ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

อรุณศรี สมบูรณ์

ปัญหาพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
สำนักบริหารและพัฒนาวิชาการ มหาวิทยาลัยแม่โจ้
พ.ศ. 2552

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยแม่โจ้

ใบรับรองปัญหาพิเศษ

สำนักบริหารและพัฒนาวิชาการ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

ชื่อเรื่อง

ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน
โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

โดย

อรุณศรี สมบูรณ์

พิจารณาเห็นชอบโดย

ประธานกรรมการที่ปรึกษา .....
(อาจารย์ ดร.สายสกุล ฟองมูล)
วันที่ 1 เดือน ธ.ค. พ.ศ. 52

กรรมการที่ปรึกษา .....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พหล ศักดิ์คะทัศน์)
วันที่ 1 เดือน ธ.ค. พ.ศ. 52

กรรมการที่ปรึกษา .....
(อาจารย์บุญสม สุขจิตต์)
วันที่ ๖ เดือน ๒๐๐ พ.ศ. ๒๕

ประธานกรรมการประจำหลักสูตร .....
(อาจารย์ ดร.ภูษณิศา เตชเถกิง)
วันที่ 1 เดือน ธ.ค. พ.ศ. 52

สำนักบริหารและพัฒนาวิชาการรับรองแล้ว .....
(รองศาสตราจารย์ ดร.เทพ พงษ์พานิช)
ประธานกรรมการบัณฑิตศึกษา
วันที่ 1 เดือน ธ.ค. พ.ศ. 2552

ชื่อเรื่อง ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ชื่อผู้เขียน นางสาวอรุณศรี สมบูรณ์

ชื่อปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

ประธานกรรมการที่ปรึกษา อาจารย์ ดร.สายสกุล ฟองมูล

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาถึงปัจจัยส่วนบุคคล เศรษฐกิจ และปัจจัยทางสถาบันการศึกษาของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 2) ศึกษาทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 3) ศึกษาถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยส่วนบุคคล เศรษฐกิจ และปัจจัยทางสถาบันการศึกษาของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา กับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี ของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และ 4) ศึกษาปัญหา อุปสรรคในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลจากนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ระดับ ปวช.ชั้นปีที่ 3 ระดับ ปวส. ชั้นปีที่ 2 จำนวน 325 ตัวอย่าง และทำการประมวลผลโดยใช้ค่าสถิติคือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก และสถิติไคสแควร์ ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปในการวิจัย งานวิจัยนี้กำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

ผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชายมีอายุระหว่าง 19-20 ปี เรียนสาขาวิชาช่างยนต์มากที่สุด สถานภาพครอบครัวบิดาและมารดาอยู่ด้วยกัน

ผลการวิจัยปัจจัยทางเศรษฐกิจที่มีผลต่อทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าส่วนใหญ่บิดาและมารดามีอาชีพรับจ้างทั่วไปและมีรายได้โดยรวมของครอบครัวระหว่าง 5,0001-10,000 บาท

ผลการวิจัยปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างมากที่สุดคือด้านชื่อเสียงมหาวิทยาลัย รองลงมาคือ ด้านอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยี และด้านการเรียนการสอน

ผลการศึกษาปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มตัวอย่างพบว่าส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรี

ผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัยพบว่า ปัจจัยทางสถาบันการศึกษา มีความสัมพันธ์กับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 ส่วนปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยทางเศรษฐกิจไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่าง

Title	Attitudes Towards the Selection of Bachelor's Degree Pursuing of Lanna Polytechnical College Students, Muang District, Chiangmai Province
Author	Miss Aroonsri Somboon
Degree of	Master of Business Administration in Business Administration
Advisory Committee Chairperson	Dr. Saisakul Fongmul

ABSTRACT

This study was conducted to investigate the following: 1) personal, economic, and school factors of Lanna Polytechnical college students, Muang district, Chiangmai province; 2) attitudes towards the selection of bachelor's degree pursuing of the students; 3) relationship of the students' attitudes towards bachelor's degree pursuing and personal, economic, and school factors; and 4) problems encountered in the selection of bachelor's degree pursuing of the students. A set of questionnaires was used for data collection administered with 325 students of third year vocational certificate and second year higher vocational certificate levels. Statistical treatment on percentage, weight mean score, and chi – square was done by using the Statistical Package. The Statistical significance level was determined at 0.01

Findings showed that most of the respondents were male, 19 – 20 years old and automotive technician students. Their parents lived together at home. For economic factor effecting the selection of bachelor's degree pursuing of the respondents, it was found that most of their parents were general hired – workers with a monthly income of 5,001 – 10,000 baht. For school factor most effecting the selection of bachelor's degree pursuing of the respondents, the following were found: reputation, teaching and learning equipment, technology, and teaching and learning style, respectively.

For problems encountered, it was found that most of the respondents did not have any problem in pursuing bachelor's degree. Results of the hypothesis testing showed that there was a relationship between school factor and attitudes towards the selection of bachelor's degree pursuing of the respondents at the significance level of 0.01. However, there was no

relationship between the attitudes towards the selection of bachelor's degree pursuing of the respondents and personal and economic factors.

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาครั้งนี้สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาจาก อาจารย์ ดร.สายสกุล ฟองมูล ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พหล ศักดิ์คะทัศน์ และอาจารย์ บุญสม สุขจิตต์ ที่ได้กรุณาช่วยเหลือให้คำแนะนำ ตรวจทานและแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ จนการศึกษาครั้งนี้สำเร็จสมบูรณ์ ขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ.ที่นี้

ขอขอบพระคุณ คณาจารย์มหาวิทยาลัยต่าง ๆ คณาจารย์มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทความรู้ให้แก่ผู้วิจัย ซึ่งสามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์แก่ประเทศชาติต่อไป

ขอขอบพระคุณ โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ที่ให้ความอนุเคราะห์ในด้านข้อมูล และขอขอบพระคุณเจ้าหน้าที่ในส่วนต่าง ๆ ของมหาวิทยาลัยแม่โจ้ ที่ได้กรุณาอำนวยความสะดวกในการเรียนการสอนตลอดมา

สุดท้ายนี้ขอน้อมรำลึกพระคุณบิดา และมารดา ผู้เป็นแรงใจ สนับสนุนให้ผู้วิจัยทำสำเร็จตามความมุ่งหวัง

อรุณศรี สมบูรณ์

ธันวาคม 2552

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(3)
ABSTRACT	(5)
กิตติกรรมประกาศ	(7)
สารบัญ	(8)
สารบัญตาราง	(10)
สารบัญภาพ	(11)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	2
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
ขอบเขตการวิจัย	4
นิยามศัพท์	5
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร	7
ระบบการศึกษาในประเทศไทย	7
มหาวิทยาลัยเอกชนในประเทศ	9
ทฤษฎีกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับสถาบันการศึกษา	13
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ	17
แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	27
ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรี	36
ภาคสรุป	61
กรอบแนวความคิดในงานวิจัย	63
สมมติฐานการวิจัย	65
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	66
สถานที่ดำเนินการวิจัย	66
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	66
เครื่องมือในการวิจัย	69
การทดสอบเครื่องมือ	69

	หน้า
วิธีการรวบรวมข้อมูล	70
การวิเคราะห์ข้อมูล	71
บทที่ 4 ผลการวิจัยและวิจารณ์	72
ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคล เศรษฐกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม	72
ส่วนที่ 2 ปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรี	76
ส่วนที่ 3 ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี	81
ส่วนที่ 4 ความสัมพันธ์ของปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยทางเศรษฐกิจและปัจจัยทางถาบันการศึกษา กับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี	84
ส่วนที่ 5 ปัญหา และ อุปสรรค ในการเลือกศึกษาต่อระดับมหาวิทยาลัย	86
บทที่ 5 สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	88
สรุปผลการวิจัย	88
อภิปรายผลการวิจัย	91
ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย	92
ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป	93
บรรณานุกรม	94
ภาคผนวก	99
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม	100
ภาคผนวก ข ประวัติผู้วิจัย	107

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	จำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่างในแต่ละห้องของนักศึกษาระดับ ปวช.3	68
2	จำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่างในแต่ละห้องของนักศึกษาระดับ ปวส.2	68
3	จำนวนและค่าร้อยละของปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง	73
4	จำนวนและค่าร้อยละของปัจจัยทางเศรษฐกิจ	75
5	ค่าเฉลี่ยของปัจจัยทางด้านการเรียนการสอนที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่าง	77
6	ปัจจัยทางด้านชื่อเสียงมหาวิทยาลัยที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรี	78
7	ปัจจัยทางด้านค่าธรรมเนียมการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรี	79
8	ปัจจัยทางด้านอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยีที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรี	80
9	ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี	81
10	ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี	84
11	ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจกับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี	84
12	ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสถาบันการศึกษากับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี	85
13	จำนวนและร้อยละของปัญหาและอุปสรรคในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี	86

สารบัญภาพ

ภาพ		หน้า
1	แบบจำลององค์ประกอบของทัศนคติ	19
2	องค์ประกอบทัศนคติ 3 ประการ	19
3	กรอบแนวคิดงานวิจัย	64

บทที่ 1
บทนำ

ปัจจุบันโลกมีการพัฒนาในด้านต่างๆ มากขึ้นโดยเฉพาะด้านเทคโนโลยีต่างๆ ดังนั้น คนจึงเป็นทรัพยากรรากฐานที่สำคัญของการพัฒนาประเทศในด้านต่าง ๆจะหยุดนิ่งไม่ได้ จะต้องมีการพัฒนาตนเองให้ทันกับการพัฒนาโลก การศึกษาในปัจจุบันจึงมีรูปแบบที่หลากหลายและครอบคลุมกิจกรรมต่างๆ ที่ช่วยให้ได้รับความรู้เกี่ยวกับสภาพความเป็นจริงที่เกิดขึ้นในโลก

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 (2545-2549) ได้กำหนดแนวการปฏิรูปการศึกษาและการเรียนรู้ตลอดชีวิต โดยกำหนดแนวทางที่ชัดเจนโดยมุ่งเน้นผู้เรียนสำคัญที่สุด คือ ได้ทดลองปฏิบัติจริงเพื่อให้ผู้เรียนได้เลือกเรียนตามถนัดและความสนใจสามารถแสวงหาสร้างความรู้ด้วยตนเองที่นำไปสู่การรู้จักคิด วิเคราะห์เลือกรับข้อมูล ข่าวสาร และวัฒนธรรมใหม่ ๆ อย่างเหมาะสม ควบคู่ไปกับการปรับปรุงวิธีการสอบการวัดผลให้สะท้อนถึงความรู้ ความเข้าใจ สติปัญญาของผู้เรียน รวมถึงปรับปรุงการจัดหลักสูตรให้มีความหลากหลาย ยืดหยุ่น สามารถปรับให้สอดคล้องกับสภาพความต้องการของท้องถิ่น (พัศนีย์ บุญงาม, 2548: 2)

การสร้างบุคลากรและนักวิจัยในสาขาที่มีความจำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ ได้แก่ การเกษตรและอุตสาหกรรมการเกษตร การแพทย์และสาธารณสุข พลังงาน เทคโนโลยีชีวภาพและเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นต้น นอกจากนี้ควรเสริมสร้างความพร้อมของสถาบันการศึกษาฝึกอบรมทั้งในด้านโครงสร้างการบริหารจัดการ ด้านระบบการเรียนการสอน หลักสูตรและด้านบุคลากรให้ได้มาตรฐานที่สูงขึ้น เพื่อเป็นการสนับสนุนบทบาทของประเทศในการเป็นศูนย์กลางทางการศึกษา โดยผลิตและพัฒนากำลังคนระดับกลางที่มีการผสมผสานระหว่างภูมิปัญญาท้องถิ่นทักษะชีวิต กับความรู้พื้นฐาน เช่น ภาษา คณิตศาสตร์ คอมพิวเตอร์ การจัดการ เป็นต้น (สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม, 2550: online)

ทรัพยากรมนุษย์เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญยิ่งของระบบเศรษฐกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศที่กำลังพัฒนาอย่างประเทศไทย ความพยายามที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตของทรัพยากรบุคคลหรือการทำให้แต่ละบุคคลมีความสามารถในการที่จะสร้างสรรค์ผลผลิตในเชิงเศรษฐกิจได้มากขึ้น สิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับประเทศที่ต้องการเร่งรัดการพัฒนาเศรษฐกิจ คือการลงทุนในด้านการศึกษาเพราะเป็นการลงทุนเพื่อเพิ่มพูนศักยภาพของบุคคลให้สามารถคิดสร้างสรรค์ความเจริญให้กับประเทศเป็นอย่างมาก นอกจากนี้ผลที่ได้รับการศึกษาย่อมเป็นบุคคลที่มีความสามารถในการผลิตสิ่งต่าง ๆ ในอัตราที่สูงกว่าผู้ที่ไม่ได้รับการศึกษา ดังนั้นการลงทุนด้านการศึกษาให้ประชาชนเป็นผู้ที่มีคุณภาพของประเทศ จึงควรได้รับการสนับสนุนอย่างยิ่ง

ปัจจุบันแนวโน้มของผู้ที่ศึกษาต่อในระดับปริญญาตรีมีจำนวนมากขึ้น อันเป็นผลมาจากปัจจัยต่าง ๆ ทั้งทางด้านสิ่งแวดล้อม ความคิดเห็นส่วนตัว สภาพเศรษฐกิจและสังคมที่เป็นอยู่ ซึ่งถ้าพิจารณาในแง่ของการเพิ่มประสิทธิภาพของปัจจัยการผลิตเป็นผลดีในอันที่จะทำให้ทรัพยากรมนุษย์มีประสิทธิภาพสูงขึ้น สอดคล้องตามหลักการปฏิรูปการศึกษา และการเรียนรู้ตลอดชีวิต และเนื่องจากในปัจจุบันเทคโนโลยีต่าง ๆมีความก้าวหน้ามากขึ้น จำเป็นต้องอาศัยกำลังความสามารถของคนภายในประเทศเป็นสำคัญโดยเฉพาะการศึกษา ในระดับอุดมศึกษาที่เป็นการศึกษาที่มุ่งผลิตคนให้มีความรู้ความสามารถ มีความชำนาญเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน และก้าวทันต่อเทคโนโลยี อันเป็นทรัพยากรมนุษย์ระดับมันสมองของประเทศชาติ ดังนั้นทุกสังคมจึงพยายามทุกวิถีทางในการพัฒนาบุคคลให้มีคุณภาพสูง เพื่อรับภารกิจของสังคมได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงจำเป็นมากที่สุดที่ทุกคนจะต้องได้รับการศึกษาเพื่อนำความรู้ไปพัฒนาสังคมให้ดีขึ้น (พัศนีย์ บุญงาม, 2548: 2)

ปัญหาการวิจัย

โรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชนเป็นโรงเรียนที่มีการจัดการศึกษาในระดับที่ต่ำกว่าปริญญาตรี ซึ่งเปิดสอนทั้งในหลักสูตรระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ(ปวช.) และระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) หรือกล่าวอีกอย่างหนึ่งได้ว่าเป็นโรงเรียนที่มีการเรียนการสอนที่เน้นทางด้านวิชาชีพ

จังหวัดเชียงใหม่เป็นจังหวัดที่มีโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชนจำนวนมากเมื่อเทียบกับจังหวัดภาคเหนือด้วยกัน เนื่องจากจังหวัดเชียงใหม่เป็นเมืองใหญ่ที่มีความเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว แต่ในขณะเดียวกันโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชนในจังหวัดเชียงใหม่ ต้องเผชิญกับภาวะแข่งขันสูงมาก ไม่ว่าจะเป็นการแข่งขันทั้งโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชนเหมือนกัน หรือกับมหาวิทยาลัยเอกชน แม้แต่มหาวิทยาลัยรัฐด้วยเช่นกัน ที่มีการเปิดรับนักศึกษาหลายรอบเวลาเรียน อีกทั้งในขณะนี้สถานศึกษาจังหวัดเชียงใหม่ได้มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นและได้มีการปรับเพิ่มหลักสูตรเนื้อหาการสอนให้มีความสอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงานและความต้องการของผู้เรียนมากขึ้น จากจำนวนโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชน มหาวิทยาลัยเอกชน และมหาวิทยาลัยของรัฐบาล ที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นนั้น ทำให้ผู้เรียนมีทางเลือกในการศึกษาต่อมากขึ้น จึงทำให้โรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชนต้องมีการปรับตัวทั้งทางด้านหลักสูตรการเรียนการสอน และกลยุทธ์ทางการตลาดต่างๆที่จะทำให้โรงเรียนของตน เป็นหนึ่งในทางเลือกที่ดีสำหรับผู้ที่ต้องการศึกษาต่อ (ขวัญกมล จีนวงค์, 2549)

ในการศึกษาต่อในระดับปริญญาตรีของนักเรียนที่จบมัธยมศึกษาตอนปลายและนักเรียนส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นไปที่มหาวิทยาลัยของรัฐบาลเป็นหลัก เพราะค่าธรรมเนียมการศึกษาที่ต่ากว่าภาคเอกชน ในขณะที่มหาวิทยาลัยเอกชน นั้นจะมีเครื่องมือหรืออุปกรณ์ในการเรียนการสอนที่ทันสมัย ครบถ้วน เข้าเรียนง่าย ไม่ต้องสอบ ดังนั้นมหาวิทยาลัยเอกชนจะเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของนักเรียนที่พลาดโอกาสในการสอบเข้าศึกษาต่อในมหาวิทยาลัยของรัฐบาล

โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนาเป็นโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชนที่มีการจัดการศึกษาที่เปิดสอนในหลักสูตรระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพและระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงในปัจจุบันมีจำนวนนักศึกษามากกว่า 4,000 คน นักศึกษาของโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนาจะเป็นนักเรียนที่ศึกษาเกี่ยวกับการช่างได้แก่ ช่างไฟฟ้า ช่างอิเล็กทรอนิกส์/สื่อสาร ช่างก่อสร้าง ช่างเทคนิคสถาปัตยกรรมและพณิชยการและการจัดการธุรกิจท่องเที่ยว เพื่อให้นักศึกษามีความเชี่ยวชาญในสาขาที่ตนได้ศึกษาอย่างแท้จริงและตรงกับความต้องการตลาดแรงงาน

ดังนั้นเพื่อเป็นการส่งเสริมความเป็นเลิศทางวิชาการและสนองตอบความต้องการของตลาดแรงงานมุ่งเน้นให้นักศึกษามีคุณสมบัติที่ครบถ้วนตามที่กำหนด ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับมหาวิทยาลัยของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อนำผลการวิจัยมาปรับใช้เพื่อยกระดับการศึกษาให้เป็นมหาวิทยาลัยต่อไปในอนาคต

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อศึกษาทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เฉพาะที่จะศึกษาดังต่อไปนี้

1. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยส่วนบุคคล เศรษฐกิจ และปัจจัยทางสถาบันการศึกษาของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

2. เพื่อศึกษาทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

3. เพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยส่วนบุคคล เศรษฐกิจ และปัจจัยทางสถาบันการศึกษาของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา กับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี ของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

4. เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรคในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการวิจัยเรื่องทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จะเป็นประโยชน์ต่อหน่วยงาน บุคคลและผู้ที่สนใจ ดังต่อไปนี้

1. ผู้สนใจสามารถนำข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล สังคมและเศรษฐกิจของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนาและปัจจัยทางสถาบันการศึกษา ไปปรับใช้ในการยกระดับการศึกษาต่อไป

2. ผู้สนใจสามารถนำข้อมูลเกี่ยวกับปัญหา และ อุปสรรค ในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา ไปปรับใช้ในการยกระดับการศึกษาต่อไป

3. ผลงานการวิจัยครั้งนี้จะเป็นแนวทางให้ผู้สนใจเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานงานวิจัยที่เกี่ยวข้องและเป็นประโยชน์สำหรับการศึกษาต่อไป

4. เพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้ที่สนใจและผู้บริหารโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนาจะได้ใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการตลาดและแนวทางการวางการศึกษาให้สอดคล้องและตรงกับความต้องการของนักศึกษาที่กำลังจะเข้าสู่ระดับปริญญาตรีในอนาคต

ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยในหัวข้อเรื่อง ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการกำหนดขอบเขตของการวิจัยแยกได้ 4 ด้านด้วยกันคือ

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี ของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ระดับ ปวช.ชั้นปีที่ 3 และปวส.ชั้นปีที่ 2 ของโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยศึกษาถึงตัวแปรอิสระ ได้แก่ ปัจจัยส่วนบุคคล ประกอบด้วย เพศ อายุ สาขาวิชาที่เรียน สถานภาพครอบครัว

ปัจจัยทางเศรษฐกิจ ประกอบด้วย อาชีพบิดา/มารดา รายได้ของครอบครัวต่อเดือน ปัจจัยทางสถาบันการศึกษา ประกอบด้วย การเรียนการสอน ชื่อเสียงมหาวิทยาลัย ค่าธรรมเนียมการศึกษา อุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยี และทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อในระดับมหาวิทยาลัย ของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

2. ขอบเขตด้านประชากร

การศึกษาครั้งนี้ศึกษาเฉพาะนักเรียน ระดับปวช. ชั้นปีที่ 3 และปวส. ชั้นปีที่ 2 ของโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในภาคเรียนที่ 1 สำเร็จการศึกษาในปีการศึกษา 2551 รวมจำนวนทั้งสิ้น 325 คน

3. ขอบเขตด้านพื้นที่

พื้นที่ในการศึกษาครั้งนี้ คือ โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา เลขที่ 2 ถนนสุขเกษม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

4. ขอบเขตด้านเวลา

ในการศึกษาครั้งนี้ใช้ระยะเวลา ตั้งแต่ วันที่ 1 มีนาคม พ.ศ.2551 ถึง 31 ตุลาคม พ.ศ. 2551 รวมระยะเวลาทั้งสิ้น 8 เดือน

นิยามศัพท์

ทัศนคติที่มีผลในการตัดสินใจ หมายถึง ลักษณะของความเห็น ความนึกคิด จิตใจ ความเชื่อ ความรู้สึกส่วนตัว ที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรี ของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา

การอาชีวศึกษา หมายถึง การศึกษาวิชาชีพที่จะนำไปประกอบอาชีพทุกชนิดโดยศึกษาในโรงเรียนหรือสถานศึกษาที่มีครูเป็นผู้สอน ภายใต้การสนับสนุนและการควบคุมของกรมอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของสังคมและตลาดแรงงาน

นักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา หมายถึง ผู้ที่กำลังศึกษาวิชาชีพ ระดับ ปวช.3 และปวส.2 ของโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

นักเรียนสาขาวิชาพณิชยการและการจัดจัดการธุรกิจท่องเที่ยว หมายถึง ผู้ที่กำลังศึกษาวิชาชีพ ระดับ ปวช.3 และปวส.2 สาขาวิชาพณิชยการและการจัดการธุรกิจท่องเที่ยวของโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

โรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชน หมายถึง สถาบันการศึกษาที่เปิดสอนด้านวิชาชีพ ระดับ ปวช. และ ปวส. ที่ดำเนินการบริหารจัดการโดยเอกชน สังกัดคณะกรรมการศึกษาเอกชน (สช.) กระทรวงศึกษาธิการ

ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)หมายถึง เป็นเอกสารแสดงคุณวุฒิและมีระดับต่ำกว่าระดับอุดมศึกษา โดยรับผู้ที่จบการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น (ม.3) และใช้เวลาในการศึกษา 3 ปี

ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) หมายถึง เป็นเอกสารแสดงคุณวุฒิและมีระดับสูงกว่าระดับ ปวช. แต่ต่ำกว่าระดับปริญญาตรี โดยรับผู้ที่จบการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6) และผู้ที่จบการศึกษาในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ใช้เวลาในการศึกษา 2 ปี

โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนาเชียงใหม่ หมายถึง สถานศึกษาเอกชนประเภทอาชีวศึกษาขนาดใหญ่ของจังหวัดเชียงใหม่ เปิดสอนด้านวิชาชีพ ระดับ ปวช. และ ปวส. สังกัดสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาเอกชนกระทรวงศึกษาธิการ ตั้งอยู่เลขที่ 2 ถนนสุขเกษม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

มหาวิทยาลัย หมายถึง สถานศึกษาที่จัดการศึกษาระดับอุดมศึกษา ในด้านวิชาการและวิชาชีพชั้นสูงหลากหลายสาขาวิชา เพื่อให้ประกาศนียบัตร อนุปริญญาหรือปริญญาตรี แก่ผู้สำเร็จการศึกษาในหลายระดับรวมถึงปริญญาตรี ปริญญาโท และปริญญาเอก รวมทั้งการทำการวิจัยและให้บริการทางวิชาการแก่สังคม

มหาวิทยาลัยเอกชน หมายถึง สถาบันอิสระทางการบริหารและทางวิชาการมากกว่าสถาบันของรัฐ มีแนวคิดแบบธุรกิจการศึกษามากกว่าความมุ่งหวังความเป็นเลิศทางวิชาการ ผู้นำสถาบันมักจะเป็นบุคคลในตระกูลผู้ก่อตั้งมากกว่าที่จะเลือกสรรนักวิชาการโดยอาชีพหรือนักบริหารวิชาการ

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

การวิจัยเรื่องทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาทฤษฎี แนวคิดและผลงานวิจัยดังต่อไปนี้

1. ระบบการศึกษาในประเทศไทย
2. มหาวิทยาลัยเอกชนในประเทศ
3. ทฤษฎีกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับสถาบันการศึกษา
4. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ
5. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
6. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรี
7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ระบบการศึกษาในประเทศไทย

ระบบการศึกษาไทยปัจจุบันเป็นระบบการศึกษาตามแผนการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2535 ที่เปิดโอกาสให้บุคคลเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเองได้เหมาะสมกับวัย ทั้งช่วงปฐมวัย วัยเด็กและเยาวชน การศึกษาสำหรับผู้ใหญ่ และสำหรับผู้สูงอายุ ได้อย่างต่อเนื่องตลอดชีวิต โดยอาศัยรูปแบบต่าง ๆ ทั้งการศึกษาที่จัดตามแนวระบบโรงเรียนและการศึกษาที่เกิดจากกระบวนการเรียนรู้ในวิถีชีวิต

การศึกษาตามแนวระบบโรงเรียน เป็นการจัดโดยสถานศึกษา อาศัยระบบชั้นเรียนเป็นหลัก มีหลักสูตรกำหนดไว้ตามระดับและประเภทการศึกษา เพื่อให้บุคคลได้เรียนรู้ตามจุดมุ่งหมายของหลักสูตร ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 ระดับ คือ

1. ระดับก่อนประถมศึกษา อายุโดยประมาณ 3-5 ปี
2. ระดับประถมศึกษา อายุโดยประมาณ 6-11 ปี
3. ระดับมัธยมศึกษา ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ตอน คือ
   3.1 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น อายุโดยประมาณ 12-14 ปี
   3.2 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย อายุโดยประมาณ 15-18 ปี

4. ระดับอุดมศึกษาเป็นการศึกษาหลังระดับมัธยมศึกษาตอนปลายแบ่งเป็น 3 ระดับ คือ

4.1 การศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี

4.2 การศึกษาระดับปริญญาตรี

4.3 การศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี

นอกจากนั้น ยังได้มีการจัดการศึกษาประเภทต่าง ๆ ตามความจำเป็นและความต้องการเฉพาะกลุ่ม ดังได้แก่

1. การฝึกหัดครูเป็นการศึกษาที่มุ่งฝึกหัดและพัฒนาผู้ที่จะประกอบอาชีพครูและครูประจำการ

2. การศึกษาวิชาชีพ เป็นการศึกษาที่มุ่งให้ผู้เรียน ได้พัฒนาความรู้ ทักษะวิชาชีพ ซึ่งจัดทั้งในและนอกระบบโรงเรียน

3. การศึกษาวิชาชีพพิเศษ เป็นการศึกษาที่มุ่งให้ผู้เรียนได้ฝึกหัดหรือพัฒนาทักษะวิชาชีพให้มีความชำนาญเป็นพิเศษ

4. การศึกษาวิชาชีพเฉพาะกิจหรือเฉพาะบุคคลบางกลุ่ม เป็นการศึกษาที่มุ่งให้ผู้เรียนมีความรู้และทักษะวิชาชีพตามความต้องการของหน่วยงานหนึ่งหน่วยงานใดโดยเฉพาะ

5. การศึกษาพิเศษ เป็นการศึกษาที่มุ่งให้ผู้เรียนที่มีความบกพร่องทางสติปัญญา ร่างกาย จิตใจ อารมณ์ ได้เรียนรู้อย่างเหมาะสมกับสภาพร่างกาย จิตใจและความสามารถ ส่งเสริมผู้เรียนที่มีความสามารถพิเศษหรือปัญญาเลิศได้พัฒนาตามความถนัดและอัจฉริยภาพ

6. การศึกษาของภิกษุ สามเณร นักบวช และบุคลากรทางศาสนา เป็นการศึกษาที่มุ่งให้ผู้เรียนเป็นผู้นำทางปัญญา จิตใจ และศีลธรรม เป็นแบบอย่างที่ดีและสามารถปลูกฝังคุณธรรม ค่านิยม เป็นผู้นำในการอนุรักษ์ ฟื้นฟู และเสริมสร้างวัฒนธรรมท้องถิ่นและสิ่งแวดล้อม

การศึกษาที่เกิดจากกระบวนการเรียนรู้ในวิถีชีวิต เป็นการศึกษาด้วยตนเองจากแหล่งความรู้และแหล่งความรู้และสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ที่สัมพันธ์กับวิถีชีวิตของบุคคลทั้งที่มีอยู่และที่มนุษย์จงใจสร้างขึ้น เพื่อกระตุ้นการเรียนรู้หรือเป็นบริการของการเรียนรู้จากระบบการศึกษาตามแผนการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ.2535 ดังกล่าว อาจสรุปได้เป็นการจัดการศึกษา 3 ลักษณะ คือ

1. การศึกษาในระบบโรงเรียน (formal education) ซึ่งเป็นการศึกษาในโรงเรียนหรือสถานศึกษา มีการจัดหลักสูตร การเรียนการสอน และการประเมินผล เป็นระบบ นับตั้งแต่ระดับก่อนประถมศึกษาจนกระทั่งถึงระดับอุดมศึกษา

2. การศึกษานอกระบบโรงเรียน (non-formal education) เป็นการศึกษาที่เปิดโอกาสให้ผู้ที่พลาดโอกาสเข้าเรียน/ศึกษาในระบบโรงเรียนหรือสถานศึกษา ได้มีโอกาสได้รับ

การศึกษา อบรม และฝึกทักษะ ทั้งด้านวิชาสามัญและอาชีพ เป็นการศึกษาด้วยตนเองตามหลักสูตรที่รัฐกำหนด นับตั้งแต่ระดับประถมศึกษา จนกระทั่งถึงอุดมศึกษา รวมทั้งการศึกษาประเภทต่าง ๆ เมื่อจบหลักสูตรจะได้รับวุฒิบัตร ประกาศนียบัตร อนุปริญญาหรือปริญญา เช่นเดียวกับการจัดการศึกษาในระบบโรงเรียน

3. การศึกษาตามอัธยาศัย (informal education) เป็นการศึกษาที่ไม่มีระบบ แบบแผน หลักสูตร หรือกฎเกณฑ์แน่นอนเช่นเดียวกับการศึกษาในระบบหรือนอกระบบโรงเรียน แต่เป็นไปตามความต้องการของผู้เรียน ที่ทุกคนสามารถเรียนรู้ได้ด้วยตนเองตลอดชีวิต เป็นการเพิ่มพูนทั้งความรู้ ทักษะ เจตคติ และค่านิยม ด้วยวิธีการและแหล่งความรู้ต่างๆ เช่น จากสมาชิกในครอบครัว ชุมชน สื่อมวลชน เทคโนโลยีต่าง ๆ ห้องสมุด พิพิธภัณฑ์ สถานที่สาธารณะ ฯลฯ หรืออาจกล่าวได้ว่าความรู้ ทักษะ เจตคติ และค่านิยมใด ๆ ที่ได้รับนอกเหนือจากเรียนรู้ จากการศึกษาในและนอกระบบโรงเรียน เป็นการศึกษาตามอัธยาศัยทั้งสิ้น (สำนักงานการศึกษาแห่งชาติ, 2550: online)

มหาวิทยาลัยเอกชนในประเทศ

สำนักงานการศึกษาแห่งชาติ (2540) กล่าวไว้ว่าการจัดการศึกษาจำเป็นจะต้องมีการผนึกกำลังจากภาคเอกชน โดยวิธีการดังต่อไปนี้

1. ส่งเสริมภาคเอกชนให้เข้ามามีส่วนร่วมในการจัดการศึกษามากยิ่งขึ้น ทั้งนี้รัฐให้สิ่งจูงใจและให้ความช่วยเหลือแก่ภาคเอกชนที่ลงทุนจัดการศึกษาด้านต่างๆ รวมทั้งมีการจัดสินเชื่อเพื่อการศึกษาด้วย

2. ให้มีการประสานและผนึกกำลังระหว่างสถาบันหลักทางสังคมได้ แก่ บ้านวัด โรงเรียน รวมทั้งชุมชน ท้องถิ่น และองค์กรเอกชน ให้มีส่วนร่วมในการจัดการศึกษามากขึ้น โดยรัฐจัดสรรทรัพยากรเพื่อการศึกษาในสถาบันดังกล่าว

3. สนับสนุนให้ภาคเอกชนมีส่วนร่วมกับภาครัฐในด้านการวิจัยและพัฒนาที่ตรงกับความต้องการมากยิ่งขึ้น

วิทยาลัยและมหาวิทยาลัยเอกชน เป็นสถาบันอุดมศึกษาที่ได้รับการจัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติวิทยาลัยเอกชน พุทธศักราช 2512 และพระราชบัญญัติสถาบันอุดมศึกษาเอกชน พุทธศักราช 2522 แก้ไขเพิ่มเติมเป็นฉบับที่ 2 พระพุทธศักราช 2535 มีทั้งประเภทวิทยาลัยและมหาวิทยาลัย ซึ่งอยู่ในการกับดูแลและได้รับรองมาตรฐานการศึกษาโดยคณะกรรมการซึ่งทบวงมหาวิทยาลัยแต่งตั้งขึ้น ในปัจจุบันสถาบันอุดมศึกษาเอกชนทั้งสองประเภทมีรวมทั้งหมด 36 แห่ง แบ่งเป็นประเภทวิทยาลัย 18 แห่ง สถาบันอุดมศึกษาเอกชน 36 แห่งเหล่านี้ ได้จัดการศึกษาใน

ระดับอุดมศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรีจนถึงปริญญาเอก ทั้งนี้เพื่อแบ่งเบาภารกิจด้านการจัดการการศึกษาของรัฐ เพื่อกระจายโอกาสและความเสมอภาคไปสู่ภูมิภาคต่างๆ ของประเทศโดยจัดการศึกษาให้มีประสิทธิภาพ (efficiency) เพื่อผลิตบัณฑิตให้มีคุณภาพ (quality) เพื่อให้มีประสิทธิผล (effectiveness) สูงสุด บัณฑิตเหล่านี้เมื่อจบการศึกษาระดับต่างๆ แล้วได้ออกไปรับใช้สังคม มีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคมให้มีความเจริญรุ่งเรือง นับได้ว่าสถาบันอุดมศึกษาเอกชนได้เข้ามามีบทบาทในด้านการจัดการการศึกษาในระดับอุดมศึกษาเป็นอย่างมากโดยเฉพาะได้ช่วยตอบสนองนโยบายด้านการจัดการศึกษาเพื่อพัฒนากำลังคน ซึ่งถือว่าเป็นหัวใจสำคัญของการพัฒนาตามแผนการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 และแผนพัฒนาอุดมศึกษาระยะยาว พ.ศ. 2533 – 2547 รวมทั้งแผนพัฒนาการศึกษาแห่งชาติฉบับที่ 8 พ.ศ. 2540 – 2544 การพัฒนากำลังคนซึ่งเป็นทรัพยากรมนุษย์ (human resource) ที่สำคัญให้มีคุณภาพนั้น ถือว่าเป็นปัจจัยหรือเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญของการพัฒนา กล่าวคือ ต้องพัฒนาทรัพยากรมนุษย์หรือกำลังคน (manpower) นี้ให้มีคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดไว้นอกจากนั้นยังเน้นพัฒนาส่งเสริมให้มีการอบรมสัมมนา มีการพัฒนา โดยช่วยเหลือในด้านสวัสดิการและด้านการเงิน เป็นต้น

ในการจัดการศึกษาเพื่อพัฒนากำลังคนให้มีคุณภาพนั้นนักการศึกษาได้นำแนวคิดเชิงอุตสาหกรรมที่เกี่ยวกับระบบการประกันคุณภาพมาประยุกต์ใช้ทางการศึกษา ทั้งนี้เพราะสถาบันอุดมการณ์ศึกษามุ่งพัฒนาความเป็นเลิศด้านคุณภาพทางวิชาการ มุ่งความเป็นเลิศของผลผลิตคือ บัณฑิตที่จบการศึกษาออกไป รวมทั้งเน้นความเป็นเลิศขององค์ประกอบของการผลิตบัณฑิตต่าง ๆ ซึ่งแนวคิดมุ่งสู่คุณภาพของการผลิตบัณฑิตมี 4 ประการ คือ

1. สถาบันอุดมศึกษา เป็นแหล่งผลิตกำลังคนที่มีคุณภาพ
   (higher education as the production of qualified manpower)
2. สถาบันอุดมศึกษา เป็นแหล่งฝึกอบรมการวิจัย
   (higher education as the training for research career)
3. สถาบันอุดมศึกษา เป็นแหล่งที่มีประสิทธิภาพในการจัดการฝึกอบรม
   (higher education as the efficient management of training provision)
4. สถาบันอุดมศึกษา เป็นแหล่งที่ให้โอกาสศึกษาได้ตลอดชีวิต
   (higher education as a matter of extending life chances)

จากกรอบแนวคิดสำหรับการจัดการศึกษาระดับอุดมศึกษาที่มีทิศทางมุ่งสู่คุณภาพ ใน 4 ประการดังกล่าว มหาวิทยาลัยเอกชนได้นำมาเป็นกรอบปรัชญาในการจัดการศึกษาอันอาจกล่าวได้ว่า เป็นระบบที่รวมขอการบริหารคุณภาพทางด้านวิชาการทั้งมวล (total academic quality management) โดยมีนักศึกษาที่เข้าสู่ระบบการศึกษาเป็นวัตถุดิบป้อนเข้า (input) โดยป้อนเข้าสู่ระบบหรือกระบวนการผลิต (process or throughput) และกระบวนการผลิตดังกล่าวจะต้องมีประสิทธิภาพ มีมาตรฐานเดียวกันกับเกณฑ์มาตรฐานที่ทบวงมหาวิทยาลัยได้กำหนดไว้ เมื่อผ่านกระบวนการการผลิตคือจบการศึกษาออกไปแล้วก็เป็นผลผลิตเช่นเดียวกับผลผลิตออกมาจากโรงงานอุตสาหกรรม (output) ซึ่งมีการบริหารจัดการในด้านคุณภาพ (quality management) เป็นอย่างดี มีการควบคุมคุณภาพ (quality control) ในทุกขั้นตอนของการผลิต มีการตรวจสอบคุณภาพ (quality audit) และการประเมินคุณภาพ (quality assessment) อย่างสม่ำเสมอ ดังนั้น มหาวิทยาลัยเอกชนจึงมุ่งเน้นการจัดการศึกษา โดยมุ่งเน้นความเป็นเลิศทางวิชาการ (academic excellence) และอยู่ภายใต้กรอบกำหนดหรือกลไกมาตรฐานทางด้านวิชาการ เช่น เกณฑ์มาตรฐานเรื่องหลักสูตร เกณฑ์การรับนักศึกษา เกณฑ์การรับและพัฒนาอาจารย์ รวมทั้งเกณฑ์การพัฒนาสถาบัน เป็นต้น โดยมีแนวความคิดที่เป็นหลักการนำร่อง (guiding principles) ที่เป็นมาตรฐานทางด้านวิชาการ (academic standards) ซึ่งนำไปสู่การประกันคุณภาพทางด้านวิชาการ (academic quality asurance) 5 ประการ คือ

1. การบรรลุเป้าหมายและความก้าวหน้าของนักศึกษา
   (student attainment and progression)
2. คุณภาพของเนื้อหาอันเป็นประสบการณ์การเรียนรู้
   (quality of learning experiences)
3. การรับนักศึกษาใหม่ การคัดเลือกและการรับเข้าศึกษา
   (recruitment, selection and admission of student)
4. การรับอาจารย์ใหม่ การคัดเลือกและการรับบุคคลเข้ามาเป็นอาจารย์
   (recruitment, selection and admission of teaching staff)
5. การบริหารจัดการและการพัฒนาสถาบัน
   (institutional management and development)

นอกจากนั้น แอชเวอร์ธและฮาร์วีย์ (Ashworth & Harvey.1993) ก็ได้กล่าวสนับสนุนการพัฒนาคุณภาพด้านวิชาการ โดยการปริวรรต (transformation) ดัชนีที่ป้อนเข้าสู่ระบบคือตัวนักศึกษาว่าต้องมีองค์ประกอบการผลิตเป็นกระบวนการและผลิตออกมาเหมาะกับวัตถุประสงค์หรือจุดมุ่งหมาย (fitness for purpose) เพื่อให้เกิดคุณภาพด้านการศึกษาแก่สถาบันและแก่ผู้ใช้ผลผลิตในประเด็นต่างๆ คือ

1. ด้านอาจารย์ (teaching staff) อาจารย์ต้องมีคุณสมบัติเหมาะสมมีประสบการณ์ทางด้านวิชาการและมีประสบการณ์จากภายนอก เป็นผู้เชี่ยวชาญในวิชาชีพ (professionalism) และต้องได้รับการพัฒนาให้มีคุณภาพที่ทันสมัยอยู่ตลอดเวลา

2. ด้านอาคารสถานที่ (accommodation) อาคารสถานที่ต้องเหมาะสม ทั้งขนาดที่ตั้งการเข้าออกสะดวก มีสิ่งแวดล้อมสะดวกสบาย เหมาะสำหรับกิจกรรมการเรียนการสอน รวมทั้งอุปกรณ์การเรียนการสอนทรัพยากรต่างๆ (equipment and resources) นอกจากนั้น ยังต้องมีองค์ประกอบด้านขนาด จำนวนและมีประสิทธิภาพในการใช้งานได้เป็นอย่างดี

3. ด้านการเรียนการสอน (teaching and learning) การเรียนการสอนต้องเป็นไปตามกำหนดไว้ในหลักสูตร รวมทั้งความรู้ด้านวิทยาการของอาจารย์ที่ถ่ายทอดให้กับนักศึกษา (the input of teachers) และการตอบสนองการเรียนรู้ของนักศึกษา (the response of students) ที่ต้องประกอบด้วยนวัตกรรมใหม่ ๆ และทันสมัยอยู่เสมอ

4. ด้านการรักษามาตรฐาน (standard maintenance) มหาวิทยาลัยเอกชนต้องจัดการศึกษาอย่างมีมาตรฐาน มีกลไกที่ทำให้เกิดความมั่นใจในเรื่องมาตรฐาน สามารถตรวจสอบได้ในด้านผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา รวมไปมาตรฐานในการจัดจ้างให้นักศึกษาเข้าไปทำงาน โดยคำนึงถึงลักษณะสะท้อนกลับจากนายจ้าง

5. ด้านการบริหารจัดการและการควบคุมคุณภาพ (management and quality control) การบริหารจัดการและการควบคุมคุณภาพ เป็นลักษณะความรับผิดชอบในด้านการจัดการทั้งองค์กร ทำให้เกิดความมั่นใจว่ามีกลไกที่เหมาะสม (appropriate mechanism) ภายในสถาบันในการดำเนินการควบคุมคุณภาพเพื่อให้เกิดประสิทธิผล ในระดับดีและดีเลิศ

จากหลักการดังกล่าวข้างต้น มหาวิทยาลัยเอกชนจึงต้องคำนึงถึงคุณภาพของผลผลิต คือบัณฑิตที่จบการศึกษาออกไปต้องมีคุณภาพและมาตรฐานทางวิชาการเป็นที่ยอมรับมีการประกันคุณภาพ อันหมายถึง กระบวนการที่ผู้ผลิตให้การรับประกันต่อลูกค้าหรือผู้มาใช้บริการมากกว่าสินค้าหรือการบริการที่เกี่ยวข้องได้มาตรฐาน (quality assurance is a process whereby a manufacturer or producer guarantee to a customer or client that the goods or service concerned will meet standards consistently) อย่างสม่ำเสมอ การประกันคุณภาพก็คือการทำให้ผลผลิตต้องได้

มาตรฐาน มหาวิทยาลัยเอกชนต้องพิจารณาเสมอว่า ดัชนีบ่งชี้คุณภาพด้านปัจจัยนำเข้า ดัชนีบ่งชี้คุณภาพด้านการผลิตและดัชนีบ่งชี้คุณภาพด้านผลผลิต เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดไว้หรือไม่ การคัดเลือกวัตถุดิบหรือปัจจัยป้อนเข้าสู่ระบบการดำเนินการผลิต และผลผลิตของมหาวิทยาเอกชนต้องอยู่ภายใต้การกำกับดูแลจากทบวงมหาวิทยาลัย โดยมีสำนักกิจการสถาบันอุดมศึกษาเอกชนเป็นหน่วยประสานงานดูแลให้การจัดการศึกษาของมหาวิทยาเอกชน เป็นไปตามเกณฑ์คุณภาพและมาตรฐานตามเจตนารมณ์ของพระราชบัญญัติสถาบันอุดมศึกษาเอกชนทุกประการ นอกจากนั้นมหิทยาลัยเอกชนยังต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 และดำเนินนโยบายจัดการศึกษาให้สอดคล้องกับแนวนโยบายของรัฐด้วย

ทฤษฎีกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับสถาบันการศึกษา

Kotler and Fox (1995) ได้กล่าวว่านักการตลาดทางการศึกษาจะต้องใช้ส่วนผสมทางการตลาดซึ่งถือว่าเป็นเครื่องมือทางการตลาดในการให้บริการเครื่องมือทางการตลาดมี 7 ชนิด ได้แก่ หลักสูตร(program) ค่าธรรมเนียมการเรียน (price) การจัดการเรียนการสอน (delivery system) การติดต่อสื่อสาร (communication) กระบวนการ (process) สิ่งอำนวยความสะดวกในสถาบัน (physical facilities) และบุคลากร (people) ส่วนผสมทางการตลาดทั้ง 7 ชนิด สามารถนำมาจัดกลุ่มใหม่เพื่อให้เข้าใจง่ายและสะดวกขึ้น เป็น 4 กลุ่ม ประกอบด้วย มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. หลักสูตรและบริการ (program and service) เป็นการตัดสินใจขั้นต้นของสถาบันการศึกษาในการเลือกหลักสูตรที่จะเปิดสอน หลักสูตรเป็นเครื่องมือทางการตลาดที่จะทำให้สถาบันการศึกษามีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และมีตำแหน่ง (position) ที่แตกต่างไปจากสถาบันการศึกษาอื่นในความให้ความรู้สึกของผู้เรียน หลักสูตรและบริการประกอบด้วยองค์ประกอบที่สัมผัสได้ (tangible element) และสัมผัสไม่ได้ (intangible element) การวิเคราะห์ถึงองค์ประกอบของหลักสูตรและบริการของสถาบันการศึกษาจะทำการวิเคราะห์ ดังนี้

1.1 ผลประโยชน์หลัก (core offer) ถือว่าเป็นสิ่งแรกที่สถาบันการศึกษาต้องคำนึงถึง นักการตลาดทางการศึกษาต้องตอบคำถามให้ได้ว่าผู้เรียนค้นหาอะไร หลักสูตรและบริการสร้างความพึงพอใจด้านใดให้แก่ผู้เรียน นักการตลาดจะต้องเข้าถึงผลประโยชน์ของหลักสูตรและบริการที่จะปรากฏแก่สายตาผู้เรียน และเนื่องจากความต้องการในผลประโยชน์หลักของผู้เรียนแต่ละคนต่างกัน เช่น ผู้เรียนบางคนต้องการเรียนรู้ บางคนเรียนเพื่อจะได้หางานทำได้ง่าย บางคนเรียนเพื่อจะได้มีเพื่อน บางคนเรียนเพราะไม่ต้องอยู่บ้าน เป็นต้น ดังนั้น ทางการตลาดการศึกษานอกจากจะเสนอรายละเอียดของหลักสูตรและบริการให้กับผู้เรียนได้ทราบแล้วควรจะ

เสนอผลประโยชน์หลักในด้านต่าง ๆ ที่ผู้เรียนได้รับจากการใช้บริการของสถาบันการศึกษาด้วย ปัจจุบันนี้สถานศึกษามักจะแสดงผลประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจผ่านทางปรัชญาและคำขวัญของสถาบันนั่นเอง

1.2 ผลประโยชน์ทางกายภาพ (tangible offer) เป็นผลประโยชน์ที่สามารถสัมผัสได้ประกอบด้วย

1.2.1 รูปลักษณ์ (features) เป็นสิ่งที่สถาบันการศึกษาสามารถเพิ่มหรือลดจากการบริการหลักที่ให้แก่ผู้เรียนโดยมิได้ทำให้คุณภาพของการให้บริการเปลี่ยนแปลงไป นอกจากนั้นรูปลักษณ์ยังทำให้สถาบันการศึกษามีเอกลักษณ์เฉพาะตัวอีกด้วย เช่น ชุดเครื่องแบบนักศึกษา การจัดเรียนเสริมนอกหลักสูตร การจัดอาคารเรียน/ห้องเรียน/ห้องปฏิบัติการสำนักงาน เป็นต้น

1.2.2 คุณภาพ (quality) เป็นสิ่งที่มีความสำคัญในการให้บริการ คุณภาพเป็นสิ่งที่เปลี่ยนแปลงได้ คุณภาพของสถาบันขึ้นอยู่กับความรู้ ความชำนาญในการถ่ายทอดทางวิชาการ ความสามารถในการชักจูงใจ การเอาใจใส่ผู้เรียนของอาจารย์ และความสามารถของผู้บริหารในการควบคุมดูแลการทำงานของบุคลากรในหน่วยงาน

1.2.3 สิ่งแวดล้อม (environment) เป็นสิ่งที่ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่ม (add value) ให้แก่สถาบันการศึกษาได้แก่ การจัดตกแต่งบริเวณสถาบันให้ดูสะอาด สวยงาม ร่มรื่น

1.2.4 ชื่อของสถาบัน (branding) เป็นสิ่งที่ก่อให้เกิดความภาคภูมิใจ สามารถชี้เฉพาะ สร้างความแตกต่างระหว่างสถาบันการศึกษาได้ เช่น โรงเรียนพณิชยการลานนาเชียงใหม่ จากชื่อบอกให้เราทราบแล้วว่าโรงเรียนเป็นโรงเรียนอาชีวศึกษาสายพณิชยกรรม ตั้งอยู่ที่จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเชียงใหม่ในอดีตถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของอนาจักรล้านนานั่นเอง

1.3 บริการเสริมหรือบริการสนับสนุน (augmented offer) เป็นที่สถาบันการศึกษาจัดให้มีเพื่อเป็นการสร้างความน่าสนใจ ดึงดูดให้มีผู้มาเรียนมากขึ้น เช่น มีโรงอาหารร้านขายขนม ร้านจำหน่ายหนังสือ ห้องโถงสำหรับนั่งพักผ่อนบริการจัดหางาน เป็นต้น ทั้งนี้จะเป็นผลให้ผู้เรียน ได้รับความพึงพอใจในการใช้บริการของสถาบันการศึกษานั่นเอง

2. ค่าธรรมเนียมการศึกษา (price) เป็นองค์ประกอบสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาวางแผนกลยุทธ์ของสถาบันการศึกษา เนื่องจากการการดำเนินงานของสถาบันขึ้นอยู่กับรายได้ที่ได้จากการที่สถาบันเรียกเก็บเป็นเครื่องวัดคุณภาพหลักสูตรและบริการของสถาบัน แต่ทั้งนี้ผู้เรียนสนใจจำนวนเงินสุทธิที่ต้องชำระจริงให้กับสถาบันมากกว่าค่าธรรมเนียมที่สถาบันกำหนด นั่นหมายความว่า ผู้เรียนจะมองหาสถาบันที่สามารถจ่ายค่าธรรมเนียมการเรียนที่ถูกกว่า และได้รับคุณภาพหรือผลประโยชน์มากกว่าเงินที่จ่ายไป ดังนั้นในการกำหนดอัตราค่าธรรมเนียมการเรียน

สถาบันการศึกษาจึงต้องพิจารณาถึงการให้ความช่วยเหลือทางการเงิน (financial aid) การให้ทุนการศึกษา การลดค่าธรรมเนียมการเรียน (discount) การยืดเวลาชำระค่าธรรมเนียมการเรียน (tuition payment) ให้แก่ผู้เรียนด้วย

3. การจัดการเรียนการสอนตามหลักสูตรและการให้การบริการทางการศึกษา (delivery educational program and services) เป็นเรื่องที่มีความสำคัญ เนื่องจากการให้บริการทางการศึกษาเป็นสิ่งที่มาสามารถเก็บรักษาไว้ได้ (permissibility) ดังนั้น ในการจัดการเรียนการสอนสถาบันการศึกษาต้องพิจารณาถึงความสะดวกเท่าที่จะจัดให้ผู้เรียนได้ใน 3 เรื่องต่อไปนี้

3.1 ทำเลที่ตั้ง (location) ของสถาบันการศึกษาควรจะมีความสะดวกในการเดินทาง บรรยากาศดี น่าเรียน

3.2 การจัดตารางเวลาเรียน (scheduling) ต้องเอื้อความสะดวกของผู้เรียน เช่นการเรียนการสอนภาคกลางวันสำหรับผู้เรียนมิได้ทำงาน และจัดการเรียนการสอนภาคบ่ายหรือภาคค่ำ หรือภาคสมทบ (เสาร์-อาทิตย์) สำหรับผู้เรียนที่ทำงานในวันปกติ

3.3 วิธีการจัดการเรียนการสอน (mode of delivery) เป็นวิธีการซึ่งจะทำให้ผู้เรียนได้รับผลประโยชน์หลักตามที่ต้องการ เช่น การบรรยาย (lecture) ในชั้นเรียน ส่วนผู้เรียนที่มีปัญหาเกี่ยวกับเวลาและระยะทางในการเรียน มีการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้เรียนกับผู้สอนการสอนได้ เช่น การเรียนทางโทรศัพท์ โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ แถบบันทึกเสียง หรือจัดการเรียนการสอนทางไปรษณีย์ เป็นต้น

4. การติดต่อสื่อสาร (communication) เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของส่วนผสมทางการตลาดที่สถาบันการศึกษาต้องให้ความสำคัญ การสื่อสารทางการศึกษามีวัตถุประสงค์ดังนี้

4.1 เพื่อรักษาและส่งเสริมภาพลักษณ์ของสถาบันการศึกษา

4.2 เพื่อจูงใจให้มีผู้สนับสนุนให้ความช่วยเหลือสถาบันการศึกษา

4.3 เพื่อจัดเตรียมข้อมูลที่เกี่ยวกับการให้การบริการกับสถาบัน

4.4 เพื่อดึงดูดความสนใจจากกลุ่มผู้เรียนซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายของสถาบันการศึกษาให้มาใช้บริการ

4.5 เพื่อแก้ไขข้อมูลที่ไม่ถูกต้องหรือไม่สมบูรณ์ที่เกี่ยวข้องกับสถาบันการศึกษา การสื่อสารทางการศึกษาสามารถทำได้ 3 วิธี ได้แก่

การประชาสัมพันธ์ (public relation) เป็นการสร้างรักษา หรือเปลี่ยนแปลงทัศนคติของบุคคลภายนอกที่มีต่อสถาบันให้เป็นไปในทางที่ดีโดยใช้เครื่องมือในการประชาสัมพันธ์ดังต่อไปนี้

1. สื่อสิ่งพิมพ์ (written material) ได้แก่รายงายประจำปี จดหมายข่าว ข่าวสารศิษย์เก่า แผ่นป้ายประชาสัมพันธ์ (poster)

2. สื่อโสตทัศนูปกรณ์ (audio – visual material) ได้แก่ วีดิทัศน์ แผ่นบันทึกวิดีทัศน์ (V.D.O. disk) ภาพสไลด์ แถบบันทึกเสียง

3. สื่อโสตแสดงความเป็นเอกลักษณ์ของสถาบันการศึกษา เช่นตราสัญลักษณ์หัวกระดาษจดหมายของสถาบัน

4. การให้ข่าว (news) แก่สื่อมวลชน

5. การจัดเหตุการณ์พิเศษ (event) เช่นวันครบรอบปีที่จัดตั้ง การเปิดสาขาใหม่เป็นต้น

การใช้สิ่งพิมพ์ทางการตลาด (marketing publication) เพื่อช่วยสื่อสารหรือให้รายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลของสถาบันทางการศึกษาแก่ผู้ที่สนใจ สิ่งพิมพ์ทางการตลาดที่สามารถดึงดูดใจและให้ข้อมูลได้ตรงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุดนั้น ได้แก่ จดหมายที่ส่งตรงถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (direct mail) ในการส่งจดหมายทางไปรษณีย์ตรงถึงกลุ่มลูกค้านั้น สถาบันการศึกษาควรแนบแผ่นพับใบสมัคร รวมถึงใบตอบรับไปด้วย โดนถือหลักว่าแผ่นพับทำหน้าที่ในการให้ข้อมูลส่วนจดหมายทำหน้าที่ในการขาย การส่งสิ่งพิมพ์ทางไปรษณีย์โดยแนบจดหมายไปด้วยเป็นวิธีได้ผลในการตอบรับดีกว่าส่งเฉพาะสิ่งพิมพ์ไปอย่างเดียวโดยไม่มีจดหมายสิ่งพิมพ์ที่สถาบันการศึกษาควรจัดทำเพื่อส่งให้กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ แผ่นพับ ใบสมัคร แคตาล็อก จดหมายถึงผู้ปกครอง เป็นต้น

การโฆษณา (advertising) เป็นการติดต่อสื่อสารโดยมิได้ใช้บุคคล ทั้งนี้การสื่อสารจะกระทำผ่านสื่อต่างๆ ซึ่งสถาบันต้องเป็นผู้รับผิดชอบในค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น สื่อที่ใช้ได้แก่

1. สื่อสิ่งพิมพ์ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสาร แคตาล็อก
2. สื่อภาพและเสียง เช่น โทรทัศน์ วิทยุ
3. สื่อกลางแจ้ง เช่น ป้ายโปสเตอร์ ป้ายอิเล็กทรอนิกส์
4. สื่อรถประจำทาง
5. จดหมายส่งตรงถึงเป้าหมายทางไปรษณีย์
6. สื่อที่เป็นสัญลักษณ์ เช่น ปากกา ดินสอ หัวกระดาษจดหมายการโฆษณาถือว่าเป็นการสร้างภาพพจน์และชื่อเสียงในระยะยาวสำหรับสถาบันการศึกษา

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ

ทัศนคติ (attitude) ซึ่งบางตำราใช้คำว่า "เจตคติ" หมายถึง ท่าที หรือความรู้สึกของบุคคลต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เจตคติถือเป็นกิริยาท่าที ความรู้สึกรวม ๆ ของบุคคลที่เกิดจากความพร้อมหรือความโน้มเอียงของจิตใจหรือประสาท ซึ่งแสดงออกเพื่อโต้ตอบต่อสิ่งเร้าสิ่งใดสิ่งหนึ่ง โดยจะแสดงออกในทางสนับสนุนเห็นดีเห็นชอบด้วยหรือต่อต้าน ไม่เห็นดีเห็นชอบด้วยก็ได้ (บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์. 2540)

ยังมีนักวิชาการอีกหลายท่านได้ให้ความหมายของคำว่า "ทัศนคติ" ไว้ เช่น

ทัศนคติ (attitude) เป็นความรู้สึก และความคิดโดยรวมของบุคคล ซึ่งอาจเป็นทางบวกหรือทางลบ เช่น ความชอบ ความมีอคติ ข้อคิดเห็น ความกลัว ความเชื่ออย่างมั่นคง ที่มีต่อเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยทัศนคติจะแสดงออกมาทางความคิดเห็น (opinion) ดังนั้นจึงถือได้ว่าความคิดเห็นของบุคคล เป็นสัญลักษณ์แสดงถึงทัศนคติของบุคคลนั่นเอง (L.L Thurstone and E.J. Chave. 1967)

ทัศนคติ เป็นความเชื่อและความรู้สึกที่ทนทาน และได้รับการจัดระเบียบ ซึ่งมักเป็นตัวผลักดันให้เรากระทำไปในทิศทางนั้น ๆ ทัศนคติจึงมีองค์ประกอบทั้งด้านความคิด อารมณ์ และการกระทำ (ยงยุทธ์ วงศ์ภิรมย์ศานติ์. 2529: 181-183)

นพมาศ ธีรเวคิน (2542) ได้ให้ความหมายของทัศนคติว่า หมายถึง การรวบรวมเกี่ยวกับความรู้สึกนึกคิด ความเห็น ความเชื่อ และความจริง ซึ่งอาจจะเป็นการประเมินที่เกี่ยวพันธ์กัน และมีแนวโน้มจะก่อให้เกิดพฤติกรรมชนิดใดชนิดหนึ่งในขั้นต่อไป

ประภาเพ็ญ สุวรรณ (2526) ได้ให้ความหมายของทัศนคติว่า หมายถึง ความคิดเห็นซึ่งมีอารมณ์เป็นส่วนประกอบ และพร้อมจะมีปฏิกิริยาเฉพาะต่อสถานการณ์ภายนอก

สงวน สุทธิเลิศอรุณ และคณะ (2525) ได้ให้ความหมายของทัศนคติว่า หมายถึง สภาพจิตใจหรือความรู้สึกนึกคิดของบุคคล หรือความคิดเห็นของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งโดยแสดงพฤติกรรมอย่างหนึ่งออกมาเป็นที่ปรากฏต่อบุคคลหรือสาธารณชนก็ตาม ล้วนเป็นการกระทำอันเกิดจากทัศนคติที่มีอยู่ทั้งสิ้น

ธงชัย สันติวงษ์ (2537) ได้ให้ความหมายของทัศนคติว่า หมายถึง สิ่งซึ่งเราทำการอธิบายด้วยวิธีการอ้างอิงถึงสิ่งที่อยู่ในความนึกคิดของผู้บริโภคที่เป็นเหตุทำให้มีผลกระทบต่อแบบของพฤติกรรมที่แสดงออก

จากความหมายของทัศนคติที่กล่าวมาทั้งหมด พอที่จะสรุปความหมายของทัศนคติได้ดังนี้

ทัศนคติ หมายถึง เรื่องราวที่เกิดขึ้นในตัวบุคคลเป็นการจัดระเบียบแนวความคิด ความเชื่อ อุปนิสัย และสิ่งจูงใจที่เกี่ยวข้องกับสิ่งใดสิ่งหนึ่งเสมอ ทัศนคติมิใช่สิ่งที่มีมาแต่กำเนิด ตรงกันข้ามทัศนคติจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับการเรียนรู้เรื่องราวต่าง ๆ ที่ตนได้เกี่ยวข้องอยู่ด้วยในภายนอก ทัศนคติจะมีลักษณะมั่นคงและถาวร ภายหลังจากที่ทัศนคติได้ก่อตัวขึ้นมาแล้วจะไม่เป็นภาวะที่เกิดขึ้นเป็นการชั่วคราว และจะไม่เปลี่ยนแปลงในทันทีทันใดที่ได้รับตัวกระตุ้นที่แตกต่างกันไป เพราะทัศนคติที่ก่อตัวขึ้นนั้นจะมีกระบวนการคิด วิเคราะห์ ประเมิน และสรุปจัดระเบียบเป็นความเชื่อ หากจะเปลี่ยนแปลงจึงต้องใช้เวลาค่อนข้างมาก

องค์ประกอบของทัศนคติ

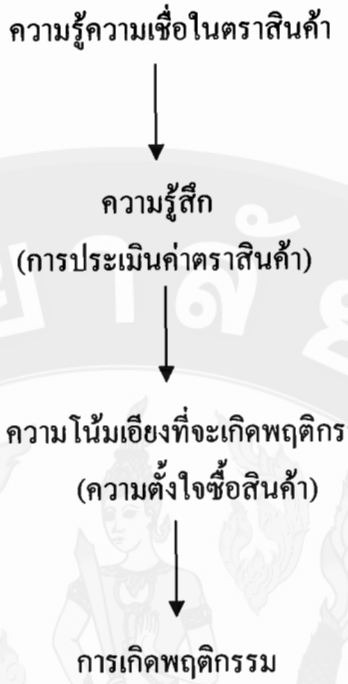
เฮนรี่ (1995) ได้เสนอแนวคิดว่าองค์ประกอบของทัศนคติประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ คือ

1. องค์ประกอบทางความคิด หรือการรับรู้ เป็นความเชื่อ ความรู้หรือความเข้าใจเกี่ยวกับสิ่งใดเช่น ตราสินค้า ซึ่งความเชื่อในวัตถุเดียวกันอาจจะแตกต่างกันได้ในแต่ละบุคคล

2. องค์ประกอบด้านความรู้สึก คือ ความรู้สึกโดยรวมในเรื่องของความชอบและอารมณ์ที่มีต่อวัตถุนั้น ๆ เช่น อาจเกิดจากผลของการประเมินในคุณสมบัติหลาย ๆ คุณสมบัติของสินค้าก็ได้ เรื่องของความรู้สึกนั้นขึ้นอยู่กับบุคคลและสถานการณ์ด้วย

3. องค์ประกอบด้านพฤติกรรม คือ แนวโน้มในการกระทำหรือการแสดงออกความโน้มเอียงที่จะซื้อผลิตภัณฑ์

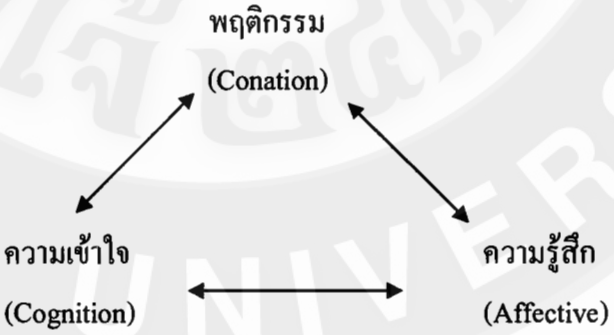
จากภาพประกอบ 1 แสดงความสัมพันธ์ระหว่าง ความรู้หรือความเชื่อนั้นมีอิทธิพลต่อทัศนคติต่อตราสินค้าและส่งผลต่อพฤติกรรมที่จะเกิดขึ้น ซึ่งการเข้าใจในองค์ประกอบนี้เป็นสิ่งสำคัญต่อนักการตลาดเป็นอย่างยิ่ง เพราะจะเป็นสิ่งที่ช่วยบ่งชี้ในความสำเร็จของกลยุทธ์การตลาด สามารถแสดงด้วยทฤษฎีหลายคุณสมบัติของฟิชเบียน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างความรู้หรือความเชื่อกับทัศนคติ



ภาพ 1 แสดงแบบจำลององค์ประกอบของทัศนคติ

ที่มา: Assael, Henry (1995)

Schiffman and Kanuk (2000: 200) ได้ให้ความหมายของทัศนคติว่าเป็นความโน้มเอียงที่เกิดจากการเรียนรู้ ทำให้มีพฤติกรรมลักษณะที่ชอบหรือไม่ชอบที่มีต่อสิ่งหนึ่ง และได้กำหนดองค์ประกอบทัศนคติไว้ 3 ส่วน ดังนี้



ภาพ 2 องค์ประกอบทัศนคติ 3 ประการ

ที่มา: Schiffman, Leon G. and Kanuk, Leslie Lazar (2000)

จากภาพประกอบ 2 แสดงถึงองค์ประกอบของทัศนคติ 3 ส่วน ดังมีรายละเอียดดังนี้

1. ส่วนของความเข้าใจ (cognitive component) คือ ความรู้ (knowledge) การรับรู้ (perception) ความเชื่อ (beliefs) อาจแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล ซึ่งในส่วนของความเร็วและการรับรู้จะได้รับจากประสบการณ์และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับหลายแหล่งข้อมูล และความรู้นี้จะมีผลกระทบต่อความเชื่อ (beliefs)

2. ส่วนของความรู้สึก (affective component) จะสะท้อนอารมณ์ (emotion) หรือความรู้สึก (feeling) ของผู้บริโภคที่มีต่อความคิดหรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เช่น ในเรื่องความชอบและอารมณ์ที่มีต่อสิ่งนั้น ๆ

3. ส่วนของพฤติกรรม (conative component หรือ behavior หรือ doing) จะสะท้อนถึงการเกิดพฤติกรรม (conation) ความเข้าใจ (cognition) ความรู้สึก (affective) แนวโน้มจะมีพฤติกรรมของผู้บริโภค หรือแนวโน้มการกระทำที่แสดงออกหรือความโน้มเอียงที่จะซื้อสินค้า

จากทัศนะที่เกี่ยวกับองค์ประกอบของทัศนคติ สรุปได้ว่าทัศนคตินั้นมีองค์ประกอบต่าง ๆ ที่จะส่งผลให้เกิดพฤติกรรมการซื้ออย่างต่อเนื่องนั้น ผู้บริโภคจะต้องมีความรู้ความเข้าใจ มีการรับรู้และมีความเชื่อที่เกี่ยวข้องกับสินค้า ซึ่งจะทำให้เกิดความชอบตามมาและจะมีแนวโน้มที่เป็นไปได้ในการที่จะตัดสินใจซื้อสินค้านั้น ๆ

คุณลักษณะของทัศนคติ

Schiffman and Kanuk (2000) ได้ให้ความหมายเกี่ยวกับลักษณะของทัศนคติ (Attitude) หมายถึง ความโน้มเอียงที่เรียนรู้เพื่อให้มีพฤติกรรมที่สอดคล้องกับลักษณะที่พึงพอใจหรือไม่พึงพอใจที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรืออาจหมายถึง การแสดงความรู้สึกภายในที่สะท้อนว่าบุคคลมีความโน้มเอียง พอใจหรือไม่พอใจต่อบางสิ่งบางอย่าง เช่น ตราสินค้า บริการ ร้านค้าปลีก เนื่องจากเป็นผลของกระบวนการทางจิตวิทยา ทัศนคติไม่สามารถสังเกตเห็นได้โดยตรงแต่ต้องแสดงว่าบุคคลกล่าวถึงอะไรหรือทำอะไร

ธงชัย สันติวงษ์ (2537) ได้สรุปคุณลักษณะของทัศนคติไว้ดังนี้

1. ทัศนคติเป็นสิ่งที่มีอยู่ภายใน กล่าวคือ เป็นเรื่องของระเบียบความนึกคิดที่เกิดขึ้นภายในของแต่ละบุคคล

2. ทัศนคติจะมิใช่สิ่งที่มีมาแต่กำเนิด แต่เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการเรียนรู้เรื่องราวต่าง ๆ ที่ตนได้เกี่ยวข้องอยู่ด้วยในภายนอก และทัศนคติจะก่อตัวจากการประเมินหลังจากที่ได้เกี่ยวข้องกับสิ่งภายนอกดังกล่าว แสดงว่า ทัศนคติที่มีอยู่จะเป็นผลที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้

3. ทัศนคติจะมีลักษณะมั่นคงถาวร กล่าวคือ ภายหลังจากที่ทัศนคติได้ก่อตัวขึ้นมาแล้ว ทัศนคตินั้นจะมีความมั่นคงถาวรตามสมควร และไม่เปลี่ยนแปลงทันทีที่ได้รับตัวกระตุ้นที่แตกต่างไปทั้งนี้เพราะทัศนคติที่ก่อตัวขึ้นนั้น จะมีกระบวนการคิด วิเคราะห์ ประเมิน และสรุปจัดระเบียบเป็นความเชื่อ การเปลี่ยนแปลงย่อมต้องใช้เวลาเพื่อกระบวนการดังกล่าวด้วย

4. ทัศนคติจะมีความหมายอ้างอิงถึงตัวบุคคลและสิ่งของเสมอ ทัศนคติไม่ได้เกิดขึ้นมาจากภายในแต่เป็นสิ่งที่ก่อตัว หรือเรียนรู้จากสิ่งที่มีตัวตนที่อ้างถึงได้ สิ่งที่ใช้อ้างอิงเพื่อการสร้างทัศนคติอาจจะเป็นตัวบุคคล กลุ่มคน สถาบัน สิ่งของ ค่านิยม เรื่องราวทางสังคม หรือแม้แต่ความนึกคิดต่าง ๆ

การก่อตัวของทัศนคติ

ทัศนคติจะก่อตัวขึ้นมาและเปลี่ยนแปลงไปเนื่องจากปัจจัยหลายประการ คือ

1. การจูงใจทางร่างกาย (biological motivations) ทัศนคติจะเกิดขึ้นเมื่อบุคคลใดบุคคลหนึ่งกำลังดำเนินการตอบสนองตามความต้องการ หรือแรงผลักดันพื้นฐานทางร่างกายอยู่ ตัวบุคคลจะสร้างทัศนคติที่ดีต่อบุคคลหรือสิ่งของที่สามารถช่วยให้เขามีโอกาสตอบสนองความต้องการของตนได้ และในทางตรงกันข้ามจะสร้างทัศนคติที่ไม่ดีต่อสิ่งของหรือบุคคลที่ขัดขวางมิให้เขาตอบสนองความต้องการได้

2. ข่าวสารข้อมูล (information) ทัศนคติจะมีพื้นฐานมาจากชนิด และขนาดของข่าวสารข้อมูลที่แต่ละคนได้รับมา รวมทั้งขึ้นอยู่กับลักษณะของแหล่งที่มาของข่าวสารข้อมูลอีกด้วย ด้วยกลไกของการเลือกเฟ้นในการมองเห็น และเข้าใจปัญหาต่าง ๆ ข่าวสารข้อมูลบางส่วนที่เข้ามาสู่ตัวบุคคลนั้น จะทำให้บุคคลนั้นเก็บไปคิดและสร้างเป็นทัศนคติขึ้นมาได้

3. การเกี่ยวข้องกับกลุ่ม (group affiliation) ทัศนคติบางอย่างอาจจะมาจากกลุ่มต่างๆ ที่เขาเกี่ยวข้องอยู่ด้วย เช่น ครอบครัว วัดที่ไปประกอบศาสนกิจ กลุ่มเพื่อนร่วมงาน กลุ่มกีฬา และกลุ่มสังคมต่างๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มของครอบครัว และกลุ่มเพื่อนร่วมงาน เป็นกลุ่มที่สำคัญที่สุดที่จะเป็นแหล่งสร้างทัศนคติให้แก่บุคคลที่อยู่ในกลุ่มดังกล่าวได้

4. ประสบการณ์ (experience) ประสบการณ์ของคนที่มีต่อวัตถุสิ่งของย่อมเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้บุคคลต่าง ๆ ตีค่าสิ่งที่เขาได้มีประสบการณ์มานั้นจะกลายเป็นทัศนคติได้ เช่น หากคนใดคนหนึ่งติดใจในรสอาหารที่ภัตตาคารแห่งหนึ่ง เขาอาจมีทัศนคติที่ดีต่อร้านนั้นและจะกลับไปกินอีกเสมอ แต่ถ้าหากเกิดความไม่ชอบใจ หรือผิดหวังครั้งใดครั้งหนึ่ง ก็อาจทำให้ทัศนคติเปลี่ยนไปในทางที่ไม่ดีจนทำให้ไม่กลับไปกินอีกเลย

5. ลักษณะท่าทาง (personality) มีส่วนทางอ้อมที่สำคัญในการสร้างทัศนคติให้กับตัวบุคคลถึงแม้ว่าลักษณะท่าทางจะเป็นเรื่องที่มีความหมายกว้างที่สุด ตามที่กล่าวมาแล้วก็ตาม แต่ลักษณะท่าทางหลายประการต่างก็มีส่วนทางอ้อมที่สำคัญในการสร้างทัศนคติให้กับตัวบุคคลได้ด้วย

ความมั่นคงของทัศนคติของผู้บริโภค (consumer attitude stability)

ผู้บริโภคมิได้มีทัศนคติติดตัวมาแต่กำเนิด ทัศนคติก่อตัวขึ้นในภายหลังโดยกระบวนการเรียนรู้ เมื่อทัศนคติก่อตัวขึ้นแล้ว ทัศนคติมีแนวโน้มที่จะมีความมั่นคง พฤติกรรมผู้บริโภคสอดคล้องกับทัศนคติ (consumer behavior conforms to attitude) พฤติกรรมผู้บริโภคส่วนใหญ่สอดคล้องกับทัศนคติส่วนบุคคลโดยทั่วไปผู้บริโภคมีการปฏิบัติต่าง ๆ ตามความโน้มเอียงของเขา ทัศนคติเหล่านี้ได้ให้แนวทางแก่การตัดสินใจประเภทต่าง ๆ ซึ่งผู้บริโภคจะต้องกระทำและดำเนินวิธีการตามประเภทของการตัดสินใจนี้ ผู้บริโภคซึ่งมีทัศนคติของความตระหนี่ย่อมจะใช้จ่ายน้อย และประหยัดมากกว่าคนที่ชอบแสวงหาความสนุกสนานผู้บริโภคจะชอบพ่อค้าที่เสนอสิ่งจูงใจให้ซื้อที่สอดคล้องกับทัศนคติหลักส่วนตัวของเขา แม้ความจริงจะเป็นเช่นนั้นก็ตาม มิได้หมายความว่าจะเป็นเครื่องชี้พฤติกรรมของผู้บริโภคโดยไม่ผิดเลย บางโอกาสผู้บริโภคอาจตัดสินใจซื้อโดยขัดกับทัศนคติที่เคยมีมาก็ได้โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อมีสิ่งจูงใจที่จะก่อให้เกิดความแตกต่างดังกล่าว เช่น ราคา พนักงานขาย สินค้าที่มีมาก ความปรารถนาที่จะลองใช้ของใหม่ เป็นต้น

ปัจจัยที่กระทบต่อความมั่นคงของทัศนคติ (factors affecting attitude stability)

ทัศนคติซึ่งเปรียบเสมือนเครื่องชี้ทางแก่กิจกรรมต่าง ๆ ของผู้บริโภคมักจะแสดงความมั่นคงออกมาให้เห็นอย่างน้อยก็ในระยะสั้น โดยแท้จริงแล้วทัศนคติมีแนวโน้มที่จะสร้างความมั่นคงในระยะยาว และจะแข็งแกร่งยิ่งขึ้นถ้าระยะเวลายิ่งยาวนานออกไป ปัจจัยต่าง ๆ ต่อไปนี้เป็นปัจจัยสำคัญยิ่งในการสำรวจหาความมั่นคงของทัศนคติของผู้บริโภค

1. โครงสร้างของทัศนคติทำให้เกิดความมั่นคง (structure of attitude provides stability) ผู้บริโภคมีทัศนคติต่อผลิตภัณฑ์ หรือสถานการณ์ทางการตลาดที่เขาพิจารณาว่าอยู่ในชั้นเดียวกันกับพวกเขา ในเรื่องการยอมรับผลิตภัณฑ์ใหม่นั้นผู้บริโภคมักจะเปรียบเทียบกับโครงสร้างของทัศนคติของเขาที่มีผลิตภัณฑ์ชั้นใดชั้นหนึ่ง มากกว่ากับตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ ผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะหาความสมดุลในความเชื่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เมื่อทัศนคติต่าง ๆ ของผู้บริโภคอยู่ในภาวะสมดุลแล้ว ทัศนคติเหล่านั้นจะมีแนวโน้มที่จะมั่นคงเปลี่ยนแปลงได้ยาก ทัศนคติมีแนวโน้มที่จะเสริมและสนับสนุนซึ่งกันและกันในระหว่างทัศนคติทั้งหลาย และก็มีแนวโน้มที่จะต่อต้านการเปลี่ยนแปลง นอกจากนั้นผู้บริโภคจะรู้สึกเสี่ยงมากขึ้นถ้าสิ่งต่าง ๆ หลายสิ่งนั้นเขามีความเชื่อดูจะ

เสี่ยงไปเสียทุกสิ่ง ซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะป้องกันตนเองโดยยึดถือทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์หรือร้านค้าในชั้นเดียวกันจะกระทบกระเทือนซึ่งกันและกัน ถ้าทัศนคตินั้นมีความเข้มข้นหรืออ่อนตัวลง

2. ต้นเหตุของทัศนคติกระทบต่อความมั่นคง (causality of attitude affects stability) ถ้าผู้บริโภคคิดว่ามีบางสิ่งบางอย่างเป็นต้นเหตุที่ทำให้เกิดสิ่งอื่นๆเขาจะเปรียบความสัมพันธ์ระหว่างเหตุและผลโดยใช้ทัศนคติ ผลของทัศนคติที่ไม่ดีอาจนำไปสู่ทัศนคติที่ไม่ดีต่อเทคนิคของการขายสินค้าอื่น ๆ นอกจากนั้นทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อวิถีทางใดจะเป็นไปในทำนองเดียวกันกับทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อจุดหมายปลายทางของวิถีทางที่กำลังดำเนินอยู่นั้น ความสัมพันธ์ระหว่างเหตุและผลมีแนวโน้มที่จะเข้มข้นยิ่งขึ้นและจะทำให้ทัศนคติเกิดความมั่นคง เพราะเราสามารถสังเกตความสัมพันธ์ได้โดยตรง

3. ความสอดคล้องของทัศนคติระหว่างบุคคลทำให้เกิดความมั่นคงแก่ทัศนคติ (congruence conditions attitude stability) ความสอดคล้อง หมายถึง การที่ผู้บริโภคแต่ละคนมีทัศนคติที่สอดคล้องกับทัศนคติของผู้อื่น ผู้บริโภคเปรียบเทียบทัศนคติที่มีต่อผลิตภัณฑ์อย่างเดียวกันหรือสถานการณ์ทางการตลาดที่เหมือนๆกัน ในทำนองเดียวกันกับที่เขาทำการเปรียบเทียบในสิ่งอื่น ๆ เมื่อผู้บริโภคทุกคนอ้างเหตุสนับสนุนทัศนคติของเขาเอง ดังนี้แล้วจะเป็นการช่วยเร่งให้เขาพิจารณาความคิดเห็นของผู้บริโภคอื่น ๆ เพื่อหาความสอดคล้องซึ่งจะเป็นผลทำให้ทัศนคติมีแนวโน้มไปสู่ความมั่นคง

การเปลี่ยนแปลงทัศนคติของผู้บริโภค (consumer attitude change)

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2539) ได้เสนอแนวคิดว่ากลยุทธ์ในการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ (strategies of attitude change) ของผู้บริโภคเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญสำหรับนักการตลาดซึ่งมีโอกาสที่จะเป็นผู้นำตลาด และมีจำนวนลูกค้าที่มีความนิยมและมีความภักดี จุดมุ่งหมาย คือ การสร้างทัศนคติด้านบวกที่มีอยู่ของลูกค้าเอาไว้เพื่อไม่ให้พ่ายแพ้แก่คู่แข่งขัน วัตถุประสงค์ของนักการตลาด คือ การเปลี่ยนแปลงทัศนคติของลูกค้าและคู่แข่งขัน และพยายามเอาชนะให้ได้ระหว่างกลยุทธ์การเปลี่ยนแปลงทัศนคติของลูกค้าและคู่แข่งขัน และกลยุทธ์การเปลี่ยนแปลงที่จัดหาให้กลยุทธ์การเปลี่ยนแปลงทัศนคติมีรายละเอียดดังนี้

1. การเปลี่ยนแปลงหน้าที่การจูงใจขั้นพื้นฐาน

1.1 หน้าที่ในการสร้างผลประโยชน์

1.2 หน้าที่ในการป้องกัน

1.3 หน้าที่ในการแสดงมูลค่า

1.4 หน้าที่ในการให้ความรู้

1.5 การรวมหลายหน้าที่

2. การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผลิตภัณฑ์กับกลุ่มเป้าหมาย เหตุการณ์หรือเหตุผลเฉพาะอย่าง

3. การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติที่ขัดแย้งกัน 2 ประการ

4. การเปลี่ยนแปลงส่วนประกอบของโมเดลคุณสมบัติหลายประการ

4.1 การเปลี่ยนแปลงการประเมินคุณสมบัติที่เกี่ยวข้อง

4.2 การเปลี่ยนแปลงความเชื่อในตราสินค้า

4.3 การเพิ่มคุณสมบัติ

4.4 การเปลี่ยนคะแนนตราสินค้าทั้งหมด

5. การเปลี่ยนแปลงความเชื่อถือของผู้บริโภคเกี่ยวกับตราสินค้าของคู่แข่งขัน

6. Elaboration Likelihood Model (ELM)

เสรี วงษ์มณฑา, (2542) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ (Attituden change) ว่า ทัศนคติของบุคคลจะเปลี่ยนแปลงได้โดยได้รับอิทธิพลจากประสบการณ์ตรง ครอบครัว เพื่อนและเครื่องมือการตลาดของนักการตลาด ซึ่งจะต้องพิจารณาถึงการจูงใจขั้นพื้นฐาน (Basic motivation) ของมนุษย์ ซึ่งหน้าที่การจูงใจขั้นพื้นฐานประกอบด้วย

1. หน้าที่ในการสร้างผลประโยชน์ (utilitarian function) เป็นการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของผู้บริโภคเพราะประโยชน์ของตราสินค้าที่มีต่อผู้บริโภค การใช้เครื่องมือสื่อสารการตลาดโดยเฉพาะการส่งเสริมการตลาด เช่น การลด แลก แจก แถม ชิงโชค ฯลฯ เครื่องมือเหล่านี้ถือว่าให้ประโยชน์โดยตรงกับผู้บริโภค

2. หน้าที่ในการป้องกันความเป็นตัวเอง (the ego-defensive function) เป็นการเปลี่ยนแปลงทัศนคติโดยชี้ถึงความภาคภูมิใจ สถานะของบุคคล หรือภาพพจน์ส่วนตัว

3. หน้าที่ในการแสดงค่านิยมส่วนตัว (the value-expressive function) เป็นการเปลี่ยนแปลงทัศนคติโดยชี้ถึงค่านิยมในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ค่านิยมและรูปแบบการดำรงชีวิตของผู้บริโภคตลอดจนบุคลิกภาพของสินค้าชี้ถึงบุคลิกภาพของผู้บริโภค

4. หน้าที่ในการให้ความรู้ (the knowledge function) เป็นการเปลี่ยนแปลงทัศนคติโดยการให้ความรู้และความเข้าใจกับผู้บริโภคจะเห็นได้ว่าทัศนคติย่อมมีการเปลี่ยนแปลงเมื่อมีการจูงใจให้ผู้บริโภคมีความรู้ สร้างความเชื่อและมีค่านิยมต่างๆจะทำให้ทัศนคติของบุคคลเปลี่ยนแปลงไปตามสถานการณ์และสภาวะแวดล้อมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งการเปลี่ยนแปลงนี้จะทำให้มีการแข่งขันทางการค้าเกิดขึ้น จะส่งผลให้มีการปรับปรุงพัฒนากลยุทธ์การตลาดต่างๆให้สอดคล้องกับ

ความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปแม้ว่าผู้บริโภคจะมีทัศนคติที่อยู่ในระดับความมั่นคงอยู่ก็ตาม ทัศนคติต่างๆ เหล่านี้มิได้หยุดนิ่งอยู่กับที่ ความจริงแล้วการเปลี่ยนแปลงทัศนคติต่างๆ ของผู้บริโภคในระยาวมีความสำคัญต่อผู้บริโภคเท่า ๆกับที่ผู้บริโภคต้องมีทัศนคติที่มั่นคงในระยะสั้น ความมั่นคงของทัศนคติทำให้เราสามารถปฏิบัติการต่างๆติดต่อกันได้ แต่การเปลี่ยนแปลงทัศนคติก็ทำให้เราสามารถพัฒนาตนเองให้เป็นบุคคลหนึ่งหรือผู้บริโภคผู้หนึ่งๆ ได้เช่นกัน

ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ (determinants of attitude change)

ทัศนคติจะเปลี่ยนแปลงได้เพียงใดย่อมขึ้นอยู่กับ ขนาดความเข้มแข็งของทัศนคติที่มีอยู่ถ้าจะกล่าวเป็นกฎทั่วไปก็อาจกล่าวได้ว่า "โอกาสของการเปลี่ยนแปลงย่อมจะผันแปรในทางกลับกันกับขนาดของความเข้มแข็งของทัศนคติที่มีอยู่" นั่นคือหากทัศนคติมีความเข้มแข็งมาก โอกาสที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติด้วยวิธีการติดต่อสื่อสารที่ชักจูงใจย่อมจะกระทำได้ผลน้อยมากนั่นเอง

ปัจจัยตัวกำหนดที่จะช่วยให้การเปลี่ยนแปลงทัศนคติสามารถกระทำได้ง่าย ก็คือ

1. จำนวน หรือขนาดของข่าวสารข้อมูลของเรื่องที่เกี่ยวข้องที่เก็บสะสมอยู่นั้นมีขนาดที่น้อยมากในสภาพการณ์เช่นนี้จึงเท่ากับเป็นการเปิดโอกาสให้แก่ข้อมูลใหม่ที่จะเข้ามาให้เข้ามาอีกได้

2. กรณีที่มีทัศนคติต่าง ๆ ที่รวมกันอยู่ มีลักษณะปะปนกันไปอย่างไม่ชัดแจ้งหรือเด่นชัดในกรณีเช่นนี้ย่อมแสดงว่า การรวมตัวที่แท้จริงของทัศนคติที่สืบเนื่องจากความนึกคิดของแต่ละคน ค่านิยมที่สำคัญ หรือสิ่งจูงใจต่าง ๆ ยังไม่ชัดแจ้ง ดังนี้โอกาสที่จะใช้ข้อมูลที่จูงใจเพื่อให้มากระตุ้นให้ทัศนคติรวมตัวอย่างชัดแจ้งและให้เป็นไปในทางใดทางหนึ่งย่อมจะมีมากกว่าและกระทำได้ง่ายกว่า

3. กรณีที่ทัศนคติดังกล่าวมิได้สัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับทัศนคติอื่นๆ ตามปกติคนทุกคนมักจะต้องการที่จะรักษาระบบของทัศนคติของตนให้สมดุลอยู่เสมอ และการเปลี่ยนแปลงทัศนคติที่ส่วนใดส่วนหนึ่งของระบบ ย่อมจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงในทัศนคติอื่น ๆ ในระบบด้วย ดังนี้ ถ้าหากทัศนคติต่าง ๆสัมพันธ์กันเป็นอันมาก การเปลี่ยนแปลงจึงย่อมจะเป็นไปได้ยากด้วย

วิธีการเปลี่ยนทัศนคติ (producing attitude change)

1. ด้วยการป้อนข้อมูลใหม่ เพื่อที่จะให้มีการเปลี่ยนแปลงในความเข้าใจซึ่งเป็นส่วนประกอบส่วนหนึ่งของทัศนคติของผู้บริโภคเช่นการให้ข้อมูลใหม่ของยาขัดรองเท้าที่ผู้บริโภคไม่ชอบเพราะสืบเนื่องจากที่เคยทำให้เปรอะเปื้อนมือเสมอ ด้วยข้อมูลใหม่ว่า มีการเปลี่ยนหีบห่อใหม่ และมีวิธีใช้ใหม่ที่จะไม่ทำให้เปื้อนมืออีก ย่อมเป็นข้อมูลที่จำเป็นสำหรับการเปลี่ยนความเข้าใจของผู้บริโภค การเปลี่ยนตามวิธีก็คือ การพยายามเปลี่ยนส่วนประกอบของความเข้าใจเสียใหม่นั่นเอง

2. โดยการนำเอาการเปลี่ยนแปลงไปสัมพันธ์กับสิ่งที่เป็นที่ต้องการต่างๆ ทั้งนี้เพื่อที่จะให้มีการเปลี่ยนแปลงความชอบพอซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของทัศนคติ วิธีดังกล่าวนี้ก็คือ การย้ำให้เกิดความชอบพอใหม่นั่นเอง เช่น การย้ำให้เห็นว่า การสระผมด้วยแชมพูไข่แทนแชมพูธรรมดาจะทำให้มีความสวยงามกว่า และเป็นที่ยอมรับของสังคมมากกว่า หรือ เช่น กรณีของการโฆษณาของผงซักฟอกที่ย้ำให้เกิดความชอบพอว่าการซักผ้าด้วยผงซักฟอกผสมมะนาว จะทำให้มือไม่กร้านและสวยงาม ไม่น่าเกลียดแก่ผู้พบเห็น ก็เป็นอีกตัวอย่างหนึ่ง การเปลี่ยนตามวิธีนี้ก็คือ การพยายามเปลี่ยนส่วนประกอบของความชอบพอต่าง ๆ นั่นเอง

3. โดยการชักจูงให้กระทำในสิ่งซึ่งตรงกันข้ามกับพฤติกรรมที่เป็นปกติ ทั้งนี้ก็เพื่อที่จะให้มีการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรม ซึ่งเป็นส่วนประกอบส่วนหนึ่งของทัศนคติ วิธีนี้จะทำได้โดยการชักจูงให้ผู้บริโภคเปลี่ยนมาทดลองกระทำในสิ่งซึ่งขัดแย้งกับทัศนคติ หรือความชอบพอที่เขามีอยู่แต่เดิม เช่น การให้ทดลองขับขี่รถยี่ห้อใหม่ซึ่งเขามีทัศนคติไม่ชอบมาก่อน ด้วยการให้ทดลองนี้เองจะก่อให้เกิดความไม่สมดุล และซึ่งจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงทัศนคติได้ในที่สุด การเปลี่ยนตามวิธีนี้ก็คือ การพยายามเปลี่ยนส่วนประกอบของพฤติกรรมนั่นเอง

4. ขึ้นอยู่กับการที่บุคคลดังกล่าวไม่เป็นบุคคลที่มีความคิดแคบ หรือไม่รับสิ่งหนึ่งสิ่งใด ถ้าหากบุคคลดังกล่าวเป็นคนที่มีความคิดแคบ โอกาสที่เขาจะรับเอาสิ่งต่างๆเข้ามาแล้วประเมินและคิดเพื่อเป็นความเชื่อใหม่ย่อมจะมีน้อยมาก ทัศนคติจึงย่อมเปลี่ยนได้ยากสำหรับบุคคลประเภทนี้

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดทฤษฎีโมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2539) ได้กล่าวถึงโมเดลพฤติกรรมผู้บริโภคว่า จุดเริ่มต้นของโมเดลนี้อยู่ที่มีสิ่งกระตุ้น ให้เกิดความต้องการก่อน แล้วทำให้เกิดการตอบสนอง ดังนั้น โมเดลนี้จึงเรียกว่า S-R Theory โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. สิ่งกระตุ้น (stimulus) สิ่งกระตุ้นอาจเกิดขึ้นเองจากความต้องการภายในร่างกาย (inside stimulus) และสิ่งกระตุ้นจากภายนอก (outside stimulus) นักการตลาดจะต้องสนใจและจัดสิ่งกระตุ้นภายนอก เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการผลิตภัณฑ์ สิ่งกระตุ้นถือว่าเป็นเหตุจูงใจให้เกิดการซื้อซึ่งอาจใช้เหตุจูงใจให้ซื้อด้านเหตุผลหรือด้านจิตวิทยาก็ได้ สิ่งกระตุ้นประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

1.1 สิ่งกระตุ้นทางการตลาด (marketing stimulus) เป็นสิ่งกระตุ้นที่นักการตลาดสามารถควบคุมและต้องจัดให้มีขึ้นเป็นสิ่งกระตุ้นที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาด ประกอบด้วย

1.1.1 สิ่งกระตุ้นด้านผลิตภัณฑ์ เช่นการออกแบบผลิตภัณฑ์ เช่น ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สวยงามเพื่อกระตุ้นให้เกิดความต้องการซื้อสินค้าของผู้บริโภค

1.1.2 สิ่งกระตุ้นด้านราคา เช่น การกำหนดเวลาสินค้าให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์โดยพิจารณาลูกค้าเป้าหมาย

1.1.3 สิ่งกระตุ้นด้านการจัดช่องทางการจำหน่าย เช่น จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้ทั่วถึง การจัดสถานที่ เพื่อให้ความสะดวกแก่ผู้บริโภคถือว่าเป็นการกระตุ้นความต้องการซื้อ

1.1.4 สิ่งกระตุ้นด้านการส่งเสริมตลาด เช่น การโฆษณาสม่ำเสมอ การใช้ความพยายามของพนักงานขาย การลดแลกแจกแถม การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับบุคคลทั่วไป เหล่านี้ถือว่าเป็นสิ่งกระตุ้นความต้องการซื้อ

1.2 สิ่งกระตุ้นอื่นๆ (other stimulus) เป็นสิ่งกระตุ้นความต้องการผู้บริโภคที่อยู่ภายนอกองค์กรซึ่งผู้ผลิตหรือผู้ขายไม่สามารถควบคุมได้ สิ่งกระตุ้นเหล่านี้ได้แก่

1.2.1 สิ่งกระตุ้นทางเศรษฐกิจ (economic) เช่นสภาวะเศรษฐกิจ รายได้ของผู้บริโภคเหล่านี้มีอิทธิพลต่อความต้องการซื้อของผู้บริโภค

1.2.2 สิ่งกระตุ้นทางเทคโนโลยี (technology) เช่น เทคโนโลยีใหม่ๆ ด้านฝาก-ถอนเงิน สามารถนำมากระตุ้นความต้องการของผู้บริโภคให้ใช้บริการมากขึ้น

1.2.3 สิ่งกระตุ้นทางกฎหมายและการเมือง (law and political) เช่น กฎหมายเพิ่มลดภาษีสินค้าใดสินค้าหนึ่งจะมีอิทธิพลต่อการเพิ่มหรือลดความต้องการของผู้ซื้อ

1.2.4 สิ่งกระตุ้นทางวัฒนธรรม (cultural) สิ่งกระตุ้นทางวัฒนธรรม เช่น สถานะทางสังคม และสถานะทางครอบครัว เป็นต้น

2. กล่องดำหรือความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ (buyer's black box) ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อเปรียบเทียบเสมือนกล่องดำ ซึ่งผู้ผลิตหรือผู้ขายไม่สามารถทราบหรือคาดคะเนได้ จึงต้องพยายามค้นหาความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อให้พบ เพื่อที่จะได้นำมาจัดส่วนผสมทางการตลาดต่างๆ เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อกลุ่มเป้าหมายให้ถูกต้อง ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อได้รับอิทธิพลจากลักษณะของผู้ซื้อและกระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ

2.1 ลักษณะของผู้ซื้อ (buyer characteristics) ลักษณะของผู้ซื้อได้รับอิทธิพลจากปัจจัยต่างๆ คือปัจจัยด้านวัฒนธรรม ปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยด้านจิตวิทยา

2.1.1 ปัจจัยทางด้านวัฒนธรรม (cultural factors) วัฒนธรรมเป็นพฤติกรรม และ สิ่งที่คนในแต่ละกลุ่มสร้างขึ้นจากการเรียนรู้จากกัน และร่วมใช้อยู่ในกลุ่มของตน พฤติกรรมจะมีอิทธิพลอย่างมากต่อพฤติกรรมการซื้อของผู้ซื้อ เนื่องจากวัฒนธรรมได้แทรกซึมอยู่ในการดำเนินชีวิตประจำวัน วัฒนธรรมจะเป็นสิ่งที่จะพิจารณาให้เห็นถึงการบริโภค และการใช้สินค้าต่างๆ ตลอดจนตอบสนองความพอใจของผู้ซื้อแต่ละคน

2.1.2 ปัจจัยทางด้านสังคม (social factors) ปัจจัยด้านสังคมที่มีต่ออิทธิพลกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อ ประกอบด้วย กลุ่มอ้างอิง ครอบครัว สถานภาพทางสังคม และบทบาทของผู้บริโภคในสังคม

2.1.3 ปัจจัยส่วนบุคคล (personal factors) ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อ ได้แก่ อายุ วัฏจักรชีวิต ครอบครัว อาชีพ รายได้ส่วนบุคคล การศึกษา รูปแบบการดำเนินชีวิต บุคลิกภาพ และแนวความคิดส่วนบุคคล

2.1.4 ปัจจัยทางจิตวิทยา (psychological factors) กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อจะได้รับอิทธิพลจากปัจจัยทางจิตวิทยาดังนี้ คือ การจูงใจ การรับรู้ การเรียนรู้ ความเชื่อ และทัศนคติ

2.2 กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค (consumer buyer decision process) ประกอบด้วยขั้นตอน คือ

2.2.1 การรับรู้ความต้องการ

2.2.2 การค้นหาข้อมูล

2.2.3 การประเมินผลทางเลือก

2.2.4 การตัดสินใจซื้อ

2.2.5 พฤติกรรมภายหลังการซื้อ

3. การตอบสนองของผู้ซื้อ (buyer response) หรือการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคหรือผู้ซื้อ (Buyer's Purchase Decisions) ผู้บริโภคจะมีการตัดสินใจในประเด็นต่างๆ ดังนี้

3.1 การเลือกผลิตภัณฑ์ (product choice) ตัวอย่างการเลือกผลิตภัณฑ์อาหารเช้าผู้บริโภคมีทางเลือกคือ นมสดกล่อง บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป ขนมปัง เป็นต้น

3.2 การเลือกตราสินค้า (brand choice) ตัวอย่างผู้บริโภคเลือกนมสดกล่องจะเลือกยี่ห้อใด เช่น โฟร์โมสต์ มะลิ เป็นต้น

3.3 การเลือกผู้ขาย (dealer choice) ตัวอย่างผู้บริโภคเลือกจากห้างสรรพสินค้าใดหรือร้านค้าใกล้บ้านร้านใด

3.4 การเลือกเวลาในการซื้อ (purchase timing) ตัวอย่างผู้บริโภคเลือกเวลาเช้า กลางวัน หรือ เย็น ในการซื้อนมกล่อง

3.5 การเลือกปริมาณการซื้อ (purchase amount) ตัวอย่างผู้บริโภคเลือกว่าจะซื้อ หนึ่งกล่อง ครึ่งโหล หรือหนึ่งโหล

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2539) ได้สรุปเกี่ยวกับ S-R Theory ไว้ในหนังสือกลยุทธ์การตลาดว่า ทฤษฎีนี้เกี่ยวข้องกับการที่มีสิ่งกระตุ้น (stimulus) ทำให้เกิดความต้องการและทำให้เกิดการตอบสนอง (response)

William and Ferrell. (1983) ได้กล่าวถึงกระบวนการตัดสินใจและการกระทำของบุคคลเกี่ยวกับการซื้อและการใช้สินค้าว่านักการตลาดจำเป็นต้องศึกษาและวิเคราะห์ถึงพฤติกรรมการซื้อด้วยเหตุผลหลายประการคือ

1. เนื่องจากวิธีการที่ผู้ซื้อกระทำหรือแสดงออกต่อกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจจะมีผลทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จอย่างยิ่ง

2. จากแนวคิดการตลาดที่ว่า ธุรกิจควรต้องการสร้างส่วนประสมการตลาดที่ทำให้ลูกค้าพึงพอใจ เพื่อเพิ่มความเข้าใจว่าอะไรที่ทำให้ผู้บริโภคพอใจ นักการตลาดจึงต้องพิจารณาถึงปัจจัยหลักที่มีผลต่อการซื้อของผู้บริโภคว่าเขาจะซื้อหรือไม่ซื้ออะไร ที่ไหน เมื่อไร และ อย่างไร

3. เมื่อนักการตลาดได้เข้าถึงปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้ซื้อดีขึ้น ทำให้นักการตลาดเป็นผู้ที่อยู่ในสถานะที่ดีขึ้นกว่าเดิม ในการคาดคะเนถึงการตอบสนองของผู้ซื้อที่มีต่อกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจได้

ฉะนั้น การศึกษาถึงพฤติกรรมผู้บริโภคจึงเกี่ยวข้องกับกระบวนการตัดสินใจซื้อและปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจดังกล่าว ซึ่งปัจจัยต่างๆ นั้นเราสามารถแยกพิจารณาได้ 2 ประเภท คือ ปัจจัยภายใน (internal variable) และปัจจัยภายนอก (external variable)

แนวคิดทฤษฎีแรงจูงใจ

แรงจูงใจ (motivation) คือ สิ่งซึ่งความคุมพฤติกรรมของมนุษย์ อันเกิดจากความต้องการ (needs) พลังกดดัน (drives) หรือ ความปรารถนา (desires) ที่จะพยายามดิ้นรนเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ ซึ่งอาจจะเกิดมาตามธรรมชาติหรือจากการเรียนรู้ก็ได้ แรงจูงใจเกิดจากสิ่งเร้าทั้งภายในและภายนอกตัวบุคคลนั้น ๆ เอง ภายใน ได้แก่ ความรู้สึกต้องการ หรือขาดอะไรบางอย่าง จึงเป็นพลังชักจูง หรือกระตุ้นให้มนุษย์ประกอบกิจกรรมเพื่อทดแทนสิ่งที่ขาดหรือต้องการนั้น ส่วนภายนอกได้แก่ สิ่งใดก็ตามที่มาเร่งเร้า นำช่องทาง และมาเสริมสร้างความปรารถนาในการประกอบกิจกรรมในตัวมนุษย์ ซึ่งแรงจูงใจนี้อาจเกิดจากสิ่งเร้าภายในหรือภายนอกแต่เพียงอย่างเดียว หรือทั้งสองอย่างพร้อมกันได้ อาจกล่าวได้ว่า แรงจูงใจทำให้เกิดพฤติกรรมซึ่งเกิดจากความต้องการของมนุษย์ ซึ่งความต้องการเป็นสิ่งเร้าภายในที่สำคัญกับการเกิดพฤติกรรม นอกจากนี้ยังมีสิ่งเร้าอื่น ๆ เช่น การยอมรับของสังคม สภาพบรรยากาศที่เป็นมิตร การบังคับขู่เข็ญ การให้รางวัลหรือกำลังใจหรือการทำให้เกิดความพอใจ ล้วนเป็นเหตุจูงใจให้เกิดแรงจูงใจได้

ทฤษฎีแรงจูงใจแบ่งออกได้เป็นทฤษฎีใหญ่ ๆ คือ

1. ทฤษฎีพฤติกรรมนิยม (behavioral view of motivation) ทฤษฎี นี้ ให้ความสำคัญกับประสบการณ์ในอดีต (past experience) ว่ามีผลต่อแรงจูงใจของบุคคลเป็นอย่างมาก ดังนั้นทุกพฤติกรรมของมนุษย์ถ้าวิเคราะห์ดูแล้วจะเห็นว่าได้รับอิทธิพลที่เป็นแรงจูงใจมาจากประสบการณ์ใน อดีตเป็นส่วนมาก โดยประสบการณ์ในด้านดีและกลายเป็นแรงจูงใจทางบวกที่ส่งผลเร้าให้มนุษย์มีความต้อง การแสดงพฤติกรรมในทิศทางนั้นมากยิ่งขึ้นทฤษฎีนี้เน้นความสำคัญของสิ่งเร้าภายนอก (extrinsic motivation)

2. ทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม (social learning view of motivation) ทฤษฎีนี้เห็นว่าแรงจูงใจเกิดจากการเรียนรู้ทางสังคม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสร้างเอกลักษณ์และการเลียนแบบ

(identification and imitation) จากบุคคลที่ตนเองชื่นชม หรือคนที่มีชื่อเสียงในสังคมจะเป็นแรงจูงใจที่สำคัญในการแสดงพฤติกรรมของบุคคล

3. ทฤษฎีพุทธินิยม (cognitive view of motivation) ทฤษฎีนี้เห็นว่าแรงจูงใจในการกระทำพฤติกรรมของมนุษย์นั้นขึ้นอยู่กับการรับรู้ (perceive) สิ่งต่าง ๆ ที่อยู่รอบตัว โดยอาศัยความสามารถทางปัญญาเป็นสำคัญ มนุษย์จะได้รับแรงผลักดันจากหลาย ๆ ทางในการแสดงพฤติกรรม ซึ่งในสภาพเช่นนี้ มนุษย์จะเกิดสภาพความไม่สมดุล (disequilibrium) ขึ้น เมื่อเกิดสภาพเช่นว่านี้มนุษย์จะต้อง อาศัยขบวนการดูดซึม (assimilation) และการปรับ (accomodation) ความแตกต่างของประสบการณ์ที่ได้รับใหม่ให้เข้ากับประสบการณ์เดิมของตนซึ่งการจะทำได้จะต้องอาศัยสติปัญญาเป็นพื้นฐานที่สำคัญ ทฤษฎีนี้เน้นเรื่องแรงจูงใจภายใน (intrinsic motivation) นอกจากนั้นทฤษฎีนี้ยังให้ความสำคัญกับเป้าหมาย วัตถุประสงค์ และการวางแผน ทฤษฎีนี้ให้ความสำคัญกับระดับของความคาดหวัง (level of aspiration) โดยที่เขากล่าวว่าคนเรามีแนวโน้มที่จะตั้ง ความคาดหวังของตนเองให้สูงขึ้น เมื่อเขาทำงานหนึ่งสำเร็จ และตรงกัน ข้ามคือจะตั้งความตาดหวังของตนเองต่ำลง เมื่อเขาทำงานหนึ่งแล้วล้มเหลว

4. ทฤษฎีมานุษยนิยม (humanistic view of motivation) แนวความคิดนี้เป็นของมาสโลว์ (Maslow) ที่ได้อธิบายถึงลำดับความต้องการของมนุษย์ โดยที่ความต้องการจะเป็นตัวกระตุ้นให้มนุษย์แสดงพฤติกรรมเพื่อไปสู่ความต้องการนั้น ดังนี้ถ้าเข้าใจความต้องการของมนุษย์ก็สามารถ อธิบายถึงเรื่องแรงจูงใจของมนุษย์ได้เช่นเดียวกัน

องค์ประกอบของแรงจูงใจ

นักจิตวิทยาปัจจุบันได้ศึกษาและสรุปว่า องค์ประกอบของแรงจูงใจ มี 3 ด้านคือ

1. องค์ประกอบทางด้านกายภาพ (biological factor) ในองค์ประกอบด้านนี้จะพิจารณาถึงความต้องการทางกายภาพของมนุษย์ เช่น ความต้องการปัจจัย 4 เพื่อจะดำรงชีวิตอยู่ได้

2. องค์ประกอบทางด้านการเรียนรู้ (learned factor) องค์ประกอบด้านนี้เป็นผลสืบเนื่องต่อจากองค์ประกอบข้อ 1 ทั้งนี้เพราะมนุษย์ทุกคนไม่สามารถได้รับการตอบสนองความต้องการในปริมาณ ชนิด และคุณภาพตามที่ตนเองต้องการ และในหลาย ๆ ครั้ง สิ่งแวดล้อมเป็นตัววางเงื่อนไขในการสร้างแรงจูงใจของมนุษย์

3. องค์ประกอบทางด้านความคิด (cognitive factor)

ประเภทของแรงจูงใจ

นักจิตวิทยาได้แบ่งลักษณะของแรงจูงใจออกเป็นประเภทใหญ่ ๆ ได้ดังนี้

กลุ่มที่ 1 แรงจูงใจฉับพลัน (aroused motive) คือแรงจูงใจที่กระตุ้นให้มนุษย์แสดงพฤติกรรม ออกมาทันทีทันใด แรงจูงใจสะสม (motivational disposition หรือ latent motive) คือแรงจูงใจที่มีอยู่แต่ไม่ได้แสดงออกทันที จะค่อย ๆ เก็บสะสมไว้รอการแสดงออกในเวลา ใดเวลาหนึ่งต่อ

กลุ่มที่ 2 แรงจูงใจภายใน (intrinsic motive) คือแรงจูงใจที่ได้รับอิทธิพลมาจากสิ่งเร้าภายในตัวของบุคคลผู้นั้น แรงจูงใจภายนอก (extrinsic motive) คือแรงจูงใจที่ได้รับอิทธิพลมาจากสิ่งเร้าภายนอก

กลุ่มที่ 3 แรงจูงใจปฐมภูมิ (primary motive) คือแรงจูงใจอันเนื่องมาจากความต้องการที่เห็นพื้นฐานทางร่างกาย เช่น ความหิว กระหาย แรงจูงใจทุติยภูมิ (secondary motive) คือแรงจูงใจที่เป็นผลต่อเนื่องมาจากแรงจูงใจขั้นปฐมภูมิ

แรงจูงใจภายในและภายนอก (intrinsic and extrinsic motivation) นักจิตวิทยาหลายท่านไม่เห็นด้วยกับทฤษฎีพฤติกรรมนิยมที่อธิบายพฤติกรรมด้วยแรงจูงใจทางสรีระแลแรงจูงใจทางจิตวิทยาโดยใช้ทฤษฎีการลดแรงขับ เพราะมีความเชื่อว่า พฤติกรรมบางอย่างของมนุษย์เกิดจากแรงจูงใจภายใน

แรงจูงใจภายใน หมายถึง แรงจูงใจที่มาจากภายในตัวบุคคล และเป็นแรงขับที่ทำให้บุคคลนั้นแสดงพฤติกรรม โดยไม่หวังรางวัลหรือแรงเสริมภายนอก

แรงจูงใจภายนอก หมายถึง แรงจูงใจที่มาจากภายนอกเป็นต้นว่าคำชมหรือรางวัล มอว์และมอว์ (MAW&MAW, 1964: online) ได้เสนอแนะเครื่องชี้ (indicators) ของความกระตือรือร้นของเด็กจากพฤติกรรมต่อไปนี้

1. เด็กจะมีปฏิกิริยาบวกต่อสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะสิ่งที่ใหม่ แปลกและตีกลับคือมีการเคลื่อนไหวหาสิ่งเหล่านั้น
2. เด็กแสดงความอยากรู้เกี่ยวกับตนเองและสิ่งแวดล้อม
3. เด็กจะเสาะแสวงหาประสบการณ์ใหม่ ๆ โดยสำรวจสิ่งแวดล้อมรอบตัว
4. เด็กจะแสดงความเพียรพยายามอย่างไม่ท้อถอยในการสำรวจค้นพบสิ่งแวดล้อม

มอว์และมอว์ (Maw and Maw,1964) ได้เน้นความสำคัญของความกระตือรือร้นว่าเป็นองค์ประกอบสำคัญของการเรียนรู้ ความคิดสร้างสรรค์ และสุขภาพจิต ความต้องการพัฒนาตน (growth needs) ก็เป็นความต้องการที่ทำให้เกิดแรงจูงใจภายใน ในการเรียนการสอน ครูมีหน้าที่ที่

จะสนับสนุนให้นักเรียนได้มีโอกาสค้นคว้าสำรวจและทดลองความสามารถของตน โดยจัดสิ่งแวดล้อมของห้องเรียนหรือจัดประสบการณ์ที่ท้าทายความอยากรู้อยากเห็นของนักเรียน

รูปแบบของแรงจูงใจ

ประชา อ่อนรักษา (2542) บุคคลแต่ละคนมีรูปแบบแรงจูงใจที่แตกต่างกัน ซึ่งนักจิตวิทยาได้แบ่งรูปแบบ แรงจูงใจของมนุษย์ออกเป็นหลายรูปแบบที่สำคัญ มีดังนี้

1. แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (achievement motive) หมายถึง แรงจูงใจที่เป็นแรงขับให้บุคคลพยายามที่จะประกอบพฤติกรรมที่จะประสบสัมฤทธิผลตามมาตรฐานความเป็นเลิศ (Standard of Excellence) ที่ตนตั้งไว้ บุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์จะไม่ทำงานเพราะหวังรางวัล แต่ทำเพื่อจะประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ผู้มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์จะมีลักษณะสำคัญดังนี้

1.1 มุ่งหาความสำเร็จ (hope of success) และกลัวความล้มเหลว (fear of failure)

1.2 มีความทะเยอทะยานสูง

1.3 ตั้งเป้าหมายสูง

1.4 มีความรับผิดชอบในการงานดี

1.5 มีความอดทนในการทำงาน

1.6 รู้ความสามารถที่แท้จริงของตนเอง

1.7 เป็นผู้ที่ทำงานอย่างมีการวางแผน

1.8 เป็นผู้ที่ตั้งระดับความคาดหวังไว้สูง

2. แรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์ (affiliative motive)ผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์ มักจะเป็นผู้ที่โอบอ้อมอารี เป็นที่รักของเพื่อน มีลักษณะเห็นใจผู้อื่น ซึ่งเมื่อศึกษาจากสภาพครอบครัวแล้วผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์มักจะเป็นครอบครัวที่อบอุ่น บรรยากาศในบ้านปราศจาก การแข่งขัน พ่อแม่ไม่มีลักษณะข่มขู่ พี่น้องมีความรักสามัคคีกันดี ผู้มีแรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์จะมีลักษณะสำคัญ ดังนี้

2.1 เมื่อทำสิ่งใด เป้าหมายก็เพื่อได้รับการยอมรับจากกลุ่ม

2.2 ไม่มีความทะเยอทะยาน มีความเกรงใจสูง ไม่กล้าแสดงออก

2.3 ตั้งเป้าหมายต่ำ

2.4 หลีกเลี่ยงการโต้แย้งมักจะคล้อยตามผู้อื่น

3. แรงจูงใจใฝ่อำนาจ (power motive) สำหรับผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่อำนาจนั้น พบว่า ผู้ที่มีแรงจูงใจแบบนี้ส่วนมากมักจะพัฒนามาจากความรู้สึกว่า ตนเอง "ขาด" ในบางสิ่งบางอย่างที่

ต้องการ อาจจะเป็นเรื่องใดเรื่องหนึ่งก็ได้ทำให้เกิดมีความรู้สึกเป็น "ปมด้อย" เมื่อมีปมด้วยจึงพยายามสร้าง "ปมเด่น" ขึ้นมาเพื่อชดเชยกับสิ่งที่ตนเองขาด ผู้มีแรงจูงใจใฝ่อำนาจจะมีลักษณะสำคัญ ดังนี้

3.1 ชอบมีอำนาจเหนือผู้อื่น ซึ่งบางครั้งอาจจะออกมาในลักษณะการก้าวร้าว

3.2 มักจะต่อต้านสังคม

3.3 แสวงหาชื่อเสียง

3.4 ชอบเสี่ยง ทั้งในด้านของการทำงาน ร่างกาย และอุปสรรคต่าง ๆ

3.5 ชอบเป็นผู้นำ

4. แรงจูงใจใฝ่ก้าวร้าว (aggression motive) ผู้ที่มีลักษณะแรงจูงใจแบบนี้มักเป็นผู้ที่ได้รับการเลี้ยงดูแบบเข้มงวดมากเกินไป บางครั้งพ่อแม่อาจจะใช้วิธีการลงโทษที่รุนแรงเกินไป ดังนั้นเด็กจึงหาทางระบายออกกับผู้อื่น หรืออาจจะเนื่องมาจากการเลียนแบบบุคคลหรือจากสื่อต่างๆ ผู้มีแรงจูงใจใฝ่ก้าวร้าว จะมีลักษณะที่สำคัญดังนี้

4.1 ถือความคิดเห็นหรือความสำคัญของตนเป็นใหญ่

4.2 ชอบทำร้ายผู้อื่น ทั้งการทำร้ายด้วยกายหรือวาจา

5. แรงจูงใจใฝ่พึ่งพา (aependency motive)สาเหตุของการมีแรงจูงใจแบบนี้ก็เพราะการเลี้ยงดูที่พ่อแม่ทะนุถนอมมากเกินไป ไม่เปิดโอกาสให้เด็กได้ช่วยเหลือตนเอง ผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่พึ่งพา จะมีลักษณะสำคัญ ดังนี้

5.1 ไม่มั่นใจในตนเอง

5.2 ไม่กล้าตัดสินใจในเรื่องต่าง ๆ ด้วยตนเอง มักจะลังเล

5.3 ไม่กล้าเสี่ยง

5.4 ต้องการความช่วยเหลือและกำลังใจจากผู้อื่น (แรงจูงใจ, 2551. online)

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ

ทัศนคติ หมายถึงลักษณะของความเห็น ความนึกคิด จิตใจ ความเชื่อ ความรู้สึกส่วนตัว และสภาวะความพร้อมทางจิต ซึ่งเกิดจากประสบการณ์อันจะเกี่ยวพันกัน และทัศนคตินั้นเมื่อเกิดขึ้นแล้วยากที่จะเปลี่ยนแปลงและมีแนวโน้มว่าจะคงอยู่ตลอดเวลา โดยอาจแบ่งได้ 3 ลักษณะ คือ ทัศนคติทางบวก ทัศนคติทางลบ และทัศนคติแบบกลาง

ลักษณะของทัศนคติ

ทัศนคติมีลักษณะบางด้านที่นักทฤษฎีทางทัศนคติจำนวนไม่น้อยมีความเห็นพ้องต้องกันและเป็นลักษณะที่น่าสนใจศึกษาเนื่องจากมีส่วนเกี่ยวพันกับพฤติกรรมต่างๆของบุคคล (จิระวัฒน์ วงศ์สวัสดิวัฒน์, 2529) ทัศนคติเป็นสิ่งที่เกิดจากการเรียนรู้ ไม่ใช่สิ่งที่มีติดตัวมาแต่กำเนิด มีคุณลักษณะของการประเมิน มีคุณภาพและความเข้ม มีความคงทนไม่เปลี่ยนง่าย ต้องมีสิ่งที่หมายถึงที่แน่นอน และมีลักษณะความสัมพันธ์ โดยองค์ประกอบของทัศนคติ (ประภาเพ็ญ สุวรรณ, 2526) ประกอบไปด้วย ความรู้ ความรู้สึก และองค์ประกอบด้านการปฏิบัติ

แบบวัดทัศนคติ (ประภาเพ็ญ สุวรรณ, 2526) ได้แก่ แบบวัดทัศนคติตามวิธีของเทอร์สโตน (Thurstone) แบบวัดทัศนคติตามวิธีของลิเคอร์ท (Likert) แบบวัดทัศนคติตามวิธีของออสกูด (Osgood) และแบบวัดทัศนคติตามวิธีของกัทท์แมน (Guttman)

Kotler and Fox (1995) ได้ให้ความหมายของทัศนคติไว้ว่าทัศนคติ (attitudes) หมายถึง การประเมินความพึงพอใจ หรือไม่พึงพอใจของบุคคลความรู้สึกด้านอารมณ์ และแนวโน้มการปฏิบัติที่มีผลต่อความคิดหรือสิ่งใดสิ่งหนึ่งหรือหมายถึง ความรู้สึกนึกคิดของบุคคล ที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ทัศนคติเป็นสิ่งที่มีอิทธิพลต่อความเชื่อ ในขณะเดียวกันความเชื่อก็มีอิทธิพลต่อทัศนคติ จากการศึกษาพบว่าทัศนคติของผู้บริโภคกับการตัดสินใจซื้อสินค้าจะมีความสัมพันธ์กัน นักการตลาดจึงต้องศึกษาว่าทัศนคตินั้นเกิดขึ้นมาได้อย่างไร และเปลี่ยนแปลงอย่างไร การเกิดทัศนคตินั้นเกิดจากข้อมูลที่แต่ละคนได้รับ กล่าวคือเกิดจากประสบการณ์ที่เรียนรู้ในอดีตเกี่ยวกับสินค้า หรือความนึกคิดของบุคคล และเกิดจากความสัมพันธ์ที่มีต่อกลุ่มอ้างอิง เช่น พ่อ แม่ เพื่อน บุคคลชั้นนำในสังคม เป็นต้น ถ้านักการตลาดต้องการให้ผู้บริโภคซื้อสินค้าของเขา นักการตลาดมีทางเลือก คือ

1. สร้างทัศนคติของผู้บริโภคให้สอดคล้องกับสินค้าของธุรกิจ

2. พิจารณาว่าทัศนคติของผู้บริโภคเป็นอย่างไร แล้วจึงพัฒนาสินค้าให้สอดคล้องกับทัศนคติของผู้บริโภค โดยทั่วไปการพัฒนาสินค้าให้สอดคล้องกับทัศนคติ ทำได้ง่ายกว่าการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของผู้บริโภคให้เกิดความต้องการในสินค้า เพราะต้องใช้เวลานาน และใช้เครื่องมือในการติดต่อสื่อสาร จึงจะสามารถเปลี่ยนแปลงทัศนคติของบุคคลได้ นักการตลาดต้องยึดหลักองค์ประกอบของการเกิดทัศนคติ ซึ่งมี 3 ส่วน คือ

2.1 ส่วนของความเข้าใจ (cognitive component) ประกอบด้วยความรู้หรือความเชื่อถือเกี่ยวกับตราสินค้า หรือผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค

2.2 ส่วนของความรู้สึก (affective component) หมายถึง สิ่งที่เกี่ยวกับอารมณ์ซึ่งเป็นความพอใจและไม่พอใจเกี่ยวกับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง

2.3 ส่วนของพฤติกรรม (behavior component) หมายถึง แนวโน้มของการกระทำที่เกิดจากทัศนคติ หรือ เป็นการกำหนดพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง ที่มีต่อผลผลิตภัณฑ์หรือตราสินค้า เช่น กระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมการแลกซื้อตามที่เสนอเงื่อนไข (2550: online)

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรี

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อของนักเรียนมีความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะเป็นสิ่งที่ผู้บริหารหรือผู้ประกอบการจะต้องนำมาปรับใช้กับองค์กรของตนให้มีคุณสมบัติที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีจะประกอบด้วยปัจจัยต่างๆ ดังนี้

เพศ (SEX)

เบทซ คลิงเกนสมิท และเมนนี่ (Betz, Klingensmithand Menne, 1970: 110–118) ได้ศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างเพศ ประเภทที่อยู่อาศัยและจำนวนปีที่ศึกษาในวิทยาลัย โดยใช้ The College Student Satisfaction Questionnaire ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่าประเภทของที่อยู่อาศัย จำนวนปีที่ศึกษาและเพศเกี่ยวข้องกับความพึงพอใจในการตัดสินใจเลือกศึกษาตามลำดับเมื่อเปรียบเทียบกับความสัมพันธ์ด้านอื่น ๆ แต่อย่างไรก็ตามผลของการศึกษายังพบว่าประเภทของที่อยู่อาศัยของนักศึกษามีความสัมพันธ์กับความคิดเห็นทางด้านวิชาการมากเท่าๆ กับสภาพแวดล้อมทางสังคม และวอคเนอร์ (Wagner, 1979: 1353) ได้ศึกษาความสนใจของนักเรียนมัธยมปลายจำนวน 1,702 คน ในรัฐมินิโซต้า ตั้งแต่ ปี ค.ศ. 1960 ถึง 1975 เกี่ยวกับการศึกษาต่อเพื่อนำไปสู่งานอาชีพ พบว่า เพศชายและหญิงมีความคล้ายคลึงกันในด้านการศึกษาต่ออันจะนำไปสู่การประกอบอาชีพ เอสเซลล์ (Ezell, 1955: 217-222) ศึกษาเกี่ยวกับการมองอนาคตของเด็กมัธยมปลายจำนวน 1,572 คน พบว่า นักเรียนชายสนใจประกอบอาชีพด้านเกษตรกรรม การอุตสาหกรรม ส่วนนักเรียนหญิงสนใจอาชีพเกี่ยวกับเสมียน การค้า การตกแต่ง และการบริการแสดงให้เห็นว่าเพศมีผลต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้นไป ส่วนการอยู่อาศัยในเขตบริการเกี่ยวข้องน้อยมาก เพราะนักศึกษาสามารถใช้บริการหอพักของสถาบันได้

สุรัตน์ ไชยชมภู (2535) ได้ศึกษาปัจจัยที่สัมพันธ์กับความตั้งใจในการเรียนต่อระดับมัธยมศึกษาของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ในเขตโครงการพัฒนาพื้นที่บริเวณชายฝั่ง

ทะเลตะวันออก พบว่าเพศไม่มีความสัมพันธ์กับการเรียนต่อที่สูงขึ้นน้อยกว่าบุตรชาย นอกจากนั้นยังมีงานวิจัยที่พบว่าโอกาสทางการศึกษาที่บุตรหญิงจะได้รับการศึกษาในระดับ

พัฒนาการความต้องการทางเพศและทางสังคม (psychosexsual and psychosocial Stages)

ซิกมันด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freud) ได้กล่าวถึงทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของเขาอย่างละเอียดซึ่งได้เน้นให้เห็นถึงความสำคัญของประสบการณ์ในวัยเด็กจะมีผลโดยตรงต่อลักษณะพัฒนาการและบุคลิกภาพของบุคคลในวัยผู้ใหญ่ ฟรอยด์ ได้เสนอการแบ่งขั้นพัฒนาการตามลักษณะความเปลี่ยนแปลงซึ่งขึ้นกับความต้องการทางเพศ เขาเชื่อว่าเป็นความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ที่ติดมาแต่กำเนิด และการสนองความต้องการนี้จะเกี่ยวข้องกับอวัยวะบางส่วนของร่างกายมนุษย์เป็นระยะไป ทำให้ระยะนั้น ๆ มีลักษณะของพฤติกรรมมีความต้องการ

ฟรอยด์ ให้ความเห็นว่าสิ่งสำคัญที่เป็นพลังกระตุ้นให้คนประกอบพฤติกรรมนั้น คือ พลังเพศ (sex) และพลังก้าวร้าว (aggressive) คำว่า Psychosexual หมายความว่า บุคคลย่อมแสวงหาความพึงพอใจจากการใช้อวัยวะส่วนหนึ่งเปลี่ยนแปรตามขั้นตอนกำหนดไว้ด้วยวัย หากแสวงหาความพึงพอใจนั้นยังไม่ได้รับผลสมใจเต็มที่ ผู้นั้นก็จะมีจิตใจติดข้องอยู่กับแบบวิธีหาความพึงพอใจขั้นนั้น เราเรียกว่า “ภาวะติดข้อง” (fixation) ถึงแม้ว่าบุคคลนั้นจะมีอายุล่วงเลยพ้นขั้นนั้นๆ ไปถึงขั้นอื่นแล้วก็ตาม ภาวะการติดข้องอยู่ก็ไม่สิ้นสุดจะเหนียวแน่นขนาดไหนก็ขึ้นอยู่กับความมากน้อยของความไม่ได้สมใจ

ฟรอยด์ แบ่งขั้นตอนพัฒนาการออกเป็น 5 ขั้นตอนดังนี้

1. ขั้นปาก (oral stage) หรือ ขั้นความสุขอยู่ที่ปาก เกิดกับเด็กในระยะ 1 ขวบแรกของชีวิต ในระยะนี้ความพอใจของเด็กจะอยู่ที่ปาก คือเด็กจะพอใจในการดูด (sucking) ต่อมาจะพอใจในการกัดขบเคี้ยว แทะอาหาร และสิ่งต่างๆโดยเด็กจะได้รับความเพลิดเพลินในบริเวณปากมากที่สุดในวัยนี้ หากในระยะนี้ไม่ได้รับการตอบสนองพฤติกรรมทางปากอย่างพอเพียงเด็กก็จะเกิดภาวะติดข้อง ซึ่งอาจจะยังชอบแสวงหาความสุขเมื่อโตเป็นผู้ใหญ่ เช่น ชอบกินจุบจิบ ชอบพูดคุย ชอบเคี้ยวหมากฝรั่ง ชอบขี้บ่น ชอบนินทา ชอบสูบบุหรี่ เป็นต้น

2. ขั้นทวารหนัก (anal stage) หรือ ขั้นความสุขอยู่ที่ทวารหนัก ในช่วงเด็กที่มีอายุ 1-2 ขวบ เด็กจะมีความสุขจากกิจกรรมที่ใช้ทวารหนัก เด็กจะมีความสุขกับการ “ปลดปล่อย” และความสุขกับการ “กลั้นไว้” หากช่วงเวลานี้มีพัฒนาการไม่สมบูรณ์ เช่น เด็กถูกบังคับให้นั่งกระโถนทั้ง ๆ ที่ไม่ต้องการ เด็กนั้นจะเป็นผู้ใหญ่ที่มีลักษณะติดข้องไปสู่ความเป็นเจ้าระเบียบ ความจู้จี้พิถีพิถัน การรักความสะอาดอย่างมาก

3. ขั้นอวัยวะสืบพันธ์ (phallic stage) เกิดกับเด็กอยู่ในระยะเวลาประมาณ ตั้งแต่ 3-5 ขวบ อวัยวะสืบพันธุ์จะกลายเป็นแหล่งความสุขทางเพศของเด็ก ซึ่งเด็กจะเริ่มต้องการลูบคลำและจับต้องอย่างเพลิดเพลิน ในระยะนี้จะทำให้เด็กเกิดปม (complex)ในจิตใจของเขา กล่าวคือ เด็กชายจะเกิดปมเรียกว่า "ปมออดิพุส" (oedipus Complex) ซึ่งเด็กชายจะรักและหวงแหนแม่ของเขามาก เด็กชายมีความรู้สึกว่าตนเป็นคู่แข่งกับพ่อในเรื่องความรักแม่ เด็กชายจะเกิดความรู้สึกเป็นปรปักษ์กับพ่อในใจ และอยากให้พ่อไปให้พ้นจะได้ไม่ต้องมาแข่งกับตน ขณะเดียวกันตนเองก็หวั่นว่าพ่อจะล่วงรู้ความรู้สึกของตน แล้วอาจจะโกรธและแก้แค้นตนด้วยการตัดอวัยวะเพศของตนทิ้ง ความกังวลใจนี้เรียกตามศัพท์ว่า castration anxiery ความกังวลใจข้อนี้ ทำให้เด็กชายต้องเก็บกด (repression) ความรู้สึกหวงแหนแม่และความรู้สึกอยากทำร้ายพ่อ อันเนื่องมาจากปุ่มออดิพุสนี้ไว้ในส่วนลึกของจิตใจ

ส่วนเด็กผู้หญิงจะเกิดปมที่เรียกว่า "อีเลกตรา" (electra complex) เด็กหญิงซึ่งเคยคิดว่าแม่รักตนมากเป็นอันดับแรก ก็จะเปลี่ยนเป็นรักและติดพ่อในระยะนี้ เด็กหญิงจะอิจฉาแม่กลัวแม่จะมาแย่งความรักของพ่อไปจากตน และรู้สึกว่าแม่เป็นที่รักของพ่อตนเองจึงพยายามเลียนแบบแม่ เพื่อตนจะได้เป็นที่รักของพ่อเช่นเดียวกับแม่

4. ขั้นระยะแฝง (latency stage) เกิดในเด็กอายุประมาณ 6-12 ขวบ ดังได้กล่าวแล้วในขั้นที่ 3 ว่า เด็กชายจะมีความรู้สึกขัดแย้งกับพ่อ เด็กหญิงจะอิจฉาแม่ ความรู้สึกดังกล่าวจะถูกเก็บกด ไว้ในส่วนลึกของจิตใจ ซึ่งช่วงเวลาแห่งการเก็บกดนี้ ฟรอยด์ เรียกว่า latency stage ซึ่งเริ่มประมาณตอนเข้าโรงเรียนไปเรื่อยจนถึงวัยรุ่น และการที่เด็กชายหลีกเลี่ยงความรู้สึกเป็นปฏิปักษ์กับพ่อได้ ซึ่งค่อยคลายความรู้สึกกลัวการถูกพ่อลงโทษด้วยการตัดอวัยวะเพศทิ้งสถานการณ์เช่นนี้ช่วยให้เขาสามารถหันเหความรู้สึกไปหาเพื่อนเพศเดียวกัน และไม่รู้สึกสนใจเพศหญิงได้ในช่วงนี้ เด็กหญิงก็เช่นเดียวกับเด็กชาย คือสามารถเก็บกดความรู้สึกขัดแย้งในใจที่มีต่อแม่ไว้ในช่วงระยะแฝงนี้ คือเมื่อเริ่มเข้าโรงเรียนถึงวัยรุ่นจะหันเข้าหาเพศหญิงด้วยกันในที่สุด

5. ขั้นเริ่มวัยรุ่น (genital stage) เด็กอายุ 13-20 ปี เป็นระยะที่เด็กมีอายุล่วงเข้าสู่วัยรุ่น ปมดังกล่าวจะกลับคืนสู่เด็กอีก ในวาระที่เกิดการเปลี่ยนแปลงทางสรีระและเคมี ซึ่งทำให้เด็กเติบโตเป็นหนุ่มเป็นสาว ทั้งนี้ทำให้การเก็บกดความรู้สึกเช่นแต่ก่อนทำได้ยากมาก เด็กผู้ชายหันมารักแม่มากอีก เช่นเดียวกับเด็กผู้หญิงที่จะรักพ่อมากในระยะนี้ ซึ่งความรู้สึกที่จะตามมาอย่างหลีกเลี่ยงไม่พ้นก็คือ ความรู้สึกที่เป็นปฏิปักษ์กับพ่อและแม่ รวมทั้งความหวั่นกลัวจะถูกพ่อหรือแม่ลงโทษถ้าล่วงรู้ความรู้สึกของตน แต่เมื่อเวลาผ่านไปปัญหาเหล่านี้ก็จะคลี่คลายได้ คือเด็กผู้ชายก็จะเลิกหวงแหนแม่ ส่วนเด็กผู้หญิงก็จะเลิกหวงแหนพ่อ โดยหันเหความรักไปสู่บุคคลอื่นได้ ซึ่งนับว่าผ่านพ้นหรือแก้ปมดังกล่าวได้สำเร็จ การที่เด็กจะผ่านพ้นปมดังกล่าวได้สำเร็จด้วยความราบรื่นนั้น

พ่อแม่เป็นผู้มีบทบาทสำคัญยิ่งในเรื่องนี้ ถ้าพ่อแม่มีความรู้ความเข้าใจอันดีต่อกันและกัน และถ้ายิ่งมีความเข้าใจเด็กด้วยแล้วก็จะทำให้เด็กผ่านพ้นปมได้โดยง่าย สภาพที่แสดงให้เห็นเด่นชัดว่าเด็กชายและเด็กหญิงผ่านพ้นปมนี้ก็คือ เด็กจะสนใจเพศตรงกันข้ามกับตน

นักจิตวิทยารุ่นหลังจาก ฟรอยด์ ได้เปลี่ยนแนวความคิดในการจัดขั้นพัฒนาการโดยเน้นความสำคัญของความสัมพันธ์และความต้องการทางสังคมเพิ่มขึ้น เพราะวัยเด็กเป็นวัยของการเรียนรู้พบสิ่งแปลกใหม่และประสบการณ์รอบตัว ถ้าเด็กมีขั้นพัฒนาการที่เต็มไปด้วยความสุขก็จะทำให้เกิดความคิดว่า โลกที่ตนอยู่น่ารื่นรมย์ มีความสุข แต่ถ้าเด็กเกิดความทุกข์ใจ ยุ่งยากในเรื่องต่าง ๆ ความรู้สึกของเด็กจะเป็นไปในทางตรงกันข้าม เพราะฉะนั้น ความรู้สึกของเด็กจึงขึ้นอยู่กับการปฏิบัติของบิดามารดาสิ่งสำคัญที่จะต้องคำนึงถึงคือ ให้เด็กมีความแน่ใจว่า บิดามารดารักเขา ความสัมพันธ์ในขั้นต้นนี้จะเป็นจุดเริ่มต้นในการพัฒนาความเชื่อมั่นและอารมณ์ในวัยต่อไป ของเด็ก อิริคสัน ได้แบ่งระยะพัฒนาการในแต่ละวัยออกเป็น 8 ระยะด้วยกัน ซึ่งสรุปได้ตามตารางต่อไปนี้

จะเห็นว่า มารดามีบทบาทสำคัญในการพัฒนาการทางสังคมของเด็ก ความรู้สึกต่าง ๆ ที่เด็กประสบ จะมีผลโดยตรงกับบุคลิกภาพในตอนโต ฉะนั้น เด็กที่ขาดแม่ในขั้นพัฒนาการเบื้องต้นจึงนับได้ว่าขาดประสบการณ์ที่สำคัญของชีวิต

การเลียนแบบ

การเลียนแบบเป็นวิธีการพื้นฐานของการพัฒนาบุคลิกภาพด้านสังคม จากการเลียนแบบพ่อแม่หรือบุคคลที่เด็กรักใคร่ เด็กจะรับเอาคุณลักษณะพฤติกรรม ความรู้สึกนึกคิด การเลียนแบบพ่อหรือแม่ที่เป็นเพศเดียวกัน ซึ่งก่อให้เกิดการประพฤติปฏิบัติถูกต้องตามแบบอย่างของแต่ละเพศ เป็นการปรับปรุงทางด้านบุคลิกภาพ พฤติกรรมทางสังคม และอารมณ์ ถึงแม้ว่าการที่เด็กเลียนแบบพ่อแม่หรือบุคคลอื่น ๆ อีกหลายคน แต่พฤติกรรมและบุคลิกลักษณะของเด็กแต่ละคนไม่เป็นแบบเดียวกันกับผู้ที่เด็กเลียนแบบไปทุกอย่าง เด็กจะรับเอามาปรับปรุงเปลี่ยนแปลงอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งเป็นแบบฉบับเฉพาะตัวบุคคลซึ่งยากที่จะเหมือนผู้หนึ่งผู้ใด

บทบาททางเพศ

การเลียนแบบบทบาททางเพศเป็นการปรับปรุงตัวเองให้เหมาะสมกับบทบาททางเพศของตนเด็กชายเลียนแบบพ่อ ก็จะมีลักษณะท่าทางเป็นผู้ชาย ทั้งในด้านความสนใจ การเล่น ท่าทาง และทัศนคติ เด็กผู้หญิงก็เช่นเดียวกันจะเลียนแบบจากแม่ ถ้าแม่มีพฤติกรรมก้าวร้าวชอบลงโทษลูก เด็กมักจะแสดงความก้าวร้าวกับผู้อื่นเช่นเดียวกัน

ความล้มเหลวในการเลียนแบบ ถ้าเด็กไม่ได้รับความรักใคร่ทะนุถนอมจากพ่อแม่ เด็กมักประสบความล้มเหลวในเรื่องการเลียนแบบพ่อแม่ เช่น เด็กชายที่ขาดพ่อจะล้มเหลวในการเลียนแบบพ่อก็อาจมีลักษณะท่าทางเป็นแบบของผู้หญิงไป ซึ่งทำให้เกิดปัญหาในการปรับตัวเข้ากับเพื่อนเพศเดียวกัน (crma.ac.th, 2551)

อายุ (Age)

การแบ่งวัยของมนุษย์ และพัฒนาการในแต่ละวัย

ในทางจิตวิทยาได้แบ่งชีวิตคนเราออกเป็นวัยต่างๆแต่ละวัย มีพัฒนาการด้านต่างๆ ในรายละเอียดเป็นอันมาก สาขาหนึ่งทางจิตวิทยาที่ศึกษาเรื่องนี้โดยเฉพาะก็คือ จิตวิทยาพัฒนาการ เพื่อความเข้าใจพฤติกรรมของคนเรา จะได้กล่าวถึงพัฒนาการเฉพาะที่เป็นสาระสำคัญของวัยต่าง ๆ พอสังเขปดังนี้

1. วัยก่อนคลอด (prenatal period) เป็นระยะที่ทารกอยู่ในครรภ์มารดาประมาณ 9 เดือน เมื่อเทียบเป็นวันประมาณ 270-280 วัน แบ่งเป็น 3 ระยะดังนี้

1.1 ระยะไซโกต (period of the zygote) เริ่มตั้งแต่การปฏิสนธิถึงปลายสัปดาห์ที่ 2 กล่าวคือ เมื่อสเปอร์มผสมกับไข่ที่เรียกว่า "การเกิดปฏิสนธิ" ซึ่งเกิดขึ้นในปีกมดลูกไข่ที่ผสมสเปอร์มแล้วเรียกชื่อว่า "ไซโกต" ไซโกตจะแบ่งตัวไปเรื่อย ๆ ขณะเดินทางมาในปีกมดลูกจนมาฝังตัวที่ผนังมดลูก (implantation) ต่อจากนี้ทารกจะเจริญเติบโตอยู่ในถุงน้ำคร่ำโดยมีสายสะดือติดต่อกับรก (placenta) รกก็คือผนังมดลูกที่ถูกเปลี่ยนแปลงไป มีหลอดเลือดเกิดขึ้นภายในมากมาย ทารกในครรภ์กับมารดาจะติดต่อถึงกันได้โดยกระแสเลือดโดยผ่านทางสายสะดือ ทารกได้รับอาหาร ออกซิเจนจากมารดา และการถ่ายของเสียต่าง ๆ จากทารกก็จะนำออกไปทางกระแสเลือดทางรก โดยผ่านทางสายสะดือเช่นกัน

1.2 ระยะตัวอ่อน (embryonic period) ตั้งแต่ 2 สัปดาห์เป็นต้นไป จนถึงประมาณปลายเดือนที่ 2 ระยะ "เอมบริโอ" นี้เป็นระยะที่สำคัญ ที่อวัยวะในระบบต่าง ๆ ของร่างกายกำลังพัฒนารวมทั้งระบบประสาทด้วย กล่าวคือ เมื่ออายุได้ 1 เดือน มีหัวใจเล็ก ๆ เต้น65 ครั้งต่อนาที สมอง ไต ตับ ระบบทางเดินอาหารพัฒนา เมื่ออายุได้ 2 เดือน อวัยวะต่าง ๆ บนใบหน้าพัฒนาได้ชัดเจน รวมทั้งส่วนต่าง ๆ ของร่างกาย แขน ขา นิ้วมือ นิ้วเท้า ทารกในครรภ์จะมีพัฒนาการทางร่างกายและเชาวน์ปัญญาที่เป็นไปตามปกติ จะต้องอยู่ในสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม มารดาจะต้องมีสุขภาพอนามัยดี ได้รับอาหารเพียงพอ ไม่เป็นโรคภัยไข้เจ็บบางชนิด หรือรับประทานยาที่เป็นอันตรายต่อทารกในครรภ์

1.3 ระยะชีวิตใหม่ (fetal period) เป็นระยะตั้งแต่ 2 เดือนไปจนกระทั่งถึงคลอด ระยะนี้เป็นระยะของการพัฒนารายละเอียดของอวัยวะร่างกายที่ได้สร้างไว้แล้ว ตั้งแต่ในระยะเอม-บริโอ เราเรียกเด็กในระยะนี้ว่า "ฟีตัส" (fetus)

2. วัยทารก (infancy) เริ่มตั้งแต่คลอดจนอายุประมาณ 2 ปี ในระยะ 2 สัปดาห์แรก อาจเรียกว่าทารกแรกคลอด (neonate) เป็นวัยที่เริ่มปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อมภายนอก คือ จะต้องหายใจ กินอาหาร และขับถ่ายเอง ไม่เหมือนกับอยู่ในครรภ์ที่ต้องขึ้นอยู่กับระบบหายใจ กินอาหาร และขับถ่ายของแม่วัยทารกจึงเป็นวัยที่เริ่มเป็นอิสระจากแม่ วัยนี้พัฒนาการทางร่างกาย จะเป็นไปในอัตราที่เร็วมากใน 1 ปีแรก การพัฒนาด้านต่าง ๆ เช่น ภาษา เชาวน์ปัญญา อารมณ์ สังคม และบุคลิกภาพเป็นไปพร้อม ๆ กัน แต่อยู่ในอัตราที่ต่างกัน ทารกควรจะได้รับการตอบสนองทั้งทางด้านสรีระและทางด้านจิตวิทยาที่เหมาะสม ซึ่งจะเป็นการวางรากฐานพัฒนาการด้านต่าง ๆ ให้แก่เด็กอีกด้วย

3. วัยเด็กตอนต้นหรือวัยก่อนเข้าเรียน (preschool age) อายุ 2-5 ปี ในวัยนี้เด็กจะเริ่มไปโรงเรียน อาจจะเป็นโรงเรียนเด็กเล็ก (nursery) หรือโรงเรียนอนุบาล (kinder-garten) ก็ได้ เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมที่จะเรียนในระดับประถมต่อไป เด็กในวัยนี้จะพบกับสิ่งแวดล้อมกว้างขวางกว่าเดิม แต่เดิมเด็กอยู่แต่เพียงในครอบครัวเท่านั้น วัยที่เด็กเริ่มออกสู่ชุมชนมีผลทำให้พัฒนาการด้านต่าง ๆ เป็นไปอย่างกว้างขวาง

วัยเด็กตอนนี้เป็นวัยของการอยากรู้อยากเห็น ช่างซักช่างถาม ชอบสำรวจ รื้อค้น ผู้ใหญ่ควรตอบคำถามตามความเป็นจริงและเหมาะสมกับวัย และจัดหาของเล่นที่แยกส่วนประกอบได้ เด็กในวัยนี้จะมีจินตนาการและมีความคิดสร้างสรรค์ บางครั้งพูดเล่นคนเดียว ชอบฟังนิทาน หรือดูภาพยนตร์ โทรทัศน์ที่มีเรื่องราวที่ตื่นเต้น มหัศจรรย์ ผจญภัย เด็กชอบสังเกตจดจำและเลียนแบบพฤติกรรมของตัวละครในภาพยนตร์ โทรทัศน์ หรือบุคคลต่าง ๆ ถ้าเด็กได้มีประสบการณ์พบแบบอย่างที่ดี จะทำให้พฤติกรรมที่เหมาะสมตามเพศวัย ก็จะส่งเสริมพัฒนาการในวัยนี้เป็นอย่างดี เด็กในวัยนี้จะมีอารมณ์ที่รุนแรงแสดงออกแบบพยายามลงมือ (temper tantrum) เมื่อเวลาโกรธหรือไม่พอใจ ลักษณะเด่นประการหนึ่งของเด็กวัยนี้ก็คือ การมีพฤติกรรมดื้อรั้น ไม่เชื่อฟัง (negativism) ที่อาจแสดงถึงการเริ่มแสดงความเป็นตัวของตัวเอง (autonomy)

4. วัยเด็กตอนกลางหรือวัยเข้าเรียน (school age) อายุ 6 - 12 ปี เป็นวัยที่เด็กเริ่มไปโรงเรียน พัฒนาการด้านต่าง ๆ จะเป็นไปอย่างช้า ๆ พัฒนาการที่เด่นชัดในวัยนี้ก็คือพัฒนาการด้านสังคม วัยเด็กตอนกลางเป็นวัยของการเข้ากลุ่มซึ่งเรียกว่า "gang age" สมาชิกในกลุ่มมักเป็นเพศเดียวกัน อายุไล่เรี่ยกัน ทำกิจกรรมที่สนใจร่วมกันซึ่งเป็นกิจกรรมทางบวก เช่น เล่นกีฬา หรือกิจกรรมทางลบ เช่น ทำความเดือดร้อนรำคาญให้คนอื่น การเข้ากลุ่มของเด็กในกิจกรรมทางบวกจะส่งเสริมพัฒนาการทุกด้านของเด็ก เด็กในวัยนี้จะสนใจสิ่งต่าง ๆ อย่างกว้างขวาง เช่น ศิลปะ กีฬา

ดนตรี เด็กควรจะได้รับการส่งเสริมกิจกรรมดังกล่าว เพื่อการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ และส่งเสริมพัฒนาการทางด้านร่างกาย อารมณ์ และบุคลิกภาพของเด็กได้อีกด้วย

5. วัยรุ่น (adolescence) อายุ 13-20 ปี เป็นวัยหนึ่งที่เป็นหัวเลี้ยวหัวต่อ ของชีวิต เด็กจะมีการปรับตัวมากพอสมควร ในการที่จะผ่านวัยนี้ไปได้ด้วยดี ในระยะแรกของวัยรุ่นเราเรียกว่า "แรกรุ่น" (puberty) อัตราพัฒนาการทางด้านร่างกายจะเร็วมาก (growth sperm) เด็กชายและเด็กหญิงจะเริ่มเป็นหนุ่มเป็นสาว การเปลี่ยนแปลงทางร่างกายมีสาเหตุมาจากต่อมไร้ท่อที่สำคัญ ๒ ต่อมคือ ต่อมใต้สมอง (pituitary gland) ที่ผลิตฮอร์โมนควบคุมการทำงานของต่อมเพศ และต่อมเพศ (gonads) ในเพศชาย ได้แก่ อัณฑะ (testis) ในเพศหญิงคือรังไข่ (ovary)

รังไข่ผลิตฮอร์โมนเพศคือ เอสโตรเจน (estrogen) และโปรเจสเตอโรน (progesterone) ทำให้คุณลักษณะทางเพศขั้นปฐมภูมิ (primary sex characteristics) ได้แก่ รังไข่ มดลูก ช่องคลอด และคุณลักษณะทางเพศขั้นทุติยภูมิ (secondary sex characteristics) ได้แก่ อก สะโพก มีการเจริญเติบโตและพัฒนา เด็กหญิงจึงมีรูปร่างเปลี่ยนแปลงเป็นสัดส่วนสวยงาม ฮอร์โมนจากรังไข่ยังเกี่ยวข้องกับการมีประจำเดือน (menstruation) ด้วย

ในอัณฑะผลิตสเปอร์ม และผลิตฮอร์โมนเพศ คือ แอนโดรเจน (androgens) ทำให้คุณลักษณะทางเพศขั้นปฐมภูมิ ได้แก่ อัณฑะ (testis) ต่อมพรอสเตท (prostrate gland) อวัยวะเพศชาย (penis) ซึ่งคุณลักษณะทางเพศขั้นทุติยภูมิ ได้แก่ ความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ เสียง หนวดเครา มีการเจริญเติบโตและพัฒนา เด็กชายจึงมีการเปลี่ยนแปลงจากเด็กเริ่มเป็นหนุ่ม

ทางด้านอารมณ์ อารมณ์ของวัยรุ่นมีลักษณะพิเศษแตกต่างจากวัยอื่นๆ คือมีอารมณ์ รุนแรง (storm and stress) หรือที่เรียกว่าอารมณ์เป็นพายุบุแคม ซึ่งมีมาจากสาเหตุหลาย ๆ ประการ ประการหนึ่งที่สำคัญคือ การพัฒนาร่างกายที่รวดเร็ว อันเนื่องจากต่อมไร้ท่อ

ในด้านความต้องการของวัยรุ่น ความต้องการที่เด่นมาก ได้แก่ ความต้องการทางด้านอิสระ การยอมรับและการได้รับยกย่องเห็นความสำคัญจากกลุ่มเพื่อน

วัยรุ่นเป็นวัยที่แสวงหาและอยากรู้จักตนเอง (search for identity) พ่อแม่ ครูอาจารย์ควรได้ส่งเสริมให้เด็กได้มีโอกาสเข้าร่วมกิจกรรม โดยแสดงบทบาทเป็นผู้นำและผู้ตามให้ใช้กิจกรรมเป็นเครื่องมือในการสำรวจคุณลักษณะความสามารถและความสนใจของตนเอง

ในด้านสังคม วัยรุ่นสนใจเพื่อนต่างเพศ มีความสนใจชอบพอกัน อาจมีการนัดหมายไปเที่ยวกันตามลำพัง (dating) ก็ได้ แต่ให้อยู่ในขอบเขตของประเพณีไทย

บิดามารดา ครูอาจารย์ หรือสังคม ควรจะต้องเข้าใจธรรมชาติของวัยรุ่น และสนองตอบอย่างเหมาะสม เช่น การให้ความรัก ให้ความเข้าใจ ให้อิสระแก่เด็กตามควร และเป็นที่ปรึกษาที่ดี ไม่ควรปล่อยปละละเลย เคร่งครัด หรือเจ้าระเบียบจนเกินไป

6. วัยผู้ใหญ่ตอนต้น (adulthood) อายุตั้งแต่ 20-40 ปี มีเหตุการณ์สำคัญในวัยนี้ที่สำคัญอยู่ 2 เรื่อง คือการงานอาชีพ และการเลือกแนวทางในการดำเนินชีวิต ในเรื่องการงานอาชีพนั้น คนในวัยนี้จะพยายามทำงาน สร้าง สะสมผลงาน เพื่อจะได้รับการยอมรับจากบุคคลในสาขางานของตน และพยายามสร้างฐานะเป็นหลักฐาน เพื่อการมีชีวิตครอบครัวต่อไป การแต่งงานและมีชีวิตครอบครัวให้มั่นคงและราบรื่นนั้นต้องอาศัยการปรับตัวของทั้งสองฝ่ายเข้าหากัน หน้าที่สำคัญของวัยผู้ใหญ่ที่มีครอบครัวก็คือ ความรับผิดชอบในการเลี้ยงดูลูกให้เจริญเติบโต มีการพัฒนาที่ดีทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจ เพื่อเป็นสมาชิกที่ดีของสังคม

ในกรณีคนโสด ก็ต้องมีการปรับตัวเองเพื่อให้ตนเองได้มีความสุข และความพอใจกับชีวิตโสดของตน

7. วัยกลางคน (middle adulthood) อายุ 40-60 ปี ในวัยนี้พัฒนาการทางด้านร่างกายจะเสื่อมลงอย่างเห็นได้ชัดมากขึ้น และมีโรคภัยไข้เจ็บในระบบต่างๆ เช่น ข้อกระดูก หัวใจ เป็นต้น ในวัยนี้ผู้หญิงจะมีการเปลี่ยนแปลงของร่างกายที่มีผลกระทบต่อบุคลิก การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเรียกว่า menopaused syndrome คือต่อมเพศหญิง (รังไข่) ผลิตฮอร์โมนน้อยลง จะทำให้ไม่เกิดการตกไข่ ไม่มีประจำเดือน อาจมีการซึมเศร้า ใจน้อย โมโหง่าย วัยนี้หญิงจำเป็นต้องรู้จักปรับตัวอย่างมากต่อการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว

ในชายก็เช่นกัน จะเกิดการเปลี่ยนแปลงของร่างกาย ซึ่งมีผลกระทบกับบุคลิกภาพเรียกว่า climacteric syndrome ซึ่งจะเกิดขึ้นช้ากว่าหญิง ทำให้รู้สึกหงุดหงิด น้อยใจง่าย ความเสื่อมโทรมของสมรรถภาพร่างกายนี้จำเป็นที่ชายจะต้องปรับตัวให้เหมาะสม

วัยกลางคนนี้อาจจะเป็นระยะที่ชีวิตจะต้องเผชิญปัญหามากมาย อาจเรียกได้ว่าเป็นระยะที่มีวิกฤติการณ์ชีวิต (crisis) เป็นเหตุการณ์ที่นำมาซึ่งความเศร้าโศกเสียใจ ท้อแท้ ผิดหวัง หมดกำลังใจ เหตุการณ์ดังกล่าวได้แก่ การหย่าร้าง คนใกล้ชิดตายไป ลูก ๆ แต่งงานแยกครอบครัวไป ทำให้รู้สึกเงียบเหงาว้าเหว่ แต่อย่างไรก็ตามก็อาจมีความรู้สึกที่ดี ๆ เกิดขึ้น เช่น รู้สึกว่าตนเองประสบความสำเร็จในการงานอาชีพ หรือภาคภูมิใจในความสำเร็จของลูก ๆ เป็นต้น

8. วัยชรา (sensescence) อายุตั้งแต่ 60 ปีเป็นต้นไป หรือนับตั้งแต่การเกษียณอายุออกจากงาน จนกระทั่งถึงวาระสุดท้ายของชีวิต เราเรียกคนในวัยนี้ว่าผู้สูงอายุ คนชราจะต้องพบกับสภาพความเปลี่ยนแปลงของร่างกายอย่างมาก ได้แก่ ด้านพละกำลังและความแข็งแรงมีโรคภัยไข้เจ็บอยู่เสมอ คู่ชีวิตหรือญาติพี่น้องเพื่อนที่ใกล้ชิดค่อย ๆ ล้มหายตายจากไป อาจเกิดความท้อแท้

สิ้นหวังและหมดกำลังใจ ทำให้คนชราจำเป็นต้องปรับตัวต่อสถานการณ์ดังกล่าว ผู้ที่เตรียมตัวเตรียมใจมาแล้วจะสามารถปรับตัวในวัยชราได้ดี เช่น การเตรียมตัวด้านเงินทองไว้ใช้ในยามชรา เตรียมตัวหางานอดิเรกทำ และฝึกฝนจิตใจตามหลักศาสนา เพราะฉะนั้นผู้ที่เป็นลูกหลานของผู้ชราควรจะได้เอาใจใส่ช่วยเหลือเลี้ยงดู ให้เกิดความสุขความสบายทั้งกายและใจในบั้นปลายของชีวิตของท่าน ถือได้ว่าเป็นการปฏิบัติตามค่านิยมของคนไทย

วุฒิภาวะ (Maturation)

วุฒิภาวะหรือความพร้อมของบุคคล หมายถึง กระบวนการของความเจริญเติบโตหรือการเปลี่ยนแปลงในร่างกายของมนุษย์ ซึ่งเกิดขึ้นตามธรรมชาติอย่างมีระเบียบ โดยไม่เกี่ยวโยงกับสิ่งเร้าภายนอก อันเป็นการเปลี่ยนแปลงทางสรีระ ความพร้อมของกล้ามเนื้อ ต่อมต่าง ๆ ซึ่งความพร้อมเหล่านี้จะช่วยกระตุ้นให้เกิดเป็นพฤติกรรม นั่นคือความสามารถหรือความพร้อมในระยะแรกขึ้นอยู่กับวุฒิภาวะทั้งสิ้น

กีเซลล์ (Arnold Gesell) นักจิตวิทยาที่ศึกษาเรื่องวุฒิภาวะและลักษณะพัฒนาการของทารก เชื่อว่า "วุฒิภาวะเพียงอย่างเดียวที่มีส่วนรับผิดชอบต่อการเจริญเติบโตและความสามารถของบุคคล เขากล่าวว่า การเรียนรู้ไม่ว่าลักษณะใดจะไม่ก่อประโยชน์หากร่างกายไม่พร้อม หรือยังไม่มีวุฒิภาวะ กีเซลล์ได้สรุปกฎเกณฑ์ไว้ ดังนี้

1. ทิศทางของการพัฒนาการ (developmental direction) พัฒนาการจะเกิดขึ้นอย่างมีระเบียบตามแบบแผนที่กำหนดขึ้นเป็นขั้น ๆ ไป พัฒนาการจะเริ่มจากทางศีรษะไปทางเบื้องล่างและจากแกนกลางของลำตัวไปสู่ส่วนย่อย เด็กสามารถเคลื่อนไหวลำตัวได้ก่อนมือและนิ้ว

2. การชะงักงันของพฤติกรรม (reciprocal interweaving) หมายความถึงการพัฒนาในทุก ๆ ขั้นของความเจริญเติบโต จะต้องประกอบไปด้วยการชะงักของการพัฒนาด้านอื่น ๆ และขณะที่ทารกกำลังเริ่มหัดพูดจะมีการหยุดชะงักพัฒนาการด้านอื่น ๆ เช่น การเดิน หรือในขณะเด็กเริ่มหัดเดินจะหยุดชะงักในการพูดเบื้องต้น

3. พัฒนาการที่ใช้กิจกรรมร่วมกัน (functional asymmetry) วุฒิภาวะจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงจากกิจกรรมส่วนรวมสู่กิจกรรมเฉพาะส่วน ในระยะแรกของการเคลื่อนไหวทารกจะกระทำพร้อมกันไปหมดทั้งมือและขา แต่ต่อมาด้วยความเจริญทางวุฒิภาวะการเคลื่อนไหวเด็กจะสามารถเคลื่อนไหวเฉพาะส่วนได้คือ สามารถเคลื่อนไหวเฉพาะแขนซ้าย หรือแขนขวา เท่านั้น

4. การพัฒนาเป็นภาวะหน้าที่ของวุฒิภาวะ (individual maturation) แบบแผนการพัฒนาการที่ไม่เหมือนกันของแต่ละคน เนื่องมาจากความแตกต่างกันของวุฒิภาวะเพียงอย่างเดียว วุฒิภาวะจะเกิดตามกฎของการเจริญเติบโตอย่างมีระเบียบ แต่อัตราจะต่างกันในแต่ละบุคคล และ

วุฒิภาวะจะมีอิทธิพลโดยตรงต่อพฤติกรรมของบุคคลโดยไม่ขึ้นอยู่กับขบวนการฝึกฝนการเรียนรู้แต่อย่างใด

การศึกษาทดลองในเรื่องของวุฒิภาวะ

กีเซลล์ (Gesell) และ เพื่อนร่วมงานของเขา ได้ทำการศึกษา ทดลองควบคุมฝาแฝดเหมือน (identical twins) เพื่อพิสูจน์ทฤษฎีของเขาในเรื่องความสามารถพื้นฐาน เช่น การเดินการไต่ขึ้นบันไดนั้นจะมีผลมาจากวุฒิภาวะหรือการเรียนรู้

ในการทดลองใช้ฝาแฝดเหมือนคู่หนึ่งซึ่งอายุ 46 สัปดาห์ ทดสอบว่ามีความสามารถเท่ากันทุกอย่าง ทั้งคู่ยังไต่ขั้นบันไดไม่ได้ หลังจากนั้นฝาแฝดคนหนึ่งได้รับการฝึกหัดให้ไต่บันไดทุกวันเป็นเวลา 6 สัปดาห์ สามารถไต่บันไดได้ ส่วนฝาแฝดคนที่ 2 ซึ่งไม่ได้รับการฝึกหัดมาก่อนเขานำมาให้ไต่บันได และพบว่าฝาแฝดคนที่ 2 สามารถไต่บันไดได้ ภายในเวลา 2 สัปดาห์ ซึ่งความสามารถอันนี้จะไม่แตกต่างกันเลย กีเซลล์จึงสรุปผลการทดลองของเขาว่า ความพร้อมหรือวุฒิภาวะมีส่วนสำคัญในการพัฒนาในขั้นต่อ ๆ ไป เพราะฉะนั้นการฝึกหัดที่ให้กับเด็กก่อนที่จะมีความพร้อมทางด้านวุฒิภาวะนั้นจะไม่เกิดผลดีแต่อย่างใด (crma.ac.th, 2551: online)

ระยะสำคัญของวุฒิภาวะ (Critical Period)

ระยะสำคัญของวุฒิภาวะจากการทดลองกับสัตว์ ปรากฏว่าในระยะของการเจริญเติบโต สัตว์หลายชนิดจะมีสัญชาตญาณที่ทำให้เกิดความพร้อมตามธรรมชาติในบางช่วงเวลาที่สำคัญ ซึ่งถ้าพลาดโอกาสช่วงนี้ไปการเรียนรู้จะไม่เกิดขึ้นอีก

คอนราด ลอเรนซ์ (Konrad Lorenz, 1965) ได้ศึกษาเกี่ยวกับระยะสำคัญของวุฒิภาวะในชีวิตเบื้องต้นของสัตว์ จะมีระยะสั้น ๆ ระยะหนึ่งคือ การเรียนรู้แบบฝังใจ (Imprinting) เขาได้ทดลองกับห่าน โดยให้ตัวเขาเองเป็นแม่ห่าน เมื่อลูกห่านฟักออกจากตัวแล้ว ลูกห่านจะฝังใจตามสิ่งแรกที่เคลื่อนไหวที่มันได้เห็น แทนที่มันจะได้เห็นแม่ของมัน มันกลับเห็น Lorenz เป็นสิ่งแรกที่เคลื่อนไหว ผลปรากฏว่าลูกห่านเหล่านี้ตามเขาไปทุกหนทุกแห่ง และพยายามเลียนแบบท่าทีต่าง ๆ ของเขา โดยไม่ได้สนใจกับแม่ห่าน เขาได้ทดลองกับลูกห่านอีกหลายรุ่น และพบว่าการเรียนรู้แบบฝังใจจะเกิดในช่วงเวลาอันสั้น ๆ และเมื่อเกิดขึ้นแล้วจะแก้ไขเปลี่ยนแปลงได้ยาก

การทดลองในเรื่องสำคัญของวุฒิภาวะนี้ ส่วนใหญ่ใช้ทำกับสัตว์ แต่ระยะสำคัญของวุฒิภาวะนี้จะแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับสิ่งมีชีวิตแต่ละชนิด เช่น มีนักจิตวิทยาบางคนได้ทดลองฝึกสุนัขให้เชื่องติดเจ้าของ เขาพบว่าอายุระหว่าง 5 - 7 อาทิตย์ เป็นระยะเวลาที่เหมาะสำหรับการฝึก (crma.ac.th, 2551: online)

สาขาวิชาที่เลือกเรียน (Faculty)

ประชา อ่อนรักษา (2542) วิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกระหว่างการเข้าทำงานหรือการศึกษาต่อของบัณฑิตปริญญาตรี มหาวิทยาลัยรามคำแหง ผลการวิจัยพบว่า การเลือกศึกษาต่อในสาขาที่เรียน เช่น คณะมนุษยศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์ มีแรงจูงใจน้อยกว่าการเลือกศึกษาต่อในคณะรัฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์และคณะวิทยาศาสตร์ ในการเลือกศึกษาต่อมักจะเลือกตามสาขาที่ตลาดแรงงานมีความต้องการสูง มหาวิทยาลัยควรจัดการเรียนการสอนให้สอดคล้องกับความเปลี่ยนไปของสังคม และพัฒนาหลักสูตรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงานมากขึ้น เพื่อให้นักศึกษาสามารถนำความรู้ไปใช้กับงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และนักศึกษาที่ผู้ปกครองที่มีรายได้ต่ำกว่า 3,000 บาท มีแรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อน้อยกว่านักศึกษาที่ผู้ปกครองที่มีรายได้ 7,001 บาทขึ้นไป เป็นเหตุทำให้นักศึกษาที่ผู้ปกครองมีรายได้น้อยไม่ได้เข้าศึกษาต่อ มหาวิทยาลัยรามคำแหงควรจัดหาทุนการศึกษาเพิ่มขึ้น เพื่อสนองกับความต้องการของนักศึกษาที่เพิ่มมากขึ้น

อาชีพบิดาและมารดา (Occupation)

เทียมจันทร์ จาตุกัญญาประทีป (2523),สุนทร โตรัตน์ (2525), สุรัตน์ ไชยชมภู (2535), เกตุมณี มากมี (2536) นอกจากนั้นยังมีงานวิจัยหลายเรื่องที่กล่าวถึงรายได้ อาชีพของครอบครัว การศึกษาของบิดามารดาของนักเรียน จากการศึกษาของคณะกรรมการติดตามและประเมินผลโครงการเปิดสอนหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพในโรงเรียนมัธยมศึกษา ได้ทำการติดตามผลโครงการเปิดสอนหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพในโรงเรียนมัธยมศึกษา ปีการศึกษา 2535 พบว่าผู้ปกครองประกอบอาชีพเกษตรกรรมมากที่สุด รองลงมาผู้ปกครองมีอาชีพรับจ้าง และเมื่อจำแนกประเภทวิชาชีพที่เรียนเทียบกับอาชีพของผู้ปกครองพบว่านักเรียนที่เรียนพาณิชยกรรมและเกษตรกรรมส่วนใหญ่ผู้ปกครองประกอบอาชีพเกษตรกรรม รองลงมาค้าขาย เตือนใจ อธิคมภาษิต (2529) ได้ศึกษาค่านิยมในอาชีพ และการเลือกอาชีพของนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในโรงเรียนมัธยมศึกษาของรัฐบาล และโรงเรียนราษฎร์สอนศาสนาอิสลาม พบว่าอาชีพของผู้ปกครองมีอิทธิพลต่อค่านิยมในอาชีพที่เลือก กล่าวคือนักเรียนที่ผู้ปกครองประกอบอาชีพหมวดที่ใช้วิชาการมีค่านิยมในอาชีพ ด้านเกียรติยศ ชื่อเสียง ความมีอำนาจ และความมีอิสระสูงกว่านักเรียนที่ผู้ปกครองประกอบอาชีพ กสิกรรม

คลฤดี สุวรรณคีรี (2551: online) ได้กล่าวไว้ว่า นักเรียนที่บิดามารดามีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีและประกอบอาชีพรับราชการและนักธุรกิจ จะมีการตัดสินใจศึกษาต่อมากกว่านักเรียนที่บิดามารดามีระดับการศึกษาต่ำและประกอบอาชีพอื่น เนื่องจากบิดามารดาเป็นต้นแบบที่ดีส่งผลต่อแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ การคาดหวังในการศึกษาต่อในระดับสูงของนักเรียน และพบว่านักเรียนที่ครอบครัวมีสถานภาพทางเศรษฐกิจดี จะมีการตัดสินใจศึกษาต่อมากกว่านักเรียนที่ครอบครัวมีสถานภาพทางเศรษฐกิจต่ำ ซึ่งเศรษฐกิจเป็นตัวกำหนดโอกาสทางการศึกษา โดยการศึกษาในระดับอุดมศึกษามีค่าใช้จ่ายในรูปค่าธรรมเนียมการศึกษา อุปกรณ์การศึกษา และค่าครองชีพอื่นๆ ดังนั้น นักเรียนที่มาจากครอบครัวที่มีสถานภาพทางเศรษฐกิจต่ำย่อมยากที่จะมีโอกาสศึกษาต่อเสมอภาคกับนักเรียนที่ครอบครัวมีสถานภาพทางเศรษฐกิจดี

รายได้ของบิดาและมารดา (Family Income)

วิเวก ปางพุฒิพงศ์ (2528) กล่าวว่า สภาพเศรษฐกิจเป็นปัจจัยหลักให้สมาชิกในครอบครัวได้รับการศึกษาและมีงานวิจัยหลายเรื่องที่ใช้รายได้เป็นตัวกำ หนดโอกาสทางการศึกษาหรือการเรียนต่อ พบว่า ครอบครัวของนักเรียนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจสูง สมาชิกในครัวเรือนก็จะมีโอกาสได้รับการศึกษาในระดับสูงมากกว่าครอบครัวที่มีฐานะทางเศรษฐกิจต่ำ

กินสเบอร์ก (Ginzberg, 1966) พบว่า ความคาดหวังของเด็กที่มีต่อครอบครัวที่มีรายได้ต่ำและรายได้สูงต่างกัน เช่น เด็กที่มาจากครอบครัวที่มีรายได้สูงมีแนวโน้มที่จะถือว่าพวกเขาจะศึกษาต่อระดับวิทยาลัย และทำงานตามอาชีพที่เขาสนใจ แต่เด็กจากลุ่มครอบครัวที่มีรายได้ต่ำจะคิดถึงงานของบิดาของเขา ซึ่งหมายถึงงานที่ใช้ทักษะหรือกึ่งทักษะ

งานวิจัยของ สุวัฒน์ วิวัฒนานนท์ (2548) พบว่า ฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ปกครองนักเรียนมีอิทธิพลทางตรงและทางอ้อมต่อประสิทธิผลของโรงเรียน ซึ่งหมายความว่า การที่ผู้ปกครองมีรายได้ดี จะสามารถสนับสนุน ส่งเสริมกิจกรรมการเรียนของบุตรหลานมากขึ้น ส่งผลให้นักเรียนมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงโดยตรงด้วย ซึ่ง รุ่งโรจน์ เสถียรปรีชา (2547) ที่ศึกษาเกี่ยวกับรายได้และสภาวะเศรษฐกิจ ของผู้ปกครอง ซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญในการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อของนักเรียน ผลการวิจัยพบว่า รายได้ของผู้ปกครองมีผลต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อของนักเรียน โดยผู้ปกครองที่มีรายได้สูง ส่วนใหญ่มีความต้องการให้นักเรียนเรียนต่อสายสามัญและจบการศึกษาระดับปริญญาตรี และผู้ปกครองที่มีรายได้ต่อเดือนต่ำ ส่วนใหญ่มีความต้องการให้นักเรียนเรียนต่อสายอาชีวศึกษา ส่วน ศรีธนา ภิริยะกากูล (2546) วิจัยเรื่องปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจและสังคมที่มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษา พบว่า

รายได้ของผู้ปกครองมีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อของนักเรียน ดังนั้นถ้ารายได้ของผู้ปกครองมีฐานะดี จะสามารถส่งให้นักเรียนเรียนต่อในระดับสูงขึ้นได้ สำหรับ ศุภลักษณ์ ศรีวิชัย (2545) วิจัยเรื่อง ค่าใช้จ่ายต่อคนของนักเรียนโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชน พบว่า ประเภทวิชาช่างอุตสาหกรรมในระดับปวช. มีค่าใช้จ่ายต่อคนต่อปีการศึกษาสูงเป็นอันดับหนึ่งคือ 69,225 บาท ส่วนระดับปวส. มีค่าใช้จ่ายปีละ 80,650 บาท ส่วนประเภทวิชาพณิชยกรรมและบริหารธุรกิจพบว่ามีค่าใช้จ่ายรองลงมาโดยระดับปวช. มีค่าใช้จ่ายต่อปี จำนวน 54,925 บาท และระดับปวส. มีค่าใช้จ่ายปีละ 56,825 บาท ซึ่งในกรณีที่ผู้ปกครองมีฐานะทางเศรษฐกิจค่อนข้างน้อยสามารถที่จะทำการกู้ยืมเงินจากกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาที่กำหนดวงเงินให้กู้ยืมในระดับอาชีวศึกษาแต่ไม่ได้ระบุประเภทวิชาที่เรียน โดยแยกเป็นระดับปวช. กู้ได้ไม่เกินปีละ 62,500 บาทต่อปี และระดับปวส. กู้ได้ไม่เกินปีละ 70,240 บาทต่อปี ทางด้าน บุญศีล ใสสอาด (2540) ศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาต่อและการเข้าสู่ตลาดแรงงานของผู้จบหลักสูตรประถมศึกษา พบว่า ปัจจัยที่ทำให้ผู้จบหลักสูตรตัดสินใจศึกษาต่อคือ ฐานะทางเศรษฐกิจของพ่อแม่อยู่ในระดับดี

ดลฤดี สุวรรณดีรี (2539) ได้กล่าวไว้ว่า สถานภาพทางเศรษฐกิจของครอบครัวเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจศึกษาต่อของนักเรียน หากรายได้ของผู้ปกครองไม่เพียงพอต่อการสนับสนุนการศึกษา รัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีนโยบายในการให้การช่วยเหลือเพื่อเพิ่มโอกาสทางการศึกษาของนักเรียนมากขึ้น และการตัดสินใจศึกษาต่อของนักเรียนมีความสัมพันธ์กับระดับการศึกษาและการประกอบอาชีพของปกครอง ดังนั้นควรมีการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ปกครองที่มีระดับการศึกษาต่ำและประกอบอาชีพที่ไม่ต้องใช้ความรู้ในระดับสูงตระหนักเห็นความสำคัญและประโยชน์ของการศึกษา เพื่อชี้แนะและส่งเสริมให้บุตรหลานศึกษาต่อในระดับสูงขึ้น

การเรียนการสอน

เบทซ คลิงเกนสมิท และเมนนี่ (Betz, Klingensmithand Menne, 1970: 110–118) ได้ศึกษาเกี่ยวกับความพึงพอใจทางด้านวิชาการ การเรียนการสอน ซึ่งต่อมา สตาร์ และราฟท์ (Starr, Cecie and Ralph Taggart. 1992) ได้ทำ การศึกษาต่อเกี่ยวกับความพึงพอใจของนักศึกษาที่มีต่อสถาบันพบว่านักศึกษาต้องการได้รับความรู้ทางด้านวิชาการและสิ่งแวดล้อมของสถาบันเป็นตัวปัจจัยรองลงมา การวิจัยนี้สอดคล้องกับการวิจัยของวิลเซย์ สุนทรินทร์ ธนโกไสย (2537) ซึ่งได้ทำการวิจัยไว้ก่อนหน้านี้โดยศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษาและการปฏิบัติงาน ด้านวิชาการกับสิ่งแวดล้อมของวิทยาลัย ผลการวิจัยพบว่าสภาพแวดล้อมของสถาบันโดยรวมมีอิทธิพลต่อ

การศึกษาต่อตามลำ ดับดังนี้ (1) วิชาการ (2) การยอมรับ (3) ชื่อเสียงของวิทยาลัย (4) เอกลักษณ์ของวิทยาลัยด้านการกีฬาดนตรี และอื่นๆ

แนวคิดเกี่ยวกับทฤษฎีการเรียนการสอนที่เน้นการพัฒนาด้านพุทธิพิสัย

ทิศนา แขมณี (2545) ได้เสนอรูปแบบการเรียนการสอนที่เน้นการพัฒนาด้านพุทธิพิสัย (Cognitive domain) ว่าเป็นรูปแบบการเรียนการสอนที่มุ่งช่วยให้ผู้เรียนเกิดความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาสาระต่าง ๆ ซึ่งเนื้อหาสาระอาจจะอยู่ในรูปขอข้อมูล ข้อเท็จจริง มโนทัศน์ หรือความคิดรวบยอด ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 รูปแบบ ดังนี้

1.1 รูปแบบการเรียนการสอนมโนทัศน์

1.2 รูปแบบการเรียนการสอนตามแนวคิดของกานเย

1.3 รูปแบบการเรียนการสอนเน้นความจำ

1.1 รูปแบบการเรียนการสอนมโนทัศน์

ทฤษฎี หลักการ แนวคิด ดังนี้

จอยส์และวิลส์ (ทิศนา แขมณี. 2545: 223 ; อ้างอิงจาก Joyce & Weil , 1996: 161 - 178) ได้พัฒนารูปแบบนี้ขึ้นโดยใช้แนวคิดของบรุนเนอร์ กู๊ดนาว และออสติน เกี่ยวกับการเรียนรู้มโนทัศน์ที่ว่า การเรียนรู้มโนทัศน์ของสิ่งใดสิ่งหนึ่งนั้น สามารถทำได้โดยการค้นหาคุณสมบัติเฉพาะที่สำคัญของสิ่งนั้น เพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการจำแนกสิ่งที่ใช่และไม่ใช่สิ่งนั้นออกจากกัน

วัตถุประสงค์ของรูปแบบ

เพื่อช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้มโนทัศน์ของเนื้อหาสาระต่าง ๆ อย่างเข้าใจและสามารถให้คำนิยามของมโนทัศน์นั้นได้ด้วยตนเอง

กระบวนการเรียนการสอนของรูปแบบ

ขั้นที่ 1 ผู้สอนเตรียมข้อมูลสำหรับให้ผู้เรียนฝึกหัดจำแนก

1. ผู้สอนเตรียมข้อมูล 2 ชุด ชุดหนึ่งเป็นตัวอย่างของมโนทัศน์ที่ต้องการสอนอีกชุดหนึ่งไม่ใช่ตัวอย่างของมโนทัศน์ที่ต้องการสอน

2. ในการเลือกตัวอย่างข้อมูล 2 ชุดข้างต้น ผู้สอนจะต้องเลือกหาตัวอย่างที่มีจำนวนมากพอที่จะครอบคลุมลักษณะของมโนทัศน์ที่ต้องการนั้น

3. ถ้ามโนทัศน์ที่ต้องการสอนเป็นเรื่องยากหรือซับซ้อนหรือเป็นนามธรรมอาจใช้วิธีการยกเป็นตัวอย่างเรื่องสั้น ๆ ที่ผู้สอนแต่งขึ้นเองนำเสนอแก่ผู้เรียน

4. ผู้สอนเตรียมสื่อการสอนที่เหมาะสมจะใช้ประกอบนำเสนอตัวอย่างมโนทัศน์เพื่อแสดงให้เห็นลักษณะต่างๆ ของมโนทัศน์ที่ต้องการสอนอย่างชัดเจน

ขั้นที่ 2 ผู้สอนอธิบายกติกาในการเรียนให้ผู้เรียนรู้และเข้าใจตรงกัน

ผู้สอนชี้แจงวิธีการเรียนรู้ให้ผู้เรียนเข้าใจก่อนเริ่มกิจกรรมโดยอาจสาธิตวิธีการและลองให้ผู้เรียนลองทำตามที่ผู้สอนบอกจนกระทั่งผู้เรียนเกิดความเข้าใจพอสมควร

ขั้นที่ 3 ผู้สอนเสนอข้อมูลตัวอย่างของมโนทัศน์ที่ต้องการสอนและข้อมูลที่ไม่ใช่ตัวอย่างของมโนทัศน์ที่ต้องการสอนการนำเสนอข้อมูลตัวอย่างนี้ทำได้หลายแบบแต่ละแบบมีจุดเด่นจุดด้อยดังต่อไปนี้

1. นำเสนอข้อมูลที่เป็นตัวอย่างของสิ่งที่จะสอนทีละข้อมูลจนหมดทั้งชุดโดยบอกให้ผู้เรียนรู้ว่าเป็นตัวอย่างของสิ่งที่จะสอนแล้วตามด้วยการนำเสนอข้อมูลที่ไม่ใช่ตัวอย่างของสิ่งที่จะสอนแต่ละข้อมูลจนครบหมดทั้งชุดเช่นกันโดยบอกให้ผู้เรียนรู้ว่าตัวอย่างชุดหลังนี้ไม่ใช่ชุดที่จะสอนผู้เรียนต้องสังเกตตัวอย่างทั้ง 2 ชุดและคิดหาคุณสมบัติร่วมและคุณสมบัติที่แตกต่างกันเทคนิควิธีนี้ช่วยให้ผู้เรียนสร้างมโนทัศน์ได้เร็วแต่ใช้กระบวนการคิดน้อย

2. เสนอข้อมูลที่ใช่และไม่ใช่ตัวอย่างของสิ่งที่จะสอนสลับกันไปจนครบ เทคนิควิธีนี้ช่วยสร้างมโนทัศน์ได้ช้ากว่าเทคนิคแรกแต่ได้ใช้กระบวนการคิดมากกว่า

3. เสนอข้อมูลที่ใช่และไม่ใช่ตัวอย่างของสิ่งที่จะสอนทีละ1ข้อมูลแล้วเสนอข้อมูลที่เหลือทั้งหมดทีละข้อมูลโดยให้ผู้เรียนตอบว่าข้อมูลแต่ละข้อมูลที่เหลือนั้นใช่หรือไม่ใช่ข้อมูลที่จะสอนเมื่อผู้เรียนตอบ ผู้สอนจะเฉลยว่าผู้เรียนตอบถูกหรือผิดวิธีนี้ผู้เรียนจะได้ใช้กระบวนการคิดในการทดสอบสมมติฐานของตนไปทีละขั้นตอน

4. เสนอข้อมูลที่ใช่และไม่ใช่ตัวอย่างของสิ่งที่จะสอนทีละ 1 ข้อมูล แล้วให้ผู้เรียนช่วยกันยกตัวอย่างข้อมูลที่ผู้เรียนคิดว่าใช่ตัวอย่างของสิ่งที่จะสอนโดยผู้สอนจะเป็นผู้ตอบว่าใช่หรือไม่ใช่วิธีนี้ผู้เรียนจะมีโอกาสคิดมากขึ้น

ขั้นที่ 4 ให้ผู้เรียนบอกคุณสมบัติเฉพาะของสิ่งที่ต้องการสอน

จากกิจกรรมที่ผ่านมาในขั้นต้น ๆ ผู้เรียนจะต้องพยายามหาคุณสมบัติเฉพาะตัวของตัวอย่างที่ใช่และไม่ใช่สิ่งที่ผู้สอนต้องการสอนและทดสอบคำตอบของตนหากคำตอบของตนผิดผู้เรียนก็จะต้องหาคำตอบใหม่ซึ่งก็หมายความว่าต้องเปลี่ยนสมมติฐานที่เป็นฐานของคำตอบเดิมซึ่งก็จะมาจากคุณสมบัติเฉพาะของสิ่งนั้นนั่นเอง

ขั้นที่ 5 ให้ผู้เรียนสรุปและให้คำจำกัดความของสิ่งที่ต้องการสอน

เมื่อผู้เรียนได้รายการของคุณสมบัติเฉพาะของสิ่งที่ต้องการสอนแล้วผู้สอนให้ผู้เรียนช่วยกันเรียบเรียงให้เป็นคำนิยามหรือจำกัดความ

ขั้นที่ 6 ผู้สอนและผู้เรียนอภิปรายร่วมกันถึงวิธีการที่ผู้เรียนใช้ในการแสวงหาคำตอบให้ผู้เรียนได้เรียนรู้เกี่ยวกับกระบวนการคิดของตัวเอง

ผลที่ผู้เรียนจะได้รับเรียนรู้จากรูปแบบ

เนื่องจากผู้เรียนเกิดการเรียนรู้มโนทัศน์จากการคิดวิเคราะห์และตัวอย่างที่หลากหลายดังนั้นผลที่ผู้เรียนจะได้รับโดยตรง คือ จะเกิดความเข้าใจในมโนทัศน์นั้นและได้เรียนรู้ทักษะการสร้างมโนทัศน์ซึ่งสามารถนำไปใช้ในการทำความเข้าใจมโนทัศน์อื่นๆต่อไปได้รวมทั้งช่วยพัฒนาทักษะการใช้เหตุผลโดยการอุปนัย (inductive reasoning)

1.2 รูปแบบการเรียนการสอนตามแนวคิดของกานเย (Gangne's Insfructional Model) ทฤษฎี หลักการ แนวคิด ดังนี้

Gangne et al (1988) ได้พัฒนาทฤษฎีเงื่อนไขการเรียนรู้ (condition of learning) ซึ่งมี 2 ส่วนใหญ่ ๆ คือ ทฤษฎีการเรียนรู้และทฤษฎีการจัดการเรียนการสอน ทฤษฎีการเรียนรู้ของกานเยอธิบายว่าปรากฏการณ์เรียนรู้มีองค์ประกอบ 3 ส่วน คือ

1. ผลการเรียนรู้หรือความสามารถด้านต่าง ๆของมนุษย์ซึ่งมีอยู่ 5 ประเภทคือ

1.1 ทักษะทางปัญญา (intellectual skill) ซึ่งประกอบด้วยการจำแนกแยกแยะการสร้างความคิดรวบยอด การสร้างกฎ การสร้างกระบวนการหรือกฎชั้นสูง

1.2 กลวิธีในการเรียนรู้ (cognitive strategy)

1.3 ภาษาหรือคำพูด (verbal information)

1.4 ทักษะการเคลื่อนไหว (motor skills)

1.5 และเจตคติ (attitude)

2. กระบวนการเรียนรู้และจดจำของมนุษย์ มนุษย์มีกระบวนการจัดกระทำข้อมูลในสมอง ซึ่งมนุษย์จะอาศัยข้อมูลที่สะสมไว้มาพิจารณาเลือกจัดกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งและในขณะที่กระบวนการจัดกระทำข้อมูลภายในสมองกำลังเกิดขึ้น เหตุการณ์ภายนอกร่างกายมนุษย์มีอิทธิพลต่อการส่งเสริมหรือการยับยั้งการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นภายในได้ ดังนั้นในการจัดการเรียนการสอน กานเยจึงได้เสนอแนะว่าควรมีการจัดสภาพการเรียนการสอนให้เหมาะสมกับการเรียนรู้แต่ละประเภทซึ่ง

มีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างกันและส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้ภายในสมองโดยการจัดสภาพภายนอกให้เอื้อต่อกระบวนการเรียนรู้ภายในของผู้เรียน

วัตถุประสงค์ของรูปแบบ

เพื่อช่วยให้ผู้เรียนสามารถเรียนรู้เนื้อหาสาระต่าง ๆ ได้อย่างดี รวดเร็ว และสามารถจดจำสิ่งที่เรียนได้นาน

กระบวนการเรียนการสอนของรูปแบบ

กระบวนการเรียนการสอนของรูปแบบกานเย ประกอบด้วยการดำเนินการเป็นลำดับขั้นตอนรวม 9 ขั้น ดังนี้

ขั้นที่ 1 การกระตุ้นและดึงดูดความสนใจของผู้เรียนเป็นการช่วยให้ผู้เรียนสามารถรับสิ่งเร้าหรือสิ่งที่จะเรียนรู้ได้ดี

ขั้นที่ 2 การแจ้งวัตถุประสงค์ของบทเรียนให้ผู้เรียนทราบเป็นการช่วยให้ผู้เรียนได้รับรู้ความคาดหวัง

ขั้นที่ 3 การกระตุ้นให้ระลึกถึงความรู้เดิมเป็นการช่วยให้ผู้เรียนดึงข้อมูลเดิมที่อยู่ในหน่วยความจำระยะยาวให้มาอยู่ในหน่วยความจำเพื่อใช้งาน (working memory) ซึ่งจะช่วยให้ผู้เรียนเกิดความพร้อมในการเชื่อมโยงความรู้ใหม่กับความรู้เดิม

ขั้นที่ 4 การนำเสนอสิ่งเร้าหรือเนื้อหาสาระใหม่ ผู้สอนควรจะจัดสิ่งเร้าให้ผู้เรียนเห็นลักษณะสำคัญของสิ่งเร้านั่นอย่างชัดเจน เพื่อความสะดวกในการเลือกรับรู้ของผู้เรียน

ขั้นที่ 5 การให้แนวการเรียนรู้ หรือการจัดระบบข้อมูลให้มีความหมาย เพื่อช่วยให้ผู้เรียนสามารถทำความเข้าใจกับสาระที่เรียนได้ง่ายและเร็วขึ้น

ขั้นที่ 6 การกระต้นให้ผู้เรียนแสดงความสามารถ เพื่อให้ผู้เรียนมีโอกาสตอบสนองต่อสิ่งเร้าหรือสาระที่เรียน ซึ่งจะช่วยให้ทราบถึงสาระการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นในตัวผู้เรียน

ขั้นที่ 7 การให้ข้อมูลป้อนกลับ เป็นการให้การเสริมแรงแก่ผู้เรียน และข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับผู้เรียน

ขั้นที่ 8 การประเมินผลการแสดงออกของผู้เรียน เพื่อช่วยให้ผู้เรียนทราบว่าตนเองสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ได้มากน้อยเพียงใด

ขั้นที่ 9 การส่งเสริมการคงทนและการถ่ายโอนการเรียนรู้ โดยการให้โอกาสผู้เรียนได้มีการฝึกฝนอย่างพอเพียงและในสถานการณ์ที่หลากหลาย เพื่อช่วยให้ผู้เรียนเกิดความเข้าใจที่ลึกซึ้งขึ้นและสามารถถ่ายโอนการเรียนรู้ไปสู่สถานการณ์อื่น ๆ ได้

ผลที่ผู้เรียนจะได้รับจากการเรียนตามรูปแบบ

เนื่องจากการเรียนการสอนตามรูปแบบนี้ จัดขึ้นให้ส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้และจดจำของมนุษย์ ดังนั้น ผู้เรียนจะสามารถเรียนรู้สาระที่นำเสนอได้อย่างดี รวดเร็วและจดจำสิ่งที่เรียนรู้ได้นาน นอกจากนั้นผู้เรียนยังได้เพิ่มพูนทักษะในการจัดระบบข้อมูลสร้างความหมายของข้อมูล รวมทั้งการแสดงความสามารถของตนด้วย

1.3 รูปแบบการเรียนการสอนเน้นความจำ (memory model)

ทฤษฎี หลักการ แนวคิด ดังนี้

จอยส์และวิลส์ (ทิศนา แขมมณี, 2545: 229; อ้างอิงจาก Joyce & Weil , 1996: 209 - 231) ได้พัฒนาขึ้นโดยอาศัยหลัก 6 ประการเกี่ยวกับ

1. การตระหนักรู้ (awareness) ซึ่งกล่าวว่าการที่บุคคลจะจดจำสิ่งใดได้ดีนั้นจะต้องเริ่มจากการรับรู้สิ่งนั้น หรือการสังเกตสิ่งนั้นอย่างตั้งใจ

2. การเชื่อมโยง (assosiation) กับสิ่งที่รู้แล้วหรือจำได้

3. ระบบการเชื่อมโยง (link system) คือระบบในการเชื่อมความคิดหลายความคิดเข้าด้วยกันในลักษณะที่ความคิดหนึ่งจะไปกระตุ้นให้จำอีกความคิดหนึ่งได้

4. การเชื่อมโยงที่น่าขบขัน (ridiculous assosiation) การเชื่อมโยงที่จะช่วยให้บุคคลจดจำได้ดีนั้นมักจะเป็นสิ่งที่แปลกไปจากปกติธรรมดา การเชื่อมโยงในลักษณะที่แปลกเป็นไปไม่ได้ ชวนให้ขบขัน มักจะประทับในความทรงจำของบุคคลเป็นเวลานาน

5. ระบบการใช้คำทดแทน

6. การใช้คำสำคัญ (key word) ได้แก่ การใช้คำ อักษรหรือพยางค์เพียงตัวเดียวเพื่อช่วยกระตุ้นให้จำสิ่งอื่น ๆ ที่เกี่ยวกันได้

วัตถุประสงค์ของรูปแบบ

รูปแบบนี้มีวัตถุประสงค์ช่วยให้ผู้เรียนจดจำเนื้อหาสาระที่เรียนรู้ได้ดีและได้นานและได้เรียนรู้กลวิธีการจำ ซึ่งสามารถนำไปใช้ในการเรียนรู้สาระอื่นๆได้อีก

กระบวนการเรียนการสอนของรูปแบบ

ในการเรียนการสอนสาระใด ๆ ผู้สอนสามารถช่วยให้ผู้เรียนจดจำเนื้อหาสาระนั้นได้ดีและนานโดยการดำเนินการดังนี้

ขั้นที่ 1 การสังเกตหรือศึกษาสาระอย่างตั้งใจ

ผู้สอนช่วยให้ผู้เรียนตระหนักรู้ในสาระที่เรียนโดยการใช้เทคนิคต่าง ๆ เช่นให้อ่านเอกสารแล้วขีดเส้นใต้คำหรือประเด็นที่สำคัญให้ตั้งคำถามจากเรื่องที่อ่าน ให้หาคำตอบของคำถามต่าง ๆ เป็นต้น

ขั้นที่ 2 การสร้างความเชื่อมโยง

เมื่อผู้เรียนได้ศึกษาสาระที่ต้องเรียนรู้แล้วให้ผู้เรียนเชื่อมโยงเนื้อหาส่วนต่าง ๆ ที่ต้องการจดจำกับสิ่งที่ตนคุ้นเคย เช่น กับคำ ภาพ หรือความคิดต่าง ๆ (ตัวอย่างเช่น เด็กจำไม่ได้ว่าค่ายบางระจัน อยู่จังหวัดอะไร จึงโยงความคิดว่า ชาวบ้านบางระจัญเป็นคนกล้าหาญ สัตว์ที่ถือว่าเก่งกล้าคือสิงห์โต บางระจันจึงอยู่ที่จังหวัดสิงห์บุรี) หรือให้หาหรือคิดคำสำคัญที่ไม่คุ้นหรือยากด้วยคำ ภาพ หรือความหมายอื่น ๆ หรือการใช้การเชื่อมโยงความคิดเข้าด้วยกัน

ขั้นที่ 3 การใช้จินตนาการเพื่อให้จดจำสาระได้ดีขึ้นให้ผู้เรียนใช้เทคนิคการเชื่อมโยงสาระต่าง ๆ ให้เห็นเป็นภาพที่น่าขบขันเกินความเป็นจริง

ขั้นที่ 4 การใช้เทคนิคต่าง ๆ ที่ทำไว้ข้างต้นในการทบทวนความรู้และเนื้อหาสาระต่าง ๆ จนกระทั่งจดจำได้

ผลที่ผู้เรียนจะได้รับจากการเรียนตามรูปแบบ

การเรียนโดยใช้เทคนิคช่วยความจำต่าง ๆ ของรูปแบบ นอกจากจะช่วยให้ผู้เรียนสามารถจดจำเนื้อหาสาระต่าง ๆ ที่เรียนได้ดีและได้นานแล้ว ยังช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้กลวิธีการจำ ซึ่งสามารถนำไปใช้ในการเรียนรู้สาระอื่น ๆ ได้อีกมาก

ชื่อเสียงมหาวิทยาลัย

จากข้อมูล แสดงอันดับมหาวิทยาลัยที่ได้รับความนิยมของไทย จาก webometrics.com.(2550) ทำการสำรวจจากนักเรียนและนักศึกษาว่ามีความต้องการเข้าไปศึกษาในมหาวิทยาลัยใดในประเทศไทย ซึ่งจัดอันดับ 10 อันดับ ดังนี้

1. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
2. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
3. มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
4. AIT สถาบันเทคโนโลยีแห่งเอชีย
5. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
6. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
7. มหาวิทยาลัยอัญสัมชัญ
8. มหาวิทยาลัยขอนแก่น
9. มหาวิทยาลัยมหิดล
10. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ทำให้ทราบว่าชื่อเสียงของมหาวิทยาลัยจึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อในระดับมหาวิทยาลัยของนักศึกษา

จิตลาวัณย์ บุนนาค (2539) ได้ศึกษาเรื่อง ภาพลักษณ์และชื่อเสียงของมหาวิทยาลัยเอกชนในสายตาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจความคิดเห็นของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายเกี่ยวกับมหาวิทยาลัยเอกชน ทั้งนี้ใช้แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับภาพลักษณ์มาเป็นกรอบสำคัญ โดยใช้แบบสอบถามจำนวน 540 ชุด เป็นเครื่องมือในการสำรวจ จากนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาชั้นปีที 5 และชั้นมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 6 ในโรงเรียนมัธยมศึกษา สังกัดกรมสามัญศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานครจำนวน 9 โรงเรียน ผลการวิจัยพบว่าภาพลักษณ์ในด้านต่าง ๆ ของมหาวิทยาลัยเอกชนในสายตาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายอยู่ในระดับดี หรืออาจเรียกได้ว่ามหาวิทยาลัยเอกชนมีภาพลักษณ์ เชิงบวกเฉลี่ย 3.53 โดยที่นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย ร้อยละ 54.6 ไม่สนใจที่จะเข้าศึกษาต่อในมหาวิทยาลัยเอกชน ส่วนกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 45.4 ต้องการเข้าศึกษาต่อที่มหาวิทยาลัยเอกชน ให้เหตุผลคือ สอบเข้ามหาวิทยาลัยของรัฐไม่ได้ สามารถเลือกคณะได้ตามความต้องการหรือสนใจและสาขาวิชาที่ศึกษามีคุณภาพดีเมื่อเทียบกับมหาวิทยาลัยอื่นๆ ตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบว่า ภาพลักษณ์ที่เด่นที่สุดของมหาวิทยาลัยเอกชนในสายตาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายคือ มหาวิทยาลัยเอกชนมีการดำเนินงานร่วมกับมหาวิทยาลัยต่างชาติที่มีชื่อเสียง รองลงมาคือมหาวิทยาลัย เอกชนมีอุปกรณ์การเรียนการสอนอุปกรณ์การปฏิบัติการอย่างเพียงพอ สำหรับภาพลักษณ์ที่ด้อยที่สุดหรือเรียกได้ว่าเป็นภาพลักษณ์ในเชิงลบคือ การเก็บค่าธรรมเนียม การศึกษาของมหาวิทยาลัยเอกชน

ค่าธรรมเนียมการศึกษา

วิรัตน์ โมรา (2541) วิจัยพบว่า ส่วนประกอบของค่าธรรมเนียมทั้งค่าเล่าเรียนและการให้ความช่วยเหลือทางการเงิน นักเรียนมีความคาดหวังในระดับปานกลาง เพราะค่าใช้จ่ายหรือค่าธรรมเนียมการศึกษาผู้รับรับผิดชอบมิใช่นักเรียน ผู้รับผิดชอบดังกล่าวคือ พ่อ แม่ หรือผู้ปกครองนั่นเอง ดังนั้นปัจจัยดังกล่าวจึงมิใช่ปัจจัยที่นักเรียนให้ความสำคัญซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของวิมล ปั้นสวย (2541) พบว่า ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจส่งบุตรหลานเข้าเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนปลายโรงเรียนดาราวิทยาลัยด้านค่าบำรุงการศึกษาและค่าธรรมเนียมอื่นๆ มีความสำคัญระดับมาก

สำนักงานการศึกษาแห่งชาติ (2550) ได้กว่าถึง ความหลากหลายของโรงเรียนภายในหลักสูตรที่มีความสมดุลและมีมาตรฐานขั้นต่ำตามที่หลักสูตรแห่งชาติกำหนดไว้นั้น โรงเรียนสามารถกำหนดปรัชญาในการดำเนินงานของตนตามสภาพแวดล้อมในท้องถิ่น และหากทางโรงเรียนประสงค์ ก็สามารถมุ่งสอนเนื้อหาหลักสูตรในบางด้านโดยเฉพาะได้ ในบทที่ 1 ได้แสดงให้เห็นโรงเรียนประเภทต่าง ๆ ที่มีให้ผู้ปกครองพิจารณาได้ในขณะนี้ ทางเลือกโรงเรียนหลายทางดังกล่าวมาจาก พ.ร.บ. การปฏิรูปในปี พ.ศ. 2531 และ 2536 การส่งเสริมทางเลือกและความหลากหลายที่มีความสำคัญเป็นพิเศษ ได้แก่

1. โรงเรียนเฉพาะสาขาวิชา - โดยจัดตั้งวิทยาลัยเทคโนโลยีของเมือง 15 แห่ง และวิทยาลัยเทคโนโลยีและภาษาที่มีเครือข่ายกว้างขวางขึ้น
2. แผนงานความช่วยเหลือด้านที่เรียนภายใต้แผนงานนี้ ซึ่งให้มีที่เรียน ประมาณ 34,000 ที่ในโรงเรียนที่เข้าร่วมในแผนเกือบ 300 แห่ง รัฐบาลกลางจะจ่ายค่าเล่าเรียนหรือค่าธรรมเนียมการศึกษาให้แก่นักเรียนส่วนหนึ่งหรือทั้งหมด ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับรายได้ของผู้ปกครองเพื่อช่วยให้เด็กที่เรียนเก่งจากครอบครัวที่มีฐานะไม่ดีมีโอกาสได้เข้าเรียนในโรงเรียนเอกชนที่ดี

อุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยี

วิรัตน์ โมรา (2541) วิจัยพบว่าการให้ความสะดวกในการจัดเวลาเรียนให้แก่ผู้เรียน ความสะดวกในการเดินทางไปยังโรงเรียนและการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยสอน เช่น เรียนทางวิทยุ โทรทัศน์ อินเตอร์เน็ต หรือทางไปรษณีย์ เป็นสิ่งที่นักเรียนมีความคาดหวังในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลพื้นฐานของนักเรียนเป็นอย่างยิ่ง นักเรียนส่วนใหญ่ถึงแม้ว่าจะเป็นผู้ที่มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ แต่ก็เป็นนักเรียนที่มาจากต่างอำเภอ ดังนั้นนักเรียนจึงมีความ

คาดหวังระดับมากในเรื่อง การให้ความสะดวกในการจัดเวลาเรียนแก่นักเรียน ความสะดวกในการเดินทางไปยังโรงเรียนและการใช้เทคโนโลยีในการสอนนั่นเอง

จากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี สื่อและอุปกรณ์ เทคโนโลยีการจัดการสารสนเทศและการสื่อสารที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ห้องสมุด ซึ่งเป็นแหล่งความรู้และสารสนเทศต้องปรับการดำเนินงานโดยนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการบริการ บริหารจัดการและงานเทคนิคสถาบันที่สอนสาขาบรรณารักษศาสตร์จึงจำเป็นต้องปรับปรุงหลักสูตรให้ทันกับความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีเหล่านั้น โรงเรียนบรรณารักษศาสตร์ส่วนใหญ่ในสหรัฐอเมริกาและแคนนาดาได้เปลี่ยนชื่อและเนื้อหาหลักสูตรไปตามเทคโนโลยีสารสนเทศ คำว่า “ห้องสมุด” เป็น “บรรณารักษศาสตร์” และได้เปลี่ยนเป็น “สารสนเทศศาสตร์” หรือ “สารนิเทศศาสตร์” และ “สารสนเทศศึกษา” การเปลี่ยนชื่อหลักสูตรต้องการบ่งชี้ถึงขอบเขตบริการที่กว้างขวางขึ้น โรงเรียนบรรณารักษศาสตร์และสารสนเทศศาสตร์ ส่วนใหญ่มุ่งที่จะเตรียมนักศึกษาเพื่อพร้อมที่จะออกไปประกอบอาชีพในห้องสมุดทุกประเภท รวมทั้งอาชีพที่เกี่ยวกับสารสนเทศนอกจากงานห้องสมุด

มหาวิทยาลัยในประเทศไทยได้ใช้ชื่อหลักสูตรในสาขานี้หลายชื่อเช่น มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราชใช้ชื่อว่า “ หลักสูตรสารสนเทศศาสตร์” มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ใช้ชื่อหลักสูตรว่า“ หลักสูตรบรรณารักษศาสตร์และสารสนเทศศาสตร์” มหาวิทยาลัยขอนแก่นใช้ชื่อหลักสูตรว่า“สารสนเทศศาสตร์” ในระดับปริญญาตรี และ “บรรณารักษศาสตร์และสารสนเทศศาสตร์” ในระดับปริญญาโท ส่วนมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ ใช้ชื่อหลักสูตรว่า “หลักสูตรสารสนเทศศาสตร์และบรรณารักษศาสตร์” เป็นต้น

ในประเทศสหรัฐอเมริกามีการสำรวจโดยวารสารห้องสมุด (Library Journal) ซึ่งสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาบรรณารักษศาสตร์ในมหาวิทยาลัยต่างๆของประเทศสหรัฐอเมริกาจำนวน 768 คน นักศึกษาประเมินหลักสูตรมีค่าเฉลี่ยในระดับสูงงานวิจัยเรื่องนี้ได้สำรวจด้านเหตุผลที่นักศึกษาเลือกสถาบันที่เรียน ปัญหาต่าง ๆ ของหลักสูตร เช่น สภาพแวดล้อม การสนับสนุนงบประมาณ ผู้บริหาร อาจารย์ผู้สอนและอาจารย์พิเศษ เทคโนโลยีสารสนเทศ โครงสร้างหลักสูตร กิจกรรมการเรียนการสอน การวัดและประเมินผล คุณสมบัติของนักศึกษาที่รับเข้า ความเห็นขัดแย้งระหว่างกระบวนการวิชาเก่า – ใหม่ (Berry, 1999: 46 – 48)

การจูงใจ

โสตถิผล มีทรัพย์ (2513: 155 อ้างใน จงจิตต์ อ่ำสาริกา 2541: 140-144) วิจัยพบว่าองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจและความมั่นใจในการเลือกเรียนครู ของนิสิตวิทยาลัยการศึกษาปทุม

วัน บางแสน และนิสิตคณะ ครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยที่จบชั้น ม.ศ. 5 โดยรวม ไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติและนิสิตคณะวิทยาลัยวิชาการมีความมั่นใจในการเลือกเป็นครูน้อยกว่านิสิตคณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทาลัย อาจกล่าวได้ว่าปัจจัยด้านชื่อเสียงสถาบันเป็นองค์ประกอบสำคัญประการหนึ่ง ในส่วนของสถาบันที่เกี่ยวข้องกับวิทยาลัยครู ได้แก่ โรงเรียนสาธิตในสังกัดวิทยาลัยครู สำราญ ปิ่นทอง (2536: 201–202 อ้างใน จงจิตต์ อ่ำสาริกา 2541: 140-144) พบว่าเหตุผลของผู้ปกครองในการเลือกส่งบุตรหลานเข้าเรียนโรงเรียนสาธิตวิทยาลัยครูพบว่าเหตุผลเนื่องมาจากการโฆษณาประชาสัมพันธ์ของโรงเรียน ชื่อเสียงของโรงเรียน ความเข้มแข็งทางวิชาการ ความปลอดภัยในโรงเรียน สภาพแวดล้อมในโรงเรียน ความเชื่อมั่น ศรัทธาในความรู้ความสามารถของอาจารย์ การพัฒนาศักยภาพของบุตร ความสะดวกในการเดินทาง สภาพสังคมของผู้เรียน และค่าใช้จ่ายระหว่างศึกษา เช่นเดียวกับ ศิริพร อังคนานุสรณ์ (2530) พบว่าสภาพแวดล้อมที่ดีเป็นเครื่องจูงใจให้นักศึกษาเกิดความพึงพอใจในสถาบัน และช่วยลดความเครียดจากสภาพแวดล้อม

กมล กล้าหาญ (2527) ศึกษาเกี่ยวกับแรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อ พบว่า การได้รับวุฒิสูงขึ้นเป็นแรงจูงใจสูงสุดซึ่งสอดคล้องกับของทัศนีย์ ลิ้มสุวรรณ และคณะ (2531) ซึ่งพบว่านักศึกษามีความต้องการเพิ่มพูนความรู้ให้ตนเองให้มีความรู้กว้างขวางขึ้นและนำความรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงานได้

ทัศนคติ

ทัศนคติ เป็นความเชื่อ ความรู้สึกของบุคคลที่มีต่อสิ่งต่างๆ เช่น บุคคล สิ่งของ การกระทำ สถานการณ์ หรืออื่นๆรวมทั้งท่าทีที่แสดงออกที่บ่งบอกถึงสภาพของจิตใจที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง

ทัศนคติ คือ ตามความหมายของพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525 ได้ให้ความหมายว่า ทัศนคติ คือ แนวคิด

ประภาเพ็ญ สุวรรณ (2526) ได้ให้ความหมายทัศนคติไว้ว่า ทัศนคติเป็นความคิดเห็นซึ่งมีอารมณ์เป็นส่วนประกอบ เป็นส่วนที่พร้อมที่จะมีปฏิกิริยาเฉพาะอย่างต่อเหตุการณ์ภายนอก

ฉลอง ภิรมย์รัตน์ (2520) ให้ความหมายทัศนคติ ไว้ว่าหมายถึงความพร้อมของบุคคลที่แสดงท่าทีตอบสนองต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดที่เคยนึกคิด

ประภาเพ็ญ สุวรรณ (2526) ระบุว่า ทัศนคติเป็นความคิดซึ่งมีอารมณ์เป็นส่วนประกอบ เป็นส่วนที่พร้อมจะมีปฏิกิริยาเฉพาะอย่างหนึ่งต่อสภาพการณ์ภายนอก

ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ทัศนคติ และการปฏิบัติสามารถ สรุปรูปแบบของความสัมพันธ์ได้ 3 ลักษณะ คือ

1) ทัศนคติเป็นตัวกลางที่ทำให้เกิดความรู้และการปฏิบัติดังนี้ความรู้มีความสัมพันธ์กับทัศนคติและทัศนคติมีผลต่อการปฏิบัติ

2) ความรู้กับทัศนคติที่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันทำให้เกิดการปฏิบัติตามมา

3) ความรู้กับทัศนคติต่างก็ทำให้เกิดการปฏิบัติโดยที่ความรู้และทัศนคติไม่จำเป็นต้องมีความสัมพันธ์กันความรู้มีผลต่อการปฏิบัติทั้งทางตรงและทางอ้อม สำหรับทางอ้อมนั้นทัศนคติ เป็นตัวกลางทำให้เกิดการปฏิบัติตามมาได้จากแนวคิดดังกล่าว สรุปได้ว่า การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมด้านความรู้ ทัศนคติ และการปฏิบัติ มีความสัมพันธ์กัน ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอย่างถาวร

ดลฤดี สุวรรณคีรี (2539) ได้ทำการวิจัยเปรียบเทียบความรู้และทัศนคติในการประกอบอาชีพอิสระของนักศึกษาชั้นปีที่ 3 ระหว่างมหาวิทยาลัยรัฐบาลและเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร สำหรับตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาประกอบด้วยตัวแปรต้น ได้แก่ เพศ สถาบัน สายการเรียน ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ประสบการณ์ที่ได้ช่วยเหลือผู้ปกครองในการประกอบอาชีพ และประสบการณ์ในการทำงานหารายได้พิเศษระหว่างเรียน ตัวแปรตาม ได้แก่ ความรู้และทัศนคติในการประกอบอาชีพอิสระ ผลปรากฏว่า ด้านทัศนคติ นักศึกษามหาวิทยาลัยรัฐบาลเกือบทุกแห่งมีทัศนคติในการประกอบอาชีพอิสระดีกว่าของนักศึกษามหาวิทยาลัยเอกชน ทั้งด้านความคิด ด้านความรู้สึก และด้านพฤติกรรมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งไม่เป็นไปตามสมมติฐาน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ซีเวล และซาห์ (Sewell & Shah, 1968 อ้างใน จิราวัลย์ มนต์กันภัย, 2533: 36) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษาระหว่างการศึกษาของบิดา มาดา กับความมุ่งปรารถนาที่จะศึกษาต่อชั้นสูงขึ้นไป และกับผลสัมฤทธิ์ในการศึกษาของนักเรียน พบว่า การศึกษาทั้งของบิดาและมารดาให้ผลต่อความมุ่งหวังที่จะศึกษาต่อชั้นสูงขึ้นไป และผลสัมฤทธิ์ในการศึกษาต่อในชั้นที่สูงขึ้น และได้รับผลสัมฤทธิ์ในการเรียนสูง

เบทซ คลิงเกนสมิท และเมนนี่ (Betz, Klingensmithand Menne, 1970) ได้ศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างเพศ ประเภทที่อยู่อาศัยและจำนวนปีที่ศึกษาในวิทยาลัย โดยใช้ The College

Student Satisfaction Questionnaire ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่าประเภทของที่อยู่อาศัย จำนวนปีที่ศึกษาและเพศเกี่ยวข้องกับความพึงพอใจในการตัดสินใจเลือกศึกษาตามลำดับเมื่อเปรียบเทียบกับความสัมพันธ์ด้านอื่น ๆ แต่อย่างไรก็ตามผลของการศึกษายังพบว่าประเภทของที่อยู่อาศัยของนักศึกษามีความสัมพันธ์กับความคิดเห็นทางด้านวิชาการมากเท่าๆ กับสภาพแวดล้อมทางสังคม

วอคเนอร์ (Wagner, 1979: 1353) ได้ศึกษาความสนใจของนักเรียนมัธยมปลายจำนวน 1,702 คน ในรัฐมินิโซต้า ตั้งแต่ ปี ค.ศ. 1960 ถึง 1975 เกี่ยวกับการศึกษาต่อเพื่อนำ ไปสู่งานอาชีพ พบว่า เพศชายและหญิงมีความคล้ายคลึงกันในด้านการศึกษาต่ออันจะนำไปสู่การประกอบอาชีพ

เตือนใจ อธิคมภาษิต (2529) ได้ศึกษาเปรียบเทียบความต้องการเลือกเรียนต่อสายสามัญและสายอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จังหวัดฉะเชิงเทรา จังหวัดชลบุรี จังหวัดระยอง ปีการศึกษา 2529 พบว่า นักเรียนต้องการเลือกเรียนต่อชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายมากกว่าไม่ศึกษาต่ออย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 เพศมีผลทำให้การเลือกเรียนต่อสายวิชาต่างกัน คือ นักเรียนหญิงร้อยละ 22 เลือกเรียนต่อสายสามัญมากกว่านักเรียนชายแตกต่างกันอย่างมีนัยสำ คัญทางสถิติที่ระดับ .01 และนักเรียนชายกับนักเรียนหญิงเลือกเรียนต่อสายอาชีพต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

โกศล สุปัญญา (2522) ศึกษาแนวโน้มของการเลือกเรียนต่อสายสามัญและสายอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จังหวัดเลย พบว่า นักเรียนมีความมุ่งหวังที่จะเรียนต่อทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 100 นักเรียนชายจะเลือกเรียนต่อสายสามัญมากกว่านักเรียนหญิง และเลือกสายอาชีพน้อยกว่านักเรียนหญิงแต่เมื่อทดสอบในทางสถิติพบว่าไม่มีความแตกต่างในการเลือกเรียนต่อในสายสามัญและสายอาชีพ นักเรียนที่จะเลือกเรียนต่อสายสามัญจนถึงระดับอุดมศึกษามีมากกว่านักเรียนที่เลือกเรียนสายอาชีพจนถึงระดับอุดมศึกษา ส่วนสาขาวิชาที่นักเรียนต้องการมากที่สุดในระดับต่ำกว่าอุดมศึกษา คือ ช่างยนต์ และคหกรรมศิลป์

สวัสดิ์ บันเทิงสุข (2542) ได้ทำ การศึกษาวิจัยพบว่าอาชีพที่นักเรียนเลือกในระดับต่ำกว่าอุดมศึกษา ได้แก่อาชีพต่อไปนี้ คือ เลขานุการ บริการโรงแรม พนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน งานธนาคาร ช่างเครื่องยนต์พยาบาล นักแสดงและละครฟ้อนรำ มัคคุเทศก์ และนายหน้าเดินตลาด ทั้งนี้ เรียงจากอาชีพที่มีผู้เลือกมากมาหาน้อย ในจำนวนอาชีพดังกล่าวนี้ อาชีพที่นักเรียนชายแสดงความต้องการมากกว่านักเรียนหญิง คือ บริการโรงแรม งานธนาคาร ช่างเครื่องยนต์ และนายหน้าเดินตลาด นอกจากนั้นแล้วนักเรียนหญิงต้องการเลือกมากกว่านักเรียนชาย

สุรัตน์ ไชยชมภู (2535) ได้ศึกษาปัจจัยที่สัมพันธ์กับความตั้งใจในการเรียนต่อระดับมัธยมศึกษาของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ในเขตโครงการพัฒนาพื้นที่บริเวณชายฝั่ง

ทะเลตะวันออก พบว่าเพศไม่มีความสัมพันธ์กับการเรียนต่อ นอกจากนั้นยังมีงานวิจัยที่พบว่าโอกาสทางการศึกษาที่บุตรหญิงจะได้รับการศึกษาในระดับที่สูงขึ้นน้อยกว่าบุตรชาย

ภาคสรุป

ระบบการศึกษาไทยปัจจุบันเป็นระบบการศึกษาตามแผนการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2535 ที่เปิดโอกาสให้บุคคลเรียนรู้เพื่อพัฒนาตนเองได้เหมาะสมกับวัย ทั้งช่วงปฐมวัย วัยเด็กและเยาวชน การศึกษาสำหรับผู้ใหญ่ และสำหรับผู้สูงอายุ ได้อย่างต่อเนื่องตลอดชีวิต โดยอาศัยรูปแบบต่าง ๆ ทั้งการศึกษาที่จัดตามแนวระบบโรงเรียนและการศึกษาที่เกิดจากกระบวนการเรียนรู้ในวิถีชีวิต การศึกษาตามแนวระบบโรงเรียน เป็นการจัดโดยสถานศึกษา อาศัยระบบชั้นเรียนเป็นหลัก มีหลักสูตรกำหนดไว้ตามระดับและประเภทการศึกษา เพื่อให้บุคคลได้เรียนรู้ตามจุดมุ่งหมายของหลักสูตร ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 ระดับ คือ ระดับก่อนประถมศึกษา อายุโดยประมาณ 3-5 ปี ระดับประถมศึกษา อายุโดยประมาณ 6-11 ปี ระดับมัธยมศึกษา ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ตอน คือ ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น อายุโดยประมาณ 12-14 ปี ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย อายุโดยประมาณ 15-18 ปี ระดับอุดมศึกษาเป็นการศึกษาหลังระดับมัธยมศึกษาตอนปลายแบ่งเป็น 3 ระดับคือ การศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี การศึกษาระดับปริญญาตรี และการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี

วิทยาลัยและมหาวิทยาลัยเอกชน เป็นสถาบันอุดมศึกษาที่ได้รับการจัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติวิทยาลัยเอกชน พุทธศักราช 2512 และพระราชบัญญัติสถาบันอุดมศึกษาเอกชน พุทธศักราช 2522 แก้ไขเพิ่มเติมเป็นฉบับที่ 2 พระพุทธศักราช 2535 มีทั้งประเภทวิทยาลัยและมหาวิทยาลัย ซึ่งอยู่ในการกับกับดูแลและได้รับรองมาตรฐานการศึกษาโดยคณะกรรมการซึ่งทบวงมหาวิทยาลัยแต่งตั้งขึ้น ในปัจจุบันสถาบันอุดมศึกษาเอกชนทั้งสองประเภทมีรวมทั้งหมด 36 แห่ง แบ่งเป็นประเภทมหาวิทยาลัย 18 แห่ง สถาบันอุดมศึกษาเอกชน 36 แห่งเหล่านี้ ได้จัดการศึกษาในระดับอุดมศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรีจนถึงปริญญาเอก ทั้งนี้เพื่อแบ่งเบาภารกิจด้านการจัดการการศึกษาของรัฐ เพื่อกระจายโอกาสและความเสมอภาคไปสู่ภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศโดยจัดการศึกษาให้มีประสิทธิภาพ (efficiency) เพื่อผลิตบัณฑิตให้มีคุณภาพ (quality) เพื่อให้มีประสิทธิผล (effectiveness) สูงสุด บัณฑิตเหล่านี้เมื่อจบการศึกษาระดับต่าง ๆ แล้วได้ออกไปรับใช้สังคม มีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคมให้มีความเจริญรุ่งเรือง มหาวิทยาลัยเอกชนจึงมุ่งเน้นการจัดการศึกษา โดยมุ่งเน้นความเป็นเลิศทางวิชาการ (academic excellence) และอยู่ภายใต้กรอบกำหนดหรือกลไกมาตรฐานทางด้านวิชาการ เช่น เกณฑ์มาตรฐานเรื่องหลักสูตร เกณฑ์การรับนักศึกษา เกณฑ์การรับและพัฒนาอาจารย์ รวมทั้งเกณฑ์การพัฒนาสถาบัน เป็นต้น โดยมีแนวความคิดที่เป็น

หลักการนำร่อง (guiding principles) ที่เป็นมาตรฐานทางด้านวิชาการ (academic standards) ซึ่งนำไปสู่การประกันคุณภาพทางด้านวิชาการ (academic quality asurance)

เนื่องจากในปัจจุบันภาวการณ์แข่งขันสูง ดังนั้นจึงได้นำหลักทฤษฎีกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับสถาบันมาปรับใช้เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อในมหาวิทยาลัยเอกชนของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนาให้ตรงกับความต้องการของนักเรียนในเรื่องปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจ ปัจจัยทางสถาบันการศึกษา ปัจจัยทางจิตวิทยา เรื่องของแรงจูงใจ

แรงจูงใจ (motivation) คือ สิ่งซึ่งความคุมพฤติกรรมของมนุษย์ อันเกิดจากความต้องการ (needs) พลังกดดัน (drives) หรือ ความปรารถนา (desires) ที่จะพยายามดิ้นรนเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ ซึ่งอาจจะเกิดมาตามธรรมชาติหรือจากการเรียนรู้ก็ได้ แรงจูงใจเกิดจากสิ่งเร้าทั้งภายในและภายนอกตัวบุคคลนั้นๆ แรงจูงใจเป็นปัจจัยที่สำคัญหนึ่งต่อความประสบสำเร็จขององค์กร

ดังนั้น ภาคเอกชนจะต้องปรับสถานศึกษาของตนให้ตรงกับความต้องการของนักศึกษา ซึ่งจะต้องศึกษาถึงกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับสถาบันการศึกษาจะต้องใช้ส่วนผสมทางการตลาดซึ่งถือว่าเป็นเครื่องมือทางการตลาดในการให้บริการเครื่องมือทางการตลาดมี 7 ชนิด ได้แก่ หลักสูตร (program) ค่าธรรมเนียมการเรียน (price) การจัดการเรียนการสอน (delivery system) การติดต่อสื่อสาร (communication) กระบวนการ (process) สิ่งอำนวยความสะดวกในสถาบัน (physical facilities) และบุคลากร (people) ส่วนผสมทางการตลาดทั้ง 7 ชนิด เป็นต้นศึกษาถึงพฤติกรรมผู้บริโภคซึ่งจุดเริ่มต้นของโมเดลนี้อยู่ที่มีสิ่งกระตุ้นให้เกิดความต้องการก่อนแล้วทำให้เกิดการตอบสนองดังนั้นการศึกษาถึงพฤติกรรมผู้บริโภคจึงเกี่ยวข้องกับกระบวนการตัดสินใจซื้อ และปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจดังกล่าว ซึ่งปัจจัยต่างๆ นั้นเราสามารถแยกพิจารณาได้ 2 ประเภท คือ ปัจจัยภายใน (internal variable) และปัจจัยภายนอก (external variable) สิ่งที่สำคัญที่จะต้องทำการศึกษาก็คือปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนนักศึกษา ซึ่งจะต้องศึกษาถึงปัจจัยส่วนบุคคล เศรษฐกิจ และ ปัจจัยทางสถาบันการศึกษา ปัจจัยเหล่านี้จะเป็นสิ่งที่บ่งบอกถึงความต้องการ เป็นเหตุผลหลักที่นำมาประกอบการตัดสินใจและเลือกศึกษาต่อ ดังนั้น การพัฒนาระบบการศึกษาไทยให้มีคุณภาพและมาตรฐาน เป็นที่ยอมรับของนานาประเทศ การพัฒนาคนให้มีความรู้เป็นการวางรากฐานในการพัฒนาประเทศอย่างยั่งยืน

กรอบแนวความคิดในการวิจัย

ในการศึกษาเรื่อง "ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่" มีตัวแปรอิสระในการวิจัย คือ ปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ สาขาที่เรียน สถานภาพครอบครัว ส่วนปัจจัยทางเศรษฐกิจ ได้แก่ อาชีพและระดับรายได้ต่อเดือนของบิดา มารดา ปัจจัยทางสถาบันการศึกษา ได้แก่ การเรียนการสอน ชื่อเสียงมหาวิทยาลัย ค่าธรรมเนียมการศึกษา อุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยี และตัวแปรตาม ได้แก่ ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งแสดงภาพกรอบแนวความคิดได้ดังต่อไปนี้

ภาพ 3 กรอบแนวคิดในการวิจัย

สมมติฐานการวิจัย

ในการศึกษาเรื่อง "ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่" มีสมมติฐานการวิจัย คือ ปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยทางเศรษฐกิจ และ ปัจจัยทางสถาบันการศึกษา มีความสัมพันธ์กับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

บทที่ 3
วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาเรื่อง ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ได้กำหนดวิธีการวิจัย ดังนี้

สถานที่ดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ใช้สถานที่ในการดำเนินการวิจัย คือ โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา ตั้งอยู่เลขที่ 2 ถนนสุขเกษม ตำบล ป่าตัน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากโรงเรียนโปลิ-เทคนิคลานนาเป็นโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชนขนาดใหญ่ของจังหวัดเชียงใหม่ มีการจัดการเรียนสอนโดยใช้หลักสูตรของกรมอาชีวศึกษาใน 3 ประเภทวิชา ได้แก่ ประเภทวิชาอุตสาหกรรม ประเภทวิชาพาณิชยกรรมและบริหารธุรกิจ และประเภทวิชาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว และมีนักเรียนจำนวนมาก ซึ่งมีโอกาสในการยกระดับการศึกษาให้สูงขึ้นเป็นมหาวิทยาลัยเอกชนแห่งใหม่ของ จังหวัดเชียงใหม่ ดังนั้นผู้วิจัยจึงเห็นว่ามีความเหมาะสมในการเก็บข้อมูล

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ นักเรียนระดับ ปวช. ชั้นปีที่ 3 และปวส.ชั้นปีที่ 2 ของโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในปีการศึกษา 1/2551 ซึ่งมีจำนวน 1,741 คน ดังนี้

1. กลุ่มนักศึกษาระดับ ปวช. ชั้นปีที่ 3	จำนวน	1,040 คน
2. กลุ่มนักศึกษาระดับ ปวส. ชั้นปีที่ 2	จำนวน	701 คน
รวม	จำนวน	1,741 คน

ผู้วิจัยจะทำการสุ่มเก็บกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรของ ยามาเน่ (Yamane, 1973) โดยกำหนดความเชื่อมั่น 95% และยอมให้เกิดความผิดพลาดได้ไม่เกิน 5% ดังนี้

$$n = \frac{N}{1+ N(e)^2}$$

โดยที่ n คือ ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

N คือ จำนวนประชากรทั้งหมด

e คือ ความคลาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่าง

แทนค่า N = 1,741

e = 0.05

$$n = \frac{1,741}{1 + 1,741(0.05)^2}$$

n = 325

ดังนั้นจะใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 325 ราย เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างมีจำนวนต่างกันจึงได้มีการคำนวณหาขนาดของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้สูตรของ Nagtalon (อ้างใน นำชัย ทนุผล, 3536: 134) ดังต่อไปนี้

$$n_i = \frac{nN_i}{N}$$

n_i = จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่สุ่มได้แต่ละกลุ่ม

n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

N_i = จำนวนประชากรในแต่ละกลุ่ม

N = จำนวนประชากรทั้งหมด

จากการคำนวณตามสูตรการแบ่งกลุ่มตัวอย่างแบบสัดส่วน ได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างดังต่อไปนี้

ตาราง 1 แสดงจำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่างในแต่ละห้องของนักศึกษาระดับ ปวช.3

สาขาวิชา	ประชากร (N)	จำนวนตัวอย่าง (n)	จำนวนตัวอย่างในแต่ละห้อง
ช่างยนต์ (8)	325	61	7
ช่างไฟฟ้า (3)	109	20	7
ช่างอิเล็กทรอนิกส์ (8)	343	64	8
ช่างก่อสร้าง (1)	40	8	8
ช่างเทคนิคสถาปัตยกรรม (2)	67	12	7
พณิชยการและการจัดการ ธุรกิจท่องเที่ยว (5)	156	29	5
รวม	**1,040**	**194**	

หมายเหตุ ใน( ) คือจำนวนห้องของแต่ละสาขาวิชา

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่างในแต่ละห้องของนักศึกษาระดับ ปวส.2

สาขาวิชา	ประชากร (N)	จำนวนตัวอย่าง (n)	จำนวนตัวอย่างในแต่ละห้อง
ช่างยนต์ (8)	253	47	6
ช่างไฟฟ้า (2)	72	13	7
ช่างอิเล็กทรอนิกส์ (5)	130	25	5
ช่างก่อสร้าง (2)	44	8	4
ช่างเทคนิคสถาปัตยกรรม (1)	13	3	3
ช่างเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ (4)	117	22	6
พณิชยการและการจัดการ ธุรกิจท่องเที่ยว (3)	72	13	4
รวม	**701**	**131**	

หมายเหตุ ใน( ) คือจำนวนห้องของแต่ละสาขาวิชา

หลังจากที่ได้กลุ่มตัวอย่างของแต่ละชั้นปี และห้องตามสาขาวิชา ได้มีการสุ่มตัวอย่างในแต่ละห้องด้วยวิธีการสุ่มอย่างง่าย แบบเป็นวสัดส่วนกับประชากร(simple random sampling) โดยวิธีจับฉลาก

เครื่องมือในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลของการวิจัยเป็นแบบสอบถามที่ทำขึ้นให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ในการวิจัยครั้งนี้ มีดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลและเศรษฐกิจของนักเรียน ปวช. ชั้นปีที่ 3 และปวส.ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยคำถามจะเป็นคำถามปลายปิด มีตัวเลือกให้เลือกตอบ

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน ระดับ ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยคำถามแบบ Rating Scale ให้เลือกตอบ 5 ระดับ Likert Scale (ฑิตยา ใจมั่น, 2550)

ส่วนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยคำถามแบบ Rating Scale ให้เลือกตอบ 5

ส่วนที่ 4 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัญหา และ อุปสรรค ในการเลือกศึกษาต่อระดับมหาวิทยาลัยของนักเรียน ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยคำถามปลายเปิด

การทดสอบเครื่องมือ

1. การทดสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหา (content validity) ผู้วิจัยได้สร้างแบบสัมภาษณ์จากแนวทางในการตรวจเอกสาร เพื่อจะรวบรวมข้อมูลต่างๆตามวัตถุประสงค์นั้นได้นำเสนอ ผู้ทรงคุณวุฒิประกอบด้วยคณะกรรมการที่ปรึกษาในการวิจัย เพื่อตรวจสอบความชัดเจนและเหมาะสมของข้อความ แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะ

2. การทดสอบความเชื่อมั่น (reliability) ผู้วิจัยนำแบบสัมภาษณ์ที่ได้ปรับปรุงแก้ไขแล้ว ไปทดสอบกับนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 20

ราย เพื่อทดสอบความเข้าใจในด้านเนื้อหา ว่าควรเพิ่มเติมหรือแก้ไขแบบสอบถามและนำผลการทดสอบการวิเคราะห์ความเชื่อมั่น (reliability) ด้วยคอมพิวเตอร์ โดยใช้วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์ อัลฟ่าของ Cronbach (พวงรัตน์ ทวีรัตน์, 2540: 125) ซึ่งมีสูตรดังนี้

$$\alpha = \frac{n}{n-1}\left[1-\frac{\sum s^2_i}{s^2_x}\right]$$

α = ค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่น

n = จำนวนข้อ

s^2_i = คะแนนความแปรปรวนของรายการแต่ละข้อ

s^2_x = คะแนนความแปรปรวนของทั้งฉบับ

โดยผู้วิจัยกำหนดค่าความเชื่อมั่นในแบบสอบถามที่มีค่าตั้งแต่ 0.70 ขึ้นไปเป็นเครื่องมือในการวัด หากข้อความหรือคำถามใดมีค่าความเชื่อมั่นต่ำกว่า 0.70 จะต้องนำไปแก้ไขปรับปรุงใหม่ แล้วนำมาทดสอบใหม่อีกครั้ง ซึ่งได้ผลดังต่อไปนี้ ปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน มีรายละเอียดดังนี้ด้านการเรียนการสอน มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.92 ด้านชื่อเสียงมหาวิทยาลัย มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.92 ด้านค่าธรรมเนียมการศึกษา มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.93 ด้านอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยี มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.92 และทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0 .92 ซึ่งมีค่าความเชื่อมั่นโดยรวมเท่ากับ 0.93

วิธีการรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ได้มีการเก็บข้อมูลมาจากแหล่งข้อมูล ดังต่อไปนี้

1. แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) ได้จากการใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลจากการเก็บตัวอย่างจำนวน 325 คน

2. แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) ได้จากการศึกษาค้นคว้าข้อมูลที่มีผู้รวบรวมไว้ทั้งหน่วยงานรัฐและเอกชน ดังนี้ หนังสือทางวิชาการ บทความ วิทยานิพนธ์และข้อมูลจากอินเตอร์เน็ต

การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามมาจัดหมวดหมู่และวิเคราะห์ด้วยคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติโดยใช้สถิติดังนี้

1. วิเคราะห์ลักษณะปัจจัยส่วนบุคคล และ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ โดยวิธีพรรณา (descriptive dtatistics) เพื่ออธิบายข้อมูล ซึ่งประกอบด้วย ค่าสถิติร้อยละ (percentage) เพื่อแจกแจงความถี่และจัดลำดับค่าเฉลี่ยทางเลขาคณิต (arithmetic means) เพื่อวัดแนวโน้มเข้าสู่ส่วนกลาง และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation) เพื่อวัดการกระจายของข้อมูลนั้นๆ

2. ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (weighted mean score: WMS) ใช้ในการวัดปัจจัยทางสถาบันการศึกษาและทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อในระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยให้น้ำหนักคะแนนเฉลี่ยซึ่งมีเกณฑ์การให้คะแนนในแต่ละระดับ ตาม Likert Scale (ฑิตยา ใจมั่น, 2550) ดังนี้

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

โดยมีเกณฑ์การเปรียบเทียบคะแนนในแต่ละระดับ ดังนี้

ช่วงคะแนนเฉลี่ย	ระดับทัศนคติในการเลือกเรียนระดับปริญญาตรี
3.68 – 5.00	มาก
2.34 – 3.67	ปานกลาง
1.00 – 2.33	น้อย

3. สถิติไคสแควร์ (chi-square) ใช้ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระและตัวแปรตาม ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01

บทที่ 4
ผลการวิจัยและวิจารณ์

การศึกษาเรื่อง ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามจำนวน 325 ชุด เก็บรวบรวมข้อมูลจากนักเรียนในระดับปวช. ชั้นปีที่ 3 และปวส. ชั้นปีที่ 2 ของโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในภาคเรียนที่ 2 สำเร็จการศึกษาในปีการศึกษา 2551 ข้อมูลที่ได้ผู้วิจัยนำมาวิเคราะห์ด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อหาค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าไคสแควร์ ผู้วิจัยนำเสนอผลงานออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยทางเศรษฐกิจของนักเรียน ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 2 ปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน ระดับปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 3 ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 4 ความสัมพันธ์ของปัจจัยส่วนบุคคล เศรษฐกิจ และ ปัจจัยทางสถาบันการศึกษาของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนากับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 5 ปัญหา และ อุปสรรค ในการเลือกศึกษาต่อระดับมหาวิทยาลัยของนักเรียน ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยทางเศรษฐกิจของนักเรียน ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

นำเสนอผลการวิเคราะห์ในส่วนของข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยทางเศรษฐกิจของกลุ่มอย่างตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาประกอบด้วย เพศ อายุ สาขาวิชาที่เรียน อาชีพบิดา อาชีพมารดา รายได้โดยรวมของครอบครัว และสถานภาพของครอบครัว

ตาราง 3 จำนวนและค่าร้อยละของปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง

(n = 325)

ปัจจัยส่วนบุคคล	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	261	80.31
หญิง	64	19.69
อายุ		
17-18 ปี	130	40.00
19-20 ปี	146	44.92
21-22 ปี	40	12.31
23-24 ปี	8	2.46
ตั้งแต่ 25 ปี ขึ้นไป	1	0.31
Minimum = 17.00 Maximum = 27.00	$\bar{X}$= 19.03 SD. = 1.59	
สาขาวิชาที่เรียน		
ช่างยนต์	108	33.32
ช่างไฟฟ้า	33	10.15
ช่างอิเล็กทรอนิกส์	89	27.38
ช่างก่อสร้าง	16	4.92
ช่างเทคนิคสถาปัตยกรรม	15	4.62
เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์	22	6.77
พณิชยการและการจัดการธุรกิจท่องเที่ยว	42	12.92
สถานภาพครอบครัว		
บิดามารดาอยู่ด้วยกัน	251	77.23
บิดามารดาหย่าร้างกัน	27	8.31
บิดามารดาแยกกันอยู่	20	6.15
บิดาเสียชีวิต	16	4.92
มารดาเสียชีวิต	7	2.15
อื่นๆ	4	1.23

ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลพบว่า

เพศ

ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลในด้านเพศ พบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 261 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.31 รองลงมาเป็นเพศหญิง จำนวน 64 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 19.69 ตามลำดับ เนื่องจากโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนาเป็นสถาบันที่เปิดสอนวิชาชีพการช่างจึงทำให้มีประชากรส่วนใหญ่เป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง

อายุ

ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลในด้านอายุ พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาในระดับ ปวช. มีจำนวนมากกว่า ระดับ ปวส. จึงทำให้ส่วนใหญ่มีอายุ 19-20 ปี คิดเป็นร้อยละ 44.92 รองลงมาได้แก่ อายุ 17-18 ปี คิดเป็นร้อยละ 40.00 อายุ 21-22 ปี คิดเป็นร้อยละ 12.31 อายุ 23-24 ปี คิดเป็นร้อยละ 2.46 และ อายุตั้งแต่ 25 ปี ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 0.31 ตามลำดับ

สาขาวิชาที่เรียน

ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลในด้านสาขาวิชาที่เรียนพบว่าส่วนใหญ่จะเลือกเรียนสาขาวิชาช่างยนต์จึงทำให้มีกลุ่มตัวอย่างมากที่สุด จำนวน 108 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 33.23 รองลงมา คือสาขาวิชาอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 89 คน คิดเป็นร้อยละ 27.38 สาขาวิชาพณิชยการและการจัดการธุรกิจท่องเที่ยว 42 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 12.92 สาขาวิชาช่างไฟฟ้า จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 10.15 สาขาวิชาเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 6.77 สาขาวิชาช่างก่อสร้างจำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 4.92 สาขาวิชาช่างเทคนิคสถาปัตยกรรม จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 4.62

สถานภาพของครอบครัว

ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่างในด้านสถานภาพทางครอบครัวมากกว่าครึ่งบิดามมารดาอยู่ด้วยกัน จำนวน 251 ราย คิดเป็นร้อยละ 77.23 รองลงมาครอบครัวหย่าร้างกัน จำนวน 27 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.31 บิดามารดาแยกกันอยู่ 20 ราย คิดเป็น ร้อยละ 6.15 บิดาเสียชีวิต จำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.92 มารดาเสียชีวิต จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.15 อื่นๆ คือ บิดามารดาเสียชีวิตทั้งคู่ อาศัยอยู่กับญาติพี่น้อง จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.23

ตาราง 4 จำนวนและค่าร้อยละของปัจจัยทางเศรษฐกิจ

(n = 325)

ปัจจัยทางเศรษฐกิจ	จำนวน	ร้อยละ
อาชีพบิดา		
รับราชการ	55	16.92
ธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ	74	22.77
รับจ้างทั่วไป	92	28.31
เกษตรกร	71	21.85
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	9	2.77
พนักงานบริษัท/ห้างร้าน	9	2.77
ว่างงาน	1	0.31
อื่นๆ (เช่น เป็นพ่อบ้าน รับเหมาก่อสร้าง บิดาเสียชีวิต)	14	4.31
อาชีพมารดา		
รับราชการ	31	9.54
ธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของกิจการ	72	22.15
รับจ้างทั่วไป	106	32.62
เกษตรกร	71	21.85
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	10	3.08
พนักงานบริษัท/ห้างร้าน	5	1.54
ว่างงาน	19	5.85
อื่นๆ (เช่น เป็นแม่บ้าน มารดาเสียชีวิต)	11	3.38
รายได้ครอบครัวต่อเดือน		
ต่ำกว่า 5,000 บาท	62	19.08
5,001-10,000 บาท	102	31.38
10,001-15,000 บาท	76	23.38
15,001-20,000 บาท	29	8.92
มากกว่า 20,000 บาท	56	17.23

Minimum = 4,000.00 Maximum = 50,000.00 $\bar{X}$ = 12,296.83 SD. = 7,663.31

ข้อมูลปัจจัยทางเศรษฐกิจพบว่า

อาชีพบิดา

ข้อมูลปัจจัยทางเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่างในด้านอาชีพบิดา พบว่าส่วนใหญ่บิดามีอาชีพรับจ้างทั่วไป จำนวน 92 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.31 รองลงมาคือ ธุรกิจส่วนตัว จำนวน 74 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.77 เกษตรกร จำนวน 71 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.85 รับราชการ จำนวน 55 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.92 อื่นๆซึ่งได้แก่ เป็นพ่อบ้าน รับเหมาก่อสร้าง และ บิดาเสียชีวิต จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.31 พนักงานรัฐวิสาหกิจและพนักงานบริษัท/ห้างร้านมีจำนวนเท่ากัน คือ 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.77 และว่างงานจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.31

อาชีพมารดา

ส่วนใหญ่อาชีพมารดาคือรับจ้างทั่วไป จำนวน 106 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.62 รองลงมาคือ ธุรกิจส่วนตัว จำนวน 72 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.15 เกษตรกร จำนวน 71 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.85 รับราชการ จำนวน 31 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.54 ว่างงานจำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.85 อื่นๆซึ่งได้แก่ เป็นแม่บ้าน และ มารดาเสียชีวิต จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.38 พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน10 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.08 และพนักงานบริษัท/ห้างร้านมีจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.54

รายได้โดยรวมของครอบครัว

ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลทางเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่างในด้านรายได้โดยรวมของครอบครัวพบว่า อาชีพของบิดาและมารดาส่วนใหญ่มีอาชีพรับจ้างทั่วไปจึงทำให้ส่วนใหญ่รายได้ครอบครัวจะอยู่ในช่วง 5,0001-10,000 บาทจำนวน102 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.38 รองลงมาได้แก่ รายได้ 10,001-15,000 บาท จำนวน 76 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.38 รายได้ ต่ำกว่า 5,000 บาท มีจำนวน 62 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.08 รายได้มากกว่า 20,000 บาท จำนวน 56 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.23 และรายได้ 15,001-20,000 บาท จำนวน 29 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.92

ส่วนที่ 2 ปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนระดับ ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

การศึกษาเกี่ยวปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน ระดับ ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา

อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการศึกษาปัจจัยทางด้านการเรียนการสอน ด้านชื่อเสียงมหาวิทยาลัย ด้านค่าธรรมเนียมการศึกษาและด้านอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยี

ตาราง 5 ระดับความสำคัญของปัจจัยทางด้านการเรียนการสอนที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยทางด้านการเรียนการสอน	Mean	SD	ระดับความสำคัญ
1. อาจารย์ผู้สอนมีความรู้ ความสามารถ เชี่ยวชาญในวิชาที่สอนเป็นอย่างดี	4.05	0.81	มาก
2. ในการเรียนการสอนมีการฝึกปฏิบัติเหมือนจริง (ทดลองทำ)	3.99	0.89	มาก
3. สถาบันมีสาขาที่ตรงตามความต้องการของนักศึกษา	3.98	0.92	มาก
4. สถาบันมีอาจารย์ชาวต่างชาติซึ่งเป็นเจ้าของภาษามาสอน	3.88	0.86	มาก
5. สาขาที่สถาบันเปิดสอนเป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน	3.88	0.82	มาก
6. สถาบันมีการเปิดสอนแบบ 2 ภาษา	3.85	2.92	มาก
7. สถาบันมีการจัดระบบการเรียนการสอนที่ดี	3.85	0.80	มาก
8. อาจารย์ผู้สอนมีประสบการณ์ในการสอนมาเป็นระยะเวลานาน	3.84	0.86	มาก
9. สถาบันการศึกษามีกิจกรรมเสริม เช่น ดนตรี กีฬา	3.74	0.97	มาก
10. อาจารย์ผู้สอนมีชื่อเสียง	3.44	0.94	ปานกลาง
รวม	3.85	0.63	มาก

จากตาราง 5 ระดับความสำคัญของปัจจัยทางด้านการเรียนการสอนที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างโดยภาพรวมอยู่ในระดับสำคัญมาก โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.85 สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายข้อ มีค่าเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 3.44 - 4.05 คืออยู่ในเกณฑ์ปานกลางถึงมาก เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อยตามเกณฑ์ในการวิเคราะห์และแปลผลข้อมูลได้ดังนี้

ระดับความสำคัญของปัจจัยทางด้านการเรียนการสอนที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในระดับมากได้แก่ อาจารย์ผู้สอนมีความรู้

ความสามารถ เชี่ยวชาญในวิชาที่สอนเป็นอย่างดีโดยมีค่าเฉลี่ยรวม 4.05 ในการเรียนการสอนมีการฝึกปฏิบัติเหมือนจริง (ทดลองทำ)มีค่าเฉลี่ยรวม 3.99 สถาบันมีสาขาที่ตรงตามความต้องการของนักศึกษา มีค่าเฉลี่ยรวม 3.98 สาขาที่สถาบันเปิดสอนเป็นที่ต้องการของตลาดแรงงานมีค่าเฉลี่ยรวม 3.88 สถาบันมีการจัดระบบการเรียนการสอนที่ดีและสถาบันมีการเปิดสอนแบบ 2 ภาษา มีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากัน คือ 3.85 อาจารย์ผู้สอนมีประสบการณ์ในการสอนมาเป็นระยะเวลานานมีค่าเฉลี่ยรวม 3.84 และสถาบันการศึกษามีกิจกรรมเสริม เช่น ดนตรี กีฬา มีค่าเฉลี่ยรวม 3.74

ระดับความสำคัญของปัจจัยทางด้านการเรียนการสอนที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในระดับปานกลางได้แก่ อาจารย์ผู้สอนมีชื่อเสียง มีค่าเฉลี่ยรวม 3.44

ตาราง 6 ปัจจัยทางด้านชื่อเสียงมหาวิทยาลัยที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยทางด้านชื่อเสียงมหาวิทยาลัย	Mean	ค่าSD	ระดับความสำคัญ
1. สถาบันได้รับการประกันคุณภาพมาตรฐานการศึกษาแห่งชาติ	4.18	0.72	มาก
2. สถาบันมีอายุการก่อตั้งที่ยาวนานและมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของสังคม	4.17	0.70	มาก
3. ผู้ปกครองไว้วางใจในสถาบันการศึกษา และส่งบุตรหลานมาศึกษา	3.96	0.76	มาก
4. นักศึกษาที่สำเร็จการศึกษาแล้วสามารถหางานทำได้ง่าย และสามารถเข้าทำงานในบริษัท ห้างร้านที่มีชื่อเสียงได้เป็นจำนวนมาก	3.95	0.80	มาก
รวม	4.06	0.59	มาก

จากตาราง 6 ระดับความสำคัญของปัจจัยทางด้านชื่อเสียงมหาวิทยาลัยที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างโดยภาพรวมอยู่ในระดับสำคัญมาก โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.06 สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายข้อ มีค่าเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 3.95-4.18 คืออยู่ในเกณฑ์มาก เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อยตามเกณฑ์ในการวิเคราะห์และแปลผลข้อมูลได้ดังนี้

ระดับความสำคัญของปัจจัยทางด้านชื่อเสียงมหาวิทยาลัยที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในระดับมากได้แก่ สถาบันได้รับการประกันคุณภาพมาตรฐานการศึกษาแห่งชาติ มีค่าเฉลี่ย 4.18 สถาบันมีอายุการก่อตั้งที่ยาวนานและมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของสังคม มีค่าเฉลี่ย 4.17 ผู้ปกครองไว้วางใจในสถาบันการศึกษา และส่งบุตรหลานมาศึกษา มีค่าเฉลี่ย 3.96 และนักศึกษาที่สำเร็จการศึกษาแล้วสามารถหางานทำได้ง่ายและสามารถเข้าทำงานในบริษัท ห้างร้านที่มีชื่อเสียงได้เป็นจำนวนมาก มีค่าเฉลี่ย 3.95

ตาราง 7 ปัจจัยทางด้านค่าธรรมเนียมการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยทางด้านค่าธรรมเนียมการศึกษา	Mean	SD	ระดับความสำคัญ
1. มีการจัดสรรเงินกู้ยืมเพื่อการศึกษาจากภาครัฐที่เหมาะสมและเป็นธรรม	3.72	1.08	มาก
2. สามารถผ่อนชำระค่าเล่าเรียนได้	3.63	1.04	ปานกลาง
3. การเก็บค่าธรรมเนียมการศึกษาและค่าวัสดุอุปกรณ์ ค่ากิจกรรมในอัตราที่เหมาะสมและเป็นธรรม	3.57	1.08	ปานกลาง
4. ผู้ปกครองสามารถเบิกค่าเล่าเรียนได้	3.35	1.21	ปานกลาง
รวม	3.57	0.84	ปานกลาง

จากตาราง 7 ระดับความสำคัญของปัจจัยทางด้านค่าธรรมเนียมการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างโดยภาพรวมอยู่ในระดับสำคัญ ปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.57 สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายข้อ มีค่าเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 3.35 - 3.72 คืออยู่ในเกณฑ์ปานกลางถึงมาก เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อยตามเกณฑ์ในการวิเคราะห์และแปลผลข้อมูลได้ดังนี้

ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านค่าธรรมเนียมการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในระดับมากได้แก่ มีการจัดสรรเงินกู้ยืมเพื่อการศึกษาจากภาครัฐที่เหมาะสมและเป็นธรรม มีค่าเฉลี่ย 3.72

ระดับความสำคัญของปัจจัยทางด้านค่าธรรมเนียมการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ สามารถผ่อนชำระค่าเล่าเรียนได้มีค่าเฉลี่ย 3.63 การเก็บค่าธรรมเนียมการศึกษาและค่าวัสดุอุปกรณ์ ค่ากิจกรรมในอัตราที่เหมาะสมและเป็นธรรม มีค่าเฉลี่ย 3.57 และ ผู้ปกครองสามารถเบิกค่าเล่าเรียนได้ มีค่าเฉลี่ย 3.35

ตาราง 8 ปัจจัยทางด้านอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยีที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยทางด้านอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยี	Mean	SD	ระดับความสำคัญ
1. มีจำนวนห้องเรียนเพียงพอต่อจำนวน	4.24	1.82	มาก
2. มีการติดตั้งเครื่องปรับอากาศในห้องเรียนทุกห้อง	4.10	0.91	มาก
3. มีห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย	3.92	0.95	มาก
4. มีสื่อการเรียนการสอนที่ทันสมัย	3.84	0.87	มาก
5. มีห้องปฏิบัติการทางการศึกษาที่เพียงพอต่อจำนวนนักศึกษา	3.83	0.85	มาก
6. มีห้องสมุดที่มีขนาดและจำนวนหนังสือที่พอเพียงต่อจำนวนนักศึกษา	3.64	1.00	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.93	0.67	มาก

จากตาราง 8 ระดับความสำคัญของด้านปัจจัยทางด้านอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยีที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างโดยภาพรวมอยู่ในระดับสำคัญ มาก โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.93 สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายข้อ มีค่าเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 3.64 – 4.24 คืออยู่ในเกณฑ์ปานกลางถึงมาก เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อยตามเกณฑ์ในการวิเคราะห์และแปลผลข้อมูลได้ดังนี้

ระดับความสำคัญของปัจจัยทางด้านทางด้านอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยีที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในระดับมาก ได้แก่ มีจำนวนห้องเรียนเพียงพอต่อจำนวนนักศึกษา มีค่าเฉลี่ย 4.24 มีการติดตั้งเครื่องปรับอากาศในห้องเรียนทุกห้องมีค่าเฉลี่ย 4.10 มีห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย มีค่าเฉลี่ย 3.92 มีสื่อการเรียนการสอนที่ทันสมัยมีค่าเฉลี่ย 3.84 และมีห้องปฏิบัติการทางการศึกษาที่เพียงพอต่อจำนวนนักศึกษา มีค่าเฉลี่ย 3.83

ระดับความสำคัญของปัจจัยทางด้านอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยีที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ มีห้องสมุดที่มีขนาดและจำนวนหนังสือที่พอเพียงต่อจำนวนนักศึกษา มีค่าเฉลี่ย 3.64

ผลจากการศึกษาปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน ระดับ ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งประกอบด้วย การเรียนการสอน ชื่อเสียงมหาวิทยาลัย ค่าธรรมเนียมการศึกษา อุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยี พบว่าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสำคัญมาก เนื่องจากปัจจัยดังกล่าวมีความสำคัญต่อการพัฒนาความรู้ความสามารถที่จะต้องนำไปใช้ในอนาคต โดยเฉพาะปัจจัยด้านเทคโนโลยี เพราะความก้าวหน้าของเทคโนโลยีมีผลต่อการกำหนดคุณสมบัติและคุณภาพของแรงงานในอนาคต เทคโนโลยีสารสนเทศ เทคโนโลยีการขนส่ง เทคโนโลยีการผลิต นาโนเทคโนโลยี เทคโนโลยีชีวภาพ ฯลฯ มีความก้าวหน้าขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเทคโนโลยีเหล่านี้มีประโยชน์ในการเพิ่มศักยภาพการแข่งขันของประเทศ ดังนั้นการจัดการการสอนจึงต้องมีสอดคล้องกับเทคโนโลยีใหม่ ๆ ในหลักสูตรการเรียนการสอน และปรับปรุงให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี (เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์ , 2551: online)

ส่วนที่ 3 ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้น ปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ตาราง 9 ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่าง

ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน	(Mean)	SD	ระดับทัศนคติ
1. การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นการเพิ่มพูนความรู้	4.22	0.80	มาก
2. การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำ ให้ได้รับความภาคภูมิจากสมาชิกในครอบครัว	4.13	0.85	มาก
3. ต้องการทำความฝันในอาชีพที่หวังไว้ให้เป็นความจริง	4.11	0.82	มาก
4. การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้มีอนาคตที่ดีขึ้น	4.10	0.86	มาก
5. การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีมีผลต่อรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้น	4.07	0.85	มาก
6. ผู้เรียนมีความคิดว่าสามารถศึกษาต่อและสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีได้	4.05	0.86	มาก

ตาราง 9 (ต่อ)

ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน	(Mean)	SD	ระดับทัศนคติ
7. การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์	4.04	0.87	มาก
8. การศึกษาต่อระดับปริญญาตรี ทำให้มีโอกาสทางสังคมที่มากขึ้น	4.03	0.85	มาก
9. การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีมีผลต่อการสมัครงานในสถานประกอบการที่มีชื่อเสียงได้ง่าย	4.03	0.80	มาก
10. การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้ได้รับการยอมรับจากสังคม	4.01	0.83	มาก
11. ต้องการสวมชุดครุยเพื่อให้ครอบครัวเกิดความภาคภูมิใจ	3.98	0.94	มาก
12. เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก	3.98	0.87	มาก
13. การศึกษาต่อระดับปริญญาตรี ทำให้มีสังคมที่กว้างขึ้นหรือมีเพื่อนมากขึ้น	3.97	0.88	มาก
14. ผู้เรียนจะได้นำความรู้ที่ได้รับไปพัฒนา ชุมชนของตนให้มีความเจริญก้าวหน้ามากยิ่งขึ้น	3.94	0.87	มาก
15. ต้องการศึกษาเพื่อนำความรู้ไปใช้กับกิจการของครอบครัว	3.87	1.01	มาก
16. การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นเกียรติแก่วงศ์ตระกูล	3.85	0.95	มาก
17. การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นการทำตามกระแสสังคม	3.57	1.11	ปานกลาง
18. ต้องการเป็นเหมือนบุคคลตัวอย่าง เช่น ดารา นักร้อง นักกีฬา	3.12	1.27	ปานกลาง
19. ศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเพราะตามเพื่อน	3.00	1.24	ปานกลาง
20. ศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเพราะครอบครัวบังคับ	2.94	1.34	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.85	0.51	มาก

จากตาราง 9 ระดับความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี โดยภาพรวมจะอยู่ในระดับความสำคัญมาก โดยมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 3.85 สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายข้อ มีค่าเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 2.94 - 4.22 คืออยู่ในเกณฑ์ปานกลางถึงมาก เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อยตามเกณฑ์ในการวิเคราะห์และแปลผลข้อมูลได้ดังนี้

ระดับความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก ได้แก่ การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นการเพิ่มพูนความรู้ โดยมีค่าเฉลี่ย

เท่ากับ 4.22 การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้ได้รับความภาคภูมิจากสมาชิกในครอบครัว มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 ต้องการทำความฝันในอาชีพที่หวังไว้ให้เป็นความจริง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้มีอนาคตที่ดีขึ้น มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีมีผลต่อรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้น มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.07 ผู้เรียนมีความคิดว่าสามารถศึกษาต่อและสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.05 การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีมีผลต่อการสมัครงานในสถานประกอบการที่มีชื่อเสียงได้ง่าย และการศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้มีโอกาสทางสังคมที่มากขึ้น มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน คือ 4.03 การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้ได้รับการยอมรับจากสังคม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.01 เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกและต้องการสวมชุดครุยเพื่อให้ครอบครัวเกิดความภาคภูมิใจ มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน คือ 3.98 การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้มีสังคมที่กว้างขึ้นหรือมีเพื่อนมากขึ้น มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.97 ผู้เรียนจะได้นำความรู้ที่ได้รับไปพัฒนาชุมชนของตนให้มีความเจริญก้าวหน้ามากยิ่งขึ้น มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 ต้องการศึกษาเพื่อนำความรู้ไปใช้กับกิจการของครอบครัว มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 และการศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นเกียรติแก่วงศ์ตระกูล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85

ระดับความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี อยู่ในระดับเห็นด้วยปานกลาง ได้แก่ การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นการทำตามกระแสสังคม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.57 ต้องการเป็นเหมือนบุคคลตัวอย่าง เช่น ดารา นักร้อง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.12 ศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเพราะตามเพื่อน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.00 และ ศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเพราะครอบครัวบังคับ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.94

ผลจากการศึกษาทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้น ปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยภาพรวมจะอยู่ในระดับความสำคัญมาก เนื่องจากการศึกษาต่อระดับปริญญาตรี ก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดี ทำให้คนมีความรู้ ความเข้าใจ ในวิทยาการใหม่ ๆ กระตุ้นให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ ปรับปรุง เปลี่ยนแปลง มีเหตุผลในการแก้ปัญหาต่าง ๆ การพัฒนาด้านการศึกษาก็คือการพัฒนาคุณภาพและประสิทธิภาพของบุคคล ซึ่งเป็นสิ่งนำไปสู่โอกาสและความสำเร็จได้ในอนาคต (สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม, 2550: online)

ส่วนที่ 4 ความสัมพันธ์ของปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยทางเศรษฐกิจ และปัจจัยทางสถาบันการศึกษากับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี ของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ตาราง 10 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยส่วนบุคคล	χ^2	df	Sig.
เพศ	1.267	2	0.531
อายุ	17.892	8	0.022
สาขาวิชาที่เรียน	10.405	12	0.580
สถานภาพครอบครัว	8.921	10	0.540

จากตาราง 10 สามารถสรุปได้ว่า ปัจจัยส่วนบุคคลทางด้านเพศ อายุ สาขาวิชาที่เรียน และสถานภาพครอบครัว ไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากค่านิยมในการศึกษาต่อได้เปลี่ยนไปเมื่อเปรียบเทียบในอดีตเด็กผู้ชายถูกส่งไปอยู่วัดเรียนอ่าน เขียน และคำสอนศาสนากับพระ การศึกษาสตรีส่วนมากเรียนแต่การเย็บปักถักร้อยการครัวและกิจการบ้านเรือนน้อยรายที่อ่านหรือเขียนได้ แต่ในปัจจุบันความเสมอภาคทางการศึกษาส่งผลให้เพศชายและเพศหญิงมีโอกาสได้รับการศึกษาที่เท่าเทียมกัน(สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ, 2552: online)

ตาราง 11 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจกับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ	χ^2	df	Sig.
อาชีพบิดา	17.433	14	0.234
อาชีพมารดา	16.887	14	0.262
รายได้โดยรวมของครอบครัวต่อเดือน	1.564	4	0.815

จากตาราง 11 สามารถสรุปได้ว่า ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจซึ่งประกอบไปด้วย อาชีพบิดา อาชีพมารดา และรายได้โดยรวมของครอบครัวต่อเดือน ไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของของกลุ่มตัวอย่างเพราะในปัจจุบันรัฐบาลได้มีการขยายโอกาสทางการศึกษา โดยมีการกู้ยืมเพื่อการศึกษาและเรียนฟรี จึงส่งผลให้ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจไม่มีผลต่อทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของของกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากปัจจุบันมีการจัดตั้ง กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา กยศ.เพื่อให้เงินกู้ยืมแก่นักเรียน นักศึกษาที่ขาดแคลนทุนทรัพย์เพื่อเป็นค่าเล่าเรียน ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวเนื่องกับการศึกษา และค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการครองชีพ ระหว่างศึกษา ในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ระดับอาชีวะศึกษา และระดับอุดมศึกษาได้รับโอกาสทางการศึกษาอย่างทั่วถึง ช่วยแบ่งเบาภาระด้านการเงินของผู้ปกครอง(กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา 2550: online)จึงทำให้ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของของกลุ่มตัวอย่าง

ตาราง 12 การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสถาบันการศึกษากับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อการทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของของกลุ่มตัวอย่าง	χ^2	df	Sig.
ปัจจัยทางด้านการเรียนการสอน	43.677	4	0.000
ปัจจัยทางด้านชื่อเสียงมหาวิทยาลัย	30.546	4	0.000
ปัจจัยทางด้านค่าธรรมเนียมการศึกษา	18.482	4	0.001
ปัจจัยทางด้านอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยี	86.466	4	0.000

จากตาราง 12 สามารถสรุปได้ว่า ปัจจัยทางสถาบันการศึกษา ทางด้านการเรียนการสอน ทางด้านชื่อเสียงมหาวิทยาลัย ทางด้านค่าธรรมเนียมการศึกษา และ ทางด้านอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยี มีความสัมพันธ์กับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของของกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากโลกในยุคปัจจุบันเป็นยุคแห่งการแข่งขันทั้งทางด้านความรู้ความสามารถ ซึ่งปัจจัยทางสถาบันการศึกษาความสำคัญในการพัฒนาความรู้ความสามารถจึงเป็นผลให้ปัจจัยทางสถาบันการศึกษามีผลต่อทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของของกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนที่ 5 ปัญหา และ อุปสรรค ในการเลือกศึกษาต่อระดับมหาวิทยาลัยของนักเรียน ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ตาราง 13 จำนวนและร้อยละของปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มตัวอย่าง

(n = 325)

ปัญหาและอุปสรรค	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีปัญหา	87	26.77
มีปัญหา	180	55.38
1. ปัญหาทางการเงิน	74	22.77
2. กลัวสอบไม่ผ่าน/บางสถาบันรับจำนวนจำกัด	29	8.92
3. สาขาที่เปิดสอนไม่ตรงกับความต้องการที่จะศึกษา/ต้องการให้มีสาขาวิชาที่หลากหลายและครบครัน	17	5.23
4. ค่าธรรมเนียม	15	4.62
5. กลัวเรียนไม่จบ	11	3.38
6. ต้องทำงานหารายได้	7	2.15
7. อุปกรณ์การเรียนการสอนไม่ครบครัน	6	1.85
8. การเดินทาง	5	1.54
9. อุปกรณ์การเรียนการสอนไม่ครบครัน	4	1.23
10. ขาดการประชาสัมพันธ์	4	1.23
11. บางสถาบันไม่รับนักศึกษาที่จบระดับ ปวช. เข้าศึกษาต่อ	3	0.92
12. ปัญหาครอบครัว	3	0.92
13. สถาบันไม่มีโควตาให้ศึกษาต่อ	2	0.62
ไม่ระบุ	58	17.85

ปัญหาและอุปสรรค

จากการศึกษาปัญหาและอุปสรรคพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา เนื่องจากผู้ปกครองของนักศึกษามีฐานะอยู่ในระดับดี จำนวน 87 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 26.77ส่วน 53.96 มีปัญหา พบว่าปัญหาส่วนใหญ่ คือ ปัญหาทางการเงิน จำนวน 74 ราย คิดเป็น 22.77 รองลงมา คือ กลัวสอบไม่ผ่าน/บางสถาบันรับจำนวนจำกัด จำนวน 29 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.92 สาขาที่เปิดสอนไม่ตรงกับความต้องการที่จะศึกษา/ต้องการให้มีสาขาวิชาที่หลากหลายและครบ

ครันจำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.23 ค่าธรรมเนียม จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ4.62 กลัวเรียนไม่จบ จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.38 ต้องทำงานหารายได้ จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.15 อุปกรณ์การเรียนการสอนไม่ครบครัน จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.85 การเดินทาง จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.54 กฎระเบียบเข้มงวดมากเกินไปและขาดการประชาสัมพันธ์ มีจำนวนที่เท่ากันคือ 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.23 ปัญหาครอบครัว และปัญหาบางสถาบันไม่รับนักศึกษาที่จบระดับ ปวช. เข้าศึกษาต่อ มีจำนวนที่เท่ากันคือ 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.92 สถาบันไม่มีโควตาให้ศึกษาต่อ จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.62 และไม่ระบุปัญหา จำนวน 58 ราย เป็นร้อยละ 17.85

บทที่ 5
สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามจำนวน 325 ชุด เก็บรวบรวมข้อมูลจากนักเรียนในระดับ ปวช. ชั้นปีที่ 3 และปวส. ชั้นปีที่ 2 ของโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในภาคเรียนที่ 2 สำเร็จการศึกษาในปีการศึกษา 2551 ข้อมูลที่ได้ผู้วิจัยนำมาวิเคราะห์ด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อหาค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าไคสแควร์

สรุปผลการวิจัย

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุ 19-20 ปี เรียนสาขาวิชาช่างยนต์มากที่สุด สถานภาพครอบครัวบิดาและมารดาอยู่ด้วยกัน อาชีพรับจ้างทั่วไป และมีรายได้โดยรวมของครอบครัวระหว่าง 5,0001-10,000 บาท

ปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน

พบว่าปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโดยอยู่ในระดับมาก เรียงลำดับดังนี้ ปัจจัยด้านชื่อเสียงของมหาวิทยาลัย ปัจจัยด้านอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยี และปัจจัยด้านการเรียนการสอน สำหรับปัจจัยด้านค่าธรรมเนียมการศึกษาอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ปัจจัยทางด้านชื่อเสียงมหาวิทยาลัยที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในระดับมากในเรื่องสถาบันได้รับการประกันคุณภาพมาตรฐานการศึกษาแห่งชาติ เรื่องสถาบันมีอายุการก่อตั้งที่ยาวนานและมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของสังคม เรื่อง ผู้ปกครองไว้วางใจในสถาบันการศึกษาและส่งบุตรหลานมาศึกษา และเรื่องนักศึกษาที่สำเร็จการศึกษาแล้วสามารถหางานทำได้ง่ายและสามารถเข้าทำงานในบริษัท/ห้างร้านที่มีชื่อเสียงได้เป็นจำนวนมาก

ปัจจัยทางด้านทางด้านอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยีที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในระดับมากได้แก่ เรื่องจำนวนห้องเรียน

เพียงพอต่อจำนวนนักศึกษา เรื่องการติดตั้งเครื่องปรับอากาศในห้องเรียนทุกห้อง เรื่องห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย เรื่องการมีสื่อการเรียนการสอนที่ทันสมัย และเรื่องการมีห้องปฏิบัติการทางการศึกษาที่เพียงพอต่อจำนวนนักศึกษา สำหรับเรื่องห้องสมุดที่มีขนาดและจำนวนหนังสือที่พอเพียงต่อจำนวนนักศึกษาอยู่ในระดับปานกลาง

ปัจจัยทางด้านการเรียนการสอนที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในระดับมากได้แก่ เรื่องอาจารย์ผู้สอนมีความรู้ ความสามารถ เชี่ยวชาญในวิชาที่สอนเป็นอย่างดี ในเรื่องของการเรียนการสอนมีการฝึกปฏิบัติเหมือนจริง (ทดลองทำ) เรื่องสถาบันมีสาขาที่ตรงตามความต้องการของนักศึกษา เรื่องสาขาที่สถาบันเปิดสอนเป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน เรื่องสถาบันมีการจัดระบบการเรียนการสอนที่ดี เรื่องสถาบันมีการเปิดสอนแบบ 2 ภาษา เรื่องอาจารย์ผู้สอนมีประสบการณ์ในการสอนมาเป็นระยะเวลานาน และเรื่องสถาบันการศึกษามีกิจกรรมเสริม เช่น ดนตรีและกีฬา สำหรับเรื่องของอาจารย์ผู้สอนมีชื่อเสียงอยู่ในระดับปานกลาง

ปัจจัยด้านค่าธรรมเนียมการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในระดับมากในเรื่องการจัดสรรเงินกู้ยืมเพื่อการศึกษาจากภาครัฐที่เหมาะสมและเป็นธรรม สำหรับเรื่องการผ่อนชำระค่าเล่าเรียน เรื่องการเก็บค่าธรรมเนียมการศึกษา ค่าวัสดุอุปกรณ์และค่ากิจกรรมในอัตราที่เหมาะสมและเป็นธรรม และเรื่องผู้ปกครองสามารถเบิกค่าเล่าเรียนได้ อยู่ในระดับปานกลาง

ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน

ความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี โดยภาพรวมอยู่ในระดับเห็นด้วยมาก สามารถเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อยตามเกณฑ์ในการวิเคราะห์และแปลผลข้อมูลได้ดังนี้

ระดับความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรี อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก ได้แก่ การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นการเพิ่มพูนความรู้ การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้ได้รับความภาคภูมิจากสมาชิกในครอบครัว ต้องการทำความฝันในอาชีพที่หวังไว้ให้เป็นความจริง การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้มีอนาคตที่ดีขึ้น การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีมีผลต่อรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้น ผู้เรียนมีความคิดว่าสามารถศึกษาต่อและสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีได้ การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีมีผลต่อการสมัครงานในสถานประกอบการที่มีชื่อเสียงได้ง่าย การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้มีโอกาสทางสังคมที่มากขึ้น การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้ได้รับการ

ยอมรับจากสังคม เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก ต้องการสวมชุดครุย เพื่อให้ครอบครัวเกิดความภาคภูมิใจ การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้มีสังคมที่กว้างขึ้นหรือมีเพื่อนมากขึ้น ผู้เรียนจะได้นำความรู้ที่ได้รับไปพัฒนาชุมชนของตนให้มีความเจริญก้าวหน้ามากยิ่งขึ้น ต้องการศึกษาเพื่อนำความรู้ไปใช้กับกิจการของครอบครัว และการศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นเกียรติแก่วงศ์ตระกูล สำหรับ การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นการทำตามกระแสสังคม ต้องการเป็นเหมือนบุคคลตัวอย่าง เช่น ดารา นักร้อง ศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเพราะตามเพื่อน และศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเพราะครอบครัวบังคับอยู่ในระดับปานกลาง

ปัญหา และ อุปสรรค ในการเลือกศึกษาต่อระดับมหาวิทยาลัยของนักเรียน

จากการศึกษาปัญหาและอุปสรรคพบว่าส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างไม่มีปัญหา ส่วนปัญหาที่พบได้แก่ ปัญหาทางการเงิน ปัญหาการกลัวสอบไม่ผ่าน/บางสถาบันรับจำนวนจำกัด ปัญหาเรื่องของสาขาที่เปิดสอนไม่ตรงกับความต้องการที่จะศึกษา/ต้องการให้มีสาขาวิชาที่หลากหลายและครบครัน ปัญหาค่าธรรมเนียม ปัญหาการกลัวเรียนไม่จบ ปัญหาเรื่องของการทำงานหารายได้ ปัญหาอุปกรณ์การเรียนการสอนไม่ครบครัน ปัญหาการเดินทาง ปัญหาในเรื่องของกฎระเบียบเข้มงวดมากเกินไป ปัญหาในเรื่องการขาดการประชาสัมพันธ์ ปัญหาครอบครัว ปัญหาบางสถาบันไม่รับนักศึกษาที่จบระดับ ปวช. เข้าศึกษาต่อ ปัญหาในเรื่องของสถาบันไม่มีโควตาให้ศึกษา

การทดสอบสมมติฐาน

ผลการทดสอบสมมติฐานทางสถิติพบว่าปัจจัยส่วนบุคคลทางด้านเพศ อายุ สาขาวิชาที่เรียน และสถานภาพครอบครัว ไม่มีผลต่อทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยส่วนทางด้านเศรษฐกิจซึ่งประกอบไปด้วย อาชีพบิดา อาชีพมารดา และรายได้โดยรวมของครอบครัวต่อเดือน ไม่มีผลต่อทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยทางสถาบันการศึกษา ทางด้านการเรียนการสอน ทางด้านชื่อเสียงมหาวิทยาลัย ทางด้านค่าธรรมเนียมการศึกษา และ ทางด้านอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยี มีผลต่อทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของของกลุ่มตัวอย่าง

อภิปรายผล

ผลจากการศึกษาพบว่าปัจจัยทางด้านชื่อเสียงมหาวิทยาลัยที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในระดับมากในเรื่องที่สำคัญในเรื่องสถาบันได้รับการประกันคุณภาพมาตรฐานการศึกษาแห่งชาติ เรื่องสถาบันมีอายุการก่อตั้งที่ยาวนานและมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของสังคม เรื่องผู้ปกครองไว้วางใจในสถาบันการศึกษาและส่งบุตรหลานมาศึกษา และเรื่องนักศึกษาที่สำเร็จการศึกษาแล้วสามารถหางานทำได้ง่ายและสามารถเข้าทำงานในบริษัท/ห้างร้านที่มีชื่อเสียงได้เป็นจำนวนมาก ซึ่งมีความแตกต่างจากการศึกษาของ วิวัฒน์ โมรา (2541) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกศึกษาต่อในโรงเรียนเทคโนโลยีเอเชีย เชียงใหม่ พบว่าปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกศึกษาต่อของนักเรียนชั้น ม.3 ในโรงเรียนเทคโนโลยีเอเชียเชียงใหม่ปัจจัยทางด้านชื่อเสียงของโรงเรียนมีระดับปานกลาง

ปัจจัยทางด้านทางด้านอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยีที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในระดับมากได้แก่ เรื่องจำนวนห้องเรียนเพียงพอต่อจำนวนนักศึกษา เรื่องการติดตั้งเครื่องปรับอากาศในห้องเรียนทุกห้อง เรื่องห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย เรื่องการมีสื่อการเรียนการสอนที่ทันสมัย และเรื่องการมีห้องปฏิบัติการทางการศึกษาที่เพียงพอต่อจำนวนนักศึกษา ซึ่งมีความสอดคล้องกับการศึกษาของขวัญกมล จีนวงศ์ (2549) ได้ทำการวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนต่อในโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชนในระดับ ปวส. สาขาบริหารธุรกิจ ของนักเรียนอาชีวะศึกษาเอกชนระดับ ปวช. 3 สายพาณิชยกรรม ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ในเรื่องอุปกรณ์การเรียนการสอนมีความสำคัญในระดับมาก

ปัจจัยทางด้านการเรียนการสอนที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในระดับมากได้แก่ เรื่องอาจารย์ผู้สอนมีความรู้ ความสามารถ เชี่ยวชาญในวิชาที่สอนเป็นอย่างดี ในเรื่องของการเรียนการสอนมีการฝึกปฏิบัติเหมือนจริง (ทดลองทำ) เรื่องสถาบันมีสาขาที่ตรงตามความต้องการของนักศึกษา เรื่องสาขาที่สถาบันเปิดสอนเป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน เรื่องสถาบันมีการจัดระบบการเรียนการสอนที่ดี เรื่องสถาบันมีการเปิดสอนแบบ 2 ภาษา เรื่องอาจารย์ผู้สอนมีประสบการณ์ในการสอนมาเป็นระยะเวลานานซึ่งมีความแตกต่างจากการศึกษาของ วิวัฒน์ โมรา (2541) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกศึกษาต่อในโรงเรียนเทคโนโลยีเอเชีย เชียงใหม่พบว่าปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกศึกษาต่อของนักเรียนชั้น ม.3 ในโรงเรียนเทคโนโลยีเอเชียเชียงใหม่ปัจจัยทางด้านครูผู้สอนมีระดับปานกลาง

ปัจจัยด้านค่าธรรมเนียมการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในระดับมากในเรื่องการจัดสรรเงินกู้ยืมเพื่อการศึกษาจากภาครัฐที่เหมาะสมและเป็นธรรม สำหรับเรื่องการผ่อนชำระค่าเล่าเรียน เรื่องการเก็บค่าธรรมเนียมการศึกษา ค่าวัสดุอุปกรณ์และค่ากิจกรรมในอัตราที่เหมาะสมและเป็นธรรม และเรื่องผู้ปกครองสามารถเบิกค่าเล่าเรียนได้ อยู่ในระดับปานกลาง

จากผลการวิจัยในข้างต้นทั้งปัจจัยทางเศรษฐกิจและปัจจัยทางสถาบันการศึกษา ได้มีความสอดคล้องกับโมเดลพฤติกรรมผู้บริโภคของ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2549: 196-199) ที่ได้กล่าวถึงโมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค ว่าจุดเริ่มต้นของโมเดลนี้มีสิ่งกระตุ้นให้เกิดความต้องการก่อน แล้วทำให้เกิดการตอบสนอง โดยสิ่งกระตุ้นนั้นประกอบไปด้วย 2 ส่วน คือ 1) สิ่งกระตุ้นทางการตลาด (marketing stimulus) เป็นสิ่งกระตุ้นที่นักการตลาดสามารควบคุมและต้องจัดให้มีขึ้นเป็นสิ่งกระตุ้นที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาดประกอบด้วย สิ่งกระตุ้นด้านผลิตภัณฑ์ สิ่งกระตุ้นด้านราคา สิ่งกระตุ้นด้านการจัดช่องทางการ สิ่งกระตุ้นด้านการส่งเสริมตลาด 2) สิ่งกระตุ้นอื่นๆ (other stimulus) เป็นสิ่งกระตุ้นความต้องการผู้บริโภคที่อยู่ภายนอกองค์กรซึ่งผู้ผลิตหรือผู้ขายไม่สามารถควบคุมได้ สิ่งกระตุ้นเหล่านี้ได้แก่ สิ่งกระตุ้นทางเศรษฐกิจ (economic) สิ่งกระตุ้นทางเทคโนโลยี (technology) สิ่งกระตุ้นทางกฎหมายและการเมือง (law and political) สิ่งกระตุ้นทางวัฒนธรรม (cultural) สิ่งกระตุ้นทางวัฒนธรรม เช่น สถานะทางสังคม และสถานะทางครอบครัว เป็นต้น

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากผลการศึกษาพบว่าปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. ทางสถาบันควรมีอุปกรณ์การเรียนการสอนที่ครบครัน มีเทคโนโลยีใหม่ๆ เกี่ยวกับการศึกษา เช่น ห้องปฏิบัติการที่ทันสมัย มี Internet ความเร็วสูง และ Wireless land ทุกจุดของสถาบัน

2. ทางสถาบันควรมีการส่งเสริมกิจกรรมต่างๆ เช่น ดนตรี และกีฬา โดยมีอุปกรณ์ครบครันและสถานที่ที่เหมาะสม

3. ทางสถาบันควรมีการเปิดรับนักศึกษาที่จบระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือเทียบเท่าโดยไม่จำกัดจำนวน

4. สถาบันควรมีการกำหนดอัตราค่าเล่าเรียนที่เป็นธรรมและทำการแจกแจงรายละเอียดของอัตราค่าเล่าเรียนเพื่อให้นักเรียนจะได้นำไปทำการเปรียบเทียบกับสถาบันอื่น

5. ต้องการให้รัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือในด้านค่าใช้จ่ายในการเรียน เช่น เรียนฟรี ช่วยค่าธรรมเนียมการศึกษา 50% เป็นต้น

6. สถาบันควรมีการสื่อสารแบบบูรณาการโดยการใช้การสื่อสารหลายทางเพื่อให้นักเรียนได้รับข่าวสารอย่างทั่วถึง เช่น การใช้ SMS การส่งจดหมาย การออกบูธในเรื่องของการแนะนำสถาบันและการรับสมัคร

7. ต้องการให้โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนาเปิดสอนระดับปริญญาตรี เพื่อความต่อเนื่องทางการศึกษา

ข้อเสนอแนะในครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาทัศนคติที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนที่จบมัธยมศึกษาตอนปลายและนักศึกษาที่จบระดับ ปวช. และ ปวส. อย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำไปปรับใช้ให้ตรงกับความต้องการของนักเรียน

2. ควรศึกษาแนวโน้มความต้องการของตลาดแรงงานในปัจจุบันว่ามีความต้องการผู้ที่จบการศึกษาที่มีคุณสมบัติหรือมีทักษะด้านใดเป็นพิเศษ และนำข้อมูลไปใช้ในการพัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอนของสถาบันต่อไปเป็นการเพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้ที่เรียน

บรรณานุกรม

กมล กล้าหาญ. 2527. **การศึกษาสาเหตุการออกกลางคันของนักศึกษามหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช**. กรุงเทพฯ: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

โกศล สุปัญญา. 2522. **"การศึกษาแนวโน้มของการเลือกต่อสายสามัญและสายอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ของจังหวัดเฉย ประจำปีการศึกษา 2522"**. เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

เกตุมณี มากมี. 2536. **โอกาสในการศึกษาต่อระดับมัธยมศึกษาตอนต้นของเยาวชนในชนบทภาคเหนือ.** กรุงเทพฯ: ปริญญานิพนธ์การศึกษาดุษฎีบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร.

เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. 2551. "การกำหนดทิศทางและนโยบายการจัดการศึกษาไทย". [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http:// www.kriengsak.com (12 ตุลาคม 2552).

กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา. 2550. **"วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา"**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://www.studentloan.or.th/about.php (12 ตุลาคม 2552).

ขวัญกมล จีนวงค์. 2549. **ปัจจัยที่มีอิทธิพลผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนต่อในโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชนในระดับ ปวส. สาขาบริหารธุรกิจของนักเรียนอาชีวเอกชนระดับ ปวช. 3 สายพณิชยกรรม ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่.** เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

จิตลาวัณย์ บุนนาค. 2539. **ภาพลักษณ์ของมหาวิทยาลัยเอกชนในสายตาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย**. กรุงเทพฯ: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

จิระวัฒน์ วงศ์สวัสดิ์วัฒน์. 2529. **ทัศนคติ ความเชื่อ และพฤติกรรม**. กรุงเทพฯ: โครงการพัฒนาสังคม สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.

จิราวัลย์ มนต์กันภัย. 2533. **เหตุผลในการศึกษาต่อของนักเรียนในโครงการขยายโอกาสทางการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น**. กรุงเทพฯ: วิทยานิพนธ์ปริญาโท, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

จงจิตต์ อ่ำสาริกา. 2541. **ความต้องการศึกษาต่อสายอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในเขตพื้นที่บริการของโรงเรียนบ่อทองวงศ์จันทร์วิทยา อำเภอบ่อทองจังหวัดชลบุรี.** กรุงเทพฯ: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

ฉลอง ภิรมย์รัตน์. 2520. **จิตวิทยาสังคม.** กรุงเทพฯ: ประจักษ์การพิมพ์.

"ฐานะทางการเงินและเศรษฐกิจของผู้ปกครอง". 2551. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://doctored-spe.com (12 มิถุนายน 2551).

ฑิตยา ใจมั่น. 2550. **การรับรู้และการประยุกต์ใช้แนวทางการทำเกษตรแบบพอเพียงของเกษตรกรในอำเภอเชียงกลาง จังหวัดน่าน.** เชียงใหม่: ปัญหาพิเศษปริญญาโท, มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

ดลฤดี สุวรรณดีรี. 2539. **การศึกษาเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อระดับอาชีวศึกษาระหว่างสถานศึกษาของรัฐบาลกับของเอกชน: ศึกษากรณีจังหวัดนครปฐม.** กรุงเทพฯ: สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.

_____. 2551. **ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาของนักเรียน มัธยมศึกษาชั้นปีที่ 6 ทั่วประเทศ.** [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://journal.nida.ac.th (12 มิถุนายน 2551).

เตือนใจ อธิคมภาษิต. 2529. **การศึกษาเปรียบเทียบความต้องการเลือกเรียนต่อสายสามัญและสายอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จังหวัดฉะเชิงเทรา ชลบุรีและระยอง.** ชลบุรี: ปริญญานิพนธ์, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒบางแสน.

ทัศนีย์ ลิ้มสุวรรณ และพวงมาศ ลิ้มสุวรรณ. 2531. **รายงานการวิจัยเรื่องการประเมินความต้องการทุนอุดหนุนการศึกษาในระบบทางไกลสำหรับสตรีชนบท.** นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

ทิศนา แขมณี . 2545. **รูปแบบการเรียนการสอน: ทางเลือกที่หลากหลาย.** กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

เทียมจันทร์ จาตุกัญญาประทีป. 2523. **องค์ประกอบที่สัมพันธ์กับการศึกษาต่อของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ในเขตการศึกษา 7.** กรุงเทพฯ: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ธงชัย สันติวงษ์. 2537. **การบริหารงานบุคคล.** กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิช.

นพมาศ ธีรเวคิน. 2542. **จิตวิทยาสังคมกับชีวิต.** กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

นำชัย ทนุผล. 2536. **รายงานผลการวิจัย ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จไม่สำเร็จของกลุ่มเกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่.** เชียงใหม่: สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้.

บุญศีล ใสสะอาด. 2540. **ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาต่อและการเข้าสู่ตลาดแรงงานของผู้จบหลักสูตรประถมศึกษา อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย.** เชียงใหม่. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์. 2540. **ระเบียบวิธีการวิจัยทางสังคมศาสตร์.** กรุงเทพฯ: เจริญผล.

ประชา อ่อนรักษา. 2542. **องค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อในมหาวิทยาลัยรามคำแหง = Factors influencing motivations in enrolling into Ramkhamhaeng University**. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

ประภาเพ็ญ สุวรรณ. 2526. **ทัศนคติ: การวัดการเปลี่ยนแปลงและพฤติกรรมอนามัย.** กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.

นิรนาม. 2550. "ชื่อเสียงมหาวิทยาลัย". แหล่งที่มา www.webometrics.com (26 มิถุนายน 2551)

_____. 2551. "พัฒนาการของมนุษย์". [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://www.crma.ac.th (23 มิถุนายน 2551).

พัศนีย์ บุญงาม. 2548. **ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดและปัจจัยอื่นๆที่มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจเข้าศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน นักศึกษาในจังหวัดปทุมธานี.** กรุงเทพฯ: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2540. **วิธีการวิจัยพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์.** กรุงเทพฯ: สำนักทดสอบการศึกษาและจิตวิทยา. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร.

ยงยุทธ วงศ์ภิรมย์ศาสตร์. 2529. **การสร้างทัศนคติ: เอกสารการสอนชุดวิชาพฤติกรรมการสื่อสาร หน่วยที่ 1-8.** กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

รุ่งโรจน์ เสถียรปรีชา. 2547. **ปัจจัยจำแนกการตัดสินใจศึกษาต่อการอาชีวศึกษาของนักเรียนในจังหวัดปทุมธานี = Classified decision factor**. กรุงเทพฯ: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

วิมล ปั้นสวย. 2541. **"ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจของผู้ปกครองในการให้นักเรียนเรียนต่อระดับมัธยมศึกษาตอนปลายโรงเรียนดาราวิทยาลัย"**. เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

วิรัตน์ โมรา. 2541. **"ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อในโรงเรียนเทคโนโลยีเอเชีย".** เชียงใหม่: การค้นคว้าอิสระปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

วิเวก ปางพุฒิพงศ์. 2528. **ข้อคิด – ความเห็นเกี่ยวกับการพัฒนาแนะแนวอาชีพ. วารสารแนะแนว** (เมษายน- พฤษภาคม): 8.

ศุภลักษณ์ ศรีวิชัย. 2545. **ค่าใช้จ่ายต่อคนของนักเรียนโรงเรียนอาชีวะศึกษา เอกชนในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่**. เชียงใหม่: ค้นคว้าแบบอิสระ, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ศิริพร อังคานุสรณ์. 2530. **"ผลกระทบของสภาพแวดล้อมในมหาวิทยาลัยที่มีต่อความเครียดของนักศึกษา: ศึกษากรณีนักศึกษาชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ วิทยาเขตรังสิต".** วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และศิริวรรณ เสรีรัตน์, ปริญ ลักษิตานนท์, ศุภร เสรีรัตน์. 2539. **"การบริหารการตลาดยุคใหม่".** กรุงเทพฯ: พัฒนาการศึกษา.

ศรีธนา ภิริยะกาญล. 2546. **ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจและสังคมที่มีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษา ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 กรณีศึกษาโรงเรียน ราชโบริกานุเคราะห์จังหวัดราชบุรี.** กรุงเทพฯ: สารนิพนธ์, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

สงวน สุทธิเลิศอรุณ และสุทธิลักษณ์ อำพันวงศ์. 2525. **จิตวิทยาสังคม.** กรุงเทพฯ: ชัยศิริการพิมพ์.

สวัสดิ์ บันเทิงสุข. 2542. **การศึกษาสภาพปัญหาและการดำเนินงานแนะแนวในโรงเรียนมัธยมศึกษาในภาคเหนือ.** วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

สำนักงานการศึกษาแห่งชาติ. 2540. **การศึกษาเพื่อพัฒนาคนสำหรับสังคมไทยในสองทศวรรษ.** กรุงเทพฯ: สำนักงานการศึกษาแห่งชาติ.

สำนักงานการศึกษาแห่งชาติ. 2550. **"ระบบการศึกษาในประเทศไทย".** [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา www.onec.go.th (23 มิถุนายน 2551).

สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม. 2550. "ความสำคัญของการศึกษาที่มีต่อบุคคลและสังคม". [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://dnfe5.nfe.go.th/ilp/so02/so20_5.html (10 ตุลาคม 2552).

สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ. 2552. **"การศึกษาไทยในอดีต".** [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://www.sueksa.go.th/2009-01-27-06-57-55/2009-01-27-10-30-09.html (10 ตุลาคม 2552).

สุนทร โตรัตน์. 2525. **องค์ประกอบที่สัมพันธ์กับการศึกษาต่อของนักเรียนชั้นประถมศึกษา ปีที่ 6 ในจังหวัดเชียงราย.** กรุงเทพฯ: ปริญญานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยศรีนครินทร วิโรฒ.

สุนทรินทร์ ธนโกไสย. 2537. **การวิเคราะห์ความพึงพอใจของนักศึกษา สถาบันราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา จากการรายงานของนักศึกษาเอง จากทัศนะของอาจารย์ที่ปรึกษาและจากทัศนะของอาจารย์ผู้ทำ หน้าที่บุคลากรทางด้านบริการ.** กรุงเทพฯ: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, สถาบันราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา.

สุรัตน์ ไชยชมพู. 2535. **ปัจจัยที่สัมพันธ์กับความตั้งใจในการเรียนต่อระดับมัธยมศึกษาของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ในเขตโครงการพัฒนาพื้นที่บริเวณชายฝั่งทะเลตะวันออก.** กรุงเทพฯ: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร.

สุวัฒน์ วิวัฒนานนท์. 2548. **ปัจจัยเชิงพหุระดับที่ส่งผลต่อประสิทธิผลของโรงเรียนมัธยมศึกษาของรัฐในกรุงเทพมหานคร:** กรุงเทพฯ: วิทยานิพนธ์. มหาวิทยาลัยวงษ์ชวลิตกุล.

เสรี วงษ์มณฑา. 2542. **กลยุทธ์การตลาด.** กรุงเทพฯ: ธีระฟิลม์และไซเท็กซ์.

Ashworth, A. and Harvey, R. C. 1993. **Assessing Quality in Further and Higher Education**. Pennsylvania: Jessica Kingsley Publishers.

Assael, Henry. 1995. **Consumer Behavior and Mageting Action**. P.267.5th ed. U.S.A.: International Thomson Pubilishing.

Betz, E.L.Klingensmith, J.W. & Menne, J.W. 1970. The measurement and analysis of college Student satisfaction. **Measurement and Evaluation in Guidance** 3 (5): 110 – 118.

Ezell, Lonnie B. and Henry H. Tatate. 1955. High school students look to the future. **Journal of Educational Research** 49 (November): 217 - 222.

Robert M. Gagne. 1988. **Principle of Instructional Design**. New York: The Dryden Press.

Ginzberg, E. 1966. **The Development of Human Resources**. New York: McGraw-Hill Book Company. Inc.

Keith, Christine Berry. 1999. **Students jound off about the school:** 46 – 48.

Kotler, Philip and Fox, Karen F.A. 1995. **Strategie Marketing for Educational Institutions.** 2nd ed. New Jersey: Prentice Hall.

Lorenz, Konrad. 1965. **The Wisdom of Darwin**. Midway, no.22.

MAW&MAW. 1964. **แรงจูงใจภายนอก**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา เว็บไซต์.www.edu.msu.ac.th (12 มิถุนายน 2551).

Pride, William M., and O.C. Ferrell. 1983. **Marketing**. Boston: Mefflin Company.

Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. 2000. **ConsumerBbehavior**. 7th ed. Upper Saddle River, N.J Prentice Hall.

Starr, Cecie and Ralph Taggart. 1992. **Biology: The Unity and Diversity of Life.** California :Wadsworth Publishing Company.

Yamane, Taro. 1973. **Statistics an introduction analysis.** 2 nd ed. New York: Harper & Row Publisher.

Thurstone, L. L., & Chave, E. J. 1967. **The Measurement of Attitude: A Psychophysical Method and some Experiments with a Scale Measuring Attitude Toward the church.** Chicago: University of Chicago Press.

Wagner, Lyle Walter. 1979. A Longitudinal Vocational Choice Study of Student from A Minnesota High School (1960 – 1975). **Dissertation Abstracts International** 39: 1353

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบสอบถาม

แบบสอบถาม

เรื่อง ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับมหาวิทยาลัยของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการทำปัญหาพิเศษ ของมหาวิทยาลัยแม่โจ้ หลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ภาคพิเศษ เรื่อง ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียนโรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ศึกษาใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถาม ข้อมูลที่ได้จากท่านจะนำไปวิเคราะห์โดยภาพรวม จึงเรียนมาเพื่อขอความกรุณาในการตอบแบบสอบถามและขอขอบพระคุณท่านผู้ตอบแบบสอบถามเป็นอย่างสูง ณ โอกาสนี้

แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล เศรษฐกิจของนักเรียน ปวช. ชั้นปีที่ 3 และปวส.ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน ระดับ ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 4 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัญหา และ อุปสรรค ในการเลือกศึกษาต่อระดับมหาวิทยาลัยของนักเรียน ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลและเศรษฐกิจของนักเรียน

<u>คำชี้แจง</u> ทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน ☐ ที่ตรงกับสภาพความเป็นจริงของท่านมากที่สุด

1. เพศ

1. ☐ ชาย 2. ☐ หญิง

2. อายุ ..... ปี

3. สาขาวิชาที่เรียน

1. ☐ ช่างยนต์ 2. ☐ ช่างไฟฟ้า
3. ☐ ช่างอิเล็กทรอนิกส์ 4. ☐ ช่างก่อสร้าง
5. ☐ ช่างเทคนิคสถาปัตยกรรม 6. ☐ เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์
7. ☐ พณิชยการและการจัดการธุรกิจท่องเที่ยว

4. อาชีพบิดา

1. ☐ รับราชการ 2. ☐ ธุรกิจส่วนตัว, เจ้าของกิจการ
3. ☐ รับจ้างทั่วไป 4. ☐ เกษตรกร
5. ☐ พนักงานรัฐวิสาหกิจ 6. ☐ พนักงานบริษัท/ห้างร้าน
7. ☐ ว่างงาน 8. ☐ อื่นๆ โปรดระบุ.....

5. อาชีพมารดา

1. ☐ รับราชการ 2. ☐ ธุรกิจส่วนตัว, เจ้าของกิจการ
3. ☐ รับจ้างทั่วไป 4. ☐ เกษตรกร
5. ☐ พนักงานรัฐวิสาหกิจ 6. ☐ พนักงานบริษัท/ห้างร้าน
7. ☐ ว่างงาน 8. ☐ อื่นๆ โปรดระบุ.....

6. รายได้ต่อเดือนโดยรวมของครอบครัวโดยประมาณ.....บาท/เดือน

7. สถานภาพของครอบครัว

1. ☐ บิดามารดาอยู่ด้วยกัน
2. ☐ บิดามารดาหย่าร้างกัน
3. ☐ บิดามารดาแยกกันอยู่
4. ☐ บิดาเสียชีวิต
5. ☐ มารดาเสียชีวิต
6. ☐ อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับ ปริญญาตรี ของนักเรียน

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องให้ตรงกับระดับความสำคัญของท่านในการตัดสินใจศึกษาต่อระดับ ปริญญาตรีของท่าน

ปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน		ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ปัจจัยทางด้านการเรียนการสอน						
1	สถาบันมีสาขาที่ตรงตามความต้องการของนักศึกษา					
2	สาขาที่สถาบันเปิดสอนเป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน					
3	สถาบันมีการจัดระบบการเรียนการสอนที่ดี					
4	สถาบันมีการเปิดสอนแบบ 2 ภาษา					
5	สถาบันมีอาจารย์ชาวต่างชาติซึ่งเป็นเจ้าของภาษามาสอน					
6	ในการเรียนการสอนมีการฝึกปฏิบัติเหมือนจริง (ทดลองทำ)					
7	สถาบันการศึกษามีกิจกรรมเสริม เช่น ดนตรี กีฬา					
8	อาจารย์ผู้สอนมีชื่อเสียง					
9	อาจารย์ผู้สอนมีประสบการณ์ในการสอนมาเป็นระยะเวลานาน					
10	อาจารย์ผู้สอนมีความรู้ ความสามารถ เชี่ยวชาญในวิชาที่สอนเป็นอย่างดี					
ชื่อเสียงมหาวิทยาลัย						
1	สถาบันมีอายุการก่อตั้งที่ยาวนานและมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของสังคม					
2	สถาบันได้รับการประกันคุณภาพมาตรฐานการศึกษาแห่งชาติ					
3	นักศึกษาที่สำเร็จการศึกษาแล้วสามารถหางานทำได้ง่าย สามารถเข้าทำงานในบริษัท ห้างร้านที่มีชื่อเสียงได้เป็นจำนวนมาก					
4	ผู้ปกครองไว้วางใจในสถาบันการศึกษาและส่งบุตรหลานมาศึกษา					

ปัจจัยทางสถาบันการศึกษาที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน		ระดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ค่าธรรมเนียมการศึกษา						
1	การเก็บค่าธรรมเนียมการศึกษาและค่าวัสดุอุปกรณ์ ค่ากิจกรรมในอัตราที่เหมาะสมและเป็นธรรม					
2	ผู้ปกครองสามารถเบิกค่าเล่าเรียนได้					
3	สามารถผ่อนชำระค่าเล่าเรียนได้					
4	มีการจัดสรรเงินกู้ยืมเพื่อการศึกษาจากภาครัฐที่เหมาะสมและเป็นธรรม					
อุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยี						
1	มีจำนวนห้องเรียนเพียงพอต่อจำนวนนักศึกษา					
2	มีห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย					
3	มีห้องสมุดที่มีขนาดและจำนวนหนังสือที่พอเพียงต่อจำนวนนักศึกษา					
4	มีห้องปฏิบัติการทางการศึกษาที่เพียงพอต่อจำนวนนักศึกษา					
5	มีการติดตั้งเครื่องปรับอากาศในห้องเรียนทุกห้อง					
6	มีสื่อการเรียนการสอนที่ทันสมัย					

ส่วนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน ปวช.ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องให้ตรงกับระดับความสำคัญของท่านในการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของท่าน

ทัศนคติในการเลือกศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน		ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1	การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นการเพิ่มพูนความรู้					
2	การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์					
3	ผู้เรียนมีความคิดว่าสามารถศึกษาต่อและสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีได้					
4	การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้มีอนาคตที่ดีขึ้น					
5	การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีมีผลต่อรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้น					
6	ต้องการทำความฝันในอาชีพที่หวังไว้ให้เป็นความจริง					
7	การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีมีผลต่อการสมัครงานในสถานประกอบการที่มีชื่อเสียงได้ง่าย					
8	เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก					
9	การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้มีโอกาสทางสังคมที่มากขึ้น					
10	การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้ได้รับการยอมรับจากสังคม					
11	การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้มีสังคมที่กว้างขึ้นหรือมีเพื่อนมากขึ้น					
12	การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นการทำตามกระแสสังคม					
13	ต้องการเป็นเหมือนบุคคลตัวอย่าง เช่น ดารา นักร้อง					
14	ศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเพราะตามเพื่อน					
15	ผู้เรียนจะได้นำความรู้ที่ได้รับไปพัฒนาชุมชนของตนให้มีความเจริญก้าวหน้ามากยิ่งขึ้น					
16	การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีทำให้ได้รับความภาคภูมิจากสมาชิกในครอบครัว					
17	ต้องการสวมชุดครุยเพื่อให้ครอบครัวเกิดความภาคภูมิใจ					
18	ศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเพราะครอบครัวบังคับ					
19	การศึกษาต่อระดับปริญญาตรีเป็นเกียรติแก่วงศ์ตระกูล					
20	ต้องการศึกษาเพื่อนำความรู้ไปใช้กับกิจการของครอบครัว					

ส่วนที่ 4 เป็นข้อคำถามเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรค ในการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน ปวช. ชั้นปีที่ 3 และ ปวส. ชั้นปีที่ 2 ของ โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง โปรดระบุ ปัญหา อุปสรรค ในการตัดสินใจศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักเรียน มาเป็นข้อๆ (สามารถระบุได้มากกว่า 1 ข้อ)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

ภาคผนวก ข
ประวัติผู้วิจัย

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล	นางสาวอรุณศรี สมบูรณ์
เกิดเมื่อ	6 กันยายน 2524
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2542 มัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนวัฒโนทัยพายัพ จังหวัดเชียงใหม่
	พ.ศ. 2546 ปริญญาตรี มหาวิทยาลัยแม่โจ้ บธ.บ. (การตลาด) จังหวัดเชียงใหม่
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2547 อาจารย์สายสอน โรงเรียนโปลิเทคนิคลานนา จังหวัดเชียงใหม่