

แนวโน้มนำการจัดการธุรกิจนั้นหนากการ ในช่วง 10 ปีข้างหน้า (2547-2556)

ปริญญานิพนธ์
ของ
ว่าที่ร้อยตรี นรพัฒน์ แยมสรวล

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการนั้นหนากการ
พฤษภาคม 2549

แนวโน้มนการจัดการธุรกิจนันทนาการ ในช่วง 10 ปีข้างหน้า (2547-2556)

ปริญญานิพนธ์
ของ
ว่าที่ร้อยตรี นรพัฒน์ แยมสรवल

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการนันทนาการ
พฤษภาคม 2549
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

แนวโน้มนำการจัดการธุรกิจนันทนาการ ในช่วง 10 ปีข้างหน้า (2547-2556)

บทคัดย่อ
ของ
ว่าที่ร้อยตรี นรพัฒน์ แยมสรवल

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการนันทนาการ
พฤษภาคม 2549

นรพัฒน์ แยมสรวล. (2549). แนวโน้มการจัดการธุรกิจนันทนาการในช่วง 10 ปีข้างหน้า (2547-2556). ปรินซ์นิพนธ์ วท.ม. (การจัดการนันทนาการ). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. คณะกรรมการควบคุม : อาจารย์สมควร โพธิ์ทอง, ผู้ช่วยศาสตราจารย์ เรือโท ดร. ไพบุลย์ อ่อนมั่ง.

การศึกษานี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาแนวโน้มของการจัดการธุรกิจนันทนาการ ในช่วง 10 ปีข้างหน้า (2547-2556) ด้วยเทคนิคการวิจัยเพื่อศึกษาหรือคาดการณ์ถึงแนวทางการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรมในอนาคตหรือ EFR (Ethnographic futures research) โดยใช้การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนันทนาการ จำนวน 15 คน

ผลการวิจัยพบว่า แนวโน้มการจัดการธุรกิจนันทนาการในช่วง 10 ปี ข้างหน้า (2547-2556) มีดังนี้

1. ด้านกิจกรรมและบริการทางด้านนันทนาการ มีแนวโน้มว่าประชาชนต้องการพักผ่อนมากขึ้น รัฐบาลจะให้การสนับสนุนภาคเอกชนในการประกอบธุรกิจนันทนาการ และควบคุมคุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการที่หลากหลาย โดยเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุและกลุ่มเยาวชน กิจกรรมนันทนาการด้านการท่องเที่ยวจะได้รับความนิยมอย่างสูง
2. ด้านการตลาดทางนันทนาการ มีแนวโน้มว่า การตลาดเชิงรุกโดยนักการตลาดมืออาชีพ ช่วยจูงใจลูกค้า ให้เห็นถึงความสำคัญของการรักษาสุขภาพ ด้วยกิจกรรมนันทนาการที่หลากหลาย ให้ลูกค้าได้มีโอกาสเลือกตามความถนัด และความพอใจซึ่งลูกค้าจะบอกต่อถึงคุณภาพ
3. ด้านการเงินทางนันทนาการ มีแนวโน้มว่า มีการลงทุนมากขึ้นส่วนใหญ่ใช้สำหรับตอบแทนบุคลากรที่มีคุณภาพ สำหรับค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมกิจกรรมจะสูงขึ้น
4. ด้านบุคลากรทางนันทนาการ มีแนวโน้มว่า การผลิตบุคลากรในด้านนี้มีมากขึ้น โดยเน้นที่คุณสมบัติความสามารถเฉพาะตัว และบุคลิกที่เหมาะสม

TRENDS OF COMMERCIAL RECREATION MANAGEMENT
IN THE NEXT 10 YEARS (2004-2013)

AN ABSTRACT
BY
NORRAPHAT YAEMSUAN

Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the
Master of Science degree in Recreation Management
At Srinakharinwirot University
May 2006

Norraphat Yaemsuan. (2006). *Trends of Commercial recreation Management in The Next 10 Years (2004-2013)*. Master thesis, M.S. (Recreation Management). Bangkok : Graduate School, Srinakharinwirot University. Advisor Committee : Lect..Somkuan Pothong, Assist. Prof. Lt.JG. Dr.Paiboon Onmung.

The purpose of this research was to study trends of commercial recreation management in the next 10 years (2004 — 2013) EFR technique was used, and interviewing 15 people from the professional in recreation business.

The result were our follow :

1. Activities and services in recreation People have more needs to relax in the future, the government administrates will be supports private organizations and also controls the quality of recreation, for respond the varied customers. In the tourism, recreational activities are very significant mainly, while emphasizing on the elderly and young age groups.

2. Marketing in recreation Using proactive marketing approach, the marketer persuades the customers by any contact for the importance of health care. The customers can choose a varied recreation on customer's satisfaction and trust, about which the customer will tell other people regarding product's or service's quality.

3. Finances in recreation There are more investments in creation business, mostly done for rewarding outstanding personnel. To invest in full, service recreation business needs a bigger budget, so, in this business, there are normally only a few investors and higher charges for services.

4. Personnel in recreation Recruitment process will mainly emphasize on qualification issues and special skills. The recreational person must have a strong personality, be creative, have good leadership and communication skills.

ประกาศคุณูปการ

ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จได้ด้วยความช่วยเหลือและการสนับสนุนจากอาจารย์สมควร โพธิ์ทอง ประธานควบคุมปริญญานิพนธ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์เรือโท ดร. ไพบุลย์ อ่อนมั่ง กรรมการควบคุมปริญญานิพนธ์ ที่ให้ความอนุเคราะห์ให้คำปรึกษาจนสำเร็จลุล่วง ขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์เทเวศร์ พิริยะพณท์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ชัยโรจน์ สายพันธุ์ ที่ให้ความอนุเคราะห์เป็นคณะกรรมการสอบปากเปล่าเกี่ยวกับการทำปริญญานิพนธ์

ขอขอบพระคุณท่านผู้เชี่ยวชาญทั้ง 15 ท่าน ที่ได้ให้ความอนุเคราะห์ในการให้ข้อมูลต่าง ๆ การศึกษาครั้งนี้สำเร็จลงได้ด้วยดี ด้วยกำลังใจอย่างดียิ่ง จากคุณพ่อชาญ แยมสรวล คุณแม่สุณี แยมสรวล คุณจินตนา แยมสรวล เด็กหญิงอัญชิสา แยมสรวล เด็กชายณภัทร แยมสรวล และพี่น้องทีมงานพัฒนาบุคลากร “ Walk Rally team” ทุกท่าน

นอกจากที่กล่าวนามข้างต้นแล้ว ยังมีบุคคล คณะบุคคลที่ได้ให้ความช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ ที่ทำให้งานวิจัยนี้สำเร็จลงด้วยดี ซึ่งผู้วิจัยขอขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้

นรพัฒน์ แยมสรวล

สารบัญ

บทที่	หน้า
1. บทนำ.....	1
ภูมิหลัง.....	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	3
ความสำคัญของการวิจัย.....	3
ขอบเขตของการวิจัย.....	3
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	3
2. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	5
การจัดการ.....	5
ความหมายของการจัดการ.....	8
ธุรกิจนันทนาการ.....	8
ความหมายของธุรกิจ.....	9
ความหมายของนันทนาการ.....	11
การจัดการธุรกิจนันทนาการ.....	12
ด้านกิจกรรมและบริการทางด้านนันทนาการ.....	14
ด้านการตลาดทางนันทนาการ.....	17
ด้านการเงินทางนันทนาการ.....	18
ด้านบุคลากรทางนันทนาการ.....	19
การวิจัยเชิงอนาคต.....	19
ความเป็นมา.....	19
ความหมาย.....	20
วัตถุประสงค์ของการวิจัยเชิงอนาคต.....	20
เทคนิคการวิจัยเพื่อการศึกษาหรือคาดการณ์ถึงแนวทางการเปลี่ยน.....	21
แปลงทางสังคมและวัฒนธรรมในอนาคต หรือ EFR	
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดการธุรกิจนันทนาการ.....	23
งานวิจัยในต่างประเทศ.....	23
งานวิจัยในประเทศ.....	23

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า		
3.		วิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า.....	26
		กลุ่มตัวอย่างในการวิจัย.....	26
		วิธีดำเนินการเลือกผู้เชี่ยวชาญ.....	26
		เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า.....	26
		การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า.....	27
		การรวบรวมข้อมูล.....	27
		การวิเคราะห์ข้อมูล.....	27
4.		ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	29
		การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	29
		ด้านกิจกรรมและบริการทางด้านนันทนาการ.....	29
		ด้านการตลาดทางนันทนาการ.....	30
		ด้านการเงินทางนันทนาการ.....	31
		ด้านบุคลากรทางนันทนาการ.....	32
5.		สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	34
		ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	34
		วิธีการดำเนินการวิจัย.....	34
		สรุปผลการวิจัย.....	35
		อภิปรายผล.....	36
		ข้อเสนอแนะ.....	39
		บรรณานุกรม.....	41
		ภาคผนวก.....	46
		ภาคผนวก ก.....	47
		ภาคผนวก ข.....	49
		ประวัติย่อผู้วิจัย.....	53

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

สภาพสังคมปัจจุบันเป็นยุคเทคโนโลยีและข่าวสาร ที่มีการพัฒนาอย่างไม่หยุดยั้ง หรือที่เรียกว่ายุคโลกาภิวัตน์ หรือโลกไร้พรมแดน ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับชีวิตของมนุษย์มากยิ่งขึ้น จนทำให้คนเราต้องทำงานมากขึ้นเพื่อแข่งขันกับตนเองและผู้อื่น จากสภาพดังกล่าวนี้เอง จึงทำให้คนเราเกิดความเครียดเพิ่มขึ้นถึงขนาดมีการฆ่าตัวตาย อันเนื่องมาจากสภาวะเครียด ดังตัวอย่างจากข่าวทางหนังสือพิมพ์มีเจ้าของบ่อปลาแห่งหนึ่งในจังหวัดสมุทรปราการ ใช้ปืนยิงศีรษะตัวเอง บาดเจ็บสาหัส เนื่องมาจากประสบปัญหาการขาดทุนจากการเลี้ยงปลานิล (เกาะกระแส. 2546 : 18) หรืออีกกรณีหนึ่งคือ เจ้าของบริษัทรับเหมาจัดระบบไฟฟ้าและประปา ประสบปัญหาต่าง ๆ รวมถึงโรคภัยที่รักษาไม่หาย จนเกิดการเครียดสะสม ตัดสินใจกระโดดตึก ฆ่าตัวตายเพื่อหนีปัญหา (อาชญากรรม. 2545 : 2) จากตัวอย่างดังกล่าวจะเห็นได้ว่าความเครียดเป็นปัญหาหนึ่งของการดำรงชีวิตในยุคปัจจุบัน

สาเหตุของความเครียดเกิดได้จาก 2 สาเหตุใหญ่ (กรมสุขภาพจิต 2543 : 7) คือสาเหตุจากสภาพปัญหาที่เกิดขึ้นในชีวิต เช่น ปัญหาการเงิน ปัญหาการงาน ปัญหาครอบครัว ปัญหาการเรียน ปัญหาสุขภาพ ปัญหาالملพิษ ปัญหาหนี้สิน ปัญหาหนี้ท่วม ปัญหาฝนแล้ง ปัญหาความขัดแย้งระหว่างบุคคล ฯลฯ และสาเหตุจากการคิดและประเมินสถานการณ์ของบุคคล ซึ่งจะพบว่าคนที่มองโลกในแง่ดี มีอารมณ์ขัน ใจเย็น จะมีความเครียดน้อยกว่าคนที่มองโลกในแง่ร้าย เอาจริงเอาจัง กับชีวิตและใจร้อน

ความเครียดมักไม่ได้เกิดจากสาเหตุใดเพียงสาเหตุเดียว แต่มักจะเกิดจากทั้งสองสาเหตุประกอบกันคือ มีปัญหาเป็นตัวกระตุ้น และมีการคิด การประเมินสถานการณ์ เป็นตัวบ่งบอกว่าจะเครียดมากน้อยแค่ไหนนั่นเอง แนวทางในการแก้ปัญหาความเครียดมีอยู่หลายวิธี ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการผ่อนคลายความเครียดด้วยกิจกรรมนันทนาการ เช่น การฟังเพลง การร้องเพลง ชมภาพยนตร์ ท่องเที่ยว และนันทนาการอื่น ๆ ที่บุคคลเลือกตามความชอบของตนเอง ซึ่งกิจกรรมต่าง ๆ เหล่านี้ทำให้เกิดความเพลิดเพลิน ลดความวิตกกังวลจากความเครียด ทำให้เกิดความสบายใจ มีความสุขสดชื่น เบิกบาน อันจะส่งผลถึงร่างกายที่พร้อมจะต่อสู้กับงานและสภาพสังคมในยุคปัจจุบันอย่างมีประสิทธิภาพ (สมบัติ กาญจนกิจ. 2544 : 15)

นันทนาการเป็นกิจกรรมที่มีมานานและมีความหลากหลาย มีบทบาทสำคัญต่อการดำเนินชีวิตของมนุษย์มาตั้งแต่ก่อนประวัติศาสตร์จนถึงปัจจุบัน ปรัชญาแนวความคิด การจัดการ ได้เปลี่ยนแปลง และวิวัฒนาการเรื่อยมา ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับผู้นำทางสังคมของแต่ละยุค แต่ละสมัยซึ่งสิ่งเหล่านี้อาจ มีผลมาจากแรงผลักดันที่สำคัญหลายประการด้วยกัน แต่อย่างไรก็ตามจะเห็นได้ว่า นันทนาการเป็น สิ่งที่เกี่ยวข้องกับชีวิตมนุษย์จนไม่สามารถแยกจากกันได้ หรืออาจกล่าวได้ว่า นันทนาการคือ ส่วนหนึ่งของชีวิตประจำวัน (เอนก หงษ์ทองคำ. 2542 : อ้างถึงจันทร์ ผ่องศรี 2525 : 1-10)

กิจกรรมนันทนาการได้รับความสนใจในชุมชนและสังคมของทุกประเทศ ทั้งนี้เนื่องจากความต้องการเข้าร่วมกิจกรรมของชุมชนมีมากขึ้น และถือเป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาคุณภาพชีวิต โดยปกติองค์กรภาครัฐมีหน้าที่จัดแหล่งนันทนาการต่าง ๆ เพื่อเป็นสวัสดิการทางสังคมให้แก่ประชาชน ซึ่งในประเทศไทยโดยการนำของรัฐบาลในยุคปัจจุบันให้ความสนใจกับกิจกรรมนันทนาการมากขึ้น จะเห็นได้จากการจัดตั้งกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาเพื่อตอบสนองความต้องการเข้าร่วมกิจกรรมของชุมชนที่มีมากขึ้นซึ่งการจัดแหล่งนันทนาการและกิจกรรมนันทนาการจะต้องใช้งบประมาณ ใช้กำลังคนในการดำเนินการจัดการสถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวก แต่องค์กรของรัฐมีขีดจำกัดในการให้บริการทางด้านนันทนาการเพื่อเป็นสวัสดิการแก่สังคม ดังนั้นจึงเป็นโอกาสอันดีที่ผู้ดำเนินการภาคเอกชน และบริษัทธุรกิจได้เข้ามามีบทบาทในการจัดทำกิจกรรมนันทนาการ และแหล่งนันทนาการต่าง ๆ โดยการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่ มาปรับปรุงให้กิจกรรมนันทนาการน่าสนใจ และตรงต่อความต้องการของผู้มาใช้บริการ ธุรกิจทางด้านนันทนาการและแหล่งนันทนาการจึงมีการจัดตั้งขึ้นอย่างมีรูปแบบที่หลากหลาย และได้รับความนิยมสูง ตัวอย่างเช่น โรงภาพยนตร์สมัยใหม่ เรือสำราญท่องเที่ยว สนามกอล์ฟ ศูนย์พัฒนาเยาวชน โรงเรียนสอนร้องเพลง สวนสนุกครบวงจร ตู้เกม ตู้ถ่ายภาพสตูดิโอ โรงเรียนสอนลีลาศ สวนสัตว์ รีสอร์ท เป็นต้น (สมบัติ กาญจนกิจ. 2544 : 58)

การทำธุรกิจโดยทั่วไปมีความเสี่ยงค่อนข้างสูง และยังต้องประสบปัญหายุ่งยากหลายประการ เช่นขาดความรู้ ขาดเทคนิค ขาดนโยบาย ฯลฯ เพราะการทำธุรกิจต้องมีการลงทุน เพื่อมุ่งหวังผลกำไร ธุรกิจนันทนาการก็เช่นเดียวกันที่ต้องลงทุน เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าซึ่งลูกค้ายินดีที่จะจ่ายเงินเพื่อแลกกับกิจกรรมนันทนาการที่ประทับใจ ธุรกิจนันทนาการส่วนใหญ่จะเน้นเรื่องบริการเป็นสำคัญ การที่จะทำให้ผู้ใช้บริการประทับใจนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ธุรกิจนันทนาการจึงมีความเสี่ยงที่จะขาดทุนค่อนข้างสูง ดังนั้นการทำธุรกิจที่ดีต้องลดความเสี่ยงและความไม่แน่นอน การลงทุนทำธุรกิจโดยปราศจากการศึกษาข้อมูลที่ดีพอก็มีความเสี่ยง การลดความเสี่ยงต้องคาดการณ์ล่วงหน้าได้อย่างแม่นยำ ซึ่งการทำนายเหตุการณ์ได้ดีจำเป็นต้องมีข้อมูลที่เพียงพอในการดำเนินงานในอนาคต (ธานี ปิติสุข. 2539 : 1)

ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาแนวโน้มการจัดการธุรกิจนันทนาการในช่วง 10 ปีข้างหน้า (2547-2556) เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนการจัดการธุรกิจนันทนาการต่อไป ซึ่งการศึกษาข้อมูลเชิงอนาคตนั้นมีความยุ่งยากเนื่องจากเป็นเหตุการณ์ที่ยังไม่เกิดขึ้น จึงมีผู้ศึกษาแนวทางในการศึกษาหาข้อมูลโดยอาศัยการคาดการณ์ของผู้ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนั้น ๆ ช่วยกันมองแนวโน้มของอนาคตที่จะเกิดขึ้น

ความมุ่งหมายของการวิจัย

เพื่อการศึกษาแนวโน้มของการจัดการธุรกิจนันทนาการ ในช่วง 10 ปีข้างหน้า (2547-2556)

ความสำคัญของการวิจัย

ผลของการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ทำให้ทราบแนวโน้มของการจัดการธุรกิจนันทนาการในอนาคต ซึ่งจะใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนนโยบายที่เอื้ออำนวยต่อการพัฒนาองค์กรทางด้านนันทนาการ และสามารถเตรียมการเผชิญกับอนาคตที่จะเกิดขึ้นได้อย่างถูกต้อง และมีประสิทธิภาพ อันจะเป็นการลดความเสี่ยงในการจัดการธุรกิจนันทนาการของภาคเอกชนได้เป็นอย่างดี

ขอบเขตของการวิจัย

1. การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงอนาคต (Futures Research) ในการศึกษาเกี่ยวกับแนวโน้มการจัดการธุรกิจนันทนาการภายในช่วง 10 ปีข้างหน้า (2547-2556) ตามความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ

2. กลุ่มตัวอย่าง เป็นผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนันทนาการ ได้แก่ ผู้มีประสบการณ์หรือมีตำแหน่งหน้าที่เกี่ยวกับธุรกิจนันทนาการ นักวิชาการหรือผู้ปฏิบัติงานด้านนันทนาการ และอาจารย์ผู้สอนสาขานันทนาการในสถาบันอุดมศึกษา มีประสบการณ์การสอนไม่ต่ำกว่า 5 ปี รวมจำนวน 15 คน

3. ตัวแปรที่ศึกษา ได้แก่ ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับแนวโน้มของการจัดการธุรกิจนันทนาการในช่วง 10 ปีข้างหน้า (พ.ศ. 2547-2556) ในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- 3.2.1 ด้านกิจกรรมและบริการทางด้านนันทนาการ
- 3.2.2 ด้านการตลาดทางนันทนาการ
- 3.2.3 ด้านการเงินทางนันทนาการ
- 3.2.4 ด้านบุคลากรทางนันทนาการ

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. แนวโน้ม หมายถึง สภาพหรือการเปลี่ยนแปลงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต ตามการคาดการณ์ของผู้เชี่ยวชาญ

2. การจัดการธุรกิจนันทนาการ หมายถึง การดำเนินงานและจัดสรรทรัพยากรขององค์กร ให้การดำเนินธุรกิจนันทนาการสามารถบรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบด้วยด้านต่าง ๆ ต่อไปนี้

2.1 ด้านกิจกรรมและบริการทางด้านนันทนาการ หมายถึง เรื่องที่เกี่ยวกับนโยบาย ด้านกิจกรรมและบริการ ลักษณะผู้ใช้บริการ ลักษณะกิจกรรมนันทนาการ ลักษณะการให้บริการ วิธีการจัดกิจกรรมนันทนาการ และการประกันคุณภาพทางด้านกิจกรรม และบริการของธุรกิจนันทนาการ

2.2 ด้านการตลาดทางนันทนาการ หมายถึง เรื่องที่เกี่ยวกับนโยบายด้านการตลาด ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการธุรกิจนันทนาการ รูปแบบการนำเสนอกิจกรรม อัตราค่าบริการ การหาลูกค้า การโฆษณาประชาสัมพันธ์ ในเรื่องธุรกิจนันทนาการ

2.3 ด้านการเงินทางนันทนาการ หมายถึง เรื่องที่เกี่ยวกับนโยบายด้านการเงินที่มีต่อกิจกรรมนันทนาการ ค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมนันทนาการ และผลประโยชน์ตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการจัดกิจกรรมนันทนาการ

2.4 ด้านบุคลากรทางนันทนาการ หมายถึง เรื่องที่เกี่ยวกับนโยบายด้านบุคลากรทางนันทนาการ การรับเข้าและการให้ออก การจัดอัตราของบุคลากรทางด้านนันทนาการคุณสมบัติของนักนันทนาการ การส่งเสริมความก้าวหน้าของนักนันทนาการ ค่าตอบแทนของนักนันทนาการ และสวัสดิการที่ให้นักนันทนาการ

3. ช่วง 10 ปี หมายถึง ตั้งแต่ 1 มกราคม 2547 ถึง 31 ธันวาคม 2556

4. ผู้เชี่ยวชาญ หมายถึง ผู้ที่มีความรู้ความสามารถ และมีประสบการณ์ในด้านธุรกิจของนันทนาการ หรือเป็นผู้บริหารที่มีหน้าที่เกี่ยวกับการจัดการกิจกรรมนันทนาการ แบ่งเป็น 3 กลุ่มคือ

4.1 เป็นผู้มีความรู้หรือมีตำแหน่งหน้าที่เกี่ยวกับธุรกิจทางด้านนันทนาการ

4.2 เป็นนักวิชาการ หรือผู้ปฏิบัติงานด้านนันทนาการ

4.3 เป็นอาจารย์ผู้สอนสาขานันทนาการในสถาบันอุดมศึกษา มีประสบการณ์การสอนไม่ต่ำกว่า 5 ปี

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยครั้งนี้ได้รวบรวมเอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเป็นลำดับขั้นตอนดังนี้

1. การจัดการ
2. ธุรกิจนันทนาการ
3. การจัดการธุรกิจนันทนาการ
 - 3.1 ด้านกิจกรรมและบริการทางด้านนันทนาการ
 - 3.2 ด้านการตลาดทางนันทนาการ
 - 3.3 ด้านการเงินทางนันทนาการ
 - 3.4 ด้านบุคลากรทางนันทนาการ
4. การวิจัยเชิงอนาคต
 - 4.1 ความเป็นมา
 - 4.2 ความหมาย
 - 4.3 วัตถุประสงค์ของการวิจัยเชิงอนาคต
5. เทคนิคการวิจัยเพื่อการศึกษา หรือคาดการณ์ถึงแนวทางการเปลี่ยนแปลงทางสังคม และวัฒนธรรมในอนาคต หรือ EFR
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดการธุรกิจนันทนาการ
 - 6.1 งานวิจัยในต่างประเทศ
 - 6.2 งานวิจัยในประเทศ

การจัดการ

ความหมายของการจัดการ

การจัดการ หรือการบริหาร คำสองคำนี้ สามารถใช้แทนกันได้เพราะมีความหมายเหมือนกัน เมื่อกล่าวถึงคำว่าบริหารส่วนใหญ่จะนิยมใช้กับการบริหารราชการ หรือการจัดการเกี่ยวกับนโยบาย ซึ่งมีศัพท์บัญญัติว่า รัฐประศาสนศาสตร์ (Public administration) ส่วนคำว่าจัดการ (management) จะนิยมใช้กับการบริหารธุรกิจเอกชนหรือการดำเนินการตามนโยบายที่กำหนดไว้ มีนักวิชาการหลายท่านได้ให้คำนิยามเกี่ยวกับการจัดการ (สมคิด บางโม. 2538 : 28-41) ซึ่งสรุปได้ว่าการจัดการคือ วิธีการ ขั้นตอน หรือรูปแบบในการปฏิบัติงานของผู้ที่เป็นผู้บังคับบัญชาหรือผู้บริหารทุกระดับ ทุกสายงานและทุกประเภทกิจการ หรือองค์การซึ่งต้องใช้ศิลปะในการจัดการ หรือบริหารทรัพยากรที่มีอยู่ (Input) ให้มีผลออกมา (Output) มีคุณภาพสูงสุด รวดเร็ว ถูกต้อง และประหยัด ซึ่งมีวิธีการที่เป็นระบบ และมีประสิทธิภาพ โดยอาศัยกระบวนการจัดการ 4 ขั้นตอน คือ PODC ดังนี้

- | | | |
|------------|---|--|
| Planning | - | การวางแผนงาน |
| Organizing | - | การจัดองค์การ (รวมทั้งการจัดคนเข้าทำงานด้วย) |

Directing	-	การอำนวยการหรือการชี้แนะ
Controlling	-	การควบคุมติดต่อผลการทำงาน

คุณค่าของการจัดการ

การจัดการนั้นมิใช่เป็นการทำงานเพื่อให้งานเสร็จสิ้นไปแต่เพียงอย่างเดียว ในภาวะปัจจุบันซึ่งวิทยาการก้าวหน้า ประชากรเพิ่มขึ้น การแข่งขันทางธุรกิจมีมากขึ้นเรื่อย ๆ การจัดการจำเป็นต้องใช้หลักวิชาการเข้าช่วย มิใช่ใช้ประสบการณ์แต่เพียงอย่างเดียว การศึกษาวิชาการจัดการและการบริหารงานโดยใช้หลักวิชาการมาประยุกต์ให้เหมาะสมกับงานย่อมจะเกิดคุณค่าหลายประการ (สมคิด บางโม. 2538 : 32-33) ดังนี้

1. คุณค่าในด้านการประหยัด หมายถึง จะทำให้การใช้จ่ายเงินทุกบาททุกสตางค์เกิดประโยชน์สูงสุดสำเร็จลุล่วงไปตามเป้าหมาย การจัดการงานนั้นมีประสิทธิผล ไม่ประหยัด หากไม่ใช้หลักวิชาเข้าช่วยในการจัดการ การทำงานก็อาจจะไม่สำเร็จไปตามเป้าหมายที่วางไว้

$$E = (O - I) + S$$

เมื่อ	E	=	Efficiency (ประสิทธิภาพของงาน)
	O	=	Output (ผลงานที่ได้ผลิตออกมา)
	I	=	Input (ทรัพยากรบริหารที่ใช้ไป)
	S	=	Satisfaction (ความพึงพอใจของผู้เกี่ยวข้อง)

2. คุณค่าในด้านความเป็นธรรม การจัดการงานหากปฏิบัติตามความพอใจของผู้จัดการโดยมิได้ยึดหลักเกณฑ์และทฤษฎีต่าง ๆ เป็นหลัก ย่อมจะก่อให้เกิดความไม่เป็นธรรมขึ้น โดยมีได้ตั้งใจทำให้ขวัญในการทำงานของคนในหน่วยงานไม่ดี ซึ่งจะส่งผลไปถึงคุณภาพของงานที่ปฏิบัติด้วย

3. คุณค่าในเกียรติยศชื่อเสียง ผู้จัดการที่ดีมีประสิทธิภาพในทุกสาขางานและในทุกระดับ ย่อมจะเป็นผู้ที่ได้รับการยกย่องสรรเสริญ ตรงข้ามกับผู้จัดการที่บริหารงานตามใจตัวเอง ปราศจากหลักเกณฑ์ เล่นพวกเล่นพ้อง การศึกษาวิชาการบริหารจะช่วยให้มีความเข้าใจลึกซึ้งขึ้น มองเห็นช่องทางที่จะบริหารงานให้ลุล่วงไปอย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นที่ยอมรับของสังคม

ผู้บริหารและหน้าที่ความรับผิดชอบ

ผู้บริหารขององค์การใด ๆ ย่อมมีหน้าที่ในการบริหารตามกระบวนการจัดการที่กล่าวมาแล้ว คล้าย ๆ กันไม่ว่าจะเป็นองค์การระดับใด แต่อาจแตกต่างกันในขอบเขตอำนาจหน้าที่ เช่น ผู้จัดการใหญ่ย่อมมีอำนาจหน้าที่บริหารงานหรือจัดการงานโดยตลอดทั้งองค์การ สำหรับผู้จัดการฝ่ายย่อมมีขอบเขตการจัดการเพียงในฝ่ายของตนเท่านั้น

โดยทั่วไปนิยมแบ่งฝ่ายบริหารออกเป็น 3 ระดับดังนี้

ผู้บริหารระดับสูง ได้แก่ กรรมการบริหาร ประธานกรรมการ ผู้จัดการใหญ่ ผู้จัดการอาวุโส มีหน้าที่บริหารโดยตลอดทั้งองค์การ ใช้เวลาส่วนใหญ่ไปในการกำหนดนโยบายและวางแผนระยะยาว ตัดสินใจแก้ปัญหาต่าง ๆ ที่มีความสำคัญ เช่น การผลิตสินค้าใหม่ การลดหรือเพิ่มราคาสินค้า

การดำเนินงานในต่างประเทศ ผู้บริหารระดับสูงจะต้องให้ความสนใจต่อกิจกรรมต่าง ๆ ภายนอกองค์กร เช่น ปัญหาด้านรัฐบาลและชุมชนด้วย เป็นต้น

ผู้บริหารระดับกลาง ได้แก่ ผู้จัดการโรงงาน ผู้จัดการฝ่ายต่าง ๆ หรือหัวหน้าต่าง ๆ มีหน้าที่รับนโยบายจากผู้บริหารระดับสูงไปปฏิบัติ รับผิดชอบในฝ่ายของตน วางแผนและจัดระเบียบวิธีปฏิบัติงานเฉพาะอย่าง เพื่อให้งานในความรับผิดชอบประสบความสำเร็จตามนโยบายของผู้บริหารระดับสูง

ผู้บริหารระดับต้นหรือระดับปฏิบัติงาน ได้แก่ หัวหน้างาน (foreman) หรือหัวหน้าแผนก (supervisor) มีหน้าที่ควบคุมดูแลรับผิดชอบโดยตรงต่อรายละเอียดและการมอบหมายงานอย่างใดอย่างหนึ่งให้แก่คนงาน ควบคุมดูแลคนงานให้ปฏิบัติงานตามกฎระเบียบและวิธีการที่กำหนดผู้บริหารระดับนี้จะต้องติดต่อกับคนงานสม่ำเสมอเพื่อให้การปฏิบัติงานดำเนินไปตามระเบียบและกฎเกณฑ์ที่ตั้งไว้

ทักษะของผู้จัดการ

ผู้จัดการ คือผู้ที่ผลักดันกิจกรรมต่าง ๆ ให้ดำเนินไปสู่เป้าหมาย และให้งานประสบความสำเร็จ การจัดการเป็นเรื่องสลับซับซ้อนที่จำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถ และใช้ศิลปะเพื่อให้บุคคลในองค์กรปฏิบัติงานให้เกิดประโยชน์สูงสุด ด้วยเหตุนี้ ผู้จัดการจึงต้องมีทั้งศาสตร์และศิลป์ รวมทั้งมีทักษะที่จำเป็นด้วย (สมคิด บางโม. 2538 : 44-45) กล่าวถึงทักษะพื้นฐานของผู้จัดการที่ดี 3 ประการดังนี้

1. ทักษะด้านเทคนิค (technical skill)
2. ทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์ (human skill)
3. ทักษะด้านความคิด (conceptual skill)

1. ทักษะด้านเทคนิค หมายถึงความชำนาญในการใช้อุปกรณ์ เครื่องมือ วิธีการและเทคนิคต่าง ๆ สำหรับปฏิบัติงานประเภทใดประเภทหนึ่งโดยเฉพาะ ผู้จัดการระดับต้นจะต้องมีทักษะด้านเทคนิคมากกว่า ผู้จัดการระดับกลางและระดับสูง เพราะผู้จัดการระดับต้นมักจะต้องให้คำแนะนำหรือฝึกอบรมช่างเทคนิคต่าง ๆ อยู่เสมอ หรือบางครั้งอาจจะต้องสาธิตการปฏิบัติงานให้แก่คนงานหรือลงมือปฏิบัติงานเองในบางกรณี

2. ทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์ หมายถึงความสามารถในการติดต่อกับผู้อื่น มีความชำนาญในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี สามารถจูงใจผู้อื่น สร้างความรู้สึกที่ดี และสร้างความจงรักภักดีต่อองค์กรให้เกิดขึ้นกับคนงาน ทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์มีความจำเป็นสำหรับผู้จัดการทุกระดับ เพราะต้องสร้างความสัมพันธ์ทั้งผู้ที่อยู่เหนือกว่าต่ำกว่า และบุคคลภายนอกอีกด้วย

3. ทักษะด้านความคิด หรือความคิดรวบยอด มีความสามารถในการเข้าใจสิ่งต่าง ๆ ได้รวดเร็วฉับไว เข้าใจขอบข่ายของงานอย่างแท้จริง เมื่อพบปัญหาสามารถแก้ไขและตัดสินใจอย่าง

รวดเร็วถูกต้อง มีความชำนาญในการวางแผน สั่งการ ควบคุมและสามารถสร้างสรรค์งานใหม่ ๆ ผู้จัดการระดับสูงมีความจำเป็นต้องมีทักษะด้านนี้มาก สำหรับผู้จัดการระดับกลางและระดับต้นก็ใช้ทักษะนี้น้อยลงตามลำดับ

สรุปได้ว่า การจัดการเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์การ ถ้าไม่มีการจัดการที่มีประสิทธิภาพ การปฏิบัติงานขององค์การอาจจะประสบความล้มเหลวการจัดการเป็นกระบวนการที่ซับซ้อน ทฤษฎีระบบจะทำให้เข้าใจการจัดการได้ดีขึ้น ดังนั้นงานของผู้บริหารหรือผู้จัดการ จึงเป็นการนำเอา ทรัพยากรด้านต่าง ๆ มาประสานรวมกัน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์การ โดยใช้หน้าที่พื้นฐานทางการจัดการ คือ การวางแผน การจัดองค์การ การอำนวยการ และการควบคุม ผู้จัดการที่ดีจะต้องมีความสามารถทุกด้านมีความภาคภูมิใจต่อองค์การที่เหมาะสมกับสถานการณ์ และจะต้องมีทักษะที่จำเป็น ได้แก่ ทักษะด้านความคิด ทักษะด้านเทคนิค และทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์จึงจะสามารถจัดการงานขององค์การให้บรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ธุรกิจสหธนาคาร

ความหมายของธุรกิจ

คำว่าธุรกิจ มีนักวิชาการผู้ทรงคุณวุฒิ (สมยศ และสุสติ. 2522 : 4) ได้ให้ความหมายไว้ซึ่งสรุปได้ว่า ธุรกิจ หมายถึง กิจกรรมที่ก่อให้เกิดสินค้าและบริการ ธุรกิจเป็นกระบวนการทั้งหมดของการนำเอาทรัพยากรธรรมชาติมาเปลี่ยนแปลงสภาพตามกรรมวิธีการผลิตด้วยแรงงาน และ เครื่องจักรให้เป็นสินค้าเพื่อประโยชน์แก่ผู้ที่ต้องการ ในทุกสังคมย่อมจะต้องมีการผลิต การจำหน่าย และการบริการ ทั้งนี้เพราะมนุษย์มีความต้องการและความต้องการบางอย่างไม่อาจจัดทำ หรือจัดหาได้เองจึงจำเป็นต้องอาศัยผู้อื่น ทำให้บริการในปัจจุบันนี้มนุษย์ได้พัฒนาและสร้างความเจริญให้แก่ตนเองมากขึ้น ดังนั้น ธุรกิจจึงเป็นสิ่งจำเป็นในแง่ของสังคม ธุรกิจจัดเป็นสิ่งสำคัญของสังคม สังคมใดจะเจริญก้าวหน้า มีฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม มีความมั่นคงทางการเมือง ก็ย่อมต้องอาศัยความเจริญก้าวหน้าทางธุรกิจเป็นสำคัญ

วัตถุประสงค์ของการประกอบธุรกิจ

- ตุลา มหาพสุธานนท์ (2545 : 22) ได้กล่าวถึงวัตถุประสงค์ของการประกอบธุรกิจไว้ ดังนี้
1. เพื่อแสวงหากำไรสูงสุดจากการประกอบการธุรกิจ
 2. เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในผลิตภัณฑ์หรือบริการด้านต่าง ๆ
 3. เพื่อกระจายผลกำไรที่เกิดจากการประกอบการให้กับผู้ถือหุ้นขององค์การ ตลอดจนพนักงานในระดับต่าง ๆ ขององค์การ
 4. เพื่อตอบสนองความมีชื่อเสียงและความรู้สึกประสบความสำเร็จในชีวิต เมื่อประกอบธุรกิจ ประสบความสำเร็จ
 5. เพื่อความอยู่รอดและความเจริญรุ่งเรืองของธุรกิจ

6. เพื่อบริการสังคม ธุรกิจบางประเภทเป็นธุรกิจที่มีโอกาสรับใช้สังคม หรือพัฒนาความเป็นอยู่ของสังคมให้ดีขึ้น มักเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ที่ประสบความสำเร็จแล้ว จึงมีความพร้อมเพียงพอในการหันกลับมาคืนกำไรให้สังคม

ความหมายของนันทนาการ

รากศัพท์คำว่า “นันทนาการ” (Recreation) ที่มาจากภาษาละติน Recreation หมายความว่า ทำให้สดชื่นใหม่ จากคำภาษาอังกฤษ Recreation มาจากคำว่า Create แปลว่า สร้างหรือทำให้เกิดขึ้นใหม่ บวกกับอุปสรรค Re- แปลว่า เพิ่มหรือใหม่ จึงรวมเป็น Recreate เมื่อเป็นคำนามก็กลายเป็น Recreation หมายความว่า การสร้างใหม่หรือทำให้เกิดขึ้นใหม่ หรือทำให้เกิดขึ้นใหม่อีก และสมบัติ กาญจนกิจ (2532 : 2) กล่าวถึงรากศัพท์คำว่า Recreation ว่าคำนี้มาจากภาษากรีกที่ว่า RE CREATE ซึ่งแปลว่า กิจกรรมของเยาวชนและของผู้ใหญ่ สำหรับความหมายในภาษาไทยคำว่า “Recreation” เดิมศัพท์บัญญัติใช้ว่า “สันทนาการ” ต่อมาได้บัญญัติขึ้นใหม่เป็น “นันทนาการ” ซึ่งคำ “นันทน” หมายความว่า “ร่าเริงสนุกสนาน” มาทำการสนธิกับ “อาการ” หมายถึง ลักษณะอาการแห่งความสนุกสนานร่าเริง หรือการทำให้สนุกสนานร่าเริง บันเทิงใจ อย่างไรก็ตาม คำว่า “นันทนาการ” นั้นยังไม่มีที่นิยมใช้กันแต่ประการใดคงใช้คำ “สันทนาการ” กันอยู่ทั่วไปอย่างกว้างขวาง จนกระทั่งกระทรวงศึกษาธิการได้ปรับปรุงหลักสูตรชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายปี พ.ศ. 2518 ในหลักสูตรมีการบังคับเนื้อหา “นันทนาการ” ให้เรียนด้วย คำนี้จึงเริ่มใช้กันเป็นทางการครั้งแรก (คณิต เขียววิชัย. 2529 : 13) ในที่นี้จึงสรุปได้ว่านันทนาการหรือสันทนาการ คือคำที่มีความหมายอย่างเดียวกัน

สมบัติ กาญจนกิจ (2544 : 17-18) ได้รวบรวมความหมายของนันทนาการ จากนักวิชาการหลายท่าน ดังนี้

นันทนาการ หมายถึง การทำให้ชีวิตสดชื่น (Re-creation) การเสริมสร้างพลังงานขึ้นใหม่ หลังจากที่เราใช้พลังงานแล้วเกิดเป็นความเหนื่อยเมื่อยล้าทางร่างกาย จิตใจ และทางสมอง เมื่อบุคคลเข้าร่วมกิจกรรมนันทนาการจะช่วยขจัดหรือผ่อนคลายความเมื่อยล้าทางกายและจิตใจของบุคคล

นันทนาการ หมายถึง กิจกรรม (Activities) ต่าง ๆ ที่บุคคลเข้าร่วมในช่วงเวลาว่างโดยไม่มี การบังคับหรือเข้าร่วมด้วยความสมัครใจ มีผลก่อให้เกิดการพัฒนาอารมณ์สุข รวมทั้งความสุข สนุกสนาน หรือความสงบ และกิจกรรมนั้น ๆ จะต้องเป็นกิจกรรมที่สังคมยอมรับซึ่งเป็นกิจกรรมที่มีความหลากหลาย เช่น กิจกรรมศิลปหัตถกรรม กิจกรรมอาสาสมัคร งานอดิเรก ศิลปวัฒนธรรม การละคร ดนตรี กิจกรรมเข้าจังหวะ นันทนาการกลางแจ้งนอกเมือง เป็นต้น

นันทนาการ หมายถึง กระบวนการ (Process) หรือประสบการณ์สุขที่บุคคลได้รับโดยอาศัย กิจกรรมนันทนาการในช่วงเวลาว่างเป็นสื่อ ก่อให้เกิดการพัฒนาหรือความเจริญงอกงามทางกาย อารมณ์ สังคม และสติปัญญาของบุคคล

นันทนาการ เป็นสถาบันทางสังคม หรือแหล่งศูนย์กลางของสังคม เพื่อให้บุคคลหรือสมาชิกของสังคมเข้าร่วมกิจกรรมนันทนาการแล้วก่อให้เกิดความเจริญงอกงามทางร่างกาย และพัฒนา

ทางด้านอารมณ์ จิตใจ และสังคม ซึ่งโดยปกติรัฐมีหน้าที่จัดแหล่งนันทนาการในแต่ละรูปแบบต่าง ๆ เช่น สวนสาธารณะในเมือง สวนหย่อม ศูนย์เยาวชน ห้องสมุดสำหรับประชาชน ดนตรีสำหรับประชาชน วนอุทยาน และอุทยานแห่งชาติ เป็นต้น

สรุปได้ว่า นันทนาการ หมายถึงกิจกรรมที่ดีแต่ละบุคคลทำในเวลาว่างที่ว่างจากงานประจำ ด้วยความสมัครใจและพึงพอใจต่าง ๆ กันไป ตามประสบการณ์ของตนเอง โดยทำให้เกิดความเครียด ก่อให้เกิดความสนุกสนานร่าเริง ความเจริญงอกงาม ทั้งทางกาย อารมณ์ สังคมและสติปัญญา อาจเป็นการสร้างงานใหม่ ๆ ขึ้นมา และเป็นการเพิ่มทักษะให้มีความชำนาญมากขึ้น และกิจกรรมเหล่านั้นไม่ขัดต่อวัฒนธรรม

ประโยชน์และคุณค่าของนันทนาการ

ประโยชน์และคุณค่าของนันทนาการ (จรินทร์ ธานีรัตน์ 2528 : 52-55) สรุปไว้เป็นข้อ ๆ ดังนี้

1. ช่วยให้ผู้บุคคลและชุมชนได้รับความสนุกสนานมีความสุขในชีวิต และใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์
2. ช่วยให้ผู้บุคคลและชุมชนพัฒนาสุขภาพจิตและสมรรถภาพทางกายที่ดี ซึ่งเกิดความสมดุลย์ของชีวิต
3. ช่วยป้องกันปัญหาอาชญากรรม และพฤติกรรมเบี่ยงเบนในทางไม่พึงประสงค์ของเยาวชน และเด็ก การพัฒนาพฤติกรรมของเด็กและเยาวชน นับว่าเป็นสิ่งสำคัญในการเสริมสร้างลักษณะที่พึงประสงค์และเป็นกำลังคนที่มีประสิทธิภาพในอนาคต กิจกรรมนันทนาการประเภทต่าง ๆ ช่วยให้เกิดและเยาวชนเลือกได้ตามความสนใจและได้ใช้เวลาว่างในการพัฒนาลักษณะนิสัยที่พึงได้ประสงค์ไว้
4. ส่งเสริมความเป็นพลเมืองดี การที่คนในชุมชนได้มีโอกาสใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ เข้าร่วมกิจกรรมนันทนาการ จะได้เรียนรู้เรื่องของหน้าที่ความรับผิดชอบ คุณค่าทางสังคมเสรีประชาธิปไตย ลดความเห็นแก่ตัว สร้างคุณค่า จริยธรรม มีน้ำใจให้บริการอาสาสมัครช่วยเหลือสังคม ซึ่งถือว่าเป็นกิจกรรมของความเป็นพลเมืองดีของชาติ
5. ส่งเสริมการพัฒนาอารมณ์สุข กิจกรรมนันทนาการช่วยพัฒนาอารมณ์สุข รวมทั้งสุขสนุกสนานและความสุขสบาย ลดความเครียด ความวิตกกังวล ทำให้อารมณ์แจ่มใส และช่วยส่งเสริมให้รู้จักการพัฒนาการควบคุมอารมณ์และบุคลิกภาพที่ดีอีกด้วย
6. ส่งเสริมศิลปวัฒนธรรมของชาติ กิจกรรมนันทนาการ เช่น การละเล่นพื้นเมือง วิถีชีวิต งานประเพณีพื้นบ้าน ตลอดจนแหล่งนันทนาการประเภทอุทยานประวัติศาสตร์ โบราณสถาน และโบราณวัตถุ ช่วยส่งเสริมการเรียนรู้ ทักษะคติและความซาบซึ้ง อันก่อให้เกิดการอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรม และเอกลักษณ์ของชาติต่อไป
7. ส่งเสริมการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ กิจกรรมนันทนาการกลางแจ้ง และนอกเมือง กิจกรรมอยู่ค่ายพักแรม เดินป่า ศึกษาธรรมชาติ ไร่เขา เป็นต้น ผู้ที่ได้เข้าร่วมได้รู้จักคุณค่าของธรรมชาติ ซาบซึ้งและสามารถช่วยดูแลอนุรักษ์ธรรมชาติ อันจักเป็นประโยชน์ต่อชุมชนและประชาชาติของโลก

8. ส่งเสริมในเรื่องการบำบัดรักษา นันทนาการเพื่อการบำบัด เป็นกรรมวิธีและกิจกรรมที่จะช่วยรักษาคนไข้ ทั้งทางด้านร่างกายและสุขภาพจิต เช่นงานอดิเรก ประเภทประดิษฐ์สร้างสรรค์และเป็นการส่งเสริมความหวังความคิดและการใช้เวลาว่างแก่คนไข้ ซึ่งกำลังต่อสู้กับความทุกข์ ทางกายหรือจิต กิจกรรม นันทนาการประเภทกีฬา ช่วยส่งเสริมการพัฒนาทางร่างกาย ส่วนกิจกรรมนันทนาการทางสังคม จะช่วยสร้างขวัญและกำลังใจของคนไข้

9. ส่งเสริมมนุษยสัมพันธ์และการทำงานเป็นทีม กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ช่วยให้บุคคลได้แสดงออกและละลายพฤติกรรมของกลุ่ม สอนคุณค่าทางสังคมการอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุขลดความเห็นแก่ตัว ทำให้มีความสามัคคีและความเข้าใจอันดีในหมู่คณะ

10. ส่งเสริมและบำรุงขวัญทหารและตำรวจปฏิบัติหน้าที่ตามชายแดนกิจกรรมนันทนาการที่จัดขึ้นเพื่อส่งเสริมขวัญกำลังใจของทหาร ตำรวจชายแดน เป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญยิ่งในการตอบแทนให้กำลังใจในกิจกรรมเวลาว่างแก่กองทหารและตำรวจชายแดน

ดังนั้น ธุรกิจนันทนาการ จึงหมายถึงธุรกิจการให้บริการ ที่เสนอขายบริการในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้ความสะดวกสบาย ความปลอดภัยหรือความสนุกสนานบันเทิงแก่ลูกค้าโดยเรียกค่าบริการเป็นค่าตอบแทน เช่น ธุรกิจโรงภาพยนตร์ ธุรกิจโรงแรม ธุรกิจการท่องเที่ยว เป็นต้น ปัจจุบันธุรกิจนันทนาการจึงมีบทบาทมากขึ้นเรื่อย ๆ อาจเป็นเพราะสภาวะความเครียดจากการทำงานของบุคคลจนทำให้ต้องหาทางออกด้วยการผ่อนคลาย ด้วยกิจกรรมนันทนาการตามที่ตนเองสนใจ

การจัดการธุรกิจนันทนาการ

นักวิชาการผู้ทรงคุณวุฒิ (สมคิด บางโม. 2538 : 39-46) ได้จัดองค์ประกอบหลักของการจัดการธุรกิจทั่วไป ซึ่งสามารถนำไปจัดการกับธุรกิจนันทนาการ เพราะถือว่าธุรกิจนันทนาการส่วนใหญ่เป็นธุรกิจบริการ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการจัดการในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. ด้านกิจกรรม และบริการทางด้านนันทนาการ
2. ด้านการตลาดทางนันทนาการ
3. ด้านการเงินทางนันทนาการ
4. ด้านบุคลากรทางนันทนาการ

1. ด้านกิจกรรม และบริการทางด้านนันทนาการ

กิจกรรมนันทนาการนั้นได้มีการเปลี่ยนแปลงเรื่อยมาจากอดีตจนถึงปัจจุบัน ซึ่งในการเปลี่ยนแปลงจะเป็นไปตามสภาพของสังคมและวัฒนธรรม ในสมัยก่อนเรามักจะพบว่าวัฒนธรรมการดำเนินชีวิตจะเป็นไปอย่างเรียบง่าย และกิจกรรมนันทนาการก็ยังเป็นส่วนหนึ่งของการดำรงชีพ เช่น การล่าสัตว์ ตกปลา จนกระทั่งวิถีการดำเนินชีวิตได้มีการเปลี่ยนแปลงมาเรื่อย ๆ จนถึงปัจจุบัน เรามักจะเห็นว่าการดำเนินชีวิตในปัจจุบันค่อนข้างที่จะสับสนมีการแข่งขันกับเวลามากยิ่งขึ้น นอกจากนี้

เทคโนโลยีทางการผลิตสินค้า และด้านบริการต่าง ๆ ได้เข้ามามีบทบาทขึ้น จึงเป็นการเพิ่มความดึงดูดให้กับคนในสังคมปัจจุบันมากขึ้นตามลำดับ เมื่อเป็นเช่นนี้แล้วการพักผ่อนหย่อนใจจึงมีความจำเป็นมากขึ้นตามไปด้วย ดังนั้นจะเห็นได้ว่ากิจกรรมนันทนาการต่าง ๆ จึงเป็นที่สนใจของคนเราในยุคปัจจุบัน และจากความจำเป็นนี้เอง จึงทำให้ผู้คิดค้นหากิจกรรมนันทนาการที่เหมาะสมกับสภาพ การดำเนินชีวิตของคนเราในปัจจุบันมาจัดดำเนินการ และให้บริการแก่สมาชิกโดยทั่ว ๆ ไปแต่มีข้อแม้ว่าผู้ใช้บริการจะต้องจ่ายค่าบริการในอัตราที่ค่อนข้างสูง เพื่อแลกกับความสุขจากการเข้าร่วมกิจกรรม ดังนั้น ผู้ให้บริการสามารถทำกำไรจากการให้บริการได้มากพอสมควร (ซูชีพ เยาวพัฒน์. 2543 : 165)

สมบัติ กาญจนกิจ (2544 : 168) ได้ศึกษาถึงการเปลี่ยนแปลง และแนวโน้มนันทนาการและเวลาว่าง ไว้ที่น่าสนใจซึ่งพอที่จะเป็นข้อมูลในการวางแผนด้านกิจกรรม และบริการทางด้านนันทนาการ ดังนี้

1. วัยสูงอายุรวมถึงวัยอายุ 50 ปีขึ้นไปจะเป็นกลุ่มประชากรที่สำคัญในเรื่องการบริการ และนันทนาการธุรกิจการค้า
2. โอกาสทางนันทนาการจะมีเพิ่มขึ้นสำหรับผู้หญิงทั้งโสดและแต่งงาน ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับนันทนาการสำหรับครอบครัว
3. การขยายตัวของกลุ่มนันทนาการธุรกิจการค้า และนันทนาการการศึกษาจะได้รับความสนใจ เพิ่มขึ้นในโปรแกรมนันทนาการและการจัดการโดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจการตลาดนันทนาการ
4. การจัดกิจกรรมนันทนาการในช่วงวันทำงาน และในเวลานอกสำหรับธุรกิจบริการจะเพิ่มขึ้น
5. กิจกรรมเดินป่า (Back Packing) จะขยายตัวทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพทางภูมิประเทศ
6. โอกาสการเข้าร่วมกิจกรรมนันทนาการสำหรับสตรีและจะได้รับการยอมรับมากขึ้น
7. ภาคธุรกิจนันทนาการจะเป็นศูนย์กลางเกี่ยวกับแหล่งนันทนาการ
8. แหล่งนันทนาการที่จะส่งเสริมสิ่งแวดล้อม เช่นอุทยานแห่งชาติ พิพิธภัณฑ์สถาน และอาคารสถานที่ สภาพในเมืองและความต้องการในพื้นที่เอกชนจะขยายตัวมากขึ้น
9. เครื่องบันเทิงไฟฟ้าในบ้านจะได้รับความนิยมสูง ทำให้ราคาลดลงและเครื่องไฮเทคจะได้ส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นและเพิ่มความสนใจมาก
10. ลีลาชีวิตและเวลาว่างจะมากขึ้น ซึ่งจะเป็นตลาดใหญ่และเป็นปัจจัยทางเศรษฐกิจ
11. พื้นที่สาธารณะในเรื่องศิลปะและแหล่งนันทนาการกลางแจ้งจะเป็นตลาดที่สำคัญ และมีการขยายโปรแกรมการจัดการนันทนาการเพื่อมวลชน
12. กลุ่มประชากรผู้สูงอายุจะให้ความสนใจและมีส่วนร่วมในนันทนาการมากขึ้น เหมือนเป็นกิจกรรม “กระฉับกระเฉงสำหรับวัยทอง”
13. เทคโนโลยีใหม่มีอิทธิพลต่อกิจกรรมนันทนาการ เช่น เรือและสกีไฟเบอร์กลาส ทำให้ราคาถูกลงลดการบาดเจ็บเกิดการพึงพอใจในกิจกรรมมากขึ้น
14. การจัดนันทนาการส่วนบุคคลไม่ใช่ครอบครัวมีความสำคัญมากขึ้น

15. แนวคิดเรื่องสุขภาพและแรงจูงใจเพื่อพัฒนาสมรรถภาพ เพื่อความเป็นอยู่ที่ดีกว่า (Better Lifestyle) จะขยายตัวในกลุ่มประชากรวัย 40 ปีขึ้นไป
16. การจัดการท่องเที่ยวมีรูปแบบที่หลากหลาย ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นท่องเที่ยวแบบกลุ่มทัวร์ และทัวร์แบบให้เช่าอุปกรณ์
17. ทักษะกิจกรรมนันทนาการจะมีบทบาทสำคัญ ซึ่งจะส่งเสริมการมีงานทำของผู้ที่ นันทนาการ
18. สตรีจะมีโอกาสการทำงานเทียบเท่าบุรุษ รวมทั้งค่าจ้างและสถานภาพทางสังคมจะส่งเสริมโอกาสทางนันทนาการ
19. การขยายตัวของธุรกิจประเภทสวนสนุก หรืออุทยานแนวคิด (Theme Park) จะขยายตัวสู่ระดับนานาชาติ
20. นันทนาการกลางแจ้ง (Outdoor Recreation) จะได้รับความสนใจ และขยายตัวเพื่อตอบสนองกับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี

จากข้อมูลข้างต้น ถึงแม้ว่าธุรกิจนันทนาการจะเกี่ยวข้องกับการจัดการกิจกรรม หรือการจัดการเกี่ยวกับแหล่ง และสถานที่ซึ่งเป็นรูปธรรม แต่ในส่วนลึกแล้วธุรกิจนันทนาการ เป็นธุรกิจที่มุ่งเน้นการพัฒนาคนเป็นสำคัญ เพื่อให้เกิดการพัฒนาในด้านร่างกาย จิตใจ อารมณ์ สังคมและสติปัญญา จึงอาจกล่าวได้ว่าหัวใจสำคัญของธุรกิจนันทนาการ ก็คือบริการ

ดนัย เทียนพุฒ (2545 : 12) กล่าวถึงบริการ หมายถึงการให้ทั้งรูปธรรม และนามธรรม ซึ่งความสะดวก รวดเร็ว ถูกต้อง และด้วยอัธยาศัยเป็นพื้นฐาน ซึ่งจะพิจารณาการให้ได้ใน 3 ลักษณะด้วยกัน คือให้ด้วยความเต็มใจ ให้ด้วยความโกรธ และให้ด้วยเหตุผล ดังนั้น สิ่งที่ถูกค่าต้องการก็คือการให้ด้วยเหตุผล และการให้บริการที่ดีจะต้องมีความเข้าใจในเชิงพฤติกรรมมนุษย์ โดยยึดถือความพอใจ ความต้องการของผู้รับบริการ (ลูกค้า) เป็นหลัก โดยผู้ให้บริการจะต้องมีความพร้อมทั้งด้านร่างกาย จิตใจ ไหวพริบ และปฏิภาณอยู่ตลอดเวลา

2. ด้านการตลาดทางนันทนาการ

2.1 ความหมายของตลาด (Definition of Market) มีความหมาย 4 อย่างดังนี้ (สุปัญญา ไชยชาญ, 2543 : 18-19)

1. “ตลาด” ตามความหมายของสามัญชน พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525 อธิบายความหมายของตลาดไว้ว่า ตลาด หมายถึง สถานที่ที่ผู้ซื้อและผู้ขายใช้เป็นที่พักปะเพื่อทำการเจรจาตกลงซื้อขายแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์กัน
2. “ตลาด” ตามความหมายของนักเศรษฐศาสตร์ เนื่องจากเศรษฐศาสตร์เป็นวิชาที่ว่าด้วยการผลิต การจำหน่ายแจก และการบริโภคใช้สอยสิ่งต่าง ๆ ของชุมชน เมื่อนักเศรษฐศาสตร์กล่าวถึงคำว่า “ตลาด” จึงหมายถึง ผู้ผลิต ผู้ขาย และผู้บริโภค
3. “ตลาด” ตามความหมายของนักธุรกิจ โดยนักธุรกิจในที่นี้ หมายถึง ผู้ทำงานประจำเกี่ยวกับอาชีพขายทั่วไป ไม่ได้เฉพาะเจาะจงถึงนักการตลาด นักธุรกิจเมื่อหยิบยกคำว่า “ตลาด”

มากล่าวอ้างถึง มักนำมาใช้เป็นสำนวนที่หมายถึง การคัดสรรลูกค้าออกเป็นกลุ่ม ๆ โดยอาศัยเกณฑ์ต่าง ๆ กัน

4. “ตลาด” ตามความหมายของนักการตลาด ในความหมายของนักการตลาดแล้ว ตลาดหมายถึงผู้ซื้อหรือผู้มีศักยภาพ ที่จะซื้อทุกคนที่มีความต้องการหรือความอยากได้อย่าง เดียวกัน

2.2 ความหมายของการตลาด (Marketing Defined)

เสรี วงษ์มณฑา (2542 : 1) ได้กล่าวถึงความหมายของการตลาดว่า หมายถึง การตอบสนองความต้องการของ ผู้บริโภคให้เกิดความพอใจ จนมีการซื้อซ้ำ ในขณะที่บริษัทยังคงมีกำไร จากความหมายข้างต้น สามารถสรุปเป็นประเด็นได้ดังต่อไปนี้

1. ลักษณะของการตลาดที่ดีนั้นจะมีลักษณะมุ่งที่ผู้บริโภค (Consumer oriented) การตลาดนั้นจะให้ความสำคัญกับผู้บริโภคและจะใช้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับผู้บริโภคเป็นปัจจัยในการตัดสินใจทางการตลาด อาจกล่าวได้ว่าไม่มีการตลาดใดที่ประสบความสำเร็จ ถ้าปราศจากความเข้าใจของผู้บริโภค กิจกรรมการตลาดทั้งหลายจะต้องสามารถตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคได้

2. การตลาดนั้นอยู่ได้ด้วยการซื้อซ้ำ (Repeated purchase) การตลาดจะต้องไม่ใช่ลักษณะของการตีหัวเข้าบ้าน ซึ่งหมายถึงการพยายามขายสินค้าให้ได้โดยไม่คำนึงความพอใจของลูกค้าภายหลังการใช้เมื่อเกิดความไม่พอใจก็จะไม่เกิดการซื้อซ้ำ เมื่อใดก็ตามที่ผู้บริโภคไม่มีการซื้อซ้ำเมื่อนั้นธุรกิจจะอยู่ไม่ได้ ธุรกิจจะดำรงอยู่ได้ก็ต่อเมื่อลูกค้าเก่ายังอยู่และลูกค้าใหม่เกิดขึ้นเพิ่มเติม ซึ่งทั้งหมดเป็นการแสวงหากำไรในระยะยาว และจากการที่ลูกค้าซ้ำนั้น แสดงว่าลูกค้ามีความจงรักภักดีของธุรกิจ

3. การพิจารณาจากวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle) โดยการแบ่งช่วงออกเป็น 4 ช่วงหลัก ได้แก่

3.1. ช่วงแนะนำ (Introduction) สินค้าหรือผลิตภัณฑ์จะมีการเจริญเติบโตอย่างช้า ๆ ไม่ค่อยมีกำไร เพราะเป็นช่วงของการลงทุน และเป็นการทดลองของลูกค้า

3.2. ช่วงเจริญเติบโต (Growth) อัตราการเจริญเติบโตของยอดขายขยายอย่างรวดเร็ว แต่ก็ยังต้องมีการลงทุนที่สูงอยู่เพื่อแข่งขันกับคู่แข่ง

3.3. ช่วงเจริญเติบโตเต็มที่ (Maturity) อัตราการเจริญเติบโตจะช้าลง ยอดขายมีลักษณะ คงที่และจะต้องมีการป้องกันยอดขายหรือส่วนแบ่งการตลาดจากคู่แข่งขึ้นโดยการใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด เข้ามาช่วยเป็นหลัก

3.4. ช่วงตกต่ำ (Decline) สินค้าหรือผลิตภัณฑ์สามารถกระจายไปสู่ผู้บริโภคได้ทั่วถึงเป็นที่เรียบร้อยแล้ว แต่ผู้บริโภคอาจเกิดความเบื่อหน่ายในตัวสินค้า หรืออาจเกิดจากการมีสินค้าใหม่เข้ามาสู่ตลาด ทำให้สินค้าเก่าได้รับความนิยมน้อยลง

4. ลักษณะของการตลาดที่มีการตัดสินใจโดยใช้ข้อมูลจากการวิจัยเป็นพื้นฐาน (Research-based decision) นักการตลาดที่ดีจะต้องไม่ใช้คนที่ใช้ลางสังหรณ์ หรือความรู้สึกส่วนตัวในการตัดสินใจ แต่จะใช้ข้อมูลในการวิจัย เป็นสิ่งที่ช่วยในการตัดสินใจ เพื่อให้การตัดสินใจทางการตลาดถูกต้องแม่นยำ

5. การตลาดต้องมีการแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) เพื่อเป็นการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย ให้ชัดเจน เพราะผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มแตกต่างกันในหลาย ๆ ด้าน ดังนั้นนักการตลาดที่ดีจึงต้องรู้จักลักษณะของกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ แล้วกำหนดออกมาเป็นคุณสมบัติที่กลุ่มเป้าหมายมีเหมือนกัน

6. การตลาด คือการกำหนดกลยุทธ์ในส่วนผสมทางการตลาด (Marketing mix) อย่างเหมาะสมกับลักษณะของกลุ่มเป้าหมาย การที่เราจะรู้ว่าเราจะต้องทำอย่างไรกับส่วนผสมทางการตลาดแต่ละตัวนั้น เราต้องมีความรู้ความเข้าใจ ตลอดจนความต้องการและแรงจูงใจของผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี

2.3 การส่งเสริมการตลาดสินค้าบริการ มีเทคนิคและวิธีการที่จะต้องเลือกใช้ชนิดของสื่อให้เหมาะสมกับบริการ และลูกค้าเป้าหมาย จึงจะเกิดประสิทธิภาพ และประสิทธิผลตามที่คาดหวัง การบริหารงานที่สำคัญของธุรกิจให้บริการทางนันทนาการ ควรเน้นการบริหารความแตกต่างจากการแข่งขันธุรกิจบริการด้านนันทนาการ จึงต้องมีการติดตามผลการให้บริการ ต้องมีการตรวจสอบการให้บริการของตนเองและของคู่แข่ง ดังนั้นการพัฒนาคุณภาพการให้บริการที่เหนือกว่าคู่แข่ง จึงพอสรุปได้เป็นข้อ ๆ ดังนี้

2.3.1 คุณภาพการให้บริการ (Service Quality) สิ่งสำคัญในการสร้างความแตกต่างของธุรกิจบริการ คือการรักษาระดับการบริการให้บริการที่เหนือกว่าคู่แข่งขึ้นโดยเสนอคุณภาพการให้บริการตามลูกค้าคาดหวังไว้ โดยมีเกณฑ์พิจารณาคุณภาพของการให้บริการ

2.3.2 บริการที่นำเสนอ (Offer) โดยพิจารณาจากความคาดหวังของลูกค้าในด้านการให้บริการพื้นฐาน เช่นลูกค้าคาดหวังว่าจะได้รับการบริการพื้นฐานของโรงแรม ด้านความสะดวกสบายในการเข้าพัก ความสะอาด บริการที่รวดเร็ว และการให้บริการเสริม ได้แก่บริการที่เพิ่มเติมจากบริการพื้นฐาน เช่น โรงแรมมีสวนหย่อมสวนดอกไม้ มีสระว่ายน้ำ ห้องอาหาร บริการฟรีอาหารเช้า บริการให้เช่าวีดีโอ ต้อนรับด้วยเครื่องดื่มพิเศษ หรือแจกันดอกไม้ในห้องสวยงาม

2.3.3 การส่งมอบบริการ (Delivery) ที่มีคุณภาพอย่างสม่ำเสมอเหนือกว่าคู่แข่งขึ้น โดยการตอบสนองความคาดหวัง เกิดจากประสบการณ์ในอดีต คำพูดหรือโฆษณาของธุรกิจ เขาจะเปรียบเทียบบริการที่ได้รับคำโฆษณา ถ้าบริการดีลูกค้าก็จะใช้บริการซ้ำ หรืออาจมีการชักชวนบอกต่อคนอื่น ให้มาใช้บริการอีกก็ได้

2.3.4 ภาพลักษณ์ (Image) การสร้างภาพลักษณ์โดยอาศัยสัญลักษณ์ (Symbol) ตราสินค้า (Brand) โดยต้องอาศัยเครื่องหมายการค้า และการประชาสัมพันธ์และการสื่อสาร

2.3.5 ลักษณะด้านนวัตกรรม (In novative features) เป็นการนำเสนอบริการที่มีความคิดริเริ่มแตกต่างจากคนอื่น เช่น การจัดห้องเที่ยวเพื่อสุขภาพ มีบริการด้านสุขภาพ อบซาวน่า อ่างน้ำวน อาหารเพื่อสุขภาพไขมันต่ำ หรือร้านตัดผมที่ทำผมทรงแปลก ๆ ให้กับคนดังในสังคม รถทัวร์ที่มีที่นั่งปรับนอนได้ มีห้องเอนกประสงค์ชั้นล่าง สำหรับร้องเพลงคาราโอเกะ หรือดูวีดีโอ นอกจากนั้น งานบริการนันทนาการต้องมีการเข้าถึงลูกค้าอำนวยความสะดวก ด้านเวลาสถานที่ติดต่อ มีการสื่อสารที่สะดวก บุคลากรที่ให้บริการถือเป็นหัวใจสำคัญ บุคลากรต้องมีความรู้มีความสามารถใน

งาน มีมนุษยสัมพันธ์ มีน้ำใจ มีความเชื่อถือ มีการนำเสนอบริการที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า ให้บริการที่มีความสม่ำเสมอ บุคลากรผู้ให้บริการต้องพยายามเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าและสนองตอบความต้องการดังกล่าว

2.3.6 การบริหารประสิทธิภาพในการให้บริการ การให้บริการด้านนั้นหนทางการประสิทธิภาพของผู้ให้บริการมีความสำคัญมาก ผู้บริหารควรคำนึงถึงการให้สวัสดิการ และการดูแลเพื่อให้มีขวัญและกำลังใจในการทำงาน นอกจากนั้นควรมีการจัดการอบรมพัฒนาบุคลากร เพื่อให้มีคุณภาพที่ดีในการบริการ

2.4 การโฆษณา (Advertising) มีการใช้โฆษณาในการขายบริการค่อนข้างแพร่หลายในปัจจุบัน ตามหนังสือพิมพ์หลายฉบับ มีบริการจัดหางาน มีโฆษณาเกี่ยวกับการขนส่งทุกประเภท ทั้งรถ เรือ เครื่องบิน การขนส่ง ผู้โดยสาร และการขนส่งสินค้า มีโฆษณาของบริษัทนำเที่ยวมีโฆษณาให้เข้าบ้าน หรือบริการอื่น ๆ เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ มีโฆษณาของโรงแรม สถานที่พักผ่อนตากอากาศ ประกันภัย บริการทำความสะอาด บริการทางธนาคาร สายการบิน ฯลฯ ซึ่งมีโฆษณายาบริการต่าง ๆ เหล่านี้ ปรากฏในสื่อวิทยุ นิตยสาร โทรทัศน์ ป้ายโฆษณาตามสถานที่ต่าง ๆ

บริการบางประเภทมีข้อจำกัดในการส่งเสริมการตลาดด้วยการโฆษณา สื่อบางชนิด เช่น ยารักษาโรค บริการวิชาชีพ ทั้งแพทย์ นักกฎหมาย ผู้สอบบัญชี จะทำโฆษณาโดยตรงไม่ได้ จึงต้องเลี่ยงไปทำโฆษณาเกี่ยวกับสถานที่ สภาพแวดล้อม เครื่องมืออุปกรณ์ในการให้บริการ เพื่อแสดงถึงคุณภาพ ความน่าเชื่อถือของบริการบางประเภทของบริการห้ามโฆษณาทางโทรทัศน์ แต่ลงประชาสัมพันธ์ในรูปสิ่งตีพิมพ์ และการจัดรายการประกอบได้ เช่น รายการปัญหาสุขภาพ และการแพทย์ ต้องมีแพทย์มาทำหน้าที่บรรยาย ตอบคำถาม

2.5 การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) มีหลายวิธีที่นำมาใช้ในการส่งเสริมการขายบริการ เช่น แจกคูปอง เพื่อให้ลูกค้าเป้าหมายมารับบริการ เพราะมีส่วนลดตามคูปองจึงใจ การจัดสถานที่บริการให้มีบรรยากาศ ชักชวนให้มาใช้บริการ เช่น ตกแต่งร้านเสริมสวย ตกแต่งสถานที่บริการ ให้คำแนะนำเกี่ยวกับใบหน้า โรงเรียนอนุบาล ต้องจัดสถานที่เรียนให้ดึงดูดความสนใจทั้งลูกทั้งพ่อแม่ จัดเทศกาลพิเศษ เพื่อเป็นข้ออ้างในการให้บริการด้วยราคาพิเศษ ดึงดูดใจให้มีผู้มาใช้บริการ โดยอาจจัดทำช่วงนอกฤดูกาล ใช้ Direct Mail ชักชวนให้ลูกค้าเป้าหมายมาใช้บริการส่งจดหมายเตือน ให้ลูกค้าเดิมมาใช้บริการเพิ่มขึ้น จัดทำสะสมแต้มคะแนน จากจำนวนครั้งที่มาใช้บริการ แล้วจะได้รับบริการฟรี หรือสิ่งของแลกเปลี่ยนได้ สายการบินหลายบริษัททำเช่นนี้ การบินไทย ร่วมกับสายการบิน SAS, Lufthansa และเครดิตการ์ด จัดรายการ สะสมระยะการเดินทาง จากการเดินทางด้วยสายการบิน และการสั่งซื้อสินค้าตามเงื่อนไข แล้วจะได้ระยะทางการเดินทางสะสมมากขึ้น จนถึงระดับที่กำหนดไว้ จะได้ตั๋วเครื่องบินฟรีเพื่อบินไปเที่ยวที่ต่าง ๆ ตามที่ระบุไว้ในเงื่อนไข จัดของแถม มาแจกให้จากการใช้บริการ ถ้าของแถมเป็นที่ถูกใจผู้ใช้บริการ ย่อมจะได้รับการยอมรับ และกลับมาใช้บริการเพิ่มเติม เช่น บั๊มน้ำมันที่ให้บริการล้างอัดฉีดทำความสะอาดรถต่าง ๆ อาจส่งเสริมการขายด้วยคูปองสะสมไว้เป็นการเตือนความจำหรืออาจทำของเล่นแจกเด็ก ๆ หรือของใช้

ประจำบ้านที่มีเครื่องหมายของบริการนำไปใช้เตือนความจำ ผู้ซ่อมรถ อาจจัดทำคู่มือการบำรุงรักษา รถแบบง่าย ๆ แจกผู้มาใช้บริการได้

3. ด้านการเงินทางนันทนาการ

3.1 การวางแผนการเงินระยะยาว

ปัญหาทางการเงินเป็นหนึ่งในสาเหตุหลัก ที่ทำให้ดำเนินธุรกิจพลาด เนื่องจากในตอนเริ่มกิจการนั้นบริษัทขนาดเล็กจะขอเงินกู้ได้ยากกว่าบริษัทขนาดใหญ่ อย่างไรก็ตามเจ้าของกิจการที่ของกู้เงินน้อยเกินไปอาจจะปิดกิจการเร็ว เพราะไม่มีเงินทุนในการดำเนินกิจการ ช่วง 2 ปีแรกเป็นช่วงวิกฤตของกิจการ ดังนั้นก่อนที่จะเริ่มธุรกิจ จึงมีความจำเป็นอย่างมากที่จะต้องวางแผนว่าต้องการเงินเท่าไร จำนวนเงินในการเริ่มกิจการจะต่างกันไป กิจการค้าหรือการผลิตต้องการเงินทุนมากกว่ากิจการบริการ และขึ้นอยู่กับว่าต้องการเงินเพื่อทำอะไร จำนวนเท่าไร มีเงินสำรองสำหรับการพัฒนาธุรกิจที่ไม่ได้คาดหวังหรือไม่ เมื่อไรจะจ่ายเงินคืนและจ่ายอย่างไร ความสามารถในการรับภาระการกู้ยืมเงิน การหลีกเลี่ยงวิกฤตการณ์ทางการเงินที่จะเกิดขึ้นจากการขาดเงินทุนในอนาคต ปฏิบัติได้ ดังต่อไปนี้ (ถาวร – ธนะเวช ศรีสุขะโต. 2543 : 42)

1. รักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้ให้กู้ยืมหลาย ๆ คน
2. ประเมินความจำเป็นหรือความต้องการทางการเงิน และเตรียมการล่วงหน้า

หน้าก่อนที่จะเริ่มกิจการ

3. ขอยืมเงินมากพอสมควรเท่าที่จะทำได้
4. เขียนสัญญาการกู้ยืมเงินทุกครั้ง
5. อย่าคิดว่าความเจ็บเป็นการอนุมัติเงินกู้
6. ไม่ใช่อัตราดอกเบี้ยเป็นปัจจัยในการพิจารณาหลักสำหรับขอกู้ยืมเงิน ถ้า

ขอจากแหล่งหนึ่งไม่ได้ ก็อย่ายอมแพ้หรือคิดว่าผู้ให้กู้ทุกคนจะไม่ให้ด้วย

7. คอยสังเกตจุดเปลี่ยนแปลงในการดำเนินธุรกิจอยู่เสมอ
8. การประหยัดเงินไม่ได้หมายความว่าไม่มีเงิน
9. อย่าจำกัดว่าแหล่งเงินทุนต้องเป็นธนาคารเท่านั้น

3.2 การทำบัญชี

ผู้ประกอบการหลายคนอาจจะคิดว่าการทำงานหนัก หรือการตลาดเป็นสิ่งสำคัญ แต่จุดสำคัญอีกจุดหนึ่งที่ผู้ประกอบการจะต้องสนใจคือ “งบดุล” ในการดำเนินกิจการหรือบริหารงานต่าง ๆ จำเป็นต้องใช้ตัวเลขให้เป็น และไม่สามารถทำธุรกิจได้ถ้าไม่มีระบบบัญชีที่เหมาะสมเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการบริหาร ข้อมูลที่ไม่สมบูรณ์เป็นข้อผิดพลาดที่ร้ายแรงของผู้ประกอบการอย่างไรก็ดี ถ้าทำให้ระบบง่ายก็จะสามารถทำงานโดยใช้เวลาและค่าใช้จ่ายที่น้อยที่สุด นอกจากนั้นข้อมูลทางการเงินที่ถูกต้องและสมบูรณ์จะช่วยให้สามารถวางแผนการเติบโตของธุรกิจในอนาคตได้

สำหรับการเริ่มทำสมุดบัญชี ซึ่งจะต้องมีรายงานการขายที่ถูกต้อง ต้นทุนคงที่ ต้นทุนแปรผัน ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินการ ภาษี กำไร และขาดทุน สินค้าคงคลัง ลูกหนี้และเจ้าหนี้ และยัง

รวมถึงการเปรียบเทียบงบการเงินปัจจุบันกับปีที่ผ่านมาว่าผลการบริหารเงินและเป้าหมายด้านงบประมาณประสบความสำเร็จต่างกันอย่างไร

การลงบัญชีมีหลักการอยู่ 2 วิธี คือ หลักเงินสดกับหลักเงินค้ำ หลักเงินสดนั้นรายได้จะมีการบันทึกต่อเมื่อได้รับเงิน และค่าใช้จ่ายจะลงบัญชีก็ต่อเมื่อมีการจ่ายเงินจริง แต่หลักเงินค้ำจะมีการบันทึกรายได้และรายจ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นไม่ว่าจะได้รับเงินหรือไม่ได้รับเงิน จะจ่ายเงินหรือไม่จ่ายเงิน และเมื่อมีการรับหรือจ่ายเงินที่ค้ำไว้ก็จะต้องลงบัญชีด้วย ดังนั้น การจะมีระบบบัญชีที่ดีควรจะปรึกษาที่ปรึกษาทางการเงิน หรือนักบัญชีโดยเฉพาะ

4. ด้านบุคลากรทางนันทนาการ

การบริหารงานบุคคล คือ การวางแผน การจัดองค์การ การสั่งการ และการควบคุมของการเสาะหางาน การพัฒนาคน การจ่ายค่าตอบแทน การรวมคนเข้ากับองค์การและการแยกออกจากองค์การของทรัพยากรมนุษย์ เพื่อให้เป้าหมายของแต่ละคน องค์การ และสังคมบรรลุผลสำเร็จ

4.1 ขั้นตอนการดำเนินงานด้านบุคลากร

4.1.1 การสรรหาคน คือ กระบวนการที่จะทำให้ได้รับคนประเภทที่ต้องการตามจำนวนที่จำเป็น เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของกิจการ ในหน้าที่นี้จะต้องวิเคราะห์งาน และกำหนดกำลังคนที่ต้องการ จากนั้นก็สรรหาคนและมีการจ้างงาน โดยจะมีการทดสอบทางด้านจิตวิทยา ตรรกศาสตร์ หรือความสามารถบางด้านด้วย

4.1.2 การพัฒนา คือ การเพิ่มทักษะที่จำเป็นสำหรับการปฏิบัติงานเพื่อให้งานมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยการฝึกอบรมคนที่รับเข้ามา การให้ลาไปศึกษาหรือดูงานเพิ่มเติม หน้าที่นี้จะเกี่ยวข้องกับการพัฒนาคนและองค์การ และการประเมินผลการปฏิบัติงาน ซึ่งผลการปฏิบัติงานจะช่วยให้ทราบว่าพนักงานคนใดจำเป็นต้องได้รับการพัฒนาเพิ่มเติมในด้านใด

4.1.3 การจ่ายค่าตอบแทน คือ การจ่ายผลตอบแทนแก่พนักงานในจำนวนที่เพียงพอและเหมาะสมกับสิ่งที่เขาได้สนับสนุน (ทำงาน) ให้กิจการบรรลุวัตถุประสงค์โดยจะแบ่งออกเป็น 3 แบบใหญ่ คือ การจ่ายค่าตอบแทนพื้นฐาน (สำหรับงานที่ทำ) การจ่ายค่าตอบแทนของผืนแปร (สำหรับแต่ละคนหรือกลุ่ม) และการให้สวัสดิการแก่พนักงาน

4.1.4 การรวมบุคคลเข้ากับองค์การ คือ การพยายามรวบรวมความสนใจของแต่ละบุคคล สังคม และองค์การให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน โดยต้องคำนึงถึงธรรมชาติความต้องการของมนุษย์ มีการจูงใจให้รวมเข้ากับองค์การได้ เสาะหาและขจัดความขัดแย้งระหว่างพนักงานกับองค์การ อาจจะมีสภาพแรงงานมาเกี่ยวข้อง และยังคงแก้ปัญหาการร้องทุกข์ หรือเจรจาต่อรอง กับพนักงานอีกด้วย

4.1.5 การบำรุงรักษา คือ การพยายามรักษาพนักงานที่ดีไว้ โดยมีการสื่อสารและให้คำปรึกษาแก่พนักงาน ตลอดจนการคำนึงถึงความปลอดภัยและสุขภาพของพนักงานด้วย

4.1.6 การแยกพนักงานออกจากองค์การ คือ การทำให้พนักงานบางคนหรือบางกลุ่มแยกออกไปจากองค์การ ซึ่งอาจมีสาเหตุจากการเกษียณอายุเพราะอายุมากไม่เหมาะกับการทำงาน

การปล่อย หรือการปลดออก ทั้งนี้ผู้บริหารงานบุคคลจะต้องทำความเข้าใจให้พนักงานออกไปโดยที่ยังมีภาพพจน์ที่ดีต่อบริษัท

การวิจัยเชิงอนาคต

ความเป็นมา

อนาคตศึกษาและการวิจัยเชิงอนาคต มีบทบาทในการนำเสนอ และกำหนดนโยบายวางแผนงานและดำเนินการในวงการธุรกิจ สังคมการศึกษา การทหารและวงการอื่น ๆ เพราะบุคคลในแต่ละ วงการเริ่มตระหนักว่าการมองไกลออกไปในอนาคตช่วยให้มองเห็นปัญหาและสภาพการณ์ในปัจจุบันและอนาคตได้ดีขึ้น ซึ่งความจริงแล้วมนุษย์เราก็คงมีความคิดคำนึงเกี่ยวกับความเป็นไปของอนาคตมานานแล้ว และการคาดเดาส่ิงที่จะเกิดขึ้นในอนาคตของมนุษย์ได้วิวัฒนาการมาเรื่อย ๆ ดังจะเห็นว่าในสมัยโบราณได้เกิดแนวความคิดเกี่ยวกับลักษณะหรือรูปแบบของอนาคตปรากฏอยู่ในวรรณคดีของชาติต่าง ๆ มากมาย เช่น จินตนาการเกี่ยวกับยุคพระศรีอริย์ หรือวันโลกาวินาศ ตลอดจนในสังคมที่ล้าหลังบางแห่งจะมีการทำนายอนาคตด้วยการทรงเจ้าเข้าผี การเสี่ยงเซียมซี และการให้หมอดูทำนายโชคชะตาราศี เป็นต้น

ความสนใจเกี่ยวกับอนาคตที่เป็นแบบแผนนั้น เริ่มขึ้นในต้นคริสต์วรรษที่ 18 วอลแตร์ (Voltaire) นักเขียนและนักปรัชญาชาวฝรั่งเศส เป็นคนแรกที่ทำให้ความคิดเกี่ยวกับการหาทางเลือกในอนาคต หลังสงครามโลกครั้งที่สองบริษัท แรนต์ ได้มีบทบาทสำคัญในการเสนอข้อมูล และวิเคราะห์ปัญหาในด้านต่าง ๆ ในอนาคต แต่ผลการวิจัยยังไม่แพร่หลายทั่วไป ผลงานวิจัยเพื่ออนาคตที่ปรากฏผลการวิจัยเผยแพร่เป็นครั้งแรก และได้รับการกล่าวถึงในระยะหลังนี้คืองานของ “เดอะคลับออฟโรม” (The Club of Rome) ได้เริ่มโครงการชื่อ “The project on the Presliment of Mankind” ซึ่งมุ่งความพยายามวิเคราะห์ปัญหาต่าง ๆ ที่กระทบต่อมนุษยชาติในทุกประเทศร่วมกันที่งานที่ทำการวิจัยนั้นประกอบด้วยผู้เชี่ยวชาญจากหลายประเทศได้วิเคราะห์ความสำคัญของขีดจำกัดความเจริญของโลกในเรื่องของประชากรผลผลิตทางเกษตร ทรัพยากรธรรมชาติ ผลผลิตทาง อุตสาหกรรม และมลภาวะผลการศึกษาวิเคราะห์วิจัยนั้นได้เผยแพร่ในรูปแบบต่าง ๆ และที่สำคัญที่เราทราบกันดีคืองานเขียนเรื่อง “ขีดจำกัดของความเจริญ” ซึ่งสร้างการอนาคตในปี ค.ศ. 2000 ด้วยการฉายภาพของการเปลี่ยนแปลงทางด้านประชากร ทรัพยากร การผลิตอาหาร และมลภาวะเป็นลักษณะของงานวิจัยเพื่ออนาคตโดย แท้จริง

ความหมาย

คำว่า “การวิจัยเชิงอนาคต” นักวิจัยบางคนใช้คำว่า “การวิจัยนโยบาย” และ “อนาคตศึกษา” ซึ่งคำทั้งสามมีความหมายคล้ายกัน ซึ่งหมายถึงสาขาวิชาแขนงหนึ่งเกี่ยวข้องกับการเลือกข้อมูลและการปรับปรุงขบวนการที่เป็นรากฐานของการตัดสินใจเกี่ยวกับนโยบาย ตลอดจนการสร้างทางเลือกในอนาคตหรือกล่าวได้ง่าย ๆ ว่าการวิจัยอนาคตนั้นเป็นการศึกษาเพื่อมองถึงเหตุการณ์ หรือพฤติกรรมที่น่าจะเป็นไปในอนาคต น่าจะมีอยู่ทั้งปฏิสัมพันธ์และผลกระทบ ในระหว่างเหตุการณ์หรือพฤติกรรมที่น่าจะพึงเกิดขึ้นนั้นด้วย

วัตถุประสงค์ของการวิจัยเชิงอนาคต

วัตถุประสงค์หลักของการวิจัยเชิงอนาคตมิใช่อยู่ที่การทำนายที่ถูกต้อง หากแต่อยู่ที่การสำรวจและศึกษาแนวโน้มที่เป็นไปได้หรือน่าจะเป็นของเรื่องที่ศึกษาให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ ทั้งที่พึงประสงค์และไม่พึงประสงค์ เพื่อที่จะหาแนวทางทำให้แนวโน้มที่พึงประสงค์นั้นเกิดขึ้น และป้องกันหรือจัดแนวโน้มที่ไม่พึงประสงค์ให้หมดไป หรือหาทางที่จะเผชิญกับแนวโน้มที่ไม่พึงประสงค์นั้นอย่างมีประสิทธิภาพ ถ้าหากว่ามันจะเกิดขึ้นจริงอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้นข้อมูลที่ได้จากการวิจัยเชิงอนาคตจะมีประโยชน์โดยตรงต่อการวางแผนการกำหนดนโยบาย การตัดสินใจตลอดไปจนถึงการกำหนดยุทธวิธี (Strategies) และกลวิธี (Tactics) ที่จะนำไปสู่การสร้างอนาคตที่พึงประสงค์ได้ และป้องกันหรือจัดอนาคตที่ไม่พึงประสงค์ (จุมพล พูลภัทรชีวิน. 2525 : 22-26)

กล่าวโดยสรุปได้ว่าลักษณะสำคัญของการวิจัยเชิงอนาคตนั้นมุ่งเน้นในประเด็น ดังต่อไปนี้

1. การวิจัยอนาคตมุ่งเพื่อการตัดสินใจ กำหนดนโยบาย และการวางแผน
2. การวิจัยอนาคตมุ่งชี้ถึงทางเลือกที่เป็นไปได้ หลายวิธีมีใช้วิธีใดวิธีหนึ่ง วิธีเดียว
3. การวิจัยอนาคตมุ่งของทั้งในด้านดี และในด้านเลว
4. การวิจัยอนาคตมุ่งพัฒนา “อนาคตที่ควรจะเป็น” (Probabilistic Future)

ดังนั้น วิธีการวิจัยนั้นเราสามารถทำได้โดยการทำนาย การฉายภาพ การพยากรณ์ ตลอดทั้งการสร้างภาพในอนาคต อย่างใดอย่างหนึ่งตามลักษณะวิธีการที่เรากำหนดไว้ในรูปแบบของการวิจัย แต่ทั้งนี้จะต้องเป็นการกระทำในเชิงเหตุเชิงผล ข้อสมมติต่าง ๆ ที่นำมาใช้เป็นรากฐานการศึกษาถึงอนาคตจะต้องมีที่มาเชิงวิทยาศาสตร์ ทั้งจากทฤษฎี แนวความคิด ความรู้หรือประสบการณ์อย่างอื่น ๆ มิใช่การเดาหรือฝันเอา สำหรับเทคนิคการวิเคราะห์หรือเทคนิคการวิจัยเกี่ยวกับอนาคตนั้นมีหลายเทคนิควิธี เช่น Trend Extrapolation , Cros-impact Analysis เทคนิคเดลฟาย (Delphi technique) เทคนิค EFR (Ethnographic futures research) และเทคนิค EDFR (Ethnographic Delphifutures research)

เทคนิคการวิจัยเพื่อศึกษาหรือคาดการณ์ถึงแนวทางการเปลี่ยนแปลงทางสังคม และวัฒนธรรมในอนาคต หรือ EFR (Ethnographic futures research)

ศาสตราจารย์ โรเบิร์ต บี เทกซ์เตอร์ (Robert.B.Textor) ศาสตราจารย์ทางมนุษยวิทยาและการศึกษา มหาวิทยาลัยแสตนฟอร์ด สหรัฐอเมริกา เป็นผู้คิดการวิจัยแบบ EFR ซึ่งเป็นวิธีการหรือระเบียบวิธีอันหนึ่งของการวิจัยเชิงอนาคตที่มีวัตถุประสงค์ในการแสวงหาทางเลือกในอนาคต ที่คาดว่าจะเป็นไปได้ โดยการวิจัยตามแนว EFR นี้จะจำแนก บรรยายวิเคราะห์ ตีความ และวินิจฉัยภาพพจน์ รวมทั้งความโน้มเอียงตามความต้องการของบุคคลในสังคม

วิธีการ (Method) หรือวิธีวิทยา (Methodology) การวิจัยตามแนว EFR
(จุมพล พูลภัทรชีวิน. 2530 : 37-51)

1. การเตรียมผู้เชี่ยวชาญ

การเลือกกลุ่มผู้เชี่ยวชาญนี้เป็นเรื่องที่สำคัญมาก เพราะเรื่องของการเปลี่ยนแปลงของสังคมในอนาคตเป็นเรื่องที่ค่อนข้างจะสลับซับซ้อน มีความเป็นไปได้หลายรูปแบบ ดังนั้นกลุ่มบุคคลที่จะมองหรือคาดการณ์อนาคตได้อย่างชัดเจนถูกต้อง จึงจำเป็นต้องใช้กลุ่มผู้เชี่ยวชาญในเรื่องนั้น ๆ เป็นตัวอย่างในการศึกษาอนาคต ซึ่งถ้ามองในแง่ของสถิติก็มีความเชื่อว่าการคาดการณ์ของกลุ่มผู้เชี่ยวชาญนั้น น่าจะเชื่อถือได้มากกว่าการคาดการณ์ของคนทั่ว ๆ ไป สำหรับเกณฑ์ในการเลือกกลุ่มตัวอย่างของการวิจัยอนาคตนั้น จะมีลักษณะที่แตกต่างไปจากการวิจัยทั่ว ๆ ไป เพราะต้องเน้นผู้เชี่ยวชาญ ดังนั้นการเลือกกลุ่มผู้เชี่ยวชาญจึงมีลักษณะแบบเจาะจงเลือก (Purposive Sampling) มากกว่าการสุ่ม (Random Sampling) ส่วนจะใช้ผู้เชี่ยวชาญจำนวนเท่าใดนั้น ไม่มีเกณฑ์แน่นอน แต่ควรจะมีจำนวนมากเข้าไว้ย่อมดีกว่า

2. การสัมภาษณ์

วิธีการของการวิจัยตามแนว EFR เป็นการสัมภาษณ์เชิงมนุษยวิทยาตาม แนวใหม่นั้นคือแทนที่ผู้สัมภาษณ์จะถามถึงปัญหาหรือปรากฏการณ์ทางสังคมที่เกิดขึ้นในอดีต หรือในปัจจุบัน แต่จะเป็นปรากฏการณ์ทางสังคมและวัฒนธรรมที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งเป็นอนาคตที่ไม่ใกล้และไกลจนเกินไป เป้าหมายสำคัญของการสัมภาษณ์ตามแนว EFR คือการให้ผู้ถูกสัมภาษณ์สร้างภาพในอนาคตรวม 3 ด้านด้วยกันคือ ภาพอนาคตในด้านดี ภาพอนาคตในด้านร้าย และภาพอนาคตในด้านที่เป็นไปได้มากที่สุด กล่าวโดยสรุปก็คือ การสร้างภาพในอนาคตนั้นเป็นสิ่งที่มีความสำคัญยิ่งต่อการวิจัยตามแนวนี้ยังการสร้างภาพในอนาคตเป็นการเล่าถึงเรื่องราวในอนาคตเพื่อให้ทราบถึงประเด็นสำคัญ 2 เรื่องด้วยกันคือ สิ่งต่าง ๆ จะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรในช่วงอนาคตข้างหน้า และการเปลี่ยนแปลงสิ่งต่าง ๆ นั้นมีกระบวนการอย่างไร ทั้งนี้ การสร้างภาพในอนาคตมุ่งคาดการณ์ถึงปรากฏการณ์ต่าง ๆ หลายปรากฏการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในสังคมนั้นในอนาคต โดยในการสัมภาษณ์ ผู้สัมภาษณ์จะต้องให้ผู้สัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็นออกมาอย่างเสรี ไม่มีความกลัวถึงสภาพการณ์ในอนาคตในแง่ที่น่าเป็นจริงหรือเป็นไปได้ ซึ่งในการสัมภาษณ์จะไม่มีการถามนำให้ผู้ได้สัมภาษณ์คล้อยตาม

หัวข้อในการสัมภาษณ์นั้น เนื่องจากการสัมภาษณ์ตามแนว EFR เป็นการถามแบบเปิดและโดยไม่มีการถามนำ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องวางโครงสร้างหรือสร้างกรอบกว้าง ๆ ไว้ให้ครอบคลุมในเรื่องที่ผู้วิจัยต้องการจะศึกษา

3. การบันทึกการตรวจทานแก้ไข และการเขียนรายงานการสัมภาษณ์

การสัมภาษณ์ตามแนว EFR เป็นการสัมภาษณ์ที่กระทำร่วมกันระหว่างผู้สัมภาษณ์และผู้ให้สัมภาษณ์ โดยในขณะที่ผู้ให้สัมภาษณ์กำลังกล่าวถึงภาพอนาคตล่วงหน้าอยู่นั้น ผู้สัมภาษณ์

จะต้องตั้งใจฟังอย่างเต็มที่ และเมื่อผู้ให้สัมภาษณ์กล่าวเสร็จเป็นตอน ๆ ไปนั้น ผู้สัมภาษณ์มีหน้าที่ที่จะต้องสรุปการให้สัมภาษณ์ โดยการบันทึกเสียงลงไปในเรื่องบันทึกเสียงให้ตรงกับที่ผู้ให้สัมภาษณ์กล่าวมาแล้วให้มากที่สุด และเปิดโอกาสให้ผู้ให้สัมภาษณ์แก้ความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น จากการสรุปของผู้สัมภาษณ์ในขณะที่บันทึกเสียงได้ทันที โดยภายหลังการสัมภาษณ์จะต้องทำการถอดบันทึกการสัมภาษณ์ และจัดพิมพ์ร่างบันทึก การให้สัมภาษณ์ ตรวจสอบความถูกต้อง ตลอดจนแก้ไขเปลี่ยนแปลงส่วนใดส่วนหนึ่ง ได้ตามที่เห็นสมควร ตามลํ้าพัง และเป็นอิสระ หลังจากผ่านการตรวจทานแก้ไขของผู้ให้สัมภาษณ์แล้วก็จะได้รายงานการสัมภาษณ์ฉบับจริง ซึ่งจะใช้ในการศึกษา วิเคราะห์และเรียบเรียงผลการวิจัย

4. การสรุปผลหรือการเรียบเรียงผลการวิจัย

เมื่อได้รายงานการสัมภาษณ์ฉบับแก้ไข ตรวจทาน ปรับปรุง ครบถ้วนแล้วขั้นตอนต่อไป ก็คือการเรียบเรียงผลการวิจัย กระบวนการเรียบเรียง หรือสรุปผลการวิจัยนั้นมีขั้นตอนต่าง ๆ 4 ขั้นตอนคือ การบรรยายสรุป การวิเคราะห์ การตีความและการวินิจฉัย การบรรยายสรุปนั้นเป็นการจำแนกแจกแจงความคิดที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน หรือเป็นความเห็นร่วมกันของผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ หรือทั้งหมดสำหรับในแต่ละหัวข้อของการสัมภาษณ์ การวิเคราะห์เป็นการค้นหาและตรวจสอบคำอธิบายสำหรับกรณีที่มีบางแนวความคิดเบี่ยงเบน หรือขัดแย้งกับแนวความคิดของคนส่วนใหญ่ การตีความเป็นการหาความสัมพันธ์ของแนวความคิดที่ปรากฏอยู่ในรายงานการสัมภาษณ์ และการวินิจฉัยเป็นการแสวงหาทางที่นำไปสู่การแก้ปัญหา การป้องกันอันตรายและการขัดแย้งที่พบอยู่ในรายงานการสัมภาษณ์

กระบวนการสรุปผลหรือเรียบเรียงผลการวิจัย เราไม่จำเป็นที่จะต้องกระทำขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่ง ให้เสร็จก่อนจึงลงมือกระทำขั้นตอนต่อไปทั้งนี้เพราะขั้นตอนต่าง ๆ มีความสัมพันธ์คาบเกี่ยว สัมพันธ์ และเกี่ยวเนื่องซึ่งกันและกัน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดการธุรกิจสหกรณ์การ

งานวิจัยในต่างประเทศ

โฮลบลูค (Holbrook. 1993 : 2735) ได้วิจัยเรื่องปัญหาและแนวโน้มเกี่ยวกับการวางแผนในการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับสุขศึกษา พลศึกษา สันทนาการ และการกีฬา ในระดับวิทยาลัยและมหาวิทยาลัย (สุขศึกษา) การศึกษาครั้งนี้เป็นการตรวจสอบความต้องการสำหรับความคิดรวบยอดที่นำไปใช้ในการวางแผนในคนกลุ่มเดียวกัน และมีความเข้าใจกันเพื่อใช้ในการออกแบบสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับสุขศึกษาและพลศึกษา สันทนาการ และการกีฬาโดยใช้แบบสอบถามสำรวจ 3 กลุ่ม คือผู้วางแผนบริเวณมหาวิทยาลัย กรรมการสิ่งอำนวยความสะดวก และสถาบันกรวมทั้งหมด 94 คน ผลการวิจัยพบว่า เทคโนโลยีให้ความรู้ในการวางแผนสิ่งอำนวยความสะดวกและไม่เชื่อว่าจะมีความสำคัญพอที่จะเปลี่ยนวิถีทางของการเงิน

เลวี และเวทซ์ (Levy & Weitz. 2002 : 51) ได้สรุปการศึกษาขนาดธุรกิจดิสเคาน์สโตร์ที่เต็มรูปแบบ แนวโน้มในอนาคตของธุรกิจดิสเคาน์สโตร์ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐ เนื่องจากรัฐต้องพิจารณาให้มีความสำคัญระหว่างผู้บริโภคซึ่งได้รับประโยชน์กับผู้จัดจำหน่ายและผู้ประกอบการ ดิสเคาน์สโตร์เป็นการค้าปลีกที่เสนอสินค้าที่มีชนิดให้เลือกมากมาย แต่จำกัดการบริการและราคาที่ยกขายถูก แม้ว่าดิสเคาน์สโตร์จะเสนอขายสินค้าในระดับชาติ (National Brand) แต่ว่าสินค้าเหล่านี้ส่วนใหญ่จะเป็นพวกล้าสมัย (Less Fashion Oriented) กว่าตราสินค้าในห้างสรรพสินค้า ลูกค้าจะมีความพึงพอใจตัวสินค้าที่ขายในดิสเคาน์สโตร์ด้านราคาที่จะต้องแข่งขันกันมากขึ้น ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในส่วนผสมทางการตลาด อันประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) สถานที่จำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการจัดจำหน่าย (Promotions)

งานวิจัยในประเทศ

นพเวศน์ ขวัญวงศ์ (2540 : บทคัดย่อ) ได้ทำการศึกษาความต้องการนักพลศึกษาของสถานประกอบการธุรกิจกีฬาเอกชน กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้บริหารสถานประกอบการธุรกิจกีฬาเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้วิธีสุ่มอย่างง่าย ได้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 131 คน ใช้แบบสอบถามความต้องการนักพลศึกษาของสถานประกอบการธุรกิจกีฬาเอกชน ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่าผู้บริหารในสถานประกอบการธุรกิจเอกชน ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 31-35 ปี มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรี มีการจดทะเบียนเป็นธุรกิจ ประเภทบริษัทจำกัด ประกอบธุรกิจ เป็นศูนย์สุขภาพมากที่สุด สถานประกอบการธุรกิจเอกชน มีความต้องการนักพลศึกษามาปฏิบัติหน้าที่เป็นนักปฏิบัติการ มีความสามารถในการด้านว่ายน้ำ และโอปิคด้านซ์

จะเด็ด ศิริงาม (2545) ได้ทำการศึกษาเรื่องแนวทางการพัฒนาธุรกิจท่องเที่ยวในเขตอำเภอภูเรือ จังหวัดเลย เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาธุรกิจท่องเที่ยวในเขตอำเภอภูเรือ จังหวัดเลย เป็นการสำรวจภาคสนามโดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยว 59 ราย และกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในเขตอำเภอภูเรือ จังหวัดเลย จากการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ จำนวน 400 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือแบบสอบถามสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

นพรัตน์ มหิพันธุ์ (2545) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การศึกษาแนวทางในการพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์พื้นเมือง : กรณีศึกษาร้านเลิศไพบูลย์ อำเภอมลาไสย จังหวัดกาฬสินธุ์ เพื่อศึกษาแนวทางในการพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์พื้นเมืองของร้านเลิศไพบูลย์ อำเภอมลาไสย จังหวัดกาฬสินธุ์ โดยใช้วิธีการศึกษาเชิงคุณภาพเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกจากเจ้าของกิจการและกลุ่มตัวอย่างลูกค้าจำนวน 19 ราย ผลการศึกษาพบสภาพปัญหาการบริหารจัดการที่สามารถนำมากำหนดเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์พื้นเมืองของร้านเลิศไพบูลย์ ทั้งหมด 4 ด้าน ได้แก่ 1) ด้านการผลิต 2) ด้านการเงินและทุน 3) ด้านการตลาด 4) ด้านทรัพยากรมนุษย์

จักรพงษ์ ธรรมพงษ์วร. (2547 : บทคัดย่อ) ได้ทำการศึกษาระดับความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวที่มีต่อการจัดกิจกรรมนันทนาการของรีสอร์ทในจังหวัดกาญจนบุรี โดยรวม 3 ด้านคือ

ด้านการจัดกิจกรรมนันทนาการ ด้านบุคลากรผู้ให้บริการ และด้านสถานที่ อุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการรีสอร์ทจำนวน 400 คน ได้มาโดยการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multistage Random Sampling) เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลเป็นแบบสอบถามสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ความถี่และร้อยละ ผลการวิจัยพบว่าความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวที่มีต่อการจัดกิจกรรมนันทนาการของรีสอร์ทในจังหวัดกาญจนบุรี โดยรวมอยู่ในระดับมาก

จินดา โมธรรม. (2547 : บทคัดย่อ) ได้ทำการศึกษาแนวโน้มการจัดการนันทนาการของสำนักงานพัฒนากีฬาและนันทนาการ กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ในทศวรรษหน้า (พ.ศ. 2547-2556) โดยใช้วิธีวิจัยแบบเทคนิคเดลฟาย กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 21 คน ผลการวิจัยพบว่าการส่งเสริมประชาชนให้มีความรู้ ความเข้าใจ มีทัศนคติและปฏิบัติกิจกรรมนันทนาการ โดยเร่งรัดพัฒนาการบริหารจัดการของรัฐและเอกชน ผลิตบุคลากรด้านนันทนาการให้มีคุณภาพ โดยประสานงานกับสถาบันการศึกษา รวมทั้งนำวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีมาประกอบการบริหารจัดการกิจกรรมนันทนาการ และอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมพื้นบ้านโดยส่งเสริมให้แพร่หลายมากยิ่งขึ้น ส่งเสริมประชาชนมีคุณภาพชีวิตที่ดี พัฒนาบุคลากรให้มีคุณภาพในทุกด้าน วางแผนระบบโครงสร้างองค์กร กำหนดยุทธศาสตร์ พันธกิจ และทิศทางอย่างเป็นรูปธรรม ปรับปรุงพัฒนาหลักสูตรเฉพาะทางด้านนันทนาการให้มากขึ้น

บัญชา ชมกลิ่น. (2547 : บทคัดย่อ) ได้ทำการศึกษาความคาดหวังของผู้ประกอบธุรกิจนันทนาการในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้นำกิจกรรมนันทนาการ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยนี้ประกอบด้วย ผู้ประกอบธุรกิจนันทนาการประเภทการท่องเที่ยว สโมสรเพื่อพัฒนาสุขภาพ กีฬาอล์ฟและสวนสนุก รวมทั้งสิ้น 234 คน ผลการวิจัยพบว่าผู้ประกอบธุรกิจนันทนาการ ประเภทการท่องเที่ยว สโมสรเพื่อพัฒนาสุขภาพและกีฬาอล์ฟ มีความคาดหวังเกี่ยวกับคุณลักษณะด้านบุคลิกภาพของผู้นำกิจกรรมนันทนาการ ในเรื่องมีระเบียบวินัยในการทำงานมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง มีความคาดหวังเกี่ยวกับคุณลักษณะด้านมนุษยสัมพันธ์ของผู้นำกิจกรรมนันทนาการในเรื่องการปรับตัวเข้ากับเพื่อนร่วมงานได้ดี มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง ผู้ประกอบธุรกิจนันทนาการทุกประเภทมีความหวังเกี่ยวกับคุณลักษณะ ด้านเจตคติ ของผู้นำกิจกรรมนันทนาการ เช่นเดียวกันในเรื่องความพึงพอใจในงานที่ทำมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง

ปาริฉัตร เวียร์รา. (2547 : บทคัดย่อ) ได้ทำการศึกษาความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวต่อแหล่งท่องเที่ยวประเภทนันทนาการ ศึกษาเฉพาะกรณีสวนสยาม กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักท่องเที่ยวที่เข้ามาใช้บริการในสวนสยาม จำนวน 400 คน ได้มาโดยการสุ่มแบบแบ่งชั้น ผลการวิจัยพบว่าความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวต่อแหล่งท่องเที่ยวประเภทนันทนาการ ศึกษาเฉพาะกรณีสวนสยาม โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 47.4 เมื่อพิจารณาเป็น รายด้านพบว่าด้านบุคลากร ด้านกิจกรรมนันทนาการ ด้านสถานที่ อุปกรณ์ สิ่งอำนวยความสะดวกและความปลอดภัย และด้านการจัดและการดำเนินงาน มีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง

สรุปได้ว่า งานวิจัยทางด้านธุรกิจนั้นหนาแน่น รูปแบบงานวิจัยที่มุ่งเจาะประเด็นปัญหาของประเภทธุรกิจนั้น ๆ โดยตรง ซึ่งในปัจจุบันงานวิจัยทางด้านนี้เริ่มมีมากขึ้น อาจเป็นเพราะว่าธุรกิจนั้นหนาแน่นสามารถตอบสนองความต้องการ การใช้เวลาว่างในการพักผ่อนของแต่ละบุคคล โดยที่สามารถเลือกตามที่ตนเองชอบนั่นเอง

บทที่ 3

วิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาเรื่องแนวโน้มการจัดการธุรกิจนันทนาการในช่วง 10 ปี ข้างหน้า (2547-2556) ตามความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนันทนาการ ซึ่งเป็นการวิจัยเชิงอนาคตโดยใช้แบบสัมภาษณ์ความคิดเห็น

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจทางด้านนันทนาการ จำนวน 15 คน ประกอบด้วย

1. ผู้มีประสบการณ์ หรือมีตำแหน่งหน้าที่เกี่ยวกับธุรกิจนันทนาการ จำนวน 7 คน
2. นักวิชาการหรือผู้ปฏิบัติงานด้านนันทนาการจำนวน 4 คน
3. อาจารย์ผู้สอนสาขานันทนาการ ในสถาบันอุดมศึกษามีประสบการณ์การสอน ไม่ต่ำกว่า 5 ปี จำนวน 4 คน

วิธีดำเนินการเลือกผู้เชี่ยวชาญ

1. ดำเนินการรวบรวมและคัดเลือกรายชื่อผู้เชี่ยวชาญ โดยพิจารณาตามคุณสมบัติที่กำหนดไว้
2. นำรายชื่อผู้เชี่ยวชาญ เสนอต่อประธานและกรรมการควบคุมปริญญาโท เพื่อขอความเห็นชอบ
3. ผู้วิจัยติดต่อกับผู้เชี่ยวชาญ เพื่อแนะนำตัวพร้อมทั้งชี้แจงรายละเอียดถึงวัตถุประสงค์ของการวิจัย และขอความสมัครใจในการเป็นผู้เชี่ยวชาญ

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ เป็นแบบสัมภาษณ์ความคิดเห็นในด้านต่าง ๆ ต่อไปนี้

1. ด้านกิจกรรมและบริการทางด้านนันทนาการ
2. ด้านการตลาดทางนันทนาการ
3. ด้านการเงินทางนันทนาการ
4. ด้านบุคลากรทางนันทนาการ

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์ ซึ่งมีขั้นตอนการสร้าง ดังนี้

1. ผู้วิจัย ศึกษาค้นคว้าเอกสาร ตำรา บทความ สิ่งตีพิมพ์และงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับทฤษฎี แนวความคิดทางด้านการจัดการธุรกิจนันทนาการ
2. สร้างแบบสัมภาษณ์ ตามความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญ ว่ามีความคิดเห็นอย่างไรต่อการจัดการธุรกิจนันทนาการในช่วง 10 ปีข้างหน้า (2547-2556)
3. ให้คณะกรรมการควบคุมปริญญาบัตรตรวจสอบคุณภาพในด้านรูปแบบ โครงสร้างและเนื้อหาของแบบสัมภาษณ์ จากนั้นผู้วิจัยจึงนำไปสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญทั้ง 15 ท่าน

การรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บข้อมูลที่ได้จากผู้เชี่ยวชาญทั้ง 15 ท่าน โดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. เตรียมผู้เชี่ยวชาญ โดยคัดเลือกกลุ่มผู้เชี่ยวชาญแบบเจาะจงเลือก(Purpsive Sampling) ซึ่งเป็นผู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจนันทนาการ ได้แก่ ผู้มีประสบการณ์ หรือ มีตำแหน่งหน้าที่เกี่ยวกับธุรกิจนันทนาการ นักวิชาการหรือผู้ปฏิบัติงานด้านนันทนาการ อาจารย์ผู้สอนสาขานันทนาการให้สถาบันอุดมศึกษามีประสบการณ์การสอนไม่ต่ำกว่า 5 ปี ทั้งนี้ผู้วิจัยได้ติดต่อประสานงานขอความอนุเคราะห์โดยตรงจากผู้เชี่ยวชาญด้วยตนเอง โดยผู้เชี่ยวชาญทั้ง 15 ท่าน สม่ครใจที่จะให้สัมภาษณ์เป็นอย่างดี
2. การสัมภาษณ์ ผู้วิจัยให้ผู้เชี่ยวชาญมองภาพรวมของแนวโน้มการจัดการธุรกิจนันทนาการในช่วง 10 ปีข้างหน้า (2547-2556) ในด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านกิจกรรม และบริการทางด้านนันทนาการ ด้านการตลาดทางนันทนาการ ด้านการเงินทางนันทนาการ ด้านบุคลากรทางนันทนาการ ว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรในช่วงอนาคตข้างหน้า โดยให้ผู้เชี่ยวชาญได้แสดงความคิดเห็นออกมาอย่างเสรี ในการนี้ผู้วิจัยได้ทำการบันทึกเสียงการสัมภาษณ์ลงในเครื่องบันทึกเสียงด้วย
3. สรุปการสัมภาษณ์ ในระหว่างที่ผู้เชี่ยวชาญให้สัมภาษณ์อยู่นั้น ผู้วิจัยต้องตั้งใจฟังอย่างเต็มที่ เพื่อที่จะได้สรุปการสัมภาษณ์เป็นช่วงๆ และเปิดโอกาสให้ผู้เชี่ยวชาญแก้ไขข้อความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นจากการสรุปของผู้วิจัยในขณะที่บันทึกเสียงได้ทันที และหลังจากสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้ทำการพิมพ์ร่างบันทึกการให้สัมภาษณ์ให้เสร็จโดยเร็ว
4. ตรวจสอบความถูกต้อง ผู้วิจัยส่งสรุปการสัมภาษณ์ให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบและแก้ไขเปลี่ยนแปลงได้อย่างอิสระ

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญทุกท่านออกเป็นด้านต่างๆ เพื่อนำมาเรียบเรียง ดังนี้

1. การบรรยายสรุป โดยการจำแนกแจกแจงความคิดที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันหรือเป็นความเห็นร่วมกันของผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่ หรือทั้งหมดในแต่ละหัวข้อของการสัมภาษณ์

2. การวิเคราะห์ เพื่อค้นหาและตรวจสอบคำอธิบาย สำหรับกรณีที่มีบางแนวความคิด เบี่ยงเบนหรือขัดแย้งกับแนวความคิดของคนส่วนใหญ่
3. การตีความ โดยการหาความสัมพันธ์ของแนวความคิดที่ปรากฏอยู่ในการสัมภาษณ์
4. การวินิจฉัย เพื่อการแสวงหาทางที่นำไปสู่การแก้ไขปัญหา การป้องกันอันตรายและการขัดแย้งที่พบอยู่ในรายงานการสัมภาษณ์

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญตามแบบสัมภาษณ์ ความคิดเห็นต่อเรื่อง แนวโน้มการจัดการธุรกิจนันทนาการในช่วง 10 ปีข้างหน้า (พ.ศ. 2547-2556) จากผู้เชี่ยวชาญทั้งสิ้น 15 คน แสดงความคิดเห็นโดยอิสระ ผลปรากฏว่า ผู้เชี่ยวชาญให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีทั้ง 15 คน คิดเป็น 100% ในด้านต่าง ๆ ต่อไปนี้

1. ด้านกิจกรรมและบริการทางด้านนันทนาการ
2. ด้านการตลาดทางนันทนาการ
3. ด้านการเงินทางนันทนาการ
4. ด้านบุคลากรทางนันทนาการ

ดังนั้น จึงสรุปความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญในเรื่องแนวโน้มการจัดการธุรกิจนันทนาการในช่วง 10 ปีข้างหน้า (พ.ศ. 2547-2556) ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ด้านกิจกรรมและบริการทางด้านนันทนาการ

นโยบายด้านกิจกรรมและบริการ การขยายตัวทางเศรษฐกิจที่เป็นช่วงขาขึ้นทำให้ประชากรต้องทำงานหนักขึ้นจะทำให้เกิดการล้า จึงต้องการกิจกรรมพักผ่อนหย่อนใจและกิจกรรมในเวลาว่างมากขึ้นรัฐบาลควรจะให้การส่งเสริมในเรื่องนันทนาการมากขึ้นโดยรัฐเป็นผู้จัดเองและรัฐบาลให้การสนับสนุนภาคเอกชนได้ประกอบธุรกิจนันทนาการซึ่งมีรูปแบบการจัดกิจกรรมที่สอดคล้องกับแนวทางในการพัฒนาประเทศชาติและแนวทางในการพัฒนาเศรษฐกิจของชาติ โดยเน้นไปที่ธุรกิจขนาดกลาง และธุรกิจขนาดย่อม โดยรัฐบาลจะต้องมีมาตรการในการควบคุมดูแลให้มีการจัดการธุรกิจนันทนาการแบบมืออาชีพ มีรูปแบบกิจกรรมที่ต้องใช้หลักวิชาการดูแลเรื่องคุณภาพและความปลอดภัยเนื่องจากรัฐบาลตื่นตัวด้านกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค นอกจากนั้นในอนาคตกิจกรรมนันทนาการในด้านการท่องเที่ยวจะถือว่าเป็นนโยบายหลักของรัฐบาลในทุกยุคทุกสมัย

ลักษณะผู้ใช้บริการ เนื่องจากกิจกรรมนันทนาการเหมาะสำหรับ คนทุกเพศทุกวัย ดังนั้นผู้ที่มาใช้บริการจึงมีความหลากหลาย แต่ที่เน้นคือการใช้ความสำคัญกับกลุ่มผู้สูงอายุ และกลุ่มเยาวชน กลุ่มผู้สูงอายุควรเป็นกิจกรรมบำบัด การส่งเสริมสุขภาพจิตกิจกรรมการพักผ่อนประเภทท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ส่วนกลุ่มเยาวชนควรเป็นกิจกรรมนันทนาการประเภทกีฬาและกิจกรรมส่งเสริมจริยธรรมเป็นต้น

ลักษณะกิจกรรมนันทนาการ มีการกำหนดรูปแบบที่สอดคล้องกับกลุ่มผู้ใช้บริการ อาจจะขึ้นอยู่กับกระแสความนิยมตาม ๆ กัน ซึ่งแบ่งความสนใจตามเพศ วัย ดังนั้นกิจกรรมจึงต้อง

มีความหลากหลาย โดยมุ่งเน้นการพัฒนาคนในด้านต่าง ๆ เช่น ร่างกาย จิตใจ อารมณ์ ควบคู่กับสารประโยชน์ จะเน้นกิจกรรมเฉพาะกลุ่มมากขึ้น มีการนำอุปกรณ์เข้ามาประกอบและใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามามีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรม กิจกรรมนั้นเน้นการด้านการเรียนรู้และกิจกรรมอาสาสมัครจะขาดความใส่ใจ ความสุขจากการเข้าร่วมกิจกรรมนั้นเน้นการจะเกิดจากการใช้เงินเข้ามาแลกเปลี่ยนมากกว่าเข้าร่วมกิจกรรมอาสาสมัครแล้วเกิดความพอใจ

ลักษณะการให้บริการ มีการกำหนดการให้บริการในวันธรรมดานอกเหนือจากวันหยุดเสาร์ อาทิตย์ และวันหยุดนักขัตฤกษ์ ตัวอย่างเช่น กิจกรรมนั้นเน้นการประเภทการท่องเที่ยวที่ส่งเสริมให้มีการท่องเที่ยวในวันธรรมดา

วิธีการจัดกิจกรรมนั้นเน้นการ ผู้ประกอบธุรกิจต้องมีความรู้ในกิจกรรมพอสมควร อาจไม่ต้องเชี่ยวชาญ แต่ต้องมีบุคลากรที่เชี่ยวชาญในกิจกรรมนั้น ๆ เพื่อให้บริการลูกค้าที่หลากหลายโดยเฉพาะลูกค้าในปัจจุบันมีความรู้และความเข้าใจในกิจกรรมที่จะเข้าร่วมค่อนข้างดี จึงต้องมีการจัดเตรียมกิจกรรมสำรองกรณีกิจกรรมหลักเกิดการผิดพลาด อาจจะเป็นด้านเทคนิค หรือสภาพแวดล้อม ต้องมีการปรับเปลี่ยนกิจกรรมได้ทันทั่วทั้งที่ไม่ซับซ้อน และยุ่งยากเกินไปต้องพัฒนาคิดค้นกิจกรรมนั้นเน้นการใหม่ ๆ อยู่เสมอ จะต้องปรับปรุงและสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ให้ครบวงจร เพื่อกระตุ้นให้ผู้เข้าร่วมมีสนใจมากขึ้น การแข่งขันในด้านความทันสมัย และความแตกต่างของกิจกรรมเป็นจุดดึงดูดความสนใจของลูกค้าอีกประการหนึ่ง

การประกันคุณภาพทางด้านกิจกรรมและบริการ คุณภาพต่าง ๆ คงไม่สามารถประกันความพอใจแก่ผู้ให้บริการได้ 100 % แต่การสร้างความปลอดภัยให้กับลูกค้าเป็นสิ่งทีผู้ประกอบการและพนักงานทุกคนต้องเน้นคุณภาพมากกว่าปริมาณ มีระเบียบการใช้บริการที่เคร่งครัดเพื่อสวัสดิภาพของลูกค้ารวมถึงการประกันชีวิตให้กับลูกค้า ดังนั้นกิจกรรมต้องเน้นความปลอดภัยเป็นอันดับแรก ได้รับบริการจากพนักงานนั้นเน้นการมีอาชีพโดยอ้างอิงจากประวัติและประสบการณ์การทำงาน

2. ด้านการตลาดทางนั้นเน้นการ

นโยบายด้านการตลาดทางนั้นเน้นการ การตลาดจะเป็นตัวกำหนดธุรกิจให้เป็นไปในทิศทางที่ตรงต่อกลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุด การเชิญชวนให้เห็นความสำคัญของการรักษาสุขภาพจิตและสุขภาพกาย เป็นวิธีหนึ่งที่ลูกค้าให้ความสนใจ จะมีวิธีการดูแลลูกค้าหลากหลายขึ้นเพราะมีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น และกิจกรรมนั้นเน้นการจะถูกยกระดับให้เป็นธุรกิจที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ดังนั้น ต้องมีการวางแผนซึ่งต้องคำนึงถึงว่าจะทำอย่างไรลูกค้าถึงจะมาใช้บริการ ต้องวิเคราะห์ธุรกิจนั้นเน้นการเฉพาะอย่าง หรือรายย่อยๆ จะค่อยๆ หายไป จะเกิดรูปแบบของศูนย์กิจกรรมนั้นเน้นการครบวงจร โดยผู้ลงทุนรายใหญ่ที่เป็นเจ้าของธุรกิจผู้เดียว การคิดโครงการต้องอาศัยมืออาชีพทางด้านนั้นเน้นการประสานกับนักการตลาดที่มีความสามารถควบคู่กับหลักการตลาดที่สำคัญได้แก่ หลัก 4P คือ Product Promotion Place Price ซึ่งถือว่าต้องให้ความสำคัญอย่างมาก บางกิจกรรมอาจต้องใช้การตลาดเชิงรุก โดยใช้ตัวแทนไปพบลูกค้า

รูปแบบการนำเสนอกิจกรรม กิจกรรมต้องตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากที่สุด โฆษณาและสื่อที่ใช้จะต้องชัดเจนตรงกลุ่มเป้าหมายมีความแปลกใหม่และสร้างสรรค์ การโฆษณาประชาสัมพันธ์รูปแบบเดิม ๆ จะไม่ได้ผลอีกต่อไป ลูกค้าจะสนใจในการนำเสนอกิจกรรม ซึ่งคุณภาพของกิจกรรมต้องเป็นจริงตามเสนอมิใช่โฆษณาชวนเชื่อ กิจกรรมต้องประทับใจ อาจจะต้องมีกิจกรรมเสริมระหว่างกิจกรรมหลัก โดยเฉพาะการจัดส่งเสริมการขายที่เหมาะสมกับสถานการณ์ในขณะนั้น ซึ่งต้องเร็วต่อการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมของผู้บริโภค

อัตราค่าบริการ ราคาต้องเหมาะสมกับคุณภาพแต่ไม่จำเป็นต้องราคาถูก เพราะเนื่องจากผู้บริโภคเน้นความพึงพอใจ และมั่นใจมากกว่าส่วนต่างของราคาที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นการคิดค่าบริการที่เหมาะสมไม่เอาเปรียบ และกิจกรรมสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าถือว่าเป็นความปรารถนาสูงสุดของลูกค้า อัตราค่าบริการแพงหรือถูกจึงมิใช่สาระสำคัญ

การหาลูกค้า ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดจะให้ความสนใจในธุรกิจนั้นหนทางการเพิ่มขึ้นมีวิธีการจูงใจและดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เช่น การจัดกิจกรรมแบบแถมบริการ Two in one หรือ Three in one บริการเหมาจ่ายคือเสียค่าบริการอย่างเดียวแต่ได้รับบริการ 3 อย่าง หรืออาจมีการจัดกิจกรรมแบบมีระยะเวลากำหนดคือ จัดช่วงเวลาพิเศษ 3 เดือน หรือ 6 เดือน ลูกค้าจะแสวงหาความแตกต่าง ซึ่งมีทั้งเพิ่มราคาและลดราคาตามกลุ่มตลาดและคุณภาพ

การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การตลาดกับการโฆษณาต้องไปด้วยกัน การโฆษณาจะเป็นลักษณะบอกต่อถึงคุณภาพ กิจกรรมที่ดีจะโฆษณาตัวเองแบบปากต่อปาก

3. ด้านการเงินทางนันทนาการ

นโยบายการเงินที่มีต่อกิจกรรมนันทนาการ งบประมาณในการจัดกิจกรรมนันทนาการจะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น แต่ต้องมีความสอดคล้องกับสิ่งที่ได้รับกลับมา ซึ่งหมายถึงการลงทุนต้องได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่ากลับมาด้วย ผู้ประกอบการต้องมีเงินลงทุนที่เพียงพอ ในส่วนของผู้ประกอบการด้านสถานที่ได้รับผลตอบแทนน้อยไม่คุ้มค่าก่อสร้าง จะทำให้มีผู้ลงทุนน้อย ส่งผลให้ผู้ประกอบการไม่เพิ่มมากขึ้นยกเว้นบางธุรกิจ เช่น สนามกอล์ฟเพิ่มมากขึ้นเพราะเป็นการลงทุนระยะยาวและเหมาะกับคนอายุมาก แหล่งเงินกู้จะให้การตอบรับกับโครงการที่มีความชัดเจน มีการทำวิจัยเพื่อให้โครงการน่าเชื่อถือ

ค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมนันทนาการ งบประมาณต้องใช้ให้น้อยที่สุด แต่กิจกรรมต้องไม่ลดคุณภาพ งบประมาณสำหรับกิจกรรมนันทนาการที่จัดให้พนักงานจะสูงขึ้น เพื่อเป็นสวัสดิการของบริษัทเพื่อตอบแทนพนักงานที่ต้องทำงานหนักขึ้น ค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมเพิ่มมากขึ้น เพื่อตอบแทนบุคลากรที่มีฝีมือ และประสบการณ์สูง

ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการจัดกิจกรรมนันทนาการ ผลประโยชน์จากการทำธุรกิจเป็นส่วนใหญ่เป็นกำไรของเจ้าของธุรกิจ ในส่วนบุคลากรทางนันทนาการได้รับค่าตอบแทนตามความสามารถ

4. ด้านบุคลากรทางนันทนาการ

นโยบายด้านบุคลากรทางนันทนาการนั้น บุคลากรเพิ่มขึ้นตามความต้องการของการตลาดและต้องมีคุณภาพ ในการคัดเลือกบุคลากรที่ทำหน้าที่นันทนาการต้องมีความพึงพิถัน โดยเน้นคุณสมบัติและความสามารถเฉพาะตัว เช่น การเป็นบุคลากรที่มีมนุษยสัมพันธ์ ความเชี่ยวชาญด้านกิจกรรม ความรอบรู้ และการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี ดังนั้น จึงต้องมีการเตรียมบุคลากรทางนันทนาการอย่างจริงจัง ซึ่งหน่วยงานที่เตรียมบุคลากรในด้านนี้ต้องทำงานเชิงรุก ศึกษาแนวโน้ม ประสานกับหน่วยงานระดับประเทศ โดยที่รัฐบาลต้องเข้ามาดูแล

การจัดอัตราบุคลากรทางนันทนาการ มีการแยกโครงสร้างบุคลากรเป็นระดับชั้น เริ่มต้นจากระดับปฏิบัติการ ผู้บริหารระดับต้น ผู้บริหารระดับกลาง ผู้บริหารระดับสูง จะมีการคัดเลือกบุคลากรจากระบบการสรรหา เริ่มจากคัดเลือกคนดี เมื่อได้คนดีเข้ามาทำงานต้องทำการพัฒนาคนดี จากนั้นมอบหมายงานให้ทำอย่างคุ้มค่ากับการพัฒนา และดูแลรักษาให้อยู่กับองค์กรให้นานที่สุด นักนันทนาการมืออาชีพจะไม่ใช่นักปฏิบัติการ แต่จะปรับสถานะตัวเองเป็นนักจัดการนันทนาการ ซึ่งต่อไปสถาบันการศึกษาที่รับผิดชอบจะได้จัดทำหลักสูตรเพื่อให้มีนักจัดการธุรกิจนันทนาการโดยเฉพาะ ดังนั้น จะมีนักนันทนาการที่ทำหน้าที่เป็นรายชั่วโมง ซึ่งเป็นมืออาชีพประมาณ 80 % พนักงานประจำจะมีเพียง 20 % บุคลากรที่เป็นพนักงานประจำจะมีเท่าที่จำเป็นเท่านั้น จึงต้องมีการสร้างบุคลากรอยู่ตลอดเวลา คือ พัฒนาคนเก่า และสร้างคนใหม่ โดยจะต้องสร้างบุคลากรเฉพาะด้าน อัตราของบุคลากรอาจขึ้นอยู่กับรูปแบบของกิจกรรมและจำนวนผู้ใช้บริการ ในบางกิจกรรมอาจไม่ต้องใช้บุคลากรที่ชำนาญมาก อาจใช้แรงงานที่หาได้ง่าย แล้วจัดฝึกอบรมให้

คุณสมบัติของนักนันทนาการ นักนันทนาการต้องมีบุคลิกที่ดี กล้าคิด กล้าแสดงออก เป็นผู้นำ เป็นนักสื่อสารและนำเสนอที่ดี แก้ปัญหาเก่ง รับฟังความคิดเห็นผู้อื่น และเรียนรู้ตลอดเวลา นักนันทนาการควรต้องมีความสามารถที่หลากหลาย มีบุคลิกภาพคล้ายนักแสดง มีความคิดสร้างสรรค์ ในการดัดแปลงรูปแบบของกิจกรรมใหม่ ๆ นักนันทนาการจะต้องหมั่นพัฒนาตนเอง และต้องสร้างความก้าวหน้าให้แก่ตนเอง สร้างงานเอง นำเสนอเอง (เจ้าของกิจการ) หากอยู่ในฐานะบุคลากรขององค์กร ความสามารถเฉพาะตัวจะนำมาสู่ความก้าวหน้า ซึ่งเงินเดือนสูงขึ้นตามความชำนาญ

การส่งเสริมความก้าวหน้าของนักนันทนาการ นักนันทนาการจะต้องพัฒนาตนเองมาเป็นเจ้าของธุรกิจ การรวมตัวกันของมืออาชีพทางด้านนันทนาการเพื่อประกันความมั่นคงในอาชีพ เพื่อที่จะพัฒนาความสามารถอย่างต่อเนื่อง การจัดฝึกอบรมหรือ Training อย่างต่อเนื่อง เป็นการพัฒนาคุณภาพของบุคลากร

ค่าตอบแทนของนักนันทนาการ บุคลากรที่มีความชำนาญและความสามารถพิเศษจะได้ค่าจ้างสูงขึ้น หากมีความโดดเด่นหรือพัฒนาความสามารถถึงระดับสูงจนเป็นที่ยอมรับรายได้อาจเป็นค่าจ้างรายเดือน รายชั่วโมง หรือค่าจ้างเหมาพิเศษ

สวัสดิการของนักนันทนาการ การที่จะได้บุคลากรที่มีคุณภาพจะต้องมีรายได้ตอบแทนที่จูงใจรวมทั้งสวัสดิการต่าง ๆ อาจมีสวัสดิการไปถึงครอบครัว เช่น เปิดโอกาสให้บุตร ภรรยา หรือสามี ของพนักงานเข้าร่วมกิจกรรมที่หน่วยงานจัดขึ้น สวัสดิการที่ดีที่สุดสำหรับนักนันทนาการ คือ การออกไปประกอบวิชาชีพที่ได้รับรองอย่างเป็นทางการจากหน่วยงานราชการ ให้กับนักนันทนาการที่มีคุณภาพ

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

ความมุ่งหมายของการวิจัย

เพื่อการศึกษาแนวโน้มของการจัดการธุรกิจนันทนาการ ภายในช่วง 10 ปีข้างหน้า (พ.ศ. 2547-2556)

วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบสำรวจความคิดเห็นจากผู้เชี่ยวชาญ โดยใช้การสัมภาษณ์ความคิดเห็นเกี่ยวกับแนวโน้มการจัดการธุรกิจนันทนาการ ภายในช่วง 10 ปีข้างหน้า (พ.ศ.2547-2556) มีรายละเอียดดังนี้

1. การเลือกกลุ่มผู้เชี่ยวชาญ เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับนันทนาการ และธุรกิจนันทนาการ จำนวน 15 คน ได้แก่

1.1 เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ หรือมีตำแหน่งหน้าที่เกี่ยวกับธุรกิจและธุรกิจนันทนาการ จำนวน 7 คน

1.2 เป็นนักวิชาการ หรือผู้ปฏิบัติงานด้านนันทนาการจำนวน 4 คน

1.3 เป็นอาจารย์ผู้สอนสาขานันทนาการ ในสถาบันอุดมศึกษาไม่ต่ำกว่า 5 ปี จำนวน 4 คน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล

เป็นแบบสัมภาษณ์ถามความคิดเห็นต่อเรื่องแนวโน้มการจัดการธุรกิจนันทนาการ ในช่วง 10 ปีข้างหน้า (พ.ศ. 2547-2556) ใน 4 ด้านคือ 1) ด้านกิจกรรมและบริการทางด้านนันทนาการ 2) ด้านการตลาดทางนันทนาการ 3) ด้านการเงินทางนันทนาการ 4) ด้านบุคลากรทางนันทนาการ

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 15 คน ผลปรากฏว่าได้รับความร่วมมือทั้ง 15 คนคิดเป็นร้อยละ 100 ของการรวบรวมข้อมูล

สรุปผลการวิจัย

แนวโน้มมีการจัดการธุรกิจนันทนาการในช่วง 10 ปีข้างหน้า (พ.ศ.2547-2556) ตามความเห็นของผู้เชี่ยวชาญด้านนันทนาการ ต่อการบริหารจัดการในด้านต่าง ๆ พอสรุปได้ดังนี้

1. ด้านกิจกรรมและบริการทางนันทนาการ

ประชาชนต้องการพักผ่อนมากขึ้น โดยภาครัฐดำเนินการจัดกิจกรรมนันทนาการและให้การสนับสนุนภาคเอกชน จัดในรูปแบบของธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจขนาดย่อม มีการควบคุมคุณภาพเพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค กิจกรรมนันทนาการทางด้านการท่องเที่ยวมีความโดดเด่น จะมีผู้ให้บริการที่หลากหลาย มีการจัดกิจกรรมเฉพาะกลุ่มมากขึ้น โดยเน้นกลุ่มผู้สูงอายุและกลุ่มเยาวชน สถานประกอบการมีบุคลากรที่เชี่ยวชาญเฉพาะ เนื่องจากมีการแข่งขันค่อนข้างสูง ผู้ประกอบการจึงต้องเน้นคุณภาพของบริการ อุปกรณ์ และเทคโนโลยีที่ทันสมัย เครื่องครัดในเรื่องสวัสดิภาพของลูกค้า ผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการได้รับมีทั้งที่เป็นรายได้และการได้ตอบแทนสังคม

2. ด้านการตลาดทางนันทนาการ

เชิญชวนให้เห็นความสำคัญของการรักษาสุขภาพ มีศูนย์นันทนาการครบวงจร ทำการตลาดเชิงรุกโดยใช้นักการตลาดช่วยจูงใจลูกค้า และส่งตัวแทนไปพบกับลูกค้าโดยตรง ใช้สื่อโฆษณาที่แปลกใหม่ ราคาขึ้นอยู่กับความพึงพอใจและมั่นใจของลูกค้า ซึ่งลูกค้าจะโฆษณาต่อหรือบอกต่อถึงคุณภาพ

3. ด้านการเงินทางนันทนาการ

มีการลงทุนมากขึ้น ส่วนใหญ่ใช้สำหรับเพื่อตอบแทนบุคลากรที่มีคุณภาพการลงทุนศูนย์นันทนาการครบวงจรจะใช้ทุนมากจึงมีผู้ลงทุนด้านนี้น้อย สำหรับค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมกิจกรรมจะสูงขึ้น

4. ด้านบุคลากรทางนันทนาการ

การผลิตบุคลากรทางนันทนาการมีมากขึ้น จะมีกระบวนการคัดเลือกบุคลากรโดยเน้นที่คุณสมบัติและความสามารถเฉพาะตัวสูง ต้องมีใบประกอบวิชาชีพที่ได้รับการรับรอง จากนั้นพัฒนาและคงไว้ในอัตราประจำ โดยอาจจะมีการเสริมบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะเป็นครั้งคราว นักนันทนาการต้องมีบุคลิกเหมาะสม กล้าคิด กล้าแสดงออก เป็นผู้นำ เป็นนักสื่อสารและนำเสนอที่ดี แก้ปัญหาเก่ง รับฟังความคิดเห็นผู้อื่น เรียนรู้ตลอดเวลา และมีความสามารถที่หลากหลาย

อภิปรายผล

จากผลการศึกษาค้นคว้าเรื่องแนวโน้มการจัดการธุรกิจนันทนาการในช่วง 10 ปีข้างหน้า (พ.ศ. 2547-2556) สามารถนำผลการศึกษามาอภิปรายได้ดังนี้

1. ด้านกิจกรรมและบริการทางด้านนันทนาการ ผลการวิจัยด้านนี้พบว่าประชาชนต้องการพักผ่อนมากขึ้น ทั้งนี้จะมีสาเหตุมาจากการดำเนินชีวิตในปัจจุบันค่อนข้างที่จะสับสนต้องทำงานแข่งกับเวลา นอกจากนี้เทคโนโลยีด้านการผลิตสินค้าและด้านบริการต่าง ๆ ได้เข้ามามีบทบาทอย่างมาก จึงเป็นการเพิ่มความดึงดูดใจให้กับคนในสังคมปัจจุบันมากขึ้นตามลำดับ เมื่อเป็นเช่นนี้แล้วการพักผ่อนหย่อนใจจึงมีความจำเป็นมากขึ้นตามไปด้วย ดังนั้นจะเห็นได้ว่ากิจกรรมนันทนาการต่าง ๆ จึงเป็นที่สนใจของคนเราในยุคปัจจุบัน รัฐบาลจึงเป็นผู้ดำเนินการจัดกิจกรรมนันทนาการอย่างจริงจัง และส่งเสริมให้ภาคเอกชนเข้ามาดำเนินธุรกิจนันทนาการในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อเปิดโอกาสให้ชุมชนได้มีสิทธิในการเลือกกิจกรรมตามความพึงพอใจ ธุรกิจทางด้านนันทนาการและแหล่งนันทนาการจึงมีการจัดตั้งขึ้นอย่างมีรูปแบบที่หลากหลายและเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมสูง (สมบัติ กาญจนกิจ. 2544 : 58) โดยมีรูปแบบธุรกิจประเภทขนาดกลาง และธุรกิจขนาดย่อม ซึ่งมีจุดเด่นของธุรกิจอยู่ 3 ประการ (สายันท์ จันทวีภาสวงศ์. 2539 : 72 – 73. อ้างอิงจาก เสรีวงษ์มณฑา.) ได้แก่ เทคโนโลยีที่ทันสมัย การบริการที่เหนือกว่า และภาพพจน์ของธุรกิจที่สามารถสร้างความภูมิใจให้กับลูกค้า นั้นหมายถึงชื่อเสียงและคุณภาพนั่นเอง ธุรกิจนันทนาการส่วนใหญ่เป็นธุรกิจบริการที่ไม่สามารถมองเห็นหรือเกิดความรู้สึกได้ก่อนที่จะมีการซื้อ โดยผู้ซื้อจะพยายามวางแผนเกี่ยวกับคุณภาพและประโยชน์จากบริการที่เขาจะได้รับเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการซื้อ สิ่งที่ผู้ให้บริการจะต้องจัดหาเพื่อเป็นหลักประกันให้ผู้ซื้อสามารถตัดสินใจได้เร็วขึ้น ได้แก่ สถานที่ บุคลากร อุปกรณ์ต่าง ๆ การสื่อสาร เครื่องหมายสินค้า และราคา ทั้งหมดต้องมีระบบจัดการอย่างมีคุณภาพ เพื่อให้ผู้ซื้อเกิดความมั่นใจ ซึ่งเป็นกระบวนการประกันคุณภาพ โดยสอดคล้องกับบัญญัติสิทธิของผู้บริโภค (พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค.2541) ที่จะได้รับความคุ้มครองนี้ตามกฎหมาย 5 ประการได้แก่ 1) สิทธิที่จะได้รับข่าวสารรวมทั้งคำพรรณนาคุณภาพที่ถูกต้องและเพียงพอเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการอย่างถูกต้องและเพียงพอที่จะไม่หลงผิด ในการซื้อสินค้าหรือรับบริการโดยไม่เป็นธรรม 2) สิทธิที่จะมีอิสระในการเลือกหาสินค้าหรือบริการ ได้แก่ สิทธิที่จะเลือกซื้อสินค้าหรือรับบริการโดยความสมัครใจของผู้บริโภค และปราศจากการชักจูงใจอันไม่เป็นธรรม 3) สิทธิที่จะได้รับความปลอดภัยจากการใช้สินค้าหรือบริการ ได้แก่ สิทธิที่จะได้รับสินค้าหรือบริการที่ปลอดภัย มีสภาพและคุณภาพได้มาตรฐานเหมาะสมแก่การใช้ ไม่ก่อให้เกิดความอันตรายต่อชีวิตร่างกาย หรือทรัพย์สินในกรณีใช้ตามคำแนะนำหรือระมัดระวังตามสภาพของสินค้าหรือบริการนั้นแล้ว 4) สิทธิที่จะได้รับความเป็นธรรมในการทำสัญญา ได้แก่ สิทธิที่จะได้รับข้อสัญญาโดยไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบจากผู้ประกอบธุรกิจ และ 5) สิทธิที่จะได้รับการพิจารณาและชดเชยความเสียหาย ได้แก่ สิทธิที่จะได้รับการคุ้มครองและชดเชยค่าเสียหาย เมื่อมีการละเมิดสิทธิของผู้บริโภคตามข้อ 1,2,3, และ 4 ดังกล่าว ผู้ซื้อไม่ได้เป็นเพียงผู้บริโภคเท่านั้น แต่ผู้ซื้อคือส่วนหนึ่งของระบบประกันคุณภาพ ซึ่งเปรียบเสมือนสายใย หรือห่วงโซ่ที่เป็นวัฏจักรของระบบ

दन्य तेयनपुष्प (2545 : 83) กล่าวไว้ว่าโซ่การบริการ ก็คือกำไรและการเติบโตเป็นความสัมพันธ์อันดับแรกที่เกิดจากความจงรักภักดีของลูกค้า และความจงรักภักดีก็เป็นผลลัพธ์โดยตรงที่เกิดมาจากความพึงพอใจของลูกค้า ความพึงพอใจได้รับอิทธิพลที่มีผลมาจากคุณค่าของการบริการที่เสนอให้กับลูกค้า คุณค่าที่นี้ถูกสร้างขึ้นมาจากพนักงานที่มีความพึงพอใจ ความจงรักภักดีและมีผลผลิตภาพ ความพึงพอใจของพนักงานก็คือ ผลลัพธ์โดยตรงจากคุณภาพที่สูงต่อการสนับสนุนการบริการ และนโยบายที่สนับสนุนพนักงานให้ส่งมอบบริการที่ดีต่อลูกค้า หากจะมอง โซ่สายใยบริการในนิยามของรูปแบบภาวะผู้นำ ก็อธิบายได้ว่าประธานเจ้าหน้าที่บริหารของธุรกิจบริการที่ประสบความสำเร็จ มุ่งเน้นความสำคัญทั้งคน (พนักงาน) และลูกค้า (ผู้ใช้บริการ) ธุรกิจนั้นทนทานการดำเนินการท่องเที่ยวจะได้รับความนิยมอย่างสูงซึ่งเป็นไปตามความคิดเห็นของ สมบัติ กาญจนกิจ (2544 : 89) ได้กล่าวไว้ว่า การท่องเที่ยวมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจและสังคมเป็นอย่างมาก รัฐบาลจึงได้ถือว่าการส่งเสริมการท่องเที่ยวเป็นนโยบายที่สำคัญประการหนึ่ง รัฐบาลและธุรกิจเอกชนจะต้องร่วมมือร่วมใจในการพัฒนาทรัพยากรท่องเที่ยวและสิ่งอำนวยความสะดวกให้มีมาตรฐาน และมีจำนวนเพียงพอกับปริมาณและความต้องการของนักท่องเที่ยว การสร้างสรรค์แหล่งท่องเที่ยวใหม่ๆ การอนุรักษ์ทรัพยากรท่องเที่ยว การสนับสนุนงานประเพณีท้องถิ่น การผลิตสินค้าของที่ระลึกให้มีมาตรฐานทั้งราคา และคุณภาพการพัฒนาบุคลากรและการส่งเสริมการขาย กลุ่มผู้ใช้บริการมีความหลากหลาย กลุ่มผู้สูงอายุและกลุ่มเยาวชนจะเป็นกลุ่มที่ได้รับความสนใจที่สุด เนื่องจากกลุ่มผู้สูงอายุเป็นกลุ่มที่อยู่ในวัยที่จะต้องรักษาระดับสมรรถภาพทางกายให้คงที่ หรือการผ่อนคลายความเครียด ต้องพักผ่อนหย่อนใจเนื่องจากมีเวลาว่างมากขึ้น ซึ่งกิจกรรมควรจัดในรูปแบบกิจกรรมสังคมต่าง ๆ ที่ผู้สูงอายุสามารถให้ความร่วมมือได้เป็นอย่างดี และเป็นประโยชน์ต่อสังคมในส่วนกลุ่มเยาวชนเป็นช่วงวัยที่มีพลังงานสูง กิจกรรมนั้นทนทานการดำเนินการก็จะส่งเสริมให้ใช้พลังงานอย่างเต็มที่ แล้วยังเป็นการส่งเสริมการแสดงออกของทักษะความสามารถเฉพาะตน นอกจากนั้นยังมีกิจกรรมด้าน ศิลปะ ดนตรี ที่เป็นกิจกรรมการสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีในอนาคต (พีระพงษ์ บุญศิริ. 2542 : 35)

2. ด้านการตลาดทางด้านนันทนาการ การเชิญชวนให้คนหันมารักษาสภาพกายและสุขภาพจิต เป็นนโยบายการตลาดในลักษณะเชิญชวนให้มาสนใจและใส่ใจในตัวเอง กิจกรรมนันทนาการเป็นกระบวนการที่จะใช้กิจกรรมต่างๆ ในการช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในสังคมไทยในปัจจุบันได้ กิจกรรมนันทนาการเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินชีวิตประจำวันและมีความสำคัญต่อชีวิตความเป็นอยู่ของมนุษย์อย่างมาก ตั้งแต่แรกเกิดจนถึงวัยชรา มุ่งเสริมสร้างคุณภาพของประชากรให้มีบุคลิกภาพและสุขภาพอนามัยที่สมบูรณ์ (ชลิต รัตนะ.2538 : 4) ต้องใช้การตลาดเชิงรุก โดยใช้นักการตลาดมืออาชีพในการจูงใจลูกค้า ซึ่งจะมีการแข่งขันค่อนข้างสูง พีระพงษ์ บุญศิริ (2542 : 51) กล่าวไว้ว่าผู้ประกอบการบริการจะพยายามจัดหารูปแบบการบริการมาเพื่อหาคำตอบแทนอย่างคุ้มค่า ผู้เข้ารับบริการจึงควรศึกษาทำความเข้าใจในวิธีการบริการต่าง ๆ เหล่านั้นว่ามีคุณค่าเหมาะสมหรือไม่ และพิจารณาถึงประโยชน์ที่ได้รับว่าจะเหมาะสมหรือไม่เพียงใด บางกิจกรรมสามารถเข้ารับบริการได้โดยจ่ายค่าตอบแทนน้อย แต่ได้รับคุณค่าอย่างสูง เช่น

การท่องเที่ยวทัศนศึกษา การชมละคร เป็นต้น ซึ่งจำเป็นจะต้องศึกษาทำความเข้าใจและเลือกกิจกรรมที่จะเข้ารับบริการอย่างเหมาะสมถูกต้อง อัตราค่าบริการเป็นตัวแปรสินค้าสำคัญที่ลูกค้าจะตัดสินใจเลือกใช้บริการ การกำหนดราคาการให้บริการมีขั้นตอนต่างๆ เช่น การสืบข้อมูลเกี่ยวกับราคากลางในตลาด การควบคุมต้นทุนของการให้บริการ

3. ด้านการเงินทางนันทนาการ ต้องยอมรับว่านโยบายการเงินเป็นเรื่องที่สำคัญมาก ซึ่งเกี่ยวข้องกับความมั่นคงของธุรกิจทุกประเภท ฝ่ายพัฒนาองค์กรและธุรกิจกองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ. (2548 : 111) ได้กล่าวถึงเรื่องการลงทุนว่าก่อนจะตัดสินใจทำการลงทุนใดๆ ข้อเท็จจริงที่ควรตระหนักเกี่ยวกับค่าของเงิน คือ ในจำนวนเงินที่เท่ากัน ถือว่าเงินที่มีอยู่ในมือวันนี้มีค่ากว่าเงินจำนวนเดียวกันในอนาคต เพราะสามารถนำเงินในปัจจุบันไปลงทุนเพื่อที่จะได้เงินเพิ่มขึ้นมาได้ นอกจากนั้นอัตราเงินเฟ้อจะทำให้กำลังซื้อของเราลดลง ซึ่งทำให้เงินในจำนวนเท่าเดิมมีค่าน้อยลง และอีกเหตุผลหนึ่ง คือ การคาดว่าจะได้รับเงินในอนาคตนั้นมีความเสี่ยงมากกว่า จะเห็นได้ว่าการที่เราจะพิจารณานำเงินที่มีอยู่ไปลงทุนใดๆ นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องไตร่ตรองให้รอบครอบ เพราะการลงทุนนั้น ๆ อาจหมายถึงการเพิ่มค่าของเงินหรือการขาดทุนก็ได้ ประพันธ์ เศวตนันท์ และไพศาล เล็กอุทัย.(2535 : 1) กล่าวถึง นโยบายการเงิน คือ นโยบายที่ธนาคารกลางใช้สำหรับควบคุมปริมาณเงิน และต้นทุนของเงิน (ดอกเบี้ย) ที่หมุนเวียนอยู่ในระบบเศรษฐกิจ ทั้งนี้เพื่อให้ระบบเศรษฐกิจมีเสถียรภาพ และการเจริญเติบโตในทิศทางที่ต้องการ ส่วนใหญ่จะใช้นโยบายนี้ร่วมกับนโยบายการคลังของรัฐบาล เราควรมีความรู้เกี่ยวกับกลไกการทำงานของนโยบายการเงินดังกล่าว เมื่อธนาคารกลางมีการใช้นโยบายการเงินอย่างไร เราก็จะสามารถทราบภาวะความเป็นไปของระบบการเงินภายในประเทศได้ และสามารถจะนำความรู้มาใช้ในการวางแผนในการดำเนินธุรกิจเพื่อลดอัตราเสี่ยงลงได้

4. ด้านบุคลากรทางนันทนาการ ในช่วง 10 ปีข้างหน้า บุคลากรถือเป็นหัวใจสำคัญขององค์กร โดยเฉพาะธุรกิจนันทนาการ บุคลากรผู้จัดกิจกรรมนันทนาการหรือที่เรียกว่าผู้นำนันทนาการ มีความสำคัญอย่างยิ่ง มีสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษาได้ทำการผลิตบุคลากรทางนันทนาการในระดับปริญญาตรีและปริญญาโท เพื่อมุ่งเน้นให้มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถและมีความรู้ในเรื่องของนันทนาการอย่างแท้จริง ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างมากต่อสังคมในด้านการดำเนินงานทางนันทนาการ (ชูชีพ เยาวพัฒน์. 2543 : 164) เอนก หงษ์ทองคำ (2542 : 49) ได้ให้ความหมายของผู้นำนันทนาการไว้ว่า ผู้นำนันทนาการ หมายถึง บุคคลที่มีหน้าที่จัดการบริการ แนะนำช่วยเหลือให้บุคคลหรือหมู่คณะได้เลือกกิจกรรมนันทนาการที่จะเข้าร่วมตามต้องการ ตามความสนใจของแต่ละบุคคลให้เขาได้รับความพอใจ ความสนุกเพลิดเพลินจากกิจกรรมนันทนาการ ส่วนศิลปะการเป็นผู้นำนันทนาการนั้น หมายถึง ศิลปะหรือวิธีการต่าง ๆ ที่ผู้นำนันทนาการจะนำไปใช้เพื่อให้ ผู้เข้าร่วมได้รับประสบการณ์ มีความพึงพอใจ มีทัศนคติ และมีความสนใจในกิจกรรมนันทนาการ ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจนันทนาการจะต้องมีความละเอียดอ่อน และมีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล เห็นคุณค่าของบุคลากร สร้างจิตสำนึกด้านการเห็นความสำคัญขององค์กรโดยส่วนรวม จิตสำนึกด้านความรับผิดชอบต่อองค์กร จิตสำนึกด้านการพัฒนาองค์กร ในเรื่องการ

คัดเลือกบุคลากรเพื่อเข้ามาทำหน้าที่ผู้นำนันทนาการนั้นค่อนข้างละเอียดอ่อนมาก ซึ่งอาจจะต้องพิจารณาในภาพรวมอันได้แก่ ความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงาน บุคลิกภาพ ความสามารถในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า การปรับตัวให้ร่วมทำงานกับผู้อื่นได้ ความตั้งใจและทัศนคติต่อการทำงาน ความรับผิดชอบ ความเสียสละ ตรงต่อเวลา เป็นต้น ในส่วนของการให้พ้นจากสภาพการเป็นบุคลากรขององค์กร จะต้องมีการพิจารณาในรูปของคณะกรรมการประเมินผลการปฏิบัติงาน และต้องผ่านการทดลองงานตามที่กฎหมายแรงงานกำหนด การจัดอัตราของบุคลากรด้านนันทนาการ ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมกับงาน โดยต้องจัดสัดส่วนกำลังคนให้เหมาะสมกับผู้เข้าร่วมบริการ หรือผู้เข้าร่วมกิจกรรมนันทนาการที่ดีจะต้องมีคุณสมบัติหลายด้านด้วยกัน ซึ่งสอดคล้องกับ เอนก หงษ์ทองคำ (2542 : 53) ที่กล่าวไว้ว่า บุคคลที่จะเป็นผู้นำนันทนาการได้นั้นต้องมีความรู้ความสามารถ มีประสบการณ์ในกิจกรรมนันทนาการ มีความสนใจ ความต้องการ ทัศนคติต่อกิจกรรมกลุ่มชน และสังคมอยากให้บุคคลอื่นมีความสุขสนุกสนานเพลิดเพลิน ตนเองมักจะได้รับความพอใจมีความสุขด้วย ผู้นำต้องได้รับการศึกษาวิชาการแขนงนี้ และมีความชำนาญพิเศษ ได้รับการฝึกอบรมในกิจกรรมต่าง ๆ เช่น การบริหารกิจกรรมกีฬา ศิลปหัตถกรรม ดนตรี ฯลฯ ทำให้เขามีความเชื่อมั่นสามารถดำเนินงานไปโดยเรียบร้อย ต้องเรียนรู้จิตวิทยาการเรียนการเล่น จิตวิทยาวัยต่าง ๆ เพราะจะทำให้เข้าใจและรู้ความต้องการของผู้เข้าร่วมได้ดีขึ้น ดังนั้นนักนันทนาการต้องเป็นผู้ที่มีความรู้หลากหลาย ต้องเป็นนักปฏิบัติอย่างจริงจังและต่อเนื่อง ต้องมีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล ต้องเป็นผู้บริหารที่งานด้านต่าง ๆ ได้อย่างมีคุณภาพ ที่ขาดเสียมิได้คือต้องมีคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณในวิชาชีพที่เหมาะสม ซึ่งสอดคล้องกับ เรืองยศ วัชรเกตุ (2546: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาถึงคุณลักษณะและทักษะพื้นฐานของบุคลากรในวิชาชีพนันทนาการ พบว่าบุคลากรต้องมีความรักและศรัทธาในวิชาชีพนันทนาการ มีความใฝ่รู้ทางวิชาการ ในวิชาชีพนันทนาการ มีประสบการณ์เป็นผู้นำโครงการนันทนาการ ผ่านการศึกษา อบรมเทคนิคการเป็นผู้นำนันทนาการ สามารถปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ต่างๆ ได้เป็นอย่างดี มีทักษะและประสบการณ์เกี่ยวกับการสื่อสารรูปแบบต่างๆ มีคุณธรรมและจริยธรรมในการบริหารงาน

ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาวิจัยเรื่องแนวโน้มการจัดการธุรกิจนันทนาการ ในช่วง 10 ปีข้างหน้า (พ.ศ. 2547-2556) ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดการธุรกิจนันทนาการ และการวิจัยเชิงอนาคต รวมทั้งเทคนิคการวิจัย EFR ผู้วิจัยขอเสนอแนะดังนี้

1. ควรมีการศึกษาถึงแนวโน้มการจัดการธุรกิจนันทนาการแต่ละประเภทเพื่อทำนายถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในด้านต่างๆ ในอนาคต
2. ควรมีการศึกษาถึงความคิดเห็นของผู้บริหาร สถานประกอบการธุรกิจนันทนาการที่มีต่อบุคลากรทางนันทนาการ

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ศึกษาถึงแนวโน้มการจัดการธุรกิจศูนย์ออกกำลังกายในเขตกรุงเทพมหานครในอีก 10 ปี ข้างหน้า
2. ศึกษาถึงความคิดเห็นของนักนันทนาการที่มีต่อผู้บริหารสถานประกอบการธุรกิจนันทนาการ

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กรมสุขภาพจิต กระทรวงสาธารณสุข. (2543). *คู่มือคลายเครียด (ฉบับปรับปรุงใหม่)*.
 กรุงเทพฯ : ชุมชนสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย
 “เกาะกระแส.” (2545, 20 พ.ย.) คม ชัด ลึก. ปีที่ 2 (401) : 18
 คณิต เขียววิชัย. (2529). *หลักนันทนาการ*. นครปฐม : มหาวิทยาลัยศิลปากร.
 จรินทร์ ธานีรัตน์. (2528). *นันทนาการชุมชน*. กรุงเทพฯ : โอเดียนสโตร์.
 จะเด็ด ศิริงาม. (2545). *แนวทางการพัฒนารัฐกิจท่องเที่ยวในเขตอำเภอภูเรือ จังหวัดเลย*.
 รายงานการศึกษาปัญหาพิเศษ บธ.ม (บริหารธุรกิจ). มหาสารคาม :
 มหาวิทยาลัยมหาสารคาม จังหวัดเลย. ถ่ายเอกสาร.
 จุมพล พูลภัทรชีวิน. (2525). *การวิจัยอนาคต*. กรุงเทพฯ : วิจัยวิทยาการวิจัย.
 _____. (2529). “การวิจัยอนาคต”. วารสารวิจัยวิทยาการวิจัย. 6
 (มกราคม-เมษายน) : 23-24
 _____. (2530). “เทคนิคการวิจัยอนาคต แบบ EDFR”. ข่าวสารวิจัยการศึกษา. 10
 (มิถุนายน-กรกฎาคม 2530) : 37-51
 จินดา โมธรรม. (2547). *แนวโน้มนการจัดการนันทนาการของสำนักงานพัฒนาการกีฬา และ
 นันทนาการ กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ในทศวรรษหน้า (พ.ศ. 2547-2556)*. ปรินญา
 นิพนธ์. วท.ม. (การจัดการนันทนาการ). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย
 ศรีนครินทร วิโรฒ. ถ่ายเอกสาร
 จักรพงษ์ ธรรมพงษ์บวร. (2547). *ความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวที่มีต่อการจัดกิจกรรม
 นันทนาการของรีสอร์ท ในจังหวัดกาญจนบุรี*. ปรินญานิพนธ์. วท.ม.
 (การจัดการนันทนาการ). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
 ถ่ายเอกสาร
 ชลิต รัตน์. (2538). *การศึกษาความต้องการกิจกรรมนันทนาการของบุคลากร
 ในมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่*. ปรินญานิพนธ์. กศ.ม.
 (การอุดมศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร
 ชัย ปรีชา. (2529). *คู่มือบริหารธุรกิจ*. กรุงเทพฯ : PSP
 ชูชีพ เยาวพัฒน์. (2543). *นันทนาการ*. กรุงเทพฯ : โอเดียนสโตร์.
 ดนัย เทียนพุ่ม. (2539). *การบริหารงานทรัพยากรบุคคลในทศวรรษหน้า*. กรุงเทพฯ :
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
 _____. (2545). *นวัตกรรมบริการลูกค้า*. กรุงเทพฯ : บิ๊กแบงค์
 ตูลา มหาพสุธานนท์. (2545). *หลักการจัดการหลักการบริหาร*. กรุงเทพฯ : ธนรัชการพิมพ์

- ถาวร – ธนะเวช ศรีสุขะโต. (2543). *เคล็ดลับการทำธุรกิจ SMEs*. กรุงเทพฯ : วิริยวิทยาการวิจัย.
- ธงชัย สันติวงษ์. (2536). *องค์การและการบริหาร*. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช.
- ธานี ปิติสฺข. (2539). *40 ธุรกิจทำเงินในอนาคต*. กรุงเทพฯ : นานมีบุ๊คส์ จำกัด.
- นพรัตน์ มหิพันธ์. (2545). *การศึกษาแนวทางในการพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์พื้นเมือง : กรณีศึกษาร้านเลิศไฟบูลย์ อำเภอมลาลาย จังหวัดกาฬสินธุ์*. รายงานการศึกษาค้นคว้าพิเศษ บธ.ม. (บริหารธุรกิจ). มหาสารคาม : มหาวิทยาลัยมหาสารคาม. ถ่ายเอกสาร
- นพเวศน์ ขวัญวงศ์. (2540). *ความต้องการนักพลศึกษาของสถานประกอบการธุรกิจกีฬาเอกชน*. ปรินทิพนิพนธ์. วท.ม. (พลศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร
- นิภา แนวบุญเนียร. (2531). *ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจ*. กรุงเทพฯ : ภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร.
- บรรจง อภิตติกุล และสุรินทร์ ม่วงทอง. (2538). *หลักการจัดการ*. กรุงเทพฯ : ทวีการพิมพ์
- บัวผืน คัสตราพุกษ์. (2537). *ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจ*. ภาควิชาบริหารธุรกิจ : คณะสังคมศาสตร์ มศว. ภาคใต้
- บัญชา ชมกลิ่น. (2547). *คุณลักษณะของผู้นำกิจกรรมนันทนาการตามความคาดหวังของผู้ประกอบธุรกิจนันทนาการในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล*. ปรินทิพนิพนธ์. วท.ม. (การจัดการนันทนาการ). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร
- ฝ่ายพัฒนาองค์กรและธุรกิจ กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ. (2548). *รู้รอบด้าน...แผนการเงิน*. กรุงเทพฯ : อมรินทร์พริ้นติ้ง.
- บัญญัติสิทธิของผู้บริโภค. ฉบับที่ 2 พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค. (2541). กรุงเทพฯ : สำนักนายกรัฐมนตรี
- ประพันธ์ เสวตนันท์ และไพศาล เล็กอุทัย. (2535). *หลักเศรษฐศาสตร์*. กรุงเทพฯ : ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (2547). *ความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวต่อแหล่งท่องเที่ยวประเภทนันทนาการศึกษาเฉพาะกรณีสวนสยาม*. ปรินทิพนิพนธ์ วท.ม. (การจัดการนันทนาการ) กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร
- พีระพงศ์ บุญศิริ. (2542). *นันทนาการและการจัดการ*. กรุงเทพฯ : โอเดียนสโตร์.
- มัญญุ ตนะวัฒนา. (2537). *การบริหารธุรกิจยุคใหม่*. กรุงเทพฯ : ธีรพงษ์การพิมพ์.
- ระวีง เนตรโพธิ์แก้ว. (2537). *ธุรกิจเบื้องต้น*. กรุงเทพฯ : นานมีบุ๊คส์ จำกัด.
- ละเอียด นาวานุเคราะห์. (2532). *ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจ*. กรุงเทพฯ : สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตอุเทนถวาย.

- ลีลา สีนานุเคราะห์. (2530). *องค์การและการจัดการ. ภาคพัฒนาตำราและเอกสารวิชาการ* :
หน่วยศึกษานิเทศก์ กรมการฝึกหัดครู.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2541). *ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ*. กรุงเทพฯ :
ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- เสถียร เหลืองอร่าม. (2516). *การจัดการธุรกิจ*. กรุงเทพฯ : แพร์พิตยา.
- เสรี วงษ์มณฑา. (2542 : 1) *กลยุทธ์การตลาด:การวางแผนการตลาด*. กรุงเทพฯ : ไดม่อนอินบิซิเนสเทวิล
- สมคิด บางโม. (2537). *การประกอบธุรกิจ*. กรุงเทพฯ : อักษรกราฟิค.
- _____. (2538). *ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการจัดการ*. กรุงเทพฯ : นำอักษรการพิมพ์.
- _____. (2538). *หลักการจัดการ*. กรุงเทพฯ : นำอักษรการพิมพ์.
- สมชาย หิรัญกิตติ และศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2542). *การบริหารธุรกิจขนาดย่อม*. กรุงเทพฯ :
ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- สมบัติ กาญจนกิจ. (2544). *นันทนาการและอุตสาหกรรมท่องเที่ยว*. กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย
- สมบัติ กาญจนกิจและดำรงค์ ดาราศักดิ์. (2520). *นันทนาการขั้นนำ*. กรุงเทพฯ :
คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สมยศ นาวิการ. (2545). *ธุรกิจเบื้องต้น*. กรุงเทพฯ : คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สมยศ นาวิการ และผุสดี รุมาคม. (2522). *การบริหารธุรกิจ*. กรุงเทพฯ : กรุงเทพมหานครการพิมพ์.
- สมาน รังสิโยภษญ์. (2525). *ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการบริหารงานบุคคล*. กรุงเทพฯ :
อักษรศาสตร์ การพิมพ์.
- สายัณห์ จันทวิภาสวงศ์. (2539). *ธุรกิจและการบริหารปี 2000*. กรุงเทพฯ : มติชน.
- สุภาพรณ ลุธีระ. (2532). *หลักการบริหารธุรกิจ*. กรุงเทพฯ : ภาควิชาบริหารธุรกิจ
คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร.
- “อาชญากรรม.” (2545, 13 ธ.ค.) *เดลินิวส์*. (19, 419) ; 2.
- อเนก หงษ์ทองคำ. (2542). *เอกสารประกอบการสอนนันทนาการกับสังคม*. กรุงเทพฯ.
- Albers, Henry H. (1960). *Principles of Management*. New York : John Wiley & sons.
- Battersby, David. (1980). “*The Expectation for Suceessful Primary Teacher.*”
The Reserarch Quarterly.
- Bookout. Timmy Joe. (1987) *Traditional basket makers in Southeastern and South Central*
United States.Dissertation Abstracts.
- Butler, George D. (1959). *Introduction to Community Recreation*. New York :
Me. Millan-Hill Book Company.

- Curtis, Joseph E. (1980). *Recreation*. New York : The C.V. Mosby Company.
- Dale, Ernest. (1973). *Management : Theory and Practice*. Tokyo : McGraw-Hill Kogakusha.
- Ebert, R.J. and R.W. Griffin. (2000). *Business Essentials*. New Jersey : Prentice-Hall, Inc.
- Fred, Luthans. (1992). *Organizational Behavior*. New York : Mc Graw-Hill.
- Hummerman, Ellizabeth Lynn. (1970) "A Delphi Formulation of Environmental Education
Objects." *Dissertation Abstracts International*. 40 : 2477-A ; November
- Knudson, Douglas M. (1980), *Outdoor Recreation*, New York : Mc Millan Publishing Co.,Inc.
- Koontz, H. and H. Weihrich. (1998). *Management*. Singapore : Mc Graw-Hill, Inc.
- Kotler, Philip. (1997). *Marketing Management*. New Jersey : Prentice-Hall.
- Laster R. Bittel. (1980). *Business in Action*. New York : Mc Graw Hill Book.
- Levy,M., Weitz,B. (2002). *Retailing Management*. 4th ed. Boston : McGraw-Hill Irwin.
- Fred, Luthans. (1992). *Organizational Behavior*. York : Mc Graw-Hill.
- Holbrook, James Edward. "Current Problem and Trends in facility Planning for Health.
Physical Education. and Athletics at Colleges and University," *Dissertation Abstracts*
- Hummerman, Ellizabeth Lynn.(1970) "A Delphi Formulation of Environmental Education
Objects." *Dissertation Abstracts International*. 40 : 2477-A ; November
- McMillan, Thomas T. (1971). "The Delphi Techniques". Paper Presented at the Annual
Meeting of the California Association Committee on Research and Development.
Monterey.
- Schermerhorn, John R. (1999). *Management*. New York : John Wiley & sons.
- Stanley, H Mark and Richard L. (1978) Bunning." *Knowledge and Skills for the Adult
Framework*." *Dissertation Abstracts*.
- Taylor,F.W. (1942). *The Principles of Scientific Management*. New York :
Harper Et Brothers.
- Taylor, H. (1994). *The Future of American Education*. *American Scholar*. 18(1) : 33-40.
- Toffler, Alvin ; (1970). *Future Shock*. New York ; Random House.
- Wherther, W.B. And K. Davis. (1996). *Human Resources and Personnel Management*.
New York. McGraw-Hill, Inc.
- Yongg,R.A. and M.L. Flowers. (1982). *Users of Patterns Satisfactions and
Recommendations*. Illinois : Univ. of Illinois.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญที่ให้สัมภาษณ์เพื่อการวิจัย

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญที่ให้สัมภาษณ์เพื่อการวิจัย

<u>รายชื่อ</u>		<u>ผู้มีประสบการณ์หรือมีตำแหน่งหน้าที่เกี่ยวกับธุรกิจนั้นธนาคาร</u>
1. คุณเชาวรัตน์	เขมรัตน์	ผู้อำนวยการโรงเรียนสอนกอล์ฟเชาวรัตน์
2. คุณวุฒิชัย	มากวงศ์	ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดบริษัทหนุ่มสาวทัวร์ จำกัด
3. คุณยุทธนา	ธนาสินทรัพย์	ผู้จัดการส่งเสริมการตลาด บริษัทสื่อเดินทาง จำกัด
4. คุณภัทรพงศ์	บรรณศิริ	ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ บมจ. ยูไนเต็ต บอร์ด คาสติ้ง คอร์ปอเรชั่น (UBC)
5. คุณไทรรัตน์	สิทธิทูล	กรรมการผู้จัดการสถาบันพัฒนาบุคลากร HDI
6. คุณฐาปนรี	จรัสศรี	ผู้จัดการทั่วไปสถาบันพัฒนาบุคลากร HDI
7. คุณตรียา	สำออง	ผู้จัดการฝ่ายการตลาด โรงแรมเจ้าพระยาปาร์ค กรุงเทพฯ
8. คุณสุชาติ	พรบุญญาภาพ	ผู้จัดการสวนน้ำ และสวนสนุก ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์บางกะปิ
<u>รายชื่อ</u>		<u>นักวิชาการหรือผู้ปฏิบัติงานด้านนั้นธนาคาร</u>
1. อาจารย์เกื้อ	แก้วเกตุ	ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาเยาวชน YPDC
2. อาจารย์ประจวบ	จิรการพงษ์	อาจารย์พิเศษมหาวิทยาลัยเกริก และวิทยากรจัดกิจกรรม การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ด้วยกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์
3. อาจารย์รังษี	มหาพันธ์	ข้าราชการบำนาญ อาจารย์พิเศษของสถาบันการศึกษาต่าง ๆ
<u>รายชื่อ</u>		<u>ผู้มีประสบการณ์การสอนในสาขานั้นธนาคาร</u>
1. อาจารย์วรพงศ์	พัชรวิชัย	อาจารย์ระดับ 7 โปรแกรมพลศึกษา สุขศึกษา และนันทนาการ คณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม
2. ผู้ช่วยศาสตราจารย์พีระ	มาลีหอม	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ประจำภาควิชาพลศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
3. อาจารย์พูลศักดิ์	สัจธรรมนุกูล	อาจารย์ระดับ 7 โปรแกรมวิชานิติศาสตร์ วิทยาลัยพลศึกษา กรุงเทพฯ
4. อาจารย์จักรพงษ์	แพทย์หลักฟ้า	อาจารย์ระดับ 6 สาขาวิชาศิลปศึกษา คณะศิลปกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร

ภาคผนวก ข

แบบสัมภาษณ์ เรื่อง แนวโน้มการจัดการธุรกิจสหภาพการ

แบบสัมภาษณ์

เรื่อง แนวโน้มการจัดการธุรกิจนันทนาการในช่วง 10 ปีข้างหน้า (พ.ศ. 2547-2556)

คำแนะนำการตอบแบบสอบถาม

1. ผู้วิจัยใครขอให้ท่านโปรดแสดงความคิดเห็นว่า แนวโน้มการจัดการธุรกิจนั้นธนาคารในช่วง 10 ปีข้างหน้า (พ.ศ. 2547-2556) จะเป็นอย่างไรในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

ข้อที่ 1 ด้านกิจกรรมและบริการทางด้านนันทนาการ (หมายถึง เรื่องที่เกี่ยวกับนโยบายด้านกิจกรรมและบริการ ลักษณะผู้ใช้บริการ ลักษณะกิจกรรมนันทนาการ ลักษณะการให้บริการ วิธีการจัดกิจกรรมนันทนาการ และการประกันคุณภาพทางด้านกิจกรรมและบริการของธุรกิจนันทนาการ)

ข้อคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ

[illegible]

ข้อที่ 2 ด้านการตลาด (หมายถึง เรื่องที่เกี่ยวกับนโยบายด้านการตลาดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนั้นธนาคาร
รูปแบบการนำเสนอกิจกรรม อัตราค่าบริการ การหาลูกค้า การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ในเรื่องธุรกิจ
นั้นธนาคาร

ข้อคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ

This image shows a full page of white paper with ten horizontal dashed lines, typical of primary school handwriting practice paper. The lines are evenly spaced and extend across the entire width of the page. There is no text or other markings on the paper.

ข้อ 3 ด้านการเงิน (หมายถึง เรื่องที่เกี่ยวกับนโยบายด้านการเงินที่มีต่อกิจกรรมนันทนาการ ค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมนันทนาการ และผลประโยชน์ตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับการจัดกิจกรรมนันทนาการ)

ข้อคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ

[illegible]

ข้อ 4 ด้านบุคลากร (หมายถึง เรื่องที่เกี่ยวกับนโยบายด้านบุคลากรทางนันทนาการ การรับเข้าและการให้ออก การจัดอัตราของบุคลากรทางด้านนันทนาการ คุณสมบัติของนักนันทนาการ การส่งเสริมความก้าวหน้าของนักนันทนาการ ค่าตอบแทนของนักนันทนาการ และสวัสดิการที่ให้นักนันทนาการ)

ข้อคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ประวัติย่อผู้วิจัย

ประวัติย่อผู้วิจัย

ชื่อ ชื่อสกุล	ว่าที่ร้อยตรีณรรพพัฒน์ แยมสรวล
เกิดวันที่	8 มิถุนายน พ.ศ. 2511
สถานที่เกิด	โรงพยาบาลวชิรพยาบาล กรุงเทพมหานคร
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	62/114 หมู่ 4 ซอยหมู่บ้านเต็มรัก ตำบลบางคูรัด อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี 11110
ตำแหน่งหน้าที่การงานปัจจุบัน	บุคลากร 5 ฝ่ายวินัยและเสริมสร้างสมรรถภาพบุคลากร สำนักงานเลขานุการกรม กรมพินิจและคุ้มครองเด็ก และเยาวชน กระทรวงยุติธรรม
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	กรมพินิจและคุ้มครองเด็กและเยาวชน กระทรวงยุติธรรม

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2525	ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จากโรงเรียนวัดราชาธิวาส
พ.ศ. 2528	ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนวัดสระเกศ
พ.ศ. 2530	ประกาศนียบัตรการศึกษาชั้นสูง (พลศึกษา) จากวิทยาลัยพลศึกษากรุงเทพ
พ.ศ. 2532	การศึกษาระดับบัณฑิต (กศ.บ.) พลศึกษา จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
พ.ศ. 2549	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (วท.ม) สาขาวิชาการจัดการนันทนาการ จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ