

รายงานวิจัย

เรื่อง

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาของ
นิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ



โครงการวิจัยนี้ได้รับทุนอุดหนุนจากงบประมาณเงินรายได้
คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
(ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2552)

กรกฎาคม 2555

ประกาศคุณูปการ

การดำเนินโครงการวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ครั้งนี้ ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัย จากงบประมาณเงินรายได้คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2552 ผู้วิจัยจึงขอกราบขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณ คุณพ่อมบุญ คุณแม่พรรณนีย์ มณีอินทร์ ที่เป็นທີ່ปรึกษางานวิจัย เป็นกำลังใจในการศึกษาครั้งนี้ และขอขอบคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ยุภาดิ ปณะราช ที่ให้ความช่วยเหลือ ให้คำแนะนำในการทำวิจัยด้วยดีเสมอมา

ขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์จุฑามาศ เทพชัยศรี รองคณบดีฝ่ายวิจัย คณะพลศึกษา ที่ได้ให้คำปรึกษาด้วยดีตลอดมา

ขอขอบบุคลากรคณะพลศึกษา ที่ให้คำแนะนำและช่วยเหลือในขั้นตอนการดำเนินโครงการวิจัย พิสูจน์อักษรและจัดทำรูปเล่มครั้งนี้จนสำเร็จลุล่วง

ดร.อัศวิน มณีอินทร์

ผู้วิจัย

ชื่อโครงการวิจัย ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา
ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
หัวหน้าโครงการวิจัย อาจารย์ ดร.อัสวิน มณีอินทร์

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้ มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ศึกษาและเปรียบเทียบระดับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย เป็นนิสิตที่ลงทะเบียนเรียนในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2553 ในระดับปริญญาตรี 4 ปี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ใน 4 สาขาวิชา ได้แก่ สาขาวิชาพลศึกษา สาขาวิชาสุขศึกษา สาขาวิชานันทนาการ และสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา จำนวน 303 คน ได้มาโดยการเปรียบเทียบขนาดของกลุ่มตัวอย่างตามตารางของเครจซี่ และ มอร์แกน (Krejcie; & Morgan. 1970: 608-609) จากประชากรจำนวน 1,400 คน และใช้วิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multi Stage Random Sampling) เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ แบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น วิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ทดสอบค่าที (t-test Dependent) วิเคราะห์ความแปรปรวน (ANOVA) วิเคราะห์ความสัมพันธ์ (Correlation Analysis) และวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression)

ผลการวิจัย พบว่า

1. ระดับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน โดยรวมอยู่ในระดับมาก ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษาโดยรวมอยู่ในระดับมาก ด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่โดยรวมอยู่ในระดับมาก และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตรโดยรวมอยู่ในระดับมาก
2. ระดับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยรวมอยู่ในระดับมาก
3. การเปรียบเทียบแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา พบว่า นิสิตชายและหญิงมีแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และนิสิตที่ศึกษาในชั้นปีที่ต่างกัน มีแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาไม่แตกต่างกัน นิสิตที่เลือกศึกษาในสาขาวิชาที่ต่างกัน มีแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

4. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด 4 ด้าน ได้แก่ ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา ด้านอุปกรณ์ ด้านอาคารสถานที่และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร มีความสัมพันธ์กันในทางบวกกับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

5. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษาและด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร มีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา สามารถทำนายแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ได้ร้อยละ 51.2 เขียนสมการทำนายได้ คือ $Y = 7.92 + 0.85X_1 + 0.52X_2 + 0.64X_4$



**TITLE THE INFLUENTIAL FACTORS ON MOTIVATION IN FURTHER STUDY
OF UNDERGRADUATE STUDENTS AT FACULTY OF PHYSICAL
EDUCATION SRINAKHARINWIROT UNIVERSITY**

AUTHOR DR.ASAWIN MANEEIN

Abstract

The purpose of this research was study the marketing mix factors which influence toward motivation of students in future study of undergraduate students of faculty of physical education, compare, and contrast on motivation in future study of undergraduate students at faculty of physical education Srinakharinwirot University. The subject were 303 students who are undergraduate physical education students in 4 majors physical education, health education, recreation and sports science. Multi stage random sampling and Simple random sampling were used. Collected data by using rating scale and questionnaire which include 5 rates. The statistics used for data analysis were mean, standard deviation, and statistic method of t-test dependent, ANOVA, Correlation analysis, and Multiple regression.

The findings of the research were as follows:

1. The levels of marketing mix factors of undergraduate students at faculty of physical education Srinakharinwirot University in teaching and curriculum factor (product) were in high level, curriculum and studying cost (price) were in high level, facility and equipments (place) were in high level, and curricular activities (promotion) were in high level.
2. Motivation levels in future study of undergraduate students at faculty of physical education Srinakharinwirot University were in high level.
3. Male and female physical education students were found statistic significant different at .05 significant level in motivation in future study at faculty of physical education Srinakharinwirot University, student who studies in different levels have no different in motivation in future study at faculty of physical education Srinakharinwirot University, and student who studies in different major were found statistic different significant at .05 levels.
4. Marketing mix factors were having statistic significant at .05 in positive correlation with motivation in future study at faculty of physical education Srinakharinwirot University.

5. Marketing mix factors were having positive correlation with motivation in future study at faculty of physical education Srinakharinwirot University. Equation can create which have 51.2% for predicting the motivation in future study at faculty of physical education Srinakharinwirot University were: $Y = 7.92 + 0.85X_1 + 0.52X_2 + 0.64X_4$.



สารบัญ

บทที่	หน้า
ประกาศนุญปกการ	
บทคัดย่อ	
1 บทนำ.....	1
ภูมิหลัง.....	2
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	3
ความสำคัญของการวิจัย.....	3
ขอบเขตของการวิจัย.....	4
กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	6
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	7
แนวคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจ.....	7
ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)	17
ข้อมูลพื้นฐานของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.....	26
ข้อมูลพื้นฐานของคณะพลศึกษา และหลักสูตรของคณะพลศึกษา.....	29
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	35
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	40
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	40
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	41
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	42
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	42
4 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	43
สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล.....	43
ผลวิเคราะห์ข้อมูล.....	44

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
5 สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ.....	54
สรุปผลการวิจัย.....	54
อภิปรายผล.....	56
ข้อเสนอแนะ.....	60
บรรณานุกรม.....	61
ภาคผนวก.....	67
ประวัติผู้วิจัย.....	72



บัญชีตาราง

ตาราง	หน้า
1 จำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	40
2 แสดงจำนวนและร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	44
3 แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ระดับความคิดเห็นของปัจจัยส่วน ประสมทางการตลาดของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน.....	45
4 แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ระดับความคิดเห็นของปัจจัยส่วน ประสมทางการตลาดของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา.....	46
5 แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ระดับความคิดเห็นของปัจจัยส่วน ประสมทางการตลาดของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่.....	47
6 แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ระดับความคิดเห็นของปัจจัยส่วน ประสมทางการตลาดของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร.....	48
7 แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ระดับความคิดเห็นของแรงจูงใจ ในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒ.....	49
8 ผลการเปรียบเทียบแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำแนกตามเพศ.....	50
9 ผลการเปรียบเทียบแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำแนกตามชั้นปีที่กำลังศึกษา.....	50
10 ผลการเปรียบเทียบแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำแนกตามสาขาวิชาที่ศึกษา.....	51
11 แสดงผลการเปรียบเทียบรายกลุ่มของแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาของนิสิต ปริญญาตรี คณะพลศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำแนกตามสาขาวิชา.....	51

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
12 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดกับแรงจูงใจ ในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒ.....	52
13 แสดงค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจ ในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒ.....	53



บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ	หน้า
1 กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	6
2 โครงสร้างองค์กรของคณะพลศึกษา.....	35



บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 มีนโยบายการปฏิรูปการศึกษาระดับอุดมศึกษา ซึ่งส่งผลให้การศึกษาในระดับอุดมศึกษาขยายวงกว้าง เกิดองค์ความรู้ใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้นตลอดเวลา จึงก่อให้เกิดการจัดตั้งคณะและภาควิชาใหม่ๆ เพิ่มขึ้น (พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ. 2542: ออนไลน์) และกระบวนการจัดการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มาตรฐานการศึกษาเพื่อการประเมินคุณภาพภายนอก ระดับอุดมศึกษา (สมศ. 2555: ออนไลน์)

โดยผู้เรียนสามารถเลือกที่จะศึกษาต่อได้ตามความสนใจของตนเอง ผู้เรียนจึงมีการแข่งขันสูง เพื่อเข้าศึกษาต่อในสถาบันและคณะที่ตนเองต้องการ (กรมสุขภาพจิต . 2553: ออนไลน์) ผู้บริหารสถาบันจึงควรเห็นความสำคัญในการตอบสนองความต้องการของผู้เรียนด้วยการสร้างแรงจูงใจให้เลือกเข้ามาศึกษาต่อในสถาบันการศึกษาที่ตนบริหาร

แรงจูงใจที่ส่งผลให้ผู้เรียนเลือกเข้าศึกษาต่อในสถาบันอุดมศึกษาหรือคณะวิชาต่างๆ นั้น คือ หลักสูตรที่สามารถตอบสนองได้อย่างเต็มที่กับตลาดแรงงานในประเทศ ความพร้อมในการให้บริการ และการให้บริการข้อมูลเชิงวิชาการแก่ผู้เรียน ค่าใช้จ่ายตลอดหลักสูตร ความสะดวกและความพร้อมของสถานที่ในการเดินทางไปศึกษา และการส่งเสริมด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร

จากงานวิจัยของธัญชนก แสงสง (2549: 77-81) พบว่า ปัจจัยสำคัญในการเลือกที่จะศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษา คือ หลักสูตรที่สามารถตอบสนองได้อย่างเต็มที่กับตลาดแรงงานในประเทศ ความพร้อมในการให้บริการและการให้บริการข้อมูลเชิงวิชาการแก่ผู้เรียน ค่าใช้จ่ายตลอดหลักสูตร ความสะดวกและความพร้อมของสถานที่ในการเดินทางไปศึกษา และการส่งเสริมด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ วไลยา เทพหัสดิน ณ อยุธยา และคณะ(2541: 4) ได้กล่าวว่า นิสิตนักศึกษาในระดับอุดมศึกษามีหน้าที่ที่จะต้องพัฒนาตนเอง โดยใช้ประโยชน์จากทรัพยากรแวดล้อมและบุคลากรรอบด้าน ในสถาบันอุดมศึกษาให้เต็มที่ ทั้งนี้ นิสิตนักศึกษาจะต้องเตรียมตัวให้ตนเองมีความรู้ดี มีสติปัญญาที่จะแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้อย่างถูกต้อง ดังนั้น นอกจากการตั้งใจหาความรู้ คิดค้นด้านวิชาการแล้ว นิสิตนักศึกษาก็ควรที่จะเข้าร่วมในกิจกรรมต่างๆ อันจะเป็นประโยชน์ในการพัฒนาตนเองให้มีความพร้อมที่จะเป็นบัณฑิตที่มีคุณภาพ เป็นที่ต้องการของสังคมไทย

ซึ่งปัจจัยในการเลือกที่จะศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษานั้นสอดคล้องกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (Kotler, 2000: 98) ซึ่งมีองค์ประกอบ 4 ด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ด้านราคา (Price) ด้านสถานที่ (Place) และด้านการส่งเสริมกิจกรรมเสริมหลักสูตร (Promotion)

คณะพลศึกษา เป็นคณะหนึ่งซึ่งมีความสำคัญต่อการเลือกเข้าศึกษาต่อของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรี ผู้บริหารคณะพลศึกษาได้เห็นความสำคัญในการสร้างแรงจูงใจเพื่อให้ผู้เรียนเลือกเข้าศึกษาต่อจึงได้นำเสนอองค์ประกอบของหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอนที่สอดคล้องกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดเพื่อเป็นแรงจูงใจในการเลือกเรียนคณะพลศึกษา ได้แก่

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ของคณะพลศึกษานั้นได้มีหลักสูตรให้เลือกเรียนมากถึง 4 สาขาวิชา (มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. 2555: ออนไลน์) ซึ่งประกอบด้วย สาขาวิชาพลศึกษา สาขาวิชาสุขศึกษา สาขาวิชานันทนาการ และสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา ซึ่งในแต่ละสาขาวิชาจะมุ่งเน้นพัฒนาความรู้ในศาสตร์ที่ได้สอนเพื่อผลิตบัณฑิตให้เป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะสาขา เพื่อให้ผู้เรียนมีความเป็นนักวิชาการและนักวิชาชีพชั้นสูง อีกทั้งจุดแข็งของคณะพลศึกษาถือเป็นหลักสูตรการศึกษาที่มีความแตกต่างจากมหาวิทยาลัยทุกมหาวิทยาลัยในประเทศไทย และเป็นมหาวิทยาลัยเดียวที่มีคณะพลศึกษา โดยการสร้างความแตกต่างนั้น จะเห็นได้ว่ามหาวิทยาลัยมีความเป็นเลิศทางด้านกีฬาในทุกๆ มิติ และมีการบริการในการจัดการศึกษาและการเรียนการสอนที่ดี เป็นสิ่งที่สามารถสัมผัสได้จริงว่าต่างจากคณะและสถาบันอื่น

ปัจจัยด้านราคา (มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. 2555: ออนไลน์) ของการศึกษาลดลง หลักสูตรของคณะพลศึกษานั้น เป็นการกำหนดราคาที่เป็นไปตามข้อกำหนดของสภามหาวิทยาลัยซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับคณะและสถาบันอื่นแล้วจะเห็นว่าเสียค่าใช้จ่ายทางการศึกษาลดลงหลักสูตรน้อยกว่าคณะและสถาบันอื่น และอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานเมื่อเทียบกับสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษาอื่นๆ ในประเทศและเสียค่าใช้จ่ายน้อยมากเมื่อเทียบกับสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษาต่างประเทศในมาตรฐานเดียวกัน การจัดการเรียนการสอนของคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ สามารถทำได้ในราคาต่ำเนื่องจากรัฐบาลไทยได้เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายด้านเงินเดือนและเงินประจำตำแหน่งของอาจารย์ผู้สอนในทุกระดับ

ปัจจัยด้านสถานที่ (มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. 2555: ออนไลน์) คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒนั้น มีสถานที่พร้อมสำหรับการจัดการเรียนการสอนทั้งในใจกลางเมืองหลวงและสถานที่ฝึกปฏิบัติที่มีมาตรฐานเดียวกับสนามกีฬาที่ใช้ในการแข่งขันกีฬาเอเชียนเกมส์และได้รับการยอมรับในมาตรฐานจากกรีกกีฬาแห่งประเทศไทย, OCA (Olympic Council of Asia), Asian Indoor Games, Universiade, and SEA GAMES พร้อมกันนี้ยังได้สร้างเครือข่ายความร่วมมือทางการศึกษาต่อไปยังต่างจังหวัดที่เป็นเมืองสำคัญในประเทศไทยให้มีการเรียนการสอนตามหลักสูตรของคณะพลศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อให้บริการทางการศึกษาอย่างทั่วถึงและเข้าถึงความต้องการของนิสิตปริญญาตรี

ปัจจัยด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร (มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. 2555: ออนไลน์) คณะพลศึกษา ได้ดำเนินการจัดการประชุมสัมมนาและแสดงผลงานทางวิชาการด้านพลศึกษา สุขศึกษา นันทนาการและวิทยาศาสตร์การกีฬา ทั้งยังได้ส่งบุคลากรและนักศึกษาเข้าร่วมการสัมมนากับสมาคม สุขศึกษา พลศึกษา และนันทนาการแห่งประเทศไทยซึ่งจัดเป็นประจำทุกปี รวมถึงการเข้าเป็นผู้บริหาร และกรรมการของสหพันธ์กีฬานานาชาติ (International Federation) กิจกรรมเหล่านี้เป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อนักศึกษาและคณาจารย์ที่จะได้นำประสบการณ์ทางตรงมาถ่ายทอดให้กับนักศึกษา และมีเวทีที่เปิดกว้างให้นักศึกษาได้แสดงออกซึ่งความคิดเห็นที่หลากหลายทางวิชาการ อีกทั้งยังส่งเสริมให้มีการดำเนินการจัดกิจกรรมค่ายพักแรมทางด้านพลศึกษา สุขศึกษา นันทนาการและวิทยาศาสตร์การกีฬา ให้กับนักเรียนในระดับมัธยมศึกษาเป็นประจำ นอกจากนี้ยังมีโครงการออกฝึกสอนและฝึกงาน เพื่อเพิ่มพูนประสบการณ์วิชาชีพและประสบการณ์การทำงานให้กับนิสิตที่เข้าศึกษาในหลักสูตรของคณะ พลศึกษา

ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นประโยชน์ในการพัฒนายุทธศาสตร์การวางแผนการบริหารคณะพลศึกษาและประยุกต์ใช้ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ที่เกี่ยวข้องกับหลักสูตร ค่าใช้จ่ายในหลักสูตร สถานที่สำหรับใช้ในการจัดการเรียนการสอน รวมถึงกิจกรรมเสริมหลักสูตรต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับความสนใจของผู้เรียนต่อไป

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับปัจจัยส่วนประกอบทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
2. เพื่อเปรียบเทียบแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำแนกตามเพศ และสาขาวิชาที่ศึกษา
3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดกับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
4. เพื่อหาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ความสำคัญของการวิจัย

ผลจากการศึกษางานวิจัยจะก่อให้เกิดแนวทางเพื่อเป็นทางเลือกหนึ่งที่จะเป็นประโยชน์ในการพัฒนาคณะพลศึกษาในองค์ประกอบของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจ

ในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ อันจะเป็นการพัฒนายุทธศาสตร์การวางแผนการบริหารคณะพลศึกษาและประยุกต์ใช้ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ที่เกี่ยวเนื่องกับหลักสูตร ค่าใช้จ่ายในหลักสูตร สถานที่สำหรับใช้ในการจัดการเรียนการสอน รวมถึงกิจกรรมเสริมหลักสูตรต่าง ๆ ให้ตอบสนองและสอดคล้องกับความสนใจของผู้เรียนต่อไป

ขอบเขตของการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นนิสิตที่ลงทะเบียนเรียนในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2553 ในระดับปริญญาตรี 4 ปี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ใน 4 สาขาวิชา ได้แก่ สาขาวิชาพลศึกษา สาขาวิชาสุขศึกษา สาขาวิชานันทนาการ และสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา จำนวน 1,365 คน กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้มาโดยการกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างตามตารางของเครจซี และมอร์แกน (Krejcie; & Morgan, 1970: 608-609) ใช้วิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multi Stage Random Sampling) ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 303 คน ด้วยการกำหนดสัดส่วนจากนิสิตแล้วใช้การสุ่มอย่างง่ายเพื่อให้ได้จำนวนนิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปรที่ศึกษา

ตัวแปรอิสระ ได้แก่ ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดใน 4 ด้าน ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา ด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่ และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร

ตัวแปรตาม ได้แก่ แรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

นิยามศัพท์เฉพาะ

ส่วนประสมทางการตลาด หมายถึง ปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้การดำเนินงานของคณะพลศึกษาบรรลุตามวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายของมหาวิทยาลัย ฉะนั้นการจะบริหารงานให้ประสบผลสำเร็จจึงควรใช้ปัจจัยต่างๆ ประกอบด้วย 4 องค์ประกอบคือ ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา ด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่ และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร

ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน หมายถึง หลักสูตรของคณะพลศึกษานั้นอยู่ภายใต้มหาวิทยาลัยที่มีชื่อเสียง เป็นที่ยอมรับทางด้านพลศึกษา มีความหลากหลายของสาขาวิชาในหลักสูตร คณาจารย์ผู้สอนมีความรู้ความสามารถและมีชื่อเสียงทั้งทางด้านวิชาการและการปฏิบัติ มีรูปแบบการจัดการเรียนการสอนที่มีความหลากหลายในการจัดการเรียนการสอนเน้นทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ การ

จัดการเรียนการสอนของคณะพลศึกษาสามารถเพิ่มศักยภาพเกี่ยวกับกีฬาให้กับผู้เรียนและการจัดการเรียนการสอนสอดคล้องกับความต้องการพัฒนาด้านกีฬาให้กับผู้เรียน

ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา หมายถึง อัตราค่าเล่าเรียนตลอดหลักสูตร ค่าบำรุงห้องสมุด ค่าประกันของเสียหาย ค่าอุปกรณ์การเรียน ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมตามกิจกรรมในหลักสูตร ค่าใช้จ่ายสำหรับกิจกรรมเสริมหลักสูตรที่จัดโดยมหาวิทยาลัย ค่าใช้จ่ายสำหรับกิจกรรมเสริมหลักสูตรที่จัดโดยนิสิต ค่าที่พักของมหาวิทยาลัยและค่าอาหารและน้ำดื่มภายในบริเวณมหาวิทยาลัย

ด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่ หมายถึง ห้องเรียนมีสื่อการเรียนการสอนที่ทันสมัย พอเพียงสำหรับการจัดการเรียนการสอน มีอุปกรณ์ทางกีฬาและห้องปฏิบัติการทางกีฬาที่พอเพียง และมีสนามกีฬาทุกประเภทที่มีขนาดมาตรฐาน ใช้งานได้ดี และพอเพียงต่อการฝึกปฏิบัติ มีเจ้าหน้าที่คอยให้คำแนะนำประจำสนามกีฬาและเจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวกในการยืมคืนอุปกรณ์กีฬาและห้องพยาบาล บริการเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ

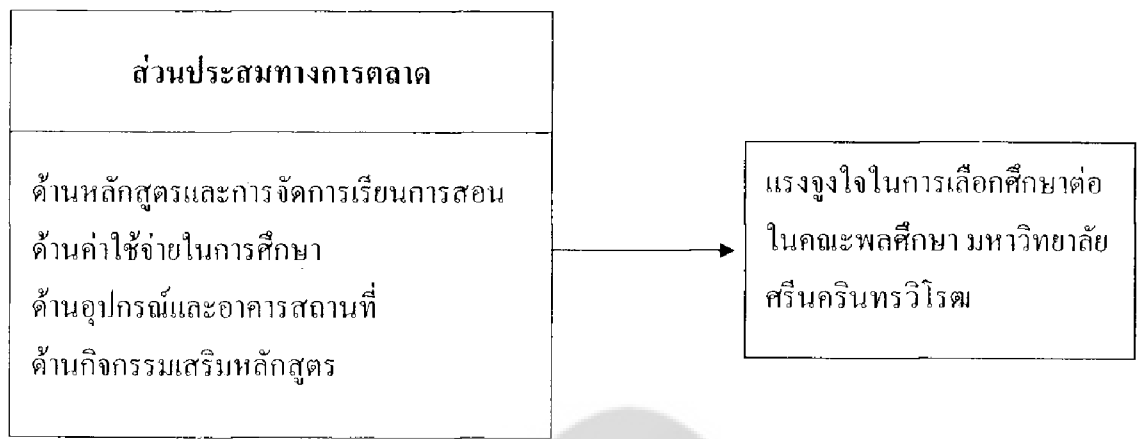
ด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร หมายถึง การจัดกิจกรรมกีฬาส่งเสริมด้านคุณธรรม จริยธรรม และส่งเสริมความสามัคคี ในด้านกิจกรรมอนุรักษ์และส่งเสริมประเพณีไทยมีกิจกรรมวันสำคัญต่างๆ ที่จัดโดยมหาวิทยาลัย มีการจัดกิจกรรมเกี่ยวกับสาขาที่เรียนกับหน่วยงานอื่นๆ และกิจกรรมเกี่ยวกับสาขาที่เรียนเพื่อบริการชุมชนหรือหน่วยงานต่างๆ ให้กับผู้เรียน

คณะพลศึกษา หมายถึง หน่วยงานหนึ่งในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ที่ทำการจัดการเรียนการสอนใน 4 สาขาวิชา ได้แก่ สาขาวิชาพลศึกษา สาขาวิชาสุขศึกษา สาขาวิชานันทนาการ และสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา

นิสิตปริญญาตรี หมายถึง ผู้ที่มีรายชื่อปรากฏอยู่ในระบบทะเบียนนิสิต ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ชั้นปีที่ 1 - 4 และได้ลงทะเบียนเรียนในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2553 ในหลักสูตรปริญญาตรี 4 ปี ของคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ใน 4 สาขาวิชา ได้แก่ สาขาวิชาพลศึกษา สาขาวิชาสุขศึกษา สาขาวิชานันทนาการ และสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา

แรงจูงใจในการศึกษาต่อ หมายถึง ปัจจัย วิธีการ กระบวนการหรือสิ่งเร้าที่เป็นเหตุโน้มน้าวใจให้เลือกเรียนคณะพลศึกษา เพราะมีชื่อเสียงด้านการเรียนการสอน มีสาขาที่ตรงกับความสนใจและความถนัดของผู้เรียน ผู้ปกครองและครูอาจารย์ให้การสนับสนุนและเล็งเห็นว่ามีคุณสมบัติเหมาะสมที่จะเรียนคณะพลศึกษา อีกทั้งผู้เรียนเห็นแบบอย่างที่ดีจากรุ่นพี่ที่สำเร็จการศึกษาจากคณะพลศึกษาโดยมั่นใจว่าจะเรียนในสาขาวิชาที่เลือกได้สำเร็จ หลังจากสำเร็จการศึกษาแล้ว สามารถหางานทำได้ง่าย นำความรู้ที่เรียนไปใช้ในการทำงานได้จริง สามารถเรียนต่อในระดับสูงได้ เข้าทำงานในหน่วยงานหรือบริษัทต่างๆ ที่เกี่ยวข้องและให้การยอมรับ สามารถทำงานได้ทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน สามารถทำงานได้หลายด้านและสนใจที่จะประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องกับพลศึกษาและสุขภาพ

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพประกอบ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย



บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ครั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาคำรา เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นข้อมูลประกอบ และเป็นแนวทางในการดำเนินการวิจัย โดยสรุปเป็นหัวข้อดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจ
2. ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด
3. ข้อมูลพื้นฐานของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
4. ข้อมูลพื้นฐานของคณะพลศึกษาและหลักสูตรของคณะพลศึกษา
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจ

ความหมายของแรงจูงใจ การที่บุคคลจะตัดสินใจแสดงพฤติกรรมโดยหนึ่ง สิ่งที่ต้องพิจารณาคือ อะไรเป็นต้นเหตุหรือเป็นตัวผลักดันให้เกิดการตัดสินใจแสดงพฤติกรรมเช่นนั้น ซึ่งต้นเหตุที่เป็นตัวผลักดันดังกล่าวอาจเรียกได้ว่าเป็นแรงจูงใจทั้งนี้มีการศึกษาได้ให้คำจำกัดความเกี่ยวกับแรงจูงใจไว้หลายท่าน ดังนี้

มุกดา ศรียงค์ และคนอื่นๆ (2539: 225) กล่าวว่า แรงจูงใจ หมายถึง ภาวะที่เป็นแรงกระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมา เพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามที่แรงจูงใจนั้นต้องการจูงใจ

การจูงใจ หมายถึง กระบวนการของการนำปัจจัยต่างๆ ที่เป็นแรงจูงใจมากระตุ้นหรือผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมอย่างมีทิศทาง เพื่อบรรลุเป้าหมายหรือเงื่อนไขที่ผู้จูงใจต้องการ ซึ่งปัจจัยที่นำมากระตุ้นนั้นอาจจะเป็นสิ่งเร้าหรือสถานการณ์ที่มาเร้า คือ จูงใจและผลักดันให้บุคคลเกิดความต้องการในเบื้องต้น และความต้องการนี้จะพื้นฐานทำให้เกิดภาวะของแรงจูงใจโดยที่แรงจูงใจจะอยู่ในสภาวะที่ไม่หยุดนิ่ง (Dynamic) และจะเป็นกระบวนการ (Process) ที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้เพื่อให้สภาพร่างกายของมนุษย์เราก่อเกิดความสมดุล (Homeostasis) ซึ่งสภาวะความสมดุลจะเป็นพื้นฐานในการสร้างให้บุคคลสามารถดำรงชีวิตได้อย่างมีความสุขตามที่บุคคลนั้นคาดหวังไว้ ซึ่งคำจำกัดความดังกล่าวสอดคล้องกับความหมายที่กล่าวว่า (วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี, 2006: ออนไลน์) แรงจูงใจคือ สิ่งที่ควบคุมพฤติกรรมของมนุษย์อันเกิดจากความต้องการ พลังกดดัน หรือความปรารถนา ที่จะพยายามดิ้นรนเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ ซึ่งอาจจะเกิดมาตามธรรมชาติหรือจากการเรียนรู้ก็ได้ แรงจูงใจเกิดจากสิ่งเร้าทั้งภายนอกและภายในตัวของบุคคลนั้นๆ เอง สิ่งเร้าภายใน ได้แก่ ความรู้สึกต้องการ หรือขาดอะไรบางอย่าง ซึ่งจะเป็นพลังชักจูงหรือกระตุ้นให้มนุษย์ประกอบกิจกรรมเพื่อทดแทนสิ่งที่ขาด

หรือต้องการนั้น ส่วนสิ่งเร้าภายนอก ได้แก่ สิ่งใดก็ตามที่มาเร่งเร้า นำช่องทางและมาเสริมสร้างความปรารถนาในการประกอบกิจกรรมในตัวมนุษย์ ซึ่งแรงจูงใจนี้อาจเกิดจากสิ่งเร้าภายในหรือภายนอกแต่เพียงอย่างเดียว หรือทั้งสองอย่างพร้อมกันได้ จึงอาจกล่าวได้ว่า แรงจูงใจทำให้เกิดพฤติกรรม ซึ่งเกิดจากความต้องการของมนุษย์ ซึ่งความต้องการเป็นสิ่งเร้าภายในที่สำคัญต่อการเกิดพฤติกรรม

นอกจากนี้ ชนิตวรวรณ ตรีวิทย์ (2549: ออนไลน์) ให้คำจำกัดความของแรงจูงใจว่า หมายถึง แรงผลักดัน แรงกระตุ้น ที่เกิดจากความต้องการที่จะได้รับการตอบสนองที่องค์กรจัดให้ ซึ่งก่อให้เกิดพฤติกรรมในการทำงาน ทั้งนี้คำจำกัดความดังกล่าวยังสัมพันธ์กับ ฮูต (Huitt, 2001: ออนไลน์) ที่ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจว่า หมายถึง สภาพภายในเป็นตัวกระตุ้นหรือเป็นสิ่งเร้าที่ทำให้มนุษย์แสดงความรู้สึกและพฤติกรรมที่มีทิศทางเพื่อนำไปสู่เป้าหมายอย่างมีทิศทาง และคำจำกัดความดังกล่าวยังสอดคล้องกับรายงานมาตรฐานการปฏิบัติในการตรวจพิสูจน์และการฟื้นฟูสมรรถภาพผู้ติดยาเสพติด (สถาบันเด็ก, 2549: ออนไลน์) ที่ให้ความหมายของแรงจูงใจว่า สภาพภายนอกหรือภายในร่างกายมนุษย์ที่ทำให้เกิดพฤติกรรมไปสู่เป้าหมาย แรงจูงใจอาจเกิดขึ้นตามธรรมชาติหรือเกิดจากการเรียนรู้ไม่ว่าจะเกิดอะไรก็ตามแต่ทำให้มนุษย์มีพฤติกรรมเพื่อบรรลุจุดมุ่งหมายนั้นๆ และเป็นไปในทำนองเดียวกันกับ ปรียาพร วงศ์อนุตรโรจน์ (2547: 111) ที่กล่าวว่าแรงจูงใจ หมายถึง สภาพของบุคคลที่ถูกกระตุ้นให้แสดงไปยังจุดหมายปลายทาง

อาจกล่าวได้ว่าแรงจูงใจ หมายถึง การที่บุคคลถูกแรงกระตุ้นหรือสิ่งเร้า ซึ่งสิ่งที่เกิดขึ้นนี้อาจเกิดภายในตัวบุคคลคนนั้น หรือเกิดจากแรงกระตุ้นภายนอก ซึ่งอาจเกิดจากตัวบุคคลอื่นหรือสภาวะแวดล้อมหรือปัจจัยแห่งความต้องการพื้นฐาน ซึ่งมีผลทำให้บุคคลแต่ละบุคคลแสดงพฤติกรรมออกมาเพื่อให้บรรลุความสำเร็จที่กำหนดไว้

ความสำคัญของแรงจูงใจ

แรงจูงใจมีความสำคัญต่อมนุษย์ เนื่องจากเป็นแรงบันดาลใจให้บุคคลแสดงพฤติกรรมในเรื่องต่างๆ ให้สำเร็จลุล่วง ได้มีผู้ให้คำอธิบายถึงความสำคัญของแรงจูงใจไว้ ดังนี้

จินตนา บิลมาศ และพรณี บุญประกอบ (2549: ออนไลน์) กล่าวถึงความสำคัญของแรงจูงใจว่าผู้ที่มีความแรงจูงใจจะเป็นผู้ที่ตั้งใจทำงาน เมื่อผลงานมีคุณภาพสูง ทำงานได้สำเร็จอย่างรวดเร็ว ผลงานมีประโยชน์นำไปใช้ได้ในระยะยาว เห็นความสำคัญและคุ้มค่าซึ่งความสำคัญของแรงจูงใจมีดังนี้

1. แรงจูงใจมีความสัมพันธ์อย่างสูงกับความสำเร็จส่วนตัวบุคคล กลุ่มงาน และความสำเร็จทางเศรษฐกิจของประเทศ
2. แรงจูงใจส่งผลต่อการทำงานโดยคำนึงถึงผลงานหรือเป้าหมายเป็นศูนย์กลางในการทำงาน
3. แรงจูงใจก่อให้เกิดความหวังในความสำเร็จของงาน

4. แรงจูงใจส่งผลให้เกิดมีความมานะ บากบั่น อุตทน แก้ไขปัญหาและอุปสรรค
5. แรงจูงใจทำให้ผลงานมีคุณภาพสูง
6. แรงจูงใจมีผลก่อให้เกิดความสามารถสร้างสภาพแวดล้อมให้เอื้ออำนวยในการทำงาน

ให้สำเร็จ

เช่นเดียวกับ ชนิตว์สรณ์ ตรีวิทยานุมิ (2549: ออนไลน์) ที่ได้กล่าวถึงความสำคัญของแรงจูงใจของคนเราว่าจะเกิดจากปฏิกิริยาพื้นฐานส่วนลึกของจิตภายใน หรือ จิตใต้สำนึก ซึ่งจิตใต้สำนึกนี้ บุคคลย่อมมีแรงจูงใจ เพื่อประสบความสำเร็จด้วยกันทุกคน อีกทั้งการทำให้คนเรามีแรงจูงใจในการทำงาน จะทำให้เขาเหล่านั้นตั้งใจทำงานให้สำเร็จลุล่วง โดยไม่รู้สึกรู้ว่าตัวเองถูกบีบบังคับให้ทำงาน และพร้อมที่จะทำงานด้วยความเต็มใจ เมื่อเป็นเช่นนั้นจะทำให้งานที่ออกมามีคุณภาพ และสำเร็จไปได้ด้วยดีและรวดเร็ว นอกจากนี้ อัจฉรา สังข์สุวรรณ (2543: 66) ได้กล่าวถึงความสำคัญของแรงจูงใจว่าเป็นการสร้างแรงจูงใจในการทำงานและเป็นปัจจัยที่ก่อให้เกิดแรงขับเคลื่อนของการแสดงพฤติกรรมต่างๆ อันจะนำไปสู่ความสำเร็จในการทำงาน จะเห็นได้ว่าหน่วยงานแทบทุกแห่งพยายามเสนอสิ่งจูงใจให้แก่บุคลากรของตน ไม่ว่าจะเป็นสิ่งจูงใจที่เป็นเงินผลประโยชน์ต่างๆ ตลอดจนการแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกันระหว่างหน่วยงานกับบุคลากรเหล่านั้น สิ่งจูงใจต่างๆ ดังกล่าวยังสามารถทำให้บุคลากรเกิดสาเหตุจูงใจในการทำงาน อันเนื่องมาจากการคาดหวังในสิ่งจูงใจภายนอกที่หน่วยงานเสนอให้ หากสิ่งจูงใจนั้นไม่ตรงกับความปรารถนาในใจของตนแรงจูงใจดังกล่าวจะหมดไปอย่างง่ายดาย กลายเป็นการทำงานตามหน้าที่หรือเพียงเพื่อให้หมดไปวันหนึ่งๆ เท่านั้น

สรุปได้ว่า แรงจูงใจจะเป็นพื้นฐานที่สำคัญของมนุษย์ ซึ่งจะเป็นการกระตุ้นให้บุคคลนั้นตั้งใจกระทำสิ่งใดๆ ด้วยความเต็มใจ นอกจากนี้จะทำให้บุคคลนั้นไม่รู้สึกรู้ว่าการกระทำต่างๆ เป็นการถูกบีบบังคับ บุคคลใดยังมีแรงจูงใจสูงผลงานที่ออกมาก็ยังมีประสิทธิภาพสูงและสำเร็จลุล่วงตามจุดหมาย

ประเภทของแรงจูงใจ

แรงจูงใจมาจากหลากหลายสาเหตุ ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ว่ารูปแบบของแรงจูงใจใดเหมาะสมกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นซึ่งมีผู้จำแนกแรงจูงใจไว้หลายท่าน ดังนี้

มุกดา ศรณรงค์ และคนอื่นๆ (2539: 226) ได้จำแนกแรงจูงใจออกเป็น 3 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจพื้นฐาน (Primary motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นเพื่อความอยู่รอดของชีวิต แรงจูงใจพื้นฐานจะเป็นตัวกระตุ้นให้มนุษย์แสดงพฤติกรรมเพื่อแสวงหาอาหาร หลีกเลี่ยงความเจ็บปวด และดำรงชีวิตเผ่าพันธุ์ของตนต่อไป เหตุจูงใจพื้นฐานจึงเป็นแรงจูงใจที่สำคัญ ที่จะต้องเกิดขึ้นกับทุกคน ได้แก่ ความหิวอาหาร ความกระหายน้ำ การหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด และแรงขับทางเพศ
2. แรงจูงใจภายใน (Intrinsic motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นภายในตัวบุคคล โดยไม่ต้องมีสิ่งเร้าจากภายนอกมาล่อ จึงเป็นแรงจูงใจที่มีมาแต่กำเนิด แต่ไม่ค่อยมีความจำเป็นหรือสำคัญ

เท่ากับแรงจูงใจพื้นฐาน เพราะเป็นแรงจูงใจที่กระตุ้นให้บุคคลเกิดการเรียนรู้และพัฒนาชีวิตได้ด้วยตนเอง ทำให้มนุษย์มีกิจกรรมต่างๆ ขึ้นในสังคม เป็นต้นว่า ความอยากรู้อยากเห็น ความต้องการค้นคว้าสำรวจและทดลอง ความกระตือรือร้นในการแสดงกิจกรรมต่างๆ การบรรลุเป้าหมาย สิ่งเหล่านี้เป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดการพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ตลอดเวลาสังคมมนุษย์จึงมีการเปลี่ยนแปลงตามเทคโนโลยีและวิทยาการต่างๆ เป็นต้น

3. แรงจูงใจภายนอก (Extrinsic motives) หรือแรงจูงใจจากการเรียนรู้ (Learning or Secondary motives) เป็นแรงจูงใจของบุคคลที่เกิดจากการได้รับการกระตุ้นจากสิ่งเร้าภายนอก ทำให้บุคคลเกิดจุดมุ่งหมายซึ่งนำไปสู่การแสดงพฤติกรรม เพื่อนำไปสู่จุดมุ่งหมายนั้น นับว่าเป็นแรงจูงใจทางสังคมที่สร้างให้บุคคลเกิดความสัมพันธ์ทางกับผู้อื่น เกิดพฤติกรรมการตอบสนองหรือมีปฏิกิริยากับพฤติกรรมของบุคคลอื่น เป้าหมายของพฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจชนิดนี้ จะเกี่ยวข้องกับ ความมั่นคง และความสำเร็จของบุคคลโดยสังคมจะเป็นผู้เร้าให้เกิดขึ้น ซึ่งอาจนำไปสู่ความกลัวและความก้าวร้าว เพื่อให้ตนได้ชัยชนะและเป็นที่ยอมรับของสังคม

นอกจากนี้ สุทธิสารรัตน์ มัทวรัตน์ (2549: ออนไลน์) ได้จำแนกแรงจูงใจออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจภายใน (Intrinsic motives) เป็นสิ่งผลักดันภายในตัวบุคคล ซึ่งอาจจะเป็น เจตคติ ความคิดเห็น ความสนใจ ความตั้งใจ การมองเห็นคุณค่า ฯลฯ สิ่งเหล่านี้มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมค่อนข้างถาวร เช่น คนงานที่เห็นคุณค่าของงาน มองเห็นว่าองค์กร คือ สถานที่ให้ชีวิตแก่เขาและครอบครัว เขาก็จะรักภักดีต่อองค์กร กระทำการต่างๆ ให้องค์กรเจริญก้าวหน้า จะเห็นว่าการกระทำนั้นเป็นไปเนื่องจากความรู้สึกหรือเจตคติที่ดีต่อเจ้าของกิจการ หรือด้วยความรับผิดชอบในหน้าที่ต่อองค์กร ซึ่งก็เป็นพฤติกรรมที่เกิดจากแรงจูงใจภายใน

2. แรงจูงใจภายนอก (Extrinsic motives) มีที่มาจากหลายสาเหตุด้วยกัน เช่น อาจจะเนื่องมาจากความต้องการหรือแรงขับ หรือสิ่งเร้าใจ หรืออาจเนื่องมาจากการคาดหวังบางครั้งบางคราวก็อาจเป็นแรงจูงใจไร้สำนึก คือ เนื่องมาจากการเก็บกด ซึ่งบางครั้งบุคคลนั้นก็ไม่ได้ตัว จะเห็นได้ว่าการจูงใจให้เกิดพฤติกรรมในบุคคลนั้นไม่มีกฎเกณฑ์อย่างแน่นอน เนื่องจากพฤติกรรมของมนุษย์มีความซับซ้อน แรงจูงใจเดียวกัน อาจทำให้เกิดพฤติกรรมต่างกัน แรงจูงใจต่างกัน อาจทำให้เกิดพฤติกรรมต่างกันเหมือนกัน พฤติกรรมอย่างหนึ่งอาจเกิดจากแรงจูงใจหลายอย่างในแต่ละบุคคลต่างสังคมก็มักมีแรงจูงใจต่างกัน เนื่องจากสังคมที่ต่างกัน มักทำให้เกิดแรงจูงใจต่างกัน

ส่วน พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา (2542: 140) ได้จำแนกแรงจูงใจออกได้เป็น 3 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจเพื่อความอยู่รอด (Survival motives) เป็นเหตุจูงใจที่ช่วยให้คนเราสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ แรงจูงใจชนิดนี้มักจะสัมพันธ์กับสิ่งเบื้องต้นที่มนุษย์ต้องการในชีวิต เช่น อาหาร น้ำ อากาศ การขับถ่าย เป็นต้น

2. แรงจูงใจทางสังคม (Social motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากการเรียนรู้ในสังคมอาจได้รับอิทธิพลโดยตรงจากสิ่งเร้าที่เป็นบุคคล หรือจากวัตถุที่มองไม่เห็นหรือจับต้องได้ หรือ มาจากภาวะทางสังคมที่มองไม่เห็นก็ได้ เช่น การมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น การเป็นผู้นำ การสร้างมิตร เป็นต้น

3. แรงจูงใจเกี่ยวกับตัวเอง (Self motives) แรงจูงใจชนิดนี้ค่อนข้างจะซับซ้อนพอสมควรและเป็นสิ่งผลักดันให้คนเราพยายามปรับตัวไปในทางที่ดีขึ้น เช่น แรงจูงใจเกี่ยวกับความสำเร็จในหน้าที่การงาน หรือความสำเร็จในชีวิต เป็นต้น

สรุปได้ว่าแรงจูงใจที่เกิดขึ้นในตัวบุคคลสามารถแบ่งออกได้ 2 ประเภท คือ แรงจูงใจภายในเป็นสัญชาตญาณที่เป็นแรงผลักดันที่เกิดขึ้นพร้อมกับความต้องการมีชีวิต การดำรงชีวิต ไม่จำเป็นต้องอาศัยประสบการณ์การเรียนรู้แต่อย่างใด เช่น ความหิว ความกระหาย ความต้องการทางเพศ เป็นต้น และแรงจูงใจภายนอกซึ่งเป็นแรงจูงใจที่เกิดจากแรงกระตุ้นหรือตามสภาวะแวดล้อม เช่น ต้องการความรัก ต้องการความเข้าใจ ต้องการเกียรติยศชื่อเสียง เป็นต้น

ทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจ

ทฤษฎีการจูงใจของ เฟรดริก เฮิร์ซเบิร์ก (Herberg's Dual Factor Theory)

เฮิร์ซเบิร์ก (เจริญ บุญทศ. 2544: 23; อ้างอิงจาก Herberg, 1959: 63) ได้สร้างทฤษฎีนี้ขึ้นมา โดยได้ลบล้างความเชื่อที่ว่าเงินเป็นเพียงส่วนหนึ่งที่กระตุ้นให้คนอยากทำงาน จากการสัมภาษณ์วิศวกรและนักบัญชี 200 คน จากโรงงานอุตสาหกรรม 11 แห่งในเมืองพิตส์เบิร์ก (Pittsburgh) มลรัฐเพนซิลเวเนีย (Pennsylvania) ประเทศสหรัฐอเมริกา เพื่อจะหาว่าองค์ประกอบอะไรที่จะมีความสัมพันธ์กับความรู้สึกในด้านทำให้เกิดความสุขจากการทำงานและความทุกข์ในการทำงาน สรุปได้ว่าองค์ประกอบที่ทำให้เกิดความพอใจงาน จะไม่เหมือนกันองค์ประกอบที่นำไปสู่ความไม่พอใจในงาน ปัจจัยที่สร้างความไม่พอใจอาจเรียกว่า เป็นปัจจัยบำรุงรักษาจิตใจหรือปัจจัยต่ำจน ได้แก่ นโยบายต่างๆ ลักษณะการบริหารงาน การนิเทศสภาวะของการทำงาน สัมพันธภาพระหว่างบุคคล เงิน สถานภาพ และหลักประกันความมั่นคง ปัจจัยเหล่านี้ไม่ได้เพิ่มขีดความสามารถในการทำงานของคนงาน แต่จะเป็นตัวประกอบที่เป็นปัจจัยการสูญเสียในการปฏิบัติงานคนละแบบ ปัจจัยที่สร้างความพึงพอใจหรือปัจจัยกระตุ้นจูงใจคนงาน ได้แก่ ความรู้สึกในผลสัมฤทธิ์ ความเจริญก้าวหน้า และการได้รับการยกย่อง ซึ่งคนจะสามารถมีประสบการณ์ในการทำงานให้แก่บุคคล จะเห็นได้ว่าปัจจัยต่ำจนนั้นเป็นเพียงองค์ประกอบเสริม เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความไม่พอใจ ถือเป็นปัจจัยหลักที่จำเป็นต้องมีอยู่ในทุกองค์กร หรือหน่วยงาน เช่น ค่าจ้าง สภาพแวดล้อม การทำงาน รวมทั้งการบริหารงาน รวมทั้งการชื่นชมยินดีในผลงานและความสามารถที่จะนำมาวิเคราะห์ร่วมกับทฤษฎีการจูงใจของมาสโลว์ได้

ทฤษฎีการจูงใจของเฟรดริก เฮิร์ซเบิร์ก เป็นทฤษฎีที่กล่าวถึงปัจจัยจูงใจ ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับงานโดยตรงเพื่อจูงใจให้บุคคลชอบและรักในงานที่ปฏิบัติ เป็นการกระตุ้นให้เกิดความพึงพอใจแก่

บุคคลในองค์กร ให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และปัจจัยค่าจูงจะเป็นแรงจูงใจในการทำงานของบุคคล ถ้าไม่มีหรือมีในลักษณะไม่สอดคล้องกับความต้องการของบุคคลในองค์กรด้วยแล้วจะทำให้เกิดความไม่ชอบงานมากขึ้น เนื่องจากปัจจัยค่าจูงมีหน้าที่ค่าจูงให้บุคคลในองค์กรเกิดความพอใจในงาน

ทฤษฎีแรงจูงใจของวรูม (สถาบันดำรงราชานุภาพ. 2550: ออนไลน์; อ้างอิงจาก Vroom. 1990: 336-388) ได้ให้ความสำคัญต่อการศึกษาการรับรู้ของบุคคลในสถานการณ์ต่างๆ โดยคาดหวังว่าจะมีอะไรเกิดขึ้น หากบุคคลประพฤติอย่างหนึ่งอย่างใด และการคาดการณ์ของความเป็นไปได้ของผลลัพธ์นี้ จะเป็นสิ่งที่จูงใจบุคคลให้แสดงพฤติกรรมบางอย่างที่ต้องการออกมา ทั้งนี้ตามแนวคิดของวรูม การจูงใจประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 ประการ คือ ความชอบ (Valence) ความคาดหวัง (Expectancy) และความเป็นสื่อกลาง (Instrumentality) ดังนี้

1. ความชอบ (Valence) หมายถึง ความชอบหรือไม่ชอบต่อรางวัลที่ได้รับหรืออีกนัยหนึ่งคือ การที่บุคคลตีค่าผลที่ได้รับ (Outcome) นั้นว่าพอใจหรือไม่พอใจ ซึ่งความชอบนี้ไม่ได้เกิดมาจากรางวัลที่ได้รับ แต่เกิดจากปัจจัยของแต่ละบุคคล จึงมีความแตกต่างกันออกไปตามแต่ละบุคคล ปัจจัยดังกล่าวได้แก่ อายุ การศึกษา สถานภาพ ลักษณะงาน ตัวอย่าง คนบางคนชอบทำงานราชการเพราะให้ความมั่นคงในการทำงานสูง บางคนชอบทำงานที่ท้าทายและมีความรับผิดชอบสูง เพราะมีค่านิยมเกี่ยวกับความสำเร็จในการทำงาน ความชอบที่แตกต่างกันอย่างนี้ ยังแตกต่างกันออกไปตามระยะเวลาด้วย

2. ความคาดหวัง (Expectancy) หมายถึง การที่บุคคลรับรู้ความเป็นไปได้ว่าหากมีความพยายาม (Effort) เพิ่มขึ้นจะนำไปสู่ผลงาน (Performance) ที่ดีขึ้น ซึ่งเป็นความสัมพันธ์ระหว่างความพยายามในการทำงานกับผลงานที่ดีขึ้น หรือเป็นความเชื่อว่าความพยายามนั้นๆ จะนำไปสู่เป้าหมายที่พึงประสงค์

3. ความเป็นสื่อกลาง (Instrumentality) หมายถึง การรับรู้ของบุคคลที่ว่าหากได้ทำงานไประดับหนึ่งแล้ว ความเป็นไปได้ที่ผลงานที่เกิดขึ้น จากความพยายามที่เพิ่มขึ้นจะนำไปสู่ผลที่ต้องการได้รับ (Outcome attainment)

ทฤษฎีแรงจูงใจของวรูม มีแนวความคิดว่าแรงจูงใจต่างๆ เกิดจากความคิดของบุคคลในการตั้งความคาดหวังในสิ่งที่กระทำ โดยการจูงใจนั้นประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 ประการ คือ ความชอบ ความคาดหวัง และความเป็นสื่อกลาง ทั้งนี้ความคาดหวังนั้น เป็นไปตามค่านิยมของตนเองที่ทำให้บุคคลพยายามกระทำสิ่งที่บุคคลนั้นๆต้องการ หากสิ่งที่พยายามทำสอดคล้องกับความสามารถก็จะเป็นแรงจูงใจมากขึ้น

ทฤษฎีการจูงใจของแมคเกรเกอร์ (McGregor's Theory X and Theory Y)

แมคเกรเกอร์ (มานา คุณธาราภรณ์. 2550: ออนไลน์; อ้างอิงจาก McGregor: 1970) ได้กล่าวถึงทฤษฎีการจูงใจในการทำงาน 2 ทฤษฎี ได้แก่

ทฤษฎี X ทฤษฎีนี้ให้แนวคิดเกี่ยวกับมนุษย์ในแง่ลบ สรุปแนวคิดที่สำคัญของทฤษฎีนี้ได้ 3 ประการ คือ เห็นว่าโดยธรรมชาติของมนุษย์ที่แท้จริง มนุษย์ไม่ชอบทำงาน หากมีโอกาสหลีกเลี่ยงได้ก็จะหลีกเลี่ยง เห็นว่าวิธีที่จะทำให้มนุษย์ทำงานได้นั้นต้องใช้วิธีบังคับ ควบคุม ช่มชู้ สั่งการและลงโทษ เพื่อให้งานบรรลุวัตถุประสงค์ อีกทั้งเห็นว่ามนุษย์ส่วนใหญ่ชอบเป็นผู้ตามมากกว่าผู้นำ ชอบให้มีผู้แนะนำและพยายามหลีกเลี่ยงความรับผิดชอบ ไม่ค่อยหวังความก้าวหน้า ทะเยอทะยานน้อย ไม่พยายามที่จะพัฒนาตนเอง แต่สิ่งที่ต้องการมากเหนือสิ่งอื่นใด คือ ความมั่นคงปลอดภัย ชอบทำงานเบาๆ แต่ได้รับค่าตอบแทนสูง จากแนวคิดที่มองมนุษย์ในแง่ลบ จึงเห็นได้ว่าผู้ที่เชื่อตามแนวความคิดของทฤษฎีนี้ หากจะมอบความหมายให้ใครทำงานอะไร จึงต้องมีหัวหน้างานคอยควบคุม บังคับบัญชา เพราะเห็นว่าถ้าไม่มีหัวหน้ามาสั่งการ งานมักจะ ไม่เดิน การที่มีหัวหน้ามาบังคับบัญชาในความหมายของกลุ่มนี้ คือ การว่ากล่าวและลงโทษ เหตุที่ต้องทำดังนี้ เพราะมีเหตุผลว่าพื้นฐานของคนมักเกียจคร้านและขาดความรับผิดชอบ ลักษณะบุคคลตามทฤษฎี X ผู้บริหารจะกำหนดมาตรฐานในการควบคุมผู้ใต้บังคับบัญชาอย่างใกล้ชิด มีการสั่งโดยตรง การจูงใจจะเน้นค่าตอบแทนด้านเงินและผลประโยชน์อื่นๆ เป็นสำคัญ

ทฤษฎี Y ทฤษฎีนี้ให้แนวคิดเกี่ยวกับแง่บวก โดยมีความเชื่อว่ามนุษย์ส่วนใหญ่มีความมานะทั้งทางจิตใจและร่างกาย ความพยายามจะมีควบคู่กับความเป็นมนุษย์เช่นเดียวกับการพักผ่อนหรือการแสวงหาความเพลิดเพลิน มนุษย์ไม่ได้อ้างอิงการทำงาน แต่กลับเห็นว่างานช่วยสนองความต้องการของคน และเห็นว่าบางครั้งบางคราวที่มนุษย์จำเป็นต้องหลีกเลี่ยงงานนั้นน่าจะเนื่องมาจากลักษณะการควบคุมของหัวหน้างาน หรืออำนาจการควบคุมจากภายนอก การทำให้ผลงานบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรอาจไม่จำเป็นต้องใช้การควบคุมและบังคับการให้โอกาสบุคคลได้ทำงานในบรรยากาศที่เป็นตัวเอง ภายใต้สภาพแวดล้อมการทำงานที่เหมาะสม คนจะเกิดการเรียนรู้เพื่อพัฒนาความคิด ทักษะ เทคนิควิธีการทำงาน ตลอดจนความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการทำงานให้ดียิ่งขึ้นเป็นลำดับ ส่งผลให้งานบรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการ

ตามทฤษฎีการจูงใจของแมคเกรเกอร์ ได้จำแนกทฤษฎีออกเป็น ทฤษฎี X และ Y ดังนั้นการทำงานให้บรรลุตามเป้าหมายจึงไม่จำเป็นต้องใช้การบังคับช่มชู้เท่านั้น นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับการทำงานเป็นทีมอีกด้วย

นอกจากนี้ มุกดา ศรียงค์ และคนอื่นๆ (2539: 227) และอารี พันธมณี (2542: 183-192) ได้กล่าวถึงทฤษฎีที่เกี่ยวกับเหตุจูงใจอีกหลากหลายทฤษฎี สรุปได้ดังนี้

ทฤษฎีความต้องการความสุขส่วนตัว (Hedonistic theory) ทฤษฎีนี้เชื่อว่ามนุษย์ทุกคน มีความต้องการแสวงหาความสุขส่วนตัว ลักษณะความต้องการแสวงหาความสุขนี้จึงเป็นแรงจูงใจหรือตัว

เราทำให้บุคคลมีการกระทำหรือพฤติกรรมต่างๆ ออกมา แต่ลักษณะการแสดงออกของพฤติกรรมในแต่ละบุคคลนั้นมีการแสดงออกมาแตกต่างกัน แต่บางคนมีการแสดงออกถึงความสุขของตนในการสร้างความดีศรีอื่นต่อผู้อื่น ลักษณะการแสวงหาความสุขส่วนตัวนี้ ยังมีการแสดงออกในลักษณะของความรู้สึกเจ็บปวดด้วย เช่น บางคนชอบสะกิดและแคะแกะเกาบาดแผลที่แห้ง (ตกสะเก็ด) แม้ว่าแผลนั้นจะไม่แห้งสนิทก็ตาม ขณะที่กำลังจะสะกิดบาดแผลที่ตกสะเก็ดนั้นจะมีความสุข แม้ว่าจะเกิดความเจ็บปวดเพราะบาดแผลไม่แห้งก็ตาม

ทฤษฎีสัญชาตญาณ (Instinctual theory) สัญชาตญาณเป็นสิ่งที่ติดตัวบุคคลมาตั้งแต่กำเนิด ซึ่งทำให้บุคคลมีปฏิกิริยาตอบสนองต่อสิ่งเร้าต่างๆ โดยไม่จำเป็นจะต้องมีการเรียนรู้ เมื่อแรกคลอดทารก จะสามารถสนองต่ออาหาร น้ำ ความรู้สึกร้อน-หนาว ฯลฯ ลักษณะของสัญชาตญาณ ซึ่งเป็นสิ่งที่ติดตัวมาแต่กำเนิด จึงเป็นปฏิกิริยาที่มีผลต่อเหตุจูงใจให้บุคคลได้กระทำพฤติกรรมต่างๆ ลักษณะของสัญชาตญาณมีหลายประเภท คือ

1. สัญชาตญาณเกี่ยวกับการดำรงชีวิตอยู่นั้นคือ เมื่อร่างกายอยู่ในสถานะที่ไม่สมดุล ความไม่สมดุลของร่างกายจะเป็นตัวเร้า หรือเป็นเหตุจูงใจให้ร่างกายแสดงพฤติกรรมต่างๆ ขึ้น เพื่อให้ร่างกายอยู่ในสภาวะที่สมดุล อันเป็นผลทำให้ร่างกาย สามารถดำรงชีวิตต่อไปได้ เช่นเมื่อเกิดความหิว จะต้องรับประทานอาหาร เมื่อเกิดความกระหายจะต้องดื่มน้ำ เป็นต้น นั่นจึงเป็นเรื่องของสัญชาตญาณสำหรับการดำรงชีวิตอยู่

2. สัญชาตญาณเกี่ยวกับความตาย โดยทั่วไปแล้วทุกคนมักจะให้ความสนใจเรื่องเกี่ยวกับความตาย เกรงกลัวว่าตนจะถึงแก่ความตาย จึงทำให้สนใจในสุขภาพของตนเอง ไปหาแพทย์เพื่อทำการตรวจรักษา หรือบางคนมีความระแวงว่าตนเองเจ็บป่วยเป็นโรคร้ายตลอดเวลา

3. สัญชาตญาณทางสังคม เมื่อบุคคลมีอายุเพิ่มมากขึ้น ย่อมจะมีการเรียนรู้และประสบการณ์เพิ่มมากขึ้น ทำให้บุคคลได้รับการเรียนรู้ และมีการลอกเลียนแบบสภาพแวดล้อมจากประสบการณ์ตามสภาพสังคมของแต่ละแห่ง ซึ่งการอบรมเลี้ยงดูจากสภาพแวดล้อมและวัฒนธรรมของแต่ละแห่งนั้นจะมีการถ่ายทอดสืบต่อเนื่องกันมาและจะต้องมีความแตกต่างกันออกไปในแต่ละบุคคล ผลก็คือ ทำให้สัญชาตญาณทางสังคมของแต่ละบุคคลมีความต่างกันออกไป

ทฤษฎีหลักการมีเหตุผล (Cognitive theory) ทฤษฎีหลักการมีเหตุผลที่จะตัดสินใจกระทำสิ่งต่างๆ เพราะบุคคลมักจะมีสติปัญญาและความปรารถนาที่จะกระทำพฤติกรรมต่างๆ ด้วยความจริงใจ นอกจากนั้นทฤษฎีนี้มีความเชื่อว่าบุคคลมีอิสระที่จะกระทำพฤติกรรมใดๆ ได้อย่างมีเหตุผล สามารถตัดสินใจต่อการกระทำต่างๆ ได้ มีความรู้ที่ตนเองต้องการอะไร ปรารถนาสิ่งใดและควรต้องตัดสินใจออกมาในลักษณะใด

ทฤษฎีแรงขับ (Drive theory) โดยปกติแล้วพฤติกรรมและการกระทำต่างๆของบุคคลนั้น จะมีความสัมพันธ์กับแรงขับภายในของแต่ละบุคคล แรงผลักดันนั้นเป็นสภาวะความตึงเครียดทางร่างกาย เป็นตัวการที่ทำให้ร่างกายได้มีการแสดงพฤติกรรมต่างๆ เพื่อจัดความเครียดนั้นออกไป แรงขับนั้นจึงมีลักษณะที่สำคัญ 2 ลักษณะคือ แรงขับภายในร่างกายหรือแรงขับปฐมภูมิ เป็นแรงขับที่เกิดจากความ ต้องการด้านสติปัญญา อารมณ์ และสังคม ซึ่งลักษณะดังกล่าวจะมีผลทำให้บุคคลมีพฤติกรรมที่แตกต่าง กันออกไป อันเป็นผลเนื่องจากประสบการณ์และการเรียนรู้ที่มีการสะสมไว้ในแต่ละบุคคล นอกจากนี้ แรงขับสามารถที่จะจำแนก ทำให้บุคคลเกิดเหตุูงใจตามระบบทางชีววิทยา (Classification of biological drives) ซึ่งแรงขับดังกล่าวสามารถจำแนกได้เป็น 4 ประเภท คือ

1. **แรงขับเพื่อการอยู่รอดของชีวิต (Survival drives)** แรงขับประเภทนี้เป็นแรงขับที่จะ มีอิทธิพลผลักดันให้มนุษย์แสวงหาอาหาร น้ำ อากาศ ซึ่งเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นสำหรับการดำรงชีวิตอยู่ ถ้าปราศจากสิ่งต่างๆเหล่านี้แล้ว บุคคลนั้นจะไม่สามารถมีชีวิตอยู่ต่อไปได้

2. **แรงขับฉุกเฉิน (Emergency drives)** แรงขับฉุกเฉิน คือ แรงขับที่จูงใจให้บุคคล กระทำสิ่งต่างๆได้ เมื่อเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉินเกิดขึ้น เช่น เมื่อไฟไหม้บ้าน ก็จะรีบขนข้าวของหนีไฟ หรือ เมื่อเห็นคนจมน้ำ ก็จะรีบกระโดดลงไปช่วย เป็นต้น

3. **แรงขับเพื่อการสืบพันธุ์ (Reproductive drives)** แรงขับเพื่อการสืบพันธุ์นี้ เป็นแรง ขับที่ทำให้เกิดปฏิกิริยาทางเพศในลักษณะต่างๆ เช่น บางคนแต่งกายยั่วยวนเพื่อให้ชายหนุ่มมีความ สนใจในตนเอง เป็นต้น

4. **แรงขับเพื่อการศึกษา (Education drives)** แรงขับเพื่อการศึกษาเป็นแรงขับที่จะจูงใจ ให้บุคคลเกิดความอยากรู้อยากเห็น พยายามศึกษาหาความรู้ใหม่ๆตลอดเวลา พยายามแสวงหาคำตอบ หรือหาข้อเท็จจริง เช่น การไปโรงเรียนเพื่อเรียนหนังสือ จึงมักจะมีคำถามอาจารย์เมื่อเกิดปัญหาข้องใจ เป็นต้น

ดังนั้น การจำแนกแรงขับตามระบบทางชีววิทยาจึงเป็นการจำแนกที่เน้นแรงขับเพื่อการอยู่ รอดแล้วแรงขับอื่นจะเกิดขึ้นได้ตามมา ไม่ว่าจะเป็นแรงขับฉุกเฉิน แรงขับเพื่อการสืบพันธุ์หรือแรงขับ เพื่อการศึกษาก็ตาม

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจของมนุษย์นั้นมีหลากหลายทฤษฎี สรุปได้ว่า มนุษย์มีความ ต้องการไม่มีที่สิ้นสุด และความต้องการของแต่ละบุคคลนี้ ก็มีระดับไม่เท่ากัน ขึ้นอยู่กับแรงขับในตัว ของแต่ละบุคคล หรือแต่ละสถานการณ์ โดยอาจเป็นแรงจูงใจภายในได้ เช่น ความต้องการความรัก ความเข้าใจ หรือความต้องการภายนอก ได้แก่ เกียรติยศชื่อเสียง ความต้องการการยกย่อง อยากมีอำนาจ บารมี หรือความเจริญก้าวหน้าของอาชีพการงาน เป็นต้น

แนวคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อ

แนวคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อได้รับความสนใจและมีการศึกษาค้นคว้าอย่างต่อเนื่อง ในมุมมองและแนวคิดต่างๆของนักวิจัยผู้ที่มีความสนใจ มีนักวิจัยได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับการเข้าศึกษาต่อ ดังนี้ มุกดา ศรีขงค์ และคนอื่นๆ (2539: ออนไลน์) ได้กล่าวว่ามนุษย์จะมีแรงจูงใจเพื่อการศึกษา โดยจะแสดงออกมาในรูปของพฤติกรรมกับการศึกษาค้นคว้าตามธรรมชาติ ซึ่งถือว่าเป็นแรงจูงใจขั้นพื้นฐาน แต่การเลือกสาขาหรือคณะที่จะศึกษานั้น มนุษย์ได้ถูกจูงใจจากสังคมให้เกิดความต้องการที่จะเรียนคณะที่สังคมนั้นๆนิยมชมชอบ และเมื่อเกิดพฤติกรรมตามสังคมแล้ว ก็จะได้รับส่งเสริมแรงตามที่บุคคลนั้นต้องการ นอกจากนี้แรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อยังเป็นแรงจูงใจที่เกิดจากสิ่งเร้าและสิ่งแวดล้อมภายนอก ร่างกาย ซึ่งไม่จำเป็นต้องเกิดขึ้นกับทุกคน โดยจะแตกต่างจากแรงจูงใจพื้นฐานที่จะเกิดขึ้นกับมนุษย์ ทั้งนี้แรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อนี้อาจจะเป็นความต้องการของตนเองหรือบุคคลรอบข้างที่จะทำให้เกิดแรงกระตุ้น จากการศึกษางานวิจัยของ เปรมชัย สโรบล (2542: 5) ที่ได้ทำการวิจัยเรื่องแรงจูงใจในการศึกษาต่อ โรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้าของนักเรียนเตรียมทหาร พบว่าสามารถแจกแจงแรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อออกเป็น 6 ด้าน คือ ด้านลักษณะของสถาบัน ด้านสังคม ด้านเกียรติยศชื่อเสียง ด้านการประกอบอาชีพ ด้านความสนใจของตนเอง และด้านการทำตามความต้องการของผู้อื่น และจากงานวิจัยของ พงมาศ กาญจนสุนทร (2547: 6) ได้วิจัยเรื่องการศึกษแรงจูงใจในการเลือกเรียนวิชาชีพครูของนิสิตคณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ พบว่าสามารถจำแนกแรงจูงใจการเข้าศึกษาต่อออกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านความถนัดและความสนใจในวิชาชีพ ด้านความมั่นคงและความก้าวหน้าในวิชาชีพ ด้านความมีเกียรติยศชื่อเสียงและด้านอิทธิพลการชักจูงจากบุคคลที่เกี่ยวข้อง และ การวิจัยของ พรรณราย ประสิทธิ์นราพันธุ์ (2547: 6) ได้วิจัยเรื่องการศึกษแรงจูงใจในการเลือกเรียนสาขาวิชาการบริหารการศึกษา ของนิสิตระดับปริญญาโท มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ พบว่าสามารถจำแนกแรงจูงใจการเข้าศึกษาต่อออกเป็น 5 ด้าน คือ ด้านลักษณะของสถาบัน ด้านความก้าวหน้าในอาชีพ ด้านการยอมรับของสังคม ด้านการพัฒนาตนเอง และด้านสิ่งอำนวยความสะดวก

จะเห็นได้ว่า จากการศึกษาแนวคิดและงานวิจัยที่กล่าวไว้ในเบื้องต้น นักวิจัยต่างนำเสนอแรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อในหลายแง่มุม ทั้งที่เหมือนกันและต่างกัน

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อ สามารถพอที่จะสรุปได้ว่าแรงจูงใจดังกล่าวเกิดขึ้นจากภายนอกเป็นสำคัญ เนื่องจากผู้เรียนต้องการความมั่นคงในชีวิต ในหน้าที่การงาน รวมทั้งการยอมรับจากสังคม ความต้องการมีเกียรติยศชื่อเสียง และความต้องการที่จะประสบความสำเร็จในชีวิต นอกจากนี้ยังเป็นการเพิ่มคุณวุฒิ นำความรู้ที่ได้ไปพัฒนางานของตนให้เจริญก้าวหน้า หรือนำวุฒิที่ได้ไปเปลี่ยนอาชีพของตน และเพื่อพัฒนาศักยภาพของตนให้ทันต่อสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปตามเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว จึงต้องมีการพัฒนาตัวเองเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง

ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

ความหมายของการตลาด ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2543) ได้ให้ความหมายว่า ตลาด (Market) คำว่า ตลาด สำหรับนักการตลาดจะมีความหมายสองนัยคือ

ความหมายแบบแคบ คือสถานที่ที่ผู้ซื้อและผู้ขายมาพบกันเพื่อตกลงแลกเปลี่ยนหรือซื้อขายหรือบริการระหว่างกันและก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงสิทธิ์ความเป็นเจ้าของในสินค้าหรือบริการนั้นๆ ด้วย

ความหมายแบบกว้าง คือกลุ่มบุคคลหรือองค์กรที่มีความจำเป็นและความต้องการ (Needs and Wants) ในผลิตภัณฑ์ มีความเต็มใจ มีความสามารถในการแลกเปลี่ยน และมีอำนาจในการตัดสินใจซื้อเพื่อให้ได้รับความพอใจของตน

การตลาด (Marketing) ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2547) ได้กล่าวถึงวิวัฒนาการของการตลาดที่พัฒนามาอย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลายาวนานและมีผู้ให้ความหมายหรือคำนิยามของการตลาดไว้ดังนี้

พีเตอร์ ดรักเกอร์ (Peter Drucker) ให้ความหมายของการตลาดว่า การตลาด คือความพยายามทำให้การขายขยายกว้างออกไป และด้วยความเร็วที่สูงสุด

วิลเลียม เจ สแตนตัน (William J. Stanton) ได้กล่าวไว้ว่า การตลาด หมายถึง กิจกรรมทางธุรกิจทั้งหมด ที่สามารถส่งผลกระทบระหว่างกันได้ เช่น การกำหนดราคา การจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ และการส่งเสริมการตลาด เพื่อให้ตอบสนองความต้องการให้กับลูกค้า ทั้งในปัจจุบันและผู้ที่คาดว่าจะจะเป็นลูกค้าในอนาคต

สมาคมการตลาดแห่งสหรัฐอเมริกา (The American Marketing Association: AMA) ได้ให้นิยามคำว่าตลาดไว้ว่า การตลาด หมายถึง กระบวนการวางแผนและบริหารในด้านแนวความคิด การกำหนดราคา การส่งเสริมการตลาด การจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการ ซึ่งทำให้ผู้บริโภคได้รับความสุขความพอใจและบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร

ฟิลิป คอธเลอร์ (Philip Kotler) ได้ให้คำนิยามของการตลาดว่า การตลาด คือ กิจกรรมต่างๆ ที่มนุษย์กระทำขึ้นเพื่อตอบสนองต่อความจำเป็นและความต้องการให้เป็นที่ยอมรับโดยผ่านกระบวนการการแลกเปลี่ยนกล่าวโดยสรุปได้ว่า องค์ประกอบของการตลาดที่สำคัญ มีดังนี้

1. จะต้องประกอบด้วยกิจกรรมต่างๆ เช่น การผลิตสินค้าและการให้บริการ จากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค
2. จะต้องเป็นการตอบสนองต่อความจำเป็น (Needs) และความต้องการ (Wants) ของมนุษย์หรือผู้บริโภค ในที่นี้ ความจำเป็น หมายถึง ความต้องการในปัจจัยแห่งการดำรงชีวิตที่มนุษย์ขาดไม่ได้ คือ อาหาร ที่อยู่อาศัยเครื่องนุ่งห่ม และยารักษาโรค ในขณะที่ ความต้องการ หมายถึง ระดับความ

ต้องการที่อยู่นอกเหนือความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ จะต้องมีการแลกเปลี่ยน ซึ่งการแลกเปลี่ยนในปัจจุบันได้ใช้มาตรฐานเงินตรง (Money System) เป็นเครื่องมือการในประเมินมูลค่าของสินค้าหรือบริการ Kotler, Philip. (2000: 13-15)

ความหมายของส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

ชนงกรณ์ คุณทศบุตร (2547) ได้กล่าวถึงปัจจัยพื้นฐานซึ่งเป็นเครื่องมือทางการตลาด ได้แก่ ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) ซึ่งประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคาจำหน่าย สถานที่จัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย อีกความหมายหนึ่ง หมายถึง “ปัจจัยทางการตลาดที่ควบคุมได้ ซึ่งบริษัทต้องใช้เป็นเครื่องมือร่วมกันเพื่อสนองความต้องการของตลาดเป้าหมาย” ถือเป็นหัวใจสำคัญของการบริหารการตลาด จะทำให้การดำเนินงานของกิจการประสบความสำเร็จได้ ขึ้นอยู่กับการปรับปรุงความสัมพันธ์ที่เหมาะสมของส่วนประสมทางการตลาดนี้ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดเป้าหมายให้ได้รับความพอใจสูงสุด

การประยุกต์ใช้ส่วนประสมทางการตลาดกับคณะพลศึกษา

ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ ราคาจำหน่าย สถานที่จัดจำหน่ายและการส่งเสริมการขาย สามารถนำมาประยุกต์ให้เกิดประโยชน์กับคณะพลศึกษาได้ ดังนี้

1. หลักสูตรและการจัดการเรียนการสอนของคณะพลศึกษา (Product)

หลักสูตร ของสถาบันอุดมศึกษาเป็นองค์ประกอบหลักที่สำคัญที่สุดต่อการเลือกศึกษาของผู้เรียนเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผู้เรียนมากที่สุด หลักสูตรที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวและโดดเด่นนั้น จะเป็นเครื่องดึงดูดให้ผู้เรียนให้ความสนใจและคาดหวังที่จะเข้าศึกษาต่อในคณะพลศึกษา ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ ระวีวรรณ ภัทรปรีชา (จิรพร รัตนสุทรากุล 2545: 30; อ้างอิงจาก ระวีวรรณ ภัทรปรีชา. 2524: 111-116) ทำการวิจัยเรื่องการศึกษาขององค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในการเลือกวิชาภาษาฝรั่งเศสเป็นวิชาเอกของนิสิตนักศึกษาในมหาวิทยาลัย พบว่า องค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจหรือมีอิทธิพลที่ทำให้ นิสิตนักศึกษาส่วนใหญ่เลือกวิชาภาษาฝรั่งเศสเป็นวิชาเอก เนื่องจากมีความชอบภาษาฝรั่งเศสตั้งแต่เรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายและตั้งใจที่จะเลือกเรียนวิชานี้เป็นวิชาเอก และสอดคล้องกับการศึกษาของ พรเทพ ลีทองอิน (2533: 69) ที่ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกวิชาเอกพลศึกษาของนักศึกษาวิทยาลัยพลศึกษา พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ได้แก่ ปัจจัยในด้านความรักในกีฬา ความถนัด ทักษะทางร่างกายและความน่าสนใจในสาขาวิชาพลศึกษา นอกจากนั้นยังพบว่า วิชาพลศึกษาเป็นวิชาที่แสดงออกด้านความสามารถทางด้านร่างกาย ครูพลศึกษามีบทบาทสำคัญในโรงเรียนชุมชน มีค่าใช้จ่ายระหว่างการศึกษาน้อย และเมื่อสำเร็จการศึกษาแล้วสามารถหางานทำได้ง่าย มีทางหารายได้พิเศษซึ่งเป็นอาชีพที่มีประโยชน์ต่อตนเองในด้านการดูแลสุขภาพพลานามัย

ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร (2547) ได้ให้ความหมายของ ผลิตภัณฑ์ หมายถึง สิ่งที่เสนอขาย โดยธุรกิจ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจ ผลิตภัณฑ์รวมถึงสินค้า บริการ ความคิด ผลิตภัณฑ์เป็นส่วนประสมทางการตลาดที่สำคัญที่มีองค์ประกอบต่างๆ อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์ยังมีความหมายนอกเหนือจากรูปร่างลักษณะที่มองเห็นได้ กล่าวคือ เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าใดๆ เขากำลังมองหาประโยชน์จากสินค้าหรือบริการนั้น

อิทเชล วอล์คเกอร์ และ สแตนตัน (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ: 2541; อ้างอิงจาก Etzel, Walker, & Stanton) ได้ให้ความหมายของผลิตภัณฑ์ไว้ว่า เป็นสิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อตอบสนองความจำเป็นหรือความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจ ประกอบด้วยสิ่งที่สัมผัสได้และสัมผัสไม่ได้ เช่น บรรจุภัณฑ์ สี ราคา คุณภาพ ตราสินค้า บริการและชื่อเสียงของผู้ขาย ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วย สินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กร หรือบุคคล ผลิตภัณฑ์ต้องมีอรรถประโยชน์ (Utility) และมีคุณค่า (Value) ในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้

ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร (2547) ได้กล่าวถึงจุดเริ่มต้นของกระบวนการตลาด ได้แก่ การที่กิจการจะนำเสนอสินค้าหรือบริการใดสู่ตลาด สินค้าที่นำเสนอสู่ตลาดมีทั้งการนำเสนอขายผู้บริโภคที่เป็นลูกค้าทั่วไป (Business to Customer หรือ B2C) หรือการนำเสนอขายสินค้าให้กับผู้บริโภคที่เป็นองค์การธุรกิจ เพื่อนำสินค้าไปทำการผลิตเพื่อเป็นสินค้าต่อไป (Business to Business หรือ B2B) ในสภาพการแข่งขันยุคปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์ที่จะนำเสนอสู่ตลาดจะต้องประกอบด้วยคุณภาพที่เชื่อถือได้ และปัจจัยที่จะทำให้ได้เปรียบคู่แข่งขัน ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างจากผู้อื่น (Differentiation) เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากคู่แข่ง จะดึงดูดลูกค้าให้มาซื้อสินค้าของกิจการ

สรุปได้ว่า ในการประยุกต์ใช้ส่วนประสมทางการตลาด กับคณะพลศึกษา ในด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งในกรณีนี้คือ หลักสูตรการศึกษาระดับปริญญาตรี และการจัดการเรียนการสอนของคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ลูกค้าหรือผู้เรียนซื้อสินค้าหรือเข้ามาศึกษาต่อโดยคาดหวังถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากการเรียนหรือใช้สินค้านั้น

การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ต้องคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้ (ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร. 2547)

1. ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation) และความแตกต่างของการแข่งขัน (Competitive Differentiation)
2. องค์ประกอบ(คุณสมบัติ) ของผลิตภัณฑ์ (Product component) ประโยชน์พื้นฐาน ภาพลักษณ์ คุณภาพ ฯลฯ

3. การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product positioning) เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ในการศึกษาครั้งนี้คือหลักสูตรของคณะพลศึกษาเพื่อแสดงตำแหน่งที่แตกต่างและมีคุณค่าในจิตใจของลูกค้าหรือผู้เรียนเป้าหมาย

4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product development) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีลักษณะใหม่และดีขึ้น (New and improved) ซึ่งจะต้องสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าหรือผู้เรียนได้ดียิ่งขึ้น

5. การกำหนดส่วนประสมผลิตภัณฑ์ (Product mix) และสายผลิตภัณฑ์ (Product line)

จะเห็นได้ว่า หลักสูตรของสถาบันเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่มีอิทธิพลกับแนวทางการเข้าศึกษาต่อในสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษา เนื่องจากสถาบันการศึกษาแต่ละแห่งย่อมมีความแตกต่างกันทั้งในด้านโครงสร้าง บรรยากาศ และสภาพแวดล้อม ซึ่ง แอสติน (อรุณี โคตรสมบัติ. 2542: 13; อ้างอิงจาก Astin: 1993) กล่าวถึงลักษณะของสถาบันว่า สถาบันอุดมศึกษาสามารถจำแนกโดยพิจารณาจากรูปแบบของสถาบัน ซึ่งหมายถึงหลักสูตรที่เปิดสอน สังกัดของสถาบัน หมายถึง สถาบันนั้นๆอยู่ภายใต้การดูแลของหน่วยงานหรือองค์กรใดและขนาดของสถาบัน นอกจากนี้ลักษณะของสถาบันการศึกษาในเรื่องของภาพลักษณ์ก็มีความสำคัญยิ่ง ดังที่ คอทเลอร์ (วิสุต ชัยปรางค์. 2549: ออนไลน์; อ้างอิงจาก Kotler. 1991) กล่าวว่า ภาพลักษณ์ของสถาบันจะช่วยให้เกิดการจดจำ บอกคุณลักษณะเด่นของสถาบัน รวมทั้งก่อให้เกิดความภาคภูมิใจเมื่อสามารถเข้าศึกษาในสถาบันนั้นๆได้

จากการศึกษาเอกสาร ตำราและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องสามารถสรุปได้ว่า การเลือกศึกษาต่อในหลักสูตรใดหลักสูตรหนึ่งของคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒนั้น หลักสูตรจะต้องน่าสนใจ และมีความเป็นเอกลักษณ์ มีจุดเด่นที่แตกต่างและเป็นที่ยอมรับในสังคม หลักสูตรที่เปิดสอนในคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จึงมีอิทธิพลต่อการเลือกเรียนของผู้เรียนที่มีความต้องการในการศึกษาต่อ

2. ค่าใช้จ่ายในการศึกษาตลอดหลักสูตรของคณะพลศึกษา (Price)

ความหมายของราคา (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2541: 346-348) หมายถึง จำนวนเงินหรือสิ่งอื่นๆ ที่มีความจำเป็นต้องจ่ายเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ หรือ หมายถึงคุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาคือต้นทุน (Cost) ของลูกค้า ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่า (Value) ของผลิตภัณฑ์กับราคา (Price) ของผลิตภัณฑ์นั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคาบริโภคก็จะตัดสินใจซื้ออีกความหมายหนึ่งหมายถึง “สิ่งที่บุคคลจ่ายสำหรับสิ่งที่ได้มา ซึ่งแสดงเป็นมูลค่า (Value) ในรูปของเงินตรา” ดังนั้นลักษณะของราคา คือ

1. ราคา เป็น มูลค่าและบริการ
2. ราคา เป็น จำนวนเงิน
3. สิ่งอื่นที่จำเป็นต้องใช้เพื่อให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์และบริการ

กล่าวคือ ราคา เป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนสินค้า ฉะนั้นราคาผลิตภัณฑ์ หมายถึงมูลค่าของผลิตภัณฑ์นั้นหนึ่งหน่วยในรูปของตัวเงิน

ความสำคัญของราคา ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2541) ได้ให้ความสำคัญของราคาซึ่งจะแยกพิจารณาเป็น 2 ประเด็น คือ

1. ราคา เป็นปัจจัยหลักในการกำหนดความต้องการซื้อของมนุษย์ ดังนั้น ราคาทำให้เกิดรายได้จากการขาย โดยนำเอาราคามาคูณกับปริมาณการขายสินค้านั้น และเมื่อนำรายได้จากการขายสินค้านั้นลบด้วยต้นทุน และค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นแล้ว ผลลัพธ์ก็คือกำไร กำไรของผู้เรียนเมื่อเข้ามาเรียนในคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ อาทิ ได้เรียนในคณะและสถาบันที่ตนเองรักและคาดหวัง ได้มีความภาคภูมิใจที่ได้เข้าเรียนและสำเร็จการศึกษาจากสถาบันแห่งนี้ เมื่อเปรียบเทียบกับสถาบันการศึกษาอื่นแล้วนั้น คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ มีค่าใช้จ่ายที่ใกล้เคียงกับสถาบันอื่น แต่มีสิ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้เรียนได้มากกว่า เป็นต้น ส่วนกำไรของคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ อาทิ มีรายรับเพิ่มมากขึ้น มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักมากขึ้น และพื้นฐานของศิษย์เก่าและปัจจุบันสูงขึ้น เป็นต้น นอกจากนี้ราคายังเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการแข่งขัน และการได้มาซึ่งส่วนรอนตลาดของธุรกิจ

2. ในระบบเศรษฐกิจจะเป็นราคาตลาด (Market Price) ราคาตลาด ของสินค้าใดสินค้าหนึ่ง กำหนดโดยผู้ซื้อและผู้ขายในทุกภาคส่วนของสินค้านั้น ราคาจึงเป็นตัวกำหนดพื้นฐานของระบบเศรษฐกิจที่มีอิทธิพลต่อการจัดสรรปัจจัยการผลิตและทรัพยากรต่างๆ เช่น แรงงาน ที่ดิน ทุน ผู้ประกอบการ ซึ่งราคาที่เป็นต้นทุนของปัจจัยการผลิตเหล่านี้จึงเป็นกลไกในการกำหนดทิศทางการลงทุนของระบบเศรษฐกิจ และการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิต ในกรณีนี้ คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำเป็นที่จะต้องมีการค่าใช้จ่ายด้านต่างๆ อาทิ ค่าจ้างพนักงาน ค่าสาธารณูปโภคต่างๆ ซึ่งเป็นต้นทุนที่จะต้องกำหนดทิศทางของคณะ

การกำหนดกลยุทธ์ด้านราคา

สิ่งที่ต้องคำนึงถึงการกำหนดกลยุทธ์ด้านราคา ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2547) ได้ให้ความหมายไว้ดังนี้

1. คุณค่าที่รับรู้ (Perceived value) ในสายตาของลูกค้า ซึ่งจะต้องพิจารณาการยอมรับของลูกค้าในคุณค่าของผลิตภัณฑ์ว่าสูงกว่าราคาผลิตภัณฑ์นั้น
2. ต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง
3. การแข่งขัน
4. ปัจจัยอื่นๆ เช่น กลยุทธ์ด้านราคา

วัตถุประสงค์ในการตั้งราคา

งานการตลาดทุกอย่างรวมทั้งการตั้งราคา จำเป็นต้องมีการกำหนดวัตถุประสงค์ที่ต้องการเอาไว้ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2547) ในที่นี้จะพิจารณาเฉพาะวัตถุประสงค์ที่สำคัญในการตั้งราคา ซึ่งในกรณีนี้คือค่าใช้จ่ายตลอดหลักสูตรและรวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่นอกเหนือและจำเป็น เช่น ค่าใช้จ่ายในการเดินทางมาเรียน ค่าที่พัก ค่าอาหาร ค่าทำรายงาน และเอกสารประกอบการเรียนของคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ลูกค้ำหรือผู้เรียนต้องมีการตัดสินใจต่อการลงทุนในสินค้าหรือเข้ามาศึกษาต่อ โดยคาดหวังถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากการเรียนหรือใช้สินค้านั้น

จะเห็นได้ว่าภาระค่าใช้จ่ายในการศึกษาตลอดหลักสูตรมีผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนในระดับอุดมศึกษา ผู้เรียนสามารถเลือกศึกษาต่อในหลักสูตรที่ใช้เงินทุนเหมาะสมกับเงินทุนที่มีอยู่ ซึ่งในการเรียนระดับอุดมศึกษาต้องใช้ค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง จากการศึกษาของ ละมัยภรณ์ เพียรไพโรต (2537: บทคัดย่อ) ศึกษาเกี่ยวกับแรงจูงใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อโรงเรียนในโครงการขยายโอกาสทางการศึกษาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น สังกัดสำนักงานการประถมศึกษาจังหวัดเพชรบูรณ์ พบว่าแรงจูงใจในการศึกษาต่อของนักเรียนปัจจัยหนึ่ง คือ ด้านค่าใช้จ่ายสอดคล้องกับ เบลเลอร์ (ทรงกลด กลิ่นหอม. 2546: 35; อ้างอิงจาก Heller. 1997) ได้ประเมินการศึกษาระดับอุดมศึกษาระหว่างปี 1976-1994 พบว่า นักศึกษาและครอบครัวจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพื่อศึกษาในระดับอุดมศึกษาสูงมาก กล่าวคือ ถ้าค่าใช้จ่ายในการศึกษาสูง ความต้องการในการศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาจะลดลง

จากการศึกษางานวิจัยสามารถสรุปได้ว่า ค่าใช้จ่ายตลอดหลักสูตรที่ใช้ในการศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษานั้นเป็นข้อจำกัดในการเลือกศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษา กล่าวคือ ต้นทุนที่เป็นค่าใช้จ่ายตลอดหลักสูตรที่สูงขึ้นนั้นจะส่งผลให้ความต้องการเรียนต่อในระดับอุดมศึกษาลดลง

3. อุปกรณ์และสถานที่ของคณะพลศึกษา (Place and Distribution)

ปัจจัยหนึ่งที่เป็นองค์ประกอบหลักในการเลือกเรียนต่อในคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ คือ ความพร้อมด้านสถานที่และอุปกรณ์ที่ใช้ประกอบในการเรียนการสอน มีสื่อการเรียนการสอนที่ทันสมัย ซึ่งคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ มีความพร้อมในเรื่องสถานที่และเป็นสถานที่ที่มีมาตรฐาน ระดับนานาชาติ ผู้เรียนสามารถมาใช้ประโยชน์ได้มากที่สุด ในการฝึกและเพิ่มศักยภาพของตนเองได้อย่างเต็มที่และมีความเพียงพอต่อปริมาณนิสิต ประกอบกับมีความทันสมัยในอุปกรณ์กีฬาเพื่อให้เกิดประโยชน์กับผู้เรียนได้สูงสุด นอกเหนือจากนี้ ทางคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้เล็งเห็นถึงการเข้าถึงและความสะดวกในการเดินทางไปศึกษา เนื่องจากในปัจจุบัน คณะพลศึกษา มีการจัดการเรียนการสอน 2 แห่ง คือ ที่ถนนสุขุมวิท ซอย 23 กรุงเทพมหานคร และที่คลอง 16 อำเภองครักษ์ จังหวัดนครนายก ซึ่งการเดินทางปัจจุบันมีสะดวกและเข้าถึงได้ง่ายในระดับหนึ่ง

จะเห็นได้ว่าสถานที่ตั้งของสถาบันอุดมศึกษาส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่ในเมืองใหญ่และมีการแข่งขันที่สูง การเดินทางเข้าถึงได้สะดวกและมีความพร้อมของอุปกรณ์และสถานที่เป็นองค์ประกอบหนึ่งที่ผู้เรียนจะเลือกเรียนในสถาบันการศึกษาที่มีความพร้อม ซึ่งสอดคล้องกับ อังสนา สารเจตร (2547: 85-86) ได้ศึกษาตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับการเลือกเรียนคณะครุศาสตร์ ของนักศึกษาระดับปริญญาตรี พบว่า บรรยากาศสภาพแวดล้อมและสถานที่เรียนภายในสถาบันอุดมศึกษา เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาและสอดคล้องกับ ผ่องศรี วาณิชยสุภวงศ์ (2546: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาถึงองค์ประกอบในการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาระดับมหาวิทยาลัย คณะศึกษาศาสตร์มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ พบว่า สถาบันอุดมศึกษาใกล้บ้าน ไม่ต้องเดินทางไกลและสะดวกนั้นเป็นปัจจัยหนึ่งที่ผู้เรียนใช้ประกอบการตัดสินใจเลือกสถาบันการศึกษาที่จะเข้าศึกษาต่อ

จากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยสามารถสรุปได้ว่า สถานที่ตั้งของสถาบันอุดมศึกษาที่อยู่ใกล้ที่พักอาศัยหรือใกล้บ้านและรูปแบบการเดินทางที่สามารถเข้าถึงได้หลากหลายและสะดวกนั้น มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจการศึกษาต่อของผู้เรียน นอกจากนี้ความพร้อมในด้านสถานที่ สิ่งแวดล้อมและเครื่องมืออุปกรณ์ของสถานศึกษามีผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนในสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษา

4. กิจกรรมเสริมหลักสูตรของคณะพลศึกษา (Promotion)

การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เสรี วงษ์มณฑา (2542: 28) ได้กล่าวว่า เป็นส่วนประสมทางการตลาดตัวหนึ่งที่ใช้เพื่อแจ้งข่าวสาร และจูงใจลูกค้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการขององค์กร ในกรณีนี้คณะพลศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้อ้างอิงหลักการเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์กับผู้เรียนมากที่สุดโดยการส่งเสริมให้กิจกรรมเสริมหลักสูตรในวิชาเอกที่ผู้เรียนได้เรียน อาทิ การไปเป็นผู้ช่วยผู้ตัดสินในกรณีที่ผู้เรียนศึกษาในวิชาเอกพลศึกษา การไปดำเนินการจัดกิจกรรมนันทนาการให้กับสังคมและชุมชนต่างๆ การได้เข้าร่วมงานในมหกรรมกีฬาระดับนานาชาติ หรือประชุมวิชาการระดับนานาชาติและเมื่อผู้เรียนมีประสบการณ์และทักษะในวิชาชีพมากขึ้น ทางคณะพลศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จึงได้จัดให้มีการฝึกงานหรือฝึกประสบการณ์วิชาชีพ ทั้งนี้เพื่อเพิ่มพูนประสบการณ์ในการประกอบอาชีพ ความเป็นเลิศในอาชีพ และยังเป็นการประชาสัมพันธ์ให้กับสังคม ชุมชน และผู้ที่เกี่ยวข้องได้ทราบอีกทางหนึ่ง หรืออีกนัยหนึ่งอาจหมายถึงข้อมูลการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อเพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ

ในการส่งเสริมให้ผู้เรียนได้มีแนวโน้มในการทำงานที่มั่นคงและมีอัตราการได้งานทำที่สูง ทางคณะพลศึกษาจึงได้ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมศักยภาพของผู้เรียนในมิติต่างๆและไม่ลืมที่จะทำการประชาสัมพันธ์ให้กับทางผู้ให้บริการ(นายจ้าง)ซึ่งเปรียบเสมือนลูกค้าที่จะซื้อสินค้า สนใจและความต้องการในสินค้า(ผู้เรียน) ทางคณะพลศึกษา จึงทำการประชาสัมพันธ์ถึงความสามารถและศักยภาพของผู้เรียนให้กับผู้ให้บริการ ซึ่ง ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2541: 452) ได้ให้ความหมายว่า การแจ้ง

ข่าวสารและการจูงใจตลาดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการ คนจำนวนมากมักจะเข้าใจว่าการขายเป็นกิจกรรมการเปลี่ยนมือโดยพนักงานขายเท่านั้น แต่ความหมายของการขายอย่างสมบูรณ์นั้นประกอบด้วย การขายโดยพนักงานขาย(Personal Selling) และ การขายโดยไม่ใช้พนักงานขาย (Non personal Selling) ดังนั้น ในการส่งเสริมการตลาดจึงเป็นการติดต่อสื่อสารเพื่อแจ้งข่าวสารและจูงใจตลาด ตามที่เสรี วงษ์มณฑา (2542: 28-30) และ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2541: 452-453) กล่าวโดยรวมว่า อาศัยเครื่องมือที่ใช่มาก 5 ประการ ดังนี้

1. **การโฆษณา (Advertising)** เป็นกิจกรรมในการเสนอข่าวสารเกี่ยวกับคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ และผลิตภัณฑ์ บริการ หรือความคิด ที่ต้องมีค่าใช้จ่าย กลยุทธ์ในการโฆษณาจะเกี่ยวข้องกับ

1.1 กลยุทธ์การสร้างสรรคงานโฆษณา (Creative Strategy) และยุทธวิธีการโฆษณา (Advertising Tactics)

1.2 กลยุทธ์สื่อ (Media Strategy)

2. **การประชาสัมพันธ์ (Public Relation or PR)** ความพยายามในการสื่อสารที่มีการวางแผนโดยคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อองค์กร ผลิตภัณฑ์ หรือนโยบาย ให้เกิดกับกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง โดยมีจุดประสงค์เพื่อส่งเสริมหรือรักษาภาพพจน์หรือผลิตภัณฑ์ขององค์กร

3. **การขายโดยพนักงาน (Personal Selling)** เป็นการสื่อสารระหว่างบุคคลเพื่อพยายามจูงใจผู้ซื้อที่เป็นกลุ่มเป้าหมายให้ซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการหรือมีปฏิกิริยาต่อความคิด หรือเป็นการเสนอขายโดยหน่วยงานขาย เพื่อให้เกิดการขาย และสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า งานในข้อนี้จะเกี่ยวเนื่องเชื่อมโยงกับ

3.1 กลยุทธ์โดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling Strategy)

3.2 การบริหารหน่วยงานขาย (Sales force Management)

ในกรณีนี้การทำงานของบุคลากรคณะพลศึกษา ที่ไปดำเนินงานระดับนานาชาติ หรือระดับชาติ เช่น Olympic Games, Asian Games ก็เป็นการขายโดยพนักงานในอีกมิติหนึ่ง

4. **การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)**

เป็นสิ่งที่จูงใจที่มีคุณค่าพิเศษที่กระตุ้นหน่วยการขาย (Sales force) ผู้จัดจำหน่าย (Distributors) หรือผู้บริโภคคนสุดท้าย (Ultimate Consumer) โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้เกิดการขายในทันทีทันใด หรือเป็นเครื่องมือกระตุ้นความต้องการซื้อที่ใช้สนับสนุนการโฆษณา และการขายโดยใช้พนักงานขาย ซึ่งสามารถกระตุ้นความสนใจ การทดลองใช้ หรือการซื้อ โดยลูกค้าคนสุดท้ายหรือบุคคลอื่นในช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการขายมี 3 รูปแบบ คือ

4.1 การกระตุ้นผู้บริโภค เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค (Consumer Promotion)

4.2 การกระตุ้นคนกลาง เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง (Trade Promotion)

4.3 การกระตุ้นพนักงานขาย เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย (Sales force Promotion)

ในกรณีนี้เห็นได้ชัดในการจัดโครงการหรือกิจกรรมนันทนาการ ของภาควิชาสันตนาการ คณะพลศึกษา ที่ไปจัดกิจกรรมนันทนาการให้กับหน่วยงานภายนอก แสดงให้เห็นถึงศักยภาพในทันที จึงเป็นการกระตุ้นผู้บริโภคทางหนึ่ง ที่ได้ผลในระยะเวลาอันสั้น และผู้บริโภคพึงพอใจจากการจัดกิจกรรมนันทนาการที่ตนเองได้มีประสบการณ์โดยตรง

5. การตลาดทางตรง (Direct Marketing หรือ Direct Response Marketing) การโฆษณาเพื่อให้เกิดการตอบสนองโดยตรง (Direct Response Advertising) และการตลาดเชื่อมตรงหรือการโฆษณาเชื่อมตรง (Online Advertising) มีความหมายต่างกันดังนี้

5.1 การตลาดทางตรง (Direct Marketing หรือ Direct Response Marketing) เป็นการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้เกิดการตอบสนอง (Response) โดยตรง หรือหมายถึงวิธีการต่างๆ ที่นักการตลาดใช้ส่งเสริมผลิตภัณฑ์โดยตรงกับผู้ซื้อ และทำให้เกิดการตอบสนองทันที ทั้งนี้ต้องอาศัยฐานข้อมูลลูกค้า และการใช้สื่อต่างๆ เพื่อสื่อสารกับลูกค้า เช่น ในกรณีคณะพลศึกษา มีการนำเสนอหลักสูตรของทางคณะ ผ่านทางศิษย์ปัจจุบันของคณะที่กลับไปแนะแนวการศึกษาต่อให้กับรุ่นน้องที่โรงเรียนของตนเอง เป็นต้น

5.2 การโฆษณาเพื่อให้เกิดการตอบสนองโดยตรง (Direct Response Marketing) เป็นข่าวสารการโฆษณาซึ่งถามผู้อ่าน ผู้รับฟัง หรือผู้ชม ให้เกิดการตอบสนองกลับโดยตรงไปยังผู้ส่งข่าวสาร ซึ่งอาจใช้จดหมายหรือสื่ออื่นๆ เช่น นิตยสาร วิทยุ โทรทัศน์ หรือป้ายโฆษณา

5.3 การตลาดเชื่อมตรงหรือการโฆษณาเชื่อมตรง (Online Advertising) หรือการตลาดผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Marketing หรือ E-Marketing) เป็นการโฆษณาผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์หรืออินเทอร์เน็ต เพื่อสื่อสาร ส่งเสริมและขายผลิตภัณฑ์หรือบริการโดยมุ่งหวังกำไรและการค้า เครื่องมือที่สำคัญในข้อนี้ประกอบด้วยการขายทางโทรศัพท์ การขายโดยใช้จดหมายตรง การขายโดยใช้แคตตาล็อก การขายทางโทรทัศน์ วิทยุหรือหนังสือพิมพ์ ซึ่งจุดใจให้ลูกค้ามีกิจกรรมการตอบสนอง เช่น ใช้คูปองแลกซื้อ ในกรณีนี้คือการ ใช้ Website (เว็บไซต์) ของมหาวิทยาลัย และของคณะพลศึกษาเอง เป็นต้น

จะเห็นว่า กิจกรรมเสริมหลักสูตรนั้นเป็นกิจกรรมหนึ่งที่ทำให้เห็นถึงความคาดหวังในอนาคตของผู้เรียนเมื่อสำเร็จการศึกษมาแล้ว ผู้สำเร็จการศึกษาคาดหวังที่จะมีความมั่นคงในอาชีพ มี

สวัสดิการที่ดีและมีรายได้สูงสอดคล้องกับการศึกษาของ อนุรักษ์ ปัญญาวัฒน์ และคนอื่นๆ (2543: บทคัดย่อ) ได้ทำการวิจัย การศึกษาเพื่อกำหนดแนวทางในการรับนักเรียนเข้าศึกษาต่อในคณะ วิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ พบว่า เหตุผลในการเลือกเรียน คณะวิศวกรรมศาสตร์ เพราะ เป็นอาชีพที่สร้างรายได้สูงสอดคล้องกับ โสภณ เสือพันธ์ (ทรงกลด กลิ่นหอม. 2546: 34; อ้างอิงจาก โสภณ เสือพันธ์. 2529: 34-40) ได้ศึกษาเกี่ยวกับทัศนของนักเรียนนักศึกษาระดับประโยควิชาชีพขั้นต้น ปีที่ 1 วิทยาลัยเทคนิคดอนเมือง สังกัดกรมอาชีวศึกษา พบว่า การมีรายได้ที่สูงขึ้นจากการประกอบอาชีพ ในสาขาที่เรียนจะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนของผู้เรียน สอดคล้องกับการศึกษาของ ลัดดา สุวรรณรัตน์ (นันทินี คุ่มปรีดี. 2543: 25; อ้างอิงจาก ลัดดา สุวรรณรัตน์. 2512: 45) ที่ได้ศึกษาวิชาชีพ และความมั่นใจที่จะออกไปประกอบอาชีพของนักเรียนโรงเรียนช่างในสาขาช่างอุตสาหกรรม พบว่า แรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อของนักเรียนที่เข้าเรียน ได้แก่ ลักษณะของการทำงาน ความมั่นคงก้าวหน้า ในการทำงานและผลตอบแทนที่สูง

จากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยสามารถสรุปได้ว่า ผู้เรียนมีความคาดหวังในอนาคตที่จะมีอาชีพและหน้าที่การทำงานที่ดีหลังจากสำเร็จการศึกษา ซึ่งความมั่นคงและความก้าวหน้าในอาชีพ หน้าที่การงาน รวมถึงผลตอบแทนและรายได้ที่สูงเพียงพอต่อการมีคุณภาพชีวิตที่ดี เป็นปัจจัยที่มี อิทธิพลต่อการเลือกศึกษาต่อในสถาบันอุดมศึกษา

ข้อมูลพื้นฐานของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ พัฒนาจากโรงเรียนฝึกหัดครูชั้นสูงและวิทยาลัยวิชาการศึกษา โรงเรียนฝึกหัดครูชั้นสูง สถาปนาพุทธศักราช 2492 วิทยาลัยวิชาการศึกษา พุทธศักราช 2496 และ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ พุทธศักราช 2517

โรงเรียนฝึกหัดครูชั้นสูง

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ มีประวัติศาสตร์มายาวนาน ถือกำเนิดขึ้นช่วงหลัง สงครามโลกครั้งที่สอง ในกระแสสังคมที่เริ่มคลี่คลายจากการตื่นตระหนกภัยสงคราม ปัญหาเศรษฐกิจ และสังคม หลังจากท้องถื่นการสหประชาชาติได้ก่อกำเนิดขึ้น เพื่อมุ่งเน้นความสมานฉันท์และผลักดัน ความร่วมมือทางด้านต่างๆ รวมทั้ง การผลักดันทางด้านการศึกษา เพื่อให้โลกใบนี้เจริญก้าวหน้าและมี สติปัญญามากขึ้น “โรงเรียนฝึกหัดครูชั้นสูง” ภายใต้กระทรวงศึกษาธิการ ได้สถาปนาขึ้นเมื่อวันที่ 28 เมษายน พุทธศักราช 2492 ณ ถนนประสานมิตร กรุงเทพมหานคร เพื่อผลักดันการศึกษาทางด้าน วิชาชีพครู ในช่วงเวลาที่วิชาชีพครูขาดแคลน และไม่สมดุลกับการขยายตัวของสังคม และศาสตร์ ทางด้านการศึกษายังใหม่ต่อสังคมในขณะนั้น เป็นการเริ่มต้นการศึกษาในระดับวุฒิประกาศนียบัตรครู ประถมศึกษา และประกาศนียบัตรครูมัธยมศึกษา โรงเรียนฝึกหัดครูชั้นสูงถือกำเนิดขึ้นจากการผลักดัน

ของ ศาสตราจารย์ ม.ล.ปิ่น มาลากุล ซึ่งเป็นปลัดกระทรวงศึกษาธิการอยู่ในขณะนั้น และท่านก็ได้มีบทบาททางด้านการศึกษาทั้งที่โรงเรียนฝึกหัดครูชั้นสูง วิทยาลัยวิชาการศึกษาและสังคมไทย

เมื่อโรงเรียนฝึกหัดครูชั้นสูงได้ถือกำเนิดขึ้นแล้ว หลวงสวัสดิสารศาสตรพุทธิ ได้ไปดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการโรงเรียนฝึกหัดครูชั้นสูง ระหว่างพุทธศักราช 2492– 2496 ท่านเป็นผู้นำและผู้วางรากฐานระเบียบแบบแผนของการฝึกหัดครู เป็นผู้บุกเบิกงานวิชาการทางด้านวิทยาศาสตร์ และเป็นผู้ที่ได้รับการยกย่องว่าเป็นแบบแผนของปฐนียบุคคลในวิชาชีพครูอย่างสูงยิ่ง

วิทยาลัยวิชาการศึกษา

ถึงพุทธศักราช 2496 ปัญหาการขาดแคลนครูและนักการศึกษาเป็นปัญหาที่รุนแรงยิ่งขึ้นในสังคมไทย ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของสังคมในทุกๆ ด้าน ศาสตราจารย์ ดร.สาโรช บัวศรี ผู้นำการศึกษาสมัยใหม่หรือผู้นำการศึกษาแบบพัฒนาการนิยม (Progressivism) ในสังคมไทย ได้เสนอต่อกระทรวงศึกษาธิการให้ก่อตั้งวิทยาลัยวิชาการศึกษา (College of Education) ขึ้นเพื่อพัฒนาปรัชญาแนวคิดและความรู้ความสามารถทางด้านการศึกษาสมัยใหม่ ให้สอดคล้องผสมผสานสัมพันธ์กับสังคมประชาธิปไตย รวมทั้งการพัฒนาการศึกษาศาสตร์ให้เป็นวิชาชีพที่มีระบบแบบแผนและมีความกลุ่มลึกลงในสังคมไทย พร้อมกับการประสาทปริญญาทางด้านศึกษาศาสตร์ ทั้งในระดับบัณฑิต มหาบัณฑิต และดุษฎีบัณฑิต เมื่อแรกเริ่มการสถาปนาวิทยาลัยวิชาการศึกษาขึ้นแทน โรงเรียนฝึกหัดครูชั้นสูงนั้น (16 กันยายน 2497) ศาสตราจารย์ ม.ล.ปิ่น มาลากุล ได้รับมอบหมายให้ดำรงตำแหน่งอธิการบดีในระหว่างพุทธศักราช 2497–2499 ศาสตราจารย์ ดร.สาโรช บัวศรี ดำรงตำแหน่งหัวหน้าคณะวิชาการศึกษาหลังจากนั้นจึงได้ดำรงตำแหน่งอธิการบดีวิทยาลัยวิชาการศึกษา จนถึงพุทธศักราช 2511

วิทยาลัยวิชาการศึกษา ได้เป็นผู้นำในการจัดการศึกษาในระดับประถมศึกษาและมัธยมศึกษา ภายใต้แนวคิดระบบโรงเรียนสาธิต (Demonstration School) เพื่อให้โรงเรียนสาธิตเป็นแปลงทดลองค้นคว้า ในระบบการศึกษาพื้นฐานสมัยใหม่ วิทยาลัยวิชาการศึกษาจัดระบบการศึกษาแบบวิทยาเขต โดยขยายวิทยาเขตไปทุกวัน (2498) วิทยาเขตบางแสน (2498) วิทยาเขตพิษณุโลก (2510) วิทยาเขตมหาสารคาม (2511) วิทยาเขตสงขลา (2511) วิทยาเขต พระนคร (2512) และวิทยาเขตพลศึกษา (2513) โดยมีวิทยาเขตประสานมิตรเป็นศูนย์กลางการบริหาร

วิทยาลัยวิชาการศึกษา ภายใต้การนำของ ศาสตราจารย์ ดร.สาโรช บัวศรี ในฐานะที่ท่านเป็นนักวิชาการและนักการศึกษาสมัยใหม่ ได้พัฒนาแนวคิดแบบพัฒนาการนิยมและการเรียนการสอนสมัยใหม่จากสังคมตะวันตก นำมาวางหลักปักฐานไว้ในสังคมไทย ไม่ว่าจะเป็นระบบห้องสมุด ระบบคะแนน ระบบการวัดผล รวมทั้งวิชาการศึกษาสมัยใหม่ที่ก้าวหน้าที่สุดในสังคมไทยขณะนั้น นอกจากนั้นแล้ว วิทยาลัยวิชาการศึกษายังได้รับการช่วยเหลือทั้งด้านบุคลากร หนังสือ และ

ทุนการศึกษามากมาย จนอาจกล่าวได้ว่า วิทยาลัยวิชาการศึกษา มีระบบการศึกษาที่ก้าวหน้าที่สุดในช่วงเวลานั้น ตราหรือเครื่องหมายของวิทยาลัย วิชาการศึกษา ซึ่งเป็นสมการทางด้านคณิตศาสตร์

$Y = ex$ (Exponential Curve) เส้นกราฟของการขยายเพิ่มขึ้น มีความหมายสอดคล้องปรัชญาที่ว่า “การศึกษาคือความเจริญงอกงาม” หรือ สึกขา “วิรุฬหิ สมปตตา” หรือ “ Education is Growth” รวมทั้งสอดคล้องกับ “สีเทา-แดง” ซึ่งสีเทา เป็นสีของสมอง หมายถึง “ความคิด” และสีแดงเป็นสีของเลือด หมายถึง “ความกล้าหาญ” สีเทา - แแดง จึงหมายถึง “คิดอย่างกล้าหาญ”

พุทธศักราช 2516 ก่อนหน้าเหตุการณ์ 14 ตุลาคม 2516 ในช่วงเวลาที่ ศาสตราจารย์ ดร.สุจิต ใจ เหล่าสุนทร ดำรงตำแหน่งอธิการบดีวิทยาลัยวิชาการศึกษา คณะจารย์ นิสิตและข้าราชการ ได้ร่วมกันเรียกร้องต่อรัฐบาลให้ปรับฐานะวิทยาลัยวิชาการศึกษาเป็นมหาวิทยาลัยและย้ายสังกัดจากกระทรวงศึกษาธิการไปขึ้นกับทบวงมหาวิทยาลัย ท่ามกลางการปกครองที่เข้มงวดรุนแรงของรัฐบาลทหารในขณะนั้น เพื่อความคล่องตัวในการพัฒนาโครงสร้าง การบริหาร และการเรียนการสอนที่จำกัดไปสู่การเป็นมหาวิทยาลัยและการขยายตัวที่มีความหลากหลายวิชาชีพ ท้ายที่สุด “มหาวิทยาลัยที่เจริญเป็นศรีสง่าแก่มหานคร” ก็ได้รับการสถาปนาขึ้นในปีถัดมา (29 มิถุนายน 2517) โดยมี ศาสตราจารย์ ดร.สุจิต ใจ เหล่าสุนทร เป็นอธิการบดี (พุทธศักราช 2512 – 2521)

มหาวิทยาลัยมีระบบบริหารจัดการในรูปวิทยาเขตมาจนถึง พ.ศ. 2533 รวมเวลา 16 ปี วิทยาเขตจึงเริ่มแยกออกไปเป็นมหาวิทยาลัยอิสระโดยมีการบริหารจัดการและงบประมาณเป็นของตนเอง ดังนี้ พ.ศ. 2533 วิทยาเขตบางแสนและวิทยาเขตพิษณุโลก ยกฐานะเป็นมหาวิทยาลัยบูรพาและมหาวิทยาลัยนเรศวร พ.ศ. 2536 ยุบรวมวิทยาเขตปทุมวัน บางเขน และประสานมิตรเข้าเป็นวิทยาเขตกลาง พ.ศ. 2537 วิทยาเขตมหาสารคาม ยกฐานะเป็นมหาวิทยาลัยมหาสารคาม และพ.ศ. 2539 วิทยาเขตสงขลา ยกฐานะเป็นมหาวิทยาลัยทักษิณ ขณะที่มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวงย้ายไปที่อำเภอองครักษ์ จังหวัดนครนายก ในปีพุทธศักราช 2539

จากอดีตที่มีคณะศึกษาศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์ คณะพลศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย ช่วงแผนพัฒนาการศึกษาระดับอุดมศึกษา ระยะที่ 5 (พุทธศักราช 2525- 2529) จัดตั้งคณะแพทยศาสตร์ แผนพัฒนาการศึกษาระดับอุดมศึกษา ระยะที่ 7 (พุทธศักราช 2535 – 2539) จัดตั้งคณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะศิลปกรรมศาสตร์ คณะทันตแพทยศาสตร์ คณะเภสัชศาสตร์ และแผนพัฒนาการศึกษาระดับอุดมศึกษา ระยะที่ 8 (พุทธศักราช 2540 – 2544) จัดตั้งคณะสหเวชศาสตร์ และคณะพยาบาลศาสตร์

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร พัฒนาไปสู่การเป็นมหาวิทยาลัยกลางเมืองที่ทันสมัยก้าวหน้าผสานสัมพันธ์กับกระแสสากล และพัฒนาการศึกษาในระดับบัณฑิตศึกษา และมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ องครักษ์ พัฒนาทางด้านวิทยาศาสตร์สุขภาพ วิทยาศาสตร์เทคโนโลยี วิทยาศาสตร์สิ่งแวดล้อม และผสานสัมพันธ์กับชุมชน

ข้อมูลพื้นฐานของคณะพลศึกษาและหลักสูตรของคณะพลศึกษา

คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ มีประวัติสืบเนื่องมายาวนานโดยเริ่มตั้งแต่มีการผลิตครูพลศึกษาในปี พ.ศ. 2456 กระทรวงธรรมการได้จัดตั้งสถานฝึกหัดครูพลศึกษาขึ้นที่โรงเรียนมัธยมวัดราชบูรณะ (โรงเรียนสวนกุหลาบวิทยาลัยในปัจจุบัน) ใช้ชื่อว่า "ห้องพลศึกษากลาง" สังกัดกรมศึกษาธิการ เปิดสอน 2 วิชา คือ มวยไทยและการคัดคนส่วนห้อยโหน หรือยิมนาสติก ต่อมาในปี พ.ศ. 2462 ได้มีการแก้ไขหลักสูตรและเปลี่ยนชื่อเป็น "โรงเรียนพลศึกษากลาง" จัดการเรียนการสอนเฉพาะภาคค่ำเวลา 16.00 น.-19.00 น.

ต่อมากระทรวงธรรมการได้เปลี่ยนชื่อเป็นกระทรวงศึกษาธิการ และได้ตั้งกรมพลศึกษาขึ้นมาในปี พ.ศ. 2476 จากนั้นจึงโอนโรงเรียนพลศึกษากลางมาสังกัดกรมพลศึกษา ในปี พ.ศ. 2479 และย้ายมาอยู่ที่อาคารใหม่ในบริเวณกรีฑาสถานแห่งชาติ พร้อมทั้งมีการแก้ไขปรับปรุงหลักสูตรใหม่ เมื่อต้นปี พ.ศ. 2483 และในปี พ.ศ. 2493 กรมพลศึกษาได้ปรับปรุงหลักสูตรการผลิตครูพลศึกษาให้สอดคล้องกับการผลิตครูสามัญอื่น มีหลักสูตรการเรียน 5 ปี พร้อมทั้งตั้งชื่อใหม่ว่า "โรงเรียนฝึกหัดครูพลศึกษา" เรียนเต็มวัน มีหลักสูตรการเรียน 5 ปี และรับนักเรียนประจำ

- ในปี พ.ศ. 2497 กระทรวงศึกษาธิการได้ขยายโครงการด้านการฝึกหัดครู โดยตั้งเป็นกรมการฝึกหัดครูขึ้นมาเพื่อรวบรวมการฝึกหัดครูในสังกัดต่างๆ มาไว้ด้วยกัน โรงเรียนฝึกหัดครูพลศึกษาจึงโอนไปสังกัดแผนกฝึกหัดครูพลานามัย กองโรงเรียนฝึกหัดครู ต่อมาเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2498 กระทรวงศึกษาธิการเห็นสมควรให้ยกฐานะขึ้นเป็นวิทยาลัยพลศึกษา โดยจัดหลักสูตรการเรียน 4 ปี และ 2 ปี ผู้เรียนสำเร็จจะได้รับ (ป.กศ. สูง พลศึกษา) และประกาศนียบัตรวิชาการศึกษา (ป.กศ. พลานามัย)

- ในปี พ.ศ. 2501 ได้เปิด "โรงเรียนฝึกหัดครูพลานามัย" สังกัดกองส่งเสริมพลศึกษากกรมพลศึกษา เนื่องจากกรมการฝึกหัดครูมีนโยบายให้ผลิตครูพลศึกษาในระดับประถมศึกษา เพราะขาดแคลนครูพลศึกษา โดยเปิดรับนักเรียนที่สำเร็จชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 หลักสูตรการเรียน 2 ปี ผู้เรียนสำเร็จจะได้รับประกาศนียบัตรวิชาการศึกษา (ป.กศ. พลานามัย)

- ปีการศึกษา 2511 คณะศึกษาศาสตร์ วิทยาลัยวิชาการศึกษาประสานมิตร ได้เปิดวิชาเอกพลานามัย (หลักสูตรต่อเนื่อง 2 ปี) รับผู้ที่จบประกาศนียบัตรวิชาการศึกษาชั้นสูงเข้าศึกษาต่อ ผู้ที่สำเร็จการศึกษาจะได้รับปริญญาการศึกษาบัณฑิต (กศ.บ. พลานามัย)

- วันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2513 กระทรวงศึกษาธิการอนุมัติประกาศตั้ง "วิทยาลัยวิชาการศึกษา พลศึกษา" ขึ้นเป็นสาขาหนึ่งของวิทยาลัยวิชาการศึกษา โดยมอบให้กรมพลศึกษาดำเนินการผลิตครู พลศึกษาระดับปริญญาตรี ผู้สำเร็จการศึกษาจะได้รับปริญญาการศึกษาบัณฑิต (กศ.บ. พลศึกษา)

ต่อมาวิทยาลัยวิชาการศึกษาพลศึกษาได้รับการยกฐานะเป็น "มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ วิทยาเขต พลศึกษา" เมื่อวันที่ 29 มิถุนายน พ.ศ. 2517 มีหน้าที่ผลิตครูระดับปริญญาตรี หลักสูตร การศึกษามหาบัณฑิต ประกอบด้วย 5 คณะวิชาคือ คณะพลศึกษา, คณะศึกษาศาสตร์, คณะสังคมศาสตร์, คณะวิทยาศาสตร์ และคณะมนุษยศาสตร์ ซึ่งผลิตบัณฑิตหลักสูตรต่อเนื่อง 2 ปี คือ วิชาเอกวิทยาศาสตร์ วิชาเอกภาษาไทย และวิชาเอกสังคมศึกษา และในปีการศึกษาเดียวกัน มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ วิทยาเขตประสานมิตร ได้เปิดรับนิสิตในหลักสูตรการศึกษามหาบัณฑิตเช่นกัน

การรับนิสิตระดับปริญญาตรี รับทั้งภาคปกติ (หลักสูตร 4 ปี) และภาคสมทบ (หลักสูตร ต่อเนื่อง 2 ปี) ในปีต่อ ๆ มา ได้มีการเปิดรับนิสิตในหลักสูตรอื่น ๆ อีกทั้งระดับปริญญาตรี และระดับ ปริญญาโท โดยรับทั้งที่วิทยาเขตพลศึกษา และวิทยาเขตประสานมิตร ดังนี้

พ.ศ. 2517 ระดับปริญญาตรี หลักสูตรการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกพลศึกษา (หลักสูตร ต่อเนื่อง 2 ปี) วิชาโทสุขศึกษา วิชาโทพลศึกษา วิชาโทบริหารการศึกษา วิชาโทเทคโนโลยีทางการศึกษา วิชาโทแนะแนวการศึกษา วิชาโทการศึกษาผู้ใหญ่ และวิชาโทสันตนาการ ระดับปริญญาโท หลักสูตร การศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาพลศึกษา

พ.ศ. 2518 ระดับปริญญาตรีหลักสูตรการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกสุขศึกษา (หลักสูตร ต่อเนื่อง 2 ปี) หลักสูตรการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกสุขศึกษา (หลักสูตร 4 ปี รับนิสิตจากคณะศึกษาศาสตร์ ที่เลือกเรียนวิชาเอกสุขศึกษา)

พ.ศ. 2525 ระดับปริญญาตรี หลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต 3 วิชาเอกคือ วิชาเอก พลศึกษา วิชาเอกสุขศึกษา และวิชาเอกสันตนาการ ระดับปริญญาโท หลักสูตรการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาสุขศึกษา

พ.ศ. 2532 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้ยุบวิทยาเขตร่วมกับคณะพลศึกษาที่ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร เป็นคณะพลศึกษาเมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2532 คณะพล ศึกษาจึงถือว่าวันที่ 17 พฤศจิกายน 2532 เป็น วันสถาปนาคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยมีสถานที่ตั้ง 2 แห่งคือ บริเวณสนามกีฬาแห่งชาติ และที่ประสานมิตร ทำการเปิดสอนในหลักสูตร การศึกษามหาบัณฑิต หลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต และหลักสูตรการศึกษามหาบัณฑิต ได้แก่

หลักสูตรการศึกษามหาบัณฑิต (หลักสูตรต่อเนื่อง 2 ปี) 2 วิชาเอก คือ วิชาเอกพลศึกษา และวิชาเอกสุขศึกษา

หลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต (หลักสูตร 4 ปี) 3 วิชาเอก คือ วิชาเอกพลศึกษา วิชาเอก สุขศึกษา และวิชาเอกสันตนาการ

หลักสูตรการศึกษามหาบัณฑิต (ภาคปกติ) 2 สาขาวิชา คือ สาขาวิชาพลศึกษา และ สาขาวิชาสุขศึกษา

ต่อมาในปีการศึกษา 2533 ได้เปิดหลักสูตรการศึกษามหาบัณฑิต (ภาคพิเศษ) สาขาวิชาพลศึกษา และปีการศึกษา 2534 จึงได้เปิดหลักสูตรการศึกษามหาบัณฑิต (ภาคพิเศษ) สาขาวิชาสุขศึกษา ต่อมาในปีการศึกษา 2536 คณะพลศึกษาได้รับอนุมัติให้เปิดหลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต (หลักสูตรต่อเนื่อง 2 ปี) สาขาวิชาพลศึกษา และสาขาวิชาสุขศึกษา

ในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2540 โครงการจัดตั้งคณะวิทยาศาสตร์การกีฬา ได้ปรับสถานภาพมาเป็นโครงการจัดตั้งภาควิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของคณะพลศึกษาโดยมีสถานที่ตั้งอยู่ที่มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ องครักษ์ ในปีการศึกษา 2541 โครงการจัดตั้งภาควิชาวิทยาศาสตร์การกีฬาได้เปิดหลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา และในปีการศึกษา 2542 ได้เปิดสอนหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา : การเป็นผู้ฝึกกีฬา

ปีการศึกษา พ.ศ. 2543 คณะพลศึกษาเปิดหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาสุขศึกษา (ภาคปกติและภาคพิเศษ)

ปีการศึกษา พ.ศ. 2544 เปิดหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชานันทนาการ (ภาคปกติและภาคพิเศษ)

ปีการศึกษา พ.ศ. 2550 เปิดหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาวิทยาศาสตร์การออกกำลังกายและการกีฬา และเปิดหลักสูตรการศึกษามหาบัณฑิต แบ่งเป็น

ระบบเอก / โท ประกอบด้วย วิชาเอกพลศึกษา / วิชาโทสุขศึกษา และวิชาเอกสุขศึกษา / วิชาโทพลศึกษา

ระบบเอกคู่ คือ วิชาเอกพลศึกษา / วิชาเอกสุขศึกษา

คณะพลศึกษาในปัจจุบัน

คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ตั้งอยู่เลขที่ 114 สุขุมวิทซอย 23 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 10110 และเลขที่ 63 หมู่ 7 ตำบลองครักษ์ อำเภอองครักษ์ จังหวัดนครนายก 26120 ประกอบด้วยภาควิชา 4 ภาควิชา และสำนักงานคณบดี ได้แก่

1. ภาควิชาพลศึกษา สำนักงานตั้งอยู่ที่ อาคาร 14 (อาคารเอนกประสงค์) ชั้น 3
2. ภาควิชาสุขศึกษา สำนักงานตั้งอยู่ที่ อาคาร 14 (อาคารเอนกประสงค์) ชั้น 5
3. ภาควิชาสันทนาการ สำนักงานตั้งอยู่ที่ อาคาร 14 (อาคารเอนกประสงค์) ชั้น 9
4. ภาควิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา สำนักงานตั้งอยู่ที่ อาคารศูนย์กีฬาสรินทร คณะพลศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ องครักษ์
5. สำนักงานคณบดี สำนักงานตั้งอยู่ที่ อาคาร 1 ชั้น 2 (โรงฝึกพลศึกษา)

อาคารสถานที่ที่ใช้ในการจัดการเรียนการสอนของคณะพลศึกษา แบ่งออกเป็น 2 แห่ง ดังนี้

1. คณะพลศึกษา ประสานมิตร กรุงเทพมหานคร ได้แก่ อาคาร 1 (โรงฝึกพลศึกษา) มี ห้องเรียน 6 ห้อง ห้องประชุม 1 ห้อง ห้องปฏิบัติการจุลชีววิทยาและปรสิตวิทยา 1 ห้อง ห้องปฏิบัติการปฐมพยาบาล 1 ห้อง และ ห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ 1 ห้อง ห้องออกกำลังกาย 1 ห้อง และห้องจำหน่ายอุปกรณ์การเรียนการสอน 1 ห้อง นอกจากนี้ยังใช้สถานที่อาคาร 14 (อาคารเอนกประสงค์) ซึ่งมีห้องเรียน 5 ห้อง คือ ชั้น 3 มี 3 ห้อง และชั้น 9 มี 2 ห้อง และห้องเรียนภาคปฏิบัติ 1 ห้อง ห้องประชุม 2 ห้อง ห้องปฏิบัติการเรียนการสอนลีลาศ 1 ห้อง และใช้สนามของมหาวิทยาลัยคือ สนาม เทนนิส สนามฟุตบอล และสนามบาสเกตบอล

2. คณะพลศึกษา องครักษ์ จังหวัดนครนายก ปัจจุบันได้รับความอนุเคราะห์จาก ผู้อำนวยการศูนย์กีฬาสิรินธรให้ใช้สถานที่จัดการเรียนการสอน โดยมีอาคารเรียนและอาคารปฏิบัติการ ณ ศูนย์กีฬาสิรินธร ประกอบด้วยห้องเรียน 8 ห้อง ห้องปฏิบัติการวิทยาศาสตร์การกีฬา 2 ห้อง อาคาร กีฬา 1 อาคารกีฬา 2 อาคารกีฬา 3 สนามกรีฑา 1 สนาม สนามซอฟต์บอล 1 สนาม สนามฟุตบอล 1 สนาม สนามรักบี้ 1 สนาม สนามเทนนิส 1 สนาม สนาม เปตอง 2 สนาม สนามยิงธนู 1 สนาม สนาม วอลเลย์บอลชายหาด 1 สนาม สนามสอกรี 1 สนาม อาคารฝึกปฏิบัติการทางน้ำ 1 อาคาร ห้อง บัณฑิตศึกษา 1 ห้อง และห้องประชุม 1 ห้อง

ปรัชญา วิสัยทัศน์ พันธกิจ

ปรัชญา

ส่งเสริมคุณภาพชีวิต สร้างสรรค์คุณภาพบัณฑิต (PROMOTING QUALITY OF LIFE PROVIDING QUALITY PROFESSIONALS)

4 คุณลักษณะของบัณฑิต (4H's Core Competency)

Health: สุขภาพดี Heart: มีคุณธรรม Head: เลิศล้ำปัญญา Hand: ความสามารถเยี่ยม

ปณิธาน

คณะพลศึกษามีความมุ่งมั่นในการผลิตบัณฑิต ให้มีวุฒิภาวะทั้งทางด้านร่างกาย จิตใจ อารมณ์ สังคม สติปัญญา คุณธรรม จริยธรรม และเป็นผู้นำสังคมทางด้านวิชาชีพ

วิสัยทัศน์

คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เป็นองค์กรชั้นนำในการสร้างองค์ความรู้ และผลิตบัณฑิต บนพื้นฐานของคุณธรรม จริยธรรม ให้มีความเป็นเลิศทางวิชาการ วิจัย และวิชาชีพในระดับชาติเพื่อมุ่งสู่สากล

พันธกิจ

1. ผลิตบัณฑิต มหาบัณฑิต และคุณวุฒิปบัณฑิตทางพลศึกษา สุขศึกษา นันทนาการ วิทยาศาสตร์การกีฬา และที่มีคุณภาพ มีความรู้ความสามารถ เป็นผู้นำทางด้านวิชาชีพ มีคุณธรรม จริยธรรม เป็นพลเมืองดี และสอดคล้องกับความต้องการของสังคม
2. สนับสนุนให้คณาจารย์ทำการวิจัย เผยแพร่ผลการวิจัย และนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์
3. ให้บริการวิชาการแก่ชุมชน และสังคม โดยใช้องค์ความรู้ตามสาขาวิชาและศักยภาพของอาจารย์และนิสิต
4. ส่งเสริมให้มีการทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรม และสนับสนุนการทำกิจกรรมของนิสิตที่อนุรักษ์ และเผยแพร่วัฒนธรรมไทย
5. พัฒนาระบบบริหารให้มีคุณภาพ มีความโปร่งใสและตรวจสอบได้ภายใต้หลักธรรมาภิบาล

ประเด็นยุทธศาสตร์

1. การสร้างองค์ความรู้ด้านการศึกษเพื่อพัฒนากระบวนการเรียนรู้ในทุกศาสตร์และสาขาวิชาให้มีคุณภาพ
2. พัฒนาสหสาขาวิชาเพื่อสร้างงานวิจัยและนวัตกรรมในระดับสากล
3. สร้างองค์ความรู้และพัฒนาโครงการบริการวิชาการที่มีคุณภาพเพื่อพัฒนาชุมชนและสังคมอย่างยั่งยืน
4. สืบสานและสร้างองค์ความรู้ในการทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรม
5. พัฒนาระบบบริหารที่มีคุณภาพโดยใช้เครื่องมือทางการบริหารและเทคโนโลยีสารสนเทศที่เหมาะสม

วัตถุประสงค์

เพื่อให้คณะพลศึกษาสามารถดำเนินงานให้เป็นไปตามปรัชญา ปณิธาน พันธกิจ และสอดคล้องกับแผนอุดมศึกษาคณะพลศึกษาจึงได้กำหนดวัตถุประสงค์ ดังต่อไปนี้

1. เพื่อผลิตบัณฑิตและมหาบัณฑิตทางสาขาพลศึกษา สุขศึกษา นันทนาการ วิทยาศาสตร์การกีฬา และคุณวุฒิปบัณฑิตสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การออกกำลังกายและการกีฬา ที่มีคุณภาพ มีความรู้ความสามารถ เป็นผู้นำทางด้านวิชาชีพ มีคุณธรรม จริยธรรม เป็นพลเมืองดี และสอดคล้องกับความต้องการของสังคม

2. เพื่อสนับสนุนให้คณาจารย์ทำการวิจัย เผยแพร่ผลการวิจัย และนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์
3. เพื่อให้บริการวิชาการแก่ชุมชน และสังคม โดยใช้องค์ความรู้ตามสาขาวิชาและศักยภาพของอาจารย์และนิสิต
4. เพื่อส่งเสริมให้มีการทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรม และสนับสนุนการทำกิจกรรมของนิสิตที่อนุรักษ์และ เผยแพร่วัฒนธรรมไทย

นโยบายคุณภาพ

คณะพลศึกษาดำเนินงานตามประเด็นยุทธศาสตร์ 7 ด้าน ยุทธศาสตร์การประกันคุณภาพการศึกษาเป็นประเด็นยุทธศาสตร์หนึ่งที่มีความสำคัญโดยมีเป้าหมาย เพื่อสร้างระบบประกันคุณภาพที่จะเป็นเสมือนกลไกที่จะทำให้ระบบงานทุกระบบและผู้ปฏิบัติงานทุกคน สามารถดำเนินงานและประสานงานกันตามยุทธศาสตร์ได้ ระบบประกันคุณภาพจึงเป็นระบบที่เชื่อมประสานให้ส่วนงานต่างๆ ตระหนักในเป้าหมายและภารกิจทั้งของคณะพลศึกษาและของมหาวิทยาลัย รวมทั้งทำให้บุคลากรในคณะมีจิตสำนึกที่จะทำงานด้านคุณภาพการศึกษา ให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ในส่วนของการพัฒนาระบบประกันคุณภาพการศึกษา จึงต้องยึดหลักของการมีส่วนร่วมของบุคลากรทุกระดับ ที่จะทำงานเป็นกระบวนการอย่างต่อเนื่อง เป็นผลให้เกิดการเรียนรู้ นำไปสู่การทบทวนและการปรับปรุงงาน

นโยบายการประกันคุณภาพการศึกษาของคณะพลศึกษา มีความสอดคล้องกับนโยบายประกันคุณภาพการศึกษาของมหาวิทยาลัย มีความมุ่งหวังที่จะทำให้กระบวนการ กลไก และกิจกรรมการประกันคุณภาพเป็นส่วนหนึ่งที่ต้องปฏิบัติตามหน้าที่ และถือเป็นวัฒนธรรมในการทำงาน รักษาและเพิ่มพูนมาตรฐานการศึกษาของ คณะพลศึกษาให้อยู่ในระดับที่ดียิ่งขึ้น จัดให้มีการปรับระบบการสร้างตัวองค์กรคุณภาพการศึกษาที่สะท้อนเป้าหมายพันธกิจ และภารกิจของคณะพลศึกษา พยายามทำให้กระบวนการประกันคุณภาพดำเนินไปด้วยจิตสำนึกและความรับผิดชอบของบุคลากรทุกคน ส่งเสริมและสนับสนุนให้บุคลากรทุกคนมีความรู้และความตระหนักในงานประกันคุณภาพการศึกษา

หลักสูตรระดับปริญญาตรี

คณะพลศึกษา เปิดสอนหลักสูตรระดับปริญญาตรี ดังนี้

1. หลักสูตรการศึกษาศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาสุขศึกษาและพลศึกษา(5ปี)
2. หลักสูตรการศึกษาศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาพลศึกษา, สุขศึกษา(5ปี)
3. หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาผู้นำนันทนาการ
4. หลักสูตรวิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาวิชาวิทยาศาสตร์การออกกำลังกายและการกีฬา
5. หลักสูตรวิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาวิชาสาธารณสุขศาสตร์

โครงสร้างองค์กร หน่วยงานภายใน



ภาพประกอบ 2 โครงสร้างองค์กรของคณะพลศึกษา

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

อังสนา สารเจตร (2547) ศึกษาเรื่องตัวแปรที่เกี่ยวกับแรงจูงใจในการเลือกเรียนในคณะครุศาสตร์ของนักศึกษาระดับปริญญาตรี ผลการวิจัยพบว่า

1. ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับแรงจูงใจในการเลือกเรียนคณะครุศาสตร์ของนักศึกษาระดับปริญญาตรี สถาบันราชภัฏจันทรเกษม กรุงเทพมหานคร มี 4 ตัวแปร ได้แก่ ความต้องการของตลาดแรงงาน ทัศนคติต่อการเรียนในคณะครุศาสตร์ ลักษณะมุ่งอนาคตและความสรัทธาต่อสถาบันที่ศึกษา
2. ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์ทางลบกับแรงจูงใจในการเลือกเรียนในคณะครุศาสตร์ของนักศึกษาระดับปริญญาตรี สถาบันราชภัฏจันทรเกษม กรุงเทพมหานคร มี 1 ตัวแปร ได้แก่ อาชีพของผู้ปกครอง
3. ตัวแปรที่ไม่มีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจในการเลือกเรียนในคณะครุศาสตร์ของนักศึกษาระดับปริญญาตรี สถาบันราชภัฏจันทรเกษมกรุงเทพมหานคร มี 9 ตัวแปร ได้แก่ เพศชาย เพศหญิง โปรแกรมวิชาปฐมวัยและโปรแกรมวิชาการประถมศึกษา โปรแกรมวิชาจิตวิทยาและการแนะแนว โปรแกรมวิชาเทคโนโลยีและนวัตกรรม อาชีพของผู้ปกครอง คือ อาชีพรับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ อาชีพเกษตรกรและอาชีพธุรกิจส่วนตัว รายได้ครอบครัวต่อเดือนและบุคลิกภาพ

2.2 การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการเลือกสถาบันอุดมศึกษาที่ได้รับความนิยมมาก คือความสัมพันธ์กับเจตนาเชิงพฤติกรรม

2.3 เจตคติและการคล้อยตามผลอ้างอิงในการเลือกสถาบันอุดมศึกษาที่ได้รับความนิยมมาก มีความสัมพันธ์พหุคูณกับเจตนาเชิงพฤติกรรม และสามารถพยากรณ์เจตนาเชิงพฤติกรรมได้ โดยเจตคติมีความสัมพันธ์เชิงสัมพันธ์

2.4 เจตนาเชิงพฤติกรรม มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมในการเลือกสถาบันอุดมศึกษาที่ได้รับความนิยมมาก

สมศรี ชูส่องแสง (2532: 63-71) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการศึกษาต่อของนักเรียนประถมศึกษาปีที่ 6 ในเขตพื้นที่ขยายโอกาสทางการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น จังหวัดนครราชสีมา จำนวน 470 คน โดยศึกษาตามแนวทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลของ ฟิชไบน์ และไอเซน และตัวแบบการทำนายพฤติกรรมของลิสกา ปัจจัยอิสระตามแบบลิสกา เรียกว่าปัจจัยภายนอก ประกอบด้วย เพศ ผลการเรียน ระดับศึกษาของบิดา มารดา อาชีพของบิดา มารดา รายได้ของครอบครัว จำนวนพี่น้อง ลำดับการเกิด การมีพี่ที่มีการศึกษาสูงกว่าการศึกษาภาคบังคับ ปัจจัยอิสระตามทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล คือ เจตคติต่อการเรียนและการรับรู้ทัศนคติทางสังคม ส่วนปัจจัยตามคือ ความตั้งใจในการศึกษาต่อและพฤติกรรมการศึกษาต่อ ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่สัมพันธ์อย่างสูงกับความตั้งใจในการศึกษาพฤติกรรมการศึกษาต่อ ได้แก่ ผลการเรียน ระดับการศึกษาของบิดา มารดา การมีพี่ที่ศึกษาสูงกว่าการศึกษาภาคบังคับ ทัศนคติต่อการเรียนและการรับรู้ทัศนคติทางสังคม และพบว่าความตั้งใจในการศึกษาต่อ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการศึกษาต่อ

ปิยะนุช ชันสากรกิตติ (2548) ได้ศึกษาถึงแรงงูใจในการศึกษาต่อระดับบัณฑิตศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ผลการวิจัยพบว่า

1. นิสิตบัณฑิตศึกษามีแรงงูใจในการศึกษาต่อระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒโดยรวมในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า นิสิตมีแรงงูใจในด้านชื่อเสียงของสถาบัน ด้านสังคม ด้านการประกอบอาชีพ และด้านการพัฒนาตนเองระดับมาก ส่วนด้านการทำตามความต้องการของบุคคลที่เกี่ยวข้องนิสิตมีแรงงูใจอยู่ในระดับปานกลาง

2. การเปรียบเทียบแรงงูใจในการศึกษาต่อระดับบัณฑิตศึกษา ของนิสิตบัณฑิตศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยรวมและเป็นรายด้าน ผลปรากฏว่า

2.1 นิสิตบัณฑิตศึกษาชายและนิสิตบัณฑิตศึกษาหญิงมีแรงงูใจในการศึกษาต่อระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยรวมแตกต่างกัน

2.2 นิสิตบัณฑิตศึกษาที่มีอายุต่างกัน มีแรงงูใจในการศึกษาต่อระดับบัณฑิตศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒโดยรวมแตกต่างกัน

พ่องศรี วาณิชย์สุทวศ์ (2546: บทคัดย่อ) ได้ศึกษาองค์ประกอบในการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาระดับมหาบัณฑิต คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ พบว่า ผู้สมัครและนักศึกษามหาบัณฑิตทราบข่าวการรับสมัครจากผู้บังคับบัญชา และการประกาศทางวิทยุ เพื่อนในหน่วยงานและศิษย์เก่า ตามลำดับ เหตุผลที่เลือกเข้าศึกษาในระดับมหาบัณฑิตของคณะศึกษาศาสตร์ คือ การทำให้ตนเองมีคุณภาพและคุณสมบัติเพิ่มขึ้น ความชำนาญการของคณาจารย์ หลักสูตรยืดหยุ่นน่าสนใจ การเป็นสถาบันที่ใกล้บ้าน และค่าใช้จ่ายที่ถูกกว่าสถาบันอื่น

อรณาย บุนนาค (2550) ได้ศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อสาขาวิชาภูมิศาสตร์ของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรีในมหาวิทยาลัยในกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่าการศึกษความแตกต่างระดับปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคม ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมกับการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อสาขาวิชาภูมิศาสตร์ของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรีสาขาวิชาภูมิศาสตร์ในแต่ละมหาวิทยาลัยและภูมิภาคแตกต่างกันในมหาวิทยาลัยในกรุงเทพมหานคร พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลกับการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อสาขาวิชาภูมิศาสตร์ พบว่า ด้านเพศไม่แตกต่างกัน แต่ด้านผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรีสาขาวิชาภูมิศาสตร์ในแต่ละมหาวิทยาลัยแตกต่างกัน ปัจจัยด้านเศรษฐกิจและสังคมกับการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อสาขาวิชาภูมิศาสตร์ พบว่า ด้านอาชีพของบิดามารดา ของนิสิต นักศึกษาระดับปริญญาตรีมีความแตกต่างกัน ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อสาขาวิชาภูมิศาสตร์ของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรีสาขาวิชาภูมิศาสตร์ในแต่ละมหาวิทยาลัยและภูมิภาคแตกต่างกันในมหาวิทยาลัยในกรุงเทพมหานคร พบว่า ความคิดเห็นด้านฐานะทางการเงินของผู้ปกครอง ด้านโครงสร้างหลักสูตรและเนื้อหาวิชาภูมิศาสตร์ ลักษณะงานของผู้ปกครอง และมหาวิทยาลัยใกล้บ้านและการเดินทางสะดวกแตกต่างกัน

เปรมชัย สโรบล (2542: 68) ได้ทำการศึกษาเหตุจูงใจในการศึกษาต่อโรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้าของนักเรียนเตรียมทหาร พบว่า เหตุจูงใจด้านลักษณะของสถาบันเป็นเหตุจูงใจในระดับมาก

อัทพิกา หล่อหลอม (2546: 72) ที่ศึกษาเหตุผลของนิสิตในการตัดสินใจศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ พบว่า เหตุจูงใจด้านลักษณะสถาบันเป็นเหตุจูงใจในระดับมาก เพราะผู้เข้าศึกษาต่อจะพิจารณาเรื่องชื่อเสียงของสถาบันเป็นหลัก

พรรณราย ประสิทธิ์นราพันธุ์ (2547: 87) ได้ทำวิจัยเรื่องเหตุจูงใจในการเลือกเรียนสาขาวิชาการบริหารการศึกษาของนิสิตระดับปริญญาโทเลือกเรียนสาขาวิชาการบริหารการศึกษายุ่งในระดับมากที่สุด

4. ตัวแปรที่ส่งผลต่อแรงจูงใจในการเลือกเรียนในคณะครุศาสตร์ ของนักศึกษาระดับปริญญาตรี สถาบันราชภัฏจันทรเกษม กรุงเทพมหานคร มี 5 ตัวแปร โดยเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย ได้แก่ ทัศนคติต่อการเรียนในคณะครุศาสตร์ รายได้ของครอบครัวต่อเดือน โปรแกรมวิชาเทคโนโลยี และนวัตกรรม ความศรัทธาต่อสถาบันที่ศึกษา และความต้องการของตลาดแรงงาน

ประสาร มาลากุล ณ อยุธยา (2523: 7-10) ได้แบ่งความคาดหวังในอนาคตของเยาวชนไทยไว้เป็นด้านต่างๆดังนี้ คือ

1. ด้านการศึกษา คือ คาดหวังว่าตนจะสามารถสำเร็จการศึกษาในระดับสูงที่สุดตามที่ตนต้องการ
2. ด้านครอบครัว คือ คาดหวังว่าตนจะได้แต่งงาน และสร้างฐานะของครอบครัวให้มั่นคงในอนาคต
3. ด้านการประกอบอาชีพ คือ คาดหวังว่าตนประกอบอาชีพตามความถนัด ความสนใจ และความสามารถของตน
4. ด้านสังคม คือ คาดหวังว่าตนจะได้มีส่วนช่วยเหลือปัญหาสังคมและเสียสละบำเพ็ญตนให้เป็นประโยชน์ต่อสังคมได้เป็นอย่างดี
5. ด้านส่วนตัว คือ คาดหวังว่าตนเองจะเป็นคนใจกว้างยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น
6. ด้านศาสนา คือ คาดหวังว่าศาสนามีคุณค่า และมีความสำคัญต่อมนุษย์ และสังคมต่อไปในอนาคต และคาดหวังว่าจะได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมทางศาสนา

ไมยรา กัดสระ (2543) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการเลือกสถาบันอุดมศึกษาที่ได้รับความนิยมมาก ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนมัธยมศึกษา สังกัดกรมสามัญศึกษา กรุงเทพมหานคร พบว่า

1. ความสัมพันธ์ภายในปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการเลือกสถาบันอุดมศึกษาที่ได้รับความนิยมมาก พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลด้านเจตคติต่อการเลือกกับผลรวมของผลคูณของความเชื่อเกี่ยวกับผลการเลือกและการประเมินผลของการเลือกสถาบันอุดมศึกษาที่ได้รับความนิยมมากของนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ส่วนปัจจัยทางสังคมคือการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงกับความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงและแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการเลือกสถาบันอุดมศึกษาที่ได้รับความนิยมมาก มีความสัมพันธ์กันสูงมาก
2. ปัจจัยพยากรณ์ที่ส่งผลต่อเจตคติเชิงพฤติกรรมในการเลือกสถาบันอุดมศึกษาที่ได้รับความนิยมมาก
 - 2.1 เจตคติต่อการเลือกสถาบันอุดมศึกษาที่ได้รับความนิยมมาก มีความสัมพันธ์กับเจตนาเชิงพฤติกรรม

พัชรีญา วิเชียร (2547: 80) ที่ศึกษาเรื่องเหตุจูงใจในการศึกษาต่อระดับบัณฑิตศึกษาในโครงการบริการภายนอกมหาวิทยาลัยมหาสารคาม พบว่า ลักษณะของสถาบันเป็นเหตุจูงใจในการศึกษาต่อระดับบัณฑิตศึกษาอยู่ในระดับมากที่สุด

จากการศึกษาดำรงเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องจะเห็นได้ว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดนั้น มีอิทธิพลต่อการเลือกเรียนระดับอุดมศึกษา โดยที่ผู้เลือกเรียนในระดับอุดมศึกษาจะศึกษาปัจจัยทั้งจากตนเองและปัจจัยภายนอก รวมทั้งแรงจูงใจในมิติต่างๆ เพื่อตอบสนองให้ตรงตามความต้องการของตนเอง



บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ผู้วิจัยดำเนินการดังนี้

- 1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 2. เครื่องมือวิจัย
- 3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย เป็นนิสิตปริญญาตรีที่ลงทะเบียนเรียนในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2553 ในหลักสูตรปริญญาตรี 4 ปี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ใน 4 สาขาวิชา ได้แก่ สาขาวิชาพลศึกษา สาขาวิชาสุขศึกษา สาขาวิชานันทนาการ และสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา จำนวน 1,365 คน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย เป็นนิสิตปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 - 4 จำนวน 303 คน กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างตามตารางของ เกรจซี่ และมอร์แกน (Krejcie; & Morgan. 1970: 608-609) และใช้วิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multi Stage Random Sampling) ดังนี้

- 1. กำหนดสัดส่วนของประชากรและกลุ่มตัวอย่าง เป็น 1,364 ต่อ 303 หรือประมาณ 4.5 ต่อ 1 หมายความว่า ถ้ามีประชากรประมาณ 5 คน จะเป็นกลุ่มตัวอย่าง 1 คน
- 2. ได้จำนวนนักศึกษาสาขาวิชาพลศึกษา 105 คน สาขาวิชาสุขศึกษา 54 คน สาขาวิชานันทนาการ 91 คน และสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา 53 คน
- 3. ใช้วิธีการสุ่มอย่างง่ายเพื่อให้ได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างตามที่กำหนด

ตาราง 1 จำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

สาขาวิชา	จำนวนประชากร	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง
พลศึกษา	473	105
สุขศึกษา	243	54
นันทนาการ	410	91
วิทยาศาสตร์การกีฬา	239	53
รวม	1,365	303

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประกอบด้วย

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกเป็น เพศ สาขาวิชาที่ศึกษา เกรดเฉลี่ย

ตอนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด เป็นข้อคำถามเกี่ยวกับหลักสูตร ค่าใช้จ่ายในการศึกษา สถานที่ในการจัดการเรียนการสอนและกิจกรรมเสริมหลักสูตร

ตอนที่ 3 แรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา เป็นข้อคำถามเกี่ยวกับสาเหตุที่เป็นแรงผลักดันให้นิสิตเลือกเข้าศึกษาต่อคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

การสร้างและการหาคุณภาพเครื่องมือวิจัย ดำเนินการดังนี้

1. ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด เป็นข้อคำถามเกี่ยวกับ หลักสูตร ค่าใช้จ่ายในการศึกษา สถานที่ในการจัดการเรียนการสอน กิจกรรมเสริมหลักสูตร แรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา และหลักการสร้างแบบสอบถาม

2. สร้างแบบสอบถามให้ครอบคลุมวัตถุประสงค์ที่ต้องการวัด โดยตอนที่ 1 เป็นแบบเลือกตอบ ตอนที่ 2 และตอนที่ 3 เป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า 5 ระดับ จำนวน 50 ข้อ ประกอบด้วย ด้านหลักสูตร จำนวน 8 ข้อ ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา จำนวน 9 ข้อ ด้านสถานที่ในการจัดการเรียนการสอน จำนวน 10 ข้อ ด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร จำนวน 6 ข้อ และแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา จำนวน 17 ข้อ

3. นำแบบสอบถามไปให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน พิจารณาความสอดคล้องเหมาะสมระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ที่ต้องการวัด (Item Congruence: IC) ผลการวิเคราะห์ พบว่า ข้อคำถามมีค่า IC อยู่ระหว่าง 0.67 - 1.00 และผู้เชี่ยวชาญได้แนะนำให้ปรับปรุงภาษาในบางข้อคำถามเพื่อให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น

4. นำแบบสอบถามไปทดลองใช้กับนักศึกษาโปรแกรมวิชาพลศึกษา ชั้นปีที่ 1 ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2554 มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร จำนวน 30 คน แล้วนำมาวิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่นโดยใช้สัมประสิทธิ์แอลฟา (α -coefficient) พบว่า ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ 0.88 และในรายด้าน ประกอบด้วย ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน เท่ากับ 0.84 ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา เท่ากับ 0.74 ด้านสถานที่ อุปกรณ์และอาคารในการจัดการเรียนการสอน เท่ากับ 0.86 ด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร เท่ากับ 0.78 และแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา เท่ากับ 0.85

5. ผู้วิจัยปรับปรุงแบบสอบถามให้เป็นฉบับสมบูรณ์ พร้อมทั้งจะนำไปใช้เป็นฉบับจริงต่อไป

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยทำหนังสือขอความอนุเคราะห์จากคณะบดีคณะพลศึกษา เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลกับนิสิตคณะพลศึกษา

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยการหาค่าร้อยละ
2. ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด และแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ใช้การหาค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
3. เปรียบเทียบแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา จำแนกตามเพศ ใช้สถิติ t (t-test dependent)
4. เปรียบเทียบแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา จำแนกตามสาขาวิชาที่ศึกษา ใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวน (Analysis of Variance) ถ้าพบความแตกต่างใช้วิธีการเปรียบเทียบรายคู่ของ Sheffe's
5. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางการตลาดกับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ใช้สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation)
6. การวิเคราะห์หาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ใช้การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression)

บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ระดับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ตอนที่ 3 ระดับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ตอนที่ 4 การเปรียบเทียบแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำแนกตามเพศ ชั้นปี และสาขาวิชาที่ศึกษา

ตอนที่ 5 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดกับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ตอนที่ 6 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

- | | | |
|-----------|-----|-------------------------------------|
| $\bar{X}$ | แทน | ค่าเฉลี่ย |
| S.D. | แทน | ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน |
| Y | แทน | แรงจูงใจในการศึกษาต่อ |
| X_1 | แทน | ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน |
| X_2 | แทน | ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา |
| X_3 | แทน | ด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่ |
| X_4 | แทน | ด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร |

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตาราง 2 แสดงจำนวนและร้อยละ ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตัวแปร	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	171	56.44
หญิง	132	43.56
รวม	303	100.00
ชั้นปีที่ศึกษา		
ชั้นปีที่ 1	101	33.33
ชั้นปีที่ 2	80	26.41
ชั้นปีที่ 3	69	22.77
ชั้นปีที่ 4	53	17.49
รวม	303	100.00
สาขาวิชาที่ศึกษา		
สาขาวิชาพลศึกษา	105	34.65
สาขาวิชาสุขศึกษา	54	17.82
สาขาวิชานันทนาการ	91	30.04
สาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา	53	17.49
รวม	303	100.00
สถานที่สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย		
กรุงเทพและปริมณฑล	155	51.16
ภาคกลาง (ยกเว้นกรุงเทพและปริมณฑล)	61	20.13
ภาคเหนือ	34	11.22
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	34	11.22
ภาคใต้	19	6.27
รวม	303	100.00

จากตาราง 2 พบว่า นิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษาที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 303 คน เป็นเพศชาย ร้อยละ 56.44 เพศหญิงร้อยละ 43.56 ชั้นปีที่ศึกษา พบว่า กำลังศึกษาในระดับชั้นปีที่ 1 ร้อยละ 33.33 ชั้นปีที่ 2 ร้อยละ 26.40 ชั้นปีที่ 3 ร้อยละ 22.77 และชั้นปีที่ 4 ร้อยละ 17.49 กลุ่มวิชาที่เลือกศึกษา

พบว่า ศึกษาในสาขาวิชาพลศึกษามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 34.65 รองลงมาเป็นสาขาวิชานันทนาการ คิดเป็นร้อยละ 30.04 สาขาวิชาสุขศึกษา ร้อยละ 17.82 และสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา ร้อยละ 17.49 ตามลำดับ ส่วนใหญ่นิสิตสำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายในเขตกรุงเทพและปริมณฑลมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 51.16 รองลงมาเป็นในเขตภาคกลาง ร้อยละ 20.13 และภาคเหนือกับภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ร้อยละ 11.22 ตามลำดับ

ตอนที่ 2 ระดับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประกอบด้วย ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา ด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่ และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร

ตาราง 3 แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ระดับความคิดเห็นของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน

ข้อ	หลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน	$\bar{X}$	S.D.	ความหมาย
1.	มหาวิทยาลัยมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทางด้านพลศึกษา	4.55	0.63	มากที่สุด
2.	ความหลากหลายของสาขาวิชาในหลักสูตร	4.43	0.66	มาก
3.	คณาจารย์มีความรู้ความสามารถ	4.41	0.60	มาก
4.	คณาจารย์มีชื่อเสียงทั้งทางด้านวิชาการและการปฏิบัติ	4.43	0.60	มาก
5.	รูปแบบการจัดการเรียนการสอนมีความหลากหลาย	4.40	0.61	มาก
6.	การจัดการเรียนการสอนเน้นทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ	4.41	0.61	มาก
7.	การจัดการเรียนการสอนสามารถเพิ่มศักยภาพเกี่ยวกับกีฬาให้กับข้าพเจ้า	4.41	0.63	มาก
8.	การจัดการเรียนการสอนสอดคล้องกับความต้องการพัฒนาด้านกีฬาให้กับข้าพเจ้า	4.40	0.62	มาก
รวม		4.43	0.04	มาก

จากตาราง 3 พบว่า นิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มีความคิดเห็นต่อหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.43$, S.D. = 0.04) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า นิสิตเห็นว่ามหาวิทยาลัยมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทางด้านพลศึกษามีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{X} = 4.55$, S.D. = 0.63) รองลงมา ได้แก่ ความหลากหลายของสาขาวิชาในหลักสูตร และคณาจารย์มีชื่อเสียงทั้งทางด้านวิชาการและการปฏิบัติ ($\bar{X} = 4.43$, S.D. = 0.66 และ 0.60) และคณาจารย์มีความรู้ความสามารถ การจัดการเรียนการสอนเน้นทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ และการจัดการเรียนการสอนสามารถเพิ่มศักยภาพเกี่ยวกับกีฬา ($\bar{X} = 4.41$, S.D. = 0.60, 0.61 และ 0.63) ตามลำดับ

ตาราง 4 แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ระดับความคิดเห็นของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา

ข้อ	ค่าใช้จ่ายในการศึกษา	$\bar{X}$	S.D.	ความหมาย
1.	อัตราค่าเล่าเรียนตลอดหลักสูตร	4.33	0.69	มาก
2.	ค่าบำรุงห้องสมุด	4.30	0.74	มาก
3.	ค่าประกันของเสียหาย	4.28	0.67	มาก
4.	ค่าอุปกรณ์การเรียน	4.29	0.70	มาก
5.	ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมตามกิจกรรมในหลักสูตร	4.23	0.67	มาก
6.	ค่าใช้จ่ายสำหรับกิจกรรมเสริมหลักสูตรที่จัดโดยมหาวิทยาลัย	4.31	0.71	มาก
7.	ค่าใช้จ่ายสำหรับกิจกรรมเสริมหลักสูตรที่จัดโดยนิสิต	4.26	0.71	มาก
8.	ค่าหอพักของมหาวิทยาลัย	4.31	0.70	มาก
9.	ค่าอาหารและน้ำดื่มภายในบริเวณมหาวิทยาลัย	4.38	0.70	มาก
รวม		4.30	0.04	มาก

จากตาราง 4 พบว่า นิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มีความคิดเห็นต่อค่าใช้จ่ายในการศึกษาโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.30$, S.D. = 0.04) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ นิสิตเห็นว่า ค่าอาหารและน้ำดื่มภายในบริเวณมหาวิทยาลัย มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{X} = 4.38$, S.D. = 0.70) รองลงมา ได้แก่ อัตราค่าเล่าเรียนตลอดหลักสูตร ($\bar{X} = 4.33$, S.D.=0.69) และค่าใช้จ่ายสำหรับกิจกรรมเสริมหลักสูตรที่จัดโดยมหาวิทยาลัย ค่าหอพักของมหาวิทยาลัย ($\bar{X} = 4.31$, S.D. = 0.71, 0.70) ตามลำดับ

ตาราง 5 แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ระดับความคิดเห็นของปัจจัยส่วนประสม
ทางการตลาดของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ด้านอุปกรณ์
และอาคารสถานที่

ข้อ	ด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่	$\bar{X}$	S.D.	ความหมาย
1.	ห้องเรียนมีสื่อการเรียนการสอนที่ทันสมัย	4.37	0.76	มาก
2.	ห้องเรียนพอเพียงสำหรับการจัดการเรียนการสอน	4.35	0.75	มาก
3.	มีอุปกรณ์ทางกีฬาที่ทันสมัย	4.29	0.69	มาก
4.	ห้องปฏิบัติการทางกีฬามีพอเพียงสำหรับการเรียนการสอน	4.25	0.68	มาก
5.	สนามกีฬาทุกประเภทมีขนาดมาตรฐาน	4.21	0.66	มาก
6.	สนามกีฬาทุกประเภทอยู่ในสภาพที่ใช้งานได้ดี	4.24	0.72	มาก
7.	สนามกีฬาทุกประเภทมีความพอเพียงต่อการฝึกปฏิบัติ	4.24	0.70	มาก
8.	เจ้าหน้าที่คอยให้คำแนะนำประจำสนามกีฬา	4.24	0.72	มาก
9.	เจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวกในการยืมคืนอุปกรณ์กีฬา	4.31	0.71	มาก
10.	ห้องพยาบาลบริการเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ	4.28	0.66	มาก
รวม		4.28	0.05	มาก

จากตาราง 5 พบว่า นิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มีความคิดเห็นต่อระดับความพร้อมของ
อุปกรณ์และอาคารสถานที่โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.28$, S.D.= 0.05) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ
พบว่า ห้องเรียนมีสื่อการเรียนการสอนที่ทันสมัย มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{X} = 4.37$, S.D.= 0.76) รองลงมา
ได้แก่ ห้องเรียนพอเพียงสำหรับการจัดการเรียนการสอน ($\bar{X} = 4.35$, S.D. = 0.75) และเจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวก
ในการยืมคืนอุปกรณ์กีฬา ($\bar{X} = 4.31$, S.D. = 0.71) ตามลำดับ

ตาราง 6 แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ระดับความคิดเห็นของปัจจัยส่วน
ประสมทางการตลาดของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร

ข้อ	ด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร	$\bar{X}$	S.D.	ความหมาย
1.	คณะพลศึกษาจัดกิจกรรมกีฬาส่งเสริมด้านคุณธรรมและจริยธรรม	4.45	0.60	มาก
2.	กิจกรรมกีฬาส่งเสริมความสามัคคี	4.43	0.65	มาก
3.	กิจกรรมอนุรักษ์และส่งเสริมประเพณีไทย	4.34	0.64	มาก
4.	กิจกรรมวันสำคัญต่าง ๆ ที่จัดโดยมหาวิทยาลัย	4.37	0.66	มาก
5.	ข้าพเจ้าร่วมจัดกิจกรรมเกี่ยวกับสาขาที่เรียนกับหน่วยงานอื่น ๆ	4.33	0.66	มาก
6.	ข้าพเจ้าร่วมจัดกิจกรรมเกี่ยวกับสาขาที่เรียนเพื่อบริการชุมชนหรือหน่วยงานต่าง ๆ	4.38	0.64	มาก
รวม		4.38	0.04	มาก

จากตาราง 6 พบว่า นิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มีความคิดเห็นต่อกิจกรรมเสริมหลักสูตร โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.38$, S.D. = 0.04) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า คณะพลศึกษาจัดกิจกรรมกีฬาส่งเสริมด้านคุณธรรมและจริยธรรม มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{X} = 4.45$, S.D. = 0.60) รองลงมา ได้แก่ กิจกรรมกีฬาส่งเสริมความสามัคคี ($\bar{X} = 4.43$, S.D. = 0.65) และนิสิตร่วมจัดกิจกรรมเกี่ยวกับสาขาที่เรียนเพื่อบริการชุมชนหรือหน่วยงานต่างๆ ($\bar{X} = 4.38$, S.D.=0.64) ตามลำดับ

ตอนที่ 3 ระดับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ตาราง 7 แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ระดับความคิดเห็นของแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ข้อ	แรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อสาขาวิชาพลศึกษา	$\bar{X}$	S.D.	ความหมาย
1.	ข้าพเจ้าเลือกเรียนคณะพลศึกษาเพราะมีชื่อเสียงด้านการสอน	4.54	0.65	มากที่สุด
2.	ข้าพเจ้าเลือกเรียนคณะพลศึกษาเพราะเป็นสาขาที่ตรงกับความสนใจ	4.51	0.67	มากที่สุด
3.	ข้าพเจ้าเลือกเรียนคณะพลศึกษาเพราะเป็นสาขาที่ตรงกับความถนัด	4.36	0.69	มาก
4.	พ่อแม่ ผู้ปกครอง สนับสนุนให้เรียนคณะพลศึกษา	4.29	0.78	มาก
5.	ครูอาจารย์ที่โรงเรียนมัธยมที่สำเร็จมาสนับสนุนให้ข้าพเจ้าเรียนคณะพลศึกษา	4.29	0.79	มาก
6.	เพื่อนๆ เห็นว่าข้าพเจ้ามีคุณสมบัติเหมาะที่จะเรียนคณะพลศึกษา	4.36	0.75	มาก
7.	ข้าพเจ้าได้เห็นแบบอย่างที่ดีจากรุ่นพี่ที่สำเร็จจากคณะพลศึกษา	4.38	0.69	มาก
8.	ข้าพเจ้านับใจว่าจะเรียนในสาขาวิชาที่เลือกได้สำเร็จ	4.41	0.70	มาก
9.	หลังจากสำเร็จการศึกษาแล้วสามารถหางานทำได้ง่าย	4.41	0.68	มาก
10.	สามารถนำความรู้ที่เรียนไปใช้ในการทำงานได้จริง	4.40	0.69	มาก
11.	หลังจากสำเร็จการศึกษาแล้วสามารถเรียนต่อในระดับสูงได้	4.44	0.66	มาก
12.	สามารถเข้าทำงานในหน่วยงานหรือบริษัทที่คาดหวังไว้	4.47	0.62	มาก
13.	เป็นสาขาที่ต้องการของตลาดแรงงาน	4.41	0.68	มาก
14.	หน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องให้การยอมรับ	4.43	0.67	มาก
15.	สามารถทำงานได้ทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน	4.37	0.69	มาก
16.	สามารถทำงานได้หลายด้าน	4.44	0.65	มาก
17.	ข้าพเจ้าสนใจที่จะประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องกับพลศึกษา	4.45	0.65	มาก
รวม		4.41	0.07	มาก

จากตาราง 7 พบว่า นิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มีแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อสาขาวิชาพลศึกษาโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}$ = 4.41, S.D. = 0.07) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า นิสิตเลือกเรียนคณะพลศึกษาเพราะมีชื่อเสียงด้านการสอน มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{X}$ = 4.54, S.D. = 0.65) รองลงมาได้แก่ นิสิตเลือกเรียนคณะพลศึกษาเพราะเป็นสาขาที่ตรงกับความสนใจ ($\bar{X}$ = 4.51, S.D. = 0.67) และสามารถเข้าทำงานในหน่วยงานหรือบริษัทที่คาดหวังไว้ ($\bar{X}$ = 4.47, S.D.= 0.62) ตามลำดับ

ตอนที่ 4 การเปรียบเทียบแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาของ นิสิตปริญญาตรี
คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำแนกตามเพศ ชั้นปี และสาขาวิชาที่ศึกษา

ตาราง 8 ผลการเปรียบเทียบแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี
คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำแนกตามเพศ

เพศ	n	$\bar{X}$	S.D.	t	Sig.
ชาย	171	75.92	7.32	2.520	.012
หญิง	132	73.67	8.18		

$p < .05$

จากตาราง 8 พบว่า นิสิตชายและหญิง มีแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีค่า $t = 2.520$ และค่า $Sig. = .012$ เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยพบว่า นิสิตชายมีค่าเฉลี่ยของแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาสูงกว่านิสิตหญิง

ตาราง 9 ผลการเปรียบเทียบแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี
คณะพลศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำแนกตามชั้นปีที่กำลังศึกษา

แหล่งความแปรปรวน	Df	SS	MS	F	Sig.
ระหว่างกลุ่ม	3	577.42	192.47	3.257	.052
ภายในกลุ่ม	299	17670.63	59.10		
รวม	302	18248.05			

$p < .05$

จากตาราง 9 พบว่า นิสิตที่ศึกษาในชั้นปีต่างกัน มีแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีค่า $F = 3.257$ และ $Sig. = .052$

ตาราง 10 ผลการเปรียบเทียบแรงงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี
คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำแนกตามสาขาวิชาที่ศึกษา

แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F	Sig.
ระหว่างกลุ่ม	3	6628.69	2209.56	56.86	.000
ภายในกลุ่ม	299	11619.36	38.86		
รวม	302	18248.05			

p < .05

จากตาราง 10 พบว่า นิสิตที่เลือกศึกษาในสาขาวิชาที่ต่างกัน มีแรงงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีค่า F = 56.86 และ Sig. = .000 เนื่องจากพบความแตกต่างของแรงงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาของนิสิตที่เลือกศึกษาในสาขาวิชาที่ต่างกัน ผู้วิจัยจึงทำการเปรียบเทียบรายคู่เพื่อพิจารณาว่าสาขาวิชาใดบ้างที่มีแรงงใจต่างกัน โดยวิธีของ Scheffe' พบผลดังตาราง 11

ตาราง 11 แสดงผลการเปรียบเทียบรายคู่ของแรงงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำแนกตามสาขาวิชา

	$\bar{X}$	พลศึกษา	สุขศึกษา	นันทนาการ	วิทยาศาสตร์การกีฬา
พลศึกษา	70.47	-	0.68	7.63*	11.79*
สุขศึกษา	71.15		-	6.95*	11.11*
นันทนาการ	78.10			-	4.16*
วิทยาศาสตร์การกีฬา	82.26				-

p < .05

จากตาราง 11 พบว่า นิสิตในสาขาวิชาพลศึกษากับสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา สาขาวิชาสุขศึกษากับสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา สาขาวิชาพลศึกษากับสาขาวิชานันทนาการ สาขาวิชาสุขศึกษากับสาขาวิชานันทนาการ และสาขาวิชานันทนาการกับสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา มีแรงงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเท่ากับ 11.79 11.11 7.63 6.95 และ 4.16 ตามลำดับ

ตอนที่ 5 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดกับแรงจูงใจในการเลือก
ศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ตาราง 12 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดกับแรงจูงใจในการ
เลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ปัจจัย	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	Y
X ₁	—	0.47**	0.44**	0.40**	0.60**
X ₂		—	0.62**	0.44**	0.58**
X ₃			—	0.53**	0.53**
X ₄				—	0.51**
Y					—

* p < .05 ** p < .01

จากตาราง 12 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา ด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่ และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร มีความสัมพันธ์กันในทางบวกกับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ เป็น 0.60 0.58 0.53 และ 0.51 ตามลำดับ

ตอนที่ 6 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อ
คณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ตาราง 13 แสดงค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจใน
การเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ปัจจัย	Unstandardized Coefficient		Standardized Coefficient	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
Constant	7.92	3.89		2.038	.042
X ₁	0.85	0.11	0.36	7.637	.000
X ₂	0.52	0.08	0.31	6.510	.000
X ₄	0.64	0.13	0.23	4.956	.000
R = 0.715 R ² = 0.512 F = 104.434 Sig. = .000					

p < .05

จากตาราง 13 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านหลักสูตร และด้านการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร มีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจในการศึกษาต่อคณะพลศึกษาในระดับมาก โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.715

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร สามารถทำนายแรงจูงใจในการศึกษาต่อคณะพลศึกษา ได้ร้อยละ 51.2

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านหลักสูตร และด้านการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษาและด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร มีความสัมพันธ์เชิงเส้นกับแรงจูงใจในการศึกษาต่อคณะพลศึกษา โดยมีค่า F = 104.434 และ Sig. = .000 เขียนสมการทำนายได้ ดังนี้

$$Y = 7.92 + 0.85X_1 + 0.52X_2 + 0.64X_4$$

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ มีวัตถุประสงค์ของการวิจัยประกอบด้วย

1. เพื่อศึกษาระดับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

2. เพื่อศึกษาระดับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

3. เพื่อเปรียบเทียบแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำแนกตามเพศ ชั้นปี และสาขาวิชาที่ศึกษา

4. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดกับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

5. เพื่อหาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ นิสิตที่ลงทะเบียนเรียนในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2553 ในหลักสูตรปริญญาตรี 4 ปี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ใน 4 สาขาวิชา ได้แก่ สาขาวิชาพลศึกษา สาขาวิชาสุขศึกษา สาขาวิชานันทนาการ และสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา จำนวน 303 คน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา มีค่าความเที่ยงตรง (IC) อยู่ระหว่าง 0.67 - 1.00 ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ เท่ากับ 0.88 และในด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน เท่ากับ 0.84 ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา เท่ากับ 0.74 ด้านอุปกรณ์และสถานที่ในการจัดการเรียนการสอน เท่ากับ 0.86 ด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร เท่ากับ 0.78 และแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา เท่ากับ 0.85 วิเคราะห์ข้อมูลด้วยการหาค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย (Mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) การทดสอบค่าที (t-test Dependent) การวิเคราะห์ความแปรปรวน (ANOVA) การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ (Correlation Analysis) และการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression)

สรุปผลการวิจัย

1. ระดับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ นิสิตเห็นว่ามหาวิทยาลัยมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทางด้านพลศึกษา มีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมา

ได้แก่ ความหลากหลายของสาขาวิชาในหลักสูตร และคณาจารย์มีชื่อเสียงทั้งทางด้านวิชาการและการปฏิบัติ และคณาจารย์มีความรู้ความสามารถ การจัดการเรียนการสอนเน้นทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ และการจัดการเรียนการสอนสามารถเพิ่มศักยภาพเกี่ยวกับกีฬา ตามลำดับ ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษาโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อตามความเหมาะสม นิสิตเห็นว่าค่าอาหารและน้ำดื่มภายในบริเวณมหาวิทยาลัย มีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมา ได้แก่ อัตราค่าเล่าเรียนตลอดหลักสูตร และค่าใช้จ่ายสำหรับกิจกรรมเสริมหลักสูตรที่จัดโดยมหาวิทยาลัย ค่าหอพักของมหาวิทยาลัย ตามลำดับ ความพร้อมด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ห้องเรียนมีสื่อการเรียนการสอนที่ทันสมัย มีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมา ได้แก่ ห้องเรียนพอเพียงสำหรับการจัดการเรียนการสอน และเจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวกในการยืมคืนอุปกรณ์กีฬา ตามลำดับ ความพร้อมด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตรโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า คณะพลศึกษาจัดกิจกรรมกีฬาส่งเสริมด้านคุณธรรมและจริยธรรม มีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมา ได้แก่ กิจกรรมกีฬา ส่งเสริมความสามัคคี และนิสิตร่วมจัดกิจกรรมเกี่ยวกับสาขาที่เรียนเพื่อบริการชุมชนหรือหน่วยงานต่างๆ ตามลำดับ

2. ระดับแรงงูใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า นิสิตเลือกเรียนคณะพลศึกษาเพราะมีชื่อเสียงด้านการสอน มีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมา ได้แก่ นิสิตเลือกเรียนคณะพลศึกษาเพราะเป็นสาขาที่ตรงกับความสนใจ และสามารถเข้าทำงานในหน่วยงานหรือบริษัทที่คาดหวังไว้ตามลำดับ

3. การเปรียบเทียบแรงงูใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา พบว่า นิสิตชายและหญิงมีแรงงูใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และนิสิตที่ศึกษาในชั้นปีที่ต่างกันมีแรงงูใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 สำหรับนิสิตที่เลือกศึกษาในสาขาวิชาที่ต่างกัน มีแรงงูใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยที่นิสิตในสาขาวิชาพลศึกษา กับสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา สาขาวิชาสุขศึกษากับสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา สาขาวิชาพลศึกษากับสาขาวิชานันทนาการ สาขาวิชาสุขศึกษากับสาขาวิชานันทนาการ และสาขาวิชานันทนาการกับสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา มีแรงงูใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

4. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา ด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่ และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร มีความสัมพันธ์กันในทางบวกกับแรงงูใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

5. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร มีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจในการศึกษาต่อคณะพลศึกษา สามารถทำนายแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ได้ร้อยละ 51.2 เขียนสมการทำนายได้ คือ $Y = 7.92 + 0.85X_1 + 0.52X_2 + 0.64X_3$

อภิปรายผล

การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ผู้วิจัยได้ศึกษาาระดับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของนิสิตปริญญาตรี คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒและอภิปรายผลการศึกษาของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ใน 4 ด้าน ประกอบด้วยด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา ด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่ และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร ระดับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ และการเปรียบเทียบแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒได้ดังนี้

1. การศึกษาของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ใน 4 ด้าน ประกอบด้วยด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน (Product) ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา (Prize) ด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่ (Place) และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร(Promotion) สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

1.1 ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน (Product) พบว่าผู้เรียนเห็นว่าหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอนเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลอยู่ในระดับมากต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ซึ่งสอดคล้องกับ อรุณี โศตรสมบัติ (2542: 13) ที่กล่าวถึงลักษณะของสถาบันว่า สถาบันอุดมศึกษาสามารถจำแนกโดยพิจารณาจากรูปแบบของสถาบัน ซึ่งหมายถึงหลักสูตรที่เปิดสอน ซึ่งหลักสูตรของสถาบันอุดมศึกษาเป็นองค์ประกอบหลักที่สำคัญต่อการเลือกศึกษาของผู้เรียน หลักสูตรที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวและโดดเด่น จะเป็นเครื่องดึงดูดให้ผู้เรียนให้ความสนใจและคาดหวังที่จะเข้าศึกษาต่อในสถาบันการศึกษานั้นๆ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ ระวีวรรณ ภัทรปรีชา (2524) พบว่า ความชอบในหลักสูตรเป็นปัจจัยให้ผู้เรียนเลือกเรียนในหลักสูตรที่ตนเองชอบ และสอดคล้องกับการศึกษาของ พรเทพ ลีทองอิน (2533: 69) เรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกวิชาเอกพลศึกษาของศึกษาวิทยาลัยพลศึกษา ได้แก่ ความรักในกีฬา ความถนัด ทักษะทางร่างกายและความน่าสนใจในสาขาวิชาพลศึกษา เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ นักศึกษาเห็นว่ามหาวิทยาลัยมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทางด้านพลศึกษา มีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมา ได้แก่ ความหลากหลายของสาขาวิชาในหลักสูตร และคณาจารย์มีชื่อเสียงทั้งทางด้านวิชาการและการปฏิบัติ และคณาจารย์มีความรู้ความสามารถ การจัดการเรียนการสอนเน้นทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ และการจัดการเรียนการสอนสามารถเพิ่มศักยภาพเกี่ยวกับกีฬา ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับ มุกดา ศรียงค์ และคนอื่นๆ (2539: ออนไลน์) ได้กล่าวว่า การ

เลือกสาขาหรือคณะที่จะศึกษานั้น มนุษย์ได้ถูกจูงใจจากสังคมให้เกิดความต้องการที่จะเรียนคณะที่ สังคมนั้นๆ นิยมชมชอบ และเมื่อเกิดพฤติกรรมตามสังคมแล้ว ก็จะได้รับส่งเสริมแรงตามที่บุคคลนั้น ต้องการ เช่นเดียวกับ เปรมชัย สโรบล (2542: 5) ได้กล่าวถึงเหตุจูงใจในการเข้าศึกษาต่อแบ่งได้ออกเป็น 6 ด้าน คือ ด้านลักษณะของสถาบัน ด้านสังคม ด้านเกียรติยศชื่อเสียง ด้านการประกอบอาชีพ ด้านความสนใจของตนเอง และด้านการทำตามความต้องการของผู้อื่น และสอดคล้องกับ พงมาศ กาญจนสุนทร (2547: 6) ที่ได้กล่าวถึงแรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อแบ่งออกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านความถนัดและความสนใจในวิชาชีพ ด้านความมั่นคงและความก้าวหน้าในวิชาชีพ ด้านความมีเกียรติยศชื่อเสียงและด้านอิทธิพลการชักจูงจากบุคคลที่เกี่ยวข้อง

1.2 ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา (Price) พบว่า ผู้เรียนเห็นว่าค่าใช้จ่ายในการศึกษาเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลอยู่ในระดับมากต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ นิสิตเห็นว่าค่าอาหารและน้ำดื่มภายในบริเวณมหาวิทยาลัย มีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมา ได้แก่ อัตราค่าเล่าเรียนตลอดหลักสูตร และค่าใช้จ่ายสำหรับกิจกรรมเสริมหลักสูตรที่จัดโดยมหาวิทยาลัย ค่าหอพักของมหาวิทยาลัย ตามลำดับ จากการศึกษาของ ละมัยภรณ์ เพียงไทรสง (2537: บทคัดย่อ) พบว่า ค่าใช้จ่ายในการศึกษาเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อ ซึ่งสอดคล้องกับ ทรงกลด กลิ่นหอม (2546: 35) พบว่า นักศึกษาและครอบครัวจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพื่อศึกษาในระดับอุดมศึกษาสูงมาก กล่าวคือ ถ้าค่าใช้จ่ายในการศึกษาสูงความต้องการในการศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาก็จะลดลง

1.3 ด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่ (Place) พบว่า ผู้เรียนเห็นว่าอุปกรณ์และอาคารสถานที่ที่เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลอยู่ในระดับมากต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ห้องเรียนมีสื่อการเรียนการสอนที่ทันสมัย มีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมา ได้แก่ ห้องเรียนพอเพียงสำหรับการจัดการเรียนการสอน และเจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวกในการยืมคืนอุปกรณ์กีฬาตามลำดับ จะเห็นได้ว่าคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ มีความพร้อมด้านสถานที่และอุปกรณ์ประกอบในการเรียนการสอนที่ได้รับการยอมรับในมาตรฐาน และเป็นสถานที่ที่มีมาตรฐานระดับนานาชาติ ผู้เรียนสามารถมาใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ อังสนา สารเจตร (2547: 85-86) ที่ได้ศึกษาดัชนีแปรที่เกี่ยวข้องกับการเลือกเรียนคณะครุศาสตร์ ของ นักศึกษาระดับปริญญาตรี พบว่า บรรยากาศสภาพแวดล้อมและสถานที่เรียนภายในสถาบันอุดมศึกษาเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษา และสอดคล้องกับการศึกษาของ ผ่องศรี วาณิชยศุภวงศ์ (2546: บทคัดย่อ) ที่ทำการศึกษาดังองค์ประกอบในการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาระดับมหาวิทยาลัย คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ พบว่า สถาบันอุดมศึกษาใกล้บ้านไม่ต้องเดินทางไกลและสะดวก เป็นปัจจัยหนึ่งที่ผู้เรียนใช้ประกอบการตัดสินใจเลือกสถาบันการศึกษาที่จะเข้าศึกษาต่อ

1.4 ด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร (Promotion) พบว่า ผู้เรียนเห็นว่ากิจกรรมเสริมหลักสูตรเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลอยู่ในระดับมากต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า คณะพลศึกษาจัดกิจกรรมกีฬาส่งเสริมด้านคุณธรรมและจริยธรรม มีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมา ได้แก่ กิจกรรมกีฬาส่งเสริมความสามัคคีและนิสิตร่วมจัดกิจกรรมเกี่ยวกับสาขาที่เรียนเพื่อบริการชุมชนหรือหน่วยงานต่างๆ ตามลำดับ คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้เห็นถึงความสำคัญของกิจกรรมเสริมหลักสูตรและต้องการให้กิจกรรมเสริมหลักสูตรนี้ก่อเกิดประโยชน์กับผู้เรียนมากที่สุดโดยการส่งเสริมให้มีกิจกรรมเสริมหลักสูตรในวิชาเอกที่ผู้เรียนได้เรียน เช่น การไปเป็นผู้ช่วยผู้ตัดสินในกรณีที่ผู้เรียนศึกษาในสาขาวิชาพลศึกษา การไปดำเนินการจัดกิจกรรมนันทนาการให้กับสังคมและชุมชนต่างๆ ในสาขาวิชานันทนาการ การได้เข้าร่วมงานในมหกรรมกีฬาระดับนานาชาติ หรือประชุมวิชาการระดับนานาชาติ เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อเพิ่มพูนประสบการณ์ในการประกอบอาชีพ ความเป็นเลิศในอาชีพ และยังเป็นการประชาสัมพันธ์ให้กับสังคม ชุมชนและผู้ที่เกี่ยวข้องอีกทางหนึ่ง จะเห็นได้ชัดว่ากิจกรรมเสริมหลักสูตรนั้นทำให้ผู้เรียนเห็นถึงแนวโน้มในอนาคตของผู้เรียนเมื่อสำเร็จการศึกษาแล้ว ผู้สำเร็จการศึกษามีความคาดหวังที่จะมีความมั่นคงในอาชีพ มีสวัสดิการที่ดี และมีรายได้สูง ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ อนุรักษ์ ปัญฐานวัฒน์ และคนอื่นๆ (2543: บทคัดย่อ) ซึ่งวิจัยเรื่อง การศึกษาเพื่อกำหนดแนวทางในการรับนักเรียนเข้าศึกษาต่อในคณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ พบว่า เหตุผลในการเลือกเรียนคณะวิศวกรรมศาสตร์ เพราะเป็นอาชีพที่สร้างรายได้สูง สอดคล้องกับการศึกษาของ โสภณ เสือพันธ์ (ทรงกต กลิ่นหอม, 2546: 34; อ้างอิงจาก โสภณ เสือพันธ์, 2529: 30-34) ได้ศึกษาเกี่ยวกับทัศนคติของนักเรียนนักศึกษาในระดับประโยควิชาชีพชั้นต้นปีที่ 1 วิทยาลัยเทคนิคดอนเมือง สังกัดกรมอาชีวศึกษา พบว่า การมีรายได้ที่สูงขึ้นจากการประกอบอาชีพในสาขาที่เรียนจะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนของผู้เรียน และสอดคล้องกับการศึกษาของ ลัดดา สุวรรณรัตน์ (นันทิณี คุ้มปรีดี, 2543: 25; อ้างอิงจาก ลัดดา สุวรรณรัตน์, 2512: 45) ที่ได้ศึกษาวิชาชีพและความมั่นใจที่จะออกไปประกอบอาชีพของนักเรียนโรงเรียนช่างในสาขาช่างอุตสาหกรรม พบว่า แรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อของนักเรียนที่เข้าเรียน ได้แก่ ลักษณะของการทำงาน ความมั่นคงก้าวหน้าในการทำงานและผลตอบแทนที่สูง

2. ระดับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ของนิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า นิสิตเลือกเรียนคณะพลศึกษาเพราะมีชื่อเสียงด้านการสอน มีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมา ได้แก่ นิสิตเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาเพราะเป็นสาขาที่ตรงกับความสนใจและสามารถเข้าทำงานในหน่วยงานหรือบริษัทที่คาดหวังไว้ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับปณิธานของคณะพลศึกษา “คณะพลศึกษามีความมุ่งมั่นในการผลิตบัณฑิตให้มีคุณภาพทั้งทางด้านร่างกาย จิตใจ อารมณ์ สังคม สติปัญญา คุณธรรม จริยธรรมและเป็นผู้นำสังคมทางด้านวิชาชีพ” และคณะพลศึกษามีวิสัยทัศน์ “คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เป็น

องค์กรชั้นนำในการสร้างองค์ความรู้และผลิตบัณฑิต บนพื้นฐานของคุณธรรม จริยธรรม ให้มีความเป็นเลิศทางวิชาการ วิจัยและวิชาชีพในระดับชาติเพื่อมุ่งสู่สากล” และสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของคณะพลศึกษา “เพื่อผลิตบัณฑิตและมหาบัณฑิตทางสาขาพลศึกษา สุขศึกษา นันทนาการ วิทยาศาสตร์การกีฬา และดุริยบัณฑิตสาขาวิทยาศาสตร์การออกกำลังกายและการกีฬา ที่มีคุณภาพ มีความรู้ความสามารถ เป็นผู้นำทางด้านวิชาชีพ มีคุณธรรม จริยธรรม เป็นพลเมืองดี และสอดคล้องกับความต้องการของสังคม”

3. การเปรียบเทียบแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา พบว่า นิสิตชายและหญิงมีแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 จากการสอบถามของผู้วิจัยเป็นเหตุเนื่องมาจากการนิยมในการชมกีฬา รักกีฬาและเล่นกีฬาของผู้ชายจะมีมากกว่าผู้หญิง ส่วนผู้หญิงจะกลัวที่จะบาดเจ็บ และมีความรักสวยรักงามจึงส่งผลที่แตกต่างกัน และนิสิตที่ศึกษาในชั้นปีที่ต่างกันมีแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 จากการศึกษของผู้วิจัยพบว่าพื้นฐานแนวคิดเดิมเป็นพื้นฐานหลักและยังคงอยู่จึงส่งผลให้ไม่มีความแตกต่างกัน สำหรับนิสิตที่เลือกศึกษาในสาขาวิชาที่ต่างกัน มีแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยที่นิสิตในสาขาวิชาพลศึกษากับสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา สาขาวิชาสุขศึกษากับสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา สาขาวิชาพลศึกษากับสาขาวิชานันทนาการ สาขาวิชาสุขศึกษากับสาขาวิชานันทนาการ และสาขาวิชานันทนาการกับสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา มีแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 จากการสอบถามและศึกษาของผู้วิจัยพบว่า สื่อที่ออกไปสู่ผู้เรียนที่จะเลือกเรียนสาขาใดนั้นส่วนใหญ่จะเป็นรุ่นพี่จากทางโรงเรียนเป็นคนไปให้ข้อมูล จึงมีความชัดเจนในระดับหนึ่งประกอบกับการสืบค้นข้อมูลการเรียนของผู้เรียนเอง จึงส่งผลให้มีแรงจูงใจที่แตกต่างกัน

4. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา ด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่ และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร มีความสัมพันธ์กันในทางบวกกับแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 จะเห็นได้ว่าส่วนประสมทางการตลาดมีอิทธิพลยิ่งต่อการเลือกศึกษาต่อในคณะพลศึกษาเนื่องจากผู้ที่เลือกเรียนในคณะพลศึกษาจะศึกษาถึงปัจจัยพื้นฐานของส่วนประสมทางการตลาดเพื่อคำนวณถึงแนวโน้มของประโยชน์ที่ตนเองจะได้รับ การเพิ่มพูนศักยภาพของตนเองในอนาคตเปรียบเทียบกับค่าใช้จ่ายที่ตนเองจะต้องจ่าย รวมถึงเวลาและความชอบส่วนบุคคลและอิทธิพลของครอบครัว คนที่เคารพและคนใกล้ชิด ซึ่งสอดคล้องกับ ชนงกรณ์ คุณชลบุตร (2547) ที่ได้กล่าวถึงปัจจัยพื้นฐานซึ่งเป็นเครื่องมือทางการตลาด ได้แก่ ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ ราคาจำหน่าย สถานที่จัดจำหน่ายและการส่งเสริมการจำหน่าย อีกความหมาย

หนึ่งหมายถึง “ปัจจัยทางการตลาดที่ควบคุมได้ ซึ่งต้องใช้เป็นเครื่องมือร่วมกันเพื่อสนองความต้องการของตลาดเป้าหมาย” ถือเป็นหัวใจสำคัญของการสร้างแรงจูงใจให้แก่ผู้เรียนที่จะเลือกเข้ามาศึกษาต่อคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ดังนั้นการตลาด จะทำให้การดำเนินงานประสบความสำเร็จได้ขึ้นอยู่กับ การปรับแต่งส่วนประสมของความสัมพันธ์ที่เหมาะสมของส่วนประสมทางการตลาด จะส่งผลให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้เรียนได้มากที่สุด

5. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร มีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจในการศึกษาต่อคณะพลศึกษา สามารถทำนายแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ได้ร้อยละ 51.2 เขียนสมการทำนายได้ คือ

$$Y = 7.92 + 0.85X_1 + 0.52X_2 + 0.64X_4$$

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

เนื่องจากพบว่าปัจจัยด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร ส่งผลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษา ดังนั้น จึงมีข้อเสนอแนะว่าผู้บริหารในคณะพลศึกษาควรนำข้อมูลดังกล่าวไปประกอบการปรับปรุง พัฒนาหลักสูตรที่เปิดสอนในคณะพลศึกษาต่อไป

ข้อเสนอสำหรับมหาวิทยาลัย

คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ควรที่จะดำเนินการดังนี้

1. ประชาสัมพันธ์ถึงศักยภาพของคณะพลศึกษาให้กับนักเรียนระดับมัธยมปลายได้รับรู้
2. ประชาสัมพันธ์ถึงแนวโน้มในการประกอบอาชีพของผู้สำเร็จการศึกษาจากคณะพลศึกษา

รวมถึงค่าตอบแทนและอัตราการมีงานทำ

3. พัฒนาและปรับปรุงหลักสูตรให้สอดคล้องกับตลาดแรงงานในปัจจุบัน

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรหาวิธีการที่จะส่งเสริมและพัฒนาปัจจัยด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา และด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตรในแต่ละสาขาวิชา

2. ควรศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อแรงจูงใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อในคณะอื่นๆ หรือสาขาวิชาอื่นๆ



บรรณานุกรม

- จินตนา บิตมาศ; และ พรธณี บุญประกอบ. (2549). การเสริมสร้างกระบวนการทัศน์และคุณลักษณะของข้าราชการยุคใหม่. สืบค้นเมื่อ 22 มิถุนายน 2555; จาก <http://www.webhost.mots.go.th>.
- จิรพร รัตนสุนทรากุล. (2545). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งบุตรหลานเข้าศึกษาในโรงเรียนประจำ กรณีศึกษาโรงเรียนวัฒนาวิทยาลัย กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ ศศ.ม. (พัฒนาสังคม). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- เจริญ บุญทศ. (2544). มุลเหตุจูงใจในการเข้าเรียนในโรงเรียนพระปริยัติธรรม แผนกสามัญศึกษาของนักเรียนโรงเรียนมหาวชิราลงกรราชวิทยาลัย. รายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระ. กศ.ม. (จิตวิทยาการแนะนำ). มหาสารคาม: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- ชนงกรณ์ คุณชลบุตร. (2547). หลักการจัดการและองค์การและการจัดการ. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่ง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ชนิดวัวร์ณั์ ตรีวิทยาภูมิ. (2549). แรงจูงใจ. สืบค้นเมื่อ 22 มิถุนายน 2555, จาก <http://www.ismed.or.th/knowledge/manage/manage39.pdf>.
- ทรงกลด กลิ่นหอม. (2546). ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจศึกษาต่อสายสามัญและสาขาชีพของนักศึกษาโรงเรียนวัดอ่างแก้ว(จีบ ปานข้า) เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร. สารนิพนธ์ ศ.ม. (เศรษฐศาสตร์การศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ธัญชนก แสงส่ง. (2549). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตของนักศึกษาสถาบันอุดมศึกษาของรัฐ เขตกรุงเทพมหานคร. สารนิพนธ์ บธ.ม. (การจัดการ). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- นันท์นั้ คุ่มปรีดี. (2543). การตัดสินใจศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 กรณีศึกษาโรงเรียนบางขุนน้อยวิทยาคม อำเภอบางขุนน้อย จังหวัดศรีสะเกษ. วิทยานิพนธ์ ศศ.ม.(พัฒนาสังคม). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- ประสาร มาลากุล ณ อยุธยา; และคนอื่นๆ. (2527). รูปแบบการพัฒนาทัศนคติต่อการประหยัดพลังงาน. กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ปรียาพร วงศ์อนุตรโรจน์. (2547). จิตวิทยาทั่วไป. กรุงเทพฯ: ศูนย์สื่อกรุงเทพฯ.
- ปิยะนุช ชันสาครกิตติ. (2548). แรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทร วิโรฒ. ปริญญานิพนธ์ กศ.ม. (การอุดมศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

- เปรมชัย สโรบล. (2542). เหตุจูงใจในการศึกษาต่อโรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้าของนักเรียนเตรียมทหาร. ปรินญานิพนธ์ กศ.ม. (การอุดมศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ผ่องศรี วิณิชยสุวงศ์. (2546, กันยายน-ธันวาคม). องค์ประกอบในการตัดสินใจเลือกเข้าศึกษาในระดับมหาบัณฑิต คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์. วารสารสงขลานครินทร์ ฉบับสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์. 9(3): 257-274.
- พงษ์พันธ์ พงษ์โสภา. (2542). จิตวิทยาการศึกษา. กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา.
- พจมาศ กาญจนสุนทร. (2547). การศึกษาแรงจูงใจในการเลือกเรียนวิชาการบริหารการศึกษาของนิสิตระดับปริญญาโท มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ปรินญานิพนธ์ กศ.ม. (การบริหารการศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- พรรณราย ประสิทธิ์นราพันธุ์. (2547). ศึกษาเหตุจูงใจในการเลือกเรียนวิชาสาขาการบริหารการศึกษาของนิสิตระดับปริญญาโท มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. สารนิพนธ์ กศ.ม. (การบริหารการศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- พรเทพ ลีทองอิน. (2553). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนวิชาเอกพลศึกษาของนักศึกษาวิทยาลัย. ปรินญานิพนธ์ กศ.ม. (พลศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- พัชณิญา วิเชียร. (2547). เหตุจูงใจในการศึกษาต่อระดับบัณฑิตศึกษาในโครงการบริการวิชาการภายนอกมหาวิทยาลัยมหาสารคาม. สารนิพนธ์ กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. (2555). ข้อมูลเกี่ยวกับมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. สืบค้นเมื่อ 10 มีนาคม 2555; จาก <http://www.swu.ac.th/history.php>.
- (2555). ข้อมูลเกี่ยวกับคณะพลศึกษาและหลักสูตรของคณะพลศึกษา. สืบค้นเมื่อ 26 พฤษภาคม 2555; จาก <http://pe.swu.ac.th/newsite/history.html>.
- (2555). หลักสูตรที่เปิดสอน มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. สืบค้นเมื่อ 22 มิถุนายน 2555; จาก http://supreme.swu.ac.th/register/curriculum/curriculum_menu.php?hidPageSeq=0.
- มาตรฐานการศึกษาเพื่อการประเมินคุณภาพภายนอก ระดับอุดมศึกษา (สมศ.). (2555). สืบค้นเมื่อ 22 มิถุนายน 2555; จาก http://www.edu.chula.ac.th/eduinfo/qa_sms.htm.
- มานา คุณธาราภรณ์. (2550). ทฤษฎีเกี่ยวกับมนุษยสัมพันธ์. สืบค้นเมื่อ 22 มิถุนายน 2555, จาก <http://a-fun-fun.com/course/download/index>.
- นุกดา ศรียงค์; และคนอื่นๆ. (2539). จิตวิทยาทั่วไป. General Psychology. กรุงเทพฯ: ภาควิชาจิตวิทยา คณะศึกษาศาสตร์. บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

- ไมยรา กัดสระ. (2543). การศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการเลือกสถาบันอุดมศึกษาที่ได้รับความนิยมมากของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนมัธยมศึกษาสังกัดกรมสามัญศึกษา กรุงเทพมหานคร. ปรินญาณิพนธ์ ศส.ม. (จิตวิทยาการแนะแนว). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ระวีวรรณ ภัทรปรีชา. (2524). การศึกษาองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในการเลือกวิชาฝรั่งเศสเป็นวิชาเอกของนิสิตนักศึกษาในมหาวิทยาลัย. วิทยานิพนธ์ ศส.ม. กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- แรงจูงใจ. (2555). สืบค้นเมื่อ 20 เมษายน 2555; จาก <http://www.th.wikipedia.org/wiki>.
- ละมัยภรณ์ เพียงไทรสง. (2537). การศึกษาแรงจูงใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อโรงเรียนในโครงการขยายโอกาสทางการศึกษาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น สังกัดสำนักงานการประถมศึกษาจังหวัดเพชรบูรณ์. วิทยานิพนธ์ ศส.ม. (การมัธยมศึกษา). พิษณุโลก: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร.
- ลัดดา สุวรรณรัตน์. (2512). แรงจูงใจในการเข้าศึกษาวิชาชีพและความมั่นใจที่จะออกไปประกอบอาชีพของนักเรียนในโรงเรียนประเภทข่าวอุตสาหกรรม. ปรินญาณิพนธ์ (ศส.ม.). วิทยาลัยวิชาการศึกษา ประสานมิตร.
- วัลลภา เทพหัสดิน ณ อยุธยา และคณะ. (2541). รายงานการวิจัยเอกสารเรื่องการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ในระดับปริญญาตรี. กรุงเทพฯ: ทบวงมหาวิทยาลัย.
- วิทวัส ชัยปรางค์. (2549). [สตาร์ตจิก แบรินด์ แมเนจเม้นท์] *Strategic Brand Management*. สืบค้นเมื่อ 22 มิถุนายน 2555; จาก <http://www.brandage.com/issue>.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2539). การบริหารการโฆษณาและการส่งเสริมการตลาด. กรุงเทพฯ: วิสิทธิ์พัฒนา.
- (2547). กลยุทธ์การตลาด การบริหารการตลาดและกรณีศึกษา. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ: ซีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2541). การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: ซีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- (2543). หลักการตลาด. กรุงเทพฯ: ซีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- (2541). การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: ซีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- (2541). กลยุทธ์การตลาดและการบริหารการตลาด. กรุงเทพฯ: ซีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- (2539). พฤติกรรมผู้บริโภค. ฉบับสมบูรณ์. กรุงเทพฯ: วิสิทธิ์พัฒนา.
- สถาบันดำรงราชานุภาพ. (2550). แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับขวัญกำลังใจในการปฏิบัติงาน. สืบค้นเมื่อ 22 มิถุนายน 2555; จาก www.stabandamrong.go.th.research.

สถาบันเด็ก. (2549). ความรู้ประกอบคู่มือมาตรฐานการปฏิบัติในการตรวจพิสูจน์และการปฏิบัติในการตรวจพิสูจน์และการฟื้นฟูสมรรถภาพผู้ติดยาเสพติด. สืบค้นเมื่อ 22 มิถุนายน 2555; จาก www.childthai.org.

สมศรี ชูส่องแสง. (2532). ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการศึกษาต่อของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ในเขตพื้นที่ขยายโอกาสทางการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นจังหวัดนครศรีธรรมราช. ปรินิพนธ์ วท.ม. (การวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ประยุกต์). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

สุธีรัตน์ มัทวรัตน์. (2549). จิตวิทยาอุตสาหกรรม. สืบค้นเมื่อ 22 มิถุนายน 2555, จาก <http://dit.dru.ac.th>.

เสรี วงษ์มณฑา. (2542). กลยุทธ์: การวางแผนการตลาด. กรุงเทพฯ: ซีระฟิล์มและไซเท็กซ์.

----- (2540). ครบเครื่องเรื่องการสื่อสารการตลาด. กรุงเทพฯ: วิสิทธิ์พัฒนา.

อรฉาย บุนนาค. (2550). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อสาขาวิชาภูมิศาสตร์ของนิสิต นักศึกษาระดับปริญญาตรีในมหาวิทยาลัยในกรุงเทพมหานคร. ปรินิพนธ์ กศ.ม. (ภูมิศาสตร์). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

อนรรักษ์ ปัญญาวัฒน์; มนัส สุวรรณ; และคณะ. (2543). การศึกษาเพื่อกำหนดแนวทางในการรับนักเรียนเข้าศึกษาต่อในคณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. รายงานการวิจัย. เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

อรุณี โคตรสมบัติ. (2542). การศึกษาทัศนคติของผู้บริหาร อาจารย์และนักศึกษา เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนานักศึกษา สถาบันราชภัฏกลุ่มรัตนโกสินทร์. ปรินิพนธ์ กศ.ม. (อุดมศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อังสนา สารเจดดร. (2547). ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการเลือกเรียนในคณะครุศาสตร์ของนักศึกษาระดับปริญญาตรี สถาบันราชภัฏจันทรเกษมกรุงเทพมหานคร. ปรินิพนธ์ กศ.ม. (จิตวิทยาการศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

อัจฉรา สังค์สุวรรณ. (2543, พฤศจิกายน-ธันวาคม). การสร้างแรงจูงใจในการทำงาน. วารสารคัลเลอร์ เลอร์เวย์. 66-70.

อัทพิทา หล่อหลอม. (2546). การศึกษาเหตุผลของนิสิตในการตัดสินใจศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ปรินิพนธ์ กศ.ม. (การอุดมศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

Huitt, W. (2001). *Motivation to Learn: An Overview: Educational Psychology Interactive*. Retrieved 22 June 2012; from <http://chiron.vadosta.edu/whuitt/col/movation>.

Kotler. (2000). *Marketing management*. Upper Saddle River, N.J. : Prentice Hall.

Kotler, Phillip; & Armstrong, Gary. (1999). *Principle of Marketing*. 8th ed. Prentice-Hall, Inc.

Robert V. Krejcie; & Eayrle W. Morgan. (1970). Determining Sample Size for Research Activities.

Education and Psychological Measurement. 30(30): 608.





ภาคผนวก

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย เรื่อง
ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อคณะพลศึกษาของ
นิสิตปริญญาตรีคณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

คำชี้แจง

การตอบแบบสอบถามนี้จะไม่มีผลต่อคะแนนการเรียนของนิสิตแต่อย่างใด แต่จะนำไปใช้เป็นส่วนสำคัญในการสร้างองค์ความรู้เพื่อพัฒนาทางการศึกษาต่อไป ข้อมูลที่นำเสนอจะเป็นภาพรวมจากการตอบแบบสอบถามของทุกคน ขอให้นิสิตตอบตามความเป็นจริงให้มากที่สุดด้วยการอ่านข้อคำถามในแต่ละข้อแล้วทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับความเป็นจริง

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

๘ เพศ

☐

ชาย

☐

หญิง

๘ กำลังศึกษาชั้นปี

☐

ชั้นปีที่ 1

☐

ชั้นปีที่ 2

☐

ชั้นปีที่ 3

☐

ชั้นปีที่ 4

๘ สาขาวิชาที่ศึกษา

☐

พลศึกษา

☐

สุขศึกษา (วท.บ.)

☐

นันทนาการ

☐

วิทยาศาสตร์การกีฬา

๘ จังหวัดที่นิสิตสำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย

☐

กรุงเทพและปริมณฑล

☐

ภาคกลาง (ยกเว้นกรุงเทพและปริมณฑล)

☐

ภาคเหนือ

☐

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

☐

ภาคใต้

ด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	ค่อนข้างจริง	ไม่จริง	ไม่จริงที่สุด
1. มหาวิทยาลัยมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทางด้านพลศึกษา					
2. ความหลากหลายของสาขาวิชาในหลักสูตร					
3. คณาจารย์มีความรู้ความสามารถ					
4. คณาจารย์มีชื่อเสียงทั้งทางด้านวิชาการและการปฏิบัติ					
5. รูปแบบการจัดการเรียนการสอนมีความหลากหลาย					
6. การจัดการเรียนการสอนเน้นทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ					
7. การจัดการเรียนการสอนสามารถเพิ่มศักยภาพเกี่ยวกับกีฬาให้กับข้าพเจ้า					
8. การจัดการเรียนการสอนสอดคล้องกับความต้องการพัฒนาด้านกีฬาให้กับข้าพเจ้า					

ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษา	ระดับเหมาะสม				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
9. อัตราค่าเล่าเรียนตลอดหลักสูตร					
10. ค่าบำรุงห้องสมุด					
11. ค่าประกันของเสียหาย					
12. ค่าอุปกรณ์การเรียน					
13. ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมตามกิจกรรมในหลักสูตร					
14. ค่าใช้จ่ายสำหรับกิจกรรมเสริมหลักสูตรที่จัดโดยมหาวิทยาลัย					
15. ค่าใช้จ่ายสำหรับกิจกรรมเสริมหลักสูตรที่จัดโดยนิสิต					
16. ค่าหอพักของมหาวิทยาลัย					
17. ค่าอาหารและน้ำดื่มภายในบริเวณมหาวิทยาลัย					

ด้านอุปกรณ์และอาคารสถานที่	ระดับความพร้อม				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
18. ห้องเรียนมีสื่อการเรียนการสอนที่ทันสมัย					
19. ห้องเรียนพอเพียงสำหรับการจัดการเรียนการสอน					
20. มีอุปกรณ์ทางกีฬาที่ทันสมัย					
21. ห้องปฏิบัติการทางกีฬามีพอเพียงสำหรับการเรียนการสอน					
22. สนามกีฬาทุกประเภทมีขนาดมาตรฐาน					
23. สนามกีฬาทุกประเภทอยู่ในสภาพที่ใช้งานได้					
24. สนามกีฬาทุกประเภทมีความพอเพียงต่อการฝึกปฏิบัติ					
25. เจ้าหน้าที่คอยให้คำแนะนำประจำสนามกีฬา					
26. เจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวกในการยืมคืนอุปกรณ์กีฬา					
27. ห้องพยาบาลบริการเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ					

ด้านกิจกรรมเสริมหลักสูตร	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
28. คณะพลศึกษาจัดกิจกรรมกีฬาส่งเสริมด้านคุณธรรมและจริยธรรม					
29. กิจกรรมกีฬาส่งเสริมความสามัคคี					
30. กิจกรรมอนุรักษ์และส่งเสริมประเพณีไทย					
31. กิจกรรมวันสำคัญต่างๆ ที่จัด โดยมหาวิทยาลัย					
32. ข้าพเจ้าร่วมจัดกิจกรรมเกี่ยวกับสาขาที่เรียนกับหน่วยงานอื่นๆ					
33. ข้าพเจ้าร่วมจัดกิจกรรมเกี่ยวกับสาขาที่เรียนเพื่อบริการชุมชนหรือหน่วยงานต่างๆ					

แรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อสาขาวิชาพลศึกษา	ระดับความคิดเห็น				
	จริงที่สุด	จริง	ค่อนข้างจริง	ไม่จริง	ไม่จริงที่สุด
34. ข้าพเจ้าเลือกเรียนคณะพลศึกษาเพราะมีชื่อเสียงด้านการสอน					
35. ข้าพเจ้าเลือกเรียนคณะพลศึกษาเพราะเป็นสาขาที่ตรงกับความสนใจ					
36. ข้าพเจ้าเลือกเรียนคณะพลศึกษาเพราะเป็นสาขาที่ตรงกับความถนัด					
37. พ่อแม่ ผู้ปกครอง สนับสนุนให้เรียนคณะพลศึกษา					
38. ครูอาจารย์ที่โรงเรียนมัธยมที่สำเร็จมาสนับสนุนให้ข้าพเจ้าเรียนคณะพลศึกษา					
39. เพื่อนๆ เห็นว่าข้าพเจ้ามีคุณสมบัติเหมาะสมที่จะเรียนคณะพลศึกษา					
40. ข้าพเจ้าได้เห็นแบบอย่างที่ดีจากรุ่นพี่ที่สำเร็จจากคณะพลศึกษา					
41. ข้าพเจ้ามั่นใจว่าจะเรียนในสาขาวิชาที่เลือกได้สำเร็จ					
42. หลังจากสำเร็จการศึกษาแล้วสามารถหางานทำได้ง่าย					
43. สามารถนำความรู้ที่เรียนไปใช้ในการทำงานได้จริง					
44. หลังจากสำเร็จการศึกษาแล้วสามารถเรียนต่อในระดับสูงได้					
45. สามารถเข้าทำงานในหน่วยงานหรือบริษัทที่คาดหวังไว้					
46. เป็นสาขาที่ต้องการของตลาดแรงงาน					
47. หน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องให้การยอมรับ					
48. สามารถทำงานได้ทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน					
49. สามารถทำงานได้หลายด้าน					
50. ข้าพเจ้าสนใจที่จะประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องกับพลศึกษา					

ขอขอบคุณทุกคนที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี



ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ ชื่อสกุล	นายอัศวิน มณีอินทร์
วัน เดือน ปีเกิด	23 พฤศจิกายน พ.ศ. 2519
ที่อยู่ปัจจุบัน	772 ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800
ตำแหน่งปัจจุบัน	อาจารย์ (พนักงานมหาวิทยาลัย)
สถานที่ทำงาน	ภาควิชาสันตนาการ คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2538	วิทยาศาสตรบัณฑิต (วท.บ.) สาขาวิชาสันตนาการ จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
พ.ศ. 2543	การศึกษามหาบัณฑิต (กศ.ม.) สาขาวิชาพลศึกษา จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
พ.ศ. 2547	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (กศ.ม.) สาขาวิชาการจัดการนันทนาการ จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
พ.ศ. 2552	Doc of Sport Management (D.S.M.) Sport Management จาก The United State Sports Academy (USSA) ประเทศสหรัฐอเมริกา