุ่มจะตระหนักถึงความเป็นอยู่ของกลุ่ม และการอยู่ได้อิทธิพลระหว่างสมาชิกด้วยกันเอง และ โสภะ ชูนิกุลหัย (2521:58) ได้กล่าวว่ากลุ่มประกอบด้วยสมาชิกตั้งแต่สองคนขึ้นไปมารวมกัน มีการแสดงพฤติกรรมตอบโต้สัมพันธ์กัน ทุก ๆ กลุ่มที่เกิดขึ้นนั้นจะมีความผูกพันกันทางโครงสร้างหรือทางจิตใจก็ตาม สมาชิกในแต่ละคนในกลุ่มอาจประสบความขัดแย้งกันหรืออาจมีความคิดเห็นสอดคล้องกันก็ได้ที่เป็นเรื่องธรรมดาภายในกลุ่ม ทุกคนจะต้องมีระบบการดำเนินงานในกลุ่มจะมีความเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์กันและถ้าเป็นไปได้ในทางดีงามก็จะบรรลุเป้าหมายที่ได้ผลคุ้มค่า แต่ถ้าเป็นไปได้ในทางไม่ดีงามก็จะได้ไม่เด่น

สำหรับการเกิดกลุ่ม (Group formation) นั้น วัชรวิทย์ศักดิ์ ไทยทอง (2527 : 257) ได้กล่าวถึงการเกิดขึ้นของกลุ่ม (Group formation) ว่าโดยทั่วไปการนัดคนมารวมกันเป็นกลุ่มที่เหมาะสม เขาเรียกว่ากลุ่มจะสามารถสนองความต้องการบางอย่างหรือหลายอย่างให้แก่เขาได้คือ

1. บุคคลนั้นอาจถูกดึงเข้ากลุ่ม โดยบุคคลที่เป็นสมาชิกกลุ่มนั้นอยู่แล้ว โดยคนที่ถูกดึงจะคาดหวังล่วงหน้าว่าการที่เขาได้เกี่ยวข้องกับบุคคลนั้นได้ผลดี
2. บุคคลนั้นรู้สึกว่าจะมุ่งหมายของกลุ่มนั้นจะมีผลคุ้มค่าและเขารู้สึกว่าการที่เขามารวมกลุ่มนั้นจะช่วยให้สามารถบรรลุถึงความสำเร็จตามจุดหมายหมายของกลุ่มได้ง่ายขึ้น
3. บุคคลนั้นเข้าร่วมกลุ่มเพราะเขาพอใจที่จะได้มีความสัมพันธ์กับสมาชิกคนอื่นในกลุ่ม
4. กิจกรรมของกลุ่ม เป็นดึงดูดให้บุคคลนั้นเข้าร่วมเป็นสมาชิก เช่น เข้าร่วมเป็นสมาชิกชมรมว่ายน้ำ เพราะอยากว่ายน้ำให้เป็นหรือเก่งขึ้น
5. บุคคลนั้นอาจเข้าร่วมกลุ่มเพื่อบรรลุจุดหมายทางอื่น เช่น นักธุรกิจเข้าร่วมกลุ่มอาหารกลางวัน ไม่ใช่เพื่อการสังคมน้อยๆที่เป็นวัตถุประสงค์ของกลุ่มแต่เพื่อผลการติดต่อทางธุรกิจเป็นสำคัญ

อิทธิพลของกลุ่มในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคล

พฤติกรรมของบุคคลมีความแตกต่างกัน เช่น กลุ่มคนที่บุคคลนั้นร่วมทำงานอยู่ด้วย

ระบบวัฒนธรรมชนบทนิยมประเพณีของสังคม ประสพการณ์ต่าง ๆ ที่บุคคลนั้นได้รับมา เป็นต้น
สิ่งต่าง ๆ ดังกล่าวล้วนเป็นปัจจัยที่มีส่วนสร้างสมลักษณะของบุคคลให้มีพฤติกรรมแตกต่างกัน

(สงวน สุทธิเลิศอรุณ, 2527:177-178) และหากพิจารณาถึงอิทธิพลของกลุ่ม แล้วจะเห็นว่า
บุคคลย่อมให้กลุ่มสนองความต้องการส่วนบุคคล กลุ่มจึงเกิดจากบุคคลหลาย ๆ คนมารวมกันด้วย
ความสนใจร่วมกันยินยอมพร้อมใจในการกำหนดกฎข้อบังคับระเบียบแบบแผนที่เรียกว่าปทัสถานของ
กลุ่มขึ้นมาเพื่อให้การประพฤติปฏิบัติของบุคคลในกลุ่มเป็นไปแนวเดียวกัน และปทัสถานของกลุ่มนี้
เองที่มีอิทธิพลต่อบุคคล ซึ่งเป็นสมาชิกของกลุ่มนั้นๆ จากที่กล่าวมาข้างต้นย่อมแสดงว่ากลุ่มมีอิทธิพล
ในการที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคลได้อย่างมาก ส่วนจะเปลี่ยนแปลงไปในทางดีหรือไม่
ย่อมขึ้นอยู่กับกลุ่มที่บุคคลนั้นสังกัดอยู่ ซึ่งสอดคล้องกับคำกล่าวที่ว่า "บุคคลได้อยู่ในกลุ่มปราชญ์ บุคคล
นั้นย่อมเป็นปราชญ์ บุคคลได้อยู่ในกลุ่มโจร บุคคลนั้นย่อมเป็นโจรด้วย" และ สุชาติ จันทรเฒ่า
(2528:24) ได้สรุปถึงอิทธิพลของกลุ่มว่า เมื่อมนุษย์เข้ามาอยู่ในกลุ่ม กลุ่มหรือสมาชิกแต่ละคน
ในกลุ่มย่อมมีอิทธิพลต่อกัน คือ

1. มีอิทธิพลต่อการกระทำต่าง ๆ เมื่อบุคคลเข้ามาอยู่ในกลุ่ม แผนงานต่าง ๆ ที่
เป็นลักษณะของแต่ละคนที่จะเปลี่ยนไปเป็นลักษณะของกลุ่ม ลักษณะการกระทำก็เป็นการร่วมมือทำ
งานให้เสร็จเร็วที่สุด

2. มีอิทธิพลต่อความสัมพันธ์ และความคิด

3. มีอิทธิพลต่อการจูงใจ ในการกระทำต่าง ๆ พฤติกรรมในกลุ่มมีลักษณะที่มีการ
แข่งขัน (Competitive) และมีลักษณะที่ให้ความร่วมมือ (Cooperative)

ประโยชน์ของการรวมกลุ่ม (ตามหลักการของกรมส่งเสริมการเกษตร) อ้าง ใน
เทพ พงษ์พานิช (2527:68)

1. สร้างอำนาจในการต่อรองในด้านตลาด โดยการซื้อปัจจัยการผลิตและการจำหน่าย

2. การสร้างหรือแสวงหาสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านสาธารณสุข โภค การศึกษา
สังคม และการพัฒนาอาชีพ

3. การสร้างหรือแสวงหาสิ่งอำนวยความสะดวกในรูปของกลุ่ม เช่น การชุดคลอง

4. ในด้านของสินเชื่อ สถาบันการเงินของรัฐและเอกชนมีความประสงค์ให้ผ่านกลุ่มมากกว่ารายเดี่ยว

5. สร้างความมั่นคงในอาชีพการเกษตร เนื่องจากการรวมกันเป็นกลุ่มผู้ผลิตมีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นตลอดจนนำผลผลิตออกจำหน่าย ทำให้เกิดมีรายได้

6. การพัฒนาอาชีพอื่นที่เป็นอาชีพเสริมการเกษตร เช่น การพัฒนางานฝีมือ

7. การรวมกลุ่ม สามารถนำเอาวิธีการจัดปฏิรูปที่ดิน มาดำเนินการ ในที่ดินของเกษตรกรในเขตชลประทาน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

8. การรวมกลุ่มเพื่อป้องกันตนเอง ในรูปหนึ่งและยังเป็นการร่วมปกครองตามระบอบประชาธิปไตย

9. การรวมกลุ่มเป็นการลดช่องว่าง ในแนวความคิดและวัยของเกษตรกร

10. การรวมกลุ่มเป็นการลดช่องว่างระหว่างคนรวยกับคนจน โดยให้โอกาสคนรวยได้ช่วยเหลือคนจน โดยการทำงานร่วมในรูปแบบกลุ่ม

สาเหตุที่มนุษย์อยู่รวมกันเป็นกลุ่มนั้นพบว่า มนุษย์มีความต้องการไม่เพียงแต่ที่สุดและความต้องการต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น ตัวเองไม่สามารถจะบำบัดเองได้หมด จึงต้องมีการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันมีการแลกเปลี่ยนกันและกัน พอสรุปได้ดังนี้

1. เพื่อให้มีชีวิตอยู่รอดได้ (Survival) ทั้งนี้เพราะว่ามนุษย์ช่วยตัวเองไม่ได้ เป็นระยะเวลาอันยาวนานถ้าอยู่โดดเดี่ยวก็อาจทำให้ตายได้

2. เพื่อความปลอดภัย (Security) มนุษย์ทุกคนต้องการความปลอดภัยหรือมีชีวิตอยู่ปราศจากการถูกขู่เข็ญ ถูกบังคับ ความปลอดภัยจะแสวงหาได้จากกลุ่มมนุษย์ด้วยกัน เช่น ความปลอดภัยทางร่างกาย มีอาหารการกิน

3. ความต้องการมิตรภาพ (Friendship) เพราะมนุษย์เป็นสัตว์สังคม มนุษย์ต้องการเพื่อน ต้องการพบปะสังสรรค์ ไม่ต้องการอยู่โดดเดี่ยว เพราะฉะนั้น มนุษย์จึงต้องอยู่เป็นหมู่

เป็นพวก

4. ต้องการความรัก (Affection) มนุษย์ทุกคนต้องการที่จะรักใคร่สักคนหนึ่งเป็นอย่างน้อย และต้องการให้คนอื่นรักตน จะอยู่โดยปราศจากความรักไม่ได้

X แนวความคิดเกี่ยวกับความต้องการ (Needs)

Brown ในประสาท อิศรปริดา (ไม่ระบุปีพิมพ์ : 14) ได้กล่าวไว้ว่า ความต้องการ (Needs) เป็นสภาวะที่ไม่สมดุลซึ่งเกิดจากการกำหนดเงื่อนไขอย่างใดอย่างหนึ่งซึ่ง ปราณี รามสูตร (2528:118) ได้กล่าวในทำนองเดียวกันว่า ความต้องการคือสภาวะที่อินทรีย์ขาดสมดุล ซึ่งจะก่อให้เกิดแรงผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อกลับเข้าสู่สมดุลตามเดิม และบุญเดิม นักรอบ (ไม่ระบุปีพิมพ์ : 47) ได้สรุปว่า ความต้องการก็คือความไม่เพียงพอ ความต้องการจะเกิดขึ้นเมื่อเกิดความไม่สมดุลทางร่างกายและจิต พร้อมทั้งเน้น สกิดย์ วงศ์สวรรค์ (2525:108) ก็ได้กล่าวในทำนองเดียวกันว่าความต้องการเป็นสภาวะที่บุคคลขาดความสมดุลในการดำรงชีวิต อินทรีย์ย่อมมีความต้องการเพื่อความเจริญงอกงาม การสืบทอดและสังคม อาจจำแนกเป็นความต้องการทางชีววิทยาและความต้องการทางจิตวิทยา Hilgard ในประสาท อิศรปริดา (ไม่ระบุปีพิมพ์ : 15) ก็ได้กล่าวอีกว่า ความต้องการนั้นไม่ได้มีความหมายแคบ ๆ อยู่เฉพาะความต้องการทางร่างกาย เช่น อาหาร น้ำ อากาศ ฯลฯ เท่านั้น แต่ครอบคลุมถึงความต้องการทางด้านจิตใจอื่น ๆ อีกมาก เป็นต้นว่า ความต้องการความสำเร็จ ความต้องการตำแหน่ง ความต้องการเกียรติและอำนาจ Murray ในสกิดย์ วงศ์สวรรค์ (2525:209) ก็ได้อธิบายไว้เช่นเดียวกันว่า ความต้องการมิได้หมายถึงเฉพาะความต้องการทางร่างกาย เช่น อาหาร น้ำ ฯลฯ เท่านั้น แต่หมายถึงไปถึงความต้องการด้านจิตใจอีกด้วย เช่น ความต้องการอำนาจ เกียรติยศ ความสำเร็จ ตำแหน่ง การยอมรับนับถือ ความรัก ฯลฯ และประสาท อิศรปริดา (ไม่ระบุปีพิมพ์:15) ได้ยืนยันว่า ความต้องการจะมากหรือน้อยนั้นจะมีความสัมพันธ์กับปริมาณการสูญเสียความสมดุลแต่ความสัมพันธ์ดังกล่าวก็เป็นเพียงความสัมพันธ์อย่างหยาบ ๆ เท่านั้น เพราะปริมาณความต้องการจะขึ้นอยู่กับองค์ประกอบอื่น ๆ เช่น การเรียนรู้ และภาวะภายนอกอื่น ๆ ด้วย

พฤติกรรมอันเนื่องมาจากความต้องการ

สกิดย์ วงศ์สวรรค์ (2525:108) ได้กล่าวไว้ว่า ความต้องการ (Needs) เป็นสิ่งสำคัญและมีความจำเป็นเพราะ เป็นพื้นฐานเบื้องต้นทางจิตวิทยา และนักจิตวิทยาเชื่อว่าพฤติกรรม

ทั้งหลายของมนุษย์ ย่อมมีรากฐานเนื่องมาจากความต้องการและเป็นที่ยอมรับกันว่า ความต้องการของมนุษย์ทั้งที่เกิดขึ้นจากสภาพทางสรีระและจากสิ่งแวดล้อม และปราณี รามสูตร (2528:119) ก็ได้กล่าวว่าความต้องการเป็นต้นเหตุให้เกิดแรงขับ (Drives) และแรงจูงใจ (Motives) ให้บุคคลแสดงพฤติกรรมเพื่อไปสู่จุดมุ่งหมายปลายทางที่ต้องการ ดังนั้นสิ่งที่กระตุ้นให้คนทำแสดงพฤติกรรมเพื่อ ไปยังจุดหมายปลายทางที่ต้องการนั้น ส่วนใหญ่เกิดเนื่องมาจากความต้องการ (Needs) ของบุคคลนั่นเอง ความต้องการและแรงขับนี้มักเกิดควบคู่กันเสมอ เมื่อเกิดความต้องการแล้วความต้องการนั้นไปผลักดันให้แสดงพฤติกรรม แรงขับนี้เป็นสภาพทางจิตวิทยาที่สืบเนื่องมาจากความต้องการทางกายด้วย

ลักษณะและประเภทความต้องการ

นักจิตวิทยาถือว่าการทำความเข้าใจเกี่ยวกับความต้องการของมนุษย์นั้นเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นและสำคัญอย่างยิ่ง เพราะข้อสมมุติฐานเบื้องต้นทางจิตวิทยา เชื่อว่า พฤติกรรมต่างๆ ของมนุษย์ย่อมมีรากฐานเนื่องมาจากความต้องการอย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลาย ๆ อย่างประกอบกัน จากการค้นคว้าวิจัยและทดลอง นักจิตวิทยาส่วนมากต่างยอมรับกันว่า ความต้องการของมนุษย์มีทั้งที่เกิดขึ้นจากสภาพทางสรีระและที่เกิดขึ้นจากสภาวะสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้จิตวิทยา ยังได้สรุปลักษณะ โดยทั่วไปของความต้องการของมนุษย์ไว้ 3 ประการ ดังนี้ (ประสพ อิศรปริดา, ไม่ระบุปีพิมพ์ : 17)

1. มนุษย์ทั้งหลายไม่ว่าจะอยู่ในสังคมใด เผ่าพันธุ์ เชื้อชาติใด จะมีลักษณะความต้องการพื้นฐาน (Basic needs) บางอย่างเหมือนกันรวมกันอยู่ ความต้องการพื้นฐานที่ปรากฏชัดเจน คือความต้องการทางด้านร่างกาย (Physiological needs)
2. ความต้องการบางอย่างของมนุษย์เกิดขึ้นมาที่น้อยต่างกันตามสังคมสิ่งแวดล้อม เป็นความต้องการทางสังคม เกิดขึ้นจากการเรียนรู้ความแตกต่างของสิ่งแวดล้อม จึงมีผลให้ระบบความต้องการทางสังคมแตกต่างกัน แต่ก็มีความต้องการทางสังคมหลายประการ เป็นพื้นฐานเหมือนกันหมดไม่ว่าจะอยู่ในสังคมใด ได้แก่ ความต้องการความรัก ความอบอุ่นปลอดภัย เป็นต้น
3. ระบบความต้องการของมนุษย์ขึ้นอยู่กับลักษณะพัฒนาการของเขาด้วย ความต้องการของคณะแต่ละวัยและระดับวุฒิภาวะ (Maturation) มีความแตกต่างกัน...ความเปลี่ยนแปลงนี้พัฒนาขึ้นมาจากองค์ประกอบหลายอย่างที่สำคัญคือ ความสามารถในการรับรู้ทำความเข้าใจของบุคคลนั่นเอง และจากประสบการณ์จากการติดต่อสัมพันธ์กับคนอื่น

ปราณี รามสูตร (2528:118) และพรหมทิพย์ ศิริวรรณสุศรี (2527:99) ได้อธิบายถึงความต้องการพื้นฐานของเราทั่วไป แบ่งได้ 2 ประเภท คือ ความต้องการทางกาย (Physical needs) ความต้องการทางสังคม (Social or psychological needs) สำหรับ Maslow ใน ประสาท อิศรปริดา (ไม่ระบุปีพิมพ์: 18) มีความเห็นว่ามนุษย์มีความต้องการอยู่ตลอดเวลา ความต้องการเหล่านี้จะ ไม่ได้รับการตอบสนองครบบริบูรณ์ทั้งหมด หากแต่เป็นบางส่วนและบางเวลา คนในสังคมโดยทั่วไปจะได้รับความพอใจบางส่วนและไม่พอใจบางส่วนแห่งความต้องการทั้งหมด ความต้องการของมนุษย์ ความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกันและมีลำดับการเกิดก่อนหลัง ในชีวิตและพัฒนาการของมนุษย์ ดังนี้

1. ความต้องการทางสรีระวิทยา (Physiological needs) ได้แก่ความต้องการที่จะลดความกระหาย ความหิว ต้องการพักผ่อนนอนหลับ ต้องการทางเพศ

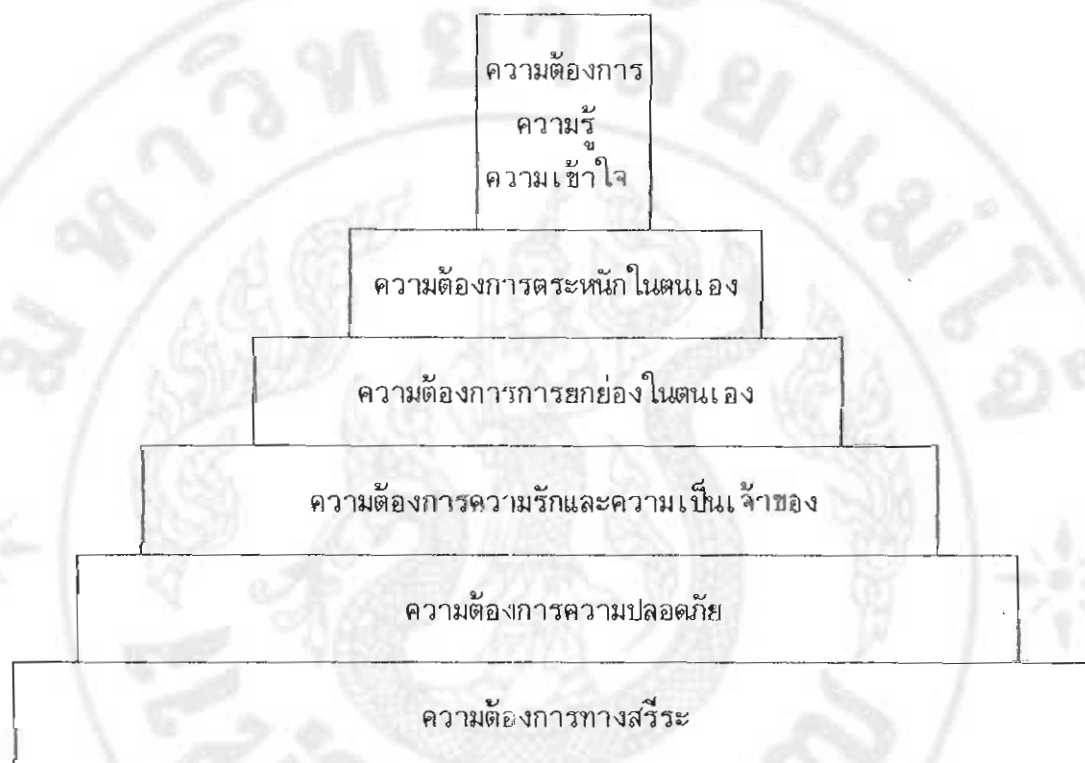
2. ความต้องการความปลอดภัย (Safety needs) ได้แก่ ความต้องการความอบอุ่น มั่นคง ต้องการความคุ้มครอง ต้องการหนีห่างจากอันตราย ต้องการทราบสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

3. ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ (Love and belonging needs) ได้แก่ความต้องการเพื่อน มิตร ต้องการร่วมงาน ต้องการคู่รักหรือครอบครัว ฯลฯ ผู้ที่ไม่ได้รับการสนองความต้องการนี้อาจแสดงพฤติกรรมแปลก ๆ โดยที่ใจจริงมิได้ประสงค์จะกระทำเช่นนั้น แต่ทำไปเพื่อเรียกร้องความรัก และความสนใจจากผู้อื่น

4. ความต้องการการยกย่องตน (Self esteem needs) ได้แก่ความต้องการการเคารพยกย่อง ต้องการเชื่อมั่นที่จะกระทำในสิ่งที่ตนร่วมกับผู้อื่น ต้องการให้ผู้อื่นชมเชยและยินดีในการกระทำของตน ต้องการให้ผู้อื่นยอมรับว่าตนมีค่า ต้องการความสำเร็จ อิศราภาพ เสรีภาพ ฯลฯ การถูกขัดขวางไม่ให้ได้รับการสนองตอบความต้องการชนิดนี้ จะมีผลให้เกิดความรู้สึกที่เป็นปมด้อย อ่อนแอ หรือความรู้สึกว่าขาดผู้คอยช่วยเหลือคำจุน

5. ความต้องการตระหนักรู้ในตน (Self-actualization needs) เป็นความต้องการที่จะเข้าใจและรู้จักตนเองอย่างถ่องแท้ ต้องการที่จะคิดหรือกระทำในสิ่งที่ตนจริงใจให้สอดคล้องกับสภาพที่แท้จริงของตนเอง ความต้องการตระหนักรู้ในตนจะมีผลให้บุคคลต้องการจะพัฒนาให้เจริญถึงขีดสุด ต้องการที่จะใช้ความสามารถที่มีอยู่ให้เป็นประโยชน์และเหมาะสมแก่ส่วนรวมอย่างแท้จริง

6. ความต้องการความรู้ความเข้าใจ (Needs of know and understand)
 ความต้องการขั้นนี้ เป็นความต้องการขั้นสูงสุดของ Maslow เขามีความคิดเห็นว่าความปรารถนาที่จะรู้และเข้าใจซึ่งกันเป็นความต้องการทางด้านความคิดและสติปัญญานี้ จะไม่เกิดขึ้นในมนุษย์ทุกคน ถึงแม้ว่าทุกคนจะมีความอยากรู้ อยากรู้เห็นหรือต้องการการเสาะแสวงหาความรู้อยู่แล้วก็ตาม



ภาพที่ 1 ภาพแสดงลำดับขั้นแห่งความต้องการความคิดของ Maslow
 ที่มา : ประสาท อิศรปริดา (ไม่ระบุปีพิมพ์: 19)

ในจำนวนความต้องการทั้ง 6 ขั้นตอนนี้ จะเห็นได้ว่า ความต้องการขั้นสูงจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อ ความต้องการต่าง ๆ ในขั้นต่ำกว่าได้รับการตอบสนองมาแล้ว นอกจากนั้น M.L. Blum ใน วิทยุ ดนตรี (2532:172) ได้วิเคราะห์หลักฐานพื้นฐานของ Maslow มาเป็นความคิดรวบยอด ตามลำดับขั้น ดังนี้

1. พฤติกรรมของคนจะถูกครอบงำ และกำหนดขึ้นโดยกลุ่มของความต้องการขั้นพื้นฐานอันมีอยู่ยังไม่เพียงพอมากที่สุด

2. บุคคลแต่ละคนจะสนองความต้องการต่าง ๆ ของตนอย่างเป็นระบบ เริ่มด้วยความต้องการขั้นพื้นฐานมากที่สุดแล้ว เคลื่อนไปยังขั้นที่สูงขึ้นตามลำดับ

3. กลุ่มความต้องการขั้นพื้นฐานที่มีมากกว่านี้ คือ ความเข้มแข็งที่สะสมเอาไว้เพื่อให้คนได้ความต้องการในขั้นที่สูงกว่าขึ้นไปอีก

William I. Thomas ในสถิติ วงศ์สวรรค์ (2525:110) ได้จำแนกความต้องการทางสังคม อันเป็นพื้นฐานสำคัญของมนุษย์ไว้ 4 ประเภทคือ

1. ความต้องการความอบอุ่น มั่นคง และปลอดภัย (Security)
2. ความต้องการการยอมรับ (Recognition) จากผู้อื่น
3. ความต้องการการโต้ตอบติดต่อ (Response) จากผู้อื่นปรารถนาการตอบสนอง
4. ความต้องการประสบการณ์ใหม่ ๆ (New experience)

ตามลักษณะและแบ่งลำดับขั้นของความต้องการของมนุษย์ของบุคคลหลายฝ่ายที่กล่าวมาข้างต้นนั้น Morgan ใน สุรางค์ จันทน์เอม (2528:119) ยังได้แบ่งประเภทความต้องการในอีกทฤษฎีหนึ่งคือ

1. ความต้องการเข้าร่วมพวก (Affiliation) เกิดจากความต้องการพึ่งพาอาศัยกัน ต้องการความรักความอบอุ่น ความปลอดภัย การยกย่องจากผู้อื่นตลอดจนความต้องการที่จะรักผู้อื่น จึงต้องการเข้าร่วมพวก เพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งต่าง ๆ ที่ต้องการ
2. ความต้องการการยอมรับของสังคม (Social approval) เช่น ต้องการให้พ่อแม่รัก ต้องการการยอมรับ ซึ่งมักเป็นความต้องการที่ช่วยให้บุคคลรู้สึกอบอุ่นและรู้สึกปลอดภัย
3. ต้องการยกระดับสภาพของตน (Status) ความต้องการขั้นนี้ได้แก่ ความก้าวหน้าในการทำงาน เพราะจะช่วยเสริมอำนาจตน และสร้างความสละสลวยให้แก่ตน
4. ต้องการความมั่นคงปลอดภัย (Security) บุคคลส่วนใหญ่พยายามสร้างฐานะ

ของตน

5. ต้องการความสำเร็จ (Achievement) เป็นความต้องการชั้นสูงสุด ทุกชีวิตต่างดิ้นรนไปสู่ความสำเร็จที่ตนตั้งไว้ เพราะความสำเร็จคือความสุขความพอใจทุก ๆ ชีวิต

ในส่วนที่เป็นความต้องการของบุคคลที่เฉพาะเจาะจงลงไปตามลักษณะทางจิตวิทยา นั้น Murray ใน สร่างค์ จันท์แอม (2528:119) ได้แบ่งความต้องการของบุคคลออกเป็นประเภทต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ คือ

1. ความต้องการทรัพย์สิน ต้องการสะสมสิ่งต่าง ๆ และปกป้องทรัพย์สินสมบัติของตน
2. ความต้องการด้านจิตใจ เช่น ต้องการที่จะมีชื่อเสียง เกียรติยศ ต้องการคำชม ต้องการความสำเร็จและการประกันตนให้พ้นจากจิตใจต่าง ๆ
3. ความต้องการอำนาจ การเป็นแม่บงคับบัญชา
4. ความต้องการในสิ่งที่เป็นอย่างต่อตนเองและผู้อื่น เช่น ถ้าัวร้าวผู้อื่น การติเตียนผู้อื่น ความไม่พอใจบุคคลบางคน และการหลีกเลี่ยงการถูกติเตียนหรือถูกลงโทษ
5. ความต้องการในสิ่งที่ตนพึงพอใจ เช่น ต้องการช่วยเหลือผู้อื่น ต้องการรวมพวก กับผู้อื่น หรือต้องการการปกป้องตนเองและผู้อื่น
6. ความต้องการส่วนตัว เช่น ความต้องการพักผ่อน ต้องการหาความสนุกสนาน รื่นเริง ความอยากรู้อยากเห็น อธิบายให้ความคิดเห็นเป็นต้น

นอกจากนั้น Erich Fromm ใน โสภา ฐนิกลชัย (2521:153) ได้กล่าวถึงความต้องการซึ่งมีในมนุษย์ คือ

1. มนุษย์มีความต้องการที่จะมีส่วนร่วมเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน
2. ความต้องการที่จะเป็นมนุษย์ที่มีความคิดสร้างสรรค์ มากกว่าที่จะเป็นสัตว์โลก

ธรรมดา

3. ความต้องการเกี่ยวกับการที่จะเป็นส่วนหนึ่งเกี่ยวพันของโลก เพื่อจะได้เกิดความรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของโลก

4. ความต้องการที่จะเลียนแบบซึ่งความรู้สึกที่จะเลียนแบบที่เกิดจากความต้องการที่จะเป็นส่วนหนึ่งของคนหนึ่งคนใด ไม่ใช่เพียงคน ๆ หนึ่งเท่านั้น

5. ความต้องการที่จะมีความคงทน และมั่นคงเกี่ยวกับการยอมรับและเข้าใจผู้อื่น

นอกจากนั้น ใน นำชัย ทมผล และสนิลา ทมผล (2531:57) ได้อ้างคำกล่าวของ Lupdag ที่ระบุว่า ความต้องการหรือแรงจูงใจนั้นสามารถใช้ทดแทนกันได้เพราะความต้องการเป็นดัชนีชี้ถึงความขาดแคลนของบุคคลซึ่งเป็นแรงผลักดันให้บุคคลประกอบกิจกรรมเพื่อบรรลุตามเป้าหมายของบุคคลนั้นในการเกิดแรงจูงใจซึ่งอยู่เบื้องหลังของพฤติกรรมที่บุคคลแสดงออกถึงความต้องการพื้นฐานของบุคคลทั่วไปว่ามี 2 ประเภท คือ ความต้องการทางกาย (Physical needs) กับความต้องการทางสังคม (Social or psychological needs) ความต้องการทางกาย เช่น ความต้องการกินอาหาร หายใจ ขับถ่ายของเสียและความต้องการทางเพศ ความต้องการทางสังคม เช่น ต้องการความรัก ความมั่นคงปลอดภัย การเป็นที่ยอมรับในสังคม ต้องการอิสรภาพ และต้องการความสำเร็จในชีวิต ความต้องการดังกล่าวเป็นต้นเหตุให้เกิดแรงขับ (Drives) และแรงจูงใจ (Motives) ให้บุคคลแสดงพฤติกรรมเพื่อไปสู่จุดมุ่งหมายปลายทางที่ต้องการ (ปราณี รามสูตร, 2528:118) ในทำนองเดียวกัน คณาจารย์ภาควิชาจิตวิทยา (2528:313) ได้กล่าวว่า ...แรงขับจัดเป็นจุดเริ่มต้นของบุคคลเพื่อเป็นแรงจูงใจให้บุคคลได้มีการทำให้สภาวะของร่างกายอยู่ในสภาวะที่สมดุลย์

พวงเพชร วัชรอยู่ (2526:230) ได้กล่าวไว้ว่าแรงจูงใจอาจมองเห็นได้หรืออาจถูกปิดบัง (Cover) ไว้ การกระทำของคนนั้นยากที่จะหาคำตอบที่แท้จริงได้ว่ามาจากสาเหตุใด เช่นบุคคลนั้นเองอาจไม่ทราบเกี่ยวกับแรงจูงใจที่อยู่เบื้องหลังพฤติกรรมของตนทั้งยังได้อธิบายเกี่ยวกับขั้นตอนของความต้องการที่เกี่ยวข้องเนื่องกัน 4 ขั้นตอน คือ

ขั้นความต้องการ (Need stage) ความต้องการเป็นภาวะขาดสมดุลที่เกิดขึ้นเมื่อบุคคลขาดสิ่งที่ทำให้ส่วนต่าง ๆ ภายในร่างกายดำเนินไปตามปกติ สิ่งที่ขาดนั้นอาจเป็นสิ่งที่จำเป็นต่อชีวิตอย่างมหันต์

ขั้นแรงขับ (Drived stage) ความต้องการในขั้นนี้กระตุ้นให้เกิดแรงขับภายในคือ

เมื่อเกิดความต้องการแล้ว บุคคลหนึ่งเฉยอยู่ไม่ได้ อาจมีความกระวนกระวายอยู่ไม่สุขภาวะที่บุคคลมีความกระวนกระวายอยู่ไม่สุขจะมีมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับระดับความต้องการด้วย

ขั้นพฤติกรรม (Behavior stage) เมื่อเกิดความกระวนกระวายขึ้น ความกระวนกระวายจะผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมา แรงขับจะเป็นพลังให้แสดงพฤติกรรมได้รุนแรงหรือมากน้อยต่างกัน

ขั้นลดแรงขับ (Drive reduction stage) เป็นขั้นสุดท้าย คือ แรงขับจะลดลงภายหลังการเกิดพฤติกรรมที่ตอบสนองความต้องการมาแล้ว สามารถเขียนเป็นแผนจะได้รูปวัฏจักรของขั้นตอนของความต้องการ ดังนี้



ภาพที่ 2 วัฏจักรขั้นตอนของความต้องการ

ที่มา : พวงเพชร วัชรอยู่ (2526:253)

นอกจากนี้ ดิเรก ฤกษ์ห่วย (2527:89) ได้กล่าวไว้ว่า จะมีแรงจูงใจในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับความต้องการความมั่นคง (Security) ในเรื่องของปัจจัยพื้นฐาน ความต้องการในเรื่องของการที่จะได้รับประสบการณ์ใหม่ คือได้มีการติดต่อกับเพื่อนใหม่ หรือเกิดความคุ้นเคยกับเพื่อนที่รู้จักแล้วมากขึ้น ตลอดจนการเรียนรู้เกี่ยวกับสิ่งใหม่ๆ และความรับผิดชอบใหม่ๆ นอกจากนั้นการเข้าร่วมกลุ่มยังต้องการในเรื่องของการได้รับการยกย่องจากคนอื่น หรือได้รับการตอบสนองในเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่เกิดประโยชน์ สำหรับบุคคลเหล่านั้น

ชนิดของความต้องการหรือแรงจูงใจ

Samayao (1983:44) ใน น้าชัย ทนุผล และ สุนิลา ทนุผล (2531:7) ได้ระบุถึงการเกิดของแรงจูงใจว่าสามารถเกิดขึ้นได้ใน 3 ระดับ คือ ในระดับองค์การกลุ่มงานและตัวบุคคล สำหรับแรงจูงใจในระดับตัวบุคคลนี้ แรงจูงใจที่เกิดขึ้นได้แก่ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement motive) แรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์ (Affiliation motive) แรงจูงใจใฝ่อำนาจ (Power motive) และแรงจูงใจใฝ่การยอมรับ (Recognition motive) และในทำ

นองเดียวกัน ในน่ายัย ทนุผล และสนิลา ทนุผล (2531:7) ได้อ้างถึง Schaefer ผลการศึกษาของ McClelland เกี่ยวกับชนิดของแรงจูงใจว่าเกิดขึ้นในตัวบุคคลของมนุษย์ซึ่งโดยทั่วไปแล้วมักจะอ้างถึงความต้องการขั้นพื้นฐานซึ่งเป็นผลเหตุให้เกิดปฏิกิริยาตอบสนองอยู่ 3 กลุ่ม คือ ความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ ความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ และความต้องการใฝ่อำนาจ ผลการศึกษาของ McClelland นั้นบ่งชี้ว่ามนุษย์มักจะระบุถึงความต้องการเหล่านี้ในระดับของความเข้มข้นที่ต่างกันไม่เนื่องมาจากความแตกต่างของลักษณะของบุคคลและวัตถุประสงค์ของแต่ละบุคคล

ความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ (Needs for achievement)

David McClelland และ J.M. Atkinson ในสิทธิโชค วรณสันติกุล (2519:120) ได้กล่าวไว้ว่า ความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ คือความต้องการของบุคคลในการที่จะหันไปอุปสรรคต้องการทำงานให้บรรลุจุดหมายอย่างมีประสิทธิภาพ แข่งขันกันด้วยมาตรฐานอันดีเยี่ยมหรือทำให้ดีกว่าบุคคลอื่น รู้สึกสบายเมื่อประสบความสำเร็จ และวิตกกังวลเมื่อประสบความล้มเหลวซึ่งสอดคล้องกับ ชูชีพ อ่อนโคกสูง (2518:7) ที่กล่าวถึงความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ว่าเป็นความปรารถนาที่จะประสบผลสำเร็จและความเชี่ยวชาญในงานที่ยากซับซ้อน เมื่อเผชิญอุปสรรคก็จะไม่ท้อถอยจะมีแต่ความวิริยะอุตสาหะ ฝ่าฟันอุปสรรคทั้งหมดลงไปได้ ต้องการอิสระในการแสดงออกทั้งในที่ที่เป็นปรชธรรมและแนวความคิด มีความรู้สึกที่ต้องการชัยชนะในการแข่งขันหรือดีเด่นกว่าบุคคลอื่นให้เท่าเทียมมาตรฐานอันสูงส่งที่ตัวเองตั้งไว้ มักมีความรับผิดชอบสูง ชอบเป็นผู้นำ กล้าเสี่ยง สามารถคาดการณ์ล่วงหน้าและทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ พฤติกรรมที่แสดงว่ามีความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์สูง มีลักษณะดังนี้ คือ

1. กล้าเสี่ยงพอควร (Moderate risk taking) ในกรณีที่ต้องการใช้ความสามารถไม่ใช่อาศัยโชคช่วย มีการตัดสินใจเด็ดเดี่ยว บุคคลที่ต้องการสัมฤทธิ์ผลสูงมักไม่พอใจทำสิ่งต่าง ๆ ซึ่งไม่ต้องใช้ฝีมือ หากเลือกทำสิ่งที่ยากพอสมควรเพราะมีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเองและการกระทำสิ่งที่ยากได้สำเร็จนั้นทำให้ตนเองพอใจ ส่วนผู้ที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลต่ำมักไม่กล้าเสี่ยง เพราะไม่สำเร็จหรือมิฉะนั้นก็มักจะเสี่ยงเกินไป ทั้ง ๆ ที่รู้ว่าจะไม่สำเร็จแต่ก็หวังพึ่งโชค

2. ขยัน (Energetic) หรือชอบทำสิ่งแปลก ๆ ใหม่ อันจะทำให้ตนเองรู้สึกว่าได้ประสบความสำเร็จซึ่งต้องการสัมฤทธิ์ผลสูง มักไม่ได้ขยันขันแข็งไปทุกกรณีเพราะเขาจะมานะพากเพียร เฉพาะสิ่งที่ท้าทาย ยิ่งยุดความสามารถของตนเอง และทำให้ตนเองเกิดความรู้สึกว่าทำงานสำคัญลงไปได้

3. รับผิดชอบในตนเอง (Individual responsibility) ผู้ที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูงมักพยายามทำงานเพื่อความพอใจของตนเอง มิใช่หวังให้คนอื่นยกย่องตนเองและชอบที่จะมีเสรีภาพในการที่จะคิดหรือทำอะไร ไม่ชอบให้คนมาบงการ

4. ต้องการทราบแน่ชัดว่าการตัดสินใจของตนเองมีผลอย่างไร (Knowledge of result of decision) มิใช่เพียงคาดคะเนเอาว่าเป็นอย่างนั้นอย่างนี้ นอกจากผู้ต้องการความสัมฤทธิ์ผลสูงยังพยายามทำให้ดีขึ้นกว่าเดิมอีก เมื่อทราบแน่ชัดว่าการกระทำของตนเองเกิดผลอย่างไร

5. คาดการณ์ล่วงหน้า (Anticipation of future possibility) ผู้ที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลสูงมักเป็นแผนระยะยาว เพราะเล็งเห็นการณ์ไกลกว่าผู้ที่มีความต้องการสัมฤทธิ์ผลต่ำ

6. ความสันทัดในการจัดระบบงาน (Organization skills)

7. ชอบการแข่งขัน ต้องการชัยชนะ มีความทะเยอทะยาน ต้องการปรับปรุงตนเองให้ดียิ่งเสมอ มีจุดประสงค์ในการทำกิจกรรมที่เด่นชัดและแน่นอน พฤติกรรมจะมีเอกลักษณ์ของตนเอง

ความต้องการใฝ่สัมพันธ (Needs for affiliation)

ประสาท นิตทวักร (2526:8) ได้อธิบายความต้องการใฝ่สัมพันธว่าเป็นความปรารถนาประเภทหนึ่งของบุคคลที่นำตัวเข้าร่วมในสังคม จะมีความรู้สึกยินดีเมื่อได้รับความรัก การทักทาย หรือการยอมรับจากผู้อื่น จะมีความรู้สึกไม่พอใจต่อความโดดเดี่ยว การพลัดพราก การทะเลาะวิวาท จะรู้สึกเสียใจต่อการกระทำที่บั่นทอนมิตรภาพ จะมีความสุขเมื่อร่วมอยู่ในกลุ่มรวม ทั้งจะเป็นความซื่อสัตย์ภักดีต่อเพื่อนทุกคน ทั้งสอดคล้องกับ อุดม ลำอังกูล (2524:110) ที่กล่าวไว้ว่า ความต้องการใฝ่สัมพันธเป็นพลังกระตุ้นให้ประกอบพฤติกรรมเกี่ยวกับการหาพวกพ้อง การเข้าร่วมกลุ่มการหาพึ่งพิงกับบุคคลอื่น หรือการปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่น คนเรานั้นเมื่อสมความปรารถนาที่หาใหม่ความสุขมีสภาพจำกัด ซึ่งพินิจ วิบลัยสวัสดิ์ (2527:435) ได้กล่าวว่าความต้องการใฝ่สัมพันธของคนเรามีความสำคัญต่อจิตใจของบุคคล บุคคลอื่นก็มีความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อมของคนเราช่วยตอบสนองความต้องการและความปรารถนาของเราได้โดยเฉพาะ เมื่อเรารู้สึกไม่สบายใจ วิตกกังวลจะมีแนวโน้มที่ต้องการเพื่อนต้องการอยู่กับคนอื่นมากกว่าปกติ ดังนั้น ความต้องการใฝ่สัมพันธเกิดขึ้นเพราะได้รับรางวัลจากการสังสรรค์สัมพันธ์ (Interaction) กับผู้อื่น ถ้า

ไม่มีคุณ ไม่มีเพื่อน ก็จะต้องมาช่วยตนเองความต้องการ

ตามทฤษฎีเกี่ยวกับความต้องการ Maslow, Shipley และ Veroff ใน ประสาท อิศรปริดา (ไม่ระบุปีพิมพ์:25) ได้กำหนดเกณฑ์ของขั้นความต้องการใฝ่สัมพันธ์ไว้ว่า จะต้องมีความรู้สึกพึงพอใจอย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายอย่างในตนเองเดียวกันกับ ชู้ชีพ อ่อน โศกสง (2518:48-49) กล่าวว่าความต้องการใฝ่สัมพันธ์ที่เกี่ยวกับความรู้สึก ไม่ยอมรับ (Rejection) เช่นความรู้สึกเกรงว่าจะไม่มีคนมาช่วยคบค้าสมาคมด้วยหรือเกรงกลัวการถูกทอดทิ้ง ความรู้สึกเกี่ยวกับการพลัดพราก (Physical departure) เป็นความรู้สึกด้านสัมผัสต่อการตายจากความห่างไกลของสิ่งที่ตนรัก ฯลฯ ความรู้สึกนี้สัมผัสต่อการแตกแยกทางจิตใจ (Psychic separation) การทะเลาะวิวาท การรบกวนรำพันหรือการไม่ลงรอยกัน ความรู้สึกเกี่ยวกับการไม่ได้ความรักตอบแทน (No reciprocal love) ความรู้สึกเกี่ยวกับความต้องการชดเชย (Preparation) เช่น ความรู้สึกเดี๋ยวตายหรือเสียใจภายหลังที่ได้ทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดลงไปจึงคิดหาวิธีการที่จะแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อจะรักษาไว้เพื่อมิตรภาพอันดี

Murray (1965) ใน ประสาท อิศรปริดา (ไม่ระบุปีพิมพ์: 25) ได้กล่าวถึงขั้นความต้องการใฝ่สัมพันธ์ว่าเห็นบุคคลที่ชอบคบคล้อยกับงานที่เป็นกลุ่ม หรือเป็นทีมจะพยายามเข้าใจและเห็นใจระหว่างเพื่อนร่วมงาน จะไม่ทอดทิ้งเพื่อนเอาตัวรอดเมื่อเผชิญกับอุปสรรคหรือความยากลำบาก และยังได้สรุปลักษณะพฤติกรรมของขั้นความต้องการใฝ่สัมพันธ์ซึ่งสอดคล้องกับ ชู้ชีพ อ่อน โศกสง (2518:49) ว่ามีความคงเส้นคงวาในพฤติกรรมด้านความสัมพันธ์นั้น ๆ ปฏิบัติต่อเนืองกันไปเรื่อย ๆ อย่างสม่ำเสมอ และจากผลการวิจัยของ Atkinson (1958) ใน นำชัย ทนผล และสุนิลา ทนผล (2531:10) พบว่าบุคคลมีความแตกต่างกันในระดับความต้องการมุ่งสัมพันธ์ บางคนมีความต้องการมุ่งสัมพันธ์สูง ซึ่งมักจะเป็นสมาชิกของชมุขหลายชมุข ชอบติดต่อกับ สรรค์กับเพื่อนฝูง ชอบทำกิจกรรมเพราะจะเป็นเส้นทางที่จะทำให้เขา ได้พบปะติดต่อกับคนอื่น

ความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุ (Needs for material gain)

บุญเดิม พันธรอบ (ไม่ระบุปีพิมพ์:54) ได้กล่าวไว้ว่า ผลการตอบแทนจากการทำงานแต่ละครั้ง และทำงานให้สำเร็จลุล่วงไปได้ก็ผลที่ได้รับนั้นจะมีจำนวนหรือความพึงพอใจมาก ผู้ปฏิบัติงานจะมีแรงจูงใจให้กระทำซ้ำอีกถ้าผลที่ได้รับ ไม่คุ้มค่าจะทำให้แรงจูงใจลดน้อยลง ในลักษณะเช่นเดียวกันนั้น ไวรัช เจียมบรรจง (2522:116) ได้อธิบายว่า จุดมุ่งหมายที่อยู่ภายนอกของคนเราคือสิ่งที่เราหวังอาจะเป็นรางวัล ซึ่งแรงจูงใจจะมีทิศทางมายังรางวัลนี้ จุดมุ่งหมายต่างๆ เรา มักจะทราบถึงเครื่องล่อใจต่าง ๆ (Incentive) อาจจะเป็นเงิน การชมเชย หรือสิ่งต่าง ๆ

ที่มีความสำคัญทำให้เกิดพฤติกรรม Krech ใน ไวรัช เจียมบรรจง (2522:128) ได้กล่าวถึงความต้องการทางสังคมว่า คนเรามีความต้องการกอบโกยสิ่งต่าง ๆ มาเป็นสมบัติของเรา เช่น เงิน บ้าน ข้าว หรือสิ่งของที่สังคมเห็นว่าดีเพราะว่าสิ่งต่าง ๆ ดังกล่าว จะช่วยขยายขอบเขตส่วนตัวออกไปอย่างกว้างขวาง (Extended sell) นอกจากนี้ ไวรัช เจียมบรรจง (2522:139) ยืนยันว่า ความต้องการของร่างกาย (ที่อยู่อาศัย อาหาร เสื้อผ้า เครื่องนุ่งห่ม) มักจะเกี่ยวข้องกับเงินเสมอ แต่บางคนไม่สนใจเงินทอง ถ้าเขาต้องการจะตอบสนองความต้องการทางด้านอื่น เงินสามารถซื้อสิ่งของต่าง ๆ ได้ แต่เงินไม่มีความสามารถในตัวเอง เงินจะช่วยตอบสนองความต้องการทางร่างกายเป็นส่วนใหญ่ และตอบสนองความต้องการในระดับอื่น ๆ ด้วย แต่ถูกใช้น้อยลงตามลำดับ เงินเป็นเครื่องจูงใจหรือล่อใจ (Incentive) ความสำคัญของเงินที่จะตอบสนองความต้องการในขั้นต่าง ๆ จะแตกต่างกันไป ซึ่งสอดคล้องกับ บุญเดิม พันรอบ (ไม่ระบุปีพิมพ์:54) ได้อธิบายความต้องการด้านความสัมพันธ์กับมนุษย์ว่าการจัดเตรียมรางวัลสำหรับบุคคลใดบุคคลหนึ่ง จะมีผลกระทบในทางบวกเป็นการทำให้บุคคลนั้นมีขวัญและกำลังใจดีขึ้น และจากผลการศึกษาของ นำชัย ทนุผล และสนิลา ทนุผล (2531:52) พบว่า เกษตรกรผู้นำแต่ละคนมีความโน้มเอียงไปในชนิดของแรงจูงใจได้ผลประโยชน์มากที่สุดที่ผลักดันให้เข้ามาทำงานร่วมกับเจ้าพนักงานการเกษตร

ความต้องการใฝ่ชื่อเสียง (Needs for prestige)

Adler ใน บุญเดิม พันรอบ (ไม่ระบุปีพิมพ์:50) ได้เชื่อว่า อนาคตและแรงขับทุกอย่างภายในตัวบุคคลเป็นปมเด่น อำนาจมีอิทธิพลต่อการจูงใจในอวัยวะต่าง ๆ ของมนุษย์ ปรากฏการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับตัวคนนั้นแล้วแต่มีการต่อสู้ การแข่งขันหรือตอบสนองปมเด่นนั้น หน้าที่ย่างหนึ่งของมนุษย์คือต้องเฝ้าติดตามทิศทางของการแข่งขันว่าถูกต้องหรือผิดพลาด มนุษย์มีการต่อสู้หรือแข่งขันเพื่อให้ได้รับชัยชนะให้ความมั่นคงปลอดภัย นอกจากมนุษย์ทุกคนมีความต้องการชัยชนะในทุก ๆ ด้านแห่งตนแล้ว ไวรัช เจียมบรรจง (2522:18) ได้กล่าวถึงความต้องการทางสังคมและระบุว่ามนุษย์มีความต้องการให้คนอื่นเห็นความสำคัญของตนเอง ต้องการเกียรติยศ ชื่อเสียง และความภาคภูมิใจในตนเอง และการที่จะมีชื่อเสียงได้นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีความรู้พื้นฐานทางการศึกษาเพื่อที่จะพัฒนาตนเอง มองการณีกอล Arensberg (1964) ใน นำชัย ทนุผล และสนิลา ทนุผล (2531:12) เชื่อว่าแรงจูงใจประเภทได้ผลประโยชน์ในทางวัตถุเป็นสิ่งที่สำคัญที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับนวัตกรรมใหม่ ๆ ไปปฏิบัติของเกษตรกร แต่ในบางครั้งผลประโยชน์บางอย่างซึ่งไม่อยู่ในรูปลักษณะที่เห็นได้ก็สามารถเป็นแรงจูงใจให้เกษตรกรเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้เช่นกัน เช่น ความมีชื่อเสียง ความต้องการยกระดับสภาพทางสังคม นอกจากนี้ นิภา สุวรรณแสง ตุมรสุนทร (2525:204) ใน นำชัย ทนุผล และสนิลา ทนุผล (2531:

12) กล่าวว่าความต้องการของมนุษย์ไม่มีที่สิ้นสุด มนุษย์กระทำหน้าที่การงานเพื่อความมีเกียรติในสังคม มนุษย์เรามีความภาคภูมิใจมาก เมื่อคนในสังคมยอมรับและให้เกียรติเขา

ภาคสรุป (Overview)

ความต้องการนับว่าเป็นกระบวนการที่สำคัญในการผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมา เพราะบุคคลจะกระทำอะไรก็ตามย่อมมีจุดมุ่งหมายอย่างใดอย่างหนึ่งเสมอ เพื่อสนองความต้องการของตน การเกิดความต้องการของบุคคลตามลักษณะที่แท้จริงนั้นเป็นการเกิดความต้องการทางสรีระอันเนื่องมาจากความต้องการทางสรีระของบุคคลนั่นเอง ซึ่งเป็นธรรมชาติของบุคคลที่พยายามควบคุมสภาวะภายในร่างกายให้อยู่ในสภาพปกติ และความต้องการทางสังคม เป็นความต้องการทางจิตวิทยาเป็นผลมาจากการเรียนรู้ หรือประสบการณ์มาก่อน มนุษย์เรามีความโน้มเอียงที่อยู่เป็นหมู่พวก การปะทะสังสรรค์กัน รู้จักปรับตัวเข้ากับสังคม และสิ่งแวดล้อม ความต้องการที่จะได้รับความสำเร็จ ต้องการที่จะมีอำนาจควบคุมพฤติกรรมของคนอื่น ๆ ความต้องการที่มุ่งหวังที่จะได้รับผลประโยชน์ตอบแทนแห่งตนและเพื่อที่จะนำไปสู่ความต้องการเกี่ยวกับคุณค่าแห่งตน การที่บุคคลมีแรงจูงใจหรือความต้องการไม่มีที่สิ้นสุดนี้เอง / เมื่อมีความต้องการแล้ว ไม่สามารถที่จะตอบสนองความต้องการโดยตนเองได้ทั้งหมด จำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยกันและกันเพื่อที่จะสามารถมีชีวิตรอดปลอดภัย เพื่อมิตรภาพ ความรัก และการรวมกลุ่มช่วยเหลือให้เกิดการเรียนรู้โดยเน้นไปถึงความดึงดูดใจระหว่างบุคคล และการปฏิสัมพันธ์ของสังคมระหว่างกันเป็นเหตุสำคัญในการเกิดกลุ่มอีก ทั้งเป็นการส่งเสริมสถานภาพของตนเองทำให้บุคคลเกิดความภาคภูมิใจซึ่งเป็นลักษณะความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ทุกคน ความต้องการความสำเร็จในชีวิต ความต้องการมีอำนาจเป็นแรงจูงใจที่มีอิทธิพลต่อบุคคลในการกระทำต่าง ๆ เพื่อบรรลุเป้าหมายตั้งต้นในการศึกษาเกี่ยวกับความต้องการของสมาชิกแม่บ้านเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจึงมุ่งศึกษาถึงความต้องการ 4 ชนิด ที่สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการอยู่และเป็นเหตุให้เข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม คือ ความต้องการไฝ่สัมฤทธิ์ ความต้องการไฝ่สัมพันธ์ ความต้องการไฝ่ชื่อเสียง และความต้องการไฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุ

บทที่ 3
วิธีการวิจัย
(RESEARCH METHODOLOGY)

การศึกษาความต้องการของแม่บ้านเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้าน
เกษตรกรในจังหวัดตราดนี้ ได้กำหนดวิธีการวิจัยดังนี้

สถานที่ดำเนินการวิจัย
(Locale of the study)

การวิจัยครั้งนี้ได้ดำเนินการจัดเก็บข้อมูลจากสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในจังหวัด
ตราดซึ่งตั้งอยู่ในภาคตะวันออก มีพื้นที่ประมาณ 2,819 ตารางกิโลเมตรประชากรทั้งสิ้น
193,907 คน การปกครองแบ่งออกเป็น 5 อำเภอ 1 กิ่งอำเภอ และ 38 ตำบล 1 เทศบาล
(สำนักงานจังหวัดตราด, 2534)

จังหวัดตราดถูกเลือกเพื่อดำเนินการวิจัยด้วยเหตุผลดังนี้

1. ในแต่ละอำเภอ จะมีสำนักงานเกษตรอำเภอ โดยมีเกษตรอำเภอบริหารงานส่งเสริมการเกษตรในระบบและมีเจ้าหน้าที่งานการเกษตร เจ้าหน้าที่งานเคหกิจเกษตร ดำเนินการส่งเสริมทั้งด้านการเกษตร และด้านเคหกิจเกษตรแก่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ซึ่งได้ดำเนินการส่งเสริมการเกษตรมาเป็นเวลาหลายปี

2. การดำเนินงานด้านสถาบันกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ในจังหวัดตราดมาเป็นระยะเวลหลายปี ผลการสังเกตพบว่าในหลาย ๆ กลุ่มมีจำนวนสมาชิกลดน้อยลง และบางกลุ่มก็แตกสลายไป แต่อีกหลายกลุ่มมีสมาชิกเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จึงเป็นที่น่าสนใจว่าสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในจังหวัดตราดมีความต้องการใดบ้างที่เป็นเหตุผลให้พวกเขาเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

ผู้ให้ข้อมูลและการสุ่มตัวอย่าง
(The respondents and sampling procedures)

ผู้ให้ข้อมูลในการวิจัยได้แก่ บุคคลที่เป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร จากการขึ้นทะเบียนไว้ภายใต้การดำเนินงานของกรมส่งเสริมการเกษตร ในจังหวัดตราด โดยจัดเก็บข้อมูล

มาจากกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการสุ่ม แบบหลายขั้นตอน (Multi-stage random sampling) เพื่อให้เป็นตัวแทนประชากรทั้งหมดซึ่งมีขั้นตอนการปฏิบัติดังต่อไปนี้

1. สุ่มอำเภอ จากอำเภอทั้งหมด จำนวน 5 อำเภอ กับ 1 กิ่งอำเภอ ด้วยวิธีจับฉลาก (Lottery sampling) มา 3 อำเภอ

2. สุ่มตำบลหลังจากสุ่มอำเภอในจังหวัดมา 3 อำเภอแล้วจากนั้นสุ่มตำบลในแต่ละอำเภอมารวม 12 ตำบล ด้วยวิธีการสุ่มแบบ Lottery sampling ได้จำนวนตำบลทั้งสิ้น 24 ตำบล

3. ในแต่ละตำบลสุ่มกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยวิธีการจับฉลากมาตำบลละ 1 กลุ่ม

จากนั้นในแต่ละกลุ่ม ได้นำรายชื่อของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทั้งหมดมาจากเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร แล้วมาสุ่มตัวอย่าง ซึ่งมีจำนวนสมาชิกทั้งหมด 382 คน โดยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple random sampling) ตามสัดส่วนของแต่ละกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมต่อจำนวนประชากรที่ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซนต์ คิดเป็นจำนวน 194 คน ดังรายละเอียดในตาราง 1

ประชากรในแต่ละกลุ่ม ได้มีการคิดคำนวณแบบสัดส่วนตามจำนวนประชากรในแต่ละกลุ่ม โดยใช้สูตร Negtalon (1983) ในภักชัย ทนผล (2530:158) ดังนี้

$$n_1 = \frac{nN_1}{N}$$

n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

N = จำนวนประชากรทั้งหมด

N_1 = จำนวนประชากรในแต่ละกลุ่ม

n_1 = จำนวนตัวอย่างที่สุ่มจากกลุ่มตัวอย่าง

ตาราง 1 จำนวนประชากรกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรศึกษา

อำเภอ	ตำบล	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร	จำนวนสมาชิก	จำนวนตัวอย่างที่สุ่ม
เมือง	ท่าพรึก	บ้านเนินโพธิ์	37	18
เมือง	เนินทราย	บ้านเนินทราย	22	11
เมือง	วังกระแจะ	บ้านวังกระแจะ	40	20
เมือง	หนองคันทรัง	บ้านหนองคันทรังสามัคคี	26	13
เมือง	ชำราก	บ้านศิริ	51	26
เมือง	หนองโสน	บ้านไทรทองหมู่ 2	14	8
แหลมงอบ	แหลมงอบ	บ้านแหลมงอบ	28	14
แหลมงอบ	บางปิด	บ้านบางปิด	35	18
แหลมงอบ	คลองใหญ่	บ้านคลองใหญ่	16	8
แหลมงอบ	น้ำเชี่ยว	บ้านน้ำเชี่ยว	20	11
บ่อไร่	ด่านชุมพล	บ้านด่านชุมพล	57	29
บ่อไร่	ช้างตน	บ้านช้างตน	36	18
รวม			382	194

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล
(The research instruments)

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลของการวิจัย เป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นตามแนวทางของวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ มีลักษณะคำถามแบบปลายปิด (Close ended questions) ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ตอน คือ

ตอนที่ 1 เพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะส่วนบุคคล เศรษฐกิจสังคมของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ได้แก่ อายุ ระดับการศึกษา รายได้ ประสิทธิภาพการฝึกอบรม การติดต่อกับเจ้าหน้าที่งานเคหกิจการเกษตร

ตอนที่ 2 เพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับความมุ่งหวังในชีวิตของสมาชิกกลุ่มแม่บ้าน
เกษตรกร

ตอนที่ 3 เพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับชนิดความต้องการที่ผลักดันให้แม่บ้านเกษตรกร
ในการเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

นิยามศัพท์ปฏิบัติการ (Operational definitions)

อายุ หมายถึงจำนวนปีของผู้ให้ข้อมูลตั้งแต่เกิดจนถึงเวลานที่เก็บข้อมูล

รายได้ หมายถึงจำนวนเงินได้ทั้งหมดที่เป็นเงินสดและมูลค่าสิ่งของที่ครอบครัวประจำ
ชากรเข้าหมายได้รับจากการเกษตร หรือการทำงานอื่นในรอบปี พ.ศ. 2533

ระดับการศึกษา หมายถึงจำนวนปีที่ผู้ให้ข้อมูลเคยได้รับการศึกษาแล้วเรียนใน
สถานการศึกษาทั้งของรัฐและเอกชน

ประสบการณ์การฝึกอบรม หมายถึงการได้เข้ารับการฝึกอบรมหรือไม่ได้เข้ารับการ
ฝึกอบรมในปี พ.ศ. 2533 และในส่วนของผู้ประสบการณการฝึกอบรมได้พิจารณาจากจำนวนครั้ง
ที่เข้ารับการฝึกอบรมเกี่ยวกับงานด้านการเกษตรและด้านเคหกิจเกษตร ในปี พ.ศ. 2533

การติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร หมายถึงการให้ผู้ให้ข้อมูลมีการติดต่อกับเจ้า
พนักงานเคหกิจเกษตรหรือไม่เคยมีการติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรในปี พ.ศ. 2533 และ
ในกรณีที่ผู้ให้ข้อมูลระบุว่ามีการติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร ได้พิจารณาถึงจำนวนครั้งที่ได้มี
การติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร ในปี พ.ศ. 2533

ความมุ่งหวังในชีวิต หมายถึงความปรารถนา หรือเป้าหมายในชีวิตของบุคคลที่หวัง
ว่าจะได้เป็นสิ่งที่ยั่งยืนชาติ จึงมีความต้องการที่จะแสวงหาสิ่งที่ขาดนั้นมาเพิ่มเติมในชีวิตของผู้ให้ขอ
มูล ซึ่งผู้ให้ข้อมูลสามารถแสดงความคิดเห็นตามสภาพที่ต้องการจะให้เป็นโดยเลือกคำตอบตามแบบ
สอบถามในลักษณะการประมาณค่าจำนวน 5 ระดับ โดยให้ความหมายค่าคะแนนดังนี้

"ต้องการมากที่สุด" 5 คะแนน หมายถึง ผู้ให้ข้อมูลมีความมุ่งหวังในชีวิตตามข้อ

ความ^๕ในในระดับมากที่สุด

"ต้องการมาก" 4 คะแนน หมายถึง ผู้ให้ข้อมูลมีความมุ่งหวังในชีวิตตามข้อความ^๕ในในระดับมาก

"ความต้องการปานกลาง" 3 คะแนน หมายถึง ผู้ให้ข้อมูลมีความมุ่งหวังในชีวิตตามข้อความ^๕ในในระดับปานกลาง

"ต้องการน้อย" 2 คะแนน หมายถึง ผู้ให้ข้อมูลมีความมุ่งหวังในชีวิตตามข้อความ^๕ในในระดับน้อย

"ต้องการน้อยที่สุด" 1 คะแนน หมายถึง ผู้ให้ข้อมูลมีความมุ่งหวังในชีวิตตามข้อความ^๕ในในระดับน้อยที่สุด

จากนั้นนำคะแนนความมุ่งหวังในชีวิตของผู้ให้ข้อมูลมาคิดคำนวณหาน้ำหนักค่าคะแนนเฉลี่ย (Weight mean score) โดยใช้สูตรของ ประคอง กรรณสูตร (2525:80) ดังนี้

$$WMS = \frac{5f_1 + 4f_2 + 3f_3 + 2f_4 + f_5}{TNR}$$

WMS = น้ำหนักค่าคะแนนเฉลี่ย

f_5 = จำนวนความถี่ที่ระบุว่ามีความต้องการมากที่สุด

f_4 = จำนวนความถี่ที่ระบุว่ามีความต้องการมาก

f_3 = จำนวนความถี่ที่ระบุว่ามีความต้องการปานกลาง

f_2 = จำนวนความถี่ที่ระบุว่ามีความต้องการน้อย

f_1 = จำนวนความถี่ที่ระบุว่ามีความต้องการน้อยที่สุด

TNR = จำนวนตัวอย่างทั้งหมด

เมื่อได้ค่าคะแนนเฉลี่ยแล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ประเมินค่าคะแนนเฉลี่ยความต้องการ ดังนี้

	ช่วงค่าคะแนนเฉลี่ย	หมายถึง
คะแนนเฉลี่ย	4.21-5.00	มีความมุ่งหวังระดับมากที่สุด
คะแนนเฉลี่ย	3.41-4.20	มีความมุ่งหวังระดับมาก
คะแนนเฉลี่ย	2.61-3.40	มีความมุ่งหวังระดับปานกลาง
คะแนนเฉลี่ย	1.81-2.60	มีความมุ่งหวังระดับน้อย
คะแนนเฉลี่ย	1.0 -1.80	มีความมุ่งหวังระดับน้อยที่สุด

ความต้องการในการเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร หมายถึง สภาพการกระตุ้นหรือแรงผลักดันที่อยู่ภายในของแต่ละบุคคลซึ่งถ้าอยู่ในสิ่งแวดล้อมหรือสถานการณ์ที่เหมาะสมจะทำให้หน้าที่กระตุ้นหรือผลักดันให้ผู้นั้นแสดงพฤติกรรมออกมาในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่งให้บรรลุเป้าหมายตามที่ต้องการ การศึกษาถึงชนิดของความต้องการที่ผลักดันให้แม่บ้านเกษตรกร เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มนั้น ได้กำหนดข้อความไว้ 3 ชุด คือ

ชุดแรก เป็นข้อความที่ต้องการทราบความต้องการในด้าน "เหตุผลก่อนเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม"

ชุดที่สอง เป็นข้อความที่ต้องการทราบความต้องการในด้าน "ความต้องการในระยะเริ่มแรกเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร"

ชุดที่สาม เป็นข้อความที่ต้องการทราบความต้องการในด้าน "ผลจากการที่เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร"

ข้อความในแต่ละด้านประกอบด้วย 8 ข้อความที่ระบุชนิดของความต้องการ 4 ชนิด คือความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ ความต้องการใฝ่ลิ้มพันธ์ ความต้องการใฝ่ชื่อเสียงและความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุไว้ชนิดละ 2 ข้อความ โดยกำหนดให้ผู้ให้ข้อมูลตัดสินใจตามรายละเอียดในแต่ละข้อความที่ผู้ให้ข้อมูลตัดสินใจ ถ้าข้อความตามชนิดของความต้องการใดมีความถี่ในการถูกเลือกมากที่สุดแสดงว่าเป็นความต้องการของผู้ให้ข้อมูลผลักดันให้เข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

การทดสอบแบบสอบถาม

(Pretesting of the Instrument)

1. การทดสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหา (Content validity) ผู้วิจัยได้สร้าง

แบบสอบถามจากแนวทางในการตรวจเอกสาร จากนั้นได้นำเสนอคณะกรรมการที่ปรึกษาพิจารณาตรวจสอบและได้แก้ไขปรับปรุงแบบสอบถามตามที่คณะกรรมการที่ปรึกษาเสนอแนะ

2. การทดสอบความเชื่อมั่น (Reliability) ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามไปทำการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่อาศัยอยู่นอกพื้นที่วิจัยจำนวน 20 ราย นำผลการทดสอบวิเคราะห์หาความเชื่อมั่นโดยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์ของความสม่ำเสมอภายใน (Internal consistency) ด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ ผลการวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่น (Coefficient alpha) ของความมุ่งหวังในชีวิตมีค่าเท่ากับ .76 และชนิดของความต้องการเป็นเหตุให้แม่บ้านเกษตรกรเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีค่าเท่ากับ .83

วิธีการรวบรวมข้อมูล (Data collection procedures)

การรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองและเจ้าพนักงานการเกษตรจำนวน 3 คน ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานอยู่ในระดับตำบล โดยใช้แบบสอบถามไปสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรระหว่างเดือน ตุลาคม ถึง เดือนธันวาคม พุทธศักราช 2533 มีขั้นตอนที่สำคัญดังนี้

1. ติดต่อขอความร่วมมือไปยังเกษตรอำเภอทุกอำเภอที่ดำเนินการวิจัย เพื่ออำนวยความสะดวกในการรวบรวมข้อมูลในแต่ละกลุ่ม
2. ชี้แจงผู้ช่วยสัมภาษณ์ให้มีความเข้าใจในแบบสอบถามแต่ละตอนที่เกี่ยวกับวิธีการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องตรงกัน
3. เก็บรวบรวมข้อมูลจากสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทั้ง 12 กลุ่ม ใน 3 อำเภอ คือ อำเภอเมือง อำเภอแหลมงอบ และอำเภอบ่อไร่ จำนวนทั้งสิ้น 194 คน

การวิเคราะห์ข้อมูล (Analysis of data)

ในการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้นั้น วิเคราะห์คำนวณด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ด้วยโปรแกรมสถิติสำเร็จรูปเพื่อการวิจัยทางวิทยาศาสตร์สังคม (Statistical package for the

social science, SPSS) ซึ่งสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล มีดังนี้ คือ

1. ร้อยละ เพื่อแจกแจงความถี่ในการจัดลำดับขั้น ลักษณะส่วนบุคคล เศรษฐกิจสังคม ของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
2. ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เพื่อวัดแนวโน้มเข้าสู่ส่วนกลางในการพรรณาลักษณะส่วนบุคคล เศรษฐกิจสังคม จิตวิทยาและความต้องการในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่เข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม
3. การระบุถึงความมุ่งหวังที่เป็นเหตุให้แม่บ้านเกษตรกรเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ใช้น้ำหนักค่าเฉลี่ย (Weight mean score) เปรียบเทียบ

เวลาที่ใช้ในการวิจัย
(Research duration)

การวิจัยครั้งนี้ใช้ระยะเวลาทั้งสิ้น 8 เดือน ตั้งแต่เดือน ตุลาคม 2533 ถึงเดือน พฤษภาคม 2534

บทที่ 4 ผลการวิจัยและวิจารณ์ (RESULT AND DISCUSSION)

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อทราบถึงความต้องการของแม่บ้านเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ในการนำเสนอผลการวิจัยครั้งนี้ได้แบ่งเป็น 2 ตอน คือ

ตอนที่ 1 ลักษณะส่วนบุคคล เศรษฐกิจสังคม และจิตวิทยาของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

ตอนที่ 2 ชนิดของความต้องการที่เป็นเหตุให้แม่บ้านเกษตรกร เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

ผลการวิจัยแต่ละตอนมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 ลักษณะส่วนบุคคล เศรษฐกิจสังคม และจิตวิทยา

ลักษณะส่วนบุคคล

อายุ

ผลการวิจัยในตาราง 2 พบว่าผู้ให้ข้อมูลที่มีอายุมากที่สุดคือ 67 ปี และน้อยที่สุดคือ 18 ปี สำหรับอายุเฉลี่ยของผู้ให้ข้อมูลคือ 42 ปี โดยมีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 10.25 ซึ่งกล่าวได้ว่าผู้ให้ข้อมูลมีอายุแตกต่างกันพอสมควร สำหรับผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ (41.75 เปอร์เซ็นต์) มีอายุอยู่ในช่วง 30-40 ปี ที่เข้าข่ายผู้ใหญ่วัยกลางคนดังที่ Havighurst (1953) ใน นัยัย ทนุผล และสุริยา ทนุผล (2531:22) ได้กล่าวไว้ว่าผู้ใหญ่วัยกลางคนถ้าเป็นผู้ปฏิบัติภารกิจประสบผลสำเร็จจะมีลักษณะเป็นคนที่รับผิดชอบต่อสังคมมีฐานะทางเศรษฐกิจดีรู้จักใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ และสามารถปรับตัวให้เข้ากับสภาพการเปลี่ยนแปลงทางร่างกายของตนเองจากคำกล่าวของ Havighurst นี้อาจสรุปได้ว่า สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่มีอายุมากซึ่งมีความต้องการที่จะให้ประโยชน์แก่สังคมบ้าง ต้องการเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาช่วยเหลือซึ่งกันและกัน อยากจะพัฒนากลุ่มของตนให้มีความเจริญก้าวหน้าประสบผลสำเร็จทัดเทียมกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกลุ่มอื่นๆ และช่วยส่งเสริมกิจกรรมต่าง ๆ สนับสนุนระบบการทำงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในรูปของกลุ่มเป็นไปอย่างต่อเนื่อง

ระดับการศึกษา

จากข้อมูลตาราง 2 พบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนมาก (76.29 เปอร์เซนต์) จบการศึกษาระดับประถมศึกษา 4 รองลงมา 12.88 เปอร์เซนต์ ได้รับการศึกษต่ำกว่าชั้นประถมศึกษา 4 ส่วนอีก 9.28 เปอร์เซนต์ จบการศึกษาระดับประถมศึกษา 6 และมีผู้ให้ข้อมูลจำนวนน้อย (1.55 เปอร์เซนต์) จบการศึกษาระดับสูงกว่าประถมศึกษา 6 จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลทำให้ทราบว่า สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา 4 เนื่องจากเป็นการจัดการศึกษาภาคบังคับของรัฐบาล ในระยะเวลาที่ผู้ให้ข้อมูลยังอยู่ในวัยเด็ก กำหนดให้ประชาชนที่มีอายุถึงเกณฑ์เข้าเรียนตามกฎหมายถึงชั้นประถมศึกษา 4

ตาราง 2 จำนวนและเปอร์เซนต์ของผู้ให้ข้อมูลตามลักษณะส่วนบุคคล

ลักษณะส่วนบุคคล	จำนวน (n = 194)	เปอร์เซนต์
อายุ		
17 - 29	22	11.34
30 - 42	81	41.75
43 - 55	72	37.11
56 - 68	19	9.80
$\bar{X} = 42.05$		
$SD = 10.25$		
ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่าชั้นประถมศึกษา 4	25	12.88
ชั้นประถมศึกษา 4	148	76.29
ชั้นประถมศึกษา 6	18	9.28
สูงกว่าชั้นประถมศึกษา 6	3	1.55

รายได้ของครอบครัว

ผลการวิจัยในตาราง 3 พบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนมาก (30.93 เปอร์เซนต์) มีรายได้ระหว่าง

30,001-60,000 บาทต่อปี รองลงมาตามลำดับคือ 28.35 เปอร์เซนต์ มีรายได้สูงกว่า 90,000 บาทต่อปี 21.65 เปอร์เซนต์มีรายได้ระหว่าง 30,000 บาทต่อปีและน้อยกว่า 19.07 เปอร์เซนต์มีรายได้ระหว่าง 60,001-90,000 บาทต่อปี ผู้ให้ข้อมูลที่มีรายได้สูงสุดเท่ากับ 750,000 บาทต่อปี ส่วนรายได้ต่ำสุดเท่ากับ 8,000 บาทต่อปี โดยมีรายได้เฉลี่ยเท่ากับ 97,544.71 บาทต่อปี ซึ่งกล่าวได้ว่าสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรมมีรายได้ที่แตกต่างกันมากเมื่อเปรียบเทียบระหว่างผู้ให้ข้อมูลที่มีรายได้ต่ำ เหตุที่เป็นเช่นนี้เนื่องด้วยผู้ให้ข้อมูลที่มีรายได้ต่ำ เพราะประกอบอาชีพด้านการเกษตรเพียงด้านเดียวจึงมีรายได้ด้านเดียวหรือมีอาชีพนอกการเกษตรเพียงอย่างเดียว ส่วนผู้ให้ข้อมูลที่มีรายได้สูงเนื่องจากมีรายได้ทั้งทางการเกษตรและนอกเหนือจากการเกษตรรวมกันจึงทำให้ผู้ให้ข้อมูลมีรายได้แตกต่างกันมาก หรืออาจเนื่องมาจากประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพด้านการเกษตรซึ่งถูกเอารัดเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง และขาดการเอาใจใส่จากทางรัฐบาลเมื่อเปรียบเทียบรายได้ของประชากรนอกการเกษตร ซึ่งทำให้เกิดช่องว่างระหว่างรายได้ของประชาชนทั้งสองกลุ่มที่ห่างไกลกันมาก

ประสบการณ์การฝึกอบรม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในตาราง 3 แสดงให้เห็นว่าผู้ให้ข้อมูลเกือบทั้งหมด (96.39 เปอร์เซนต์) ระบุว่าได้เข้าร่วมกิจกรรมการฝึกอบรมในปี พ.ศ. 2533 ส่วนอีก 3.61 เปอร์เซนต์นั้นไม่ได้เข้าร่วมการฝึกอบรมใด ๆ ในปี พ.ศ. 2533 สำหรับผู้ให้ข้อมูลที่ระบุว่าได้เข้าร่วมการฝึกอบรมนั้นจำนวน 37.43 เปอร์เซนต์ ระบุว่าได้เข้าร่วมการฝึกอบรม จำนวน 5-8 ครั้งต่อปี รองลงมา 33.70 เปอร์เซนต์ ได้เข้าร่วมฝึกอบรมจำนวน 1-4 ครั้ง และ 28.87 เปอร์เซนต์ ได้เข้าร่วมการฝึกอบรมจำนวน 9 ครั้งและมากกว่าในปี พ.ศ. 2533 สำหรับจำนวนครั้งเฉลี่ยการเข้ารับการฝึกอบรมของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรมคือ 6 ครั้งในรอบปีที่ผ่านมาและมีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 7.0 ซึ่งกล่าวได้ว่าผู้ให้ข้อมูลมีจำนวนครั้งที่เข้าร่วมการฝึกอบรมแตกต่างกันพอสมควร

จากผลการวิจัยนี้ สรุปได้ว่าสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรมมีประสบการณ์การฝึกอบรมจำนวนมากครั้งนั้น เนื่องจาก ในพื้นที่ที่ได้ดำเนินการวิจัยนี้ได้มีการจัดการบริการความรู้ด้านเทคโนโลยีเกษตร และส่งเสริมด้านการเกษตร เมื่อปี พ.ศ. 2533 มากกว่า 9 ครั้งแก่กลุ่มบุคคลเป้าหมายในการส่งเสริมการเกษตร คือกลุ่มเกษตรกร กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และกลุ่มยุวเกษตรกร เพื่อเป็นการถ่ายทอดเทคโนโลยีใหม่ ๆ และวิทยาการที่เหมาะสมกับสภาพท้องถิ่นซึ่งเป็นนโยบายหลักของกรมส่งเสริมการเกษตรในการเผยแพร่ความรู้นวัตกรรมใหม่ ๆ แก่บุคคลเป้าหมาย สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรผู้ซึ่งไม่เคยมีประสบการณ์การฝึกอบรมเลย สืบเนื่องมาจากสมาชิกกลุ่มแม่บ้านบางรายอายุมาก การกระตือรือร้นในการค้นคว้าหาความรู้ใหม่ ๆ ประสบการณ์ใหม่ ๆ ก็

ถดถอยไปด้วย หรืออาจจะมีเหตุผลว่าสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรประกอบอาชีพนอกการเกษตรจึงไม่มีเวลาในการเข้ารับการฝึกอบรม

การติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร

ผลการวิจัยในตาราง 3 พบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนมาก (97.94 เปอร์เซ็นต์) รายงานว่ามีการติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร ส่วนอีก 2.06 เปอร์เซ็นต์นั้นระบุว่าไม่มีการติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรเลย สำหรับผู้ให้ข้อมูลที่จะระบุว่ามีการติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรนั้นส่วนมาก (87.91 เปอร์เซ็นต์) มีการติดต่อ จำนวน 1-2 ครั้งต่อเดือน และ 4.74 เปอร์เซ็นต์ มีการติดต่อ 5 ครั้งต่อเดือนและมากกว่า มีจำนวนครั้งโดยเฉลี่ย 1.9 ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.40 ซึ่งกล่าวได้ว่า ผู้ให้ข้อมูลมีจำนวนครั้งที่มีการติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรแตกต่างกันน้อยมาก จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลนี้ทำให้ทราบว่า สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่วนใหญ่มักจะมีการติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร จำนวน 1-2 ครั้งต่อเดือน เนื่องจากเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรจะมีประจำในแต่ละสำนักงานเกษตรอำเภอขึ้นเพียง 1 คน ฉะนั้น การไปพบปะหรือการประชุมกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจะเป็นไปได้ โดยประมาณ 1-2 ครั้งต่อเดือนในแต่ละกลุ่ม

จากผลการศึกษาของ Giner ใน นำชัย ทนผล (2532:11) ใน ศิริวรรณ วงศ์สมบัติ (2533:70) รายงานว่าปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ประการหนึ่งต่อการเข้าร่วมในการดำเนินงานตามโครงการของเกษตรกรคือ ความถี่ในการติดต่อระหว่างเกษตรกรและเจ้าหน้าที่โครงการ ซึ่งในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้น ซึ่งมีเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรรับผิดชอบโดยตรง ฉะนั้น ความถี่ในการติดต่อก็คงต้องดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง ทุก ๆ เดือน โดยมีเจ้าพนักงานการเกษตรเป็นเจ้าหน้าที่ร่วมในการดำเนินงานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

ตาราง 3 จำนวนเปอร์เซ็นต์ของผู้ให้ข้อมูลตามลักษณะทางเศรษฐกิจสังคม

ลักษณะทางเศรษฐกิจสังคม	จำนวน (n=194)	เปอร์เซ็นต์
รายได้ของครอบครัว		
30,000 บาทและน้อยกว่าต่อปี	42	21.65
30,001-60,000 บาทต่อปี	60	30.93
60,001-90,000 บาทต่อปี	37	19.07

ตาราง 3 (ต่อ)

ลักษณะทางเศรษฐกิจสังคม	จำนวน (n=194)	เปอร์เซ็นต์
90,001 บาทและมากกว่าต่อปี	55	28.35
$\bar{X} = 97,544.71$		
$SD = 131,320.807$		
ประสบการณ์การฝึกอบรม		
การมีประสบการณ์การฝึกอบรม (n=194)		
ได้เข้าร่วมการฝึกอบรม	187	96.39
ไม่ได้เข้าร่วมการฝึกอบรม	7	3.61
จำนวนครั้งที่เข้าร่วมการฝึกอบรม (n=187)		
1 - 4 ครั้ง	63	33.70
5 - 8 ครั้ง	70	37.43
9 ครั้งและมากกว่า	54	28.87
$\bar{X} = 6.28$		
$SD = 7.0$		
การติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร (n =194)		
มีการติดต่อ	190	97.94
ไม่มีการติดต่อ	4	2.06
ความถี่ในการติดต่อ (n = 190)		
1 - 2 ครั้งต่อเดือน	167	87.90
3 - 4 ครั้งต่อเดือน	14	7.36
5 ครั้งต่อเดือนและมากกว่า	9	4.74
$\bar{X} = 1.9$		
$SD = 1.40$		

ความมั่งหวังในชีวิต

นำชัย ทนผล และสุนิลา ทนผล (2531:32) ได้สรุปความมั่งหวังในชีวิตว่าเป็นความคาดหวังของบุคคลที่มุ่งหวังว่าจะได้ มั่งหวังว่าจะเป็น ความมั่งหวังนี้จะเป็นความรู้สึกของบุคคลที่วางใจบางสิ่งบางอย่างในชีวิต และต้องการจะหาสิ่งนั้นมาเพิ่มเติมตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ ส่วน สงวนศรี วิรัชชัย (2527:5) ก็ได้ให้คำอธิบายว่าสาเหตุที่สำคัญของแรงจูงใจคือความต้องการซึ่งอาจจะเป็นความต้องการที่ติดตัวมาแต่เกิด หรือความต้องการทางจิตใจที่คนเรานำมาจากการใช้ชีวิตอยู่ในสังคม ดังนั้น จากผลการศึกษาใน ตาราง 4 แสดงความต้องการในชีวิตให้ข้อมูล จำนวน 10 ข้อความ และได้คิดคำนวณเป็นค่าคะแนนเฉลี่ยในแต่ละข้อความ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าให้ข้อมูลมีความมั่งหวังในระดับ "มาก" จำนวน 8 ข้อความ ซึ่งมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 3.41-4.20 เรียงลำดับค่าคะแนนเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยดังนี้ คือ

1. มีความต้องการที่จะส่งบุตรหลานให้เรียนในระดับสูงขึ้นไป (4.07 เปอร์เซ็นต์)
2. ต้องการมีรายได้จากการประกอบอาชีพมากกว่าเดิม (3.99 เปอร์เซ็นต์)
3. ต้องการที่จะปรับปรุงหรือตกแต่งบ้านให้สวยงามกว่าเดิม (3.99 เปอร์เซ็นต์)
4. มีความต้องการเป็นสมาชิกเกษตรกร และเพื่อนบ้านที่ตก ได้รับความช่วยเหลือจากบุคคลอื่น (3.82 เปอร์เซ็นต์)
5. ต้องการที่จะให้หมู่บ้านของตนเจริญทัดเทียมกับหมู่บ้านอื่น (3.63 เปอร์เซ็นต์)
6. ต้องการนำความรู้จากการฝึกอบรมและสาธิต มาประกอบอาชีพนอกเหนือจากอาชีพปัจจุบัน (3.55 เปอร์เซ็นต์)
7. ต้องการที่จะเป็นบุคคลที่สามารถแพร่กระจายข่าวสารด้านการเกษตร และด้านเทคนิคเกษตรได้ดั่งเช่นเป็นที่ยอมรับแก่บุคคลทั่วไป (3.47 เปอร์เซ็นต์)
8. ต้องการที่จะเป็นบุคคลที่สามารถแพร่กระจายข่าวสารด้านการเกษตร และด้านเทคนิคเกษตรได้ดั่งเช่นเป็นที่ยอมรับแก่บุคคลทั่วไป (3.47 เปอร์เซ็นต์)

ตาราง 4 ค่าคะแนนเฉลี่ย ความมั่งหวังในชีวิตของผู้ให้ข้อมูล

ข้อความ	น้ำหนักค่าคะแนนเฉลี่ยของความมั่งหวัง (n=194)
1. เป็นบุคคลที่ได้รับการนับหน้าถือตาในท้องถิ่นของตน	3.23
2. ต้องการเป็นแม่บ้านเกษตรกร และเพื่อนบ้านที่ตก ได้รับการยกย่องจากบุคคลอื่น	3.82
3. ต้องการนำความรู้จากการฝึกอบรมและสัมมนาประกอบอาชีพนอกเหนือจากอาชีพปัจจุบัน	3.55
4. มีความต้องการที่จะส่งบุตรหลานให้เรียนในชั้นที่สูงขึ้น	4.07
5. ต้องการที่จะปรับปรุงหรือตกแต่งบ้านให้สวยงามกว่าเดิม	3.92
6. ต้องการมีรายได้จากการประกอบอาชีพมากกว่าเดิม	3.99
7. สามารถแพร่กระจายข่าวสารด้านการเกษตรและด้านเคหกิจเกษตรให้ดีขึ้น เป็นที่ยอมรับแก่บุคคลทั่วไป	3.47
8. ต้องการที่จะเป็นบุคคลที่มีความก้าวหน้าในชีวิตส่วนตัวและงานอาชีพปัจจุบัน	3.53
9. ต้องการให้เจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรนำความรู้และเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาเผยแพร่สม่ำเสมอ	3.39
10. ต้องการที่จะให้หมู่บ้านของตนเจริญทัดเทียมกับหมู่บ้านอื่น	3.63

ส่วนข้อความเกี่ยวกับความมั่งหวังในชีวิตที่ระบุความต้องการในระดับปานกลางมีค่าคะแนนเฉลี่ยระหว่าง 3.40 - 2.61 เริ่มลำดับค่าคะแนนเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้คือ

1. ต้องการให้เจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรนำความรู้และเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาเผยแพร่สม่ำเสมอ (3.39 เปอร์เซ็นต์)
2. เป็นบุคคลที่ได้รับการนับหน้าถือตาในท้องถิ่นของตน (3.23 เปอร์เซ็นต์)

จากผลการวิจัย พบว่า แม่บ้านเกษตรกรในจังหวัดตราดมีความมุ่งมั่นในชีวิตอยู่ในระดับ "มาก" จนถึง "ปานกลาง"

ผลการวิเคราะห์ในตาราง 5 แสดงจำนวนและเปอร์เซ็นต์ของผู้ให้ข้อมูลตามความมุ่งมั่นในชีวิต พบว่า ผู้ให้ข้อมูลมีความมุ่งมั่นในชีวิตระดับมาก มากที่สุด จำนวน 116 คน (59.80 เปอร์เซ็นต์) ซึ่งมีช่วงค่าคะแนนเฉลี่ย 3.41 - 4.20 รองลงมาผู้ให้ข้อมูลมีความมุ่งมั่นในชีวิตระดับปานกลาง จำนวน 56 คน (28.87 เปอร์เซ็นต์) ช่วงค่าคะแนนเฉลี่ย 2.61 - 3.40 ผู้ให้ข้อมูลมีความมุ่งมั่นในชีวิตระดับมากที่สุด จำนวน 21 คน (10.82 เปอร์เซ็นต์) ช่วงค่าคะแนนเฉลี่ย 4.21 - 5.0 แต่ผู้ให้ข้อมูลที่มีความมุ่งมั่นในชีวิตระดับน้อย มีเพียง 1 คน (0.51 เปอร์เซ็นต์) ช่วงค่าคะแนนเฉลี่ย 1.81 - 2.60 ส่วนของความมุ่งมั่นในระดับน้อยที่สุดพบว่า ไม่มีใครเลย ผลการวิจัยดังกล่าวจึงสามารถยืนยันได้ว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่แล้วมีความมุ่งมั่นในชีวิตอยู่ในระดับ "มาก" รองลงมาตามลำดับมีความมุ่งมั่นในชีวิตระดับ "ปานกลาง" และระดับ "มากที่สุด"

จากผลการวิจัยพบว่าสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความมุ่งมั่นในชีวิตอยู่ในระดับมาก ระดับปานกลาง และระดับมากที่สุด ซึ่ง ปราณี รามสูตร (2528:118) ได้กล่าวถึง ความต้องการหรือความมุ่งมั่นคือสภาพที่อันตรัยขาดสมดุลง ซึ่งก่อให้เกิดแรงผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อกลับเข้าสู่สมดุลงตามเดิม และเมื่อสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความมุ่งมั่นในชีวิตหลายระดับก็คือความไม่เพียงพอเป็นความมุ่งมั่นในชีวิตมากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ทั้งทางชีวิตวิทยาและทางสังคม สถิตย์ วงศ์สวรรค์ (2525:108) ความมุ่งมั่นหรือความต้องการเป็นสิ่งจำเป็นเพราะเป็นฐานเบื้องต้นทางจิตวิทยา และ ปราณี รามสูตร (2528:119) ก็ให้ความเห็นว่า การที่บุคคลแสดงพฤติกรรมเพื่อไปยังจุดหมายปลายทางนั้น ส่วนใหญ่เกิดเนื่องมาจากความต้องการหรือความมุ่งมั่นและในความมุ่งมั่นนี้ มุกดา ศรีรงค์ (2529:114) ได้ให้ความคิดเกี่ยวกับความต้องการหรือความมุ่งมั่นว่า ความต้องการของคนเราเกิดขึ้นได้หลาย ๆ ระดับในช่วงเวลาที่แตกต่างกัน และความมุ่งมั่นของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในระดับ "ปานกลาง" จากการวิจัย สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้ให้ข้อมูลว่าสาเหตุที่ความมุ่งมั่นในระดับปานกลางเพราะความมุ่งมั่น ที่หวังไว้ได้รับการตอบสนองแล้วแต่ก็ยังมีความมุ่งมั่นอยู่ในระดับปานกลาง

ซึ่งตรงกับคำกล่าวที่ว่า ความต้องการหรือความมุ่งมั่นของมนุษย์ ไม่มั่งคั่งที่สุด

ตาราง 5 จำนวนและเปอร์เซ็นต์ของผู้ให้ข้อมูลตามระดับความมุ่งมั่นในชีวิต

ระดับความมุ่งมั่นในชีวิต	จำนวน (คน)	เปอร์เซ็นต์
มากที่สุด (4.21-5.00)	21	10.82
มาก (3.41-4.20)	116	59.80
ปานกลาง (2.61-3.40)	56	28.87
น้อย (1.81-2.60)	1	0.51
น้อยที่สุด (1.00-1.80)	0	0
รวม	194	100

เหตุผลที่สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการในระดับมากเป็นส่วนใหญ่ อาจเนื่องมาจากการตั้งระดับความมุ่งมั่นของตนให้เหมาะสมกับความสามารถที่แท้จริงของตน หากตั้งระดับความมุ่งมั่นสูงเกินไปกลัวว่าจะประสบความล้มเหลว อาจทำให้หมดกำลังใจเป็นการบั่นทอนสุขภาพจิต เมื่อได้ตั้งระดับความมุ่งมั่นไว้เหมาะสมกับความสามารถของตน หากประสบผลสำเร็จจะเป็นการเสริมกำลังใจ (Reinforcement) ในครั้งต่อไป และสนใจที่จะปรับปรุงแก้ไขถ้ามีการผิดพลาด และเพิ่มความมุ่งมั่นของตนไปจนถึงสูงสุด การตั้งเป้าหมายเอาไว้เช่นนี้ ย่อมเป็นสิ่งท้าทายให้บุคคลเกิดความมานะพยายาม หาหนทางบรรลุเป้าหมายให้ได้ไม่ว่าจะทำอะไรถึงระดับไหน จะเป็นอะไรในเวลาต่อไป เป็นต้น ซึ่งเป็นการตั้งระดับความมุ่งมั่นที่เหมาะสม สมควรแก่เอกลักษณ์ ไม่ต่ำเกินไป หรือสูงเกินไป แต่ในทางกลับกันหากมีระดับความมุ่งมั่นต่ำเกินไป หรือต่ำกว่าความสามารถของตนแล้วจะทำให้เฉื่อยชา ไม่กระตือรือร้นซึ่งเป็นผลร้ายต่อความก้าวหน้าในชีวิต การพัฒนากลุ่มรวมไปถึงการพัฒนาประเทศชาติด้วย

ตอนที่ 2 ชนิดของความต้องการที่เป็นเหตุ ให้แม่บ้านเกษตรกรเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

ความต้องการ หมายถึงสภาพการกระตุ้น หรือแรงผลักดันที่อยู่ภายในของแต่ละบุคคลซึ่งถ้าอยู่ในสิ่งแวดล้อมหรือสถานการณ์ที่เหมาะสมจะทำให้เกิดพฤติกรรมหรือผลก่อกำเนิดให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมาในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง ให้บรรลุเป้าหมายตามที่คาดหวัง การศึกษาถึงชนิดของความต้องการที่ผลักดันให้แม่บ้านเกษตรกรเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มนั้น ได้กำหนดข้อความไว้ 3 ชุด คือ

ชุดแรก เป็นข้อความที่ต้องการทราบชนิดของความต้องการในด้าน "เหตุผลก่อนเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม"

ชุดที่สอง เป็นข้อความที่ต้องการทราบชนิดของความต้องการในด้าน "ความต้องการในระยะแรกเมื่อเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้ว"

ชุดที่สาม เป็นข้อความที่ต้องการทราบชนิดของความต้องการในด้าน "ผลจากการที่เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร"

ข้อความในแต่ละด้านประกอบด้วย 8 ข้อความที่ระบุชนิดของความต้องการ 4 ชนิด คือความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ ความต้องการใฝ่สัมพันธ์ ความต้องการใฝ่ชื่อเสียงและความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุ ไว้ชนิดละ 2 ข้อความ โดยกำหนดให้ผู้ให้ข้อมูลตัดสินใจตามรายละเอียดในแต่ละข้อความตามความรู้สึกของผู้ให้ข้อมูลว่า "ใช่" หรือ "ไม่ใช่" จากนั้นได้นับจำนวนความถี่ของข้อความที่ผู้ให้ข้อมูลตัดสินใจ ถ้าข้อความตามชนิดของความต้องการใดมีความถี่ในการถูกเลือกมากที่สุดแสดงว่าเป็นความต้องการของผู้ให้ข้อมูลที่ผลักดันให้เข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร สำหรับผลการวิจัยได้นำเสนอในแต่ละหัวข้อ ดังนี้

1. เหตุผลก่อนเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

สำหรับเหตุผลที่แม่บ้านเกษตรกรเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร คือ ข้อความต่างๆ ที่อาจจะป็นสาเหตุให้แม่บ้านเกษตรกรสมัครเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในตาราง 6 พบว่า ผู้ให้ข้อมูลระบุถึงเหตุผลก่อนที่จะเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรว่า "เพื่อที่จะสามารถได้ติดต่อบปะกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรได้บ่อยขึ้น" (99.50 เปอร์เซนต์) และ "เพื่อที่จะสามารถเป็นครอบครัวที่เข้มแข็งได้ให้ขอรับจากเจ้าหน้าที่และจากเพื่อน ๆ สมาชิกด้วยกัน" (99.00 เปอร์เซนต์) ซึ่งสามารถบ่งได้ว่าผู้ให้ข้อมูลมีความต้องการใฝ่ชื่อเสียง

(Needs for prestige) มากที่สุด รองลงมาคือ ข้อความว่า "เพื่อที่จะมีส่วนร่วมและทำงานกับเพื่อน ๆ คนอื่นได้" (99.00 เปอร์เซนต์) และ "เพื่อจะได้มีโอกาสใกล้ชิด พบปะกับเจ้าหน้าที่และหน่วยงานต่าง ๆ ของรัฐ" (99.00 เปอร์เซนต์) ซึ่งบ่งชี้ถึงผู้ให้ข้อมูลมีความต้องการใฝ่สัมพันธ (Needs for affiliation) และ "เพื่อที่จะเป็นการเพิ่มความรู้อะไรสักอย่างในการประกอบอาชีพ" (96.90 เปอร์เซนต์) และ "เพื่อที่จะเป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรดีเด่น ซึ่งคิดว่าเป็นสิ่งที่สร้างสรรคตนเองและกลุ่ม" (97.40 เปอร์เซนต์) ซึ่งสรุปได้ว่าผู้ให้ข้อมูลมีความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ (Needs for achievement) และในทางกลับกันผู้ให้ข้อมูลตอบเป็นจำนวนน้อย เพื่อที่จะได้รับความสะดวกในการรับบริการต่างๆ เช่น ความรู้ทางการเกษตร สารเคมีฟรี ความรู้ด้านเทคนิคเกษตร (95.90 เปอร์เซนต์) และข้อความว่า "เพื่อที่จะได้รับผลตอบแทนหลังจากเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม เช่น การกู้เงินจากกลุ่ม ได้รับเงินสวัสดิการต่าง ๆ" (47.40 เปอร์เซนต์) จากเหตุผลนี้ผู้ให้ข้อมูลตอบปฏิเสธ ในชนิดของความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุ (Needs for material gain) มากกว่าครึ่งคือ 52.60 เปอร์เซนต์

จากผลการวิจัยพบว่าเหตุผลก่อนเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้น สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่วนใหญ่ระบุว่าต้องการใฝ่ชื่อเสียง ซึ่งสอดคล้องข้อสรุปของ ไวรัช เจียมบรรจง (2522:18) ที่ได้สรุปถึงความต้องการทางสังคมและระบุว่ามนุษย์มีความต้องการให้คนอื่นเห็นความสำคัญของตนเอง ต้องการเกียรติยศ ชื่อเสียง (Needs for prestige) และความภาคภูมิใจในตนเองในทำนองเดียวกัน Murray ใน สุธา จันทน์เอม (2531:103) ได้ให้ความคิดเห็นว่าการที่ความต้องการที่จะแสดงความทะเยอทะยาน มีอำนาจ ในลำดับต่อมาสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้ให้ข้อมูลว่า มีความต้องการใฝ่สัมพันธ (Needs for affiliation) ซึ่งในทฤษฎีของ Morgan ใน สุธา จันทน์เอม (2531:103) ได้เสนอความต้องการใฝ่สัมพันธเป็นความต้องการผูกพันกับผู้อื่น เพราะมนุษย์เป็นสัตว์สังคมจำเป็นต้องอยู่ร่วมกับคนอื่น ความผูกพันนั้นทำให้เกิดความพึงพอใจและสบายใจในการที่จะอยู่ร่วมกัน หรือทำงานเกี่ยวข้องกัน เพื่อตอบสนองความต้องการในด้านต่าง ๆ และสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรก็ได้ให้ข้อมูลว่ามีความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ เป็นการเพิ่มพูนความรู้และทักษะในการประกอบอาชีพ อยากจะให้กลุ่มของตนเองเป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรดีเด่น ซึ่งเป็นสิ่งที่สร้างสรรคตนเองและกลุ่มได้ ในทำนองเดียวกันนี้ ชูชีพ อ่อนโคกสูง (2518:7) ได้ให้ความคิดเห็นว่าการที่ความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์นั้นเป็นความปรารถนาที่จะประสบผลสำเร็จ ฝ่าฟันอุปสรรคทั้งมวลให้หมดสิ้นไป ต้องการอิสระในการแสดงออกทั้งในที่ที่เป็นรูปธรรมและแนวความคิด อีกทั้ง McClelland ใน Schaefer ใน นำชัย ทนผล และสุนิลา ทนผล (2531:9) ยังได้ยืนยันว่าความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์เป็นสิ่งที่สำคัญที่จะช่วยกระตุ้นให้บุคคลเกิดแรงจูงใจที่จะกระทำการสิ่งต่างๆ ขึ้นในตัวเองและยังเป็นดัชนีที่จะชี้ถึงควมมีประสิทธิภาพของทรัพยากรมนุษย์ได้ทางหนึ่ง และในความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุ สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรตอบ

ในทางกลับกันกับความต้องการดังที่กล่าวมา คือ ตอบปฏิเสธความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุ สอดคล้องกับ ไวรัช เจียมบรรจง (2522:139) ยืนยันว่า ความต้องการของร่างกาย มักจะเกี่ยวกับเงินเสมอ แต่บางคนไม่สนใจเงินทอง ในทางตรงกันข้ามผลการศึกษาของ นำชัย ทนุผล และสุนิลา ทนุผล (2531:41) พบว่าส่วนใหญ่เกษตรกรผู้นำแต่ละคนมีความใฝ่เยี่ยง ใฝ่ในชนิดของแรงจูงใจใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุมากที่สุดที่ผลักดันให้เข้ามาทำงาน ฉะนั้นจึงได้สรุปถึงความต้องการของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรว่า เหตุผลก่อนที่เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้น สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการตามลำดับจากมากไปหาน้อย ดังนี้คือ มีความต้องการใฝ่ชื่อเสียง (Needs for prestige) ต้องการใฝ่สัมพันธ (Needs for affiliation) และต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ (Needs for achievement) แต่ในทางกลับกัน สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรายงานว่า มีความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุ (Needs for material gain) น้อยที่สุด โดยระบุว่าไม่ต้องการเข้าเป็นกลุ่มสมาชิกแม่บ้านเกษตรกรเพื่อที่จะได้รับผลตอบแทนหลังจากเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม เช่น การกู้เงินจากกลุ่ม ได้รับสวัสดิการต่าง ๆ

เหตุผลที่สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการใฝ่ชื่อเสียงมากที่สุดอาจเนื่องมาจาก มีความต้องการให้บุคคลอื่น ๆ เล็งเห็นความสำคัญของตนเองและได้รับการยอมรับจากบุคคลทั่วไป หากเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้น แล้วเป็นการได้รวมพลังทั้งด้านความคิด กำลังกาย และกำลังทรัพย์ ซึ่งสามารถที่จะแสดงออกได้เป็นรูปธรรมมากขึ้น ในด้านความต้องการใฝ่สัมพันธนั้น เนื่องมาจากมนุษย์เป็นสัตว์สังคมมีความต้องการที่จะรวมกลุ่มกันทำงานและมีลักษณะความเป็นพวกเดียวกันสามารถที่จะช่วยเหลือซึ่งกันและกันได้ ไม่อยากจะอยู่อย่างโดดเดี่ยวผิดแปลกต่างไปจากเพื่อนบ้านในละแวกเดียวกัน ส่วนความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์นั้นก่อนจะเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรอาจจะด้วยเหตุผลที่ว่า การดำเนินกิจกรรมกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้น ทุกครั้งที่มีการอบรม ประชุมกลุ่ม จะมีเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรมาสอน สำนัด และฝึกทักษะในการประกอบอาชีพ ซึ่งเป็นการถ่ายทอดนวัตกรรมด้านเกษตรกรรมศาสตร์ และความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุนั้น สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการน้อยที่สุด อาจเนื่องมาจากก่อนที่จะเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้าน ไม่มีโครงการช่วยเหลือในกลุ่ม และเมื่อเห็นการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มแม่บ้านมีความสนุกสนานเป็นกันเอง มีความสามัคคีกันภายในกลุ่ม บรรยาการภายในกลุ่มเป็นที่ประทับใจเลยเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้าน มองข้ามผลตอบแทนที่จะได้รับในด้านวัตถุ ประกอบกับสมาชิกแต่ละคนอยู่ในภาวะสามารถช่วยเหลือตนเองได้

ตาราง 6 จำนวนและเปอร์เซ็นต์ของผู้ให้ข้อมูลตามการตัดสินใจต่อเหตุผลก่อนเข้าเป็นสมาชิก
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

ข้อความ	ความต้องการ (n=194)			
	ใช่	เปอร์เซ็นต์	ไม่ใช่	เปอร์เซ็นต์
1. เพื่อจะเพิ่มการเพิ่มความรู้และทักษะในการประกอบอาชีพ (N.ach.)	188	96.90	6	3.10
2. เพื่อที่จะเป็นแม่บ้านเกษตรกรได้เช่นนี้คิดว่า เป็นสิ่งสร้างสรรค์ตนเองและกลุ่ม (N.ach.)	189	97.40	5	2.60
3. เพื่อที่จะมีส่วนร่วมและทำงานกับเพื่อน ๆ คนอื่นได้ (N.aff.)	192	99.00	2	1.00
4. เพื่อจะได้มีโอกาสพบปะกับเจ้าหน้าที่และหน่วยงานต่าง ๆ ของรัฐ (N.aff.)	192	99.00	2	1.00
5. เพื่อที่จะสามารถเป็นครอบครัวที่สามัคคี เป็นที่ยอมรับจากเพื่อน ๆ สมาชิกด้วยกัน (N.pre.)	192	99.00	2	1.00
6. เพื่อจะสามารถได้ติดต่อพบปะกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรได้บ่อยขึ้น (N.pre.)	193	99.50	2	0.50
7. เพื่อที่จะได้รับความสะดวกในการรับบริการต่าง ๆ เช่นความรู้ทางการเกษตร สารเคมีฟรี ความรู้ด้านเคหกิจเกษตร (N.ma.g)	189	95.90	2	4.10
8. เพื่อที่จะได้รับผลตอบแทนหลังจากเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม เช่นการกู้เงินจากกลุ่ม (N.ma.g.)	92	47.40	102	52.60

2. ความต้องการในระยะเริ่มแรกเมื่อเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในตาราง 7 พบว่า เมื่อเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในระยะเริ่มแรกแล้วมีความต้องการมากที่สุดคือ "สามารถทำให้ครอบครัวมีความสุข ได้รับความเห็นชอบจากสมาชิกภายในครัวเรือน" (100 เปอร์เซ็นต์) และ "ได้มีโอกาสใกล้ชิดสนิทสนมกับเพื่อนสมาชิกภายในกลุ่มและสมาชิกนอกกลุ่ม เจ้าหน้าที่" (99.50 เปอร์เซ็นต์) ซึ่งสามารถบ่งชี้ได้ว่าผู้ให้ข้อมูลมีความต้องการใฝ่สัมพันธ (Needs for affiliation) มากที่สุด รองลงมาคือ "สามารถที่จะนำประสบการณ์ความรู้มาใช้ในการชีวิตประจำวันได้" (98.50 เปอร์เซ็นต์) และสามารถมีโอกาสเรียนรู้และได้รับประสบการณ์ใหม่ ๆ (95.90 เปอร์เซ็นต์) สามารถบ่งชี้ถึงผู้ให้ข้อมูลว่า มีความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ (Needs for achievement) และถัดมา คือเพื่อจะได้รับความช่วยเหลือด้านวิชาการในการประกอบอาชีพ" (95.80 เปอร์เซ็นต์) และ "เพื่อได้มีโอกาสรับผลตอบแทนต่าง ๆ ทั้งได้ เช่นรับเงินช่วยเหลือจากการเป็นสมาชิกกลุ่ม (87.60 เปอร์เซ็นต์) ซึ่งสามารถบ่งถึงชนิดของความต้องการของผู้ให้ข้อมูลเป็นความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุ และ "เพื่อให้เพื่อนบ้านรู้จักความสามารถของตนเองได้" (92.80 เปอร์เซ็นต์) และ เพื่อจะได้เป็นที่ยกย่องของบุคคลอื่น " (89.70 เปอร์เซ็นต์) จากคำตอบของผู้ให้ข้อมูลนี้ สามารถบ่งชี้ได้ว่าเป็นความต้องการใฝ่ชื่อเสียง (Needs for prestige)

จากผลการวิจัยตามความต้องการในระยะเริ่มแรกเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้นพบว่า สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้ให้ข้อมูลถึง มีความต้องการใฝ่สัมพันธมากที่สุด อาจเป็นเพราะว่าเมื่อเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มจะได้รับความเห็นชอบจากสมาชิกภายในครัวเรือนจึงไม่ต้องมีความคับข้องใจอะไร ซึ่งเป็นอุปสรรคที่ทำให้ไม่ได้รับความพอใจในความต้องการในการเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยมีโอกาสใกล้ชิดสนิทสนมกับเพื่อนสมาชิกภายในกลุ่มและสมาชิกนอกกลุ่ม ซึ่ง พรณี ช. เจริญ (2528:270) ได้กล่าวถึงความต้องการของมนุษย์ในทำนองเดียวกันว่า การเป็นที่ยอมรับของผู้อื่นทำให้คนแสดงพฤติกรรมเพื่อให้ได้มาซึ่งการยอมรับ คือความต้องการใฝ่สัมพันธ และความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ตามลำดับ โดยที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสามารถที่จะนำประสบการณ์ความรู้มาใช้ในการชีวิตประจำวันได้ และสามารถมีโอกาสเรียนรู้ หรือได้รับประสบการณ์ใหม่ๆ Lindgren ในสิดิย์ วงศ์สวรรค์ (2525:126) ได้กล่าวสนับสนุนความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ว่าผู้มีความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์สูง จะมีความทะเยอทะยาน (Ambition) และมีความพยายามที่จะปรับปรุงตนเองให้ดีขึ้น (Self-improvement) เป็นรากฐานความต้องการรองลงมาคือ ความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุ เมื่อสมาชิกเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรก็มีความหวังที่จะได้ประโยชน์จากการเป็นสมาชิกกลุ่ม และผลการศึกษาของ Thanupon ไน น้าชัย ทฤษฎ และสุนิลา ทฤษฎ (2531:11) พบว่า เหตุที่เกษตรกรชาวเขาเผ่ากะเหรี่ยง

ส่วนมากเข้ามามีส่วนร่วมในโครงการปลูกของโครงการทุ่งหลวง เนื่องจากพวกเขาต้องการได้รับการบริการและเพื่อที่จะสามารถเพิ่มผลผลิตและรายได้ดีกว่าเดิมและความต้องการน้อยที่สุดที่สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้ระบุไว้ คือความต้องการใฝ่ชื่อเสียง ซึ่ง นินา สุวรรณแสง ตมรสนทร ใน นำชัย ทนพล และสัณิสา ทนพล (2531:12) ได้กล่าวว่าความต้องการของมนุษย์ไม่มีที่สิ้นสุด มนุษย์จะปฏิบัติหน้าที่เพื่อความมีเกียรติในสังคม มนุษย์เรามีความภาคภูมิใจเมื่อคนในสังคมยอมรับและให้เกียรติเขา ผลการวิจัยครั้งนี้ สรุปได้ว่า สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการใฝ่สัมพันธ (Needs for affiliation), ความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ (Needs for achievement), ความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุ (Needs for material gain) และความต้องการใฝ่ชื่อเสียง (Needs for prestige) ในระดับที่ใกล้เคียงกัน

สาเหตุที่สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการใฝ่สัมพันธมากที่สุด อาจเนื่องมาจากเมื่อเข้าร่วมเป็นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้ว ต้องการใกล้ชิดสนิทสนมกับเพื่อน ๆ เจ้าพนักงาน การเกษตรและบุคคลภายนอกมากขึ้น ส่วนความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์นั้น เมื่อเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ในระยะแรกแล้วสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรต้องการจะได้รับเทคโนโลยีใหม่ ๆ และมีความทะเยอทะยานเพื่อที่จะปรับปรุงตนเองให้ดีขึ้น ส่วนความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุนั้นเมื่อเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มก็ทำให้รู้ผลจากการเป็นสมาชิกกลุ่มนั้นให้ประโยชน์กับสมาชิกเพิ่มขึ้น เช่น ได้รับการแจกสารเคมีหรือโครงการช่วยเหลือต่าง ๆ ในลักษณะการให้ฟรี แต่สมาชิกกลุ่มก็มีความต้องการน้อย เพราะสิ่งที่ได้โครงการช่วยเหลือนั้นไม่เพียงพอและอยู่ในลักษณะที่เขาสามารถช่วยเหลือตนเองได้ แต่ความต้องการใฝ่ชื่อเสียงนั้นเมื่อเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแล้ว มีความต้องการใฝ่ชื่อเสียงน้อยที่สุด ซึ่งแตกต่างจากก่อนที่จะเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม สาเหตุที่มีความต้องการใฝ่ชื่อเสียงน้อยลงอาจเป็นเพราะว่า ลักษณะนิสัยของคนไทยเรานั้น มักทำอะไรตามคนหมู่มาก (Conform to the group norm) และมักจะเป็นผู้ตามมากกว่าผู้นำ จึงเป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้มีความต้องการใฝ่ชื่อเสียงในระดับน้อยที่สุด เมื่อเข้ามารวมกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

3. ความต้องการที่รับจากการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรแล้ว

ผลการวิเคราะห์ในตาราง 8 พบว่าผู้ให้ข้อมูลมีความต้องการที่ได้รับหลังเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้วมีความต้องการมากที่สุดคือ ได้มีโอกาสใกล้ชิดกับเจ้าหน้าที่และนักวิชาการมากขึ้น (100.00 เปอร์เซนต์) และมีโอกาสร่วมกิจกรรมกับบุคคลในกลุ่มเดียวกัน (100.00 เปอร์เซนต์) ซึ่งสามารถบ่งชี้ได้ว่าผู้ให้ข้อมูลมีความต้องการใฝ่สัมพันธ (Needs for affiliation) ความต้องการของผู้ให้ข้อมูลรองลงมาคือ "สามารถนำความรู้จากสิ่งที่ได้รับจากเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรมาใช้ในชีวิตประจำวันได้" (100.00 เปอร์เซนต์) และได้รับความรู้

ใหม่ๆ จากการเข้าร่วมประชุมกลุ่มกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร (99.50 เปอร์เซนต์) สามารถบ่งชี้ได้ว่ามีความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ (Needs for achievement.) ลำดับต่อมาคือ ความต้องการ"มีบุคคลภายนอกมาเยี่ยมชมกิจกรรมภายในกลุ่มและตนเองมีโอกาสเยี่ยมชมกลุ่มอีกด้วย" (99.50 เปอร์เซนต์) และ "ได้มีโอกาสแสดงออกในความสามารถโดยการสาธิตและแนะนำแก่เพื่อนสมาชิกอื่น ๆ ด้วย" (94.30 เปอร์เซนต์) ซึ่งบ่งชี้ถึงความต้องการใฝ่ชื่อเสียงและความต้องการน้อยที่สุดของผู้ให้ข้อมูลคือ "ได้รับสิทธิพิเศษจากงานและโครงการต่าง ๆ" (94.30 เปอร์เซนต์) และ"รายได้เพิ่มขึ้นกว่าเดิม (59.30 เปอร์เซนต์) ซึ่งเป็นตัวบ่งชี้ถึงผู้ให้ข้อมูลที่มีความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุ (Needs for material gain)

ตาราง 7 จำนวนและเปอร์เซ็นต์ของผู้ให้ข้อมูลตามการตัดสินใจในระยะเริ่มแรก เมื่อเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้ว

ข้อความ	ความต้องการ (n=194)			
	ใช่	เปอร์เซ็นต์	ไม่ใช่	เปอร์เซ็นต์
1. สามารถมีโอกาสเรียนรู้และได้รับประสบการณ์ใหม่ (N.ach.)	186	95.90	8	4.10
2. สามารถที่จะนำประสบการณ์ความรู้อมาใช้ในชีวิตประจำวันได้ (N.ach.)	191	98.50	3	1.50
3. ได้มีโอกาสใกล้ชิดสนิทสนมกับสมาชิกภายในกลุ่มและสมาชิกนอกกลุ่ม (N.aff.)	193	99.50	1	0.50
4. สามารถทำให้ครอบครัวมีความสุขได้รับความเห็นชอบจากสมาชิกภายในครัวเรือน (N.aff.)	194	100	0	0
5. เพื่อให้เพื่อนบ้านรู้จักความสามารถของตน (N.pre.)	180	92.80	14	7.20
6. เพื่อจะได้เป็นที่ยกย่องของบุคคลอื่น (N.pre)	174	89.70	20	10.30

ตาราง 7 (ต่อ)

ข้อความ	ความต้องการ (n=194)			
	ใช่	เปอร์เซ็นต์	ไม่ใช่	เปอร์เซ็นต์
7. เพื่อจะได้รับความช่วยเหลือในด้านวิชาการ ในการประกอบอาชีพ (N.ma.g.)	186	95.90	8	4.10
8. เพื่อได้มีโอกาสรับผลตอบแทนต่าง ๆ ที่พึง ได้ เช่น ได้รับเงินช่วยเหลือจากการเป็น สมาชิกกลุ่ม (N.ma.g.)	170	87.60	24	12.40

ผลการศึกษาเกี่ยวกับความต้องการที่ได้เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในระยะเริ่มแรกแล้วพบว่าสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร มีความต้องการใฝ่สัมพันธ (Needs for affiliation) มากที่สุด ความต้องการดังกล่าวจึงอาจกล่าวได้ว่า เมื่อเข้ามาร่วมดำเนินการในรูปของกิจกรรมกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้วมี โอกาสใกล้ชิดกับเจ้าหน้าที่ และนักวิชาการมากขึ้น ผลวิจัยนี้สอดคล้องกับข้อสรุปของ สติธย์ วงศ์สวรรค์ (2525:126) กล่าวว่า ความต้องการใฝ่สัมพันธเป็นความต้องการที่จะทำงานเพื่อสร้างความสัมพันธ์ระหว่างตนกับคนอื่นเป็นหลัก นอกจากนั้นยังรวมไปถึงที่สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีโอกาสร่วมกิจกรรมกับบุคคลในกลุ่มเดียวกัน เพื่อที่จะกระชับความสัมพันธ์ของสมาชิกภายในกลุ่มให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรยังรายงานอีกว่ามีความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ (Needs for achievement) ซึ่ง Erick Fromm ในโสภานุพิบูลย์ (2521:153) ได้กล่าวว่า มนุษย์เรานั้นมีความต้องการที่จะเป็นบุคคลที่มีความคิดสร้างสรรค์มากกว่าที่จะเป็นสัตว์โลกธรรมดา และมีความปรารถนาที่จะได้รับความสำเร็จของงาน เช่นเดียวกับกับ สงวนศรี วิรัชชัย (2527:85) ก็ได้กล่าวว่าความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ เป็นความต้องการที่จะทำให้งานนั้นสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี มีประสิทธิภาพมากที่สุด พร้อมทั้งเห็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรยังได้ให้ข้อมูลว่า มีความต้องการใฝ่ชื่อเสียง (Needs for prestige) โดยที่จะแสดงความสามารถของตนให้เป็นที่ยอมรับแก่บุคคลอื่น ซึ่ง มาสโลว์ (Maslow) ใน สุชา จันทน์เอม (2531:101) ได้กล่าวสนับสนุนว่า เป็นความต้องการที่จะได้รับการตอบสนองจากเพื่อนและ ความต้องการที่จะให้ผู้อื่นยอมรับ โดยได้รับการยกย่องจากผู้อื่น และรู้จักความสามารถของตนที่มีอยู่ ในการปฏิบัติภารกิจใด ๆ จึงต้องแสดงความสามารถของตนอย่างเต็มที่ จากผลการวิจัยสมาชิกกลุ่มแม่บ้านต้องการที่จะมีโอกาสแสดงออกในความสามารถโดยการสาธิตหรือแนะนำแก่เพื่อนสมาชิกอื่นๆ

ด้วย และสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรยังระบุว่ามีความต้องการน้อยที่สุดในความต้องการใฝ่ผล ประโยชน์ทางวัตถุ (Needs for material gain) ซึ่งสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรยืนยันว่า ผลจากที่เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแล้วนี้ ไม่ได้มีความต้องการที่จะมีรายได้เพิ่มจากการเป็นสมาชิกกลุ่ม เพราะมีรายได้จากการประกอบอาชีพหลักของตนอยู่แล้ว และมีความต้องการพอสมควรหลังจาก เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแล้ว โดยมีความต้องการได้รับสิทธิพิเศษจากงานและโครงการต่าง ๆ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ Coughenour (1976) ใน น้าชัย ทนุผล และ สุนิลา ทนุผล (2531:11) กล่าวไว้ว่า แรงจูงใจจะไม่สามารถเกิดขึ้นได้ ถ้าบุคคลนั้นขาดแรงกระตุ้นจาก ความต้องการ โอกาส และเครื่องล่อ (Incentive) ความต้องการนั้นเมื่อบุคคลเกิดความ ต้องการที่จะทำในสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ถ้าเขาได้รับการตอบสนองความต้องการย่อมทำให้เขาเกิดความพอใจ ที่จะปฏิบัติงาน ผลการวิจัยพอสรุปได้ว่า หลังจากเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้ว สมาชิกกลุ่มมีความต้องการใฝ่สัมพันธ์ (Needs for affiliation) สูงสุด รองลงมาคือ ความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ (Needs for achievement), ความต้องการใฝ่ชื่อเสียง (Needs for prestige) , และความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุ (Needs for material gain) ตามลำดับ

เหตุผลที่สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์มากที่สุด ซึ่งเป็นผลจากการเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม เนื่องจากเมื่อเข้ามารวมกลุ่มแล้วมักจะได้รับความสนุสนานชื่นเรีง ซึ่งเป็นลักษณะเด่นของคนในชนบท การกระทำงานใด ๆ ทำให้สนุก ไม่เคร่งเครียดและได้มีการพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับเพื่อนอยู่เสมอ ทำให้มีความสนิทสนมแนบแน่นยิ่งขึ้นมีความผูกพันกันในกลุ่ม ส่วนความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์นั้น ผลจากการเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้วจะอยู่ในระดับรองลงมาจากการใฝ่สัมพันธ์สาเหตุอาจเนื่องมาจากผู้บริหารระดับจังหวัด ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร จึงเน้นในด้านการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่เหมาะสม โดยมอบให้เจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบโดยตรงเป็นผู้ถ่ายทอดวิชาการ ความรู้ ทักษะและประสบการณ์ใหม่ๆ แก่สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเพื่อให้สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนำความรู้ ประสบการณ์นั้น ๆ ไปใช้ในชีวิตประจำวันได้ และเน้นไปถึงการประกอบอาชีพ เป็นการเพิ่มศักยภาพของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร นอกจากนี้ความต้องการใฝ่ชื่อเสียงของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เนื่องจากสมาชิกกลุ่มเมื่อได้ช่วยกันดำเนินงานกิจกรรมภายในกลุ่มแล้ว กลุ่มสามารถดำเนินไปได้ก็อยากจะให้คนอื่นได้รับรู้ อยากจะประชาสัมพันธ์ให้คนอื่นรู้จักความสามารถของตนบ้างเพื่อที่จะได้รับคำชมเชยและคำยกย่อง เพื่อความภาคภูมิใจแก่ตนเอง แต่ในทางตรงกันข้ามกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร มีความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุระดับน้อยที่สุด อาจเนื่องมาจากสมาชิกกลุ่มแม่บ้านส่วนใหญ่มีระดับรายได้มีความสามารถช่วยเหลือตนเองได้ และประกอบอาชีพนอกเหนือจากการเกษตรด้วย ฉะนั้นกับการหวังผลประโยชน์จากการเป็นสมาชิกกลุ่ม

โดยหวังที่จะได้รับผลตอบแทนนั้นจึงเป็นจำนวนน้อย การเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรมนี้หาก 0สภาพของกลุ่มอยู่ในระดับดี มีการร่วมแรงร่วมใจเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน การทำงานภายในกลุ่ม มีความสะดวก คล่องตัว มีความสำคัญมากกว่าการได้รับค่าตอบแทนโดยเฉพาะผู้ที่ เป็นเพื่อนสมาชิกด้วยกัน เป็นความรู้สึกภายในที่สำคัญ ทำให้บรรยากาศความสัมพันธ์ภายในกลุ่มกระชับยิ่งขึ้นจน ครอบคลุมเดียวกัน จากเหตุผลที่ได้กล่าวมาแล้ว พบว่า สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรมมีความต้องการ ใฝ่สัมพันธมากที่สุด

จากเหตุผลที่สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรมได้ระบุความต้องการทั้ง 3 ข้อ ดังกล่าวมาแล้วนั้น อาจสรุปได้ว่า สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรมมีความต้องการใฝ่สัมพันธมากที่สุด เพราะ มนุษย์เป็นสัตว์สังคม มีความต้องการที่จะรวมกลุ่มกันทำงาน และมีลักษณะความเป็นพวกเดียวกัน สามารถที่จะช่วยเหลือซึ่งกันและกันได้ ร่วมกันคิด ร่วมกันทำ ร่วมกันพัฒนาสังคมของตน ต้องการ มีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน มีความสนิทสนมแน่นแฟ้นยิ่งขึ้น อันได้บ่งลงมาสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรม มีความต้องการใฝ่สัมฤทธิ์ เพื่อต้องการเพิ่มความรู้ ทักษะ และประสบการณ์ใหม่ ๆ แก่ตนเอง พร้อมทั้งสามารถนำไปปรับปรุง ใช้ในชีวิตประจำวันได้อย่างเหมาะสม รวมไปถึงการประกอบอาชีพ นอกเหนือจากการประกอบอาชีพเกษตรกรรม ความต้องการต่อมา สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรม มีความต้องการใฝ่ชื่อเสียง เพื่อความภาคภูมิใจแห่งตน ต้องการให้บุคคลอื่นกล่าวคำยกย่องชมเชย เมื่อตนทำดีและให้เห็นความสามารถของตน และสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรมมีความต้องการอันดับ น้อยที่สุด คือ ความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุ อาจจะเนื่องมาจากสมาชิกกลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรรมอยู่ในระดับที่สามารถช่วยเหลือตนเองได้ จึงไม่หวังที่จะได้รับผลประโยชน์ตอบแทนจากการ เป็นสมาชิกกลุ่ม จากผลการวิจัยนี้จึงกล่าวได้ว่า สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรมมีความต้องการ ใฝ่สัมพันธมากที่สุด

ตาราง 8 จำนวนคะแนนเปอร์เซ็นต์ของผู้ให้ข้อมูลตามการตัดสินใจ ผลจากการเข้าเป็นสมาชิก กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรมแล้ว

ข้อความ	ความต้องการ (n=194)			
	ใช่	เปอร์เซ็นต์	ไม่ใช่	เปอร์เซ็นต์
1. สามารถนำความรู้จากสิ่งที่ได้รับจาก เจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรมาใช้ในชีวิตประจำวัน ได้ดีขึ้น (N.ac.h.)	194	100	0	0
2. ได้รับความรู้ใหม่ ๆ จากการเข้าร่วม				

ตาราง 8 (ต่อ)

ข้อความ	ความต้องการ (n=194)			
	ใช่	เปอร์เซ็นต์	ไม่ใช่	เปอร์เซ็นต์
ประชุมกลุ่มกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร (N.ach.)	193	99.50	1	0.50
3. ได้มีโอกาสใกล้ชิดกับเจ้าหน้าที่และ นักวิชาการมากขึ้น (N.aff.)	194	100	0	0
4. ได้มีส่วนร่วมกิจกรรมกับบุคคลภายใน กลุ่มเดียวกัน (N.aff.)	194	100	0	0
5. มีบุคคลภายนอกมาเยี่ยมชมกิจกรรมภายใน กลุ่มและตนมีโอกาสเยี่ยมชมกลุ่มอื่นด้วย (N.pre.)	193	99.50	1	0.50
6. ได้มีโอกาสแสดงออกในความสามารถโดย การสาธิตและแนะนำแก่เพื่อนสมาชิกอื่น ๆ ด้วย (N.pre.)	183	94.3	11	5.70
7. ได้รับสิทธิพิเศษจากงานและโครงการ ต่าง ๆ (N.ma.g.)	185	95.40	9	4.60
8. มีรายได้เพิ่มขึ้นกว่าเดิม (N.ma.g.)	115	59.30	79	40.70

สรุป ความต้องการของแม่บ้านเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้น ผลการศึกษาในตาราง 9 พบว่าแม่บ้านเกษตรกรก่อนที่จะมาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้นมีความต้องการไฟฟ้าสูงมากที่สุด แต่เมื่อเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในระยะแรกแล้วกลับมีความต้องการไฟฟ้าสูงน้อยกว่าความต้องการอื่น ๆ และผลจากการที่เข้าเป็นสมาชิก

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้วมีความต้องการไฟฟ้าสูงขึ้นเล็กน้อย ส่วนความต้องการไฟฟ้าสัมพัทธ์ของแม่บ้านเกษตรกรนั้นเมื่อเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในระยะแรกและผลจากการเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้ว สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการไฟฟ้าสัมพัทธ์มากที่สุด ส่วนความต้องการไฟฟ้าสัมพัทธ์สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการรองลงมาจากความต้องการไฟฟ้าสัมพัทธ์ทั้งเมื่อเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในระยะแรกและผลจากการเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร แต่ก่อนเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการไฟฟ้าสัมพัทธ์น้อยกว่าและความต้องการของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการลำดับน้อยที่สุด ทั้งก่อนเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม และผลจากการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้วคือความต้องการไฟฟ้าผลประโยชน์ทางวัตถุ ผลการวิจัยสรุปได้ว่า ความต้องการไฟฟ้าสัมพัทธ์เป็นความต้องการของแม่บ้านเกษตรกรในจำนวนมากที่สุดในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยแม่บ้านเกษตรกรต้องการที่จะมีโอกาสร่วมกิจกรรมกับบุคคลภายในกลุ่มเดียวกัน ใกล้ชิดกับเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานต่างๆ ของรัฐและนักวิชาการมากขึ้น ส่วนชนิดความต้องการลำดับรองลงมาได้แก่ ความต้องการไฟฟ้าสัมพัทธ์ ความต้องการไฟฟ้าเสี่ยง และความต้องการไฟฟ้าผลประโยชน์ทางวัตถุ

ตาราง 9 เปอร์เซนต์ของผู้ให้ข้อมูล ในชนิดความต้องการที่ผลักดันให้เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

ข้อความในแต่ละระยะการเป็นสมาชิก	ชนิดของความต้องการ			
	ลำดับที่ 1 (เปอร์เซนต์)	ลำดับที่ 2 (เปอร์เซนต์)	ลำดับที่ 3 (เปอร์เซนต์)	ลำดับที่ 4 (เปอร์เซนต์)
1. เหตุผลก่อนเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม	ไฟฟ้าเสี่ยง (99.25)	ไฟฟ้าสัมพัทธ์ (99.00)	ไฟฟ้าสัมพัทธ์ (97.15)	ไฟฟ้าผลประโยชน์ทางวัตถุ (71.15)
2. ความต้องการในระยะเริ่มแรกของการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร	ไฟฟ้าสัมพัทธ์ (99.25)	ไฟฟ้าสัมพัทธ์ (97.20)	ไฟฟ้าผลประโยชน์ทางวัตถุ (91.75)	ไฟฟ้าเสี่ยง (91.25)
3. ผลจากการที่เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้ว	ไฟฟ้าสัมพัทธ์ (100.00)	ไฟฟ้าสัมพัทธ์ (99.25)	ไฟฟ้าเสี่ยง (96.60)	ไฟฟ้าผลประโยชน์ทางวัตถุ (77.35)

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

(SUMMARY , IMPLICATIONS AND RECOMMENDATIONS)

สรุปผลการศึกษา

(Summary)

การวิจัยถึงความต้องการของแม่บ้านเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร จังหวัดตราด ได้เก็บข้อมูลจากสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในอำเภอเมือง อำเภอบ่อไร่ และอำเภอแหลมงอบ ในจังหวัดตราดโดยวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังนี้ คือ

1. เพื่อทราบถึงลักษณะส่วนบุคคล เศรษฐกิจสังคม และจิตวิทยาของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร จังหวัดตราด
2. เพื่อระบุถึงความต้องการที่เป็นเหตุให้แม่บ้านเกษตรกรเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

ผู้ให้ข้อมูลครั้งนี้คือสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในอำเภอเมือง อำเภอบ่อไร่ และอำเภอแหลมงอบ จังหวัดตราด ซึ่งได้มาจากการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน (Multi-stage random sampling) โดยวิธีเจาะจง (Purposive) จำนวน 194 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยได้แก่ แบบสอบถาม (Questionnaires) เพื่อนำไปสัมภาษณ์

ก่อนนำแบบสอบถามเพื่อการสัมภาษณ์ไปใช้เก็บข้อมูลได้ทดสอบหาความเชื่อมั่น (Reliability) กับสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนอกพื้นที่จำนวน 20 คน นำผลการทดสอบวิเคราะห์หาความเชื่อมั่นโดยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์ของความสม่ำเสมอภายในค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่นของความมุ่งหวังในชุดมีค่าเท่ากับ .76 และชนิดของความต้องการที่เป็นเหตุให้เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีค่าเท่ากับ .83

ผลการวิจัย

ลักษณะส่วนบุคคล

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ให้ข้อมูลที่มีอายุมากที่สุด คือ 67 ปี และอายุน้อยที่สุด

คือ 18 ปี สำหรับอายุเฉลี่ยของผู้ให้ข้อมูล คือ 42 ปี โดยมีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน 10.25 ซึ่งกล่าวได้ว่าผู้ให้ข้อมูลมีอายุแตกต่างกันพอสมควร และพบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนมาก (76.29 เปอร์เซ็นต์) จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4 รองลงมา 12.88 เปอร์เซ็นต์ได้รับการศึกษาดำรงชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ส่วนอีก 9.28 เปอร์เซ็นต์ จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 6 และผู้ให้ข้อมูลจำนวนน้อย (1.55 เปอร์เซ็นต์) จบการศึกษาระดับสูงกว่าชั้นประถมศึกษาปีที่ 6

ลักษณะทางเศรษฐกิจสังคม

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ (30.93 เปอร์เซ็นต์) มีรายได้ระหว่าง 30,001 - 60,000 บาทต่อปี รองลงมาตามลำดับ คือ 28.35 เปอร์เซ็นต์ มีรายได้สูงกว่า 90,000 บาทต่อปี 21.65 เปอร์เซ็นต์ มีรายได้ระหว่าง 30,000 บาทต่อปีและน้อยกว่า 19.07 เปอร์เซ็นต์ มีรายได้ระหว่าง 60,001 - 90,000 บาทต่อปี ผู้ให้ข้อมูลที่มียาได้สูงสุดเท่ากับ 750,000 บาทต่อปี ส่วนรายได้น้อยที่สุดเท่ากับ 8,000 บาทต่อปี โดยมีรายได้เฉลี่ย 97,544.71 บาทต่อปี

ประสบการณ์การฝึกอบรม ผู้ให้ข้อมูลเกือบทั้งหมด (96.39 เปอร์เซ็นต์) ได้เข้าร่วมการฝึกอบรมในปี พ.ศ. 2533 ส่วนอีก 3.61 เปอร์เซ็นต์ นั้นไม่ได้เข้าร่วมการฝึกอบรมใด ๆ ในปี พ.ศ. 2533 สำหรับผู้ให้ข้อมูลที่ประสบการณ์การฝึกอบรมมีจำนวนครั้งเฉลี่ยในการเข้ารับการฝึกอบรมจำนวน 6 ครั้งในปี พ.ศ. 2533

การติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรพบว่าผู้ให้ข้อมูลเกือบทั้งหมด (97.94 เปอร์เซ็นต์) ระบุว่า ได้มีการติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร ส่วนอีก 2.06 เปอร์เซ็นต์ ระบุว่า ไม่เคยมีการติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรเลย สำหรับผู้ให้ข้อมูลที่ระบุว่า ได้มีการติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรนั้นส่วนมาก (87.90 เปอร์เซ็นต์) ได้มีการติดต่อจำนวน 1 - 2 ครั้งต่อเดือน รองลงมา 7.36 เปอร์เซ็นต์ได้มีการติดต่อจำนวน 3 - 4 ครั้งต่อเดือนและ 4.74 เปอร์เซ็นต์ระบุว่า มีการติดต่อ 5 ครั้งต่อเดือนและมากกว่า สำหรับจำนวนครั้งเฉลี่ยที่แม่บ้านเกษตรกรมีการติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรคือ 2 ครั้งต่อเดือน

ความมั่งหวังในชีวิต

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ให้ข้อมูลมีความมั่งหวังในชีวิตในระดับ "มาก" เป็นส่วนใหญ่ จำ

นวน 116 คน (59.80 เปอร์เซ็นต์) ซึ่งมีช่วงค่าคะแนนเฉลี่ย 3.41-4.20 รองลงมาคือความมั่งหวังในชีวิตระดับ"ปานกลาง" จำนวน 56 คน (28.87 เปอร์เซ็นต์) ช่วงค่าคะแนนเฉลี่ย 2.61-3.40 ส่วนผู้ให้ข้อมูลมีความมั่งหวังในชีวิต"มากที่สุด" จำนวน 21 คน (10.82 เปอร์เซ็นต์) ช่วงคะแนนเฉลี่ย 4.21-5.00 และผู้ให้ข้อมูลได้ตอบในความมั่งหวังในชีวิต"น้อย" จำนวน 1 คน (0.51 เปอร์เซ็นต์) ช่วงค่าคะแนนเฉลี่ย 1.81-2.60 ส่วนผู้ที่ตอบความมั่งหวังในชีวิตน้อยที่สุด ไม่เคยเลือกตอบเลย จึงสามารถนำมาซึ่งข้อสรุปได้ว่า ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ที่ระบุว่ามีความมั่งหวังในชีวิตในระดับ "มาก" รองลงมาตามลำดับคือ ระดับ"ปานกลาง" และระดับ"มากที่สุด"

ความต้องการที่เป็นเหตุให้แม่บ้านเกษตรกรเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

ผลการศึกษาเกี่ยวกับชนิดของความต้องการที่เป็นเหตุให้แม่บ้านเกษตรกรเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร พบว่า ผู้ให้ข้อมูลได้ให้เหตุผลก่อนเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรว่า มีความต้องการไฟฟ้าส่องสว่างมากที่สุด รองลงมาตามลำดับคือ ความต้องการใส่สัมนั้ ต้องการใส่สั้ฤทธิ์ และความต้องการใส่ผลประโยชน์ทางวัตถุ ส่วนความต้องการระยะเริ่มแรกเมื่อเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้ว ผู้ให้ข้อมูลได้ยืนยันว่ามีความต้องการใส่สัมนั้มากที่สุด รองลงมาคือ ความต้องการใส่สั้ฤทธิ์ ความต้องการใส่ผลประโยชน์ทางวัตถุ และมีความต้องการไฟฟ้าส่องสว่าง ตามลำดับ นอกจากนี้ผลการศึกษาเกี่ยวกับความต้องการหลังจากผู้ให้ข้อมูลเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้ว พบว่าผู้ให้ข้อมูลมีความต้องการใส่สัมนั้มากที่สุด รองลงมาตามลำดับคือ มีความต้องการใส่สั้ฤทธิ์, ความต้องการไฟฟ้าส่องสว่าง และความต้องการใส่ผลประโยชน์ทางวัตถุ

ผลการศึกษาจึงสรุป ความต้องการที่เป็นเหตุให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้น เนื่องมาจาก สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการใส่สัมนั้มากที่สุด และรองลงมาตามลำดับคือ ความต้องการใส่สั้ฤทธิ์ ความต้องการไฟฟ้าส่องสว่าง และความต้องการใส่ผลประโยชน์ทางวัตถุ

อภิปรายผลการศึกษา

(Implications)

ผลการวิจัยเกี่ยวกับความต้องการของแม่บ้านเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในจังหวัดตราดนั้น พบว่า แม่บ้านเกษตรกรก่อนที่จะเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้น มีความต้องการไฟฟ้าส่องสว่าง ซึ่งสอดคล้องกับ ไวรัช เจริญบรรจง (2522 :18) ได้

กล่าวสนับสนุนว่ามนุษย์มีความต้องการให้คนอื่นเห็นความสำคัญของตนเองต้องการเกียรติยศชื่อเสียงและความภาคภูมิใจในตนเอง แต่เมื่อเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรระยะเริ่มแรกแล้วกลับมีความต้องการใฝ่ชื่อเสียงน้อยกว่าความต้องการอื่น ๆ ภาวะเช่นนี้ มุกดา ศรีรงค์ (2529 : 114) ได้ให้ทรรศนะว่า ความต้องการของคนเราเกิดขึ้นได้หลาย ๆ ระดับ และในช่วงเวลาที่แตกต่างกัน แต่ผลจากการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้ว มีความต้องการใฝ่ชื่อเสียงสูงขึ้นเล็กน้อย ส่วนความต้องการใฝ่สัมพันธ์ของแม่บ้านเกษตรกรนั้นเมื่อเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรระยะเริ่มแรก และ ผลจากการเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้ว สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการใฝ่สัมพันธ์มากที่สุด ซึ่ง สงวนศรี วิรัชชัย (2527 : 101) ได้กล่าวถึงแรงจูงใจหรือความต้องการว่าองค์ประกอบที่สำคัญคือการได้รับการยอมรับจากกลุ่ม ก็มีกำลังใจที่จะทำงานให้กับกลุ่ม นอกจากนี้ พรรณี ช. เจริญจิต (2528:268) ได้กล่าวสนับสนุนว่าเป็นความต้องการที่จะทำสิ่งต่าง ๆ ให้สำเร็จลุล่วง มีความมานะบากบั่นพยายามเอาชนะความล้มเหลวต่าง ๆ เป็นผู้ทำงานเต็มแผนงาน ส่วนความต้องการใฝ่สัมพันธ์สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการรองลงมาจากความต้องการใฝ่สัมพันธ์ ทั้งเมื่อเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มและผลจากการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร แต่ก่อนเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มนั้น มีความต้องการใฝ่สัมพันธ์น้อยกว่า จากคำกล่าวของ สงวนศรี วิรัชชัย (2527:85) ความต้องการที่มุ่งจะให้ได้รับความสำเร็จในการควบคุมและจัดระเบียบสิ่งแวดล้อมทางสังคมตลอดจนสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ เพื่อเอาชนะอุปสรรคต่าง ๆ และต้องการจะทำงานให้สำเร็จลุล่วงด้วยดี ซึ่ง ชูชีพ อ่อนโคกสูง (2518:7) ได้กล่าวสนับสนุนว่า พฤติกรรมของผู้ที่มีความต้องการใฝ่สัมพันธ์จะมีความรับผิดชอบในตนเอง ทำงานเพื่อความพอใจของตนเอง ต้องการทราบแน่ชัดว่าการตัดสินใจของตนเองมีผลอย่างไร และพยายามทำใหดีกว่าเดิม และความต้องการของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่มีความต้องการลำดับน้อยที่สุด ทั้งก่อนเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มและผลจากการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มคือความต้องการใฝ่ผลประโยชน์ อาจเป็นด้วยเหตุผลว่าการเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้น สุชา จันทน์เอม (2525:69) ได้เสนอความคิดว่า ความต้องการของบุคคล มนุษย์ทุกประเภทนาม มีความต้องการเหมือนกัน สำหรับความต้องการนั้นเป็นสิ่งที่ทุกคนมีความต้องการไม่สิ้นสุด ตราบใดที่มนุษย์ยังเป็นมนุษย์ ก็ยังมีความปรารถนาในสิ่งต่าง ๆ เพิ่มขึ้นตามอำนาจและฐานะของตนอยู่ตลอดเวลา ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าในความต้องการของแม่บ้านเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนั้น สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการใฝ่สัมพันธ์ ต้องการใฝ่ผลสัมฤทธิ์ ต้องการใฝ่ชื่อเสียงและต้องการใฝ่ผลประโยชน์ทางวัตถุ ตามลำดับสอดคล้องกับที่นักจิตวิทยาได้สรุปความต้องการของมนุษย์ไว้ใน สติธย์ วงศ์สวรรค์ (2525:109) ว่ามีความต้องการทางสังคมที่เป็นพื้นฐานเหมือนกันหมดไม่ว่าสังคมใด เช่น ความต้องการความรัก ความอบอุ่น ความปลอดภัย แต่ก็มีความต้องการบางอย่างแตกต่างกันไปตามสิ่งแวดล้อมและสังคม เช่น สังคมไทยต้องการยกย่อง สัมพันธ์ไมตรีมากกว่าคือความต้องการใฝ่สัมพันธ์นั่นเอง

ข้อเสนอแนะ (Recommendations)

ผลการวิจัยครั้งนี้ทำให้ทราบถึงความต้องการของแม่บ้านเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ซึ่งสามารถใช้เป็นข้อมูลสำหรับผู้กำหนดนโยบายและผู้บริหารงานของกองพัฒนาบริหารงานเกษตร สำนักงานเกษตรจังหวัดตราด และสำนักงานเกษตรจังหวัดอื่น ๆ เพื่อที่จะให้การดำเนินงานกลุ่มเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลต่อไป จึงมีข้อเสนอแนะดังนี้

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ช่วยเกษตรจังหวัดฝ่ายบริหาร นักวิชาการเคหกิจเกษตร และเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร

1. ผู้ช่วยเกษตรจังหวัดฝ่ายบริหาร ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบด้านสถาบันกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรโดยตรง ควรมีการกำหนดนโยบายด้านการดำเนินงานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่ชัดเจนแน่นอนและต่อเนื่อง และให้ความสำคัญส่งเสริมการดำเนินงานกลุ่มแม่บ้านอย่างจริงจัง นอกจากนี้ผลการศึกษาพบว่าแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการได้สัมพันธภาพที่ดี จะเน้นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างนักวิชาการเคหกิจเกษตรและเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร กับสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร ควรที่จะเพิ่มหรือปรับปรุงการทำงานกับสมาชิกกลุ่มแม่บ้านดังนี้ คือ

1.1 ออกไปเยี่ยมเยียนสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างความคุ้นเคยกันเอง และเห็นความสำคัญเกี่ยวกับสัมพันธภาพระหว่างบุคคลเป็นเครื่องมือในการแก้ปัญหา เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างราบรื่น และมีประสิทธิผล

1.2 ควรจัดให้มีกิจกรรมต่าง ๆ ในกลุ่มย่อยโดยตระหนักถึงความร่วมมือ ความสามัคคี ความสนิทสนมกลมเกลียวกันภายในกลุ่ม และระหว่างกลุ่มย่อย เป็นประการสำคัญ และควรจัดให้มีการแข่งขันในกิจกรรมต่าง ๆ ของในแต่ละกลุ่ม เพื่อให้สมาชิกเกิดการปฏิสัมพันธ์กันมากยิ่งขึ้น เช่นด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์การเกษตร ซึ่งเป็นกิจกรรมส่งเสริมการผลิตในครัวเรือน

2. เจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบเกี่ยวกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรโดยตรงควรที่จะ

2.1 การพัฒนาตนเองในด้านการเพิ่มขีดความสามารถ โดยพยายามชวนชวหาหาความรู้ต่าง ๆ และฝึกหัดตนเองอยู่เสมอให้เกิดทักษะ ค้นคว้าหาข่าวสารวิทยาการใหม่ ๆ เป็นผู้ที่ มีหน้าต่างกว้างไกล รอบรู้ และทันต่อเหตุการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป โดยเฉพาะด้านเกษตรกรรมศาสตร์

2.2 มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีด้านเกษตรกรรมศาสตร์อย่างเหมาะสมกับสภาพท้องถิ่นนั้น และตรงกับความต้องการของแม่บ้านเกษตรกร

2.3 ควรจัดให้มีโครงการส่งเสริมการแปรรูปผลผลิตเกษตรเป็นไปในด้านอุตสาหกรรมครัวเรือนให้ได้มาตรฐานที่ดีและมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์สินค้าออกเผยแพร่ ส่งเสริมการขาย เพื่อให้มีตลาดรองรับในวงกว้างออกไป

3. เจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร จะต้องมีความรู้ด้านจิตวิทยา จากผลการศึกษาพบว่า แม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการฝึกอบรมใน ระดับรองลงมาจากความต้องการฝึกอบรม และ ความต้องการฝึกอบรมซึ่งเป็นที่ทราบกันดีแล้วว่า มนุษย์ทุกคนชอบให้คนอื่นยกย่อง ชมเชย ให้ เกียรติ ฉะนั้นเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรควรนำมาใช้เสมอและอย่างเหมาะสม เช่น คำยกยอ คำ ชมเชย การประกาศเกียรติคุณและควรจัดให้มีการแข่งขันกันภายในกลุ่มให้ทุกคนสามารถแสดงออก ได้อย่างเต็มที่ เพื่อให้สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกิดความภูมิใจในตนเอง และได้รับการยอมรับ จากเพื่อนฝูง ซึ่งจะส่งผลทำให้สมาชิกมีขวัญและกำลังใจในการดำเนินกิจกรรมต่อไป

4. เจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร ควรให้การให้รางวัลมาเป็นสิ่งล่อใจสำหรับสมาชิก กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในด้านสิ่งของที่สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความปรารถนา ผลการวิจัยนี้พบว่าแม่บ้านเกษตรกรยังมีความต้องการฝึกอบรมประโยชน์ทางวัตถุ แม้จะอยู่ในลำดับน้อยกว่าความต้องการอื่น ๆ เพื่อสนองความต้องการและเป็นแนวทางหนึ่งที่จะกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มเกิดความกระตือรือร้นในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มต่อไป

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป (Recommendations for future study)

1. ควรขยายขอบเขตหรือพื้นที่ในการวิจัยให้กว้างขวางยิ่งขึ้น ทั้งในจังหวัดใกล้เคียงและภาคอื่น ๆ เช่นภาคอีสาน ภาคกลาง ภาคใต้ เพื่อจะได้ทราบว่ากลุ่มอื่น ๆ นั้น มีชนิด ความต้องการใดบ้างในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร เพื่อให้ได้ข้อสรุปที่ชัดเจนแน่นอนยิ่งขึ้นเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนนโยบายและปรับปรุงการปฏิบัติงานของกรมส่งเสริมการเกษตร ให้มีประสิทธิภาพต่อไป

2. ควรวิจัย ในกลุ่มบุคคลเป้าหมายอื่น ๆ ที่น่าสนใจเพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุง แก้ไขการปฏิบัติงานให้เหมาะสม และเป็นประโยชน์สูงสุดกับผู้บริหาร ผู้ปฏิบัติงาน และกลุ่มบุคคลเป้าหมายนั้น ๆ



เอกสารอ้างอิง

กรมส่งเสริมการเกษตร. 2532. รายงานสถิติข้อมูลของกองพัฒนาบริหารงานเกษตร. กรุงเทพมหานคร : กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

_____. ไม้ระบุพื้นผิว. เอกสารการดำเนินงานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร. กรุงเทพมหานคร : กองพัฒนาการบริหารงานเกษตร.

_____. 2530. เอกสารประกอบการสัมมนาวิชาการส่งเสริมการเกษตร. 5-6 กันยายน . กรุงเทพมหานคร.

คณาจารย์ภาควิชาจิตวิทยา. 2528. จิตวิทยาการศึกษา. กรุงเทพมหานคร : ศูนย์หนังสือธุรกิจ.

ชูชีพ อ่อนโคกสูง. 2518. จิตวิทยาการศึกษา. กรุงเทพมหานคร : คณะศึกษาศาสตร์, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

ดิเรก ฤกษ์หว่าส. 2527. การส่งเสริมการเกษตร หลักการและวิธีการ. (พิมพ์ครั้งที่ 5) กรุงเทพมหานคร : สำนักงานส่งเสริมและฝึกอบรม, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

เทพ พงษ์นนท์. 2527. หลักการส่งเสริมการเกษตร. เชียงใหม่. สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้.

พรณี ฐ.เจนจิต. 2528. จิตวิทยาการเรียนการสอน. กรุงเทพมหานคร : ภาควิชาการศึกษา คณะศึกษาศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

พรหมทิพย์ ศิริวรรณบุตร. 2527. มนุษย์สัมพันธ์. กรุงเทพมหานคร : ภาควิชาจิตวิทยา. คณะครุศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

นิคมย์ วิบูลย์สวัสดิ์. 2527. จิตวิทยาทั่วไป. เชียงใหม่ : คณะมนุษยศาสตร์, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

พิงพิศ ดุลยพันธ์. 2528. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการส่งเสริมการเกษตร : กรุงเทพมหานคร :

สาขาส่งเสริมการเกษตร, มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

พวงเพชร วัชรอยู่. 2526. จิตวิทยาทั่วไป. กรุงเทพมหานคร : คณะสังคมศาสตร์,
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

มนูญ ตนะวัฒนา . 2532. การพัฒนาบุคคลในโลกธุรกิจ-อุตสาหกรรม. กรุงเทพมหานคร :
พิมพ์ โอ เอส พรินต์ติ้งเฮาส์.

มุกดา ศรีรงค์. 2529. บุคลิกภาพที่สมบูรณ์. กรุงเทพมหานคร : ภาควิชาจิตวิทยา
คณะศึกษาศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

นำชัย ทนพล. 2529. การพัฒนาชนบท : หลักการและยุทธวิธี. เชียงใหม่ : ภาควิชา
ส่งเสริมการเกษตร, สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้.

นำชัย ทนพล. 2530. การวางแผนและประเมินผลโครงการ. เชียงใหม่ : ภาควิชา
ส่งเสริมการเกษตร, สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้.

นำชัย ทนพล, และสุนิลา ทนพล. 2531. ความนิยมเอียงในชนิดของแรงจูงใจของเกษตรกรผู้นำ
ในการทำงานส่งเสริมการเกษตร. (รายงานวิจัย). เชียงใหม่ : ภาควิชาส่งเสริม
การเกษตร, สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้.

ปราณี รามสูตร. 2528. จิตวิทยาการศึกษา. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์บูรพาสาส์น.

บุญเดิม พันรอบ. ไม่ระบุพิมพ์. จิตวิทยาสังคม. กรุงเทพมหานคร. ภาควิชาสังคม,
คณะสังคมศาสตร์, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

ประคอง กรวรรณสูตร. 2525. หลักสถิติเพื่อการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์. กรุงเทพมหานคร :
ภาควิชาการวิจัยการเกษตร. คณะครูศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ประสาธน์ ภัททวงศ์. 2526. ความสัมพันธ์ระหว่างผลสัมฤทธิ์ในวิชาวิทยาศาสตร์ แรงจูงใจ
ใฝ่สัมฤทธิ์และแรงจูงใจสัมพันธ์และคิดแบบเอกนิยม. กรุงเทพมหานคร : ปริญญาโท,
วิทยาลัยวิชาการศึกษาประสานมิตร.

ประสาธ อิศรปรีดา. ไม่ระบุปีพิมพ์. จิตวิทยาการศึกษา. มหาสารคาม : คณะศึกษาศาสตร์,
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

วิศิษฐ์ศักดิ์ ไทยทอง. 2527. จิตวิทยาสังคมร่วมสมัย. เชียงใหม่ : สำนักพิมพ์สยามศึกษา จำกัด.

ไวรัช เจียมบรรจง. 2522. จิตวิทยาสังคม. กรุงเทพมหานคร : คณะวิทยาศาสตร์,
วิทยาลัยครู พระนคร.

สงวน สุทธิเลิศอรุณ . 2527. จิตวิทยาสังคม กรุงเทพมหานคร: พิมพ์อักษรพัฒนพานิชย์.

สงวนศรี วิรัชชัย . 2527. จิตวิทยาเพื่อการศึกษา กรุงเทพมหานคร : พิมพ์ศึกษาพรจำกัด.

สถิตย์ วงศ์สวรรค์. 2525. จิตวิทยาสังคม. กรุงเทพมหานคร : เจริญรัตน์การพิมพ์.

สิทธิโชค วรรณสันติกุล. 2519. จิตวิทยาสังคม. นครปฐม : วิทยาลัยครูนครปฐม.

สุชา จันทน์เอม. 2525. จิตวิทยาในชีวิตประจำวัน. กรุงเทพมหานคร : ภาควิชาจิตวิทยา
คณะสังคมศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สุชา จันทน์เอม. 2528. จิตวิทยาสังคม. กรุงเทพมหานคร : ภาควิชาจิตวิทยา, คณะ
สังคมศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สุชา จันทน์เอม. 2531. จิตวิทยาทั่วไป. (พิมพ์ครั้งที่ 4) .กรุงเทพมหานคร : ภาควิชา
จิตวิทยา, คณะสังคมศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สุรางค์ จันทน์เอม. 2528. จิตวิทยาสังคม. กรุงเทพมหานคร : อักษรบัณฑิต.

โสภา ชูพิกุลชัย. 2521. จิตวิทยาสังคมประยุกต์. กรุงเทพมหานคร : พิมพ์ สตรีไพศาล.

สำนักงานจังหวัดตราด. 2534 . รายงานข้อมูลสถิติ . ตราด.

ศิริวรรณ วงศ์สมบัติ : 2533. การมีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่มของสมาชิกแม่บ้านเกษตรกรใน

อำเภอสันทราย และอำเภอแม่วิม จังหวัดเชียงใหม่. ปริญญาโท, เชียงใหม่:
สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้.

อุดม ส้าอังกุล. 2524. จิตวิทยาสังคม. เชียงใหม่ : คณะวิทยาศาสตร์, วิทยาลัย
ครูเชียงใหม่.

อบรม สนิบาล. ไม่ระบุพิมพ์. จิตวิทยาการศึกษา. กรุงเทพมหานคร : พิมพ์โอเดียล
สโตร์.









ภาคผนวก ข.

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลการวิจัย

แบบสอบถาม

เรื่อง

ความต้องการของแม่บ้านเกษตรกรในการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
จังหวัดตราด

เลขที่.....อำเภอ.....ตำบล.....
ชื่อกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร.....

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของสภาพส่วนบุคคลของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
(โปรดเติมตัวเลขและเครื่องหมาย / ลงในช่องว่าง)

1. อายุ บริบูรณ์ของท่านนับถึงปัจจุบัน.....ปี
2. ระดับการศึกษา
 1. () ต่ำกว่าชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 2. () ชั้นประถมศึกษาปีที่ 4
 3. () ชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 4. () สูงกว่าชั้นประถมศึกษาปีที่ 6
3. รายได้ของครอบครัวในรอบปี พ.ศ. 2533
 1. รายได้จากการขายผลผลิตทางการเกษตรบาท
 2. รายได้มิได้มาจากการเกษตรบาท
 - รวมบาท
4. ท่านเคยเข้าร่วมการฝึกอบรมในช่วงปี พ.ศ. 2533 หรือไม่

.....เคยเข้าร่วม

.....ไม่เคยเข้าร่วม
5. ถ้าท่านเคยเข้าร่วมฝึกอบรมในช่วงปี พ.ศ. 2533 ท่านได้เข้าร่วมจำนวน...ครั้ง
6. ท่านมีการติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรในปี พ.ศ. 2533 หรือไม่

.....มีการติดต่อ

.....ไม่มีการติดต่อ

7. ถ้าท่านมีการติดต่อกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตร ในปี พ.ศ. 2533 ท่านได้ติดต่อ
เดือนละกี่ครั้ง

จำนวน.....ครั้ง

ข้อความต่อไปนี้แสดงถึงความมุ่งหวังในชีวิตของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โปรด
แสดงความคิดเห็นต่อข้อความทั้งหมด โดย ภาเครื่องหมาย / ลงในช่องความคิดเห็นตรงกับความ
รู้สึกท่านมากที่สุด

ข้อความ	ความต้องการ				
	มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
1. เป็นบุคคลที่ได้รับการนับหน้าถือตาในถิ่นตน					
1. เป็นบุคคลที่ได้รับการนับหน้าถือตาในถิ่นตน					
2. มีความต้องการเป็นแม่บ้านเกษตรกร และเพื่อนบ้านที่ ได้รับการยกย่องจากบุคคลอื่น ๆ					
3. ต้องการนำความรู้จากการฝึกอบรมและสาธิตมาประกอบ อาชีพปัจจุบัน					
4. มีความต้องการที่จะส่งบุตรหลานให้เรียนในชั้นสูงขึ้น					
5. ต้องการที่จะปรับปรุง หรือตกแต่งบ้านให้สวยงามมาก กว่าเดิม					
6. ต้องการที่จะเป็นบุคคลที่มีรายได้จากการประกอบอาชีพ มากกว่าเดิม					

ข้อความ	ความต้องการ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
7. สามารถแพร่กระจายข่าวสารด้านการเกษตร และด้านเคหกิจเกษตร ได้ดีขึ้น เป็นที่ยอมรับแก่บุคคลทั่วไป					
8. ต้องการที่จะเป็นบุคคลที่มีความก้าวหน้าในชีวิตส่วนตัว และงานอาชีพปัจจุบัน					
9. ต้องการให้เจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรนำความรู้เทคโนโลยีใหม่ ๆ มาเผยแพร่สม่ำเสมอ					
10. ต้องการที่จะให้หมู่บ้านของตนเจริญทัดเทียมกับหมู่บ้านอื่น					

ตอนที่ 2 ข้อความต่อไปนี้แสดงถึงความต้องการที่เป็นเหตุให้หมู่บ้านเกษตรกรเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

โปรดแสดงความคิดเห็นต่อข้อความทั้งหมด โดยการกาเครื่องหมาย / ลงในช่องความคิดเห็นที่ตรงกับความรู้สึกของท่านมากที่สุด

2.1 เหตุผลก่อนที่จะเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

ข้อความ	ความคิดเห็น	
	ใช่	ไม่ใช่
1. เพื่อที่จะเป็นการเพิ่มความรู้ และทักษะในการประกอบอาชีพ (N.ach.)		

ข้อความ	ความคิดเห็น	
	ใช่	ไม่ใช่
2. เพื่อที่จะเป็นแม่บ้านเกษตรกรดีตนหนึ่งถือว่าเป็นสิ่งสร้างสรรค์ตนเองและกลุ่ม (N.ach.)		
3. เพื่อจะมีส่วนร่วมและทำงานกับเพื่อน ๆ คนอื่น ๆ ได้ (N.aff.)		
4. เพื่อจะมีโอกาสสนทนากับเจ้าหน้าที่และหน่วยงานต่าง ๆ ของรัฐ (N.aff)		
5. เพื่อที่จะสามารถเป็นครอบครัวที่มีหน้าที่มีหน้าที่เป็นที่ยอมรับจากเจ้าหน้าที่และสมาชิกด้วยกัน (N.pre.)		
6. เพื่อที่จะสามารถได้ติดต่อพบกับเจ้าพนักงานเคหกิจเกษตรได้บ่อยขึ้น (N.pre.)		
7. เพื่อที่จะได้รับความสะดวกในการรับบริการต่าง ๆ เช่น ความรู้ทางการเกษตร สารเคมีฟรี ความรู้ด้านเคหกิจเกษตร (N.ma.g.)		
8. เพื่อที่จะได้รับผลตอบแทนหลังจากเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม เช่น การกู้เงินจากกลุ่ม (N.ma.g.)		

2.2 ความต้องการระยะเริ่มแรกเมื่อเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

ข้อความ	ความคิดเห็น	
	ใช่	ไม่ใช่
1. สามารถมีโอกาสรู้และได้รับประสบการณ์ใหม่ ๆ (N.ach.)		
2. สามารถที่จะนำประสบการณ์ความรู้มาใช้ในชีวิตประจำวันได้ (N.ach.)		
3. ได้มีโอกาสใกล้ชิดสนิทสนมกับสมาชิกภายในกลุ่มนอกกลุ่มและเจ้าหน้าที่ (N.aff.)		
4. สามารถทำให้ครอบครัวมีความสุขได้รับความเห็นชอบจากสมาชิกภายในครัวเรือน (N.aff.)		
5. เพื่อให้เพื่อนบ้านรู้จักความสามารถของตน (N.pre.)		
6. เพื่อจะได้เป็นที่ยกย่องของบุคคลอื่น (N.pre.)		
7. เพื่อจะได้รับความช่วยเหลือในด้านวิชาการในการประกอบอาชีพ (N.ma.g.)		
8. เพื่อได้มีโอกาสรับผลตอบแทนต่าง ๆ ที่พึงได้รับ เช่น รับเงินช่วยเหลือจากการเป็นสมาชิกกลุ่ม (N.ma.g.)		

2.3 สอบถามความต้องการหลังจากเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแล้ว

ข้อความ	ความคิดเห็น	
	ใช่	ไม่ใช่
1. สามารถนำความรู้จากสิ่งที่ได้รับจากเจ้าหน้าที่งานเคหกิจเกษตร ใช้ในชีวิตประจำวันได้ (N.ach.)		
2. ได้รับความรู้ใหม่ ๆ จากการเข้าเข้าร่วมประชุมกลุ่มกับเจ้าหน้าที่งานเคหกิจเกษตร (N.ach.)		
3. ได้มีโอกาสใกล้ชิดกับเจ้าหน้าที่และนักวิชาการมากขึ้น (N.aff.)		
4. มีโอกาสใกล้ชิดกับเจ้าหน้าที่และนักวิชาการมากขึ้น (N.aff.)		
5. มีบุคคลภายนอกมาเยี่ยมชมกิจกรรมภายในกลุ่มและตามมีโอกาสเยี่ยมชมกลุ่มอีกด้วย (N.pre.)		
6. ได้มีโอกาสแสดงออกในความสามารถโดยการสาธิตและแนะนำแก่เพื่อนสมาชิกอื่น ๆ ด้วย (N.pre.)		
7. ได้รับสิทธิพิเศษจากงานและโครงการต่าง ๆ (N.ma.g.)		
8. มีรายได้เพิ่มขึ้นกว่าเดิม (N.ma.g.)		



ประวัติผู้วิจัย

ชื่อสกุล : นางสาวนันทรัตน์ กิ่งงา

วัน เดือน ปี เกิด : 1 มกราคม 2505

จังหวัดที่เกิด : นครศรีธรรมราช

วุฒิการศึกษา : - มัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนสภาราชินี อ.เมือง จ.ตรัง 2521

- ประโยควิชาชีพ (ปวช. เกษตรกรรม) วิทยาลัยเกษตรกรรมตรัง 2524

- ประโยควิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) วิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษา
วิทยาเขตนครศรีธรรมราช 2526

- เทคโนโลยีการเกษตรบัณฑิต (ทษ.บ) สาขาส่งเสริมการเกษตร
สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้ 2528

- เทคโนโลยีการเกษตรมหาบัณฑิต (ทษ.ม) สาขาส่งเสริมการเกษตร
สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้ 2534

ประวัติการทำงาน : เจ้าหน้าที่งานการเกษตร ระดับ 3 สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองตรัง
อำเภอเมือง จังหวัดตรัง

ผลงานทางวิชาการ: วิทยานิพนธ์ เรื่อง "ความต้องการของแม่บ้านเกษตรกรในการเข้าเป็น
สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ในจังหวัดตรัง " 2534