

ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ
ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ปริญญานิพนธ์
ของ
วิมลพรรณ เพ็ชรตระกูล

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกจิตวิทยาการศึกษา
พฤษภาคม 2546
ลิขสิทธิ์เป็นของ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ
ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

บทคัดย่อ
ของ
วิมลพรรณ เพ็ชรตระกูล

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกจิตวิทยาการศึกษา

พฤษภาคม 2546

๒ ๐๐๐๕๕

วิมลพรรณ เพ็ชรตระกูล. (2546) ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ
ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี. ปรินต์ฉบับพิมพ์ กศ.ม. (จิตวิทยาการศึกษา). กรุงเทพฯ: บัณฑิต
วิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. คณะกรรมการควบคุม: รองศาสตราจารย์เวชณี
กริทอง, ดร.พาสนา จุลรัตน์

วัตถุประสงค์

การวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทาง
เพศของชายขายบริการ ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ตัวแปรที่ศึกษาได้แก่ อายุ ระดับการศึกษา
ภูมิสำเนา สถานภาพการสมรส อาชีพเดิม รายได้เดิม ประสบการณ์ทางเพศ สถานภาพทางครอบครัว
ความสัมพันธ์ทางครอบครัว ฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ และ
บรรยากาศในการทำงาน กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นชายขายบริการทางเพศ ใน
เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จำนวน 304 คน ที่มาจากประเภทสถานบริการแบบเปิดเผย ได้แก่ บาร์เกย์
บาร์อะโกโก้ บาร์โชว์ จำนวน 210 คน และจากประเภทสถานบริการแบบแอบแฝง ได้แก่ บาร์เบียร์
นัดแผนโบราณ ซาวน่า สถานเสริมความงามชายแบบครบวงจร จำนวน 94 คน เครื่องมือที่ใช้ใน
การศึกษาค้นคว้าเป็นแบบสอบถามตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชาย
ขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน และการวิเคราะห์
การถดถอยพหุคูณ

ผลการวิจัย พบว่า

1. ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ
ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 มี 2 ตัวแปร ได้แก่ แรงจูงใจในการ
เข้าสู่อาชีพ (X_{26}) และบรรยากาศในการทำงาน (X_{27}) และตัวแปรที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติ
ต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่
ระดับ .05 มี 3 ตัวแปร ได้แก่ ชายขายบริการที่มีสถานภาพหม้าย (X_{14}) ชายที่มีอาชีพเดิมอื่นๆ (X_{19})
สัมพันธ์ภาพระหว่างสมาชิกในครอบครัว (X_{25})

2. ตัวแปรที่ไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการใน
เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี มี 22 ตัวแปร ได้แก่ อายุ (X_1) ผู้ขายบริการที่ไม่ได้รับการศึกษา (X_2) และ
ได้รับการศึกษาทุกระดับ ($X_3 - X_5$) ผู้มีภูมิสำเนาเดิมในทุกภาค ($X_6 - X_{11}$) สถานภาพโสด (X_{12})
สถานภาพสมรสแล้ว (X_{13}) และในอาชีพนักศึกษา (X_{15}) อาชีพรับจ้าง (X_{16}) อาชีพค้าขาย (X_{17})
อาชีพรับราชการ (X_{18}) รายได้เดิมต่ำกว่า 5,000 บาท (X_{20}) รายได้เดิม 5,000 – 7,000 บาท
(X_{21}) รายได้เดิมสูงกว่า 7,000 บาท (X_{22}) รายได้ของครอบครัวต่อเดือน (X_{23}) และประสบการณ์
ทางเพศ (X_{24})

3. ตัวแปรที่ส่งผลต่อทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี มี 5 ตัวแปร โดยเรียงลำดับตัวพยากรณ์ที่ส่งผลมากที่สุดไปถึงน้อยที่สุด ได้แก่ บรรยากาศในการทำงาน (X_{27}) แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ (X_{26}) ชายขายบริการที่มีสถานภาพหม้าย (X_{14}) ชายที่มีอาชีพเดิมอื่นๆ (X_{19}) และสัมพันธภาพระหว่างผู้ขายบริการกับสมาชิกภายในครอบครัว (X_{25}) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งตัวแปรทั้ง 5 ตัวแปรนี้สามารถร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ได้ร้อยละ 22.80

4. ในการสร้างสมการพยากรณ์ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยนำค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวพยากรณ์มาเขียนสมการได้ ดังนี้

4.1 สมการพยากรณ์ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยใช้คะแนนดิบ

$$\hat{Y} = 1.861 + .164 X_{27} + .236 X_{26} + .530 X_{14} - .121 X_{10} + .105 X_{19}$$

4.2 สมการพยากรณ์ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยใช้คะแนนมาตรฐาน

$$Z = .286 X_{27} + .240 X_{26} + .181 X_{14} - .107 X_{10} + .103 X_{19}$$

VARIABLES RELATED TO ATTITUDE TOWARDS SEXUAL SERVICES
OF MALE PROSTITUTES IN PATTAYA CITY,
CHANGWAT CHONBURI

AN ABSTRACT

BY

VIMOLPHAN PHETTRAKUL

Presented in partial fulfillment of the requirements
for the Master of Education degree in Educational Psychology
at Srinakharinwirote University
May 2003

Vimolphan Phettrakul. (2003). Variables Related to Attitude Towards Sexual Services of Male Prostitutes in Pattaya City, Changwat Chonburi. Master Thesis, M.Ed. (Educational Psychology). Bangkok: Graduate School, Srinakarinwirot University. Advisor Committee: Assoc. Prof. Waythanee Greethong , Dr. Passana Chularat

The purposes of this research were to investigate the variables related to attitude towards sexual services of male prostitutes in Pattaya City, Changwat Chonburi

These variables were divided into three dimensions; first dimension were personal factors such as education level , place of birth , marital status , former occupation , former income

Second dimension was family factors such as family status , relationship between members in family, family economic status. And third dimension was environmental factors such as motivation to work in the sexual service , working environmental.

The 304 subjects of male prostitutes in Pattaya City, Changwat Chonburi. They were randomly selected by stratified random sampling from the population. The instrument were questionnaires of variables relates to attitude towards sexual services of male prostitutes in Pattaya City , Changwat Chonburi. The data was analyzed by the Pearson Product Moment Correlation Coefficient and Stepwise Multiple Regression Analysis.

The results were as follows :

1. There were 2 variables significantly positive correlation among motivation to work in the sexual service(X_{26}). and working environment (X_{27}) with attitude towards sexual services subjects at .01 level and there were 3 variables significantly positive correlation among male which divorcing status (X_{14}), male who has former work in the sexual services (X_{19}), relationship between there family male prostitutes memberships (X_{25}) with attitude towards sexual services subjects at .05 level.

2. There were no significantly correlation among age (X_1), male who don't have education (X_2), male with elementary level education (X_3), secondary level education (X_4), bachelor level education (X_5), place of birth in the North area (X_6), place of birth in the Central area (X_7), place of birth in the North East area (X_8), place of birth in the South area (X_9), place

of birth in the East area (X_{10}), place of birth in the West area (X_{11}), single (X_{12}), married (X_{13}), student status (X_{15}), employee (X_{16}), business owner (X_{17}), government officer (X_{18}), former income lower than 5,000 baht per month (X_{20}), former income between 5,000 – 7,000 baht per month (X_{21}), former income more than 7,000 baht per month (X_{22}), total family income per month (X_{23}) sexual experience (X_{24}).

3. There were 5 variables significantly effecting on attitude towards sexual services ranking from the most to the least effected were working environment (X_{27}), motivation to work in the sexual service (X_{26}), divorcing status (X_{14}), relationship between members in family (X_{25}) male who has former work in the sexual services (X_{19}) at .01 level. There 5 variables could predicted attitude towards sexual services of male prostitutes in pattaya city, changwat chonburi about percentage of 22.80

4. The following equation proved significantly to be predictors of the attitude towards sexual services subjects at .01 level were as follows :

4.1 In term of raw scores were:

$$\hat{Y} = 1.861 + .164 X_{27} + .236 X_{26} + .530 X_{14} - .121 X_{10} + .105 X_{19}$$

4.2 In term of standard scores were:

$$Z = .286_{(X_{27})} + .240_{(X_{26})} + .181_{(X_{14})} - .107_{(X_{10})} + .103_{(X_{19})}$$

ปริญญานิพนธ์

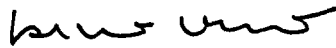
เรื่อง

ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ
ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ของ

วิมลพรรณ เพ็ชรตระกูล

ได้รับอนุมัติจากบัณฑิตวิทยาลัยให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาการศึกษา
ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

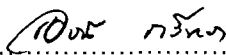


คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

(รองศาสตราจารย์ ดร. นภาพร หะวานนท์)

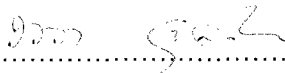
วันที่ เดือน พ.ศ. 2546

คณะกรรมการสอบปริญญานิพนธ์



ประธาน

(รองศาสตราจารย์ เวที กรีทอง)



กรรมการ

(อาจารย์ ดร. พาสนา จุลรัตน์)



กรรมการที่แต่งตั้งเพิ่มเติม

(อาจารย์ วิไลลักษณ์ พงษ์โสภา)



กรรมการที่แต่งตั้งเพิ่มเติม

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ พรหมธิดา แสนคำเครือ)

ประกาศคุณูปการ

ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความสามารถของรองศาสตราจารย์เวชณี กรีทอง ประธานควบคุมปริญญานิพนธ์ อาจารย์ดร.พาสนา จุลรัตน์ กรรมการควบคุมปริญญานิพนธ์ อาจารย์วิไลลักษณ์ พงษ์โสภา และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์พรหมธิตา แสนคำเครือ กรรมการสอบปากเปล่าที่แต่งตั้งเพิ่มเติม ที่กรุณาให้คำปรึกษา แนวคิด ข้อเสนอแนะ ตลอดจนแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ด้วยความเมตตาอย่างสูง ซึ่งผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาเป็นอย่างยิ่ง จึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ ที่นี้

ขอกราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ดร.อารี พันธุ์มณี อาจารย์วิไลลักษณ์ พงษ์โสภา และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์พรณรัตน์ พลอยเลื่อมแสง ที่กรุณาให้คำแนะนำและเป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ในภาควิชาการแนะแนวและจิตวิทยาการศึกษาทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้แก่ผู้วิจัย

ขอกราบพระคุณคุณพ่อโสภณ คุณแม่โกสุม คุณอาสุทัศน์ เพ็ชรตระกูล สมาชิกเพื่อนร่วมงานทุกคนที่ให้กำลังใจ แสดงความห่วงใย และให้ความช่วยเหลือในทุกๆด้านแก่ผู้วิจัยด้วยดีเสมอมา

ขอขอบคุณเพื่อนๆ ทุกคนที่ให้ความช่วยเหลือ และเป็นกำลังใจให้ในการวิจัยครั้งนี้จนสำเร็จ คุณค่า และประโยชน์ รวมถึงผลแห่งความดีทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากงานวิจัยในครั้งนี้ ขอมอบให้กับคุณพ่อ คุณแม่ ผู้มีพระคุณทุกท่าน และบูรพคณาจารย์ที่ประสิทธิ์ประสาทความรู้ ตั้งแต่ต้นจนถึงปัจจุบัน

วิมลพรรณ เพ็ชรตระกูล

สารบัญ

บทที่

หน้า

1 บทนำ

ภูมิหลัง.....	1
ความมุ่งหมายในการศึกษาค้นคว้า.....	4
ความสำคัญของการวิจัย.....	4
ขอบเขตของการวิจัย.....	4
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	5
กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	8
สมมติฐานในการวิจัย.....	9

2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติ.....	10
เอกสารที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติ.....	10
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติ.....	16
เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการทางเพศ	19
เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการทางเพศ.....	19
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการทางเพศ.....	20
เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศ ของชายขายบริการ.....	21
เอกสารที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขาย บริการ.....	22
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขาย บริการ.....	22
เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาค้นคว้า...	24

3 วิธีการดำเนินการศึกษาค้นคว้า

ประชากร.....	44
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า.....	45
วิธีการสร้างเครื่องและภาคคุณภาพเครื่องมือ.....	45
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	57

3 (ต่อ) การวิเคราะห์ข้อมูล.....	57
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล.....	58
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	
สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล.....	59
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	60
ผลการศึกษาค้นคว้า.....	61
5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	
บทย่อ.....	67
ความมุ่งหมายในการศึกษาค้นคว้า.....	67
สมมติฐานในการศึกษาค้นคว้า.....	67
ขอบเขตในการศึกษาค้นคว้า.....	67
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า.....	68
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	68
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	69
สรุปผลในการศึกษาค้นคว้า.....	70
อภิปรายผลการศึกษาค้นคว้า.....	78
ข้อเสนอแนะ.....	79
บรรณานุกรม.....	81
ภาคผนวก.....	89
ภาคผนวก ก เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า.....	90
ภาคผนวก ข คุณภาพเครื่องมือ.....	100
ประวัติย่อของผู้วิจัย.....	106

บัญชีตาราง

ตาราง

หน้า

1	แสดงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประเภทของสถานบริการ.....	45
2	แสดงจำนวนและร้อยละของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับการศึกษา ภูมิฐานะ สถานภาพ การสมรส อาชีพเดิม และรายได้เดิม.....	61
3	ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรอายุ รายได้ของครอบครัว ต่อเดือน ประสบการณ์ทางเพศ สัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายใน ครอบครัว แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ บรรยากาศในการทำงาน ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศ.....	62
4	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรบรรยากาศในการทำงาน แรงจูงใจในการ เข้าสู่อาชีพ สถานภาพหม้ายของชายขายบริการ สัมพันธภาพระหว่างสมาชิก ภายในครอบครัว ชายที่มีอาชีพเดิมในการขายบริการทางเพศ.....	64
5	แสดงผลการวิเคราะห์เพื่อค้นหาตัวแปรที่สามารถพยากรณ์ทัศนคติต่อการขาย บริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี.....	65
6	แสดงตัวแปรที่สามารถพยากรณ์ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศ ของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี.....	66
7	แสดงค่าอำนาจจำแนก(t) เป็นรายชื่อของแบบสอบถามประสบการณ์ทางเพศ.....	101
8	แสดงค่าอำนาจจำแนก(t) เป็นรายชื่อของแบบสอบถามสัมพันธภาพระหว่าง สมาชิกภายในครอบครัว.....	102
9	แสดงค่าอำนาจจำแนก (t) เป็นรายชื่อของแบบสอบถามแรงจูงใจในการ เข้าสู่อาชีพ.....	103
10	แสดงค่าอำนาจจำแนก (t) เป็นรายชื่อของแบบสอบถามบรรยากาศใน การทำงาน	104
11	แสดงค่าอำนาจจำแนก (t) เป็นรายชื่อของแบบสอบถามทัศนคติต่อการ ขายบริการทางเพศ.....	105

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ

หน้า

กรอบแนวคิดในการวิจัย.....8

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

ในปัจจุบันสังคมไทยได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมากมายในหลายๆ ด้าน จากอดีตจนถึงปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเปลี่ยนแปลงทางด้านวัตถุซึ่งเป็นผลมาจากการพัฒนาเศรษฐกิจของรัฐบาล เพื่อยกระดับฐานะของคนไทยให้มีรายได้ต่อหัวต่อปีสูงขึ้น มีแรงงานเพิ่มขึ้น มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาในสังคมมากขึ้น ทำให้สภาพสังคมไทยที่มีวิถีชีวิตแบบชนบทเปลี่ยนเป็นสังคมเมืองที่จะต้องดิ้นรนต่อสู้เพื่อความอยู่รอด มีการแข่งขัน การขัดแย้ง และการเอารัดเอาเปรียบในสังคม อันเป็นเหตุให้เกิดผลเสียตามมาหลายประการ เช่นบุคคลในสังคมมีจุดมุ่งหมายในชีวิตที่เน้นไปในด้านความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจเฉพาะตัว และครอบครัวมากยิ่งขึ้น ต้องการความสะดวกสบายในชีวิตด้วยการใช้วัตถุมาเป็นเครื่องทุนแรงมากขึ้น (รัชนี เศรษฐโฐ 2532 :33) ดังนั้นบุคคลในสังคมจึงต้องพยายามทุกวิถีทาง เพื่อให้ตนเองมีรายได้เพียงพอสำหรับการใช้จ่ายใช้สอย ซื้อสิ่งอำนวยความสะดวก หรือเพื่อสนองความต้องการของตนเองให้ได้ทัดเทียมกับบุคคลอื่นๆ ในสังคม แต่ความเป็นจริงของสังคมนั้น โอกาสในการเพิ่มรายได้ของบุคคลมีไม่เท่าเทียมกัน เพราะระดับของการศึกษาที่แตกต่างกันทั้งยังมีจังหวะและโอกาสในสังคมไม่เท่ากันจึงทำให้บุคคลที่มีโอกาสน้อยในสังคมหันมาใช้วิธีในการเพิ่มรายได้ของตนในทางที่ผิด เช่น การเล่นเกมพนัน เป็นอาชญากร หรือเป็นโสเภณี เป็นต้น

อาชีพโสเภณี เป็นปัญหาของสังคมประเภทหนึ่ง เพราะเป็นพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมในทางศีลธรรม และยังได้รับการดูถูกเหยียดหยามอีกด้วย (ประสาธน์ หลักศิลา. 2508: 151-152) แม้ว่าบางครั้งอาจจะมีส่วนดีอยู่บ้างในการลดอาชญากรรมทางเพศ (สุพร เกิดสว่าง, 2523: 92) แต่ข้อเสียก็ยังมีมากกว่า ซึ่งปัญหานี้เป็นสิ่งยากแก่การป้องกัน และกำจัดให้หมดไปได้ในสังคม ทั้งนี้เพราะอาชีพโสเภณีเป็นการค้าประเวณีอย่างไม่เปิดเผยโดยแฝงตัวอยู่ในรูปแบบของบริการต่างๆ นอกจากนี้แล้วในความเป็นจริงในสังคมปัจจุบันมิได้มีแต่เฉพาะผู้หญิงเท่านั้นที่เป็นโสเภณี หากแต่ยังคงมีชายที่เป็นโสเภณีโดยแฝงตัวแอบอยู่กับรูปแบบการบริการต่างๆ ซึ่งจะใช้พนักงานเป็นชายหนุ่มที่รูปร่าง หน้าตาดี เพื่อให้บริการกับแขกชายที่มีพฤติกรรมแบบรักร่วมเพศ หรือแขกหญิงที่เข้าไปซื้อบริการ

จากการศึกษาของสุวัทนา อารีพรรค (2528:12) กล่าวว่ารักร่วมเพศชายจะมีบทบาททางเพศ 3 อย่าง คือ เป็นฝ่ายกระทำ เป็นฝ่ายถูกระกระทำ หรือแบบผสม แต่การร่วมเพศทางทวารหนักค่อนข้างจะมีแน่นอนกว่า เพียงแต่ฝ่ายใดจะเป็นฝ่ายกระทำ หรือฝ่ายถูกระกระทำ อย่างไรก็ตามรักร่วม เพศชายส่วนใหญ่ก็มีบทบาททางเพศแบบผสม คือจะเป็นแบบใดก็ตามอยู่ที่คู่ของตนแต่ละคนพอใจ พวกที่ชอบมีบทบาทเป็นหญิงเรียกว่า เกย์ควีน ส่วนพวกที่มีบทบาทเป็นชายเรียกว่า เกย์คิงและมีผู้ชายบางคน

นิยมการมีเพศสัมพันธ์กับคนแปลกหน้าเป็นครั้งคราว ซึ่งพฤติกรรมรักร่วมเพศชายในสังคมปัจจุบันกำลังถูกวิพากษ์วิจารณ์ว่าเป็นต้นตอของความเสื่อมทางศีลธรรม และเป็นแหล่งแพร่พันธุ์โรคภูมิคุ้มกันบกพร่อง หรือโรคเอดส์ (วีระ ไชยศรีสุข.2533: 152) ตลอดจนเป็นปัญหาสังคมที่ร้ายแรงต่างๆ อีก จากการศึกษาของโรเซน (อ้างอิงใน Hyde.1982; :380. Rosen;1974) ถึงสถิติในการพยายามฆ่าตัวตายในกลุ่มบุคคลต่างๆ พบว่าบุคคลรักร่วมเพศมีสถิติสูงกว่ากลุ่มอื่น สำหรับประเทศไทยพบสถิติร้อยละ 1.2 ในผู้ที่ฆ่าตัวตายสำเร็จ (สุชาติ พหลภาคย์ และผกา วุฒิลักษณ์. 2527: 169) วันเพ็ญ บุญประกอบ (2526:63) พบว่าเพราะความหึงหวงของบุคคลรักร่วมเพศทำให้เกิดปัญหาอาชญากรรม และเกิดอาชญากรรมทางเพศมากขึ้น จากการศึกษาของมอริสและฮาวกินส์ (Moses & Hawkins 1982:72-73) พบว่าบุคคลที่มีพฤติกรรมรักร่วมเพศ มักมีความสัมพันธ์กับคู่ของตนไม่ยั่งยืน ทำให้มีปัญหาในสถาบันครอบครัว และมักแก้ปัญหาด้วยการติดยาและยาเสพติด โอภาส ธรรมวาณิช (2527:41) พบว่าบุคคลรักร่วมเพศบางส่วนจะมองตนเองว่าผิดธรรมชาติจากคนอื่น และปิดบังพฤติกรรมของตนไว้จากสังคม มีภาวะซึมเศร้า เครียด วิตกกังวล ระแวง เหวง โดดเดี่ยว ขาดเพื่อนแท้ และคิดฟุ้งซ่าน ดังนั้นชายรักร่วมเพศจึงพยายามค้นหาบุคคลประเภทเดียวกันตามสถานเริงรมย์ต่างๆ เช่น บาร์เกย์ บาร์อะโกโก้ ฯลฯ

เป็นที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่าประเทศไทยเป็นประเทศที่มีธุรกิจการท่องเที่ยวที่มีความเจริญก้าวหน้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมืองพัทยาซึ่งถือเป็นเมืองท่องเที่ยว และเป็นแหล่งค้าทางกามารมณ์ที่มีชื่อเสียง ทั้งยังเป็นศูนย์รวมสถานเริงรมย์ของคนกลางคืนอีกด้วย จึงเป็นเหตุให้นักเที่ยวชาวต่างชาติเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในเมืองพัทยา เพื่อแสวงหาความสุขทางเพศ ดังนั้นจึงทำให้ธุรกิจการให้บริการทางเพศสำหรับชายรักร่วมเพศ และหญิงที่เข้ามาซื้อบริการ เกิดขึ้นมาอย่างมากมาย จากการสำรวจข้อมูลของศูนย์กามโรค 3 กองควบคุมโรคติดต่อ สำนักงานสาธารณสุข จังหวัดชลบุรี พบว่าสถานเริงรมย์ต่างๆ ที่มีชายขายบริการทางเพศ เช่น บาร์เกย์ บาร์อะโกโก้ มีจำนวนทั้งสิ้น 35 แห่ง และจากทำเนียบของกลุ่มงานระบาดวิทยา กรมควบคุมโรคติดต่อ กระทรวงสาธารณสุข ประจำปี พ.ศ. 2544 ระบุว่าปัจจุบันประเทศไทยมีชายขายบริการทางเพศ จำนวน 4,759 คน โดยกระจายอยู่ตามจังหวัดต่างๆ เช่น กรุงเทพมหานคร มีจำนวนถึง 2,078 คน รองลงมาคือเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ที่มีจำนวนชายขายบริการถึง 1,280 คน

ด้วยเหตุผลที่เมืองพัทยาคือเมืองท่องเที่ยว ซึ่งมีพื้นที่และประชากรไม่มากนักหากเทียบกับกรุงเทพมหานครอันเป็นเมืองหลวงของประเทศไทย แต่เมืองพัทยากลับมีสถานประกอบการที่แฝงอยู่ในรูปแบบของการขายบริการทางเพศ และอัตราของชายขายบริการทางเพศให้กับนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เป็นอันดับสูงรองมาจากกรุงเทพมหานคร ทั้งที่เมืองพัทยาคือเขตการปกครองพิเศษ โดยมีพื้นที่ส่วนหนึ่งอยู่ภายในเขตอำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรีเท่านั้น ซึ่งในขณะที่กรุงเทพมหานครมีแหล่งของสถานบันเทิงประเภทบาร์เกย์ บาร์อะโกโก้ หรือบาร์โชว์ ขึ้นเป็นจำนวนมาก โดยกระจายอยู่ในย่านที่เป็นศูนย์กลางของความเจริญไม่ว่าจะเป็นย่านพัฒนาพงษ์ ย่านถนนสีลม สุขุมวิท ประดิพัทธ์ เป็นต้น

จากการสำรวจปัญหาเบื้องต้นของชายขายบริการทางเพศ ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จำนวน 120 คน โดยให้ชายขายบริการตอบคำถามปลายเปิดทั้ง 2 ข้อ ดังนี้

คำถามข้อที่ 1 ใช้คำถามเรื่องความคิดเห็น และความรู้สึกที่มีต่อการขายบริการทางเพศ

คำตอบที่ชายขายบริการทางเพศคิดว่า การขายบริการทางเพศเป็นเรื่องปกติ จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 26.7 และคำตอบที่คิดว่าเป็นเรื่องน่าอายหรือเป็นเรื่องไม่ดี จำนวน 85 คนคิดเป็นร้อยละ 70.8 และจำนวนอีก 3 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 2.5 ไม่แสดงความคิดเห็น

คำถามข้อที่ 2 ใช้คำถามว่า เหตุจูงใจที่ต้องขายบริการทางเพศ

คำตอบที่ชายขายบริการตอบคำถาม ว่ามีเหตุจูงใจในการขายบริการ จำนวน 118 คน คิดเป็นร้อยละ 98.3 และตอบว่าไม่มีเหตุจูงใจ จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 คำตอบที่ว่ามีเหตุจูงใจในการขายบริการทางเพศมากที่สุดเป็นอันดับที่ 1 คือ ต้องการเงิน เนื่องจากเป็นอาชีพที่มีรายได้สูง จำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 43.3 อันดับที่ 2 คือ ครอบครัวมีฐานะยากจน จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 20.8 อันดับที่ 3 คือ ไม่มีการศึกษา จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 10.8 อันดับที่ 4 คือ เพื่อนชักชวนให้ทำ จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 9.2 คน อันดับที่ 5 คือ ต้องการหาประสบการณ์ในการทำงาน จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 6.7 คน อันดับที่ 6 คือ ชอบที่จะประกอบอาชีพขายบริการ เนื่องจากเป็นรกร่วมเพศ จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 5.8 คน อันดับที่ 7 คือ เป็นอาชีพที่มีความเป็นอิสระในการทำงานสูง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 คน

จากการสำรวจปัญหาเบื้องต้นของชายขายบริการทางเพศในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี พบว่าชายขายบริการทางเพศนั้นเห็นว่าการประกอบอาชีพขายบริการเป็นเรื่องน่าอับอาย เป็นอาชีพที่บุคคลภายนอกไม่ให้การยอมรับ และเป็นการเสื่อมเสียเกียรติยศชื่อเสียงต่อครอบครัว ถึงแม้จะเป็นอาชีพที่มีรายได้ดีก็ตาม แต่ก็ไม่สามารถเปิดเผยอาชีพนี้ให้สังคมหรือครอบครัวรับรู้ได้ และด้วยเหตุผลที่พหุเป็นเมืองท่องเที่ยวที่ชาวต่างชาติให้ความสนใจเดินทางเข้ามาเพื่อแสวงหาความสุขทางเพศ จึงเป็นปัจจัยประการสำคัญที่ทำให้เกิดธุรกิจสถานเริงรมย์ที่ขายบริการทางเพศเกิดขึ้นอย่างมากมาย พร้อมทั้งจำนวนของชายบริการที่เพิ่มขึ้น โดยกระจายอยู่ตามแหล่งขายบริการในรูปแบบที่ขายบริการแบบเปิดเผย ได้แก่ บาร์เกย์ บาร์อะโกโก้ บาร์โชว์ และแบบแอบแฝง ได้แก่ บาร์เบียร์ นวดแผนโบราณ ชวน่า สถานเสริมความงามชายแบบครบวงจร เป็นต้น ดังนั้นจากผลการสำรวจในเรื่องนี้ จึงทำให้ผู้วิจัยสนใจถึงสาเหตุของการขยายตัวของสถานบริการทางเพศทั้งที่เปิดเผย และแอบแฝง โดยมีผู้ขายบริการทางเพศเป็นผู้ขาย ทั้งนี้ได้มุ่งเน้นความสำคัญระหว่างตัวแปรด้านส่วนตัว ด้านครอบครัว และด้านสิ่งแวดล้อม เพื่อเป็นการสะท้อนให้เห็นถึงการแก้ไขปัญหาความล้มเหลวของสถาบันครอบครัว สถาบันการศึกษา สถาบันศาสนา และสถาบันเศรษฐกิจ เพื่อให้ได้แนวทางในการแก้ไขปัญหาดังกล่าวให้ลดน้อยลง

ความมุ่งหมายในการศึกษาค้นคว้า

1. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรด้านส่วนตัว ด้านครอบครัว และด้านสิ่งแวดล้อมกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
2. เพื่อศึกษาตัวแปรด้านส่วนตัว ด้านครอบครัว และด้านสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องที่ส่งผลกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
3. เพื่อสร้างสมการพยากรณ์ของทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ความสำคัญของการวิจัย

เพื่อใช้ผลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นข้อมูลในการป้องกัน และแก้ไขปัญหาการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ให้มีจำนวนลดน้อยลงกว่าปัจจุบัน โดยมุ่งเน้นให้สถาบันครอบครัว ได้แก่ พ่อ แม่ และญาติพี่น้องหันมาให้ความสนใจและความสำคัญของพื้นฐานในการอบรมเลี้ยงดู สร้างความสัมพันธ์ที่ดีภายในครอบครัว เนื่องจากบทบาทของพ่อแม่และวิธีการอบรมเลี้ยงดู รวมถึงความสัมพันธ์ระหว่างพ่อแม่ลูกที่ดีย่อมมีผลต่อทัศนคติ และพฤติกรรมของเด็กในการลอกเลียนบทบาท ที่จะทำให้เด็กที่เติบโตขึ้นเป็นผู้ใหญ่ที่ดี เป็นที่ยอมรับของสังคม

ขอบเขตของการวิจัย

1. ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นชายขายบริการทางเพศในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ซึ่งได้จากการสำรวจตามประเภทของสถานบริการในเมืองพัทยาซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 1,280 คน โดยแยกเป็นชายขายบริการที่มาจากสถานบริการแบบเปิดเผยจำนวน 884 คน และชายขายบริการที่มาจากสถานบริการแบบแอบแฝงจำนวน 396 คน

2. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นชายขายบริการทางเพศ ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จำนวน 304 คน ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 จากตารางการสุ่มตัวอย่างยามาเน่ (Yamane.1970 : 580-581) เป็นชายขายบริการในประเภทสถานบริการแบบเปิดเผย ได้แก่ บาร์เกย์ บาร์อะโกโก้ บาร์โชว์ จำนวน 210 คน และในประเภทสถานบริการแบบแอบแฝง ได้แก่ บาร์เบียร์ นวดแผนโบราณ ชาวน้ำ สถานเสริมความงามชายแบบครบวงจร จำนวน 94 คน ซึ่งได้มาจากการสุ่มแบบแบ่งชั้น (Stratified Random Sampling) จากประชากรโดยใช้ประเภทของและชนิดของสถานบริการ เป็นชั้น (Strata)

3. ตัวแปรที่ศึกษา

3.1 ตัวแปรต้นที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า แบ่งเป็น 3 ด้าน ดังนี้

3.1.1 ตัวแปรด้านส่วนตัว ได้แก่

- 3.1.1.1 อายุ
- 3.1.1.2 ระดับการศึกษา
- 3.1.1.3 ภูมิลำเนา
- 3.1.1.4 สถานภาพสมรส
- 3.1.1.5 อาชีพเดิม
- 3.1.1.6 รายได้เดิม
- 3.1.1.7 ประสบการณ์ทางเพศ

3.1.2 ตัวแปรด้านครอบครัว ได้แก่

- 3.1.2.1 สถานภาพทางครอบครัว
- 3.1.2.2 สัมพันธภาพทางครอบครัว
- 3.1.2.3 ฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว

3.1.3 ตัวแปรด้านสิ่งแวดล้อม ได้แก่

- 3.1.3.1 แรงจูงในการเข้าสู่อาชีพ
- 3.1.3.2 บรรยากาศในการทำงาน

3.2 ตัวแปรตาม คือทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศ หมายถึง ความคิด ความรู้สึก และแนวโน้มที่จะแสดงพฤติกรรมเกี่ยวกับการขายบริการทางเพศ ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.1 ทัศนคติด้านความคิด หมายถึง ความคิดเห็นที่มีต่ออาชีพ

1.2 ทัศนคติด้านความรู้สึก หมายถึง ความชอบความพอใจต่อการขายบริการทางเพศ

1.3 ทัศนคติด้านแนวโน้มในการแสดงพฤติกรรม หมายถึง ความตั้งใจในการทำงาน การปฏิบัติงานในหน้าที่

2. ชายขายบริการ หมายถึง ชายที่ประกอบอาชีพด้วยการขายบริการทางเพศอยู่ในสถานบริการทั้งแบบเปิดเผยและแบบแอบแฝง โดยลูกค้าจะมีทั้งเพศชายและหญิง ทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ

3. ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ หมายถึง ตัวแปรที่ผลต่อทัศนคติในการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ด้านดังนี้

3.1 ตัวแปรด้านส่วนตัว ได้แก่

3.1.1 อายุ หมายถึง ช่วงอายุของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษารั้งนี้

3.1.2 ระดับการศึกษา หมายถึง ระดับการศึกษาสูงสุดโดยแบ่งการศึกษาเป็น 4 ระดับ

3.1.2.1 ไม่ได้รับการศึกษา

3.1.2.2 ศึกษาระดับประถมศึกษา

3.1.2.3 ระดับมัธยมศึกษา

3.1.2.4 ระดับปริญญาตรี

3.1.3 ภูมิสำเนา หมายถึง สถานที่เกิดของชายขายบริการโดยแบ่งเป็น 6 ภาค ได้แก่

3.1.3.1 ภาคเหนือ ประกอบด้วย จังหวัดแม่ฮ่องสอน เชียงใหม่ ลำปาง ลำพูน เชียงราย พะเยา น่าน อุตรดิตถ์ แพร่

3.1.3.2 ภาคกลาง ประกอบด้วย จังหวัดสุโขทัย พิษณุโลก เพชรบูรณ์ กำแพงเพชร พิจิตร นครสวรรค์ ลพบุรี สระบุรี นครนายก อ่างทอง ปทุมธานี สมุทรปราการ กรุงเทพมหานคร สมุทรสงคราม สมุทรสาคร นนทบุรี นครปฐม อยุธยา สุพรรณบุรี ชัยนาท อุทัยธานี

3.1.3.3 ภาคตะวันตก ประกอบด้วย จังหวัดตาก กาญจนบุรี ราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์

3.1.3.4 ภาคตะวันออก ประกอบด้วยจังหวัดปราจีนบุรี สระแก้ว ฉะเชิงเทรา ชลบุรี จันทบุรี ระยอง ตราด

3.1.3.5 ภาคอีสาน ประกอบด้วยจังหวัดหนองคาย นครพนม สกลนคร มุกดาหาร ยโสธร อำนาจเจริญ อุบลราชธานี สุรินทร์ บุรีรัมย์ นครราชสีมา มหาสารคาม ชัยภูมิ ขอนแก่น หนองบัวลำภู อุตรธานี เลย

3.1.3.6 ภาคใต้ ประกอบด้วยจังหวัดชุมพร นครศรีธรรมราช สงขลา ปัตตานี นราธิวาส ยะลา สตูล ตรัง ภูเก็ต กระบี่ พังงา ระนอง สุราษฎร์ธานี

3.1.4 สถานภาพสมรส ได้แก่

3.1.4.1 โสด

3.1.4.2 คู่

3.1.4.3 หม้าย

3.1.5 อาชีพเดิม หมายถึง งานเดิมที่เคยทำมาก่อนเข้ามาสู่อาชีพขายบริการทางเพศ

3.1.5.1 อาชีพนักศึกษา

3.1.5.2 อาชีพรับจ้าง

3.1.5.3 อาชีพค้าขาย

3.1.5.4 อาชีพรับราชการ

6.1.1.1 อาชีพอื่นๆ นอกเหนือจากอาชีพที่กล่าวมา

6.1.2 รายได้เดิม หมายถึง รายได้หรือรายรับจากอาชีพเดิมก่อนมาประกอบอาชีพขายบริการโดยแบ่งเป็น

6.1.2.1 รายได้ต่ำกว่า 5,000 บาท

6.1.2.2 รายได้ระหว่าง 5,000 – 7,000 บาท

6.1.2.3 รายได้สูงกว่า 7,000 บาท

3.1.7 ประสบการณ์ทางเพศ หมายถึง ประสบการณ์ของการเรียนรู้และผ่านการมีเพศสัมพันธ์มาแล้ว โดยเกิดจากบุคคลภายในครอบครัว เพื่อน หรือ บุคคลใกล้เคียง ตั้งแต่วัยเด็ก และวัยรุ่น ซึ่งป็นตัวแปรหนึ่งที่เป็นแรงจูงใจให้บุคคลเข้ามาสู่อาชีพขายบริการทางเพศได้ง่าย

4. ตัวแปรด้านครอบครัว หมายถึง สถานการณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับครอบครัว ดังนี้

4.1 สถานภาพทางครอบครัว หมายถึง ครอบครัวที่ขาดบิดา และ / หรือมารดา อันเนื่องมาจากการเสียชีวิต การหย่าร้าง หรือแยกกันอยู่

4.2 สัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายในครอบครัว หมายถึง ลักษณะพฤติกรรมที่บุคคลในครอบครัว ปฏิบัติต่อตนเอง และ ลักษณะพฤติกรรมที่ตนเองปฏิบัติต่อบุคคลในครอบครัว

4.3 ฐานะเศรษฐกิจทางครอบครัว หมายถึง ครอบครัวที่มีรายได้รวมกันเฉลี่ยต่อเดือน โดยแบ่งออกเป็น 3 ระดับ

4.3.1 ฐานะทางครอบครัวที่มีรายได้สูงกว่า 7,000 บาท

4.3.2 ฐานะทางครอบครัวที่มีรายได้ปานกลางระหว่าง 5,000-7,000 บาท

4.3.3 ฐานะทางครอบครัวที่มีรายได้ต่ำกว่า 5,000 บาท

5. ตัวแปรด้านสิ่งแวดล้อม ได้แก่

5.1 แรงจูงใจการเข้าสู่อาชีพ หมายถึง ความรู้สึกที่มีส่วนสำคัญที่ทำให้เหล่าชายขายบริการมีความสนใจที่จะมาประกอบอาชีพขายบริการทางเพศในเมืองพัทยา ได้แก่ มีการศึกษาน้อย มีฐานะยากจน ต้องการมีรายได้สูง ต้องการได้เรียนรู้ภาษาต่างประเทศจากลูกค้าชาวต่างชาติ เพื่อนชักชวน หรือต้องการหาประสบการณ์ในการทำงาน

5.2 บรรยากาศในการทำงาน หมายถึง ลักษณะทางกายภาพของที่ทำงาน ได้แก่ สัมพันธภาพระหว่างเพื่อน และผู้บังคับบัญชาของที่ทำงานที่มีอิทธิพลต่อความเป็นอยู่ และส่งผลต่อการทำงาน

กรอบแนวคิดในการวิจัย

ตัวแปรต้น

ตัวแปรตาม

1. ตัวแปรด้านส่วนตัว

- 1.1 อายุ
- 1.2 ระดับการศึกษา
- 1.3 ภูมิสำเนา
- 1.4 สถานภาพสมรส
- 1.5 อาชีพเดิม
- 1.6 รายได้เดิม
- 1.7 ประสบการณ์ทางเพศ

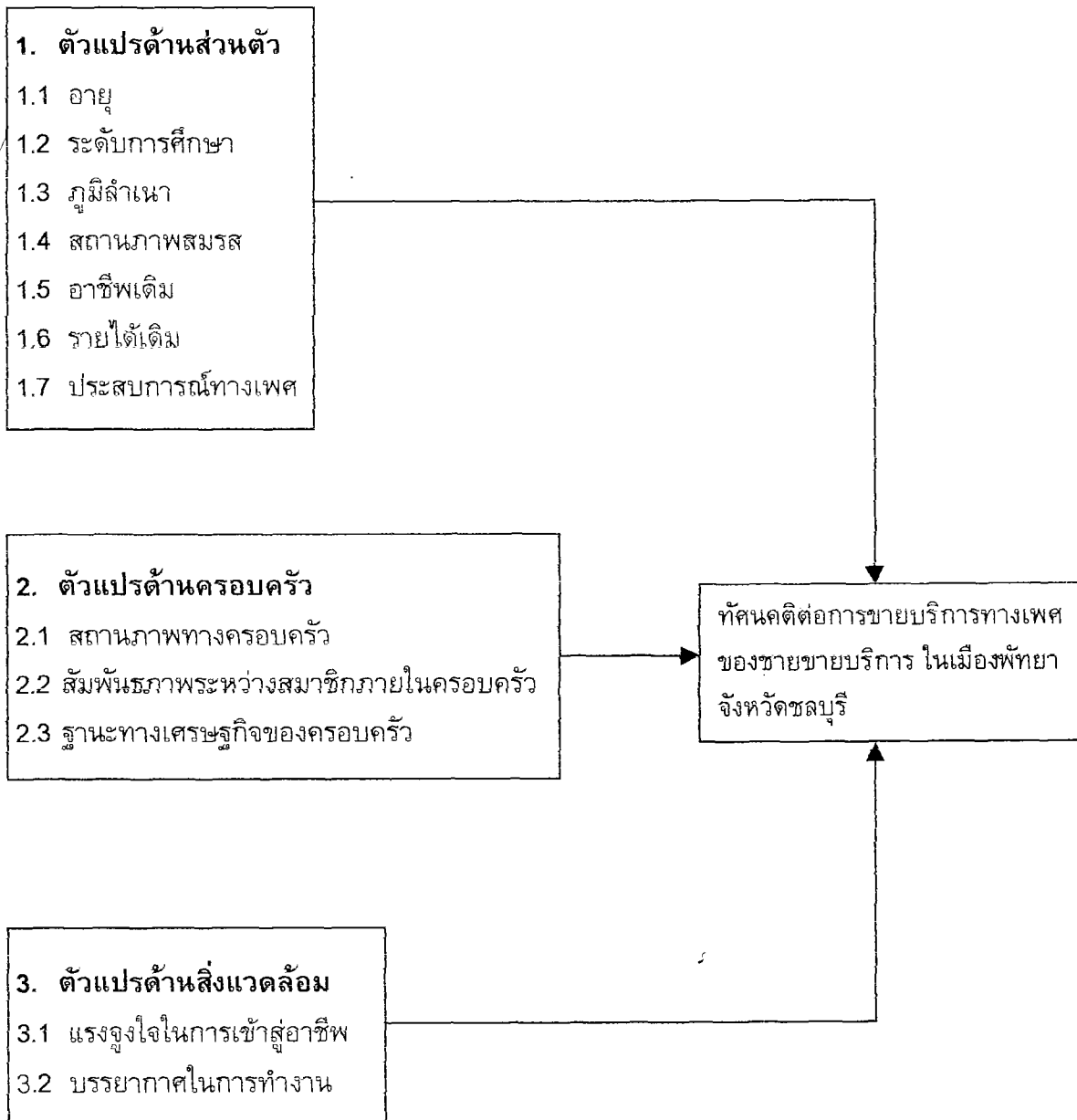
2. ตัวแปรด้านครอบครัว

- 2.1 สถานภาพทางครอบครัว
- 2.2 สัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายในครอบครัว
- 2.3 ฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว

3. ตัวแปรด้านสิ่งแวดล้อม

- 3.1 แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ
- 3.2 บรรยากาศในการทำงาน

ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศ
ของชายขายบริการ ในเมืองพัทยา
จังหวัดชลบุรี



สมมติฐานในการศึกษาค้นคว้า

1. ตัวแปรด้านส่วนตัว ตัวแปรด้านครอบครัว และตัวแปรด้านสิ่งแวดล้อม มีความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
2. ตัวแปรด้านส่วนตัว ตัวแปรด้านครอบครัว และตัวแปรด้านสิ่งแวดล้อม ส่งผลกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี



บทที่ 2

เอกสารที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

1. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติ
 - 1.1 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติ
 - 1.1.1 ความหมายของทัศนคติ
 - 1.1.2 ลักษณะสำคัญของทัศนคติ
 - 1.1.3 องค์ประกอบของทัศนคติ
 - 1.1.4 เทคนิคการวัดทัศนคติ
 - 1.1.5 อิทธิพลของทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศ
 - 1.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติ
2. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการทางเพศ
 - 2.1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการทางเพศ
 - 2.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการทางเพศ
3. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ
 - 3.1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ
 - 3.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ
4. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาค้นคว้า

1. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติ

1.1 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติ

1.1.1 ความหมายของทัศนคติ

สุชา จันทรเฒ (2524 : 82) ให้ความหมายทัศนคติ ว่าเป็นนามธรรมที่เกิดจากการเรียนรู้หรือประสบการณ์ในชีวิตของบุคคล และทัศนคติมีความสำคัญต่อการตอบสนองทางสังคมของบุคคลเป็นอย่างมาก คือบุคคลที่มีพฤติกรรมอย่างไรหรือทำสิ่งใดลงไปทัศนคติจะเป็นเครื่องกำหนด ดังนั้นทัศนคติจึงเป็นส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพของบุคคล และบุคคลที่มีทัศนคติต่อสิ่งแวดล้อมต่างๆ ในลักษณะที่แตกต่างกัน

กมลรัตน์ หล้าสูงรัง (2528 : 230-231) กล่าวว่าทัศนคติ คือความพร้อมของร่างกายและจิตใจที่มีแนวโน้มจะตอบสนองต่อสิ่งเร้าหรือสถานการณ์นั้น เนื่องจากความชอบหรือความพอใจ และ

ทัศนคติทางลบหรือทัศนคติที่ไม่ดี หมายถึงแนวโน้มที่อินทรีย์จะถอยหนีจากสิ่งเร้าหรือสถานการณ์นั้น เนื่องจากความไม่ชอบหรือความไม่พอใจ

ธงชัย ปิ่นเกษม (2542 :6) ให้ความหมายทัศนคติ หมายถึงแนวคิดของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง โดยแนวความคิดนั้นเป็นผลมาจากการเรียนรู้ หรือประสบการณ์เดิมนำมาเปรียบเทียบกับประเมิณกับสิ่งที่พบและกำหนดผลของการประเมินออกมา ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงไปตามประสบการณ์ที่เพิ่มมากขึ้น หรือสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนไป

พิสมัย วิบูลย์สวัสดิ์ (2526.20) ให้ความหมายทัศนคติ ว่าเป็นความรู้สึกทางบวก หรือทางลบของบุคคลต่อสิ่งของหรือเหตุการณ์ในลักษณะความคิดเห็นว่า ชอบหรือไม่ชอบ เห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย ยอมรับได้ หรือยอมรับไม่ได้ อันเป็นแนวโน้มที่บุคคลจะแสดงพฤติกรรมตอบสนองต่อไป

เทอร์สโตน (Thurstone,1967 : 479) กล่าวว่า ทัศนคติ เป็นแนวโน้มเชิงทางด้านจิตใจภายในที่แสดงออกให้เห็นเป็นพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง นอกจากนี้ทัศนคดียังเป็นเรื่องของความชอบ ความไม่ชอบ ความลำเอียง ความคิดเห็น ความรู้สึก และความเชื่อมั่นต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ดังนั้นการวัดทัศนคติจึงวัดโดยตรงไม่ได้ แต่สามารถวัดได้ในรูปความคิดเห็น(Opinion) หรือการแสดงออกทางภาษาถ้อยคำ (Verbal Expression) แต่ในการวัดนี้อาจเกิดความไม่แน่นอนได้ หากผู้ตอบ ตอบไม่ตรงความเป็นจริง

โรเคิช (Rokeach,1970 : 112) กล่าวว่า ทัศนคติเป็นการผสมผสานหรือจัดระเบียบของความเชื่อที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรือสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่ง ผลรวมของความเชื่อนี้จะเป็นตัวกำหนดแนวโน้มของบุคคลในการตอบสนองในลักษณะที่ชอบหรือไม่ชอบ

ฟอสเตอร์ (Foster,1961 :131) กล่าวว่า ทัศนคติเป็นผลมาจากการเรียนรู้และจากประสบการณ์ที่แต่ละคนมีอยู่ ทัศนคติเป็นสิ่งที่มียุทธิพลต่อบุคคลมาก เป็นสิ่งที่ตัดสินว่าบุคคลนั้นรู้สึกอย่างไร และควรทำอะไรในสถานการณ์ต่างๆ ของชีวิตเขา ทัศนคติเป็นตัวนำบุคคลให้ประพฤติ ปฏิบัติ และมีอิทธิพลต่อความคิดและกำหนดพฤติกรรมของบุคคลนั้นไม่มากนัก

จากความหมายของทัศนคติ ดังกล่าวสรุปได้ว่า ทัศนคติ หมายถึงความคิด ความรู้สึก ความเชื่อของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งเป็นตัวกำหนดแนวโน้มในการตอบสนองหรือแสดงพฤติกรรมของบุคคลนั้นในลักษณะที่ชอบหรือไม่ชอบ

1.1.2. ลักษณะสำคัญของทัศนคติ

กมลรัตน์ หล้าสูงษ์ (2528 : 231) อธิบายลักษณะสำคัญของทัศนคติ ดังนี้

1. ทัศนคติเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้หรือการได้รับประสบการณ์ มิใช่สิ่งที่มีติดตัวมาแต่กำเนิด

2. ทัศนคติ เป็นดัชนีที่จะชี้แนวทางในการแสดงพฤติกรรม กล่าวคือ ถ้ามีทัศนคติที่ดีก็มีแนวโน้มที่เข้าหาหรือแสดงพฤติกรรมนั้นๆ ตรงกันข้ามถ้ามีทัศนคติที่ไม่ดีก็มีแนวโน้มที่จะไม่เข้ามา โดยถอยหนีหรือต่อต้านการแสดงพฤติกรรมนั้นๆ

3. ทัศนคติสามารถถ่ายทอดจากบุคคลหนึ่งไปยังบุคคลอื่นได้

4. ทักษะสามารถเปลี่ยนแปลงได้ เนื่องจากทักษะเป็นสิ่งที่ได้รับรู้จากการเรียนรู้ หรือประสบการณ์ของแต่ละบุคคล ถ้าการเรียนรู้หรือประสบการณ์เปลี่ยนไป ทักษะก็ย่อมเปลี่ยนแปลงไปด้วย

จิระวัฒน์ วงศ์สวัสดิ์วัฒน์ (2529 : 2 - 5) กล่าวถึงทักษะคิดว่า มีลักษณะดังนี้

1. ทักษะเป็นสิ่งที่เกิดจากการเรียนรู้ไม่ใช่สิ่งที่ติดตัวมาแต่กำเนิด ประสบการณ์มีอิทธิพลมากต่อทักษะการสะสมประสบการณ์ทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยผ่านกระบวนการปะทะสังสรรค์กับสิ่งต่างๆ ในสังคมมีผลโดยตรงต่อทักษะการเพิ่มความรู้และประสบการณ์เป็นสิ่งสำคัญ นอกจากนั้นยังมีอิทธิพลต่อการเสริมสร้างการพัฒนาและการเปลี่ยนทักษะ

2. ทักษะเป็นลักษณะการประเมิน (Evaluation Nature) เกิดจากการที่บุคคลหนึ่งจะมีทักษะอย่างไรต่อสิ่งใดย่อมขึ้นอยู่กับผลการประเมินความรู้ ความคิดหรือความเชื่อเกี่ยวกับสิ่งนั้น ซึ่งผลการประเมินนั้นอาจแตกต่างกันตามประสบการณ์ของบุคคล

3. ทักษะมีคุณภาพ และความเข้ม (Quality and Intensity) คุณภาพ และความเข้มของทักษะจะเป็นสิ่งที่บอกถึงความแตกต่างของแต่ละคนที่มีต่อสิ่งต่างๆ คุณภาพของทักษะเป็นสิ่งที่ได้จากประเมิน เมื่อบุคคลประเมินสิ่งใดสิ่งหนึ่งก็จะมีทักษะดีทางบวก (ความรู้สึกรับชอบ) หรือทักษะดีทางลบ (ความรู้สึกไม่ชอบ) ต่อสิ่งนั้นก็คือ ก่อให้เกิดสภาวะความพร้อมที่จะเข้าหาหรือหลีกเลี่ยงสิ่งดังกล่าว ส่วนความเข้มจะบ่งบอกถึงความมากน้อยของทักษะดีทางบวก หรือบางลบ หรือบ่งชี้ระดับการประเมิน เช่น ชอบมาก ชอบปานกลาง ชอบน้อย

4. ทักษะมีความคงทนไม่เปลี่ยนง่าย (Permanence) เนื่องจากสิ่งที่ประเมินมีความชัดเจนถูกต้องแน่นอน กรณีที่มีการสะสมประสบการณ์เกี่ยวกับสิ่งนั้น โดยกระบวนการเรียนรู้มานานพอ ในกรณีเช่นนี้การเพิ่มความรู้หรือประสบการณ์ใหม่ หรือแม้แต่การบังคับให้แสดงพฤติกรรมนั้นอยู่เสมอก็อาจไม่มีผลทำให้ทักษะดีดังกล่าวข้างต้นเปลี่ยนแปลง ทักษะดีทำนองนี้สามารถทำนายหรืออธิบายพฤติกรรมในสถานการณ์ที่คล้ายคลึงในเวลาต่อมาได้อย่างถูกต้อง

5. ทักษะต้องมีสิ่งหนึ่ง (Attitude Objective) นั่นคือ ทักษะดีต่ออะไรต่อสิ่งของหรือต่อสถานการณ์จะไม่มีทักษะดีลอยๆ ที่ไม่ได้หมายถึงสิ่งใด และบุคคลจะต้องมีความรู้หรือประสบการณ์เกี่ยวกับสิ่งนั้น ทักษะดีแตกต่างกันตามแน่นอนชัดเจน และขอบเขตของโครงสร้างซึ่งขึ้นอยู่กับจำนวนชนิด และคุณลักษณะของส่วนประกอบของสิ่งนั้น

6. ทักษะมีลักษณะความสัมพันธ์ ทักษะดีแสดงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับสิ่งของบุคคลอื่น หรือสถานการณ์ และความสัมพันธ์นี้เป็นความรู้สึก (Motivation Affect) ความเชื่อของบุคคลที่มีต่อสิ่งนั้นจะเป็นตัวเชื่อมโยง ดังนั้นเมื่อมีการประเมินความเชื่อ ความสัมพันธ์ในรูปแบบดังกล่าวก็จะเกิดขึ้นในโครงสร้างของทักษะ นอกจากนั้นยังมีความสัมพันธ์ระหว่างแต่ละทักษะดีทั้งในเรื่องที่มีต่อสิ่งหนึ่งประกอบด้วยหลายทักษะดีที่มีระดับความสัมพันธ์แตกต่างกัน ที่มีความสัมพันธ์กันเองสูง ก็จะรวมตัวเป็นมิติตามคุณลักษณะ หรือองค์ประกอบของสิ่งนั้น หมายถึง มิติเหล่านั้นมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน เมื่อรวมตัวเป็นมิติของความรู้สึก (Affective) ความสัมพันธ์ยังสูงการรวมตัวของ

แต่ละทัศนคติก็ยิ่งแน่นแฟ้นซึ่งจะเป็นตัวบ่งชี้ความคงทนของทัศนคติ และแม่นยำต่อการทำนายพฤติกรรม

1.1.3 องค์ประกอบของทัศนคติ

เจลิมพล ศรีหงษ์และเสถียร เหลืองอร่าม (2514:10) กล่าวว่าองค์ประกอบของทัศนคติ (Attitude Component) มีส่วนประกอบสำคัญ 3 ประการ คือ

1. องค์ประกอบทางด้านความคิดและเหตุผล (Cognitive Component) หมายถึงความคิดเห็นเกี่ยวกับสิ่งต่างๆ ซึ่งเป็นเรื่องของการใช้เหตุผลของบุคคลในการจำแนกแยกแยะ ความแตกต่างตลอดจนผลต่อเนื้อที่จะเกิดขึ้น ซึ่งถ้าพิจารณาอย่างลึกซึ้งก็คือ การที่บุคคลจะสามารถนำเอาคุณค่าทางสังคมที่ได้รับการถ่ายทอดอบรมสั่งสอนมาเข้าไปใช้ในการวิเคราะห์พิจารณาประกอบเหตุผลของการที่ตนจะประเมิน โดยการพิจารณาของบุคคลนั้นจะเป็นเรื่องของเหตุผลโดยไม่มีอารมณ์เข้าไปเกี่ยวข้อง

2. องค์ประกอบทางด้านอารมณ์หรือความรู้สึก (Affective Component) หมายถึง ความรู้สึกทางอารมณ์เกี่ยวกับความเชื่อในสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เช่น ความรู้สึกชอบ ไม่ชอบเกลียด รัก เป็นต้น ซึ่งจะแสดงออกทางสีหน้า ท่าทาง เมื่อคิดหรือพูดถึงสิ่งนั้น

3. องค์ประกอบทางแนวโน้มของการกระทำหรือพฤติกรรม (Behavior Component) แนวโน้มที่จะแสดงพฤติกรรม (Action Tendency) หรือการตอบสนองต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งเฉพาะเจาะจง ซึ่งแนวโน้มของการกระทำหรือพฤติกรรมนี้จะมีความสัมพันธ์ต่อเนื่องกับความคิดหรือสติและเหตุผล อารมณ์หรือความรู้สึก

ซิมบาร์โด (สดหทัย มุขยวงศา. 2533 : 7 ; อ้างอิงมาจาก Zimbaedo. 1979 : 647) กล่าวว่า ทัศนคติ ประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 ประการ คือ

1. ความคิด ความเชื่อ (Beliefs) หรือความเข้าใจที่มีต่อสิ่งต่างๆ ในลักษณะที่สิ่งนั้นเป็นหรือควรจะเป็น

2. ความรู้สึก (Affection) หรืออารมณ์ ที่มีความสัมพันธ์กับความคิด ความเชื่อ วัดได้จากปฏิกิริยาทางร่างกายหรือแนวโน้ม และแบบแผนในการตอบสนอง

3. พฤติกรรม (Action Intention) เป็นการกระทำที่สังเกตได้ ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องมาจากความคิดและความรู้สึก

1.1.4. เทคนิคการวัดทัศนคติ

ในการสร้างเครื่องมือวัดทัศนคตินั้นสามารถทำได้หลายวิธี ดังนี้

1. วิธีของเทอร์สโตน (Thurstone, 1970 : 128) ได้ใช้วัดทัศนคติของบุคคลโดยอาศัยกฎแห่งการเปรียบเทียบเพื่อตัดสินใจ (Law of Comparative Judgement) คือให้ผู้ตอบตัดสินข้อความที่แสดงถึงทัศนคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งว่าเห็นด้วย (Accepted) หรือไม่เห็นด้วย (Rejected) ในข้อความเหล่านั้นอย่างน้อยเพียงใด โดยให้กลุ่มผู้ตัดสินพิจารณาว่าข้อความที่เสนอนั้นควรจะอยู่ตรงไหน เมื่อแบ่งความคิดเห็นทั้งหมดตั้งแต่เห็นด้วยมากที่สุดไปจนถึงไม่เห็นด้วยมากที่สุดออกเป็น 11 กลุ่มเท่าๆ กัน เมื่อกลุ่มผู้ตัดสินใจได้พิจารณาตัดสินหมดทุกข้อความข้อแล้ว ก็นำแต่ละค่ามาหาค่าสเกล (Scale Value) นั่นคือ หาดำแหน่งมัธยฐานของแต่ละสเกลสำหรับวัดทัศนคติต่อไป

2. วิธีของลิเคอร์ต (Likert, 1970 : 150-151) เป็นวิธีการวัดทัศนคติโดยกาอ่านเอาข้อความที่จะใช้วัดทัศนคติไปให้ผู้ตอบตกลงความเห็นว่ามีความรู้สึกต่อข้อความเหล่านั้นอย่างไรบ้าง เห็นด้วยอย่างยิ่ง เห็นด้วย ไม่แน่ใจ ไม่เห็นด้วย หรือไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง แล้วมีการกำหนดคะแนนให้อาจเป็น 5, 4, 3, 2 หรือ 1 ตามลำดับ หากเป็นข้อความในทางบวก (Positive Statement) และอาจเป็น 1, 2, 3, 4 หรือ 5 ตามลำดับ หากเป็นข้อความในทางลบ (Negative Statement) จากนั้นนำข้อความทั้งหมดไปวิเคราะห์หาค่าอำนาจจำแนก (Item Analysis) โดยเลือกข้อความที่สามารถจำแนกกลุ่มที่มีทัศนคติที่ดี และทัศนคติที่ไม่ดีเพื่อนำไปใช้วัดทัศนคติต่อไป

3. วิธีของออสกูต (Osgoos, 1957 : 189) เป็นวิธีวัดทัศนคติโดยใช้ความหมายทางภาษาซึ่งใช้วิธีนี้เพื่อวัดความหมายของมโนทัศน์ (Concept) ในรูปความหมายของศัพท์ (Adjectives) โดยให้บุคคลทำเครื่องหมายแสดงความคิดเห็นลงไปในสเกลซึ่งอยู่ระหว่างคำคุณศัพท์ที่มีความหมายตรงข้ามกับคู่หนึ่ง ๆ เช่น ดี - ไม่ดี ชอบ - ไม่ชอบ ฯลฯ ผู้ตอบจะต้องพิจารณาว่ามโนทัศน์ที่ตนเห็นมีความหมายสอดคล้องกับคุณศัพท์ในแต่ละสเกลอย่างไรมากน้อยแค่ไหน แล้วกรอความคิดเห็นลงไปในสเกล

1.1.5 อิทธิพลของทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศ

ทัศนคติสามารถเรียนรู้ได้บุคคลทุกคนมีชีวิตอยู่ในสิ่งแวดล้อมของสังคม เพราะฉะนั้นโอกาสที่จะเรียนรู้จากสิ่งแวดล้อมย่อมมีมาก จึงจะเห็นได้ว่าทัศนคติเกิดจากองค์ประกอบต่างๆ ดังที่ (ธีรพร อูวรรณโณ. 2525 : 1-17) ได้แบ่งอิทธิพลของการเกิดทัศนคติต่อการขายบริการออกเป็น 4 ด้าน ดังนี้

1. อิทธิพลจากพ่อแม่ ซึ่งพ่อแม่จะมีอิทธิพลเป็นอย่างมากต่อการพัฒนาค่านิยมของเด็ก และความรู้สึกของเด็ก
2. อิทธิพลจากกลุ่มต่างๆ ได้แก่ ครู และเพื่อนจะมีอิทธิพลต่อการสร้างทัศนคติของเด็กมากโดยเฉพาะในกลุ่มโรงเรียน
3. อิทธิพลจากประสบการณ์ส่วนตัว เช่น ประสบการณ์ที่รุนแรง หรือกระทบกระเทือนใจจากการได้เห็นบ่อยๆ ถือเป็นสิ่งที่มีอิทธิพลที่ทำให้คนมีทัศนคติแตกต่างกันออกไป
4. อิทธิพลจากสื่อมวลชน ไม่ว่าจะเป็นวิทยุ โทรทัศน์ ภาพยนตร์ หนังสือพิมพ์ ต่างก็มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ โดยเฉพาะอิทธิพลของสื่อมวลชนอาจเรียกได้ว่ามีมากที่สุดในเรื่องที่ผู้รับไม่คุ้นเคยมาก่อน

ประภาเพ็ญ สุวรรณ (2526 : 90-93) กล่าวว่าแหล่งที่ทำให้เกิดทัศนคติมีมากมาย และได้กล่าวเฉพาะสิ่งที่สำคัญ ดังนี้

1. ประสบการณ์เฉพาะอย่าง (Specific Experiences) คือประสบการณ์เฉพาะอย่างต่อสิ่งดีก็จะมีความรู้สึกชอบ ถ้าหากประสบการณ์ที่ไม่ดี หรือเกิดภาวะคับข้องใจ (Frustration) ก็จะมีแนวโน้มที่จะไม่ชอบ บางครั้งจะมีประสบการณ์ที่ดีหรือไม่ดีเพียงครั้งเดียวก็อาจมีอิทธิพลต่อทัศนคติของบุคคลได้ และอาจจะเป็นไปในทำนองรุนแรงตดยเกิดจากการสรุปที่รุนแรงเกินไปต่อเหตุการณ์เฉพาะอย่างที่เกิดขึ้น
2. การติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่น (Communication from Others) ทัศนคติหลายอย่างของบุคคลเกิดขึ้นมาจกผลของการได้ติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่น

3. สิ่งที่เป็นแบบอย่าง (Model) ทศนคติบางอย่างของบุคคลถูกสร้างขึ้นจากการเลียนแบบจากคนอื่น ถ้าบุคคลนั้นให้ความเคารพนับถือบุคคลที่แสดงปฏิกริยานั้น บุคคลนั้นจะยอมรับความรู้สึกเชื่อของบุคคลที่แสดงปฏิกริยานั้นๆ

4. องค์ประกอบที่เกี่ยวกับสถาบัน (Institutional Factors) ทศนคติของบุคคลเกิดขึ้นและสืบเนื่องมาจากสถาบัน เช่น โรงเรียน สถานที่ประกอบศาสนา เป็นต้น สถาบันเหล่านี้เป็นทั้งแหล่งที่มา และเป็นสิ่งที่ช่วยสนับสนุนให้เกิดทศนคติขึ้นได้

เคลแมน (ซูซีฟ อ่อนโคกสูง. 2518 : 7 ; อ้างมาจาก Kalman. n.d.) ได้อธิบายถึงอิทธิพลของทศนคติว่าสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามสภาพแวดล้อมของสังคม ดังนี้

1. การยินยอม (Compliance) จะเกิดขึ้นเมื่อบุคคลยอมรับสิ่งที่มีอิทธิพลต่อเขา และเพื่อมุ่งหวังให้เกิดความพึงพอใจจากบุคคลที่มีอิทธิพลนั้น การที่เขายอมทำตามสิ่งที่อยากให้เขาทำนั้นเพราะคาดหวังว่าจะได้รับรางวัล หรือการยอมรับทศนคติที่เกิดขึ้นจากกระบวนการยินยอมนี้ อธิบายได้ในแง่ของการปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมของบุคคลในสังคม

2. การเลียนแบบ (Identification) เป็นภาวะที่เกิดขึ้นเมื่อบุคคลยอมรับสิ่งเร้าหรือสิ่งกระตุ้น และเป็นผลมาจากการที่เขาต้องการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี หรือที่พึงพอใจระหว่างตัวเขากับบุคคล หรือกลุ่มอื่น และ/หรือเปลี่ยนบทบาทซึ่งกันและกัน บุคคลจะเชื่อในสิ่งที่เขารับมาหรือปฏิบัตินั้นเกี่ยวกับความต้องการที่อยากจะทำให้เกิดความสัมพันธ์ที่ต้องการ โดยทศนคติของบุคคลจะเปลี่ยนไปเล็กน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับสิ่งเร้าที่ทำให้เกิดการเลียนแบบ

3. ความต้องการอยากเปลี่ยน (Internalization) เกิดขึ้นเมื่อบุคคลยอมรับสิ่งที่มีอิทธิพลเหนือกว่า เนื่องจากสิ่งตรงนั้นตรงกับความต้องการภายใน และค่านิยมของเขา พฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปโดยกระบวนการนี้จะสอดคล้องกับค่านิยมที่มีอยู่เดิม ความพึงพอใจจะขึ้นอยู่กับเนื้อหารายละเอียดของพฤติกรรมนั้นๆ

ไทรแอนดิส (Thriandis.1971 :143) ได้กล่าวถึง อิทธิพลของทศนคติว่า นั้นย่อมขึ้นอยู่กับสิ่งแวดล้อมต่างๆ เช่น การได้รับข้อมูลใหม่จากบุคคลอื่น สื่อมวลชน หรือการได้รับประสบการณ์ตรง ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในองค์ประกอบด้านความคิด ความเข้าใจ และมีผลทำให้องค์ประกอบด้านความรู้สึก และพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงไปด้วย ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำกล่าวของประภาเพ็ญ สุวรรณ (2520 :84) ที่ว่าทศนคติของบุคคลสามารถได้รับอิทธิพล และจะถูกทำให้เปลี่ยนแปลงได้หลายวิธี เช่น การที่บุคคลได้รับข้อมูลข่าวสารต่างๆ ซึ่งข่าวสารนั้นอาจจะมาจากบุคคลหรือมาจากอุปกรณ์ สื่อมวลชนต่างๆ โดยข่าวสารที่ได้รับนี้จะทำให้เกิดอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงส่วนประกอบของ ทศนคติทางด้านความรู้ (Cognitive Component) ซึ่งเป็นที่เชื่อกันว่า ถ้าประสบการณ์ส่วนใดส่วนหนึ่งเปลี่ยนแปลง ส่วนประกอบด้านอื่นก็มีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลงด้วยเช่นเดียวกัน เช่น ถ้าประสบการณ์ของทศนคติทางด้านความรู้เปลี่ยนแปลงก็มีแนวโน้มที่จะทำให้ประสบการณ์ด้านอารมณ์(AffectiveComponent) และประสบการณ์ทางด้านการปฏิบัติ (Behavior Component) เปลี่ยนแปลงด้วย

ไพบูลย์ อินทริวิชา (2517 :49) ได้ให้ความเห็นว่า อิทธิพลของทศนคติสามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยสภาพการณ์ใหม่ๆ เช่น สร้างแรงจูงใจ หรือให้ข้อเท็จจริงที่ถูกต้องในเรื่องเหล่านั้นใหม่ด้วย

เหตุผล ด้วยการกระทำหรือการจัดสภาพแวดล้อมทางสังคมให้ร่วมสัมพันธ์กับบุคคลที่มีทัศนคติที่พึงปรารถนา

เอดเวอร์ (Edwards, 1975 : 200 – 202) ได้กล่าวถึง อิทธิพลของทัศนคติต่อการขายบริการไว้ 4 ประการ สรุปได้ดังนี้

1. ทัศนคติจะเปลี่ยนแปลงได้เมื่อได้รับการสนใจใหม่
2. ทัศนคติจะเปลี่ยนแปลงได้เมื่อเกิดการเรียนรู้ และได้รับประสบการณ์โดยตรง
3. ทัศนคติจะเปลี่ยนแปลงได้เมื่อบุคคลได้รับความรู้ใหม่เพิ่มเติมขึ้น และยอมรับในคุณสมบัติหรือสถานการณ์ของสิ่งนั้น ๆ
4. ทัศนคติจะเปลี่ยนแปลงได้เมื่อมีการกระทำ และมีส่วนร่วมในการปฏิบัติจริง

1.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติ

1.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

ฮอฟแลนด์ เจนนิส และเคลลี (Insko, 1967 : 199 – 203 ; citing Hovland, Janis and Kelly. n.d.) ได้ร่วมกันศึกษาเกี่ยวกับทฤษฎีการเสริมแรง (Reinforcement Theory) โดยยึดหลักของการเสริมแรงว่า ทัศนคติจะเปลี่ยนแปลงเมื่อบุคคลเปลี่ยนความคิดเห็น (Opinion) อันเนื่องมาจากการได้รับประสบการณ์ ถ้าบุคคลมีประสบการณ์ที่ดีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เนื่องจากได้รับการเสริมแรงทางบวก บุคคลจะมีทัศนคติที่ดีต่อสิ่งนั้น และในทางตรงกันข้ามบุคคลมีประสบการณ์ที่ไม่ดีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งที่เป็นไปในทางลบ เช่น เคยได้รับการลงโทษ บุคคลก็จะมีทัศนคติไม่ดีต่อสิ่งนั้น ดังนั้นการเรียนรู้จะเกิดได้มากน้อยเพียงใดต้องอาศัยการเสริมแรง นอกจากนี้องค์ประกอบสำคัญที่ทำให้เกิดความคิดเห็นใหม่ๆ ได้แก่ ความสนใจ ความเข้าใจ และการยอมรับก่อนที่บุคคลจะเกิดความคิดเห็นใหม่ๆ จะต้องมีความสนใจในข่าวสารที่ได้รับเสียก่อนเมื่อสนใจก็มีความเข้าใจเกิดขึ้น จึงยอมรับข่าวสารนั้นๆ การยอมรับขึ้นอยู่กับสิ่งล่อใจ ซึ่งอยู่ในรูปแบบต่างๆ กัน เช่น การให้เหตุผล หรือการสื่อสาร

เทรียนดิส (Triandis) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการทดลองของเลวิน (Lewin) เกี่ยวกับทฤษฎีการมีส่วนร่วม (Active Participation) ว่าทัศนคติหรือพฤติกรรมจะเปลี่ยนได้ถ้ามีส่วนร่วมในสถานการณ์นั้นๆ ซึ่งเกี่ยวกับการบริโภคเครื่องในสัตว์ มีกลุ่มการฟังการบรรยายอย่างเดียว กับกลุ่มที่ฟังการบรรยาย และมีการอภิปรายถึงประโยชน์และหลักโภชนาการจากการติดตาม ผลปรากฏว่ากลุ่มที่มีการการฟังบรรยายอย่างเดียวปฏิบัติตามได้ร้อยละ 3 ส่วนกลุ่มที่มีการอภิปรายมีการกระทำตามถึงร้อยละ 32 จะเห็นว่าการมีส่วนร่วมจะมีผลต่อทัศนคติของบุคคลมากทำให้มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการมีส่วนร่วมโดยตรง (Active Participation) จะมีการเปลี่ยนแปลงทัศนคติได้ยืนยาวกว่าโดยทางอ้อม (Passive Participation) (Triandis., 1971 : 89)

ซาเทิน (Satain, 1973 : 118) กล่าวถึงทฤษฎีความสมดุล (Balance Theory) ว่าโดยปกติบุคคลจะพยายามรักษาความสมดุลของทัศนคติของตนเองไว้ คือเมื่อมีทัศนคติที่ดีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง และได้รับข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับสิ่งนั้นในด้านที่ตีกก็จะทำให้ทัศนคติที่มีต่อสิ่งนั้นอยู่ในสภาพสมดุลไม่มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม แต่ในทางตรงกันข้ามถ้าบุคคลได้รับข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งนั้นๆ ในทางไม่ดีก็จะทำให้

เกิดความขัดแย้งกับทัศนคติเดิม ทำให้บุคคลเกิดความพยายามที่จะแก้ไขปัญหความขัดแย้งนั้น ซึ่งอาจทำให้ทัศนคติเปลี่ยนแปลงไปในทางยอมรับ หรือปฏิเสธข้อมูลใหม่ที่ได้รับก็ได้ เพื่อทำให้ความรู้สึกขัดแย้งนั้นลดน้อยลงมากที่สุด

นอกจากนี้ยังมีนักจิตวิทยาหลายท่านได้ศึกษาเกี่ยวกับทัศนคติ โดยมีหลักการคล้ายคลึงกับทฤษฎีความสมดุลนี้ได้แก่ คีลเลอร์ คอลลินส์ และมิลเลอร์ (Kiesler Collins and Miller, 1969 :155-190) ซึ่งกล่าวว่าทัศนคติที่สอดคล้อง (Consistency) เป็นภาวะที่ทุกอย่างผสมกลมกลืนกัน ไม่มีความกดดันด้านใดด้านหนึ่ง หากบุคคลมีความคิดความเข้าใจ และความรู้สึกที่ไม่สอดคล้องสมดุลกัน อันเนื่องมาจากการได้รับข้อมูลใหม่หรือประสบการณ์ ซึ่งขัดแย้งกับความคิดเห็นหรือทัศนคติเดิม เมื่อถึงระดับหนึ่งที่ไม่สามารถทนได้ ทัศนคติก็จะเปลี่ยนแปลงได้

เชอร์ฟ และเชอร์ฟ (Sherif and Sherif, 1969 :115) ได้กล่าวถึงทฤษฎีการตัดสินทางสังคม (Social Judgement Theory) ว่าทัศนคติเป็นสิ่งที่เกิดจากการเรียนรู้ โดยการเรียนรู้นั้นจะสัมพันธ์กับหลักเกณฑ์ต่างๆ ทางสังคมประกอบกับการมีความคิดเกี่ยวกับตนเองอยู่ด้วยการเปลี่ยนแปลงทัศนคติจะเกิดขึ้นเมื่อมีความขัดแย้งระหว่างทัศนคติเดิมกับข้อมูลใหม่ที่ได้รับ ถ้าทัศนคติเดิมขัดแย้งกับบรรทัดฐานของกลุ่ม (Group Norms) และข้อมูลใหม่มาจากที่เป็นตัวแทนของกลุ่มก็จะทำให้บุคคลสงสัยว่าทัศนคติของเขาอาจคลาดเคลื่อนไปจากบรรทัดฐานของกลุ่ม ซึ่งมีผลทำให้บุคคลนั้นมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลงทัศนคติตามข้อมูลใหม่ที่ได้รับ เพราะเชื่อว่าถูกต้องตามมาตรฐานของกลุ่ม

จากการศึกษาที่ประเทศอินโดนีเซีย ก็พบว่าทัศนคติเกี่ยวกับการมีเพศสัมพันธ์ที่เสี่ยงต่อการติดเชื้อโรคเอดส์ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของเมตูลเลสซี และคณะ (Matulesy P.F., et al., 1995) โดยศึกษานักศึกษามหาวิทยาลัยในกรุงจาการ์ตา พบว่านักศึกษาชายและหญิงมีทัศนคติด้านการมีเพศสัมพันธ์ช่วงวัยเรียนในอัตราที่สูง และขณะเดียวกันการมีเพศสัมพันธ์กับโสเภณีหรือผู้ชายบริการเป็นเรื่องธรรมดา และจากผลการศึกษาที่กล่าวมาแล้วจะเห็นได้ว่าทัศนคติในการมีเพศสัมพันธ์กับผู้ชายบริการทางเพศนั้นถือเป็นพฤติกรรมที่เสี่ยงที่จะนำเชื้อโรคมารั่วรั่วและครอบครัวต่อไปได้

จากงานวิจัยดังกล่าวสรุปได้ว่า ทัศนคตินั้นเป็นสิ่งที่สามารถจัดกระทำให้เกิดขึ้นได้ โดยการให้การเสริมแรง การให้มีส่วนร่วม การให้ความรู้หรือประสบการณ์ใหม่ ตลอดจนการให้การเรียนรู้สิ่งแวดล้อมทางสังคม ก็อาจจะทำให้บุคคลปรับทัศนคติของตนให้เหมาะสมกับสถานะของสังคม เพื่อช่วยให้ตนปรับตัวเข้ากับสังคมดีขึ้น

1.2.2 งานวิจัยในประเทศ

ในด้านการวิจัยเกี่ยวกับทัศนคติของผู้ชายบริการทางเพศ พบว่าผู้ใช้บริการยังคงมีพฤติกรรมการเที่ยวชายบริการ โดยมีคู่ร่วมเพศที่ไม่ใช่คู่ประจำ และบางส่วนมีคู่ร่วมเพศหลายคน จากการศึกษาวิจัยของวงศ์สวัสดิ์และคณะ (Wongsawass, et al. 1995) ศึกษาคนงานในโรงงานอุตสาหกรรมในกรุงเทพมหานครพบว่า ชายในโรงงานอุตสาหกรรมมีเพศสัมพันธ์ครั้งแรกอายุประมาณ 18 ปี ในจำนวนนี้ร้อยละ 25-30 มีเพศสัมพันธ์กับผู้ชายบริการ และร้อยละ 22.2 มีเพศสัมพันธ์กับผู้ชายบริการหรือคู่ร่วมเพศในช่วงเวลาเดียวกันหลายคน

ถิรพงษ์ ถิรมนัส (2537) ได้ศึกษาในนักศึกษาชายระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยขอนแก่น พบว่า ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการขายบริการ ซึ่งได้แก่ พฤติกรรมทางเพศ ความสัมพันธ์กับบุคคลที่ใกล้ชิด และที่อยู่ในการพักอาศัยขณะศึกษาอยู่นั้น จะมีผลต่อทัศนคติที่ดีในด้านพฤติกรรมทางเพศ เนื่องจากการพักอาศัยกับบุคคลใกล้ชิดจะมีผลดีทำให้เกิดความอบอุ่น และมีผู้คอยชี้แนะซึ่งในด้านนี้จากการวิจัยของ ศันสนีย์ นิจนานิช และคณะ (2539) ซึ่งศึกษานักเรียนในจังหวัดกาฬสินธุ์ พบว่ายังมี ความรู้และทัศนคติในด้านพฤติกรรมทางเพศในระดับปานกลาง และควรมุ่งแก้ไขปรับปรุงเพื่อให้เด็กมีความปลอดภัยจากการมีเพศสัมพันธ์ เมื่อพิจารณาทัศนคติในด้านต่างๆ การศึกษานี้พบว่าทัศนคติ ต่อต้านการซื้อขายบริการทางเพศ และสถานเริงรมย์ เป็นด้านที่มีระดับดีที่สุด และพบว่ามีความสัมพันธ์กับการมีพฤติกรรมทางเพศที่เสี่ยงน้อยที่สุด โดยมีความสัมพันธ์ในทางลบแสดงว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ รับรู้และเชื่อว่าการซื้อขายบริการทางเพศเป็นสิ่งที่ไม่ดี และการเที่ยวสถานเริงรมย์ก็เป็นสิ่งที่ควรหลีกเลี่ยงด้วย นั้นแสดงให้เห็นว่าวัยรุ่นได้รับการอบรมเลี้ยงดูให้มีทัศนคติที่ดี แต่อย่างไรก็ตามพบว่าทัศนคติ ด้านการมีพฤติกรรมทางเพศรวมทั้งด้านผู้ให้บริการทางเพศยังอยู่ในระดับต่ำและพบว่ามีความสัมพันธ์กับการมีพฤติกรรมทางเพศที่เสี่ยงในทางลบเช่นเดียวกันทุกด้านจึงแสดงให้เห็นว่าควรแก้ไขโดยมุ่งสร้างจิตสำนึกและการยอมรับให้วัยรุ่นมีความรู้สึกว่าเป็นวัยที่มีโอกาสเสี่ยงและสร้างค่านิยมที่ไม่ปล่อยตัวทางเพศ ไม่นิยมการมีเพศสัมพันธ์ที่ง่ายเพื่อแลกกับความพึงพอใจและเงินจ้าง ควรสอนให้รู้จักในศักดิ์ศรี ของตนและอนาคต พร้อมทั้งแนะนำให้เห็นว่า การยอมให้บริการทางเพศแก่ผู้อื่นมิใช่วิสัยที่ควรกระทำ ผู้ กระทำเช่นนี้เป็นผู้ที่ควรถูกตำหนิและไม่ยอมรับจากคนในสังคม

การศึกษาของเกศรินทร์ ไทยศรีวงศ์ และคณะ (2536) ที่พบว่าการพักอาศัยอยู่กับบิดา มารดาขณะที่ศึกษาเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อความรู้ ทัศนคติ และการปฏิบัติในแนวทางที่ถูกต้อง นอกจากนี้ยังมีการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติในการมีเพศสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ในวัยรุ่น คือรายได้ ระดับความเป็นอิสระในสถานที่พักอาศัย ลักษณะครอบครัว โครงสร้างความสัมพันธ์ของครอบครัว การดื่มสุราพฤติกรรมของเพื่อนสนิท ทัศนคติต่อการมีเพศสัมพันธ์ อายุในการมีเพศสัมพันธ์ครั้งแรก การดูเทปโทรทัศน์หรือภาพยนตร์ที่ปลุกเร้าอารมณ์ทางเพศ และประสบการณ์ด้านอื่น (ศันสนีย์ นัทธีศรี 2536) กล่าวว่ายังมีปัจจัยด้านการได้รับอิทธิพลจากเพื่อนซึ่งมีผลทำให้วัยรุ่นมีทัศนคติและพฤติกรรมต่อการเที่ยว และการขายบริการทางเพศ ซึ่งสุรีย์พร กมลรัตนานุกูล (2521) พบว่านักเรียนที่ไปเที่ยวโสเภณีจะได้รับอิทธิพลจากเพื่อนและเพื่อนสนิทที่ชอบเที่ยวโสเภณี

ฐาติมา เพชรนุ้ย (2537) ที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความรู้และทัศนคติเกี่ยวกับการขายบริการทางเพศของนักศึกษามหาวิทยาลัยชั้นปีที่ 1 พบว่า ทัศนคติมีความสัมพันธ์กับการซื้อขายบริการทางเพศ และการศึกษาประชาชนในจังหวัดขอนแก่นโดย อำพล นวลโลกสูงและคณะ (2536) พบว่า ทัศนคติเป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการส่งผลในการตัดสินใจเลือกอาชีพการขายบริการ

จากการวิจัย สามารถสรุปได้ว่าทัศนคติของวัยรุ่นในการมีเพศสัมพันธ์โดยเฉลี่ยครั้งแรกอายุประมาณ 17-18 ปี และสำหรับวัยรุ่นชายถ้ามีอายุเกิน 18 ปี มักเคยมีเพศสัมพันธ์มาแล้วถึงร้อยละ 58 นอกจากนั้นยังพบอีกว่าวัยรุ่นชายมักมีเพศสัมพันธ์กับผู้ขายบริการ ขณะเดียวกันก็นิยมมีเพศสัมพันธ์กับเพื่อนหรือคู่รัก โดยต่อไปอาจมีแนวโน้มไปสู่การขายบริการทางเพศได้

2. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการทางเพศ

2.1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการทางเพศ

การขายบริการทางเพศที่มีการศึกษาในสถานเริงรมย์ ประเภทบาร์เกย์ บาร์อะโกโก้ บาร์เปียร์ ผับ คาราโอเกะ ฯลฯ จัดเป็นพฤติกรรมเบี่ยงเบนทางเพศรูปแบบหนึ่ง ที่ขัดต่อบรรทัดฐานของสังคม ซึ่งรวมถึงศีลธรรมและกฎหมาย ในแง่ของสังคมจะเห็นว่า กิจกรรมในรูปแบบหลายอย่างของการขายบริการทางเพศนั้นไม่แตกต่างไปจากผู้ค้าประเวณีหรือโสเภณีกล่าวคือ เป็นบุคคลที่ยังเกี่ยวในกิจกรรมทางเพศกับคนอื่นหรือคนแปลกหน้า โดยไม่ได้เกิดจากความสัมพันธ์รักใคร่ แต่เพื่อแลกเปลี่ยนให้ได้เงินหรือของมีค่าอื่น เมื่อได้ทำกิจกรรมทางเพศ (Gebhard, 1971 : 258) หรือเป็นผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางเพศโดยไม่ได้สมรสกัน โดยเป็นความยินดียินยอมของแต่ละฝ่าย เพื่อให้ได้สิ่งตอบแทนในการหาเลี้ยงชีพ วินิค และกินไซส์ (Winick and Kinsi., 1971 :13) กล่าวถึงความหมายดังกล่าวว่าจะเน้นรูปแบบเฉพาะของการแลกเปลี่ยนทางเศรษฐกิจ ไม่ใช่ให้มาซึ่งรางวัลทางสังคม ความรักใคร่หรือความนิยมชมชื่นจากคนในสังคม หรือไม่ใช่เพื่อเป็นการเสียสละ (Henriques ,1963 : 18)

การศึกษาเรื่องการขายบริการทางเพศที่ผ่านมา ส่วนใหญ่เป็นการศึกษาถึงสาเหตุที่ทำให้บุคคลต้องกลายเป็นโสเภณีโดยศึกษาไปตามทฤษฎีของนักวิชาการต่าง ๆ ซึ่งพอประมวลได้ดังนี้ จากแนวคิดของนักจิตวิทยาและนักจิตวิเคราะห์ มักจะใช้กรอบความคิดของฟรอยด์ (Freudian Psychiatric Model) อธิบายว่า การที่จะกลายเป็นโสเภณีได้นั้นจะต้องมีลักษณะชอบถูกกระทำให้เจ็บปวดก่อนมีเพศสัมพันธ์ มีความคิดอ่านเหมือนเด็ก ไม่สามารถสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในแบบปกติตามวัยวุฒิได้ เป็นผู้ที่หนีปัญหา เป็นผู้มีปัญหาทางอารมณ์อันอาจจะเป็นภัยต่อเพศตรงข้าม หรือแม้กระทั่งเป็นผู้มีลักษณะปดิดรรมดา หรือมีมโนภาพที่เกี่ยวกับตัวเองที่ลบหลู่ ควบคุมจิตใจของตนเองไม่ค่อยได้ (Crassy and Ward, 1969 : 501)

โทมัส (Thomas,1923) ได้ใช้แนวคิดวิเคราะห์ปัญหาไว้ว่า การค้าประเวณี เป็นผลอันสืบเนื่องมาจากการที่บิดา มารดา ไม่รักใคร่ใยดีลูก ประกอบกับผู้ที่มาเป็นโสเภณี ไม่สามารถปรับตัวได้อย่างเหมาะสมกับสิ่งแวดล้อมทางสังคม ที่เต็มไปด้วยการแข่งขันชิงดีชิงเด่น แต่นักสังคมวิทยาท่านอื่นมุ่งอธิบายไปที่เรื่องของครอบครัวแตกแยก การดำเนินชีวิตในแหล่งชุมชนเสื่อมโทรม (Kornblum and Julian . 1989 : 102)

ซัทเธอร์แลนด์ (Sutherland) เจ้าของทฤษฎี Differential Association และเมอร์ตัน (Merton) เจ้าของทฤษฎี Anomie อธิบายว่าการที่จะเป็นโสเภณีหรือขายตัวได้นั้น จะต้องผ่านการเรียนรู้โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากผู้ใกล้ชิดสนิทสนม ผลของการเรียนรู้ทำให้มีทัศนคติและค่านิยม หรือพื้นฐานทางจิตใจ (ซึ่งนิยมชมชอบการได้เงินมาแบบง่าย ๆ และดำเนินชีวิตประจำวันแบบสะดวกสบาย) จึงพร้อมจะยึดเอาการค้าประเวณีเป็นอาชีพถาวร หรือยึดเป็นอาชีพที่แอบแฝง (Rubington and Weinberg.1971) ส่วนทฤษฎี Anomie ก็อธิบายถึงการค้าประเวณีว่า การที่จะกลายเป็นโสเภณีได้นั้น เป็นเพราะตั้งจุดหมายแห่งชีวิตไว้สูง หรืออยากประสบความสำเร็จอย่างโดดเด่น ทั้งที่ มีความรู้ ความสามารถ หรือทักษะที่ไม่อำนวยให้ในการประกอบอาชีพที่ถูกต้อง เมื่อประสบความสำเร็จก็หันไปหาวิถีทางที่ผิดกฎหมายหรือผิดศีลธรรม เพื่อจะได้สามารถบรรลุเป้าหมายหรือประสบความสำเร็จ ได้ดังปรารถนา (Clinard ,1964)

อาานนท์ อาภาภิรมย์ (2517 : 22-30) กล่าวว่า มนุษย์เป็นสัตว์สังคมที่มีความต้องการทางด้านร่างกายที่จำเป็นต่อการดำเนินชีวิตอยู่ในสังคมอย่างปกติสุขแล้ว มนุษย์ยังมีความต้องการทางสังคม (Social Needs) คือ ความต้องการที่จะเกี่ยวข้องกับหรือมีสัมพันธ์กับบุคคลอื่น อันเป็นผลมาจากความต้องการทางกายภาพ ความต้องการด้านอารมณ์ ซึ่งย่อมแตกต่างกันออกไปในแต่ละวัน และสำหรับความต้องการทางด้านอารมณ์และสังคมของวัยรุ่น แบ่งออกได้ดังนี้

1. วัยรุ่นต้องการความรักความอบอุ่น ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญสำหรับวัยรุ่นที่พ่อแม่ และผู้ปกครองควรให้ความรักและความอบอุ่นอย่างเพียงพอ
2. วัยรุ่นต้องการอิสระภาพ ทำตามใจชอบ และความนึกคิดของตน
3. วัยรุ่นต้องการตำแหน่งทางสังคม ต้องการเป็นที่ยอมรับในหมู่เพื่อนฝูง
4. วัยรุ่นต้องการความมีชื่อเสียงในด้านต่าง ๆ ทั้งในด้านดีและไม่ดี
5. วัยรุ่นมีความสนใจในเรื่องเพศ จึงเริ่มมีความต้องการที่จะแสดงออกในรูปของการแต่งกายหรือพฤติกรรมบางอย่างเพื่อให้เพศตรงข้ามสนใจ
6. วัยรุ่นต้องการความมั่นคง เช่น ด้านปัจจัย 4 ได้แก่ อาหาร ที่อยู่อาศัย เครื่องนุ่งห่ม และยารักษาโรค
7. วัยรุ่นต้องการหาประสบการณ์ใหม่ เช่น การดื่มสุรา สูบบุหรี่ การทดลองประสบการณ์ทางเพศ ได้แก่ ในสถานที่ที่มีการขายบริการทางเพศทั้งในรูปแบบที่เปิดเผย และแอบแฝง ซึ่งอาจนำไปสู่ปัญหาการชักจูงเข้าสู่การขายบริการทางเพศได้

2.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการทางเพศ

2.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

จากการศึกษาของชาน (Chant 1992) พบว่าการเข้ามายึดอาชีพการขายบริการทางเพศเป็นช่องทางเดียวสำหรับผู้ที่ยอดการศึกษา และขาดทักษะในการประกอบอาชีพอย่างอื่น ในการที่จะได้รับรายได้อย่างรวดเร็วและเป็นจำนวนมากให้แก่ครอบครัวของตนเอง

เบอร์นาร์ด และเฟเดอริโก (Bergard and Federico, 1982 : 84) ได้วิจัยบุคคลผู้มีพฤติกรรมเบี่ยงเบนทางเพศพบว่า ร้อยละ 64 ยอมรับความใคร่ในเพศเดียวกันว่าเป็นเรื่องปกติ ส่วนอีกร้อยละ 36 แม้จะไม่ยอมรับแต่ก็มีผู้กระทำอย่างไม่เปิดเผย ซึ่งบุคคลที่มีพฤติกรรมเบี่ยงเบนทางเพศดังกล่าว มักจะมีประสบการณ์ทางเพศในรูปแบบต่าง ๆ ซึ่งบางครั้งจะได้คำตอบแทนด้วย จึงเกิดเป็นความเคยชินและก้าวเข้าสู่อาชีพโสเภณีได้

โรบินตัน และเวียงเบิร์ก (Robinton and Weinberg อ้างใน ศุภิมา นฤมล. 2531 : 28) ได้ศึกษาว่า ผู้ที่มีพฤติกรรมเบี่ยงเบนทางสังคม เป็นมิติหนึ่งที่เกิดขึ้นจากการควบคุมทางสังคมนั่นเอง โดยมีบรรทัดฐานทางสังคม (Social Norm) เป็นเกณฑ์ในการตัดสินว่า ใครเป็นผู้มีพฤติกรรมเบี่ยงเบน

ดังนั้น การที่ผู้ชายบางคนตัดสินใจเข้ามาประกอบอาชีพขายบริการ เพราะเขาเหล่านั้นได้ตั้งจุดมุ่งหมายหรือวัตถุประสงค์เอาไว้สูง แต่เนื่องจากมีข้อจำกัดในด้านปัจจัยทางด้านสถานะเศรษฐกิจสังคม และคุณสมบัติส่วนตัวเกี่ยวกับโอกาสของการศึกษาหาความรู้ ฉะนั้นแนวทางที่จะให้มุ่งไปสู่

จุดหมาย จึงมีแนวโน้มไปในด้านที่ผิวนสังคม ทั้งนี้เพื่อที่จะตอบสนองจุดมุ่งหมายของคนเท่านั้น โดยไม่คำนึงถึงพฤติกรรมนั้นว่าจะเป็นที่ยอมรับของสังคมหรือไม่ ซึ่งเป็นผลมาจากการปรับตัวไม่ทันกับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของสังคม

2.2.2 งานวิจัยในประเทศ

ศาสตราจารย์ ประเสริฐ แยมกลิ่นฟุ้ง (อ้างใน สุนีย์ มัลลิกะมาส และคณะ 2525 :22) ได้ทำการวิจัยถึงพฤติกรรมของผู้เบี่ยงเบนทางเพศว่า เป็นผู้มีพฤติกรรมผิวนระเบียบหรือพฤติกรรมที่ผิดปกติหรือผิด ศีลธรรม อาทิ การเป็นอาชญากรหรือโสเภณี ซึ่งลักษณะเช่นนี้ไม่จำเป็นต้องก่อให้เกิดอันตรายต่อสังคมส่วนรวมเสมอไป

สุนีย์ มัลลิกะมาส และคณะ(2525 :22) ได้ทำการวิจัยและพบว่า บุคคลใดที่มีพฤติกรรมเบี่ยงเบน ไม่ได้ขึ้นอยู่กับลักษณะทางสังคมหรือค่านิยมเป็นสำคัญ แต่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในด้านการปรับตัวไม่ทัน หรือมีลักษณะของการไม่เป็นที่ยอมรับของสังคม จึงมักก่อให้เกิดพฤติกรรมเบี่ยงเบน

ประนอม สโรชมาน (2524) ได้วิจัยถึงบุคคลที่มีพฤติกรรมรักร่วมเพศว่า เป็นผู้ที่ยอมรับการมีความสัมพันธ์แบบรักร่วมเพศกับคนที่เป็นผู้ใหญ่กว่าตน เพื่อเงินหรือสินจ้างรางวัลอื่น ๆ เรียกว่ารักร่วมเพศโสเภณี

ในสังคมไทยผลจากการวิจัยของสภาวิจัยแห่งชาติพบว่า โสเภณีร้อยละ 53.5 เป็นพวกมีเชาว์ปัญญาต่ำ ร้อยละ 39.9 เป็นพวกกึ่งกลางระหว่างเชาว์ปัญญาต่ำ และโง่ทึบ ร้อยละ 4.4 และ ร้อยละ 1.2 เท่านั้นที่มีระดับปัญญาระดับปกติ จากการศึกษาของคณะกรรมการสวัสดิการครอบครัว สภาพสังคมสงเคราะห์แห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์ พบว่า โสเภณีส่วนมาก มีสติปัญญาดำกว่าปานกลางและมีบุคลิกลักษณะบางประการเช่น หย่อนระเบียบวินัย หย่อนในอุตสาหกรรมเย็บเย็บ เชื้อคนง่าย ไม่มีการตัดสินใจของตนเอง ปัจจัยเหล่านี้ เป็นเหตุให้ตัดสินใจเป็นโสเภณี และ ทำให้มีโอกาสหันไปสู่วางเสียได้ง่าย อย่างไรก็ตาม ในด้านจิตวิทยาเป็นที่ยอมรับกันว่า คนเรานั้นมีสัญชาตญาณทางเพศไม่ว่าหญิงหรือชายก็มีความต้องการทางเพศ จึงทำให้เกิดการเสนอและการสนอง และเมื่อเกิดสิ่งดังกล่าวเกินขีดปกติที่สังคมยอมรับสภาพการนั้นก็ทำให้มีโอกาสกลายเป็นโสเภณี

จากงานวิจัยดังกล่าว สรุปได้ว่าการเปลี่ยนแปลงทางวัฒนธรรมที่เป็นไปอย่างรวดเร็วโดยเฉพาะวัฒนธรรมทางด้านวัตถุ ซึ่งทำให้บุคคลในสังคมเกิดการแสดงพฤติกรรมที่เบี่ยงเบน (Deviant Behavior) ที่จะมีผลกระทบต่อความเป็นระเบียบของสังคมและส่งผลให้กลายเป็นผู้เข้าสู่อาชีพการขายบริการได้

3. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ

3.1 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ

สิริชัย วงษ์สาริตศาสตร์ (2523) ได้ศึกษาเกี่ยวกับทัศนคติความสัมพันธ์ในครอบครัว และพฤติกรรมการสื่อสารในรูปแบบการสื่อสารของครอบครัวโสเภณีชาย พบว่ามีทัศนคติต่อการเข้ามาประกอบอาชีพโสเภณี ดังนี้

1. ต้องการเงินเพื่อตอบสนองความต้องการของตนเองเช่น การต้องการเงินเพื่อหาเลี้ยงตนเองในสังคมกรุงเทพ ฯ การเก็บเงินเพื่อส่งเสียตัวเองเรียนหนังสือ ต้องการหารายได้ด้วยตนเอง โดยไม่ต้องรบกวนทางบ้าน หรือเนื่องจากตนเองเป็นคนที่เกี่ยวข้อง รักสนุกใช้เงินมากซึ่งทางบ้านไม่สนับสนุน จึงทำให้หันมาประกอบอาชีพโสเภณีชายนี้ บ้างก็ต้องการเก็บเงินเพื่อกลับไปแต่งงานที่ต่างจังหวัด หรือต้องการเงินเพื่อทำการค้าบางอย่าง เป็นต้น
2. ต้องการเงินเพื่อส่งเสียครอบครัว เช่น บิดามารดาแก่ชรามาก ตนเองจึงต้องหารายได้ให้กับครอบครัวแทน รวมทั้งการส่งเสียพี่น้องและรับผิดชอบครอบครัวของตนเอง
3. ว่างานหรือตงาน ยังหางานอื่นทำไม่ได้ จึงหันมาประกอบอาชีพโสเภณีชายไปก่อนระหว่างรอรงาน
4. ต้องการหาประสบการณ์ชีวิตโดยออกมาใช้ชีวิตตามลำพัง ไม่ต้องการพึ่งพาครอบครัวซึ่งอาชีพโสเภณี เป็นอาชีพที่ชายบางส่วนคิดว่าทำขาย และ น่าจะได้ประสบการณ์กับอาชีพนี้
5. มีใจรักในงาน โดยส่วนใหญ่จะเป็นโสเภณีชายที่เปิดเผยตัวเองว่าเป็นรักร่วมเพศ และรู้สึกสนุกและมีใจรักกับการประกอบอาชีพนี้

สมจิต หนูเจริญกุล (2523 :36) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อทัศนคติในการเข้ามาประกอบอาชีพขายบริการ ได้แก่ อายุ เพศ ระยะพัฒนาการ สังคม สถานที่อยู่อาศัย ระบบครอบครัว แบบแผนการดำเนินชีวิต และประสบการณ์ แต่สำหรับทัศนคติของขายบริการแล้ว ปัจจัยด้านอายุ ระดับการศึกษา รายได้ ระยะเวลาในการประกอบอาชีพ และประสบการณ์ ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญตามการศึกษาที่ผ่านมา (มัลลิกา ตั้งเจริญ, 2534 : 25)

3.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ

3.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

แจ๊คแมน (Jackman. 1963 : Brown. 1979, Satterfield. 1981) ได้ศึกษาวิจัยถึงสาเหตุที่ทำให้ชายเข้ามาสู่อาชีพโสเภณี ซึ่งสรุปได้ว่าเกิดจากสาเหตุทางด้านครอบครัว เช่น ความสัมพันธ์ในครอบครัวไม่ราบรื่น ขาดความรักความอบอุ่นจากครอบครัว หรืออาจเกิดจากสาเหตุทางสังคม เช่น เป็นค่านิยมใหม่

เมลอฟ, เบส และเจมส์ (Maerov.1965 , Bess. 1976 , James. 1976, Potterat.1984) ได้วิจัยสาเหตุของการเข้ามาสู่อาชีพโสเภณีทางด้านจิตวิทยาพบว่า ชายเหล่านี้รู้สึกว่าตนเองไม่มีคุณค่า และเกิดความรู้สึกแปลกแยก หลังจากมีวิกฤตการณ์ในชีวิตของตน

นอกจากนั้น ยังมีงานวิจัยบางส่วนที่ได้ศึกษาถึงทัศนคติที่ทำให้ชายกลายเป็นโสเภณีคือเกิดความผิดหวังทางการศึกษาและการทำงาน โดยที่ชายเหล่านี้จะได้รับการเสริมแรงน้อยในสิ่งแวดล้อมทางการศึกษา และไม่ให้ความสำคัญต่อค่านิยมทางการศึกษาแต่เรียนรู้ที่จะดักตวงผลประโยชน์จากโอกาสที่เหลืออยู่น้อย เพื่อให้ได้มาซึ่งรางวัลแก่ชีวิตในระยะเวลาอันสั้น ประกอบกับการทำงานในอาชีพอื่นไปด้วย

3.2.2 งานวิจัยในประเทศ

สำหรับในสังคมไทย การศึกษาเกี่ยวกับชายขายบริการทางเพศมักจะศึกษากับชายที่มีการศึกษาน้อยและมีฐานะเศรษฐกิจต่ำ โดยบางส่วนอาจทำด้วยความจำเป็นหรือความสมัครใจ (เฉลิมพล สัตถาภรณ์. 2508 : บุญส่ง เผ่าทรง. 2512 ; กองวิจัยและประเมินผล กรมพัฒนาชุมชน. 2516)

ทัศนคติส่วนหนึ่งของชายเหล่านี้ที่มีต่ออาชีพของตนก็คือ แม้ว่าอาชีพบริการทางเพศจะมีรายได้ดี แต่ก็มี ความอับอายที่จะเปิดเผย และในที่สุดต้องการเลิกอาชีพนี้ อย่างไรก็ตามส่วนใหญ่เกิดจากความจำเป็น ทางเศรษฐกิจที่ผลักดันให้เข้าสู่อาชีพ ในระยะหลังการศึกษาวิจัยได้ให้ความสนใจต่อการขายบริการทาง เพศแบบแอบแฝง ได้แก่ คาเฟ่ หรือคาราโอเกะ ซึ่งชายที่เข้ามาทำงานส่วนใหญ่มาจากครอบครัวกรรม กรรมที่ยากจน การศึกษาต่ำ ผิดหวังในความรัก มีภาระต้องดูแล อุปการะ

สมคิด พลศรี. (2518) รัตนา ธนาพรสังสุทธิ์ . (2538) ได้วิจัยถึงความจำเป็นเรื่องเศรษฐกิจ ว่าเป็นตัวแปรสำคัญที่ผลักดันให้เกิดการขายบริการทางเพศ ประกอบกับมีคนชักชวน โดยพบว่าก่อนที่จะ เข้ามาสู่ วงการได้นั้น เนื่องจากได้รับอิทธิพลจากสังคมเพื่อน (สมศรี สอาดเอี่ยม. 2521)

จากการศึกษาของกอบกุล รายนครและคณะ (2528 :25) เรื่องทัศนคติและค่านิยมต่อการ คำประเวณีได้สะท้อนถึงความคิดเห็นของผู้ตอบในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาโสเภณี ในด้านความคิดเห็นของ การ แก้ไขปัญหาความยากจนในการประกอบอาชีพโสเภณีพบว่า มีความคิดเห็นเชิงสนับสนุนร้อยละ 30 เห็นว่า ชายผู้ไปประกอบอาชีพโสเภณีเป็นผู้เสียสละ เป็นคนดี รักครอบครัว และมากกว่าร้อยละ 50 ที่ตอบเชิงปฏิเสธว่า ชายเหล่านี้ไม่มีศักดิ์ศรี แต่ไม่ควรได้รับการลงโทษ นอกจากนี้ยังพบว่าเยาวชนและ ผู้นำท้องถิ่นมีความคิดเห็นว่าเป็นโสเภณี สามารถแก้ปัญหาของครอบครัวได้ กล่าวคือ เยาวชนร้อยละ 70.9 54.8 และ 39.4 เห็นว่าสามารถช่วยแก้ไขปัญหาคอร์รัปชั่น เช่น หนี้สิน ความยากจน กับ ผู้นำในท้องถิ่นร้อยละ 56.1 54.8 และ 42.3 มีความคิดเห็นเช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม ผู้นำท้องถิ่นและ เยาวชน ส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 60 แสดงความคิดเห็นว่า การแก้ปัญหาด้วยการประกอบอาชีพ โสเภณีเป็นความไม่เหมาะสม เพราะสังคมไม่ยอมรับเนื่องจากเสื่อมเสียชื่อเสียงและขัดกับวัฒนธรรม พร้อมกันนี้ได้เสนอการแก้ปัญหาความยากจนด้วยการให้มีการจัดหางาน หรืออาชีพที่มีรายได้เสริม เพื่อเพียงพอกับค่าใช้จ่ายในครอบครัว

อัญชัย กาญจนพูน (2517) ได้ทำการศึกษาวินิจฉัยเรื่องทัศนคติของผู้ขายบริการบางประเภท พบว่าจากการศึกษาส่วนมากมีความคิดเห็นว่าเป็นอาชีพที่ผิดและไม่ควรมีการจดทะเบียนโสเภณี และอาชีพคำประเวณีก็ ไม่ควรเป็นอาชีพที่เปิดเผย ดังนั้นจึงควรที่จะปราบปรามการคำประเวณีอย่างในปัจจุบันนี้ ส่วนทัศนคติที่ เกี่ยวกับการปรับสภาพเพื่อให้มีอาชีพติดตัวโดยสถานสงเคราะห์ของรัฐบาลโดยการฝึกอาชีพบางอย่าง ซึ่งไม่ สามารถนำไปประกอบอาชีพได้อย่างจริงจัง

จากการศึกษาของ พิรสิทธิ์ คำนวนศิลป์ (2542 : 53) พบว่า ชายขายบริการทั้งหมดมี ทัศนคติที่ดีและไม่ดีต่ออาชีพในอัตราที่ใกล้เคียงกัน กล่าวคือ ชายขายบริการที่มีทัศนคติไม่ดี ไม่มีความ พอใจในอาชีพของตน เป็นจำนวนร้อยละ 56 โดยชายขายบริการเหล่านี้ให้ความคิดเห็นว่า เป็นอาชีพที่ ไม่มีความแน่นอน ไม่มีความมั่นคง เป็นอาชีพที่ไม่ดีต่ำต้อย ไม่ถูกต้องและเป็นที่ยกย่องของสังคม ผิด ศีลธรรม ไม่มีศักดิ์ศรี เป็นอาชีพที่ขายรูปร่าง ขายเซ็กส์ และยังทำให้เสียชื่อเสียงของบิดา มารดา และ

ครอบครัว ส่วนชายขายบริการที่มีทัศนคติที่ดี มีความพอใจในอาชีพของตน จำนวนร้อยละ 44 โดยให้เหตุผลว่า เป็นอาชีพที่สุจริต มีความเป็นอิสระ ไม่ได้ทำให้ใครเดือดร้อน และที่สำคัญ คือ เป็นอาชีพที่มีรายได้ดี ไม่ต้องทำงานนานก็สามารถตั้งตัวได้ สำหรับข้อดีของอาชีพขายบริการ ร้อยละ 90 เห็นว่าเป็นอาชีพที่มีรายได้ดี ได้เงินเร็ว เป็นงานสบายมีอิสระ และครอบครัวไม่ต้องดิ้นรน มีเพียงร้อยละ 6 เท่านั้น ที่เห็นว่าเป็นอาชีพที่สนุก รู้จักคนมาก ได้พัฒนาภาษา รู้จักนิสัยและรู้ทันคนมากขึ้น และที่เหลือร้อยละ 4 ไม่สามารถให้คำตอบได้ว่าอาชีพนี้มีข้อดีอย่างไร

อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าชายขายบริการจะมีทัศนคติที่ดีหรือไม่ดีต่ออาชีพนี้ แต่เกือบร้อยละ 92 ได้ปิดบังความจริงต่อครอบครัวของตน โดยการบอกว่าประกอบอาชีพอื่น ที่ปฏิบัติงานในเวลากลางคืน เช่น เป็นเด็กเสิร์ฟตามร้านอาหารหรือทำงานอยู่ตามโรงแรม เป็นต้น มีเพียงร้อยละ 8 เท่านั้นที่บอกให้ครอบครัวทราบ โดยครอบครัวก็ไม่ได้ต่อต้านหรือรังเกียจ เพียงแต่แสดงความเป็นห่วง และอยากให้เลิกอาชีพนี้

จากงานวิจัยข้างต้น จะเห็นได้ว่าอาชีพขายบริการสามารถสร้างรายได้จำนวนมาก จึงทำให้ผู้ชายโดยทั่วไปที่มีความต้องการเงินคิดเลียนแบบ และตัดสินใจเข้าสู่อาชีพโดยไม่คำนึงถึงผลเสียอื่น ๆ ที่ตามมาจากการประกอบอาชีพ

4. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับตัวแปรที่เกี่ยวกับการศึกษาค้นคว้า

4.1.1 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับอายุกับทัศนคติ

อัลเจอเรีย และ อัลเจอเรีย (Allgerier and Allgerier, 1984 :418- 438) กล่าวถึง วัยรุ่นว่าเป็นช่วงที่เด็กกำลังจะก้าวสู่ความเป็นผู้ใหญ่ ความรู้สึกว่าเป็นเด็กกำลังจะหมดไปแต่ความเป็นผู้ใหญ่อย่างไรก็ยังเป็นวัยของความวุ่นและในช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อของชีวิตและอนาคต ช่วงเวลาของวัยรุ่นมิได้มีการกำหนดอายุอย่างชัดเจนในแต่ละสังคม แต่โดยทั่วไปอาจเริ่มตั้งแต่อายุ 12 – 13 ปี ไปจนถึงอายุ 19 ปี หลังจาก 19 ปี ก็จะเข้าสู่วัยหนุ่มสาวและจนถึงอายุ 24 ปีก็จะเข้าสู่วัยผู้ใหญ่ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญและมีอิทธิพลต่อการมีพฤติกรรมทางเพศแบบต่าง ๆ ของวัยรุ่น อาจเกิดจากการพัฒนาการทางด้านร่างกายซึ่งเป็นอิทธิพลของฮอร์โมนที่แสดงลักษณะของเพศชายและเพศหญิงอย่างชัดเจน รวดเร็ว อีกตัวหนึ่งคือ อารมณ์ที่เริ่มรุนแรงมากขึ้น มีความคิดเป็นของตนเองอารมณ์แปรปรวน ทางด้านสังคมจะยึดถือกลุ่มเพื่อนเป็นสำคัญ ชอบความเป็นอิสระ และชอบลองผิดลองถูก และด้านที่สำคัญต่อการเกิดปัญหาทางเพศ และการทำงานของฮอร์โมนและเกิดแรงขับทางเพศ (Sex Drive) ซึ่งเป็นไปตามธรรมชาติ เมื่อมีความรู้สึกต้องการทางเพศ วัยรุ่นอาจมีพฤติกรรมสำเร็จความใคร่ด้วยตัวเอง อาจชอบพอกับเพื่อนเพศเดียวกันหรือเพศตรงข้าม หรืออาจมีการชักจูงให้เข้าสู่กระบวนการขายบริการเพื่อความอยากทดลองต้องการเงิน หรือสนองความต้องการทางเพศ

สมศรี สะอาดเอี่ยม ได้ศึกษาเรื่องสภาพชีวิตของผู้ขายบริการในจังหวัดเชียงใหม่ ในปี 2521 โดยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ขายบริการทั้งหมด 11 แห่ง พบว่าผู้ขายบริการส่วนใหญ่ มีอายุระหว่าง 15 – 25 ปี และเมื่อมีอายุมากขึ้น จะมีความคิดที่จะเลิกอาชีพขายบริการ

4.1.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับอายุกับทัศนคติ

4.1.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

✓ จากการศึกษาทัศนคติทางเพศของวัยรุ่นที่กำลังศึกษาในชั้นมัธยมปลายอายุ 14-19 ปี ของข้อมูลจากศูนย์ควบคุมและป้องกันโรคของสหรัฐอเมริกา (CDC.1992) พบว่าในสหรัฐอเมริกามีนักเรียนมัธยมปลายที่มีทัศนคติเกี่ยวกับการเคยมีเพศสัมพันธ์ถึงร้อยละ 45 และในจำนวนนี้มีถึงร้อยละ 14 ที่เคยมีคู่วัยตั้งแต่ 4 คนขึ้นไป และมีทัศนคติของการมีเพศสัมพันธ์กับคู่วัยเพศประจําถึง ร้อยละ 40 และจากการศึกษาของบิกแลนและคณะ (Biglan, et al.1990) ในเด็กนักเรียนเกรด 8-12 จำนวน 131 คน ในสหรัฐอเมริกาพบว่าร้อยละ 7-8 เคยมีการร่วมเพศแบบวิถิตถาร (Anal Sex) ตัวเลขที่พบนี้แสดงให้เห็นว่าวัยรุ่นมีทัศนคติที่ให้ความสำคัญต่อเรื่องการมีเพศสัมพันธ์ และเป็นสาเหตุของการเกิดปัญหาที่นำไปสู่การขายบริการทางเพศ

อายุ Orem (อ้างใน กุลชลี ภูมิรินทร์. 2535 : 25) กล่าวว่า ความสามารถในการดูแลตนเองและความสามารถในการตัดสินใจย่อมขึ้นอยู่กับอายุโดยในวัยเด็กจะมีพัฒนาขึ้นเพียงเล็กน้อยและจะค่อยๆ พัฒนาจนถึงขีดสูงสุดในช่วงผู้ใหญ่และลดลงเมื่อถึงสูงอายุ ดังนั้น อายุจึงเป็นเพียงข้อบ่งชี้ถึงวุฒิภาวะหรือความสามารถในการจัดการเกี่ยวกับตัวเอง นิสัยการรับรู้ การแปลความหมาย ความเข้าใจ และการตัดสินใจซึ่งจะมีความแตกต่างกันในระดับพัฒนาการของอายุ (Orem อ้างในมัลลิกา ตั้งเจริญ. 2534 : 5)

4.1.2.2 งานวิจัยในประเทศ

มัลลิกา ตั้งเจริญ (2534) ศึกษาการรับรู้เกี่ยวกับอายุและทัศนคติในการดูแลตนเองในผู้มีอาชีพขายบริการพบว่า อายุมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสามารถในการดูแลตนเองและการตัดสินใจที่จะเข้ามาอาชีพขายบริการและสามารถอธิบายความแปรปรวนของความสามารถในการดูแลตนเองได้ร้อยละ 3 แสดงว่าผู้มีอาชีพขายบริการที่มีอายุมากขึ้น จะมีความสามารถและทัศนคติที่ดีในการดูแลตนเอง

ประกอบ ศรีรัจนะ ได้วิจัยเรื่องทัศนคติและวิถีชีวิตของการขายบริการในกรุงเทพฯ พบว่าขายบริการมีอายุดำสุดคือ 16 ปี และมีอายุสูงสุด 28 ปี ส่วนกลุ่มอายุที่พบมากที่สุดอยู่ในระหว่างอายุ 19-23 ปี ถึงร้อยละ 76 ซึ่งแสดงให้เห็นว่า กลุ่มอายุ 19-23 ปี มีทัศนคติในการเข้ามาขายบริการทางเพศมากกว่าระดับอายุกลุ่มอื่น

ปาริฉัตร รัตนศิริและคณะ (2526 : 123) ได้ศึกษาวิจัยในด้านอายุของหญิงที่มีอาชีพพิเศษในตำบลสัตหีบ พบว่า หญิงอาชีพพิเศษจะมีอายุน้อยกว่าชายอาชีพพิเศษที่เข้ามาใช้บริการยังฝ่ายระบอบวิทยาการโรค กองกามโรค และหญิงอาชีพพิเศษจะมีการปฏิบัติตนผิด ๆ ในการดูแลตนเองซึ่งแตกต่างจากชายอาชีพพิเศษดังกล่าว

4.2. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับระดับการศึกษากับทัศนคติ

4.2.1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับระดับการศึกษากับทัศนคติ

จอห์นอะจ พิงอาจ (2533:1) ศึกษาความสามารถในการดูแลตนเองของหญิงของผู้ประกอบอาชีพพิเศษพบว่า ระดับการศึกษามีความสัมพันธ์ในทางบวกกับความสามารถในการดูแลตนเองอย่างมีนัยสำคัญในทางสถิติและระดับการศึกษาเป็นเพียงตัวแปรเดียวที่สามารถทำนายความสามารถในการดูแลตนเองได้

✓ จินตนา เหลืองสุวาลัย (2534 :17) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษาและเจตคติต่อพฤติกรรมทางเพศของวัยรุ่นในชุมชนแออัดแห่งหนึ่งพบว่า กลุ่มวัยรุ่นที่มีระดับการศึกษาสูงมีโอกาสศึกษาไฝหาความรู้เกี่ยวกับการปฏิบัติตนเพื่อส่งเสริมและป้องกันตนเองอย่างสม่ำเสมอจากสื่อมวลชน หนังสือพิมพ์ หรือสถานศึกษาได้ดีกว่าวัยรุ่นที่มีระดับการศึกษาดำ

✓ วิชัย โชควิวัฒน์ (2536:54-55) พบว่า ชายขายบริการส่วนใหญ่จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 คิดเป็นร้อยละ 42 รองลงมา คือ จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 คิดเป็นร้อยละ 36 จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 และ ปวช. คิดเป็นร้อยละ 48 และพบว่า ผู้ที่ไม่ได้รับการศึกษาหรือจบการศึกษาดำกว่าชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 มีจำนวน 2 รายคิดเป็นร้อยละ 4 นอกจากนี้ยังมีบางคนที่ยังไม่จบการศึกษาระดับวิทยาลัยอาชีวะ ปริญญาตรี หรือกำลังเรียนในระดับอุดมศึกษา แต่กลุ่มเหล่านี้จะมีย่อยมากและมาขายบริการเป็นครั้งคราวเมื่อขาดเงินเท่านั้น

จากรายงานดังกล่าว สรุปได้ว่า ทัศนคติของผู้ที่ยึดอาชีพขายบริการนั้นเกิดจากการได้รับการศึกษาน้อย จึงเป็นเหตุให้เข้ามาสู่ การขายบริการได้ นอกจากนั้น ยังไม่มีโอกาสได้รับการฝึกอบรมวิชาชีพหรือหลักสูตรการศึกษาภาคบังคับที่ไม่สามารถสนองต่อการดำรงชีวิตที่เหมาะสมและถูกต้องในการแก้ไขปัญหาชีวิตประจำวัน

4.2.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับระดับการศึกษากับทัศนคติ

4.2.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

จากงานวิจัย เรื่องระดับการศึกษาของโอเรม (Orem อ้างในมัลลิกา ตั้งเจริญ. 2534 : 6) พบว่าการศึกษาเป็นสิ่งสำคัญต่อการพัฒนาความรู้ ทักษะ การมีทัศนคติที่ดีต่อการดูแลตนเอง ที่จะช่วยส่งเสริมให้บุคคลเกิดการเรียนรู้ การใช้เหตุผล สามารถรับรู้และเข้าใจเรื่องต่าง ๆ ได้ดี

4.2.2.2 งานวิจัยในประเทศ

สำนักงานคณะกรรมการการประถมศึกษาแห่งชาติ (2503 :29) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการศึกษา และทัศนคติกับปัญหาของโสเภณีภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือพบว่า การศึกษาโดยรวมของผู้ขายบริการทั้งในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือผู้นั้นอยู่ในระดับต่ำคือ ได้รับการศึกษาในโรงเรียนโดยเฉลี่ยจำนวน 4.5 และ 4.9 ปีตามลำดับ ผู้ขายบริการในภาคเหนือผู้นั้นมีสัดส่วนของผู้ไม่เคยได้รับการศึกษาในโรงเรียนสูงกว่าในภาคตะวันออกเฉียงเหนือถึงเท่าตัว อย่างไรก็ตามผู้ขายบริการในภาคเหนือ มีสัดส่วนของผู้ที่ได้รับการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาปีที่ 1-3 และมัธยมศึกษาปีที่ 4-6 สูงกว่า

ผู้ขายบริการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผู้ขายบริการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ นั้น ส่วนใหญ่จะมีการศึกษาในระดับประถมศึกษาปีที่ 1-6

ปาริฉัตร รัตนศิริ และคณะได้ศึกษาวิจัยในปี 2526 เปรียบเทียบการปฏิบัติงานของหญิงและชายอาชีพพิเศษในตำบลสตึก อำเภอสตึก จังหวัดชลบุรี ที่มารับบริการที่ฝ่ายระบาดวิทยากรมโรค กองกรมโรค พบว่าระดับการศึกษาของชายและหญิงอาชีพพิเศษที่มารับบริการไม่แตกต่างกัน

จากการสำรวจของคณะอนุกรรมการสาขาสังคมวิทยา สภาวิจัยแห่งชาติ ได้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งเสริมให้บุคคลเลือกประกอบอาชีพโสเภณี พบว่า ในจำนวนโสเภณีทั้งหมดไม่รู้หนังสือร้อยละ 36 และมีความรู้ชั้นประถมศึกษาร้อยละ 61 และมีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาน้อยมาก และไม่พบผู้ที่จบการศึกษาระดับอุดมศึกษา

ดังนั้น จึงจะเห็นได้ว่าการศึกษาค่าย่อมมีผลกระทบต่อการเลือกประกอบอาชีพ และยังเป็นปัจจัยเสริมที่ทำให้มีโอกาสกลายเป็นโสเภณีได้ง่าย

4.3. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับภูมิลำเนากับทัศนคติ

4.3.1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับภูมิลำเนากับทัศนคติ

ศุภวัฒน์กร วงศ์ธนวุธ ได้กล่าวว่าในปี พ.ศ 2530 เป็นช่วงที่ประเทศไทยกำลังส่งเสริมและโฆษณาประชาสัมพันธ์ เพื่อชักจูงให้ชาวต่างชาติให้เข้ามาประเทศไทยอย่างเต็มที่และด้วยความที่ประชาชนของประเทศไทยมีความยากจนอยู่มาก ทั้งในภาคเหนือและภาคอีสาน ซึ่งเป็นดินแดนที่แห้งแล้ง และมีผลผลิตทางเกษตรต่ำ ดังนั้นเพื่อความอยู่รอดของประชาชนทั้งชายและหญิงจึงต้องดิ้นรน เพื่ออพยพไปหางานทำในกรุงเทพและภาคอื่นโดยเฉพาะชาวอีสาน ที่หลั่งไหลมาทำงานในภาคกลางหรือในกรุงเทพ การอพยพของชาวอีสานในลักษณะของแรงงานข้ามภาค ซึ่งเป็นแรงงานชายจะมีลักษณะการทำงานในที่ต่าง ๆ ที่เป็นเครือข่ายโยกย้ายช่วยเหลือกันโดยผู้ที่อพยพไปก่อนหน้า หากประสบความสำเร็จหรือหางานได้ ก็จะชักชวนญาติหรือเพื่อนสนิทไปทำงานในแบบที่ตนทำ ได้แก่ พนักงานร้านอาหาร คนขับรถแท็กซี่ แต่ด้วยระดับการศึกษาและรายได้ที่ไม่พอเพียงในการเลี้ยงชีพ ซึ่งสอดคล้องกับช่วงที่ประเทศไทยกำลังส่งเสริมการท่องเที่ยว จึงเกิดธุรกิจบริการทางเพศทั้งแบบเปิดเผยและแอบแฝงในสถานบันเทิงหรือธุรกิจ

จะเห็นได้ว่า การอพยพของแรงงานต่างจังหวัดในภาคอีสานจะมีจำนวนมากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับภาคเหนือเนื่องจาก ผู้ใช้บริการหรือนักท่องเที่ยวต่างชาติ มีความนิยมชายขายบริการที่มีรูปร่างกำยำ บึกบึน และมีลักษณะที่เป็นชายโดยสมบูรณ์

4.3.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับภูมิลำเนากับทัศนคติ

4.3.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

เฮียน เฮียน ปิน (Huin Huin Pyne, 1962) พบว่า สองในสามของชายขายบริการจากจำนวน 4 ภาคของประเทศไทย แต่ละปีจะมีผู้ขายบริการมาจากภาคอีสาน และภาคเหนือ และร้อยละ 20 เป็นคนภาคอีสาน ซึ่งเดินทางมาจากจังหวัดอุดรธานี นครราชสีมา นอกจากคลีเบอร์ (Kleiber, 1991) ยังได้

ศึกษาพบว่า ผู้ชายที่มาขายบริการส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่มาจากภาคอีสาน ร้อยละ 70 เพื่อมาขายบริการทางเพศโดยเฉพาะ

4.3.2.2 งานวิจัยในประเทศ

ดวงมัลย์ ฤกษ์สำราญ ได้ทำการศึกษาเรื่องโสเภณีชายในสถานบริการ (ศึกษาเฉพาะกรณีพนักงานที่ทำงานในบาร์เกย์ บาร์อะโกโก้) พบว่า ชายขายบริการที่ทำงานในสถานบริการกว่าร้อยละ 80 เป็นผู้มีภูมิลำเนาอยู่นอกเขตกรุงเทพมหานคร ส่วนใหญ่อายุระหว่าง 18-26 ปี และกว่าร้อยละ 80 เป็นผู้ที่มาจากครอบครัว ที่บิดามารดาหย่าร้าง แยกทางกันและส่วนใหญ่มารจากครอบครัวกลืนซึมซึ่งได้รับการศึกษาน้อยและถึงแม้ว่าจะเคยทำงานอื่นมาก่อนแต่ก็มีรายได้ต่ำ ความจำเป็นทางเศรษฐกิจจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ผลักดันให้หันมาทำงานในสถานบริการ

จากการศึกษาของผาสุก พงศ์ไพจิตร (2539 :88) พบว่า ชายที่อพยพเข้ามากรุงเทพฯ มีอายุระหว่าง 18 -23 ปี และทุกคนมีการศึกษาน้อยมากหรือแทบไม่มีเลย ร้อยละ 45 มาจากภาคอีสาน และ ร้อยละ 26 มาจากภาคเหนือ เมื่อถามเหตุผลของการอพยพ ร้อยละ 85 ให้เหตุผลว่า เพราะความยากจน และมาจากครอบครัวชนบท ซึ่งมีความตั้งใจจะไปทำงานในสถานบริการโดยตรง และบางคนก็คิดเปลี่ยนอาชีพเพื่อจะได้มีโอกาสมีรายได้เพิ่มขึ้น

ประกอบ ศรีวัจนะ (2537 :55) ได้ศึกษาพบว่า ชายขายบริการส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัดถึงร้อยละ 96 ซึ่งในจำนวนนี้มีภูมิลำเนาอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือร้อยละ 62 และร้อยละ 26 อยู่ทางภาคเหนือ ในจำนวนนี้มีชาวพม่ารวมอยู่ด้วยจำนวน 1 ราย และ ร้อยละ 14 มีภูมิลำเนาอยู่ภาคใต้ และมีเพียงร้อยละ 4 เท่านั้นที่มีภูมิลำเนาอยู่กรุงเทพมหานคร

จากการศึกษาของทงศักดิ์ คุ่มไข่น้ำและคณะ (2542:36-37) ได้ทำการวิจัยเรื่องลักษณะของชายขายบริการทางเพศในประเทศไทย พบจำนวน 55 คน มีภูมิลำเนาเดิมก่อนจะมาทำงานในสถานบริการทางเพศที่มาจากภาคอีสานเกือบร้อยละ 40 รองลงมา ร้อยละ 24 มาจากภาคเหนือ และประมาณ ร้อยละ 20 มาจากภาคกลาง ร้อยละ 13 มาจากภาคใต้ ส่วนภาคตะวันออกจะมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 6 เท่านั้น

จากการวิจัย สามารถสรุปได้ว่า ผู้ที่เข้ามาทำงานทางด้านบริการทางเพศจะมีเครือข่ายทางสังคมอยู่สองกลุ่ม คือ กลุ่มที่มาจากภาคอีสาน และกลุ่มที่มาจากภาคเหนือ และเป็นที่น่าสังเกตว่า ชายขายบริการทางเพศจะเน้นให้บริการแก่นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติโดยมาจากภาคอีสานเป็นส่วนใหญ่

4.4 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสถานภาพการสมรสกับทัศนคติ

4.4.1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับสถานภาพการสมรสกับทัศนคติ

ยุทธนา ไทยภักดี (2537 : 47) กล่าวว่าสถานภาพทางการสมรสของชายขายบริการก่อนที่จะเข้ามาประกอบอาชีพนั้นส่วนใหญ่มองโสด ไม่มีภาระผูกพัน แต่เคยผ่านการมีเพศสัมพันธ์มาแล้ว ส่วนที่ผ่านการสมรสหรือแต่งงานมาแล้วมีเป็นเพียงส่วนน้อยเท่านั้น

ดังนั้นจึงเห็นได้ บัจฉัยหรือตัวแปรที่ทำให้เข้ามาสู่อาชีพขายบริการทางเพศได้ เนื่องจากชายดังกล่าวส่วนใหญ่ยังไม่มีครอบครัว จึงทำให้มีอิสระในการคิด และตัดสินใจเลือกอาชีพได้โดยไม่ต้องคำนึงถึงความรู้สึกของผู้อื่น

4.4.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสถานภาพการสมรสกับทัศนคติ

4.4.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

เอช เบนจามิน (H Benjamin) ได้ทำการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับสถานภาพการสมรสของชายที่เข้ามาประกอบอาชีพขายบริการทางเพศ พบว่าชายส่วนใหญ่ที่ยังเป็นโสดและมีเพียงคู่ควงหรือคู่รัก มักจะมีอิสระในการตัดสินใจเข้ามาประกอบอาชีพได้ง่าย แต่ถ้าเป็นชายที่แต่งงานแล้วคิดจะเลือกประกอบอาชีพดังกล่าวเพื่อรับผิดชอบครอบครัว ภรรยา หรือบุตร และส่วนใหญ่จะปิดบังอาชีพของตนต่อครอบครัว โดยการบอกว่าประกอบอาชีพอื่น และมีเพียงบางส่วนเท่านั้นที่จะเปิดเผยความจริงให้ครอบครัวทราบ

จากงานวิจัยของชาน (Chant.1992) พบว่าเมื่อหญิงหรือชายที่มีปัญหาทางครอบครัว อันเนื่องมาจากสามีไม่รับผิดชอบ หรือไม่มีความสุขและผิดหวังในชีวิตสมรส เช่น การทะเลาะ มีปากเสียงกัน จนกระทั่งต้องมือน์เลิกราจนต้องหย่าร้างกันไป ส่วนใหญ่ผู้หญิงจะมีความรู้สึกรับผิดชอบต่อสมาชิกในครอบครัวมากกว่าผู้ชาย ดังนั้นผู้หญิงจึงยินดีที่จะทำทุกอย่างเพื่อครอบครัวและประกอบกับที่ได้รับการศึกษาน้อยแต่ต้องการได้รับรายได้มาก และรวดเร็วเพียงพอต่อค่าใช้จ่าย จึงตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพเป็นหญิงขายบริการ มากกว่าชายขายบริการ

4.4.2.2 งานวิจัยในประเทศ

เอกพล วัฒนนะ (2536 : 56) ได้วิจัยถึงสถานภาพการสมรสว่ามีผลในการเข้ามาสู่การประกอบอาชีพขายบริการทางเพศหรือไม่ และจากการศึกษาพบว่าสถานภาพการสมรสของชายขายบริการส่วนใหญ่มีสถานภาพเป็นโสด คิดเป็นร้อยละ 88 ซึ่งในสถานภาพโสดในที่นี้หมายความว่าผู้ที่มีคู่รัก หรือคู่ควงที่เป็นหญิงหรือชายรวมอยู่ด้วย ส่วนชายขายบริการที่มีสถานภาพการสมรส มีครอบครัวและมีบุตร คิดเป็นร้อยละ 12 และจากการสัมภาษณ์ พบว่า การใช้ชีวิตคู่ของชายขายบริการมักขาดความอบอุ่น ขาดความมั่นคงทางครอบครัว เช่น การแยกกันอยู่เนื่องจากภรรยาของชายเหล่านี้ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเล็กๆ น้อยๆ และอยู่ในต่างจังหวัด นานๆ จึงจะมีโอกาสกลับไปเยี่ยมครอบครัวสักครั้งหนึ่ง หรืออีกประการหนึ่งคือการผิดหวังในชีวิตรักของพวกที่มีพฤติกรรมรักร่วมเพศซึ่งไม่สามารถใช้ชีวิตคู่อยู่กับใครได้อย่างปกติ

ศักดิ์สิทธิ์ ภักดีสยาม (2543 : 26) ได้ศึกษาด้านข้อมูลส่วนตัวของชายขายบริการที่มีอิทธิพลในการอธิบายการเข้าสู่อาชีพขายบริการได้ดีที่สุดคือ ข้อมูลด้านสถานภาพการสมรส จากการวิเคราะห์พบว่า ชายขายบริการส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 98 มีเพียงร้อยละ 2 หรือ 1 รายเท่านั้นที่ไม่เคยผ่านการมีเพศสัมพันธ์มาก่อนที่จะมาทำงาน และในจำนวนชายขายบริการที่ผ่านการสมรสมาก่อนการเข้ามาสู่การอาชีพนี้ พบว่ามีอยู่เกือบร้อยละ 30 ที่ปัจจุบันมีคู่ครองคนใหม่ แต่ก็ยังเป็นเพียงลักษณะคู่

นอนมากกว่าที่จะเป็นสามีภรรยากันอย่างแท้จริง และคู่นอนของชายเหล่านี้มักจะเป็นผู้มีอาชีพคนกลาง กินเหมือนกัน เช่น พนักงานต้อนรับ พนักงานขาย เป็นต้น

จากงานวิจัยเบื้องต้น สามารถสรุปได้ว่า แรงจูงใจหรือปัจจัยที่ทำให้บุคคลมีความกล้าพอที่จะตัดสินใจเข้าไปทำงานลักษณะเช่นนั้นได้ เพราะคิดว่าเป็นสิ่งที่ไม่เสียหายหรือมีความรู้สึกสนุกกับการมีคู่แปลกหน้าอยู่เรื่อย ๆ เนื่องจากผ่านการมีเพศสัมพันธ์มาแล้ว และอาจเกิดจากพฤติกรรมที่เป็นพวกรักร่วมเพศ ที่ผิดหวังในชีวิตรักที่ไม่ราบรื่น ไม่มีความสุขอย่างบุคคลปกติ

4.5 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับอาชีพเดิมกับทัศนคติ

4.5.1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับอาชีพเดิมกับทัศนคติ

จริญ พรหมอยู่ (2541:74) ได้กล่าวว่า ก่อนที่ชายขายบริการจะเข้ามาประกอบอาชีพนั้น เดิมเคยทำอาชีพมาก่อนซึ่งมีรายได้ต่ำ เช่น เป็นพนักงานเสิร์ฟตามร้านอาหาร ภัตตาคาร หรือมีอาชีพรับจ้าง แต่เนื่องจากมีรายได้ต่ำ ไม่พอเพียงแก่การยังชีพในเมือง และการส่งเสียให้ทางบ้าน เมื่อเพื่อนที่เป็นพนักงานเสิร์ฟด้วยกันมาชักชวนให้หารายได้พิเศษ โดยการค้าประเวณีหรือ Off กับแขกที่มาทานอาหารก็ตัดสินใจทำเพราะรายได้ดีกว่า มีบางส่วนที่เลิกอาชีพพนักงานเสิร์ฟ และเข้าสู่อาชีพค้าประเวณีอย่างเต็มตัวกลุ่มเหล่านี้เราอาจกล่าวได้ว่าเป็นกลุ่มที่ตกอยู่ในสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยให้เกิดการค้าประเวณี

พยนต์ หาญผดุงกิจ และมโนธรรม ไทยแท้ (2529) กล่าวถึงการศึกษาถึงสถานภาพทางสังคมและอาชีพของชายขายบริการ ในกรุงเทพมหานคร พบว่าส่วนใหญ่มีอาชีพรับจ้าง ซึ่งรายได้ของอาชีพรับจ้างอยู่ตามโรงงานอุตสาหกรรมนั้นค่อนข้างต่ำ ทำให้ชายขายบริการเหล่านี้มีรายได้ไม่พอกับค่าใช้จ่ายสำหรับการดำเนินชีวิตในสังคมเมืองที่ต้องใช้เงินเป็นปัจจัยสำคัญ เพื่อการดำรงชีวิตที่แตกต่างไปจากวิถีการดำเนินชีวิตในชนบทที่มีค่าใช้จ่ายเพื่อการดำรงชีวิตที่ต่ำ

ดังนั้นเมื่อบุคคลเหล่านี้มีรายได้ไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่าย จึงทำให้ตัดสินใจเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศ เพื่อให้มีรายได้ และค่าตอบแทนที่พอเพียงต่อค่าใช้จ่ายที่สูง

4.5.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับอาชีพเดิมกับทัศนคติ

4.5.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

จากรายงานการวิจัยฮิวแมน ไรต์ วอช (Human Rights Watch, 2540) ได้ชี้ประเด็นการวิจัยว่า การที่ผู้ขายบริการเหล่านี้ได้เข้ามาสู่อาชีพขายบริการทางเพศด้วยความสมัครใจ แต่ส่วนใหญ่เป็นสภาพที่จำใจและจำยอม โดยคิดเป็นร้อยละ 43.6 ที่มาจากอาชีพเกษตรกรรม จำนวนร้อยละ 1.8 มาจากอาชีพค้าขาย จำนวนร้อยละ 45.5 มาจากอาชีพรับจ้าง ร้อยละ 1.8 มาจากอาชีพรับราชการ และจำนวน 1.5 มาประกอบอาชีพทั้งที่ยังเรียนหนังสืออยู่ ส่วนร้อยละ 5.5 ยังไม่ได้ประกอบอาชีพ

จากการวิจัยดังกล่าวย่อมแสดงให้เห็นว่าอาชีพเดิม หรืออาชีพที่ยังประกอบอยู่ เป็นเพียงส่วนหนึ่งของรายได้ที่นำมาใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ทั้งยังไม่พอเพียงเลี้ยงชีพในสภาพภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน

ดังนั้นจึงจำเป็นต้องดิ้นรนเข้ามาประกอบอาชีพการขายบริการทางเพศเป็นอาชีพหลัก หรืออาชีพเสริม เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ตนเองและครอบครัว

4.5.2.2 งานวิจัยในประเทศ

เฉลิมพล สัตถาภรณ์ ทำการวิจัยเรื่องปัญหาโสเภณีในประเทศไทย ในปี 2528 สรุปได้ว่าการที่ชายกลายเป็นโสเภณีนั้นเกือบครึ่งหนึ่งมีความจำเป็นที่จะต้องมาประกอบอาชีพนี้ ซึ่งเดิมขายเหล่านี้นประกอบอาชีพกสิกรรม รายได้น้อย มีภูมิลำเนาอยู่ในชนบท การดิ้นรนเข้ามาทำงานในเมืองหลวง จึงเป็นโอกาสง่ายที่จะทำให้เข้ามาเป็นโสเภณีได้ นอกจากนี้ยังมีสาเหตุอันสลับซับซ้อนและเกี่ยวพันทางด้านส่วนบุคคล สังคม และเศรษฐกิจ

จากการที่ประเทศไทยก้าวสู่ความเป็นนิคมขึ้น ทำให้มีแรงงานจากภาคเกษตรกรรมในชนบทย้ายถิ่นเข้าสู่แรงงานภาคอุตสาหกรรมในเมืองมากยิ่งขึ้น และมากกว่าร้อยละ 70 ของผู้ย้ายถิ่นเป็นชายอายุระหว่าง 15-19 ปี (แห่งน้อย ปัญจพรรค 2524 :39 อ้างอิง สุริย์ ณ ระนอง 2526: 1-2) ซึ่งสาเหตุการเข้าสู่การค้าประเวณีของชายเหล่านี้ต้องการหาเงินไปเลี้ยงครอบครัวที่ยากจน และต้องการยกฐานะความเป็นอยู่ของครอบครัวให้ดีขึ้น โดยมีขาดความรู้และไม่มีทางเลือกที่ดีที่จะสามารถหาเงินได้มาในจำนวนมากในเวลาอันสั้น จึงจำเป็นต้องขายตัว

ประกอบ ศรีรัจนะ (2537 : 57-58) พบว่าชายขายบริการก่อนเข้ามาทำงานในสถานบริการนั้น เดิมมีอาชีพรับจ้างอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ได้แก่ โรงงานทำอะไหล่รถ ผลิตเสื้อผ้า ชูซ่อมรถ ผลิตเครื่องหนัง และงานก่อสร้าง เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 46 รองลงมามีอาชีพเป็นพนักงานเสิร์ฟอาหารตามร้านอาหาร และเป็นพนักงานขายของตามห้างสรรพสินค้า หรือร้านค้าต่างๆ คิดเป็นร้อยละ 18 เท่านั้น นอกจากนี้ยังพบว่ามีสถานภาพเป็นนักเรียนถึงร้อยละ 14 และมีอาชีพรับราชการพร้อมกับการขายบริการในบาร์ไปด้วย คิดเป็นร้อยละ 2 เท่า

จากข้อมูลเบื้องต้นสามารถสรุปได้ว่า การดิ้นรนเพื่อให้หลุดพ้นความยากจน ผลักดันให้ชายที่อยู่ในชนบทเป็นจำนวนมาก หันมาเป็นโสเภณีด้วยวิธีการต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการที่เพื่อนชักชวน หรือ รายได้ของอาชีพที่สูง เป็นงานสบาย ด้วยเหตุผลและการตัดสินใจของตนเอง การค้าประเวณีช่วยให้มีรายได้สูงมากกว่าเป็นกรรมกรในโรงงานอุตสาหกรรม หรือการเป็นพนักงานเสิร์ฟ ฯลฯ มากกว่าถึง 5 - 6 เท่า และเป็นที่สังเกตว่าผู้ชายกว่า 75% ในธุรกิจเร่ร่อนมาจากครอบครัวที่ยากจน และต้องช่วยเหลือครอบครัวตามสมควร

4.6. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับรายได้กับทัศนคติ

4.6.1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับรายได้กับทัศนคติ

รายได้ เป็นตัวบ่งชี้ถึงสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคม ถือเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินชีวิตในด้านการตอบสนองขั้นพื้นฐานของบุคคล Pende (1982 :161-162) กล่าวว่าผู้ที่สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมดี จะทำให้มีโอกาสแสวงหาสิ่งที่เป็นประโยชน์ และเอื้ออำนวยต่อการเลือกต่อชีวิตของตนเอง

มัลลิกา ตั้งเจริญ (2534) ศึกษาถึงการรับรู้ด้านรายได้กับความสามารถในการดูแลตนเองของผู้ที่มีอาชีพขายบริการ พบว่ารายได้มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสามารถในการดูแลตนเอง และผู้ที่มีอาชีพขายบริการที่มีรายได้สูงจะสามารถดูแลตนเองได้ดีกว่าผู้ที่มีอาชีพพิเศษที่มีรายได้ต่ำ

เนื่องจากบุคคลมีการเห็นต้นแบบจากการค้าประเวณี ซึ่งอาจเป็นคนภาคเดียวกัน หมู่บ้านเดียวกัน หรือกลุ่มเพื่อนในสังคมเดียวกัน หรือเป็นญาติพี่น้องกันที่ประสบความสำเร็จมีทรัพย์สิน เงินทอง เช่น การแต่งกายดี ด้วยเสื้อผ้าและเครื่องประดับราคาแพง มีการครอบครองวัตถุมากมาย เช่น มีรถยนต์หรือส่งเสียให้ทางบ้าน สร้างบ้านหลังใหญ่โต ดังนั้น เงิน หรือวัตถุหรือสิ่งล่อใจทั้งหลายทั้งปวงเหล่านี้ จึงเป็นแรงจูงใจที่สำคัญที่ทำให้ชายจำนวนมากตัดสินใจ หรือเลือกเส้นทางเดินสู่ธุรกิจเพศพาณิชย์อย่างสมัครใจ เพราะมองว่าอาชีพนี้เป็นอาชีพ หรือช่องทางที่จะได้เงิน และวัตถุมาอย่างง่าย ๆ และสะดวกสบาย

4.6.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับรายได้กับทัศนคติ

4.6.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

งานวิจัยของโทมัส (Thomas.1923) ได้ศึกษาถึงเงื่อนไขที่ทำให้บุคคลต้องกลายเป็นโสเภณี ซึ่งปัจจัยหลักเกิดมาจากการต้องเงินเพื่อมาอำนวยความสะดวกให้กับชีวิต เนื่องจากเดิมมีรายได้ต่ำ ไม่สามารถตอบสนองความต้องการทางด้านวัตถุได้ จึงเป็นแรงเสริมที่ทำให้สนใจและประกอบอาชีพนี้

สคริฟเฟอร์ และเดบลาสสิก (Schaffer and DeBlasic.1984; Satterfield. 1981; Brown. 1979; Wooden.1976; Grunwald. 1970) ศึกษาเรื่องของรายได้ว่าเป็นแรงจูงใจทางเศรษฐกิจ และเป็นแรงจูงใจเบื้องต้น บุคคลเหล่านี้เรียนรู้ว่าการเป็นโสเภณีเป็นหนทางที่จะหาเงินมาง่าย อันจะนำไปสู่รางวัลต่างๆ อีกมากมาย (Jackman et al.1963) โดยผู้ที่มาจากครอบครัวที่มีฐานะทางสังคมและเศรษฐกิจที่เห็นว่าเงินนั้นทำให้ได้มาซึ่งสิ่งต่างๆ ที่ตนไม่เคยได้มาก่อนในชีวิต และเมื่อมีเงินแล้วก็จะทำให้เกิดความรู้สึกว่าตนเองมีความสำคัญ

แม้อาชีพการเป็นโสเภณีจะทำให้มีรายได้ดีก็ตาม แต่ก็มผลการศึกษาของงานวิจัยบางเล่มที่เสนอไว้ว่า เรื่องของรายได้มิใช่แรงจูงใจเพียงอย่างเดียวที่ทำให้ตัดสินใจ แต่เพราะมีผู้ชักจูงแนะนำ ซึ่งอาจเป็นเพื่อน ญาติพี่น้อง หรือคูรัก (Bryan.1965) ประกอบกับขาดอบอุ่นในครอบครัว การแตกแยกความรู้สึกว่าตนไม่มีคุณค่า การเลียนแบบจากเพื่อนเพราะความผูกพันอาจจะเป็นอิทธิพลหนึ่งจนเกิดเป็นวัฒนธรรมย่อยของกลุ่มที่ต้องขายบริการทางเพศ ด้วยเหตุผลที่หาเงินได้ง่ายและรวดเร็ว

4.6.2.2 งานวิจัยในประเทศ

เป็นการยากที่จะประเมินรายได้เฉลี่ยของโสเภณี โดยเฉพาะอย่างยิ่งอาชีพนี้มีสถานประกอบการหลายรูปแบบแตกต่างกันไป ในปี พ.ศ. 2525 ดร. ภาวดี ทองอุไทย ได้ทำการศึกษาพบว่าชายที่ทำงานในสถานบริการ เช่น บาร์เกย์ บาร์อะโกโก้ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 13,000 – 20,000 บาท ต่อเดือน ในขณะที่อาชีพอื่นๆ มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 3,000 – 5,000 บาท (Hantrakul, 1983 : 28)

จากการศึกษารายได้ของชายขายบริการก่อนเข้ามาทำงานในสถานบริการ พบว่าก่อนเข้าสู่อาชีพขายบริการนั้น ชายขายบริการมีรายได้จากอาชีพเดิมอยู่ระหว่าง 2,001- 4,000 บาทต่อเดือน มี

จำนวนร้อยละ 42 รองลงมามีรายได้ไม่เกิน 2,000 บาทต่อเดือน มีจำนวนร้อยละ 34 ส่วนผู้มีรายได้ระหว่าง 4,001 -6,000 ต่อเดือนมีจำนวนร้อยละ 12 และผู้ที่ได้รายได้สูงกว่า 6,000 บาท ต่อเดือน มีจำนวนร้อยละ 12 และพบว่า ก่อนเข้าสู่อาชีพขายบริการ ชายขายบริการ 3 ใน 6 รายที่มีรายได้สูงกว่า 6,000บาทเป็นผู้ประกอบอาชีพอยู่ในวงการที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการ เช่น แคชเชียร์ พนักงานต้อนรับ ดีเจ แด็นเซอร์ ส่วนที่เหลืออีก 3 ราย รายแรกมีอาชีพรับเหมาก่อสร้างทำฝ้าเพดานอยู่ทางภาคใต้แต่ถูกกดดันจนต้องเลิกอาชีพนี้ อีกรายเป็นช่างทำเครื่องเงินที่มีเงินเดือน 8,000 บาท ส่วนอีกรายทำงานอยู่ห้างสรรพสินค้ามีเงินเดือน 7,000 บาท แต่ทั้ง 2 ราย เกิดความเบื่อหน่ายงานที่ทำอยู่ อยากหาประสบการณ์ใหม่ และต้องการงานที่ทำเงินได้เร็วกว่าเดิม

4.7. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับประสบการณ์ทางเพศกับทัศนคติ

4.7.1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับประสบการณ์ทางเพศกับทัศนคติ

จากมูลนิธิผู้หญิง, 2538 ชี้ว่า พฤติกรรมของกลุ่มสังคมบางกลุ่มเปลี่ยนไปในทางส่งเสริมให้เกิดพฤติกรรมส่อทางเพศ และการเพิ่มขึ้นของการค้าประเวณีในปัจจุบัน ดังเช่น ในเด็กรุ่นที่นิยมเที่ยวเตร่เสเพล มีเพศสัมพันธ์ตั้งแต่อายุยังน้อย ส่วนวัยทำงานก็เริ่มมีกลุ่มที่นิยมวัฒนธรรมต่างประเทศ เช่น การเปลี่ยนคู่ของสามีหรือภรรยาเพื่อหารสชาติความแปลกใหม่ให้กับชีวิตที่เรียกว่า *Swinging* หรือนักศึกษาอายุยังน้อยที่มีค่านิยมสมัยใหม่ คือ การเรียนรู้ลัดไปสู่ชีวิตที่สะดวกสบายด้วยวิธีการทำงานพิเศษเป็นคู่นอนของผู้ที่มีเงิน

ดาร์วิน เมตตาริกานนท์ (2526 : 381) กล่าวว่ามนุษย์มีความต้องการทางเพศอย่างไม่มีฤดูกาล ดังนั้น ชายและหญิงจึงต้องมีการสมสู่ร่วมประเวณีกันอยู่ตลอดเวลา ซึ่งในเรื่องของธรรมชาติและแม้ว่าจะมีกรอบหรือบรรทัดฐานห้ามปฏิบัติ แต่ก็อาจมีการฝ่าบรรทัดฐานสังคมนั้นๆ ได้เพราะความต้องการนั้นมีมากกว่าข้อห้าม จึงสนใจที่จะหาความสนุกสนาน และความหลากหลายทางเพศ จึงทำให้มีโอกาสหาหญิงหรือชายเข้าสู่อาชีพโสเภณี และทำให้อาชีพนี้ยังคงอยู่ เพราะเป็นอาชีพที่ผู้ต้องการใช้บริการไม่ต้องผูกมัด เพียงแค่แลกเปลี่ยนความสุขทางเพศด้วยการตอบแทนเป็นเงิน

ดังนั้นจึงเห็นได้ว่าการมีประสบการณ์ทางเพศตั้งแต่อายุยังน้อย ส่งผลให้เกิดความเคยชินหรือมีความรู้สึกปกติหากจะต้องมีความสัมพันธ์กับบุคคลแปลกหน้า โดยได้รับค่าตอบแทนเป็นรางวัล

4.7.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับประสบการณ์ทางเพศกับทัศนคติ

4.7.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

อีส (East อ้างในประนอม สโรชมาน, 2524: 173) พบว่าตัวการอันเนื่องมาจากสภาพแวดล้อมที่มีส่วนสำคัญในการขายบริการทางเพศของชายนั้น คือการถูกเล้าโลมไปในทางรักร่วมเพศตั้งแต่ยังเยาว์ นั่นคือก่อนรู้จักแบบฉบับของรักต่างเพศ

คินเซย์ (Kinsey อ้างใน Hydes,1990 : 432) ศึกษาพบว่าผู้ชายอเมริกันประมาณร้อยละ 37 เป็นพวกรักร่วมเพศ และในจำนวนนั้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 1 ที่เคยมีประสบการณ์ทางเพศกับผู้ที่อายุน้อยกว่า

การมีประสบการณ์ทางเพศแบบรักร่วมเพศหรือรักต่างเพศของวัยรุ่นนั้น มักเป็นไปด้วยการมีประสบการณ์กับบุคคลที่มีความเป็นผู้ใหญ่มากกว่า ซึ่งบางครั้งจะได้รับคำตอบแทนด้วย และในที่สุดจะเกิดความเคยชิน จนก้าวเข้าสู่อาชีพโสเภณีได้

จากการวิจัยโดยแบบสอบถามของคินเซย์เกี่ยวกับพฤติกรรมทางเพศของผู้ชายในปี ค.ศ. 1984 ซึ่งยังเชื่อถือกันอยู่ได้ในปัจจุบันนี้พบว่า

1. ผู้ชายจำนวนร้อยละ 37 มีเพศสัมพันธ์กับบุคคลเพศเดียวกันอย่างแน่ชัด อย่างน้อยในหนึ่งครั้งในช่วงระหว่างวัยรุ่นถึงวัยชรา
2. ผู้ชายจำนวนร้อยละ 10 มีเพศสัมพันธ์กับบุคคลเพศเดียวกันเป็นส่วนใหญ่ เป็นเวลาอย่างน้อย 3 ปี ในช่วงอายุระหว่าง 16 – 55 ปี
3. ผู้ชายจำนวนร้อยละ 4 มีเพศสัมพันธ์กับบุคคลเพศเดียวกันตั้งแต่วัยรุ่น เป็นต้นมา
4. ผู้ชายจำนวนร้อยละ 18 มีประสบการณ์ทางเพศทั้งกับบุคคลทางเพศเดียวกัน และเพศตรงข้าม

4.7.2.2 งานวิจัยในประเทศ

จากการศึกษาของทวีทอง หงษ์วิวัฒน์ และคณะ (2536: 59) ถึงประสบการณ์ทางเพศกับชายขายบริการจำนวน 50 ราย พบว่าชายขายบริการส่วนใหญ่ไม่เคยมีประสบการณ์ทางเพศกับผู้ชายมาก่อนเลยคิดเป็นร้อยละ 62 ส่วนผู้ที่เคยมีประสบการณ์ทางเพศกับผู้ชายมาก่อนขณะเดียวกันก็มีประสบการณ์ทางเพศกับผู้หญิงร่วมด้วย มีร้อยละ 38 และสำหรับชายขายบริการที่ไม่เคยมีประสบการณ์ทางเพศกับผู้ชายก่อนเข้าสู่อาชีพขายบริการนั้น พบว่ากลุ่มนี้เคยมีประสบการณ์ทางเพศสัมพันธ์กับผู้หญิงมาก่อน จำนวน 27 ราย ส่วนชายขายบริการที่ไม่เคยมีประสบการณ์ทางเพศมาก่อนเลยทั้งกับผู้หญิงและผู้ชายมีจำนวน 4 ราย ซึ่งแสดงให้เห็นว่าชายขายบริการส่วนใหญ่เคยมีประสบการณ์ทางเพศกับผู้ชายหรือผู้หญิงมาก่อนเข้าสู่อาชีพถึงร้อยละ 92 ส่วนชายขายบริการที่ไม่เคยมีประสบการณ์ทางเพศเลย มีเพียงร้อยละ 8 เท่านั้น ส่วนชายขายบริการที่เคยมีประสบการณ์ทางเพศกับผู้ชายมาก่อนจำนวน 19 คนนั้นพบว่า ส่วนใหญ่ร้อยละ 63.2 เคยมีประสบการณ์ทางเพศกับเพื่อนชายซึ่งเป็นเพื่อนรุ่นพี่ หรือเพื่อนที่ทำงานเดียวกันก่อนที่จะมาขายบริการ และเคยมีเพศสัมพันธ์กับคนรู้จักทั่วไปที่ไม่สนิทสนมกันมากนักเป็นจำนวนร้อยละ 36.8 ซึ่งลักษณะการมีเพศสัมพันธ์นั้นชายขายบริการจะเป็นฝ่ายถูกกระทำในขณะที่เมาสุราหรือที่เรียกว่า “ลักหลับ”

ณรงค์ศักดิ์ ตะละภักดิ์และคณะ (2520) ได้ศึกษาถึงครอบครัวและการอบรมเลี้ยงดูในวัยเด็กกับปัญหาการรักร่วมเพศพบว่า ด้านประสบการณ์ทางเพศนั้นผู้ชายรับว่าถูกชักชวนโดยญาติ คนข้างบ้าน คนรับใช้ เพื่อน ครู ให้มีกิจกรรมทางเพศร่วมกันถึง 36 %

จากการวิจัยพอสรุปได้ว่า เพื่อนเป็นบุคคลสำคัญที่ชักนำให้เกิดการมีประสบการณ์ทางเพศแบบรักร่วมเพศและรักต่างเพศ ทั้งกับผู้ชายและผู้หญิง

4.8. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสถานภาพทางครอบครัวกับทัศนคติ

4.8.1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับสถานภาพทางครอบครัวกับทัศนคติ

✓ จากการที่สภาพครอบครัวไม่มั่นคงมีปัญหา ครอบครัวแตกแยกถูกทอดทิ้ง บิดาหรือมารดาหย่าร้าง เมื่อเด็กหาความสุขจากบ้านไม่ได้ก็ออกไปหาความสุขนอกบ้าน หรือหนีออกจากบ้านไปคบหาสมาคมกับบุคคลภายนอก และอาจถูกชักชวนไปในทางที่ไม่ดี ได้แก่การติดยาเสพติด เล่นการพนัน และอาจถูกหลอกลวงหรือถูกชักจูงไปเป็นโสเภณีในที่สุด หรือหากเคยมีเพศสัมพันธ์มาแล้วตั้งแต่อายุน้อย ก็อาจเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้ไปสู่การค้าประเวณีทั้งโดยสมัครใจและไม่สมัครใจก็ได้

✓ ยุททนา ไทยภักดี (2516: 40-41) กล่าวว่าสถานภาพภายในครอบครัวของบิดามารดาและบุตรนั้นมีความสำคัญ ถ้าหากว่าครอบครัวใดขาดบิดาหรือมารดา ไม่ว่ากรณีใดบุตรย่อมขาดความอบอุ่น และไม่มี ความมั่นคงในความรัก และทางด้านอารมณ์ ย่อมทำให้เกิดปัญหาด้านต่างๆ ตามมา

จากการศึกษาของไบรอัน (Bryanอ้างในศุลิมาน นฤมล. 2531:199) พบว่ามีภาวะเงื่อนไขในขั้นตอนการเข้าสู่อาชีพของการฝึกหัดเด็กใหม่ในการขายบริการซึ่งในขั้นตอนแรก ก่อนที่จะก้าวเข้าสู่อาชีพได้นั้น จะต้องมียุปัจจัยมาจากสถานภาพทางครอบครัวที่มีบิดามารดาแยกทาง หรือหย่าร้าง หรือไม่สามารทำให้ความอบอุ่นในครอบครัวได้

4.8.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสถานภาพทางครอบครัวกับทัศนคติ

4.8.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

✓ จอร์จ (George B. Vould, 1958 :188) ได้ทำการวิจัยเรื่องปัจจัยด้านครอบครัวและสังคม ว่ามีความสำคัญไม่น้อยไปกว่ากัน เพราะถ้าขาดปัจจัยอย่างใดอย่างหนึ่งไปก็จะทำให้เกิดปัญหาในด้านต่างๆได้ อาทิ ด้านครอบครัวซึ่งจัดเป็นกลุ่มสังคมแรกที่มนุษย์ต้องเกี่ยวข้องและมีสิทธิร่วมครอบครัวเป็นผู้ให้การอบรมสั่งสอนกฎของสังคมและหากสถานภาพของครอบครัวไม่สามารถให้ความรักความอบอุ่นแก่เด็กซึ่งเป็นสมาชิกของครอบครัวได้ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้เกิดพฤติกรรมดีหรือชั่วของบุคคล ซึ่งมีอิทธิพลมาจากครอบครัว เช่น ครอบครัวที่หย่าร้าง แยกกันอยู่ หรือมีสภาพบ้านแตก อันเป็นผลทำให้บุคคลตัดสินใจกระทำความผิดโดยรวมถึงการกระทำความผิดเกี่ยวกับการค้าประเวณีด้วย

4.8.2.2 งานวิจัยในประเทศ

กองวิจัยและประมวลผล กรมพัฒนาชุมชน ได้ศึกษาเรื่องสภาพชีวิตและปัญหาของผู้ค้าประเวณี อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี ปี 2516 ปรากฏว่า โสเภณีส่วนใหญ่อายุ 16-19 ปี มาจากครอบครัวที่แตกแยก บิดามารดา หย่าร้างกัน และ มาจากครอบครัวที่มีมาตรฐานการครองชีพต่ำ รายได้ไม่พอใช้ จึงสมัครใจมาเป็นโสเภณี

จากการสำรวจของคณะกรรมการสภาสังคมวิทยา สภาวิจัยแห่งชาติพบว่า ในจำนวนโสเภณี 843 คน ที่ตัดสินใจเข้ามาประกอบอาชีพนี้ เนื่องจากมีปัญหาทางครอบครัวโดย อาจถูกสามีหรือคู่ครองทอดทิ้ง และเลิกกัน จึงทำให้เกิดความผิดหวัง และหันเข้ามาทำอาชีพโสเภณีได้

ประกอบ ศรีรัจนะ (2537 :62) ได้ศึกษาด้านสถานภาพทางครอบครัวของชายขายบริการพบว่า ชายขายบริการเป็นจำนวนมากมาจากครอบครัวที่ขาดบิดา และ/มารดา อันเนื่องมาจากการเสียชีวิต

หรือการหย่าร้างหรือการแยกกันอยู่ถึงร้อยละ 42 ซึ่งในจำนวนนี้แยกเป็นผู้ที่มาจากครอบครัวที่บิดาหรือมารดา เสียชีวิตร้อยละ 18 บิดามารดา หย่า หรือแยกกันอยู่ ร้อยละ 24 ส่วนชายขายบริการที่มาจากครอบครัวที่มีทั้งบิดามารดาอยู่ด้วยกัน ร้อยละ 58 สำหรับชายขายบริการที่มาจากครอบครัวที่ขาดบิดาและ/มารดา อันเนื่องมาจากการเสียชีวิต การหย่าร้าง หรือแยกกันอยู่จำนวน 21 ราย หรือร้อยละ 42 นั้นต้องไปอยู่ในความอุปการะของญาติจำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 14

จากงานวิจัยดังกล่าวสรุปได้ว่าตัวกระตุ้นหรือสาเหตุที่ทำให้เกิดธุรกิจการขายบริการทางเพศ ขยายตัวไปอย่างรวดเร็ว นั้น เนื่องจากสถาบันครอบครัวอันเป็นสถาบันหลักของสังคมอ่อนแอลง เกิดการล่มสลายของครอบครัวมากขึ้น อาทิ สถิติการหย่าร้างของครอบครัว บิดา มารดาแยกทางกัน ดังนั้นจึงเป็นปัจจัยที่ทำให้บุคคลตัดสินใจเข้ามาเลือกประกอบอาชีพขายบริการทางเพศมากขึ้น

4.9. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสัมพันธภาพทางครอบครัวกับทัศนคติ

4.9.1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับสัมพันธภาพทางครอบครัวกับทัศนคติ

สาเหตุของการค้าประเวณี มักเกิดจากปัจจัยด้านครอบครัว เช่น เกิดความตึงเครียดภายในครอบครัว พ่อแม่ชอบทะเลาะเบาะแว้งกัน พ่อแม่มีเมียน้อย แม่เจ้าชู้ พี่น้องไม่ปรองดองกัน หรือ อาจเกิดจากการอบรมเลี้ยงดู ซึ่งอาจเกิดได้ตั้งแต่วัยเด็ก จากการที่เด็กถูกทอดทิ้ง ไม่ได้ความอบอุ่น ทำให้ต้องตกอยู่ในสภาพหมดอาลัยปล่อยตัวไปตามอารมณ์ มีอารมณ์ผันแปรไม่แน่นอน ไม่สามารถควบคุมอารมณ์ และไม่สามารถดำเนินชีวิตตามบรรทัดฐานของสังคมได้ พวกนี้ย่อมมีโอกาที่จะเป็นโสเภณีได้

ประไพพรรณ ศุภจัตุรัส (2523) กล่าวไว้ในเรื่องครอบครัวไทย ว่าเป็นสถาบันที่น่าเป็นห่วง เนื่องจากมีผลมาจากการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ นำไปสู่ปัญหามากมาย ในเด็กหรือเยาวชนที่มีผลด้านสุขภาพกายและใจ เกิดจากการที่บิดามารดาขาดความรักใคร่ เอาใจใส่บุตรอย่างถูกต้อง ขาดความรู้ในการเลี้ยงดูบุตร ทำให้พัฒนาการของร่างกาย จิตใจ อารมณ์ และสังคมของเด็ก เป็นไปอย่างไม่สมบูรณ์ตามที่ควรจะได้ และสาเหตุอีกประการคือ บิดามารดา ใช้เวลาส่วนใหญ่ไปกับการหาเลี้ยงชีพ มีความเครียดจากการทำงาน ทำให้เด็กและเยาวชนขาดความรัก ความอบอุ่น นำไปสู่ปัญหาการเป็นเด็กกำพร้า เด็กเร่ร่อน เด็กถูกทารุณกรรม และปัญหาโสเภณี

ฉลอมรัฐ อินทรีย์ และคณะ (2517) ได้ศึกษาปัญหาของวัยรุ่นไทย พบว่า วัยรุ่นชายและหญิงมีความรู้สึก มีความสุขมาก เมื่ออยู่บ้านพร้อมบิดา มารดา พี่น้อง และครอบครัวที่มีความกลมเกลียวกันดี ซึ่งส่งผลให้มีทัศนคติที่ดีในการคบเพื่อนต่างเพศ

4.9.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสัมพันธภาพทางครอบครัวกับทัศนคติ

4.9.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

ซัลลิแวน (Sullivan, 1980 :461) เชื่อว่า บุคลิกภาพของคนมีผลมาจากสังคม วัยรุ่นอายุระหว่าง 13-17 ปี เป็นวัยเริ่มมีความสัมพันธ์กับเพื่อนต่างเพศ หากการอบรมเลี้ยงดูหรือสัมพันธภาพภายในครอบครัวไม่ดี อาจทำให้เด็กเก็บกด เกิดความขัดแย้งขึ้นภายในจิตใจ และส่งผลให้มีบุคลิกภาพแบบรักร่วมเพศ

โรบินสัน และชาร์เลอร์ (Robinson and Sharer, 1980) ได้ศึกษาถึง อิทธิพลที่มีผลต่อทัศนคติของเด็ก พบว่าบิดามารดาและการสัมผัสประสบการณ์ จากการอบรมเลี้ยงดูที่ดีจะทำให้เด็กได้รับการพัฒนาและรับรู้ว่าตนเอง สามารถแก้ไขสถานการณ์ และมีเหตุผล เกิดการรับรู้และควบคุมตนเองได้ โดยสามารถกำหนด พฤติกรรมหรือการกระทำของตนเองโดยไม่คล้อยตามผู้อื่น หรืออิทธิพลใด ๆ จากสิ่งรอบข้าง ที่จะชักนำไปไปในทางที่เสื่อมเสีย

สรุปจากเอกสารข้างต้นได้ว่า การที่เยาวชนประพฤติดีหรือถูกชักจูงไปในทางที่เสียหาย อาทิ การประพฤติดีทางเพศ การมั่วสุม มีแนวโน้มมาจากการขาดการดูแลเอาใจใส่จากสถาบันครอบครัวที่ดี บิดามารดา ละทิ้งหน้าที่ของตน

4.9.2.2 งานวิจัยในประเทศ

ทัศนคติใน “วิกฤติการณ์ทางสังคม” 2539 ของฐานสัปดาหวิจารณ์ แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเด็กเร่ร่อนกับโสเภณีในปี 2538 ชะตากรรมของชายเด็กชายและเด็กหญิงที่หนีออกจากบ้านกลายเป็นเด็กเร่ร่อนมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นจำนวนถึงสองแสนคน โดยมีอายุเฉลี่ย 11-15 ปี ส่วนใหญ่จะเป็นเด็กผู้ชาย มากกว่าเด็ก ผู้หญิงและกระจ่ายตัวอยู่ในเมืองใหญ่ ๆ จากสภาพเร่ร่อนดังกล่าวนี้ เกี่ยวโยงไปสู่การเป็นโสเภณีหญิงและชายโดยเฉพาะที่เด่นชัดและรุนแรงมากในปี 2538 คือ โสเภณีเด็กชายที่พัฒนาขึ้นมาแต่งตัวดีและสะอาด เพื่อขายบริการตามโรงแรมต่าง ๆ กับบรรดาผู้ที่มาเที่ยวซึ่งเป็นชาวต่างชาติ

จากการศึกษาของเกศรินทร์ ไทยศรีวงศ์ (2536) และถิรพงศ์ ถิรมนัส (2537) พบว่า สัมพันธภาพในครอบครัวและผู้ที่พักอาศัยอยู่ด้วยเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจ หรือมีความคิดที่จะเข้ามาขายบริการทางเพศ

4.10. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวกับทัศนคติ

4.10.1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวกับทัศนคติ

ประพจน์ ศรีเทพ, ม.ป.ป. กล่าวถึง ฐานะทางเศรษฐกิจที่ส่งผลให้ชายต้องมีอาชีพโสเภณีเกิดขึ้นมาจาก

1. ความยากจนอันเนื่องมาจากระบบเศรษฐกิจ มีการพัฒนาแบบไม่สมดุล ความยากจน ความร่ำรวย การกระจายรายได้มีน้อย คนส่วนใหญ่ของประเทศมีสภาพยากจน ไม่มีที่ดินทำกินผลผลิตไม่เพียงพอ มีหนี้สินมาก รายได้ไม่พอกับรายจ่าย
2. ประกอบอาชีพไม่ได้ผล ประสบภัยธรรมชาติ เช่น ความแห้งแล้ง
3. ตกงาน เลิกงาน หรือว่างงาน
4. เป็นแรงงานที่ไม่มีทักษะ ขาดความรับผิดชอบ จึงหางานทำได้ยาก และมักถูกเอารัดเอาเปรียบ
5. ไม่รู้จักใช้เงิน ไม่ประหยัดอดออม

จากการศึกษาของสมคิด พลศรี (2518) พบว่าผู้ประกอบการอาชีพโสเภณีตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพนี้ เนื่องจากมีปัจจัยมาจากสภาพและฐานะของครอบครัวที่มีรายได้ต่ำ ไม่สามารถเลี้ยงดูตนเองและครอบครัวได้ จึงเป็นแรงกดดันที่เป็นผลให้บุคคลเหล่านี้ หันมาประกอบอาชีพโสเภณี

จากเอกสารดังกล่าวสรุปได้ว่า ฐานะเศรษฐกิจทางครอบครัว ไม่ว่าจะเป็นเกิดจากความยากจน ความไม่พร้อมในด้านต่าง ๆ จัดเป็นประเด็นสำคัญที่ทำให้บุคคลในชนบท อพยพเข้าสู่เมืองเพื่อแสวงหารายได้ที่ดีขึ้น เพื่อหาเลี้ยงตนเองและครอบครัว

4.10.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวกับทัศนคติ

4.10.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

จากการวิจัยของทิตสาคิน (ชาวเวียดนาม) ในปี พ.ศ. 2523 และ 2526 เกี่ยวกับโสเภณีในประเทศไทย ซึ่งเป็นงานที่มีชื่อเสียงและได้รับการอ้างอิงอยู่เสมอเกี่ยวกับปัจจัยที่ทำให้เกิดการขายบริการขึ้น อันเนื่องมาจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจของครอบครัว ซึ่งเกิดมาจากผลกระทบของนโยบายและสถานการณ์ การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ

4.10.2.2 งานวิจัยในประเทศ

งานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่จะทำให้ผู้ชายเข้าสู่การค้าประเวณีในปี 2529 โดยศิริพร สโครบาเนต ได้กล่าวถึงสาเหตุที่ผู้ชายต้องค้าประเวณี ว่าเกิดจากปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ ปัญหาชีวิตในครอบครัว ความต้องการอยากเรียนรู้ประสบการณ์ในชีวิตต่างแดนและกลุ่มที่คาดหวังว่าจะได้มีโอกาส แต่งกับชาวต่างชาติ เพื่อหวังจะช่วยเหลือครอบครัวเพื่อให้มีฐานะที่ดีขึ้นจากเดิม

สุนีย์ มัลลิกะมาลย์ และคณะ ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการแสวงหามาตรการทางกฎหมายและมาตรการอื่น ๆ ที่เหมาะสมสำหรับปัญหาโสเภณีในประเทศไทยในปี 2525 พบว่าสาเหตุที่ทำให้มีผู้ค้าประเวณีเกิดขึ้นเนื่องจากปัญหาด้านฐานะทางเศรษฐกิจซึ่งในกลุ่มหญิงโสเภณีมีจำนวนร้อยละ 73.4 และในกลุ่มชายโสเภณี มีจำนวนร้อยละ 45.3 ส่วนสาเหตุจากการมีปัญหาครอบครัว ถูกสามีทอดทิ้งแล้วหันมาประกอบอาชีพนี้ มีประมาณร้อยละ 20.7 และในกลุ่มชายโสเภณีชายที่ต้องการมีรายได้สูง เพราะมีการศึกษาน้อยและต้องการความสะดวกสบายมีร้อยละ 50.3

ในรายงานของกรมประชาสัมพันธ์ ได้สรุปมูลเหตุของการเข้าสู่อาชีพค้าประเวณีว่ามาจากฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวเป็นอันดับหนึ่ง ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจของประเทศที่ทรุดต่ำ ในขณะที่ประชาชนมีจำนวนเพิ่มขึ้นก่อให้เกิดปัญหาความว่างงานและความไม่เท่าเทียมในการกระจายรายได้ที่ก่อให้เกิดความแตกต่างระหว่างเมืองกับชนบท

อย่างไรก็ตาม ความยากจนของครอบครัวหรือฐานะทางเศรษฐกิจที่ไม่ดีถือเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดอาชีพการค้าประเวณีเพื่อความอยู่รอดของครอบครัวแต่ไม่สามารถหางานอื่นทำได้หรือมีรายได้ไม่เพียงพอ

4.11. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพกับทัศนคติ

4.11.1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพกับทัศนคติ

ปัจจัยที่เป็นแรงผลักดันให้เข้าสู่การค้าประเวณี ได้แก่

1. ด้านเศรษฐกิจ จากความยากจนของครอบครัว มีหนี้สิน รายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย ดังนั้นเพื่อช่วยรับผิดชอบต่อภาระทางครอบครัว จึงเข้าสู่กระบวนการค้าประเวณี

2. ด้านการศึกษา ความด้อยโอกาสหรือไม่ได้รับการศึกษา การอบรมอาชีพ เมื่อเห็นตัวอย่างของความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น จึงเกิดขาดความยั้งคิดและต้องการเลียนแบบ

3. ด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม ค่านิยมของสังคมไทยและทัศนคติทางด้านวัตถุนิยม ความฟุ้งเฟ้อ ไม่รู้จักประหยัดอดออมจึงเห็นว่า การค้าประเวณีเป็นหนทางที่จะหาเงินมาใช้จ่ายได้ง่าย

4. ปัจจัยด้านครอบครัว ถือเป็นแรงผลักดันที่สำคัญที่มีผลในการตัดสินใจเข้าสู่การค้าประเวณี เช่นครอบครัวแตกแยก การเลี้ยงดูที่ไม่เหมาะสม การถูกทอดทิ้ง ขาดความอบอุ่นและไม่มี ความมั่นคงทางจิตใจ จึงทำให้ถูกชักจูงโดยเพื่อน ญาติพี่น้อง คนรู้จัก ไปในทางที่ไม่เหมาะสมได้ง่าย

จากแนวคิดดังกล่าว สามารถสรุปได้ว่าชายที่ตัดสินใจเข้ามาประกอบอาชีพขายบริการทางเพศนั้น มีแรงจูงใจมาจากการขาดความรักความอบอุ่น ต้องการความเป็นอิสระ และการยอมรับจากสังคมโดยใช้เงินตอบสนองความต้องการของตนเองในด้านวัตถุนิยม นอกจากนี้ยังอยากหาประสบการณ์ชีวิตเพราะบางคนรู้สึกสนุกกับการประกอบอาชีพนี้ และบางรายก็มีจิตใจเป็นรักร่วมเพศ

4.11.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพกับทัศนคติ

4.11.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

เรคเลส (Reckless) ได้ศึกษาทฤษฎีกลไกของการควบคุม (Containment Theory) กล่าวว่า มีแรงที่คอยผลักดันให้คน กระทำผิดทั้งทางกฎหมายและบรรทัดฐานของสังคม เช่น การขาดโอกาสในการศึกษา การประกอบอาชีพ และแรงดึงดูดทางสังคม เช่น การเข้าร่วมกลุ่มกับเพื่อนฝูงที่กระทำความผิด หรือแรงปรารถนารายใน เช่น ความอยากร่ำรวยซึ่งทั้งสามแรงนี้ ถ้าอยู่เหนือกลไกความควบคุมก็จะผลักดันให้คนกระทำความผิดด้วยการประกอบอาชีพโสเภณี

4.11.2.2 งานวิจัยในประเทศ

อรทัย อาจอ่ำ และคณะ (2536 :66-67) ได้ศึกษาชายขายบริการทั้งหมดจำนวน 50 คน สามารถแบ่งปัจจัยการเข้าสู่อาชีพได้ 2 ประการ คือ

1. ปัจจัยที่ผลักดันให้เข้าสู่อาชีพจากความจำเป็นส่วนตัว พบว่าเกิดจากสาเหตุของความยากจน การศึกษาต่ำ มีความจำเป็นต้องหารายได้จุนเจือครอบครัว ร้อยละ 32 รองลงมา มีสาเหตุจากความต้องการเป็นอิสระจากครอบครัว หารายได้ไว้ใช้จ่ายเองโดยไม่ต้องขอจากบิดามารดา ร้อยละ 30 และ เห็นว่า การขายบริการ มีรายได้ดีกว่าอาชีพเดิมที่ทำอยู่และเก็บเงินได้เร็วขึ้น ร้อยละ 16 และจากสาเหตุการตกงาน หางานทำไม่ได้ ไม่มีเงินใช้ ร้อยละ 14 และสาเหตุสุดท้าย คือ ต้องการหารายได้เพิ่มจากงานประจำที่ทำอยู่ และเพื่อเป็นทุนสำหรับศึกษาต่อร้อยละ 8

2. บั๊จยั้งสังเสริม พบว่าชายขายบริการส่วนใหญ่ มีเพื่อนชักนำเข้าสู่อาชีพ คิดเป็นร้อยละ 66 รองลงมาคือ มาสมัครด้วยตนเอง เนื่องจากหางานทำอยู่ และทำต่อไปเพราะรายได้ดี คิดเป็นร้อยละ 24 ส่วนสาเหตุที่เหลือมาจากการอ่านพบในหนังสือสื่อต่าง ๆ และญาติมาสมัครคิดเป็นร้อยละ 4 และ 6 ตามลำดับ

ดังนั้น แรงจูงในการเข้าสู่อาชีพการขายบริการทางเพศเป็นการเข้ามาด้วยความสมัครใจของตนเองมิได้มีการหลอกลวงให้มาขายบริการแต่อย่างใด แต่เป็นการชักนำเข้ามาจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการขายบริการและรายได้ ที่ตั้งงามจากการขายบริการ

4.12. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบรรยากาศในการทำงานกับทัศนคติ

4.12.1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับบรรยากาศในการทำงานกับทัศนคติ

บรรยากาศในการทำงานของสถานบริการแบบเปิดเผย ดังนี้

1. ด้านการทำงาน พนักงานหรือชายขายบริการจะเดินโชว์ในแบบอะโกโก้ หรือเดินกึ่งเปลือยกาย บางครั้งต้องแสดงโชว์การร่วมเพศ หรือความสามารถอื่นๆ เช่น การเป่าลูกโป่ง การเปิดขวดโดยใช้อวัยวะเพศ เป็นต้น ซึ่งบางครั้งจะทำให้รู้สึกอายจึงจำเป็นต้องใช้สิ่งเสพติด เช่น การดื่มสุรา สูบบุหรี่ ยากระตุ้น หรือกัญชา เพื่อเต้นหรือแสดงให้แขกเกิดความสนใจ และพึงพอใจในตนเอง

2. ด้านการแข่งขัน พบว่าผู้ที่ทำงานในบาร์บางคนมีความรู้สึกกว่าตนเองมีปมด้อย ด้วยเหตุผลที่เพื่อนร่วมงานเดียวกันมีแขกมาใช้บริการจำนวนมาก เพราะเป็นคนมีบุคลิก รูปร่างหน้าตาดี เอาใจแขกเก่ง ซึ่งแตกต่างจากตนเอง

3. ด้านความพึงพอใจ ชายขายบริการจะมีความรู้สึกกว่าพวกตนเองดีกว่า และมีระดับสูงกว่า ด้วยเหตุผลที่ว่าพวกประกอบอาชีพแบบอิสระหรือแบบแฝงที่ไม่ต้องอยู่ในกฎเกณฑ์ จะเป็นกลุ่มที่มีความประพฤติที่ไม่ดี เช่น ติดยาเสพติด ชอบลักขโมย

4. ด้านเจ้าของสถานบริการ ชายขายบริการ มีความเห็นว่าเจ้าของกิจการไม่ได้เอาเปรียบพวกตนเอง เพราะถือเป็นธุรกิจที่ต้องมีการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน แต่ก็มีบางส่วนที่รู้สึกไม่ดีต่อเจ้าของกิจการว่าเอาเปรียบพวกตนมากเกินไป

5. ด้านกฎระเบียบ เนื่องจากกฎระเบียบที่ออกมานั้น จะมีข้อบังคับทุกข้อจะใช้วิธีการตัดเงินอย่างเดียว อาทิ ในกรณีที่มาทำงานสายจะต้องถูกตัดเงินจากการทำงาน หรือในกรณีที่รับแขกได้ต่ำกว่าจำนวนที่บาร์กำหนดในแต่ละเดือน เช่น เดือนละ 5-8 ครั้งขึ้นไปและต้องทำงานตลอดทั้งเดือนแทบไม่มีวันหยุด

6. ด้านความรู้สึกต่อผู้ใช้บริการ ส่วนใหญ่ชายขายบริการจะรู้สึกเฉยๆ เพราะคิดว่าสิ่งที่ตนทำนั้นเป็นอาชีพ แต่หากมีโอกาสเลือกจะขอเลือกแขกชาวต่างชาติ อายุมากกว่า 30 ปี เพราะเป็นกลุ่มอายุที่สามารถจ่ายเงินได้มาก ได้ค่าตอบแทนสูง และรู้สึกอบอุ่น ปลอดภัยในชีวิต และทรัพย์สิน

บรรยากาศในการทำงานของสถานบริการแบบแอบแฝง ดังนี้

1. ด้านการทำงานของพนักงานหรือชายขายบริการในรูปแบบแอบแฝงจะเป็นลักษณะการทำงานประจำในเวลากลางวัน และกลางคืนด้วย อาทิ ถ้าเป็นงานของสถานเสริมความงาม นวดแผนโบราณ ชวนำ หรือพนักงานขาย เป็นต้น จะต้องเข้างานเวลา ประมาณ 11.00- 21.00 น. หากทำงานในบาร์เบียร์ ผับ คาเฟ่ ดิสโก้เธค หรืออื่นๆ จะต้องเข้างานเวลาประมาณ 19.00 – 02.00 น. (จนเลิกงาน)
2. ด้านการแข่งขัน พบว่าผู้ที่ทำงานในลักษณะแบบนี้ จะมีความรู้สึกว่าเป็นกันเอง ด้วยเหตุผลที่เพื่อนร่วมงานมีความคล้ายคลึงกัน และจะให้การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
3. ด้านความพึงพอใจ ชายขายบริการแบบแอบแฝง จะมีความรู้สึกที่พวกตนเองดีกว่า เนื่องจากมีความเป็นอิสระในการขายบริการไม่ต้องถูกบังคับ และสามารถเลือกแขกเองได้ตามความพอใจของตน และไม่ต้องอยู่ในกฎเกณฑ์ของงานขายบริการ
4. ด้านเจ้าของสถานบริการ ชายขายบริการ มีความเห็นว่าเจ้าของกิจการไม่ยุ่งเกี่ยวเรื่องส่วนตัวของตน เพราะถือเป็นธุรกิจส่วนตัวที่มีการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและกันนอกเหนือเวลาทำงานไปแล้ว
5. ด้านกฎระเบียบ จะมีข้อปฏิบัติตามรูปแบบของงานบริษัท เช่นมีการดอกรับบัตร บันทึกเวลาการทำงาน สามารถลาป่วย ลากิจ หรืออื่นๆ ได้ และการตัดเงินจะพิจารณาจากการขาดงาน หรือในกรณีที่มาทำงานสาย
6. ด้านความรู้สึกต่อผู้ใช้บริการ ส่วนใหญ่ชายขายบริการจะรู้สึกดีที่มีโอกาสเลือกแขกได้มากกว่าพวกชายขายบริการแบบเปิดเผย แต่มีความคิดเห็นตรงกันว่าต้องการแขกที่เป็นชาวต่างเพราะสามารถจ่ายเงินได้มาก ได้ค่าตอบแทนสูง และรู้สึกอบอุ่น ปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน

4.12.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบรรยากาศในการทำงานกับทัศนคติ

4.12.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

จอร์จเดอร์ (Godle.J.,1991: 84) พบว่า สิ่งแวดล้อมและบรรยากาศในการทำงานเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้เกิด การทำงานขายบริการ เนื่องจากไม่ต้องอาศัยพื้นฐานความรู้ ไม่ต้องมีประสบการณ์ ไม่ต้องสอบคัดเลือก ไม่ต้องใช้ความสามารถและลักษณะการทำงานไม่เหน็ดเหนื่อย จึงเป็นปัจจัยในการเข้าสู่อาชีพในการทำงานหรือเมื่อทำงาน และขณะปฏิบัติงาน มีขั้นตอนการทำงานที่ไม่ยุ่งยาก จึงทำให้เกิดความเคยชิน จึงคิดประกอบอาชีพนี้ต่อไป

4.12.2.2 งานวิจัยในประเทศ

จากเอกสารงานวิจัยที่สรุปสถานการณ์สังคมไทย (2538 :12) ชายขายบริการส่วนใหญ่จากสถานบริการทั้งแบบเปิดเผยหรือแอบแฝง ส่วนใหญ่จะรู้สึกดีและสนุกกับการทำงาน เนื่องจากเป็นอาชีพที่มีอิสระมากกว่าอาชีพอื่น และยังทำให้รู้จักพบผู้คนได้มากมายหลากหลายประเภททั้งคนไทย และชาวต่างชาติ ซึ่งจะทำให้มีโอกาสทองของชีวิตที่จะได้เรียนรู้ภาษาต่างชาติ และหากเกิดความพึงพอใจ หรือความประทับใจ ในกรณีที่จะใช้ชีวิตอยู่ร่วมกันหรือมีการรับเลี้ยงดูเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นพวกรักร่วมเพศ

เดียวกัน หรือพวกรักต่างเพศก็ตาม จะถือได้ว่าเป็นการสนับสนุนและยกระดับฐานะความเป็นอยู่ของตน จากเดิม ให้ดีขึ้นโดยการเริ่มชีวิตใหม่ การลงทุนทำธุรกิจในประเทศ หรือย้ายไปอยู่ต่างประเทศกับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ

4.13. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับรายได้ปัจจุบันกับทัศนคติ

4.13.1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับรายได้ปัจจุบันกับทัศนคติ

ทวีคุณ มาลยาภรณ์ (2537 : 37-39) กล่าวว่า รายได้จากการขายบริการจะแบ่งตามสถานบริการใน 2 รูปแบบ คือ

1. รายได้จากสถานบริการแบบเปิดเผย กำหนดจ่ายให้กับชายขายบริการแต่ละคนเป็นงวดๆ ละ 15 วัน โดยมีรายได้จากการบริการดังนี้

- 1.1 ค่าออฟที่แบ่งจ่ายให้ 50 บาท (ค่าออฟโดยเฉลี่ย 250- 300 บาท)
- 1.2 ค่าเครื่องดื่มน้ำที่แขกสั่งให้ชายขายบริการดื่ม 10-20 บาท ต่อแก้ว
- 1.3 ค่าเต็นอะโกโก้ วันละ 10 - 30 บาท
- 1.4 ค่าโชว์พิเศษ รอบละ 50 - 200 บาท

สำหรับเปอร์เซ็นต์จากเครื่องดื่มนั้น ทางบาร์กำหนดให้เฉพาะเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์เท่านั้น สำหรับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์นอกจากทางบาร์ไม่ให้เปอร์เซ็นต์แล้ว ถ้าชายขายบริการสั่งดื่มก็ถือว่าเป็นการกระทำผิดกฎของบาร์ ต้องถูกลงโทษด้วยการตัดเงิน ดังนั้นชายขายบริการจึงจำเป็นต้องดื่มเฉพาะเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ เพื่อเพิ่มรายได้ของตนเองและไม่เป็นการผิดกฎของบาร์อีกด้วย

1.5 รายได้พิเศษ จากการขายบริการทางเพศถือเป็นรายได้หลักและเป็นรายได้ที่สามารถจูงใจให้ชายขายบริการมาทำงานในบาร์เกย์ บาร์อะโกโก้ บาร์โชว์ โดยรายได้พิเศษนี้ชายขายบริการจะต้องตกลงราคากับแขกเอง โดยทางบาร์จะไม่เข้ามาเกี่ยวข้องด้วยและรายได้นี้ชายขายบริการจะได้รับทั้งสิ้น แต่ในทางปฏิบัติแล้วแขกส่วนใหญ่ที่เข้ามาเที่ยวจะรู้ราคา จึงไม่ค่อยได้มีการตกลงราคากัน สำหรับราคาจากการขายบริการทางเพศนั้น ถ้าเป็นการให้บริการชั่วคราวราคา 500 บาท และให้บริการค้างคืนจะมากกว่า 500 บาทขึ้นไป แล้วแต่แขกจะให้)

2. รายได้จากสถานบริการแบบแอบแฝง จะกำหนดจ่ายเป็นเงินเดือนหรือเป็นงวดๆ ตามกฎหรือนโยบายของสถานบริการนั้น ๆ ดังนี้

2.1 สำหรับสถานบริการแบบแอบแฝง หรือไม่เปิดเผย อาทินวดแผนโบราณ ชวนำ ดิสโก้เธค และอื่นๆ จะได้รับเป็นเงินเดือนประจำ หรือเป็นงวด โดยเงินเดือนจะมากหรือน้อยย่อมขึ้นอยู่กับทักษะ และความสามารถในการรับผิดชอบงาน (ยกเว้นเฉพาะบาร์เบียร์เท่านั้น ที่จะไม่มีการจ่ายเงินเดือนประจำ แต่จะให้เงินค่าเครื่องดื่มที่แขกสั่งให้ โดยได้ดื่มละ 20 - 30 บาท ซึ่งจะเน้นเครื่องดื่มที่เป็นประเภทแอลกอฮอล์)

2.2 รายได้พิเศษ จะมีลักษณะเหมือนอาชีพเสริมที่มีทำให้มีรายได้นอกเหนือจากงานประจำ โดยรายได้ส่วนนี้ทางสถานบริการจะไม่มีส่วนเกี่ยวข้อง หรือได้รับผลประโยชน์ ซึ่งถือได้ว่าเป็น

การขายบริการแบบอิสระ ทั้งนี้ราคาการขายบริการอยู่ที่การตกลงของทั้ง 2 ฝ่าย แต่มาตรฐานของราคาขายนั้นจะอยู่ในเกณฑ์เดียวกันกับรายได้พิเศษของสถานบริการแบบเปิดเผย

4.13.2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับรายได้ปัจจุบันกับทัศนคติ

4.13.2.1 งานวิจัยในต่างประเทศ

เจบฮาร์ด (Gebhard, 1971: 258) ศึกษาวิจัยพบว่ารูปแบบการขายบริการทางเพศไม่ว่าจะเป็นแบบเปิดเผยหรือปิดบังนั้น ย่อมไม่แตกต่างกัน เนื่องจากมีจุดมุ่งหมายเพื่อแลกเปลี่ยนให้ได้เงิน และส่วนใหญ่ของการขายบริการนั้นจะเน้นขายบริการสำหรับนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ ดังนั้นจึงเป็นที่มาของรายได้ที่ค่อนข้างสูง และได้มาอย่างรวดเร็วโดยไม่ต้องเสียเวลาในการทำงานมากนัก

4.13.2.2 งานวิจัยในประเทศ

จากการวิจัยของเนาวรัตน์ พลายน้อย (2539 : 75) พบว่ารายได้จากการขายในแต่ละครั้งโดยเฉลี่ยประมาณ 500 บาท สำหรับการให้บริการชั่วคราว และประมาณ 700- 1,000 บาท สำหรับการให้บริการแบบค้างคืน ซึ่งการให้บริการแบบค้างคืนนี้ หากแขกซื้อติดต่อกันหลายๆ วัน โดยเฉพาะแขกชาวต่างชาตินั้น จะมีการพาขายบริการไปท่องเที่ยวยังที่ต่างๆ ด้วย เมื่อเสร็จสิ้นกำหนดแล้วแขกจะจ่ายเงินค่าตอบแทนพิเศษให้เป็นจำนวนมาก หรือบางครั้งอาจซื้อสิ่งของมีค่าให้ด้วย เช่น สร้อยทอง โมเตอร์ไซด์ หรือเสื้อผ้า นอกเหนือจากเงินทอง รวมแล้วคิดเป็นเงินจำนวนหลายหมื่นบาท ซึ่งเฉลี่ยรายได้จากการขายบริการแล้วเดือนละประมาณ 6,000 – 30,000 บาท และยังพบอีกว่ารายได้จากการขายบริการโดยส่วนใหญ่มีรายได้ 10,001 - 20,000 บาท คิดเป็นจำนวนร้อยละ 50 ผู้ที่มีรายได้ 6,001 - 10,000 บาท มีจำนวนร้อยละ 36 รายได้มากกว่า 30,000 บาท มีจำนวนร้อยละ 8 และมีรายได้ 20,001 - 30,000 บาท จำนวนร้อยละ 6

ดังนั้นจึงแสดงให้เห็นว่าการขายบริการทางเพศนั้นเป็นรายได้ที่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับอาชีพอื่นๆ ที่ไม่ต้องใช้ทักษะ ความรู้ ความสามารถ และความชำนาญ จากรายได้ที่สูงนี้จึงเป็นตัวแปรหรือปัจจัยสำคัญในการดึงดูดให้ผู้ชายเข้ามาขายบริการทางเพศเป็นจำนวนมากขึ้น

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการศึกษาค้นคว้า

แหล่งข้อมูลและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นชายขายบริการทางเพศ ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ซึ่งได้จากการสำรวจตามประเภทของสถานบริการในเมืองพัทยาซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 1,280 คน โดยแยกเป็นชายขายบริการที่มาจากสถานบริการแบบเปิดเผยจำนวน 884 คน และชายขายบริการที่มาจากสถานบริการแบบแอบแฝงจำนวน 396 คน

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้เป็นชายขายบริการทางเพศ ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จำนวน 304 คน ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 (Yamane.1970 : 580-581) เป็นชายขายบริการในประเภทสถานบริการแบบเปิดเผย ได้แก่ บาร์เกย์ บาร์อะโกโก้ บาร์โชว์ จำนวน 210 คน และในประเภทสถานบริการแบบแอบแฝง ได้แก่ บาร์เบียร์ นวดแผนโบราณ ซาวน่า สถานเสริมความงาม ชายแบบครบ วงจร ผับ คาเฟ่ ดิสโก้เทค จำนวน 94 คน ซึ่งได้มาจากการสุ่มแบบแบ่งชั้น (Stratified Random Sampling) จากประชากร โดยใช้ชนิดสถานบริการ และประเภทการให้บริการเป็นชั้น (Strata) โดยมีขั้นตอนการสุ่มตัวอย่าง ดังนี้

1. ผู้วิจัยสำรวจพบว่าชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จากสถานบริการแบบเปิดเผยจำนวน 884 คน และจากสถานบริการแบบแอบแฝงจำนวน 396 คน

2. ผู้วิจัยกำหนดกลุ่มตัวอย่างที่ระดับความเชื่อมั่นที่ 95 ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 304 คน เทียบเป็นสัดส่วนประชากร :กลุ่มตัวอย่าง = 5 : 1 ผู้วิจัยจึงสุ่มชายขายบริการทางเพศ จำแนกตามชนิดสถานบริการ และประเภทการให้บริการ ได้กลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

- 2.1 ชนิดสถานบริการแบบเปิดเผย ได้กลุ่มตัวอย่าง 210 คน

- 2.2 ชนิดสถานบริการแบบแอบแฝง ได้กลุ่มตัวอย่าง 94 คน ดังแสดงในตารางที่ 1

ตาราง 1 แสดงจำนวนประชากร และกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประเภทของสถานบริการ และประเภทการให้บริการ

ชนิดสถานบริการ	ประเภทการให้บริการ	ชาย	
		ประชากร	กลุ่มตัวอย่าง
แบบเปิดเผย	1. บาร์เกย์ 2. บาร์โชว์ 3. บาร์อะโกโก้	884	210
แบบแอบแฝง	1. บาร์เบียร์ 2. นวดแผนโบราณ 3. ชานา 4. สถานเสริมความงาม 5. ผับ 6. คาเฟ่ 7. ดิสโก้เทค	396	94
รวม		1,280	304

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นแบบสอบถามที่เกี่ยวกับตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศ ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ซึ่งแบ่งออกเป็น 6 ตอน ดังนี้

- ตอนที่ 1 แบบสอบถามด้านข้อมูลส่วนตัว
- ตอนที่ 2 แบบสอบถามด้านประสบการณ์ทางเพศ
- ตอนที่ 3 แบบสอบถามด้านสัมพันธภาพของผู้ขายบริการกับสมาชิกภายในครอบครัว
- ตอนที่ 4 แบบสอบถามด้านแรงจูงในการเข้าสู่อาชีพ
- ตอนที่ 5 แบบสอบถามด้านบรรยากาศในการทำงาน
- ตอนที่ 6 แบบสอบถามด้านทัศนคติต่อการขายบริการ

วิธีสร้างเครื่องมือและหาคุณภาพเครื่องมือ

ตอนที่ 1 แบบสอบถามด้านข้อมูลส่วนตัว ได้แก่ อายุ ระดับการศึกษา ภูมิลำเนาเดิม สถานภาพการสมรส อาชีพเดิม รายได้เดิม

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้เป็นแบบสอบถามข้อมูลทั่วไปของท่าน เมื่อท่านอ่านข้อความแล้วโปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ☐ ให้ครบถ้วนตามความเป็นจริง

ตัวอย่างแบบสอบถามด้านข้อมูลส่วนตัว

1. ท่านอายุ.....ปี
2. จบการศึกษาสูงสุดระดับใด
☐ ไม่ได้รับการศึกษา ☐ ประถม ☐ มัธยม..... ☐ปริญญาตรี
3. ภูมิลำเนาเดิม : จังหวัด
4. สถานภาพการสมรส
☐ โสด ☐ คู่ ☐ หม้าย
5. อาชีพเดิม
☐ กำลังศึกษาอยู่ ☐ รับจ้าง ☐ ค้าขาย ☐ รับราชการ ☐ อื่นๆ
6. รายได้เดิม
☐ ต่ำกว่า 5,000 บาท ☐ 5,000 – 7,000 บาท ☐ สูงกว่า 7,000 บาท
7. ฐานะทางเศรษฐกิจ
 รายได้รวมของครอบครัวท่านที่ได้รับรวมกันเป็นรายเดือน _____ บาท

ตอนที่ 2 การสร้างแบบสอบถามด้านประสบการณ์ทางเพศ

เป็นแบบสอบถามด้านประสบการณ์ทางเพศ ได้แก่ ประสบการณ์และพฤติกรรมในการมีเพศสัมพันธ์ รสนิยมของการมีคูรัก คู่ครอง หรือคู่ชีวิต โดยมีขั้นตอนการสร้างดังนี้

2.1 ศึกษา नियามศัพท์เฉพาะ เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความรู้และประสบการณ์ในการมีเพศสัมพันธ์ เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม

2.2 ผู้วิจัยได้ศึกษาแบบสอบถามด้านที่เกี่ยวกับการมีเพศสัมพันธ์และพฤติกรรมทางเพศของ ศันสนีย์ นิโรจน์ (2545 : 54-55) นำมาปรับปรุงให้สอดคล้องกับ नियามศัพท์เฉพาะ แล้วนำไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิ 3 คน ได้แก่ รองศาสตราจารย์ดร. อารี พันธุ์มณี อาจารย์วิไลลักษณ์ พงษ์โสภา ผู้ช่วยศาสตราจารย์พรณรัตน์ พลอยเลื่อมแสง เพื่อตรวจความเหมาะสมด้านเนื้อหาและภาษาที่ใช้ แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขก่อนนำไปใช้

2.3 นำแบบสอบถามด้านประสบการณ์ทางเพศ จำนวน 25 ข้อ ซึ่งปรับปรุงแก้ไขแล้วไปทดลองใช้ (Try Out) กับชายขายบริการทางเพศในกรุงเทพฯและต่างจังหวัด จำนวน 100 คน ที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่างแล้วนำมาตรวจให้คะแนน เพื่อวิเคราะห์หาค่าอำนาจจำแนกรายข้อ โดยใช้เทคนิค 25% กลุ่มสูง-กลุ่มต่ำ โดยนำคะแนนที่ตรวจแล้วมาเรียงลำดับจากสูงสุดมาต่ำสุด และแยกชายขาย

บริการ 25% ที่ได้คะแนนสูงและ 25% ที่ได้คะแนนต่ำ นำค่าเฉลี่ยรายข้อมาทดสอบนัยสำคัญทางสถิติ โดยใช้ t- test เลือกข้อที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 มาใช้เป็นแบบทดสอบตามจำนวน 13 ข้อ ได้ค่า t ระหว่าง 2.024 – 4.020

2.4 หาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม ที่คัดเลือกแล้วในข้อ 2.3 โดยหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (coefficient) ของครอนบัค (Cronbach) ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ.8782

2.5 ลักษณะของแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น เพื่อวัดเกี่ยวกับด้านการมีเพศสัมพันธ์ เป็นแบบสอบถามชนิดมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ตามแบบของลิเคอร์ท มี 5 ระดับ

คำชี้แจง ให้ท่านอ่านข้อความแล้วโปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงหน้าข้อความที่ตรงกับด้านประสบการณ์ในการมีเพศสัมพันธ์ของท่านมากที่สุด เพียงข้อละเครื่องหมายเดียว ซึ่งแบ่งเป็น 5 อันดับ ได้แก่

- จริงที่สุด หมายถึงข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมากที่สุด
 จริง หมายถึงข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมาก
 จริงบ้าง หมายถึงข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านบ้างและไม่ตรงกับข้อเท็จจริงของท่านบ้าง
 จริงน้อย หมายถึงข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านน้อย
 จริงน้อยที่สุด หมายถึงข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านน้อยที่สุด

ตัวอย่างแบบสอบถามด้านประสบการณ์ทางเพศ

ข้อที่	ข้อความ	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อย	จริงน้อยที่สุด
0	ข้าพเจ้ามีความประทับใจกับการมีเพศสัมพันธ์ครั้งแรก					
00	ข้าพเจ้ามักจะใช้ถุงยางอนามัยทุกครั้งเมื่อมีเพศสัมพันธ์					
000	ข้าพเจ้าชอบมีเพศสัมพันธ์กับเพศเดียวกันมากกว่าเพศตรงข้าม					
0000	เวลาของข้าพเจ้ามักจะหมดไปกับการมีเพศสัมพันธ์					

เกณฑ์การให้คะแนน ให้คะแนนดังนี้

ข้อความทางบวก		ข้อความทางลบ	
(คะแนน)		(คะแนน)	
จริงที่สุด	5		1
จริง	4		2
จริงบ้าง	3		3
จริงน้อย	2		4
จริงที่สุด	1		5

เกณฑ์การแปลผลประสบการณ์ทางเพศ (วิเชียร เกตุสิงห์ 2538:9)

คะแนนเฉลี่ย 3.67 – 5.00 หมายถึง มีความรู้สึกในทางลบเกี่ยวกับประสบการณ์ทางเพศ

คะแนนเฉลี่ย 2.23 – 3.66 หมายถึง มีความรู้สึกระดับปานกลางเกี่ยวกับประสบการณ์ทางเพศ

คะแนนเฉลี่ย 1.00 – 2.33 หมายถึง มีความรู้สึกทางบวกเกี่ยวกับประสบการณ์ทางเพศ

ตอนที่ 3 การสร้างแบบสอบถามด้านสัมพันธภาพของผู้ขายบริการกับสมาชิกภายในครอบครัว

เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับสัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายในครอบครัวของผู้ขายบริการ ได้แก่ ลักษณะของครอบครัว ลักษณะพฤติกรรมของบุคคลในครอบครัวที่ปฏิบัติต่อกัน โดยมีขั้นตอนการสร้างดังนี้

3.1 ศึกษานิยามศัพท์เฉพาะเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายในครอบครัว เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม

3.2 ผู้วิจัยได้ศึกษาแบบสอบถามด้านสัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายในครอบครัวของเสาวรัตน์ จุลรัตน์ (2535 : 62-63) บุปผา ประทีปทอง (2542:54) นำมาปรับปรุงให้สอดคล้องกับนิยามศัพท์เฉพาะแล้วนำไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิชุดเดิมจำนวน 3 คน ตรวจสอบความเหมาะสมทั้งด้านเนื้อหาและภาษาที่ใช้แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขก่อนนำไปทดลองใช้

3.3 นำแบบสอบถามด้านสัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายในครอบครัวของผู้ขายบริการจำนวน 25 ข้อ ซึ่งปรับปรุงแก้ไขแล้วไปทดลองใช้ (Try Out) กับชายขายบริการทางเพศในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด จำนวน 100 คน ที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่างแล้วนำมาตรวจให้คะแนน เพื่อวิเคราะห์หาค่าอำนาจจำแนกรายข้อ โดยใช้เทคนิค 25% กลุ่มสูง -กลุ่มต่ำ โดยนำคะแนนที่ตรวจแล้วมาเรียงลำดับจากสูงที่สุดมาต่ำสุด และแยกชายขายบริการ 25% ที่ได้คะแนนสูงและ 25% ที่ได้คะแนนต่ำ นำค่าเฉลี่ยรายข้อมาทดสอบนัยสำคัญทางสถิติ โดยใช้ t- test เลือกข้อที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 หรือค่า t ตั้งแต่ 1.75 ขึ้นไป มาใช้เป็นแบบทดสอบถามจำนวน 12 ข้อ ได้ค่า t ระหว่าง 2.079–3.521

3.4 หาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม ที่คัดเลือกแล้วในข้อ 3.3 โดยหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (coefficient) ของครอนบัค (Cronbach) ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .8320

3.5 ลักษณะของแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น เพื่อวัดเกี่ยวกับสัมพันธภาพเป็นแบบสอบถามชนิดมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ตามแบบของลิเคอร์ท มี 5 ระดับ

คำชี้แจง ให้ท่านอ่านข้อความแล้วโปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมากที่สุดเพียงข้อเดียว ซึ่งแบ่งเป็น 5 อันดับ ได้แก่

จริงที่สุด หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมากที่สุด

จริง หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมาก

จริงบ้าง หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านบ้างและไม่ตรงกับข้อเท็จจริงของท่านบ้าง

จริงน้อย หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านน้อย

จริงน้อยที่สุด หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านน้อยที่สุด

ตัวอย่างแบบสอบถามด้านสัมพันธภาพของผู้ขายบริการกับสมาชิกภายในครอบครัว

ข้อที่	ข้อความ	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อย	จริงน้อยที่สุด
	<u>พฤติกรรมที่สมาชิกในครอบครัวปฏิบัติต่อท่าน</u>					
0	สมาชิกในครอบครัวสอบถามเรื่องการทำงานของ ท่านอยู่เสมอ					
00	สมาชิกในครอบครัวไม่สนใจปัญหาใดๆ ที่เกิดขึ้นกับท่าน					
	<u>พฤติกรรมที่ท่านปฏิบัติต่อสมาชิกในครอบครัว</u>					
000	ท่านไม่พอใจเมื่อสมาชิกในครอบครัวสอบถามเรื่องการทำงาน					
0000	เมื่อมีปัญหาด้านส่วนตัวหรืองานข้าพเจ้าจะปรึกษาสมาชิกภายในครอบครัวเสมอ					

เกณฑ์การให้คะแนน ให้คะแนนดังนี้

ข้อความทางบวก		ข้อความทางลบ	
(คะแนน)		(คะแนน)	
จริงที่สุด	5		1
จริง	4		2
จริงบ้าง	3		3
จริงน้อย	2		4
จริงที่สุด	1		5

เกณฑ์การแปลผลสัมพันธภาพระหว่างสมาชิกในครอบครัว (วิเชียร เกตุสิงห์ 2538:9)

คะแนนเฉลี่ย 3.67 – 5.00 หมายถึง มีสัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายในครอบครัวดี

คะแนนเฉลี่ย 2.23 – 3.66 หมายถึง มีสัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายในครอบครัวปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 1.00 – 2.33 หมายถึง มีสัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายในครอบครัวไม่ดี

ตอนที่ 4 การสร้างแบบสอบถามด้านแรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ

เป็นแบบสอบถามด้านแรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพขายบริการ โดยมีขั้นตอนการสร้างดังนี้

4.1 ศึกษานิยามศัพท์เฉพาะเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพขายบริการ เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม

4.2 ผู้วิจัยได้ศึกษาแบบสอบถามที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพขายบริการของ พิระสิทธิ์ คำนวนติลปี และคณะ (2543 : 80-81) ไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิชุดเดิมจำนวน 3 คน เพื่อตรวจสอบความเหมาะสมด้านเนื้อหา ข้อคำถาม และภาษาที่ใช้ แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขก่อนนำไปใช้

4.3 นำแบบสอบถามแรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพขายบริการ จำนวน 20 ข้อ ซึ่งปรับปรุงแก้ไขแล้วไปทดลองใช้ (Try Out) กับขายขายบริการทางเพศในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด จำนวน 100 คน ที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่างแล้วนำมาตรวจให้คะแนน เพื่อวิเคราะห์หาค่าอำนาจจำแนกรายข้อ โดยใช้เทคนิค 25% กลุ่มสูง - กลุ่มต่ำ โดยนำคะแนนที่ตรวจแล้วมาเรียงลำดับจากสูงที่สุดมาต่ำสุด และแยกขายขายบริการ 25% ที่ได้คะแนนสูงและ 25% ที่ได้คะแนนต่ำ นำค่าเฉลี่ยรายข้อมาทดสอบนัยสำคัญทางสถิติ โดยใช้ t- test เลือกข้อที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 มาใช้เป็นแบบทดสอบถามจำนวน 20 ข้อ ได้ค่า t ระหว่าง 2.611 – 4.153

4.4 หาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามที่คัดเลือกแล้วในข้อ 4.3 โดยหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (coefficient) ของครอนบัค (Cronbach) ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .8993

4.5 ลักษณะของแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น เพื่อใช้วัดแรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพขายบริการเป็นแบบสอบถามชนิดมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ตามแบบของลิเคอร์ท มี 5 ระดับ

คำชี้แจง ให้ท่านอ่านข้อความเกี่ยวกับแล้วโปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงหน้าช่องใดช่องหนึ่งใน 5 ช่องที่ตรงกับความเป็นจริงของท่านมากที่สุด ซึ่งแบ่งเป็น 5 ระดับ ได้แก่

จริงที่สุด หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมากที่สุด

จริง หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมาก

จริงบ้าง หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านบ้างและไม่ตรงกับข้อเท็จจริงของท่านบ้าง

จริงน้อย หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านน้อย

จริงน้อยที่สุด หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านน้อยที่สุด

ตัวอย่างแบบสอบถามด้านแรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพขายบริการ

ข้อที่	ข้อความ	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อย	จริงน้อยที่สุด
	<u>ครอบครัว</u>					
0	ท่านมีภาระที่ต้องรับผิดชอบครอบครัว					
00	ครอบครัวท่านไม่ให้เงินสำหรับค่าใช้จ่าย หรือเรื่องด้านส่วนตัว					
	<u>เพื่อน</u>					
0	เพื่อนแนะนำให้ท่านประกอบอาชีพขายบริการ					
00	ท่านเห็นแบบอย่างจากเพื่อนว่าเป็นอาชีพที่สบาย					
	<u>ด้านส่วนตัว</u>					
0	เป็นอาชีพอิสระที่ท่านต้องการ					
00	ท่านต้องการทำงานเพื่อเลี้ยงตนเองได้อย่างสบาย					
	<u>รายได้</u>					
0	ท่านเห็นว่าเป็นอาชีพที่มีรายได้สูง					
00	รายได้จากอาชีพนี้เพียงพอกับค่าใช้จ่ายของท่านที่มีอยู่					

เกณฑ์การให้คะแนน ให้คะแนนดังนี้

ข้อความทางบวก		ข้อความทางลบ	
(คะแนน)		(คะแนน)	
จริงที่สุด	5		1
จริง	4		2
จริงบ้าง	3		3
จริงน้อย	2		4
จริงที่สุด	1		5

เกณฑ์การแปลความหมายแรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพขายบริการ (วิเชียร เกตุสิงห์ 2538 : 9)

คะแนนเฉลี่ย 3.67 – 5.00 หมายถึง มีแรงจูงใจต่อการเข้าสู่อาชีพมาก

คะแนนเฉลี่ย 2.23 – 3.66 หมายถึง มีแรงจูงใจต่อการเข้าสู่อาชีพในระดับปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 1.00 – 2.33 หมายถึง มีแรงจูงใจต่อการเข้าสู่อาชีพในน้อย

ตอนที่ 5 การสร้างแบบสอบถามด้านบรรยากาศในการทำงาน

เป็นแบบสอบถามที่ตามเกี่ยวกับความคิด ความรู้สึกของผู้ขายบริการเกี่ยวกับบรรยากาศในการทำงาน ได้แก่ วิธีการทำงาน สถานที่และลักษณะของที่ทำงาน โดยมีขั้นตอนการสร้างดังนี้

5.1 ศึกษานิยามศัพท์เฉพาะเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับบรรยากาศในการทำงานของขายขายบริการทางเพศ เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม

5.2 ผู้วิจัยได้ศึกษาแบบสอบถามด้านบรรยากาศและสัมพันธภาพในการทำงานของขายขายบริการทางเพศของประกอบ ศรีจันะ (2537 : 54-55) ผู้วิจัยได้นำมาปรับปรุงให้สอดคล้องกับนิยามศัพท์เฉพาะ ผู้วิจัยได้สร้างแบบสอบถามด้านบรรยากาศในการทำงาน ไปหาความเที่ยงตรงเชิงประจักษ์ (Face Validity) โดยนำไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิชุดเดิมจำนวน 3 คน เพื่อตรวจสอบความเหมาะสมทั้งด้านเนื้อหา ข้อคำถาม และภาษาที่ใช้แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขก่อนนำไปใช้

5.3 นำแบบสอบถามบรรยากาศในการทำงานของขายขายบริการ จำนวน 30 ข้อ ซึ่งปรับปรุงแก้ไขแล้วไปทดลองใช้ (Try Out) กับขายขายบริการทางเพศในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด จำนวน 100 คน ที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่างแล้วนำมาตรวจให้คะแนน เพื่อวิเคราะห์หาค่าอำนาจจำแนกรายข้อ โดยใช้เทคนิค 25% กลุ่มสูง- กลุ่มต่ำ โดยนำคะแนนที่ตรวจแล้วมาเรียงลำดับจากสูงสุดมาต่ำสุด และแยกขายขายบริการ 25% ที่ได้คะแนนสูงและ 25% ที่ได้คะแนนต่ำ นำค่าเฉลี่ยรายข้อมาทดสอบนัยสำคัญทางสถิติ โดยใช้ t- test เลือกข้อที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05 มาใช้เป็นแบบทดสอบถามจำนวน 10 ข้อ ได้ค่า t ระหว่าง 2.054– 3.383

5.4 หาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามที่คัดเลือกแล้วโดยหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (coefficient) ของครอนบัค (Cronbach) ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .7609

เกณฑ์การให้คะแนน ให้คะแนนดังนี้

	ข้อความทางบวก	ข้อความทางลบ
	(คะแนน)	(คะแนน)
จริงที่สุด	5	1
จริง	4	2
จริงบ้าง	3	3
จริงน้อย	2	4
จริงที่สุด	1	5

เกณฑ์การแปลความหมายบรรยากาศในการทำงาน (วิเชียร เกตุสิงห์ 2538:9)

คะแนนเฉลี่ย 3.67 – 5.00 หมายถึง บรรยากาศในการทำงานดี

คะแนนเฉลี่ย 2.23 – 3.66 หมายถึง บรรยากาศในการทำงานปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 1.00 – 2.33 หมายถึง บรรยากาศในการทำงานไม่ดี

ตอนที่ 6 การสร้างแบบสอบถามด้านทัศนคติต่อการขายบริการ

เป็นแบบสอบถามที่ถามเกี่ยวกับความคิด ความรู้สึก และแนวโน้มในการแสดงพฤติกรรมของผู้ขายบริการที่มีต่ออาชีพ โดยมีขั้นตอนการสร้าง ดังนี้

6.1 ศึกษางานวิจัย และนิยามศัพท์เฉพาะที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศ ของชายขายบริการ

6.2 ผู้วิจัยสร้างแบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการให้สอดคล้องกับนิยามศัพท์เฉพาะ โดยปรับปรุงมาจากแบบสอบถามทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการของสำนักงานนโยบายและแผนอุดมศึกษา สำนักงานปลัดทบวงมหาวิทยาลัย (2542 :46 - 48)

6.3 หาความเที่ยงตรงเชิงประจักษ์ (Face Validity)โดยนำแบบสอบถามไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิชุดเดิมจำนวน 3 คน ตรวจสอบด้านเนื้อหา และภาษาที่ใช้แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขก่อนนำไปใช้

6.4 นำแบบสอบถามด้านทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศจำนวน 25 ข้อ ซึ่งปรับปรุงแก้ไขแล้วไปทดลองใช้ (Try Out) กับชายขายบริการทางเพศในกรุงเทพและต่างจังหวัด จำนวน 100 คน ที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่างแล้วนำมาตรวจให้คะแนน เพื่อวิเคราะห์หาค่าอำนาจจำแนกรายข้อ โดยใช้เทคนิค 25% กลุ่มสูง – กลุ่มต่ำ โดยนำคะแนนที่ตรวจแล้วมาเรียงลำดับจากสูงสุดมาต่ำสุด และแยกชายขายบริการ 25% ที่ได้คะแนนสูงและ 25% ที่ได้คะแนนต่ำ นำค่าเฉลี่ยรายข้อมาทดสอบนัยสำคัญทางสถิติ โดยใช้ t- test เลือกข้อที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 มาใช้เป็นแบบทดสอบถามจำนวน 18 ข้อ ได้ค่า t ระหว่าง 2.091 – 5.095

5.5 ลักษณะของแบบสอบถามด้านบรรยากาศในการทำงานที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น เพื่อวัดความคิดเห็นของชายขายบริการทางเพศในด้านบรรยากาศในการทำงาน เป็นแบบสอบถามชนิดมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ตามแบบของลิเคอร์ท มี 5 ระดับ

คำชี้แจง ให้ท่านอ่านข้อความแล้วโปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงหน้าข้อความที่ตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมากที่สุดเพียงข้อละเครื่องหมายเดียว ซึ่งแบ่งเป็น 5 ระดับ ได้แก่

- จริงที่สุด หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดความรู้สึกของท่านมากที่สุด
 จริง หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดความรู้สึกของท่านมากพอสมควร
 จริงบ้าง หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดความรู้สึกของท่านบ้างครั้ง
 จริงน้อย หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดความรู้สึกของท่านน้อย
 จริงน้อยที่สุด หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดความรู้สึกท่านน้อยมาก

ตัวอย่างแบบสอบถามด้านบรรยากาศในการทำงาน

ข้อที่	ข้อความ	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริง น้อย	จริงน้อย ที่สุด
0	ท่านมีความสุขกับการทำงานทุกครั้ง					
00	ท่านมักจะหาความรู้ที่เกี่ยวกับการทำงานเพื่อให้ลูกค้าเกิดความสนใจ					
000	ท่านรู้สึกว่าเป็นเจ้านายไม่เป็นกันเองกับข้าพเจ้าเมื่อมีปัญหาหรือข้อสงสัย					
0000	ท่านรู้สึกท้อใจกับการทำงาน เพราะเจ้านายสนใจแต่คนที่หาลูกค้าได้มากๆ					
00000	เพื่อนให้ความช่วยเหลือพึ่งพาอาศัยกันและกันในด้านการทำงาน เช่น แนะนำการทำงานให้เมื่อเกิดความไม่เข้าใจเสมอ					
000000	เวลาที่ท่านมีปัญหาเพื่อนไม่เคยช่วยเหลือ เช่น ไม่เคยให้ยืมเงินเมื่อเดือดร้อน					

6.5 หาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม ที่คัดเลือกแล้วในข้อ 6.3 โดยหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (coefficient) ของครอนบาค (Cronbach) ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .8148

6.6 ลักษณะของแบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเพื่อวัดทัศนคติของชายในการขายบริการทางเพศ เป็นแบบสอบถามชนิดมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ตามแบบของลิเคอร์ท มี 5 ระดับ

ตัวอย่างแบบสอบถามด้านทัศนคติต่อการขายบริการ

แบบสอบถามนี้เป็นการสอบถามทัศนคติต่อการขายบริการ ขอให้ท่านอ่านข้อความในแบบสอบถาม แต่ละข้อ แล้วพิจารณาตอบให้ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

1. ด้านความคิด

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้ประกอบด้วยข้อความที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติด้านความคิดต่อการขายบริการ ขอให้ท่านอ่านข้อความแล้วโปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดเพียงข้อละเครื่องหมายเดียวเท่านั้น

เห็นด้วยอย่างยิ่ง หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดของท่านมากที่สุด

เห็นด้วย หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดของท่านมาก

ไม่แน่ใจ หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดของท่านบ้างและบางครั้งไม่ตรงกับความคิดของท่าน

ไม่เห็นด้วย หมายถึง ข้อความนั้นไม่ตรงกับความคิดของท่านมาก

ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง หมายถึง ข้อความนั้นไม่ตรงกับความคิดของท่านมากที่สุด

ข้อที่	ข้อความ	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็น ด้วย	ไม่ แน่ใจ	ไม่ เห็น ด้วย	ไม่ เห็น ด้วย อย่างยิ่ง
0	การขายบริการทางเพศเป็นอาชีพที่ไม่ต้องใช้ความรู้หรือทักษะ					
00	ผู้ที่ต้องการรายได้สูงแต่มีการศึกษาน้อยจำเป็นต้องประกอบอาชีพขายบริการ					

2. ด้านความรู้สึก

คำชี้แจง ขอให้ท่านอ่านข้อความแล้วโปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ตรงกับความรู้สึกที่แท้จริงของท่านมากที่สุดเพียงข้อละเครื่องหมายเดียว

มากที่สุด	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับความรู้สึกที่เป็นจริงของท่านมากที่สุด
มาก	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับความรู้สึกที่เป็นจริงของท่านมาก
ปานกลาง	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับความรู้สึกที่เป็นจริงของท่านบ้าง แต่ไม่มากนัก
น้อย	หมายถึง	ข้อความนั้นไม่ตรงกับความรู้สึกที่เป็นจริงของท่านน้อย
น้อยที่สุด	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับความรู้สึกที่เป็นจริงของท่านน้อยที่สุด

ข้อที่	ข้อความ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
0	ท่านรู้สึกว่าคุณสมบัติบริการเป็นอาชีพที่น่าละอาย สังคมไม่ยอมรับ					
00	ท่านมีความพอใจกับรายได้ปัจจุบันที่ได้มาจากการอาชีพนี้					

3. ด้านแนวโน้มในการแสดงพฤติกรรม

คำชี้แจง ขอให้ท่านอ่านข้อความแล้วโปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ตรงกับพฤติกรรมที่เคยเกิดขึ้น หรืออาจเกิดขึ้นในอนาคตของท่านในด้านอาชีพ โดยมีเกณฑ์ดังนี้

เป็นประจำ	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับพฤติกรรมที่เคยเกิดขึ้น หรืออาจเกิดขึ้นในอนาคตของท่านทุกครั้ง
บ่อยครั้ง	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับพฤติกรรมที่เคยเกิดขึ้น หรืออาจเกิดขึ้นในอนาคตของท่านบ่อยมากแต่ไม่ทุกครั้ง
บางครั้ง	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับพฤติกรรมที่เคยเกิดขึ้น หรืออาจเกิดขึ้นในอนาคตของท่านบ้าง และบางครั้งก็ไม่ตรงกับพฤติกรรมที่เคยเกิดขึ้น หรืออาจเกิดขึ้นในอนาคตของท่าน
น้อยครั้ง	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับพฤติกรรมที่เคยเกิดขึ้น หรืออาจเกิดขึ้นในอนาคตของท่านน้อยครั้ง
น้อยครั้งที่สุด	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับพฤติกรรมที่เคยเกิดขึ้น หรืออาจเกิดขึ้นในอนาคตของท่านน้อยครั้งจนเกือบจะไม่เกิดขึ้นเลย

ข้อที่	ข้อความ	เป็นประจำ	บ่อยครั้ง	บางครั้ง	น้อยครั้ง	น้อยครั้งที่สุด
0	ท่านจะเลือกลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติเท่านั้น					
00	ท่านต้องการให้ลูกค้าประทับใจในงานบริการ					

เกณฑ์การให้คะแนน แบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติ

1. ข้อความที่มีความหมายทางบวก ให้คะแนนดังนี้

เห็นด้วยอย่างยิ่ง	มากที่สุด	เป็นประจำ	ให้	5	คะแนน
เห็นด้วย	มาก	บ่อยครั้ง	ให้	4	คะแนน
ไม่แน่ใจ	ปานกลาง	บางครั้ง	ให้	3	คะแนน
ไม่เห็นด้วย	น้อย	น้อยครั้ง	ให้	2	คะแนน
ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	น้อยที่สุด	น้อยครั้งที่สุด	ให้	1	คะแนน

2. ข้อความที่มีความหมายทางลบ ให้คะแนนดังนี้

เห็นด้วยอย่างยิ่ง	มากที่สุด	เป็นประจำ	ให้	1	คะแนน
เห็นด้วย	มาก	บ่อยครั้ง	ให้	2	คะแนน
ไม่แน่ใจ	ปานกลาง	บางครั้ง	ให้	3	คะแนน
ไม่เห็นด้วย	น้อย	น้อยครั้ง	ให้	4	คะแนน
ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	น้อยที่สุด	น้อยครั้งที่สุด	ให้	5	คะแนน

เกณฑ์ในการแปลความหมายตามแนวของ (วิเชียร เกตุสิงห์.2538: 9)

คะแนนเฉลี่ย 1.00 – 2.33 หมายถึง มีทัศนคติทางลบต่อการขายบริการทางเพศ

คะแนนเฉลี่ย 2.-34 – 3.66 หมายถึง มีทัศนคติในระดับปานกลางต่อการขายบริการทางเพศ

คะแนนเฉลี่ย 3.67 – 5.50 หมายถึง มีทัศนคติทางบวกต่อการขายบริการทางเพศ

วิธีดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ผู้วิจัยนำหนังสือจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อขอความร่วมมือจากเจ้าของสถานบริการต่างๆในเมืองพัทยา ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อสร้างข้อมูลสำหรับการวิจัย

2. ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นไปเก็บรวบรวมข้อมูลโดยให้เจ้าหน้าที่รับผิดชอบในแต่ละแผนกของสถานบริการที่มีชายขายบริการ เป็นผู้ช่วยในการเก็บรวบรวมข้อมูลให้ จำนวน 304 ฉบับ ในระหว่างวันที่ 10 มกราคม – 30 มกราคม 2546

3. ผู้วิจัยได้รับแบบสอบถามคืนด้วยตนเอง โดยได้คืนทุกฉบับ และคัดเลือกเฉพาะแบบสอบถามที่มีข้อความสมบูรณ์ ปรากฏว่าสมบูรณ์ทุกฉบับ แล้วนำมาให้คะแนนตามเกณฑ์ที่กำหนด จากนั้นจึงนำมาวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐานต่อไป

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1. วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน โดยการหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
2. วิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของตัวแปรด้านส่วนตัว ด้านครอบครัว ด้านสิ่งแวดล้อมกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ โดยใช้ค่าสหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (The Pearson Product Moment Correlation Coefficient)
3. วิเคราะห์ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา โดยใช้วิธีวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบ (Stepwise Multiple Regression Analysis)

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์คุณภาพเครื่องมือ ได้แก่
 - 1.1 หาค่าอำนาจจำแนกของแบบสอบถามโดยใช้เทคนิค 25% กลุ่มสูง-กลุ่มต่ำ แล้วทดสอบ t-test (พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2535 : 139-140)
 - 1.2 หาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามโดยหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (α - coefficient) ของครอนบาค (Cronbach)
2. สถิติที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่
 - 2.1 สถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
 - 2.1 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์สมมติฐาน ได้แก่
 - 2.1.1 หาความสัมพันธ์ของตัวแปรด้านส่วนตัว ด้านครอบครัวและด้านสิ่งแวดล้อมกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ โดยหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) เพื่อทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1
 - 2.1.2 วิเคราะห์ตัวแปรด้านส่วนตัว ด้านครอบครัว และด้านสิ่งแวดล้อมที่ส่งผลต่อทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา โดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณแบบ (Stepwise Multiple Regression Analysis) เพื่อทดสอบสมมติฐานข้อที่ 2

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์และการแปลผลข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลและการแปลผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันในการแปลผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยจึงกำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้ในการแปลความหมายดังนี้

N	แทน	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง
$\bar{X}$	แทน	ค่าเฉลี่ย
S	แทน	ความเบี่ยงเบนมาตรฐาน
F	แทน	สถิติที่ใช้ในการพิจารณา F- Distribution
df	แทน	ชั้นแห่งความเป็นอิสระ (Degree of Freedom)
SS	แทน	ผลบวกกำลังสองของคะแนนแต่ละค่า (Sum of Squares)
MS	แทน	ค่าเฉลี่ยกำลังสองของคะแนนแต่ละค่า (Mean Squares)
r_{XY}	แทน	สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่าย
X_1	แทน	อายุ
X_2	แทน	ไม่ได้รับการศึกษา
X_3	แทน	การศึกษาระดับประถมศึกษา
X_4	แทน	การศึกษาระดับมัธยมศึกษา
X_5	แทน	การศึกษาระดับปริญญาตรี
X_6	แทน	ภูมิลำเนาภาคเหนือ
X_7	แทน	ภูมิลำเนาภาคกลาง
X_8	แทน	ภูมิลำเนาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
X_9	แทน	ภูมิลำเนาภาคใต้
X_{10}	แทน	ภูมิลำเนาภาคตะวันออก
X_{11}	แทน	ภูมิลำเนาภาคตะวันตก
X_{12}	แทน	สถานภาพโสด
X_{13}	แทน	สถานภาพคู่
X_{14}	แทน	สถานภาพหม้าย
X_{15}	แทน	อาชีพนักศึกษา
X_{16}	แทน	อาชีพรับจ้าง
X_{17}	แทน	อาชีพค้าขาย

X_{18}	แทน	อาชีพรับราชการ
X_{19}	แทน	อาชีพอื่นๆ
X_{20}	แทน	รายได้เดิมต่ำกว่า 5,000 บาท
X_{21}	แทน	รายได้เดิม 5,000 – 7,000 บาท
X_{22}	แทน	รายได้เดิมสูงกว่า 7,000 บาท
X_{23}	แทน	ฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว
X_{24}	แทน	ประสบการณ์ทางเพศ
X_{25}	แทน	สัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายในครอบครัว
X_{26}	แทน	แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ
X_{27}	แทน	บรรยากาศในการทำงาน
Y	แทน	ทัศนคติต่อการขายบริการ
$\hat{Y}$	แทน	ค่าสมการพยากรณ์ที่แทนค่าในรูปคะแนนดิบ
Z	แทน	ค่าสมการพยากรณ์ที่แทนค่าในรูปคะแนนมาตรฐาน
R	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ
R^2	แทน	กำลังสองของค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ
b	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวพยากรณ์ในรูปคะแนนดิบ
β	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวพยากรณ์ในรูปคะแนนมาตรฐาน
a	แทน	ค่าคงที่ของการพยากรณ์
SE_b	แทน	ความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของสัมประสิทธิ์ของตัวพยากรณ์
SE_{est}	แทน	ความคลาดเคลื่อนมาตรฐานในการพยากรณ์

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. ข้อมูลทั่วไป คัดคำร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
2. วิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของตัวแปรด้านส่วนตัว ด้านครอบครัว ด้านสิ่งแวดล้อมกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ โดยใช้ค่าสหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient)
3. วิเคราะห์ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา โดยใช้วิธีวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบ (Stepwise Multiple Regression Analysis)

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับดังนี้

ตอนที่ 1 จำนวนและร้อยละของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จำแนกตามชนิดสถานบริการ และประเภทการให้บริการ

ตอนที่ 2 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปร ได้แก่ ระดับการศึกษา ภูมิฐานะ สถานภาพสมรส อาชีพเดิม และรายได้เดิม

ตอนที่ 3 ผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรด้านส่วนตัว ด้านครอบครัว และด้านสิ่งแวดล้อม กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์เพื่อค้นหาตัวแปรที่สามารถพยากรณ์ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยการวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณ (Stepwise - Multiple Regression Analysis)

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จำแนกตาม ระดับการศึกษา ภูมิฐานะ สถานภาพสมรส อาชีพเดิม และรายได้เดิม ดังที่แสดงในตาราง 2

ตาราง 2 แสดงจำนวนและร้อยละของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จำแนกตาม ระดับการศึกษา ภูมิฐานะ สถานภาพสมรส อาชีพเดิม และรายได้เดิม (N=304)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน(คน)	ร้อยละ
ระดับการศึกษา		
ไม่ได้รับการศึกษา	6	1.97
ประถมศึกษา	74	24.34
มัธยมศึกษา	200	65.79
ปริญญาตรี	24	7.89
ภูมิฐานะเดิม		
ภาคเหนือ	78	25.66
ภาคกลาง	55	18.09
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	109	35.86
ภาคใต้	16	5.26
ภาคตะวันออก	37	12.17
ภาคตะวันตก	9	2.96
สถานภาพ		
โสด	265	87.17
คู่	34	11.18
หม้าย	5	1.64

อาชีพเดิม		
กำลังศึกษาอยู่	34	11.18
รับจ้าง	186	61.18
ค้าขาย	31	10.
รับราชการ	5	1.64
อื่นๆ	48	15.79
รายได้เดิม		
ต่ำกว่า 5,000 บาท	125	11.12
5,000 – 7,000 บาท	97	31.91
สูงกว่า 7,000 บาท	82	26.9
รวม	304	100.00

จากตาราง 2 พบว่า ชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาคิดเป็นร้อยละ 65.79 มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือคิดเป็นร้อยละ 35.86 มีสถานภาพโสดคิดเป็นร้อยละ 87.17 มีอาชีพเดิมเป็นอาชีพรับจ้าง คิดเป็นร้อยละ 61.18 และส่วนใหญ่มีรายได้เดิม 5,000 – 7,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 31.91

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานตัวแปรด้านส่วนตัว ตัวแปรด้านครอบครัว ตัวแปรด้านสิ่งแวดล้อม และทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ดังแสดงรายละเอียดในตาราง 3

ตาราง 3 แสดงค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานตัวแปรด้านส่วนตัว ตัวแปรด้านครอบครัว ตัวแปรด้านสิ่งแวดล้อม และทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี (N=304)

ตัวแปร	$\bar{X}$	S	การแปลความหมาย
1. อายุ	24.03	4.47	วัยผู้ใหญ่
2. รายได้ของครอบครัวต่อเดือน	10,382.24	8617.26	ปานกลาง
3. ประสบการณ์ทางเพศ	3.39	.40	ปานกลาง
4. สัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายในครอบครัว	3.73	.62	ดี
5. แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ	3.50	.37	ปานกลาง
6. บรรยากาศในการทำงาน	3.71	.64	ปานกลาง
7. ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศ	3.30	.37	ปานกลาง

จากตาราง 3 พบว่า ชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี มีอายุเฉลี่ยประมาณ 24 ปี มีรายได้ของครอบครัวรวมกันต่อเดือนโดยเฉลี่ย 10,382 บาท มีความรู้สึกระดับปานกลางเกี่ยวกับประสบการณ์ทางเพศ มีสัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายในครอบครัวอยู่ในระดับปานกลาง มีแรงจูงใจต่อการเข้าสู่อาชีพอยู่ในระดับปานกลาง มีบรรยากาศการทำงานอยู่ในระดับปานกลาง และมีทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศอยู่ในระดับปานกลาง

ตอนที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรด้านส่วนตัว ตัวแปรด้านครอบครัว และตัวแปรด้านสิ่งแวดล้อม กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ดังแสดงรายละเอียดในตาราง 4

ตาราง 4 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ภายในของปัจจัยด้านส่วนตัว ปัจจัยด้านครอบครัว และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชาย
ขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี (N=304)

ตัวแปร	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁	X ₁₂	X ₁₃	X ₁₄	X ₁₅	X ₁₆	X ₁₇	X ₁₈	X ₁₉	X ₂₀	X ₂₁	X ₂₂	X ₂₃	X ₂₄	X ₂₅	X ₂₆	X ₂₇	X ₂₈	X ₂₉	X ₃₀	X ₃₁	X ₃₂	X ₃₃	X ₃₄	X ₃₅	X ₃₆	X ₃₇	X ₃₈	X ₃₉	X ₄₀	X ₄₁	X ₄₂	X ₄₃	X ₄₄	X ₄₅	X ₄₆	X ₄₇	X ₄₈	X ₄₉	X ₅₀	X ₅₁	X ₅₂	X ₅₃	X ₅₄	X ₅₅	X ₅₆	X ₅₇	X ₅₈	X ₅₉	X ₆₀	X ₆₁	X ₆₂	X ₆₃	X ₆₄	X ₆₅	X ₆₆	X ₆₇	X ₆₈	X ₆₉	X ₇₀	X ₇₁	X ₇₂	X ₇₃	X ₇₄	X ₇₅	X ₇₆	X ₇₇	X ₇₈	X ₇₉	X ₈₀	X ₈₁	X ₈₂	X ₈₃	X ₈₄	X ₈₅	X ₈₆	X ₈₇	X ₈₈	X ₈₉	X ₉₀	X ₉₁	X ₉₂	X ₉₃	X ₉₄	X ₉₅	X ₉₆	X ₉₇	X ₉₈	X ₉₉	X ₁₀₀	X ₁₀₁	X ₁₀₂	X ₁₀₃	X ₁₀₄	X ₁₀₅	X ₁₀₆	X ₁₀₇	X ₁₀₈	X ₁₀₉	X ₁₁₀	X ₁₁₁	X ₁₁₂	X ₁₁₃	X ₁₁₄	X ₁₁₅	X ₁₁₆	X ₁₁₇	X ₁₁₈	X ₁₁₉	X ₁₂₀	X ₁₂₁	X ₁₂₂	X ₁₂₃	X ₁₂₄	X ₁₂₅	X ₁₂₆	X ₁₂₇	X ₁₂₈	X ₁₂₉	X ₁₃₀	X ₁₃₁	X ₁₃₂	X ₁₃₃	X ₁₃₄	X ₁₃₅	X ₁₃₆	X ₁₃₇	X ₁₃₈	X ₁₃₉	X ₁₄₀	X ₁₄₁	X ₁₄₂	X ₁₄₃	X ₁₄₄	X ₁₄₅	X ₁₄₆	X ₁₄₇	X ₁₄₈	X ₁₄₉	X ₁₅₀	X ₁₅₁	X ₁₅₂	X ₁₅₃	X ₁₅₄	X ₁₅₅	X ₁₅₆	X ₁₅₇	X ₁₅₈	X ₁₅₉	X ₁₆₀	X ₁₆₁	X ₁₆₂	X ₁₆₃	X ₁₆₄	X ₁₆₅	X ₁₆₆	X ₁₆₇	X ₁₆₈	X ₁₆₉	X ₁₇₀	X ₁₇₁	X ₁₇₂	X ₁₇₃	X ₁₇₄	X ₁₇₅	X ₁₇₆	X ₁₇₇	X ₁₇₈	X ₁₇₉	X ₁₈₀	X ₁₈₁	X ₁₈₂	X ₁₈₃	X ₁₈₄	X ₁₈₅	X ₁₈₆	X ₁₈₇	X ₁₈₈	X ₁₈₉	X ₁₉₀	X ₁₉₁	X ₁₉₂	X ₁₉₃	X ₁₉₄	X ₁₉₅	X ₁₉₆	X ₁₉₇	X ₁₉₈	X ₁₉₉	X ₂₀₀	X ₂₀₁	X ₂₀₂	X ₂₀₃	X ₂₀₄	X ₂₀₅	X ₂₀₆	X ₂₀₇	X ₂₀₈	X ₂₀₉	X ₂₁₀	X ₂₁₁	X ₂₁₂	X ₂₁₃	X ₂₁₄	X ₂₁₅	X ₂₁₆	X ₂₁₇	X ₂₁₈	X ₂₁₉	X ₂₂₀	X ₂₂₁	X ₂₂₂	X ₂₂₃	X ₂₂₄	X ₂₂₅	X ₂₂₆	X ₂₂₇	X ₂₂₈	X ₂₂₉	X ₂₃₀	X ₂₃₁	X ₂₃₂	X ₂₃₃	X ₂₃₄	X ₂₃₅	X ₂₃₆	X ₂₃₇	X ₂₃₈	X ₂₃₉	X ₂₄₀	X ₂₄₁	X ₂₄₂	X ₂₄₃	X ₂₄₄	X ₂₄₅	X ₂₄₆	X ₂₄₇	X ₂₄₈	X ₂₄₉	X ₂₅₀	X ₂₅₁	X ₂₅₂	X ₂₅₃	X ₂₅₄	X ₂₅₅	X ₂₅₆	X ₂₅₇	X ₂₅₈	X ₂₅₉	X ₂₆₀	X ₂₆₁	X ₂₆₂	X ₂₆₃	X ₂₆₄	X ₂₆₅	X ₂₆₆	X ₂₆₇	X ₂₆₈	X ₂₆₉	X ₂₇₀	X ₂₇₁	X ₂₇₂	X ₂₇₃	X ₂₇₄	X ₂₇₅	X ₂₇₆	X ₂₇₇	X ₂₇₈	X ₂₇₉	X ₂₈₀	X ₂₈₁	X ₂₈₂	X ₂₈₃	X ₂₈₄	X ₂₈₅	X ₂₈₆	X ₂₈₇	X ₂₈₈	X ₂₈₉	X ₂₉₀	X ₂₉₁	X ₂₉₂	X ₂₉₃	X ₂₉₄	X ₂₉₅	X ₂₉₆	X ₂₉₇	X ₂₉₈	X ₂₉₉	X ₃₀₀	X ₃₀₁	X ₃₀₂	X ₃₀₃	X ₃₀₄	X ₃₀₅	X ₃₀₆	X ₃₀₇	X ₃₀₈	X ₃₀₉	X ₃₁₀	X ₃₁₁	X ₃₁₂	X ₃₁₃	X ₃₁₄	X ₃₁₅	X ₃₁₆	X ₃₁₇	X ₃₁₈	X ₃₁₉	X ₃₂₀	X ₃₂₁	X ₃₂₂	X ₃₂₃	X ₃₂₄	X ₃₂₅	X ₃₂₆	X ₃₂₇	X ₃₂₈	X ₃₂₉	X ₃₃₀	X ₃₃₁	X ₃₃₂	X ₃₃₃	X ₃₃₄	X ₃₃₅	X ₃₃₆	X ₃₃₇	X ₃₃₈	X ₃₃₉	X ₃₄₀	X ₃₄₁	X ₃₄₂	X ₃₄₃	X ₃₄₄	X ₃₄₅	X ₃₄₆	X ₃₄₇	X ₃₄₈	X ₃₄₉	X ₃₅₀	X ₃₅₁	X ₃₅₂	X ₃₅₃	X ₃₅₄	X ₃₅₅	X ₃₅₆	X ₃₅₇	X ₃₅₈	X ₃₅₉	X ₃₆₀	X ₃₆₁	X ₃₆₂	X ₃₆₃	X ₃₆₄	X ₃₆₅	X ₃₆₆	X ₃₆₇	X ₃₆₈	X ₃₆₉	X ₃₇₀	X ₃₇₁	X ₃₇₂	X ₃₇₃	X ₃₇₄	X ₃₇₅	X ₃₇₆	X ₃₇₇	X ₃₇₈	X ₃₇₉	X ₃₈₀	X ₃₈₁	X ₃₈₂	X ₃₈₃	X ₃₈₄	X ₃₈₅	X ₃₈₆	X ₃₈₇	X ₃₈₈	X ₃₈₉	X ₃₉₀	X ₃₉₁	X ₃₉₂	X ₃₉₃	X ₃₉₄	X ₃₉₅	X ₃₉₆	X ₃₉₇	X ₃₉₈	X ₃₉₉	X ₄₀₀	X ₄₀₁	X ₄₀₂	X ₄₀₃	X ₄₀₄	X ₄₀₅	X ₄₀₆	X ₄₀₇	X ₄₀₈	X ₄₀₉	X ₄₁₀	X ₄₁₁	X ₄₁₂	X ₄₁₃	X ₄₁₄	X ₄₁₅	X ₄₁₆	X ₄₁₇	X ₄₁₈	X ₄₁₉	X ₄₂₀	X ₄₂₁	X ₄₂₂	X ₄₂₃	X ₄₂₄	X ₄₂₅	X ₄₂₆	X ₄₂₇	X ₄₂₈	X ₄₂₉	X ₄₃₀	X ₄₃₁	X ₄₃₂	X ₄₃₃	X ₄₃₄	X ₄₃₅	X ₄₃₆	X ₄₃₇	X ₄₃₈	X ₄₃₉	X ₄₄₀	X ₄₄₁	X ₄₄₂	X ₄₄₃	X ₄₄₄	X ₄₄₅	X ₄₄₆	X ₄₄₇	X ₄₄₈	X ₄₄₉	X ₄₅₀	X ₄₅₁	X ₄₅₂	X ₄₅₃	X ₄₅₄	X ₄₅₅	X ₄₅₆	X ₄₅₇	X ₄₅₈	X ₄₅₉	X ₄₆₀	X ₄₆₁	X ₄₆₂	X ₄₆₃	X ₄₆₄	X ₄₆₅	X ₄₆₆	X ₄₆₇	X ₄₆₈	X ₄₆₉	X ₄₇₀	X ₄₇₁	X ₄₇₂	X ₄₇₃	X ₄₇₄	X ₄₇₅	X ₄₇₆	X ₄₇₇	X ₄₇₈	X ₄₇₉	X ₄₈₀	X ₄₈₁	X ₄₈₂	X ₄₈₃	X ₄₈₄	X ₄₈₅	X ₄₈₆	X ₄₈₇	X ₄₈₈	X ₄₈₉	X ₄₉₀	X ₄₉₁	X ₄₉₂	X ₄₉₃	X ₄₉₄	X ₄₉₅	X ₄₉₆	X ₄₉₇	X ₄₉₈	X ₄₉₉	X ₅₀₀	X ₅₀₁	X ₅₀₂	X ₅₀₃	X ₅₀₄	X ₅₀₅	X ₅₀₆	X ₅₀₇	X ₅₀₈	X ₅₀₉	X ₅₁₀	X ₅₁₁	X ₅₁₂	X ₅₁₃	X ₅₁₄	X ₅₁₅	X ₅₁₆	X ₅₁₇	X ₅₁₈	X ₅₁₉	X ₅₂₀	X ₅₂₁	X ₅₂₂	X ₅₂₃	X ₅₂₄	X ₅₂₅	X ₅₂₆	X ₅₂₇	X ₅₂₈	X ₅₂₉	X ₅₃₀	X ₅₃₁	X ₅₃₂	X ₅₃₃	X ₅₃₄	X ₅₃₅	X ₅₃₆	X ₅₃₇	X ₅₃₈	X ₅₃₉	X ₅₄₀	X ₅₄₁	X ₅₄₂	X ₅₄₃	X ₅₄₄	X ₅₄₅	X ₅₄₆	X ₅₄₇	X ₅₄₈	X ₅₄₉	X ₅₅₀	X ₅₅₁	X ₅₅₂	X ₅₅₃	X ₅₅₄	X ₅₅₅	X ₅₅₆	X ₅₅₇	X ₅₅₈	X ₅₅₉	X ₅₆₀	X ₅₆₁	X ₅₆₂	X ₅₆₃	X ₅₆₄	X ₅₆₅	X ₅₆₆	X ₅₆₇	X ₅₆₈	X ₅₆₉	X ₅₇₀	X ₅₇₁	X ₅₇₂	X ₅₇₃	X ₅₇₄	X ₅₇₅	X ₅₇₆	X ₅₇₇	X ₅₇₈	X ₅₇₉	X ₅₈₀	X ₅₈₁	X ₅₈₂	X ₅₈₃	X ₅₈₄	X ₅₈₅	X ₅₈₆	X ₅₈₇	X ₅₈₈	X ₅₈₉	X ₅₉₀	X ₅₉₁	X ₅₉₂	X ₅₉₃	X ₅₉₄	X ₅₉₅	X ₅₉₆	X ₅₉₇	X ₅₉₈	X ₅₉₉	X ₆₀₀	X ₆₀₁	X ₆₀₂	X ₆₀₃	X ₆₀₄	X ₆₀₅	X ₆₀₆	X ₆₀₇	X ₆₀₈	X ₆₀₉	X ₆₁₀	X ₆₁₁	X ₆₁₂	X ₆₁₃	X ₆₁₄	X ₆₁₅	X ₆₁₆	X ₆₁₇	X ₆₁₈	X ₆₁₉	X ₆₂₀	X ₆₂₁	X ₆₂₂	X ₆₂₃	X ₆₂₄	X ₆₂₅	X ₆₂₆	X ₆₂₇	X ₆₂₈	X ₆₂₉	X ₆₃₀	X ₆₃₁	X ₆₃₂	X ₆₃₃	X ₆₃₄	X ₆₃₅	X ₆₃₆	X ₆₃₇	X ₆₃₈	X ₆₃₉	X ₆₄₀	X ₆₄₁	X ₆₄₂	X ₆₄₃	X ₆₄₄	X ₆₄₅	X ₆₄₆	X ₆₄₇	X ₆₄₈	X ₆₄₉	X ₆₅₀	X ₆₅₁	X ₆₅₂	X ₆₅₃	X ₆₅₄	X ₆₅₅	X ₆₅₆	X ₆₅₇	X ₆₅₈	X ₆₅₉	X ₆₆₀	X ₆₆₁	X ₆₆₂	X ₆₆₃	X ₆₆₄	X ₆₆₅	X ₆₆₆	X ₆₆₇	X ₆₆₈	X ₆₆₉	X ₆₇₀	X ₆₇₁	X ₆₇₂	X ₆₇₃	X ₆₇₄	X ₆₇₅	X ₆₇₆	X ₆₇₇	X ₆₇₈	X ₆₇₉	X ₆₈₀	X ₆₈₁	X ₆₈₂	X ₆₈₃	X ₆₈₄	X ₆₈₅	X ₆₈₆	X ₆₈₇	X ₆₈₈	X ₆₈₉	X ₆₉₀	X ₆₉₁	X ₆₉₂	X ₆₉₃	X ₆₉₄	X ₆₉₅	X ₆₉₆	X ₆₉₇	X ₆₉₈	X ₆₉₉	X ₇₀₀	X ₇₀₁	X ₇₀₂	X ₇₀₃	X ₇₀₄	X ₇₀₅	X ₇₀₆	X ₇₀₇	X ₇₀₈	X ₇₀₉	X ₇₁₀	X ₇₁₁	X ₇₁₂	X ₇₁₃	X ₇₁₄	X ₇₁₅	X ₇₁₆	X ₇₁₇	X ₇₁₈	X ₇₁₉	X ₇₂₀	X ₇₂₁	X ₇₂₂	X ₇₂₃	X ₇₂₄	X ₇₂₅	X ₇₂₆	X ₇₂₇	X ₇₂₈	X ₇₂₉	X ₇₃₀	X ₇₃₁	X ₇₃₂	X ₇₃₃	X ₇₃₄	X ₇₃₅	X ₇₃₆	X ₇₃₇	X ₇₃₈	X ₇₃₉	X ₇₄₀	X ₇₄₁	X ₇₄₂	X ₇₄₃	X ₇₄₄	X ₇₄₅	X ₇₄₆	X ₇₄₇	X ₇₄₈	X ₇₄₉	X ₇₅₀	X ₇₅₁	X ₇₅₂	X ₇₅₃	X ₇₅₄	X ₇₅₅	X ₇₅₆	X ₇₅₇	X ₇₅₈	X ₇₅₉	X ₇₆₀	X ₇₆₁	X ₇₆₂	X ₇₆₃	X ₇₆₄	X ₇₆₅	X ₇₆₆	X ₇₆₇	X ₇₆₈	X ₇₆₉	X ₇₇₀	X ₇₇₁	X ₇₇₂	X ₇₇₃	X ₇₇₄	X ₇₇₅	X ₇₇₆	X ₇₇₇	X ₇₇₈	X ₇₇₉	X ₇₈₀	X ₇₈₁	X ₇₈₂	X ₇₈₃	X ₇₈₄	X ₇₈₅	X ₇₈₆	X ₇₈₇	X ₇₈₈	X ₇₈₉	X ₇₉₀	X ₇₉₁	X ₇₉₂	X ₇₉₃	X ₇₉₄	X ₇₉₅	X ₇₉₆	X ₇₉₇	X ₇₉₈	X ₇₉₉	X ₈₀₀	X ₈₀₁	X ₈₀₂	X ₈₀₃	X ₈₀₄	X ₈₀₅	X ₈₀₆	X ₈₀₇	X ₈₀₈	X ₈₀₉	X ₈₁₀	X ₈₁₁	X ₈₁₂	X ₈₁₃	X ₈₁₄	X ₈₁₅	X ₈₁₆	X ₈₁₇	X ₈₁₈	X ₈₁₉	X ₈₂₀	X ₈₂₁	X ₈₂₂	X ₈₂₃	X ₈₂₄	X ₈₂₅	X ₈₂₆	X ₈₂₇	X ₈₂₈	X ₈₂₉	X ₈₃₀	X ₈₃₁	X ₈₃₂	X ₈₃₃	X ₈₃₄	X ₈₃₅	X ₈₃₆	X ₈₃₇	X ₈₃₈	X ₈₃₉	X ₈₄₀	X ₈₄₁	X ₈₄₂	X ₈₄₃	X ₈₄₄	X ₈₄₅	X ₈₄₆	X ₈₄₇	X ₈₄₈	X ₈₄₉	X ₈₅₀	X ₈₅₁	X ₈₅₂	X ₈₅₃	X ₈₅₄	X ₈₅₅	X ₈₅₆	X ₈₅₇	X ₈₅₈	X ₈₅₉	X ₈₆₀	X ₈₆₁	X ₈₆₂	X ₈₆₃	X ₈₆₄	X ₈₆₅	X ₈₆₆	X ₈₆₇	X ₈₆₈	X ₈₆₉	X ₈₇₀	X ₈₇₁	X ₈₇₂	X ₈₇₃	X ₈₇₄	X ₈₇₅	X ₈₇₆	X ₈₇₇	X ₈₇₈	X ₈₇₉	X ₈₈₀	X ₈₈₁	X ₈₈₂	X ₈₈₃	X ₈₈₄	X ₈₈₅	X ₈₈₆	X ₈₈₇	X ₈₈₈	X ₈₈₉	X ₈₉₀	X ₈₉₁	X ₈₉₂	X ₈₉₃	X ₈₉₄	X ₈₉₅	X ₈₉₆	X ₈₉₇	X ₈₉₈	X ₈₉₉	X ₉₀₀	X ₉₀₁	X ₉₀₂	X ₉₀₃	X ₉₀₄	X ₉₀₅	X ₉₀₆	X ₉₀₇	X ₉₀₈	X ₉₀₉	X ₉₁₀	X ₉₁₁	X ₉₁₂	X ₉₁₃	X ₉₁₄	X ₉₁₅	X ₉₁₆	X ₉₁₇	X ₉₁₈	X ₉₁₉	X ₉₂₀	X ₉₂₁	X ₉₂₂	X ₉₂₃	X ₉₂₄	X ₉₂₅	X ₉₂₆	X ₉₂₇	X ₉₂₈	X ₉₂₉	X ₉₃₀	X ₉₃₁	X ₉₃₂	X ₉₃₃	X ₉₃₄	X ₉₃₅	X ₉₃₆	X ₉₃₇	X ₉₃₈	X ₉₃₉	X ₉₄₀	X ₉₄₁	X ₉₄₂	X ₉₄₃	X ₉₄₄	X ₉₄₅	X ₉₄₆	X ₉₄₇	X ₉₄₈	X ₉₄₉	X ₉₅₀	X ₉₅₁	X ₉₅
--------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	-----------------

จากตาราง 4 พบว่า ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 มี 2 ตัวแปร ได้แก่ แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ (X_{26}) และบรรยากาศในการทำงาน (X_{27}) โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ คือ .321 และ .363 ตามลำดับ สำหรับปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 มี 3 ตัวแปร ได้แก่ ชายขายบริการที่มีสถานภาพหม้าย (X_{14}) ชายที่มีอาชีพอื่นๆ (X_{19}) และสัมพันธ์ภาพระหว่างผู้ขายบริการกับสมาชิกภายในครอบครัว (X_{25}) โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ คือ .145, .127 และ.132 ตามลำดับ

ส่วนตัวแปรที่ไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี มี 22 ตัวแปร ได้แก่ อายุ (X_1) ผู้ชายที่ไม่ได้รับการศึกษา (X_2) การศึกษาระดับประถมศึกษา (X_3) การศึกษาระดับมัธยมศึกษา (X_4) การศึกษาระดับปริญญาตรี (X_5) ภูมิลำเนาภาคเหนือ (X_6) ภูมิลำเนาภาคกลาง (X_7) ภูมิลำเนาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (X_8) ภูมิลำเนาภาคใต้ (X_9) ภูมิลำเนาภาคตะวันออก (X_{10}) ภูมิลำเนาภาคตะวันตก (X_{11}) สถานภาพโสด (X_{12}) สถานภาพคู่ (X_{13}) อาชีพนักศึกษา (X_{15}) อาชีพรับจ้าง (X_{16}) อาชีพค้าขาย (X_{17}) อาชีพรับราชการ (X_{18}) รายได้เดิมต่ำกว่า 5,000 บาท (X_{20}) รายได้เดิม 5,000 – 7,000 บาท (X_{21}) รายได้เดิมสูงกว่า 7,000 บาท (X_{22}) รายได้ของครอบครัวต่อเดือน (X_{23}) และประสบการณ์ทางเพศ (X_{24})

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์เพื่อค้นหาตัวแปรที่สามารถพยากรณ์ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยการวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณ (Stepwise - Multiple Regression Analysis) ดังแสดงรายละเอียดในตาราง 5

ตาราง 5 แสดงการวิเคราะห์ความแปรปรวนของทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยการวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณ (Stepwise - Multiple Regression Analysis) (N=304)

แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F
Regression	5	9.549	1.910	17.604**
Residual	298	32.328	.108	
Total	303	41.877		

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 5 พบว่า ตัวแปรอิสระ มี 5 ตัวแปร ที่มีความสัมพันธ์เชิงเส้นตรงกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ดังแสดงรายละเอียด 5 ตัวแปรในตาราง 6

ตาราง 6 การวิเคราะห์ตัวแปรที่สามารถพยากรณ์ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี (N=407)

ตัวแปร	b	SE _b	β	R	R ²	F
X ₂₇	.164	.032	.286	.363	.131	45.704**
X ₂₇ X ₂₆	.236	.054	.240	.415	.172	31.279**
X ₂₇ X ₂₆ X ₁₄	.530	.152	.181	.454	.206	25.966**
X ₂₇ X ₂₆ X ₁₄ X ₂₅	-.121	.058	-.107	.467	.218	20.809**
X ₂₇ X ₂₆ X ₁₄ X ₁₀ X ₁₉	.105	.053	.103	.478	.228	17.604**
R = .478						
R ² = .228						
SE = .251						
a = 1.861						

** มีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .01

จากตาราง 6 พบว่า ตัวแปรที่ส่งผลต่อทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี มี 5 ตัวแปร โดยเรียงลำดับตัวพยากรณ์ที่ส่งผลมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด ได้แก่ บรรยากาศในการทำงาน (X₂₇) แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ (X₂₆) ชายขายบริการที่มีสถานภาพหม้าย (X₁₄) ชายที่มีอาชีพเดิมอื่นๆ (X₁₉) และสัมพันธ์ภาพระหว่างผู้ขายบริการกับสมาชิกภายในครอบครัว (X₂₅) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งตัวแปรทั้ง 5 ตัวแปรนี้สามารถร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ได้ร้อยละ 22.80 โดยนำค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรพยากรณ์มาสร้างเป็นสมการพยากรณ์ ดังนี้

สมการพยากรณ์ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยใช้คะแนนดิบ

$$\hat{Y} = 1.861 + .164 X_{27} + .236 X_{26} + .530 X_{14} - .121 X_{10} + .105 X_{19}$$

สมการพยากรณ์ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยใช้คะแนนมาตรฐาน

$$Z = .286 X_{27} + .240 X_{26} + .181 X_{14} - .107 X_{10} + .103 X_{19}$$

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

บทย่อ

ความมุ่งหมายในการศึกษาค้นคว้า

1. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรด้านส่วนตัว ด้านครอบครัว และด้านสิ่งแวดล้อม กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
2. เพื่อศึกษาตัวแปรด้านส่วนตัว ด้านครอบครัว และด้านสิ่งแวดล้อมที่ส่งผลต่อทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
3. เพื่อสร้างสมการพยากรณ์ ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

สมมติฐานในการศึกษาค้นคว้า

1. ตัวแปรด้านส่วนตัว ตัวแปรด้านครอบครัว และตัวแปรด้านสิ่งแวดล้อม มีความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
2. ตัวแปรด้านส่วนตัว ตัวแปรด้านครอบครัว และตัวแปรด้านสิ่งแวดล้อมส่งผลต่อทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

วิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า

ขอบเขตของการวิจัย

1. ประชากร ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นชายขายบริการทางเพศ ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ซึ่งได้จากการสำรวจตามประเภทของสถานบริการในเมืองพัทยาซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 1,280 คนโดยแยกเป็นชายขายบริการที่มาจากสถานบริการแบบเปิดเผยจำนวน 884 คน และชายขายบริการที่มาจากสถานบริการแบบแอบแฝงจำนวน 396 คน

2. กลุ่มตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้เป็นชายขายบริการทางเพศ ในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จำนวน 304 คน ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 (Yamane.1970 : 580-581) เป็นชายขายบริการในประเภทสถานบริการแบบเปิดเผย ได้แก่ บาร์เกย์ บาร์อะโกโก้ บาร์โชว์ จำนวน 210 คน และในประเภทสถานบริการแบบแอบแฝง ได้แก่ บาร์เบียร์ นวดแผนโบราณ

ชาวหน้า สถานีเสริมความงามชายแบบครบวงจร ผับ คาเฟ่ ดิสโก้เธค จำนวน 94 คน ซึ่งได้มาจากการสุ่มแบบแบ่งชั้น (Stratified Random Sampling) จากประชากร โดยใช้ชนิดสถานบริการ และประเภทการให้บริการเป็นชั้น (Strata) โดยมีขั้นตอนการสุ่มตัวอย่าง ดังนี้

2.1 ผู้วิจัยสำรวจพบว่า มีชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จากสถานบริการแบบเปิดเผยจำนวน 884 คน และจากสถานบริการแบบแอบแฝงจำนวน 396 คน

2.2 ผู้วิจัยกำหนดกลุ่มตัวอย่างที่ระดับความเชื่อมั่นที่ 95 ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 304 คน เทียบเป็นสัดส่วนประชากร :กลุ่มตัวอย่าง = 5 : 1 ผู้วิจัยจึงสุ่มชายขายบริการทางเพศ จำแนกตามชนิดสถานบริการ และประเภทการให้บริการ ได้กลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

2.2.1 ชนิดสถานบริการแบบเปิดเผย ได้กลุ่มตัวอย่าง 210 คน

2.2.2 ชนิดสถานบริการแบบแอบแฝง ได้กลุ่มตัวอย่าง 94 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ เป็นแบบสอบถามตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ซึ่งแบ่งออกเป็น 6 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามด้านข้อมูลส่วนตัว ได้แก่ อายุ ระดับการศึกษา ภูมิลำเนาเดิม สถานภาพการสมรส อาชีพเดิม รายได้เดิม

ตอนที่ 2 แบบสอบถามด้านประสบการณ์ทางเพศ จำนวน 13 ข้อ มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .8782

ตอนที่ 3 แบบสอบถามด้านสัมพันธภาพของผู้ขายบริการกับสมาชิกภายในครอบครัว แบ่งเป็น 2 ด้าน คือ พฤติกรรมที่สมาชิกในครอบครัวปฏิบัติต่อท่าน และพฤติกรรมที่ท่านปฏิบัติต่อสมาชิกในครอบครัว จำนวน 12 ข้อ มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .8230

ตอนที่ 4 แบบสอบถามด้านแรงจูงในการเข้าสู่อาชีพ จำนวน 20 ข้อ มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .8993

ตอนที่ 5 แบบสอบถามด้านบรรยากาศในการทำงาน จำนวน 10 ข้อ ได้หาความเชื่อมั่นเท่ากับ .7609

ตอนที่ 6 แบบสอบถามด้านทัศนคติต่อการขายบริการ แบ่งเป็น 3 ด้าน คือ ด้านความคิด ด้านความรู้สึก และด้านแนวโน้มในการแสดงพฤติกรรม จำนวน 18 ข้อ มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .8148

วิธีดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ผู้วิจัยนำหนังสือจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อขอความร่วมมือจากเจ้าของสถานบริการต่างๆ ในเมืองพัทยา ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อสร้างข้อมูลสำหรับการวิจัย

2. ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นไปเก็บรวบรวมข้อมูลโดยให้เจ้าหน้าที่รับผิดชอบในแต่ละแผนกของสถานบริการที่มีชายขายบริการ เป็นผู้ช่วยในการเก็บรวบรวมข้อมูลให้ จำนวน 304 ฉบับ ในระหว่างวันที่ 10 มกราคม – 30 มกราคม 2546

3. ผู้วิจัยได้รับแบบสอบถามคืนด้วยตนเอง โดยได้คืนทุกฉบับ และคัดเลือกเฉพาะแบบสอบถามที่มีข้อความสมบูรณ์ ปรากฏว่าสมบูรณ์ทุกฉบับ แล้วนำมาให้คะแนนตามเกณฑ์ที่กำหนด จากนั้นจึงนำมาวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบสมมติฐานต่อไป

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1. วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน โดยการหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
2. วิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของตัวแปรด้านส่วนตัว ด้านครอบครัว ด้านสิ่งแวดล้อม กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ โดยใช้ค่าสหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (The Pearson Product Moment Correlation Coefficient)
3. วิเคราะห์ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา โดยใช้วิธีวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบ (Stepwise Multiple Regression Analysis)

สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 มี 2 ตัวแปร ได้แก่ แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ (X_{26}) บรรยากาศในการทำงาน (X_{27}) และตัวแปรที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 มี 3 ตัวแปร ได้แก่ ชายขายบริการที่มีสถานภาพหม้าย (X_{14}) ชายที่มีอาชีพเดิมอื่นๆ (X_{19}) สัมพันธภาพระหว่างสมาชิกในครอบครัว (X_{25})
2. ตัวแปรที่ไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี มี 22 ตัวแปร ได้แก่ อายุ (X_1) ผู้ขายบริการที่ไม่ได้รับการศึกษา (X_2) และได้รับการศึกษาทุกระดับ ($X_3 - X_5$) ผู้มีภูมิลำเนาเดิมในทุกภาค ($X_6 - X_{11}$) สถานภาพโสด (X_{12}) สถานภาพสมรสแล้ว (X_{13}) และในอาชีพนักศึกษา (X_{15}) อาชีพรับจ้าง (X_{16}) อาชีพค้าขาย (X_{17}) อาชีพรับราชการ (X_{18}) รายได้เดิมต่ำกว่า 5,000 บาท (X_{20}) รายได้เดิม 5,000 – 7,000 บาท (X_{21}) รายได้เดิมสูงกว่า 7,000 บาท (X_{22}) รายได้ของครอบครัวต่อเดือน (X_{23}) ประสบการณ์ทางเพศ (X_{24})
3. ตัวแปรที่ส่งผลต่อทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี มี 5 ตัวแปร โดยเรียงลำดับตัวพยากรณ์ที่ส่งผลมากที่สุดไปถึงน้อยที่สุด ได้แก่

บรรยากาศในการทำงาน (X_{27}) แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ (X_{26}) ชายขายบริการที่มีสถานภาพหม้าย (X_{14}) ชายที่มีอาชีพเดิมอื่นๆ (X_{19}) สัมพันธภาพระหว่างสมาชิกในครอบครัว (X_{25}) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งตัวแปรทั้ง 5 ตัวแปรนี้สามารถร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ได้ร้อยละ 22.80

4. ในการสร้างสมการพยากรณ์ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยนำค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวพยากรณ์มาเขียนสมการได้ดังนี้

4.1 สมการพยากรณ์ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยใช้คะแนนดิบ

$$\hat{Y} = 1.861 + .164 X_{27} + .236 X_{26} + .530 X_{14} - .121 X_{10} + .105 X_{19}$$

4.2 สมการพยากรณ์ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยใช้คะแนนมาตรฐาน

$$Z = .286 X_{27} + .240 X_{26} + .181 X_{14} - .107 X_{10} + .103 X_{19}$$

อภิปรายผลการศึกษาค้นคว้า

ผลการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ อภิปรายผลได้ดังต่อไปนี้

1. ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 มี 2 ตัวแปร ได้แก่ แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ (X_{26}) บรรยากาศในการทำงาน (X_{27}) และตัวแปรที่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 มี 3 ตัวแปร ได้แก่ ชายขายบริการที่มีสถานภาพหม้าย (X_{14}) ชายที่มีอาชีพเดิมอื่นๆ (X_{19}) สัมพันธภาพระหว่างสมาชิกในครอบครัว (X_{25}) ซึ่งอภิปรายผลได้ ดังนี้

ผลการศึกษา

1.1 แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพของชายขายบริการ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 แสดงว่าชายขายบริการที่มีแรงจูงใจเข้ามาสู่อาชีพขายบริการมาก มีทัศนคติทางบวกต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะชายขายบริการที่มีแรงจูงใจมากจะเข้ามาสู่อาชีพขายบริการได้ง่าย และยังมีความเข้าใจในเหตุผลของการขายบริการทางเพศเป็นอย่างดีว่าเป็นอาชีพที่

เกิดจากความจำเป็นอันได้แก่ ความยากจน อยากมีรายได้สูง ต้องความเป็นอิสระ ไม่มีงานทำ และจากการมีเพื่อนชักนำเข้าสู่อาชีพ หรือ สนใจทำงานเองเพราะรายได้ดี

ผลการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับการศึกษาของเลคเลส (Reckless.1989 :182) ที่ได้ศึกษาพบว่าทฤษฎีกลไกของการควบคุม (Containment Theory) มีแรงที่คอยผลักดันให้คนกระทำความผิดทั้งทางกฎหมายและบรรทัดฐานของสังคม เช่น การขาดโอกาสในการศึกษา การประกอบอาชีพ และแรงดึงดูดทางสังคม เช่น การเข้าร่วมกลุ่มกับเพื่อนฝูงที่กระทำความผิด หรือแรงปรารถนาภายใน เช่น ความอยากร่ำรวยซึ่งทั้งสามแรงนี้ ถ้าอยู่เหนือกลไกความควบคุมก็จะผลักดันให้คนกระทำความผิดด้วยการประกอบอาชีพโสเภณี นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับการศึกษาเรื่องปัจจัยในการเข้าสู่อาชีพขายบริการทางเพศของอรัทัย อาจอ่ำและคณะ (2536 : 66-67) ที่ได้ศึกษาชายขายบริการทั้งหมดจำนวน 50 คน ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยการเข้าสู่อาชีพได้ 2 ประการ คือ ปัจจัยที่ผลักดันให้เข้าสู่อาชีพจากความจำเป็นส่วนตัว พบว่าเกิดจากสาเหตุของความยากจน การศึกษาต่ำ มีความจำเป็นต้องหารายได้จุนเจือครอบครัว ร้อยละ 32 รองลงมา มีสาเหตุจากความต้องการเป็นอิสระจากครอบครัว หารายได้ไว้ใช้จ่ายเองโดยไม่ต้องขอจากบิดามารดา ร้อยละ 30 และ เห็นว่า การขายบริการ มีรายได้ดีกว่าอาชีพเดิมที่ทำอยู่และเก็บเงินได้เร็วขึ้น ร้อยละ 16 และจากสาเหตุการตกงาน หางานทำไม่ได้ ไม่มีเงินใช้ ร้อยละ 14 และสาเหตุสุดท้าย คือ ต้องการหารายได้เพิ่มจากงานประจำที่ทำอยู่ และเพื่อเป็นทุนสำหรับศึกษาต่อ ร้อยละ 8 สำหรับปัจจัยส่งเสริม พบว่าชายขายบริการส่วนใหญ่ มีเพื่อนชักนำเข้าสู่อาชีพ คิดเป็นร้อยละ 66 รองลงมาคือ มาสมัครด้วยตนเอง เนื่องจากหางานทำอยู่ และทำต่อไปเพราะรายได้ดี คิดเป็นร้อยละ 24 ส่วนสาเหตุที่เลื้อมาจากการอ่านพบในหนังสือสื่อต่าง ๆ และญาติมาสมัครคิดเป็นร้อยละ 4 และ 6 ตามลำดับ

ดังนั้นสรุปได้ว่า แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพของชายขายบริการ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

1.2 บรรยากาศในการทำงาน มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.01 แสดงว่าชายขายบริการที่มีบรรยากาศในการทำงานดี มีทัศนคติทางบวกต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะสถานบริการที่มีบรรยากาศดีจะก่อให้เกิดการทำงานที่ดีด้วย ซึ่งส่งผลให้สภาพการณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับสัมพันธภาพระหว่างเพื่อน และเจ้านายมีแนวโน้มในการแสดงพฤติกรรมที่ดี โดยชายขายบริการจะให้ความสำคัญ และเอาใจใส่ต่อการขายบริการ

ผลการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของจอร์ดเลย์ (Godley, J.1991: 84) ศึกษาพบว่า สิ่งแวดล้อมและบรรยากาศในการทำงานเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้เกิดการขายบริการทางเพศ เนื่องจากเป็นการทำงานที่ไม่ต้องอาศัยพื้นฐานความรู้ ไม่ต้องมีประสบการณ์ ไม่ต้องสอบคัดเลือก ไม่ต้องใช้ความสามารถและลักษณะการทำงานไม่เหน็ดเหนื่อย ส่วนการทำงาน และลักษณะของปฏิบัติงานในอาชีพนี้ มีขั้นตอนการทำงานที่ไม่ยุ่งยากทำให้เกิดความเคยชิน จึงคิดประกอบอาชีพนี้ต่อไป และสอดคล้องกับผลการวิจัยที่ศึกษาเรื่องสถานการณ์สังคมไทยของชายขายบริการที่

ประกอบอาชีพอยู่ย่านพัฒนพงษ์ (2538 :12) ผลการศึกษาพบว่าแรงจูงใจในการขายบริการ ทศนคติต่อการขายบริการ มีความสัมพันธ์ทางบวกต่อความคิด ความรู้สึก และแนวโน้มต่อการขายบริการ โดยขายขายบริการจะรู้สึกดีและสนุกกับการทำงาน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ดังนั้นสรุปได้ว่า บรรยากาศในการทำงานมีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

1.3 ชายขายบริการที่มีสถานภาพหม้าย มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 แสดงว่าสถานภาพหม้ายของชายขายบริการที่แยกกันอยู่ หรือหย่าร้างสูง มีทัศนคติทางบวกต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะชายขายบริการทางเพศที่หย่าร้างจะมีอิสระในการคิด และตัดสินใจเข้ามาประกอบอาชีพได้ง่ายกว่า

ผลการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับผลการวิจัยเรื่องปัจจัยด้านครอบครัวและสังคมของจอร์จ (George B. Vould, 1958 : p.188) ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยด้านครอบครัวและสังคม มีความสำคัญไม่น้อยไปกว่ากัน เพราะถ้าขาดปัจจัยอย่างใดอย่างหนึ่งไปก็จะทำให้เกิดปัญหาในด้านต่างๆได้ และหากสถานภาพของครอบครัวไม่สามารถให้ความรักความอบอุ่นแก่เด็กซึ่งเป็นสมาชิกของครอบครัวได้ จึงทำให้เกิดพฤติกรรมดีหรือชั่วของบุคคล ซึ่งมีอิทธิพลมาจากครอบครัว เช่น ครอบครัวที่หย่าร้าง แยกกันอยู่ หรือมีสภาพบ้านแตก อันเป็นผลทำให้บุคคลตัดสินใจกระทำผิดโดยรวมถึงการกระทำผิดเกี่ยวกับการค้าประเวณีด้วย และสอดคล้องกับผลการวิจัยของกองวิจัยและประมวลผล กรมพัฒนาชุมชน ที่ศึกษาเรื่องสภาพชีวิตและปัญหาของผู้ค้าประเวณี อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี ปี 2516 ปรากฏว่าโสเภณีส่วนใหญ่อายุ 16-19 ปี มาจากครอบครัวที่แตกแยก บิดา มารดา หย่าร้างกัน และ มาจากครอบครัวที่มีมาตรฐานการครองชีพต่ำ รายได้ไม่พอใช้ จึงสมัครใจมาเป็นโสเภณี และจากการสำรวจของคณะอนุกรรมการสาขาสังคมวิทยา สภาวิจัยแห่งชาติพบว่า ในจำนวนโสเภณี 843 คน ที่ตัดสินใจเข้ามาประกอบอาชีพนี้ เนื่องจากมีปัญหาทางครอบครัวโดยอาจถูกสามี หรือคู่ครองทอดทิ้ง และเลิกกัน จึงทำให้เกิดความผิดหวัง และหันเข้ามาหาอาชีพโสเภณีได้

ดังนั้น สรุปได้ว่าสถานภาพของชายขายบริการที่เป็นหม้ายมีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการในการเข้ามาประกอบอาชีพขายบริการ

1.4 สัมพันธภาพระหว่างผู้ขายบริการกับสมาชิกภายในครอบครัว มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 แสดงว่าชายขายบริการที่มีสัมพันธภาพระหว่างสมาชิกในครอบครัวดี มีทัศนคติทางบวกต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะการที่ชายขายบริการได้รับความรัก ความอบอุ่น การดูแลเอาใจใส่จากบุคคลในครอบครัว การรับฟัง และได้รับคำปรึกษาแล้วนั้น จะมีอิทธิพลทำให้มีทัศนคติที่ดีต่อการอยู่ในสังคมของการทำงาน การตัดสินใจประกอบอาชีพต่างๆ เช่น อาชีพขายบริการทางเพศ เป็นต้น

✓ ผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับการศึกษาของซัลลิแวน (Sullivan 1980 :461) เรื่องบุคลิกภาพของคนที่มีความผิดปกติทางจิต ผลการศึกษาพบว่าวัยรุ่นอายุระหว่าง 13-17 ปี เป็นวัยเริ่มมีความสัมพันธ์กับเพื่อนต่างเพศ หากการอบรมเลี้ยงดูหรือสัมพันธภาพภายในครอบครัวไม่ดี อาจทำให้เด็กเก็บกด เกิดความขัดแย้งขึ้นภายในจิตใจ และส่งผลให้มีบุคลิกภาพแบบรักร่วมเพศ และสอดคล้องกับแนวคิดทศนะใน "วิฤตติการณทางสังคม" 2539 ของฐานสัจพจน์ที่วิจารณ์ ที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างเด็กเร่ร่อนกับโสเภณีในปี 2538 ผลการศึกษาพบว่าชะตากรรมของชายเด็กชายและเด็กหญิงที่หนีออกจากบ้านกลายเป็นเด็กเร่ร่อนมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นจำนวนถึงสองแสนคน โดยมีอายุเฉลี่ย 11-15 ปี ส่วนใหญ่จะเป็นเด็กผู้ชาย มากกว่าเด็กผู้หญิงและกระจายตัวอยู่ในเมืองใหญ่ ๆ จากสภาพเร่ร่อนดังกล่าวนี้ เกี่ยวโยงไปสู่การเป็นโสเภณีหญิงและชายโดยเฉพาะที่เด่นชัดและรุนแรงมากในปี 2538 คือ โสเภณีเด็กชายที่พัฒนาขึ้นมาแต่งตัวดีและสะอาด เพื่อขายบริการตามโรงแรมต่าง ๆ กับบรรดาผู้ที่มาเที่ยวซึ่งเป็นชาวต่างชาติ

ดังนั้น สรุปได้ว่าสัมพันธภาพระหว่างสมาชิกในครอบครัว มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการในการเข้ามาประกอบอาชีพขายบริการ

1.5 ชายขายบริการที่มีอาชีพเดิมอื่นๆ นอกเหนือจากอาชีพนักศึกษา อาชีพรับจ้าง อาชีพค้าขาย และอาชีพรับราชการ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 แสดงว่าชายขายบริการที่มีอาชีพเดิมอื่นๆ มาก มีทัศนคติทางบวกในการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้ชายขายบริการจะมีความคิด ความรู้สึกที่ดีต่ออาชีพ และเห็นประโยชน์ที่เกิดจากอาชีพ มีความรู้สึกดีต่อการทำงาน โดยอาศัยประสบการณ์จากอาชีพเดิมที่เคยทำอยู่ มาปรับใช้โดยไม่จำเป็นต้องใช้ทักษะและความรู้มากนัก ดังนั้นแนวโน้มในการประกอบอาชีพขายบริการจึงไม่ใช่เรื่องยาก

ผลการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับรายงานการวิจัยของฮิวแมน ไรท์ วอช (Human Rights Watch, 2540) ที่ศึกษาวิจัยพบว่า การที่ผู้ขายบริการเหล่านี้ได้เข้ามาสู่อาชีพขายบริการทางเพศด้วยความสมัครใจ แต่ส่วนใหญ่เป็นสภาพที่จำใจและจำยอม โดยคิดเป็นร้อยละ 43.6 ที่มาจากอาชีพเกษตรกรรม จำนวนร้อยละ 1.8 มาจากอาชีพค้าขาย จำนวนร้อยละ 45.5 มาจากอาชีพรับจ้างร้อยละ 1.8 มาจากอาชีพรับราชการ และจำนวน 1.5 มาประกอบอาชีพทั้งที่ยังเรียนหนังสืออยู่ ส่วนร้อยละ 5.5 ยังไม่ได้ประกอบอาชีพ และสอดคล้องกับผลการวิจัยของประกอบ ศรีรัชนี (2537 : 57-58) ที่พบว่าชายขายบริการก่อนเข้ามาทำงานในสถานบริการนั้น เดิมมีอาชีพรับจ้างอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ได้แก่ โรงงานทำอะไหล่รถ ผลิตภัณฑ์ผ้า ่อซ่อมรถ ผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง และงานก่อสร้าง เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 46 รองลงมาคืออาชีพเป็นพนักงานเสิร์ฟอาหารตามร้านอาหาร และเป็นพนักงานขายของตามห้างสรรพสินค้า หรือร้านค้าต่างๆ คิดเป็นร้อยละ 18 เท่านั้น นอกจากนี้ยังพบว่ามีสถานภาพเป็นนักเรียนถึงร้อยละ 14 และมีอาชีพรับราชการพร้อมกับการขายบริการในบาร์ไปด้วย คิดเป็นร้อยละ 2

ดังนั้นสรุปได้ว่าชายขายบริการที่เคยประกอบอาชีพเดิมอื่นๆ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ

2. ตัวแปรที่ไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี มี 22 ตัวแปร ได้แก่ อายุ (X_1) ผู้ขายบริการที่ไม่ได้รับการศึกษา (X_2) และได้รับการศึกษาทุกระดับ (X_3 - X_5) ผู้มีภูมิลำเนาเดิมในทุกภาค (X_6 - X_{11}) สถานภาพโสด (X_{12}) สถานภาพสมรสแล้ว (X_{13}) และในทุกอาชีพอาชีพนักศึกษา (X_{15}) อาชีพรับจ้าง (X_{16}) อาชีพค้าขาย (X_{17}) อาชีพรับราชการ (X_{18}) รายได้เดิมต่ำกว่า 5,000 บาท (X_{20}) รายได้เดิม 5,000 – 7,000 บาท (X_{21}) รายได้เดิมสูงกว่า 7,000 บาท (X_{22}) รายได้ของครอบครัวต่อเดือน (X_{23}) ประสบการณ์ทางเพศ (X_{24}) ซึ่งอภิปรายผลได้ ดังนี้

2.1 อายุ ไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี อธิบาย ได้ดังนี้

2.1.1 ชายขายบริการที่มีอายุมาก บางคนมีทัศนคติทางบวกต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะชายบริการทางเพศที่มีอายุมากจะความรู้สึก ความเคยชินต่อการประกอบอาชีพจากประสบการณ์และวุฒิภาวะ รวมถึงชำนาญในการปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี

2.1.2 ชายขายบริการที่มีอายุมาก บางคนมีทัศนคติทางลบต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะความเหนื่อยล้ากับอาชีพ รู้สึกว่าเป็นอาชีพที่น่าเบื่อหน่าย สังคมไม่ยอมรับ และทำอาชีพนี้มาเป็นเวลานานแล้ว หรือการมองอาชีพอื่นที่ดีกว่าอาชีพที่ทำให้ จึงทำให้การมองคุณค่าของอาชีพด้อยลงไป

2.2 ระดับการศึกษา ในทุกระดับไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี อธิบาย ได้ดังนี้

2.2.1 ชายขายบริการที่มีระดับการศึกษาสูง บางคนมีทัศนคติทางบวกต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะผู้ที่ได้รับการศึกษาสูง จะมีความคิด ความรู้สึกที่ต้องการความสะดวกสบายทั้งด้านการทำงาน ด้านวัตถุ และไม่จำเป็นต้องเป็นอาชีพที่เหนื่อยมาก และด้วยเหตุผลของการประกอบอาชีพขายบริการทางเพศนั้น เป็นอาชีพที่สบาย ไม่จำเป็นต้องใช้ความรู้ ความสามารถ หรือทักษะในการทำงานเหมือนอาชีพอื่นๆ แต่กลับเป็นอาชีพที่มีรายได้สูง ดังนั้นผู้ที่มีการศึกษาสูงจึงไม่ใช่ปัจจัยสำคัญที่จะไม่เลือกประกอบอาชีพนี้ได้ ตามที่ Orem (อ้างในมัลลิกา ตั้งเจริญ, 2534 :6) ได้กล่าวถึงเรื่องระดับการศึกษาว่าการศึกษเป็นสิ่งสำคัญต่อการพัฒนาความรู้ ทักษะ การมีทัศนคติที่ดีต่อการดูแลตนเองที่จะช่วยส่งเสริมให้บุคคลเกิดการเรียนรู้ การใช้เหตุผล สามารถรับรู้และเข้าใจเรื่องต่าง ๆ ได้ดี

2.2.2 ชายขายบริการที่มีระดับการศึกษาสูง บางคนมีทัศนคติทางลบต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะผู้ที่ได้รับการศึกษาสูง จะมีความรู้สึกอับอาย และมองเห็นว่าเป็นอาชีพน่ารังเกียจ สังคมไม่ให้การยอมรับ และยังเป็นอาชีพที่ไม่ได้ใช้ความรู้ ความสามารถในการทำงาน โดยบางคนคิดว่าโอกาสในประกอบเลือกอาชีพอื่นๆ มีมากกว่าที่จะตัดสินใจเลือกอาชีพขายบริการ ซึ่งเป็นอาชีพของผู้ที่ไม่มีทางเลือก ไม่มีโอกาสในสังคม

2.3 ภูมิสำเนาเดิม ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคใต้ ภาคตะวันออก และภาคตะวันตก ไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี อภิบาย ได้ดังนี้

2.3.1 ชายขายบริการที่มีภูมิสำเนาเดิมดี บางคนมีทัศนคติทางบวกต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะภูมิสำเนาเดิมหรือสถานที่เกิดของผู้ขายบริการที่มีความเจริญ สวยงามน่าอยู่ สภาพบรรยากาศดี ทำให้จิตใจมีความสุข ส่งผลให้การมองคุณค่าของอาชีพที่ดีด้วย ว่าแม้จะเป็นอาชีพที่ขายบริการแต่ก็สามารถสร้างความเจริญให้ถิ่นฐานนั้นๆ หากนำรายได้จากอาชีพมาใช้ในการพัฒนาที่อยู่อาศัยของครอบครัวตนเอง

สอดคล้องกับผลการศึกษาของดวงมัลย์ ฤกษ์สำราญ ที่ได้ศึกษาชายขายบริการที่ทำงานในสถานบริการ ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มาจากครอบครัว ที่บิดามารดาหย่าร้าง แยกทางกัน นอกจากนั้นยังมาจากครอบครัวกลไกซึ่งได้รับการศึกษาน้อยและถึงแม้ว่าจะเคยทำงานอื่นมาก่อนแต่ก็มีรายได้ต่ำ ความจำเป็นทางเศรษฐกิจจึงเป็นปัจจัยสำคัญมากกว่าสถานที่เกิดหรือภูมิสำเนาที่ผลักดันให้หันมาทำงานในสถานบริการเหมือนกัน

2.3.2 ชายขายบริการที่มีภูมิสำเนาเดิมดี บางคนมีทัศนคติทางลบต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะชายขายบริการที่มาจากถิ่นฐานหรือสถานที่เกิดมีความเจริญก้าวหน้าแล้วไม่จำเป็นต้องอาศัยอาชีพการขายบริการเป็นอาชีพหลัก การเข้ามาทำงานในอาชีพนี้เพียงแค่ชั่วคราวจึงไม่ได้ให้ความสำคัญกับอาชีพขายบริการ

2.4 สถานภาพโสด ไม่พบความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

2.4.1 ชายขายบริการที่มีสถานภาพโสด บางคนมีทัศนคติทางบวกต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะผู้ที่ยังไม่ได้แต่งงาน และแต่งงานมีครอบครัวแล้วนั้น ไม่มีความคิดเห็นหรือทัศนคติใดๆ ต่อการการขายบริการทางเพศ เนื่องจากเห็นว่าเป็นการประกอบอาชีพหนึ่งเพียงเพื่อให้สามารถเลี้ยงดูตนเองและครอบครัวได้เท่านั้น ไม่ใช้การทำงานเพราะความผิหว้างหรือจากชีวิตครอบครัวที่ล้มเหลว ไม่มีเป้าหมายในชีวิต

2.4.2 ชายขายบริการที่มีสถานภาพโสด บางคนมีทัศนคติทางลบต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะชายที่ยังไม่ได้แต่งงานมักไม่มีการะและการรับผิดชอบภายในครอบครัว มีความเป็นอิสระในการตัดสินใจจึงไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงการขายบริการทางเพศที่จริงจังเพื่อนำรายได้มารับผิดชอบครอบครัว

2.5 สถานภาพสมรสแล้ว ไม่พบความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

2.5.1 ชายขายบริการที่มีสถานภาพสมรสแล้ว บางคนมีทัศนคติทางบวกต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะชายขายบริการที่สมรสแล้วจะมีความตั้งใจทำงานสูง และเอาใจใส่ต่อหน้าที่ของตน มาทำงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ได้มาซึ่งรายได้ในการเลี้ยงดูครอบครัวและเพียงพอกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น

2.5.2 ชายขายบริการที่มีสถานภาพสมรสแล้ว บางคนมีทัศนคติทางลบต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะการเข้ามาสู่อาชีพขายบริการ เพียงต้องการรายได้เป็นครั้งคราวในการใช้จ่ายใช้สอย หรือตอบสนองความต้องการทางด้านวัตถุ และด้วยภาระทางครอบครัวที่ต้องดูแล จึงไม่มีทางเลือกงาน

2.6 อาชีพเดิม ได้แก่ นักศึกษา รับจ้าง ค้าขาย และรับราชการไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี อธิบาย ได้ดังนี้

2.6.1 ชายขายบริการที่มีอาชีพเดิมดี บางคนมีทัศนคติทางบวกต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะอาชีพเดิมของชายขายบริการที่แตกต่างกันจะมีความคิดเห็นในการดำเนินการทำงานไม่แตกต่าง โดยเฉพาะในเรื่องของรายได้ที่ต่างต้องการให้พอเพียงต่อการดำรงชีวิตของตนเองและครอบครัว และสามารถสนองตอบความต้องการได้เหมือนกัน

2.6.2 ชายขายบริการที่มีอาชีพเดิมดี บางคนมีทัศนคติทางลบต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะเดิมเคยประกอบอาชีพที่ดี แต่เพราะไม่มีทางเลือก หรืออาจมีความจำเป็นในด้านรายได้ จึงจำเป็นต้องเลือกมาประกอบอาชีพขายบริการแทนอาชีพอื่น

2.7 รายได้เดิม ได้แก่ รายได้ต่ำกว่า 5,000 บาท รายได้ระหว่าง 5,000 - 7,000 บาท และรายได้สูงกว่า 7,000 บาท ไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

2.7.1 ชายขายบริการที่มีรายได้เดิมสูง บางคนมีทัศนคติทางบวกต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะแสดงว่ารายได้มีใช้แรงจูงใจสำคัญในการขายบริการ ดังที่ไบรอัน (Bryan.1965) ได้ศึกษาเรื่องของรายได้มีใช้แรงจูงใจที่ทำให้ตัดสินใจ แต่เพราะมีผู้ชักจูงแนะนำ ซึ่งอาจเป็นเพื่อน ญาติพี่น้อง หรือคูรัก ประกอบกับขาดความอบอุ่นในครอบครัว การแตกแยกความรู้สึกว่าตนไม่มีคุณค่า การเลียนแบบจากเพื่อนเพราะความผูกพันอาจจะเป็นอิทธิพลหนึ่งจนเกิดเป็นวัฒนธรรมย่อยของกลุ่มที่ต้องขายบริการทางเพศ ดังนั้นรายได้จากอาชีพนี้จึงส่งผลให้ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศไม่ แตกต่างกัน

2.7.2 ชายขายบริการที่มีรายได้เดิมสูง บางคนมีทัศนคติทางลบต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะเลือกประกอบอาชีพขายบริการทางเพศด้วยความต้องการให้รายได้เทียบเคียงกับรายได้เดิมที่เป็นรายได้ที่สูง ใช้เวลาในการทำงานไม่มาก แต่ค่าตอบแทนดี

2.8 ฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว ไม่มีความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

2.8.1 ชายขายบริการที่มีฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวดี บางคนมีทัศนคติทางบวกต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะเห็นว่ารายได้จากอาชีพขายบริการไม่ใช่สิ่งสำคัญของทำงาน แต่ความสำคัญที่การได้พบปะกับลูกค้าชาวต่างชาติ เพื่อนร่วมงานใหม่ และสังคมของการทำงานที่แตกต่างไปจากเดิม รวมถึงโอกาสในการไปใช้ชีวิตอยู่ต่างประเทศกับลูกค้าที่เกิดความพึงพอใจตนเอง

2.8.2 ชายขายบริการที่มีฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวดี บางคนมีทัศนคติทางลบต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะเลือกอาชีพขายบริการด้วยการทำเพื่อความสนุก ตอบสนองความต้องการทางเพศ เช่น การมีเพศสัมพันธ์กับคนแปลกหน้า หรือการเป็นรักร่วมเพศ แต่มีได้เห็นประโยชน์ และคุณค่าที่เกิดจากอาชีพจริง

2.9 ประสบการณ์ทางเพศ ไม่พบความสัมพันธ์กับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

2.9.1 ชายขายบริการที่มีประสบการณ์ทางเพศดี บางคนมีทัศนคติทางบวกต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะถ้าในวัยเด็ก ได้มีการเรียนรู้เรื่องเพศสัมพันธ์จากครอบครัว เพื่อน และญาติ หรือผ่านการมีเพศสัมพันธ์ในด้านดีมาแล้ว จะทำให้เกิดความพึงพอใจต่ออาชีพขายบริการ การดูแลต้อนรับลูกค้าด้วยความเต็มใจ มีความสุขเมื่อได้ปฏิบัติหน้าที่

2.9.2 ชายขายบริการที่มีประสบการณ์ทางเพศดี บางคนมีทัศนคติทางลบต่อการขายบริการทางเพศ ทั้งนี้เพราะผู้ขายบริการส่วนใหญ่จะต้องผ่านการมีประสบการณ์ทางเพศมาแล้ว เพียงแต่การมีประสบการณ์ทางเพศนั้นเป็นการเรียนรู้แบบฉบับของการมีเพศสัมพันธ์เท่านั้นแต่มีใช้ปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลต่อทัศนคติที่ดีต่อการขายบริการได้

3. ตัวแปรที่ร่วมกันทำนายหรือส่งผลต่อทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยเรียงลำดับจากตัวแปรที่ส่งผลมากที่สุดไปยังตัวแปรที่ส่งผลน้อยที่สุด มี 5 ตัวแปร ได้แก่ บรรยากาศในการทำงาน (X_{27}) แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ (X_{26}) ชายขายบริการที่มีสถานภาพหม้าย (X_{14})) สัมพันธภาพระหว่างสมาชิกในครอบครัว (X_{25}) และชายที่มีอาชีพเดิมอื่นๆ (X_{19} ซึ่งอภิปรายผลได้ ดังนี้

3.1 บรรยากาศในการทำงาน ส่งผลต่อทัศนคติในการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ เป็นอันดับแรก แสดงว่าบรรยากาศในการทำงานของสถานบริการมีส่วนสำคัญอันก่อให้เกิดการทำงานมากที่สุด ได้แก่ สภาพการณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับสัมพันธภาพระหว่างเพื่อนและเจ้านายที่มีความเข้าใจที่ดีต่อตนเอง เปิดโอกาสในการรับฟังและอธิบายสิ่งต่างๆได้เป็นอย่างดี ชายขายบริการก็จะมีความรู้สึก แน่วแน่ในการแสดงพฤติกรรมที่เกี่ยวกับการให้ความสำคัญต่อการขายบริการ และทัศนคติที่ดีในการขายซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Godley, J. (1991: 84) พบว่าสิ่งแวดล้อมและบรรยากาศในการทำงานเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้เกิดการขายบริการทางเพศ เนื่องจากลักษณะของการปฏิบัติงานในอาชีพนี้ มีขั้นตอนการทำงานที่ไม่ยุ่งยากทำให้เกิดความเคยชิน จึงคิดประกอบอาชีพนี้ต่อไป และยังสอดคล้องกับผลการวิจัยที่สรุปสถานการณ์สังคมไทยของชายขายบริการที่ประกอบอาชีพอยู่ย่านพัฒน์พงษ์ (2538 :12) พบว่าชายขายบริการมีทัศนคติต่ออาชีพว่าจะรู้สึกดีและสนุกกับการทำงาน

3.2 แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ ส่งผลต่อทัศนคติในการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ อันดับที่ 2 แสดงว่าแรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพของชายขายบริการส่วนใหญ่มีความจำเป็นด้านส่วนตัว รองลงมาจากบรรยากาศในการทำงาน ได้แก่ ความยากจน อยากมีรายได้สูง

Theory) ว่ามีแรงที่คอยผลักดันให้คนกระทำความผิดทั้งทางกฎหมายและบรรทัดฐานของสังคม เช่น การขาดโอกาสในการศึกษา การประกอบอาชีพ และแรงดึงดูดทางสังคม เช่น การเข้าร่วมกลุ่มกับเพื่อนฝูงที่กระทำความผิด หรือแรงปรารถนาภายใน เช่น ความอยากร่ำรวยซึ่งทั้งสามแรงนี้ ถ้าอยู่เหนือกลไกความควบคุมก็จะผลักดันให้คนกระทำความผิดด้วยการประกอบอาชีพโสเภณี นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับออร์ทัย อาจแอและคณะ (2536 : 66-67) ที่ได้ศึกษาปัจจัยที่ผลักดันให้เข้าสู่อาชีพขายบริการว่ามีปัจจัยการเข้าสู่อาชีพได้ 2 ประการ คือ จากความจำเป็นส่วนตัว และสาเหตุที่ต้องการหารายได้เพิ่มจากงานประจำที่ทำอยู่

3.3 ชายขายบริการที่มีสถานภาพหม้าย ส่งผลต่อทัศนคติในการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ อันดับที่ 3 แสดงว่าชายขายบริการที่มีสถานภาพหม้าย ในปัจจุบันที่แยกกันอยู่ หรือจากการหย่าร้าง รองลงมาจากแรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ มีอิทธิพลสำคัญในการเข้ามาประกอบอาชีพขายบริการได้ง่าย ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยเรื่องปัจจัยด้านครอบครัวและสังคมของจอร์จ (George B. Vould, 1958 : p.188) ว่าถ้าหากสถานภาพของครอบครัวไม่สามารถให้ความรักความอบอุ่นแก่เด็กซึ่งเป็นสมาชิกของครอบครัวได้ จะทำให้เกิดพฤติกรรมดีหรือชั่วของบุคคล ซึ่งมีอิทธิพลมาจากครอบครัว เช่น ครอบครัวที่หย่าร้าง แยกกันอยู่ หรือมีสภาพบ้านแตก อันเป็นผลทำให้ตัดสินใจประกอบอาชีพขายบริการ และสอดคล้องกับผลการวิจัยของกองวิจัยและประมวลผล กรมพัฒนาชุมชน ที่ศึกษาเรื่องสภาพชีวิตและปัญหาของผู้ค้าประเวณี อำเภอเมืองจังหวัดอุดรธานี ปี 2516 ปรากฏว่า โสเภณีส่วนใหญ่อายุ 16-19 ปี มาจากครอบครัวที่แตกแยก บิดามารดา หย่าร้างกัน และ มาจากครอบครัวที่มีมาตรฐานการครองชีพต่ำ รายได้ไม่พอใช้ จึงสมัครใจมาเป็นโสเภณี

3.4 สัมพันธภาพระหว่างผู้ขายบริการกับสมาชิกภายในครอบครัว ส่งผลต่อทัศนคติในการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ อันดับ 4 แสดงว่าสัมพันธภาพระหว่างผู้ขายบริการกับสมาชิกภายในครอบครัว มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพรองลงมาจากชายขายบริการที่มีสถานภาพหม้าย เช่น อาชีพขายบริการทางเพศ เนื่องจากผู้ขายบริการทางเพศขาดความสัมพันธ์ที่ดีภายในครอบครัว และต้องการความรัก ความอบอุ่น การดูแลเอาใจใส่จากบุคคลในครอบครัว รวมทั้งการรับฟัง และให้คำปรึกษา ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดทัศนะใน “วิกฤติการณ์ทางสังคม” 2539 ของฐานสัปดาห์วิจารณ์ แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเด็กเร่ร่อนกับโสเภณีในปี 2538 ชะตากรรมของชายเด็กชายและเด็กหญิงที่หนีออกจากบ้านกลายเป็นเด็กเร่ร่อนมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นจำนวนถึงสองแสนคน โดยมีอายุเฉลี่ย 11-15 ปี ส่วนใหญ่จะเป็นเด็กผู้ชาย มากกว่าเด็กผู้หญิงและกระจายตัวอยู่ในเมืองใหญ่ ๆ จากสภาพเร่ร่อนดังกล่าวนี้ เกี่ยวโยงไปสู่การเป็นโสเภณีหญิงและชาย

3.5 ชายขายบริการที่มีอาชีพเดิมอื่นๆ ส่งผลต่อทัศนคติในการขายบริการทางเพศของชายขายบริการ อันดับสุดท้าย แสดงว่าชายขายบริการที่มีอาชีพเดิมอื่นๆ มีผลต่อทัศนคติในทั้งทางบวกและทางลบได้ รองลงมาจากสัมพันธภาพระหว่างผู้ขายบริการกับสมาชิกภายในครอบครัว ทั้งนี้เพราะถ้ามีอาชีพเดิมอื่นๆ นอกเหนือจากอาชีพที่กล่าวมา ก็สามารถเป็นปัจจัยที่ส่งเสริม และมีแนวโน้มในการปฏิบัติอาชีพขายบริการต่อไปได้อีก เนื่องจากความคุ้นเคย ความเคยชินในการทำ

อาชีพนี้ ถือเป็นการเปิดโอกาสให้เข้าสู่อาชีพดังกล่าวได้ง่ายซึ่งสอดคล้องกับรายงานการวิจัย Human Rights Watch (2540) ได้ชี้ประเด็นการวิจัยว่า การที่ผู้ขายบริการเหล่านี้ได้เข้ามาสู่อาชีพ ขยายบริการทางเพศด้วยความสมัครใจ แต่ส่วนใหญ่เป็นสภาพที่จำใจและจำยอม โดยมาจากอาชีพเกษตรกรรม อาชีพค้าขาย อาชีพรับจ้าง อาชีพรับราชการ และยังเรียนหนังสืออยู่ และสอดคล้องกับผลการวิจัยของประกอบ ศรีริจนะ (2537 : 57-58) ที่พบว่าชายขายบริการก่อนเข้ามาทำงานในสถานบริการนั้น เดิมมีอาชีพรับจ้างอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรมขนาด รองลงมา มีอาชีพเป็นพนักงานเสิร์ฟอาหารตามร้านอาหาร พนักงานขายของตามห้างสรรพสินค้า ร้านค้าต่างๆ และมีสถานภาพเป็นนักเรียน อันดับสุดท้ายคือมีอาชีพรับราชการพร้อมกับการขายบริการในบาร์ไปด้วย

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะทั่วไป

1. ผลการวิจัยครั้งนี้สามารถใช้เป็นข้อมูลสำหรับผู้บริหาร ผู้เกี่ยวข้องที่มีอำนาจหน้าที่เจ้าของสถานบริการต่างๆ ในเมืองพัทยา ผู้ขายบริการ รวมถึงครอบครัวและสังคมของผู้ขายบริการ ด้วยที่จะได้ทราบว่าตัวแปร 5 ตัวแปร ได้แก่ บรรยากาศในการทำงาน แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ สถานภาพหม้ายของผู้ขายบริการ สัมพันธภาพระหว่างสมาชิกในครอบครัว และอาชีพเดิมอื่นๆ มีความสัมพันธ์ และสามารถพยากรณ์ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการทางเพศในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ได้ โดยนำไปใช้พัฒนาตัวแปร 5 ตัวดังกล่าว เพื่อเปลี่ยนแปลงทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศให้ดีขึ้นหรือเป็นทางบวกมากขึ้น
2. เพื่อให้ชายขายบริการได้รับเปลี่ยนแปลงทัศนคติของตนเอง และครอบครัว เพื่อให้มีทัศนคติที่ดีในการประกอบอาชีพอื่นๆ นอกเหนือจากการประกอบอาชีพขายบริการทางเพศ
3. เนื่องจากตัวแปรด้านบรรยากาศในการทำงาน สามารถพยากรณ์ทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการได้ดีที่สุด ดังนั้นผู้บริหารหรือบุคลากรที่เกี่ยวข้องของเมืองพัทยา ไม่ควรอนุญาตหรือสนับสนุนให้เกิดสถานบริการ หรือสถานเริงรมย์ที่มุ่งเน้นการขายบริการทางเพศ ทั้งแบบเปิดเผยและแบบแอบแฝงมากกว่าที่เป็นอยู่ เพราะถือเป็นส่งเสริมให้เกิดธุรกิจการขายบริการทางเพศโดยชายขายบริการให้มากยิ่งขึ้น ในทางกลับกันควรเน้นการพัฒนาแหล่งการฝึกงาน สถาบันการฝึกอาชีพให้เหมาะสมกับท้องถิ่น เพื่อพัฒนาบุคลากรให้มีอาชีพ ที่สังคมยอมรับ และสามารถดำรงชีวิตได้ในบรรทัดฐานที่สังคมยอมรับได้

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัย

1. ควรศึกษาตัวแปรอื่นๆ เพิ่มเติมนอกเหนือจากตัวแปรที่น่าจะส่งผลต่อทัศนคติในการขายบริการทางเพศ เช่น รายได้ปัจจุบัน และอาชีพปัจจุบัน เพื่อทราบถึงข้อมูลของรายได้และอาชีพอาชีพที่ทำอยู่ด้วย
2. ควรศึกษาทัศนคติในการขายบริการทางเพศของชายบริการในจังหวัด หรือในแหล่งการขายบริการอื่นๆ บ้าง เช่น กรุงเทพมหานคร ย่านสีลม พัฒน์พงษ์ เป็นต้น
3. ควรทำการศึกษาเพื่อพัฒนาบรรยากาศหรือลักษณะการทำงานของอาชีพปัจจุบันที่ไม่ใช่อาชีพการขายบริการ เพื่อส่งเสริมให้ชายขายบริการมีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพอื่นๆ นอกเหนือจากอาชีพขายบริการ ทั้งนี้เพื่อให้ชายขายบริการเห็นคุณค่าและประโยชน์อันเกิดจากอาชีพอื่นบ้าง

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กมลรัตน์ หล้าสูงรัง. (2523). *จิตวิทยาการศึกษา*. กรุงเทพฯ: ภาควิชาแนะแนวและจิตวิทยาการศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร.
- กอบกุล رایชนะกร และคณะ. (2528). *สภาพชีวิตโสเภณีในจังหวัดเชียงใหม่*. เชียงใหม่ :กลุ่มสตรีศึกษาภาคเหนือ จ.เชียงใหม่.
- กองกามโรค กรมควบคุมโรคติดต่อ กระทรวงสาธารณสุข. (2539). *รายงานการสำรวจสถานบริการทางเพศ และผู้ให้บริการทางเพศ*. ม.ป.พ.
- เกสรินทร์ ไทยศรีวงศ์ และคณะ.(2538). *ความรู้ ทักษะและการปฏิบัติในการป้องกันโรคเอดส์ของนักศึกษาอาชีวศึกษา จังหวัดจันทบุรี*. เอกสารวิจัย นำเสนอในการประชุมวิชาการและการนำเสนอผลงานเขต กระทรวงสาธารณสุข ประจำปีงบประมาณ 2538.โรงแรมลิตเติ้ลดิก จังหวัดเชียงราย.
- ชนิษฐา โพชนุกูล. (2525). *ทัศนคติของนักศึกษาในมหาวิทยาลัยต่อการเลือกคู่อุปการและการวางแผนครอบครัว*. วิทยานิพนธ์ สส.ม.กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- จรรย์ พรหมอยู่,ดร. (2541). *การศึกษาเกี่ยวกับปัญหาสังคม*. กรุงเทพฯ : โอเดียนสโตร์.
- จันทนา สุทธิจาร. (2541). *ปัญหาโสเภณีกับการพัฒนาชนบทไทย*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ไทยนิยม.
- ฉลอง เรียวแรง.(2543). *ทัศนคติของสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลต่อการกระจายอำนาจสู่ท้องถิ่นภายใต้รัฐธรรมนูญ พุทธศักราช 2540 ศึกษากรณีอำเภอบางบัวทอง*. ภาคนิพนธ์มหาบัณฑิต.กรุงเทพฯ:บัณฑิตวิทยาลัยสถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- ชาย โพธิ์สิตา,แอนโทนี ประมวลรัตน์,อุไรวรรณ คณิงสุขเกษม, มาเรีย เจ.เวเวอร์,และ เรจินา แม็คนามารา. (2537). *หนูคิดใหม่ที่ขายตัว บริบททางสังคมวัฒนธรรมของหญิงบริการทางเพศ*. สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล. กรุงเทพฯ : ม.ป.พ.
- ชุลีพร อินทรไพบูลย์. (2536). *ค่านิยมเกี่ยวกับพฤติกรรมในเรื่องเพศของนักเรียนวัยรุ่นในเขตกรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์ปริญญาสังคมศาสตรมหาบัณฑิต สาขาอาชีวศึกษาและงานยุติธรรม. กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- เชิดศักดิ์ โฉวาสินธุ์. , (2520). *การวัดทัศนคติและบุคลิกภาพ*. กรุงเทพฯ : สำนักทดสอบทางการศึกษาและจิตวิทยามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร.
- ฐาติมา เพชรนุ้ย. (2537). *ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ ทัศนคติเกี่ยวกับโรคเอดส์และพฤติกรรมในการป้องกันโรคเอดส์ของนักศึกษาชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยขอนแก่น*. วิทยานิพนธ์ปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต คณะศึกษาศาสตร์. กรุงเทพฯ :บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.ถ่ายเอกสาร.

- ดวงเดือน พันธุมนาวิน.(2518).เอกสารประกอบการเรียนการสอนวิชาจิตวิทยาสังคมกับการพัฒนา. สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์. กรุงเทพฯ : ถ่ายเอกสาร.
- ดารารัตน์ เมตตาริกานนท์. (2526). *โสเภณีกับนโยบายของรัฐบาลไทย พ.ศ. 2511-2503*. วิทยานิพนธ์อักษรศาสตร์มหาบัณฑิต ภาควิชาประวัติศาสตร์. กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- ถาวร เกียรติพิทักษ์ และพรชัย สัจธรรมโร. (2537). *ค่านิยมของสังคมที่มีต่อสตรีบางประเภทในเขตเมืองพัทยา*. วิทยานิพนธ์ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิตสาขาจิตวิทยา. ชลบุรี: บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยบูรพา. ถ่ายเอกสาร.
- ถิรพงษ์ ถิรมนัส. (2538). *ปัจจัยทางจิตวิทยาสังคมที่มีผลต่อพฤติกรรมการป้องกันโรคเอดส์จากเพศสัมพันธ์ในกลุ่มนักศึกษาชายระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยขอนแก่น*. วิทยานิพนธ์ปริญญาสาขารณสุขศาสตร์ดุสิตบัณฑิต คณะสาขารณสุขศาสตร์. กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล. ถ่ายเอกสาร.
- ทิต โชติวัฒนะตระกูล. (2526). *การศึกษาเปรียบเทียบเจตคติทางเพศของพวกรักร่วมเพศชายกับพวกที่ต่างเพศ*. วิทยานิพนธ์ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาการแนะแนว. กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- ทรงชัย ปิ่นเกษม. (2542). *ทัศนคติของนักเรียนชายต่อพฤติกรรมเบี่ยงเบนทางเพศ ศึกษากรณี โรงเรียนวัดบวรนิเวศ กรุงเทพมหานคร*. ภาคนิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต. กรุงเทพฯ : ถ่ายเอกสาร.
- นพวรรณ จงวัฒนา, เพ็ญพร ชีระสวัสดิ์ และ ภัสสร ลิมานนท์. (2536). *รายงานผลการวิจัยเบื้องต้นโครงการศึกษาลักษณะด้านประชากรและพฤติกรรมของสตรีขายบริการทางเพศในประเทศไทย*. สถาบันประชากรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. กรุงเทพฯ : ม.ป.พ.
- “นันทาทศนะเกี่ยวกับโฮโมเซ็กชวล,” (มิถุนายน 2523). *ไกล์ทมอ* 4(6) : 42-48.
- เนาวรัตน์ พลายน้อย และคณะ. (2539). *โครงการศึกษาสภาพปัญหาสารเสพติดในกลุ่มผู้ให้บริการในสถานเริงรมย์*. กรุงเทพฯ : คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล
- ประนอม สโรชมาน.(2524). *รักร่วมเพศ*. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ประภาเพ็ญ สุวรรณ. (2526). *ทัศนคติ :การวัด การเปลี่ยนแปลงและพฤติกรรมอนามัย*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์พีระพัฒนา.
- ผกา สัตยธรรม. (2516). *การเปรียบเทียบความสัมพันธ์ในครอบครัวที่ให้การอบรมเลี้ยงดูของบุคคลที่รักร่วมเพศแบบบุคคลปกติ*. วิทยานิพนธ์ ค.ม.กรุงเทพฯ:บัณฑิตวิทยาลัยจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ถ่ายเอกสาร.
- พยนต์ หาญผดุงกิจ และมโนธรรม ไทยแท้.(2529). *รายงานวิจัยเรื่องสภาพทางสังคมและพฤติกรรมของชายในสถานบริการในกรุงเทพมหานคร*. กรุงเทพฯ:กองกามโรค.ถ่ายเอกสาร.

- พิสมัย วิบูลย์สวัสดิ์ และคณะ. (2538). จิตวิทยาสังคมร่วมสมัย. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- พีระสิทธิ์ คำนวนคิดปี และคณะ.(2543). รายงานวิจัยเรื่องลักษณะและความสัมพันธ์ของนักท่องเที่ยวและผู้ขายบริการทางเพศในประเทศไทย. ขอนแก่น:โรงพิมพ์พระธรรมขันธ์.
- ภัสสร ลิมานนท์ และปรีชา สิงห์กุล. (2538).รายงานการวิจัยเบื้องต้นการศึกษาด้านประชากร และพฤติกรรมของสตรีขายบริการทางเพศในประเทศไทย.กรุงเทพมหานคร:กองกามโรค.
- ยศ สันตสมบัติ. (2535). โสเภณีเด็กในสังคมไทย. กรุงเทพฯ:สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ยุทธนา ไทยภักดี. (2516).ปัจจัยบางประการที่ทำให้สตรีบางคนประกอบอาชีพหญิงบริการ อาบอบ นวด. วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาพัฒนาชุมชน. กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.ถ่ายเอกสาร.
- ยุพา วงศ์ไชย และคณะ.(2531). ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมที่มีผลต่อการไปประกอบอาชีพการค้าประเวณีของสตรีไทยในต่างประเทศ. กรุงเทพฯ : คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- รัชเนกร เศรษฐ์ และคณะ.(2519). พฤติกรรมและทัศนคติของนิสิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์เกี่ยวกับการมีนัดกับเพื่อนต่างเพศ. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ละเอียด ชูประยูร และคณะ.(2525). “การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างเพศของรูปร่างคนกับเพศของผู้วาดในคนปกติและคนไข้ที่มีรักร่วมเพศ”. จิตวิทยาคลินิก. กรุงเทพฯ : ม.ป.พ.
- ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ. (2522). สถิติวิทยาทางการศึกษา. กรุงเทพฯ :วัฒนาพานิชย์.
- วิชัย โชควิวัฒน์. (2536) โสเภณีเมืองไทย 2 ล้านหรือ 1 แสน. กรุงเทพฯ : ถ่ายเอกสาร.
- วิฑูรย์ อึ้งประพันธ์.(2523) “รักร่วมเพศกับปัญหากฎหมาย” ไกล่หมอ : 23-25.
- วันชัย ศรีนวนนิต.(2521).ทัศนคติของนายตำรวจต่อปัญหาโสเภณี. วิทยานิพนธ์สังคมศาสตร์มหาบัณฑิต.กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล. ถ่ายเอกสาร.
- ศักดิ์สิทธิ์ ภักดีสยาม. (2543). “เคเวียร์”.ความรู้เรื่องภัยกับเลสเบี้ยน .กรุงเทพฯ :โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- คันสนีย์ นิจพานิช, และคณะ.(2539). ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อพฤติกรรมเสี่ยงในการติดเชื้อโรคเอดส์ของนักเรียนชายระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย จังหวัดกาฬสินธุ์. รายงานการวิจัยสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดกาฬสินธุ์ จังหวัดกาฬสินธุ์.
- สถาบันวิจัยประชากรและสังคม.(2534). เอกสารประกอบการอภิปรายทางวิชาการ NIC เขตปลอดโสเภณี. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ส.วาสนา ประवालพฤกษ์.(2524). ทัศนคติในแง่ของจิตวิทยา.การวัดผลการศึกษา 3(2):1-6กันยายน – ธันวาคม.

สมชัย จิโรจน์วัฒน์, นพ. สำเร็จ แสงชื่อ.(2527). รูปแบบและพฤติกรรมทางเพศเกี่ยวกับปัญหา
การโรคของพวกเราร่วมเพศชายในเมืองพัทยาที่เมืองพัทยา. ชลบุรี: ฝ่ายเผยแพร่และ
อบรมศูนย์การโรคเขต 2 จังหวัดชลบุรี.

สุจิตรา อุตสาหะ. (2534). พฤติกรรมทางเพศและเจตคติของนักเรียนวัยรุ่น : กรณีศึกษาพฤติกรรม
ร่วมเพศ เขตการศึกษา 4. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาจิต
วิทยาคลินิก. กรุงเทพฯ:บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล. ถ่ายเอกสาร.

สุชา จันทน์เอม.(2524). จิตวิทยาสังคม. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิชย์.

สุรทักขิย์ แสงวัฒนกุล.(2536). ทศนคติของนักศึกษามหาวิทยาลัยรามคำแหงต่อการปล่อยตัวทาง
เพศก่อนสมรส.วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต. กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล.

สุนีย์ มัลลิกะมาลย์. (2536). ปัญหาโสเภณี : การแสวงหามาตรการทางกฎหมายและมาตรการ
อื่นๆ ที่เหมาะสมในประเทศไทย. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สุเทพ ฐาปนารกุล.(2540). ทศนคติและพฤติกรรมในการป้องกันโรคเอดส์ของหญิงอาชีพพิเศษ :
กรณีศึกษาจังหวัดแม่ฮ่องสอน. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการ
เมืองและการปกครอง. กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล.

สุรียพร กมลรัตนกุล. การศึกษาความรู้ ทศนคติ การปฏิบัติของเด็กวัยรุ่นที่มีผลต่อการโรค.
วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย
เกษตรศาสตร์.

สำนักงานคณะกรรมการการประถมศึกษาแห่งชาติและมูลนิธิผู้หญิง.(2533). รายงานปัญหาและ
ทศนคติเกี่ยวกับโสเภณี ภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ. กรุงเทพฯ : ม.ป.พ.

สำนักงานนโยบายและแผนอุดมศึกษา สำนักงานปลัดทบวงมหาวิทยาลัย.(2542). ทศนคติบริการทาง
เพศ ความเชื่อ อำนาจภายใน-ภายนอกตน ด้านสุขภาพและพฤติกรรมทางเพศที่เสี่ยงต่อ
การติดเชื้อโรคเอดส์ของนักศึกษาอาชีวและนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายในจังหวัด
ขอนแก่น. กรุงเทพฯ : สำนักงานปลัดทบวงมหาวิทยาลัย.

เสาวรัตน์ จุลรัตน์.(2535). ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับปัญหาการเรียนของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอน
ต้นในโรงเรียน สังกัดกรมสามัญศึกษา จังหวัดนครศรีธรรมราช. ปริญญาโท กศ.ม.
กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร. ถ่ายเอกสาร.

อรทัย อาจอำ และ จรรยา เศรษฐบุตร.(2537). โสเภณีเด็กในสังคมไทย. กรุงเทพฯ : สถาบันวิจัย
ประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล.

อุไรวรรณ คณิงสุตเกษม.(2540). ประมวลสถานการณ์ทางด้านสุขภาพอนามัยของหญิงขายบริการ
ทางเพศ. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยบูรพา.

อัญชลี ดริตระการ. (2540). คุณภาพชีวิตของหญิงขายบริการทางเพศในกรุงเทพมหานคร.
วิทยานิพนธ์ปริญญาพยาบาลศาสตรมหาบัณฑิต.กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.

- Archavanitkul, K. (1993,July) *"Female Migration and Traffic in Women from Thailand."*
Unpublished paper presented at National Workshop on the Research and Action
Project on Traffic in Women of the Foundation for Women. Bangkok.
- Bene, Eva.(1965). "On The Genesis of Male Homosexuality : An Attempt at Clarifying the
Role of the Parent," *British Journal Psychiatry*. (11) : 803-813.
- Chant, S.(1992). *Towards a Framework for the Analysis of Gender Selective Migration*, in
Chant (ed). *Gender and Migration in Developing Countries*. London : Belhaven
Press.
- Eysenck, H.J.(1976). *Sex of Personality*. London:Cox & Wyman Ltd.
- Freud, Kurt. And Others.(1974). "Parental-Child Relations in Transexual and Non-
Transexual Homosexuals Males," *British Journal Psychiatry*.(124) : 22-23.
- Ghosh, S. and Chowdhury, S. *Knowledge,Attitudes and Behaviors of College Students of
Delhi Regarding AIDS*. Paper presented in 3rd International Conference on AIDS in
Asia and The Pacific, The 5 th National AIDS Seminar in Thailand. Pang Suan
Kaew Hotel, Chiang Mai,Thailand.
- Huin Huin Pyne.(1992,May). *Aids and Prostitution in Thailand : Case Study of Burmese
Prostitution in Ranong*. Unpublished Thesis.
- Human Rights Watch. รูปแบบใหม่ของการค้าทาส การค้าหญิงและเด็กสาวพม่าในประเทศไทย.
แปลโดย สุภาพพิมพ์ ชนะพรพันธ์. กรุงเทพฯ ฯ : มูลนิธิผู้หญิง.
- Hyde, J.S.(1982). *Understanding Human Sexuality*. 2nd ed. New York : Mc. Graw-Hill.
- ✓ Kleiber,Dieter.(1991) *AIDS and (Sex) Tourism Sogialpadagogisches Institut*.
Berlin,Germany.
- Kinsey, Alfred C.(1953) *Sexual Behavior in the Human Male*. Philadelphia : Saunders, 1953.
- Moses, A.E. and Hawkins, R.O.(1982). *Counseling Lesbian Woman and Gay Men : A Life-
Issue Approach*. U.S.A. : The C.V. Mosby Company.
- Rokeach.(1970). *Attitude and Value*. Sanfrancisco : Jossey-Bass Inc.
- Sittitrai, W. And Brown,T.(1991) *Female Commercial Sex Workers in Thailand : A
Preliminary Report*. Bangkok: Thai Red Cross Society.
- ✗ Sullivan, T.(1980). *Social Problems : Divergent Perspectives*. New York :John Wiley and
Son.
- Thurstone,L.T.(1983). *Comment American Journal of Sociology*. New York : John Wiley &
Son.Inc.
- Yamane, Taro.(1970). *Statistics : and Introduction Analysis*. 2nd ed. Tokyo : Westernhill Inc.

ที่ ทม 1012/ 3243



บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

สุขุมวิท 23 กรุงเทพฯ 10110

20 มีนาคม 2546

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์เพื่อพัฒนาเครื่องมือการวิจัย

เรียน ผู้จัดการสถานบริการ นาร์ฉโกโก้ นาร์เก๋ นาร์โซว์

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม

เนื่องด้วย นางสาววิมลพรรณ เพ็ชรตระกูล นิสิตระดับปริญญาโท วิชาเอกจิตวิทยาการศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ดำเนินการทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง "ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี" โดยมี รองศาสตราจารย์เวณิ กรีทอง และ อาจารย์พาสนา จุลรัตน์ เป็นคณะกรรมการควบคุมการทำวิทยานิพนธ์ ในการนี้ นิสิตมีความจำเป็นต้องเก็บข้อมูลเพื่อพัฒนาเครื่องมือการวิจัย โดยขอให้ผู้ขายบริการทางเพศ เป็นกลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถาม ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ในระหว่างเดือน มีนาคม - เมษายน 2546

จึงเรียนมาเพื่อขอบความอนุเคราะห์ ได้โปรดพิจารณาให้ นางสาววิมลพรรณ เพ็ชรตระกูล ได้เก็บข้อมูลในการทำวิทยานิพนธ์ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการพัฒนาคุณภาพการศึกษา และขอขอบพระคุณ เป็นอย่างสูง ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์นภาพรณ์ หะวานนท์)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

โทร. 02-664-1000 ต่อ 5618, 5731

หมายเหตุ : ต้องการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ นิสิต โทรศัพท์ มือถือ 09-2061353



ที่ ทม 1012/ 3246

บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
สุขุมวิท 23 กรุงเทพฯ 10110

๑๐ มีนาคม 2546

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์เพื่อการวิจัย

เรียน ผู้จัดการสถานบริการ มาร์เนียร์ นวดแผนโบราณ หาดใหญ่ สถาบันส่งเสริมความงาม

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม

เนื่องด้วย นางสาววิมลพรรณ เพ็ชรตระกูล นิสิตระดับปริญญาโท วิชาเอกจิตวิทยาการศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ดำเนินการทำปริญญานิพนธ์ เรื่อง "ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี" โดยมี รองศาสตราจารย์เวณี กริทอง และ อาจารย์พาสนา จุลรัตน์ เป็นคณะกรรมการควบคุมการทำปริญญานิพนธ์ ในการนี้ นิสิตมีความจำเป็นต้องเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัย โดยขอให้ผู้ขายบริการทางเพศ ตอบแบบสอบถามตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ในระหว่างเดือนมีนาคม - เมษายน 2546

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์ ได้โปรดพิจารณาให้ นางสาววิมลพรรณ เพ็ชรตระกูล ได้เก็บข้อมูลในการทำปริญญานิพนธ์ และขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์นภภรณ์ หะวานนท์)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

โทร. 02-664-1000 ต่อ 5618, 5731

หมายเหตุ : ต้องการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ นิสิต โทรศัพท์ มือถือ 09-2061353

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

เรื่อง ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศของชายขายบริการในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

คำชี้แจงในการตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามประกอบด้วย 6 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามด้านข้อมูลส่วนตัว

ตอนที่ 2 แบบสอบถามด้านประสบการณ์ทางเพศ

ตอนที่ 3 แบบสอบถามด้านสัมพันธภาพของผู้ขายบริการกับสมาชิกภายในครอบครัว

ตอนที่ 4 แบบสอบถามด้านแรงจูงในการเข้าสู่อาชีพ

ตอนที่ 5 แบบสอบถามด้านบรรยากาศในการทำงาน

ตอนที่ 6 แบบสอบถามด้านทัศนคติต่อการขายบริการ

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการขายบริการทางเพศในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ท่านสามารถแสดงความรู้สึกรหรือความคิดเห็นได้อย่างอิสระ คำตอบของท่านไม่มีข้อใดถูกหรือผิดและไม่มีผลกระทบใด ๆ ต่อท่าน ท่านไม่ต้องลงชื่อของท่าน คำตอบทั้งหมดจะเก็บเป็นความลับ ไม่มีการเปิดเผยให้ผู้อื่นทราบ

จึงขอความกรุณา ท่านตอบให้ตรงกับความรู้สึกและความคิดเห็นของท่านมากที่สุดโดยตอบให้ครบทุกข้อ

ขอขอบคุณที่ให้โอกาสในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้

นางสาววิมลพรรณ เพ็ชรตระกูล
นิสิตปริญญาโท วิชาเอกจิตวิทยาการศึกษา
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร

แบบสอบถาม

ตอนที่ 1 แบบสอบถามด้านข้อมูลส่วนตัว ได้แก่ อายุ ระดับการศึกษา ภูมิลำเนาเดิม สถานภาพการสมรส อาชีพเดิม รายได้เดิม

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้เป็นแบบสอบถามข้อมูลทั่วไปของท่าน เมื่อท่านอ่านข้อความแล้วโปรดทำเครื่องหมาย ☒ ลงในช่อง ☐ ให้ครบถ้วนตามความเป็นจริง

1. อายุ.....ปี

2. จบการศึกษาสูงสุดระดับใด

☐ ไม่ได้รับการศึกษา ☐ ประถม ☐ มัธยม..... ☐ ปริญญาตรี

3. ภูมิลำเนาเดิม : จังหวัด

4. สถานภาพการสมรส

☐ โสด ☐ คู่ ☐ หม้าย

5. อาชีพเดิม

☐ กำลังศึกษาอยู่ ☐ รับจ้าง ☐ ค้าขาย ☐ รับราชการ ☐ อื่นๆ

6. รายได้เดิม

☐ ต่ำกว่า 5,000 บาท ☐ 5,000 – 7,000 บาท ☐ สูงกว่า 7,000 บาท

7. ฐานะทางเศรษฐกิจ

รายได้รวมของครอบครัวที่ได้รับรวมกันเป็นรายเดือน _____ บาท

ตอนที่ 2 แบบสอบถามประสบการณ์ทางเพศ

คำชี้แจง ให้ท่านอ่านข้อความแล้วโปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงหน้าข้อความที่ตรงกับด้านประสบการณ์ในการมีเพศสัมพันธ์ของท่านมากที่สุด เพียงข้อละเครื่องหมายเดียว

- จริงที่สุด หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมากที่สุด
 จริง หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมาก
 จริงบ้าง หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านบ้างและไม่ตรงกับข้อเท็จจริงของท่านบ้าง
 จริงน้อย หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านน้อย
 จริงน้อยที่สุด หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านน้อยที่สุด

แบบสอบถามประสบการณ์ทางเพศ

ข้อ ที่	ข้อความ	จริงที่ สุด	จริง	จริง บ้าง	จริง น้อย	จริง น้อยที่ สุด
1	ท่านมีความประทับใจกับการมีเพศสัมพันธ์ครั้งแรก					
2	ท่านมักจะใช้ถุงยางอนามัยทุกครั้งเมื่อมีเพศสัมพันธ์					
3	ท่านชอบมีเพศสัมพันธ์กับเพศเดียวกันมากกว่าเพศตรงข้าม					
4	ท่านรู้สึกพอใจเมื่อมีเพศสัมพันธ์ทุกครั้ง					
5	ท่านมีประสบการณ์ทางลบเกี่ยวกับการมีเพศสัมพันธ์ในวัยเด็ก					
6	เรื่องการมีเพศสัมพันธ์เป็นสิ่งที่สำคัญในชีวิตของท่าน					
7	ท่านเชื่อว่าการมีความสุขทางเพศต้องเกิดจากการพึงพอใจ					
8	การมีเพศสัมพันธ์บ่อยครั้งถือเป็นการปลดปล่อยความเครียด					
9	การมีประสบการณ์ทางเพศถือเป็นความรู้ที่หาเรียนไม่ได้					
10	ชีวิตรักที่ผ่านมาของท่านมักประสบความผิดหวัง					
11	ท่านมักจะเกิดความรู้สึกทางเพศได้ง่าย					
12	ท่านมักชอบเปลี่ยนคู่นอนอยู่เสมอ					
13	การไปเที่ยวสถานเริงรมย์ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้มีเพศสัมพันธ์ได้ง่าย					

ตอนที่ 3 แบบสอบถามสัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายในครอบครัว

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้ประกอบด้วยข้อความที่เกี่ยวข้องกับสัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายในครอบครัวของท่าน ขอให้ท่านอ่านข้อความแล้วโปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมากที่สุดเพียงข้อละเครื่องหมายเดียว

- จริงที่สุด หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมากที่สุด
 จริง หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมาก
 จริงบ้าง หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านบ้างและไม่ตรงกับข้อเท็จจริงของท่านบ้าง
 จริงน้อย หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านน้อย
 จริงน้อยที่สุด หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านน้อยที่สุด

แบบสอบถามสัมพันธภาพระหว่างสมาชิกภายในครอบครัว

ข้อ ที่	ข้อความ	จริงที่ สุด	จริง	จริง บ้าง	จริง น้อย	จริง น้อย ที่สุด
	<u>พฤติกรรมที่สมาชิกในครอบครัวปฏิบัติต่อท่าน</u>					
1	สมาชิกในครอบครัวสอบถามเรื่องการทำงานของท่านอยู่เสมอ					
2	สมาชิกในครอบครัวไม่สนใจปัญหาใดๆ ที่เกิดขึ้นกับท่าน					
3	สมาชิกในครอบครัวไม่สนใจว่าท่านจะกลับบ้านเวลาใด					
4	เวลาที่ท่านเครียดสมาชิกในครอบครัวจะคอยดูแลท่าน					
5	เมื่อท่านทำงานล้มเหลวหรือผิดพลาด สมาชิกในครอบครัวจะคอยปลอบใจเสมอ					
6	สมาชิกในครอบครัวสนับสนุนให้ท่านทำงานที่สังคมยอมรับ					
	<u>พฤติกรรมที่ท่านปฏิบัติต่อสมาชิกในครอบครัว</u>					
7	ท่านไม่พอใจเมื่อสมาชิกในครอบครัวสอบถามเรื่องการทำงาน					
8	ท่านตั้งใจทำงานเพื่อให้สมาชิกในครอบครัวมีเงินใช้					
9	ถ้าท่านมีปัญหาด้านการทำงาน ท่านจะเก็บปัญหาเรื่องงานไว้โดยไม่บอกให้สมาชิกในครอบครัวรู้					
10	ท่านรู้สึกพอใจที่สมาชิกในครอบครัวให้คำปรึกษาทุกเรื่องกับท่านเสมอ					
11	เมื่อท่านมีปัญหา มักจะขอคำปรึกษาจากสมาชิกในครอบครัว					
12	ท่านตั้งใจทำงานเพื่อให้มีรายได้พอเพียงกับค่าใช้จ่ายของครอบครัว					

ตอนที่ 4 แบบสอบถามแรงจูงในการเข้าสู่อาชีพ

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้ประกอบด้วยข้อความที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ โดยขอให้ท่านอ่านข้อความ แล้วโปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงหน้าข้อใดข้อหนึ่งใน 5 ข้อที่ตรงกับความเป็นจริงของท่านมากที่สุดเพียงข้อเดียวเท่านั้น

จริงที่สุด หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมากที่สุด

จริง หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมาก

จริงบ้าง หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านบ้างและไม่ตรงกับข้อเท็จจริงของท่านบ้าง

จริงน้อย หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านน้อย

จริงน้อยที่สุด หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับข้อเท็จจริงของท่านน้อยที่สุด

แบบสอบถามแรงจูงในการเข้าสู่อาชีพ

ข้อที่	ข้อความ	จริง ที่สุด	จริง	จริง บ้าง	จริง น้อย	จริง น้อยที่ สุด
	<u>ด้านครอบครัว</u>					
1	ท่านมีภาระที่ต้องรับผิดชอบครอบครัว					
2	ครอบครัวท่านไม่ให้เงินสำหรับค่าใช้จ่ายส่วนตัว					
3	ครอบครัวท่านไม่ให้ความสำคัญในเรื่องการศึกษา					
4	ท่านต้องการให้ครอบครัวมีชีวิตความเป็นอยู่ที่สุขสบาย					
5	ท่านไม่ได้รับความรัก ความอบอุ่นภายในครอบครัว					
	<u>ด้านเพื่อน</u>					
6	เพื่อนแนะนำให้ท่านประกอบอาชีพขายบริการ					
7	ท่านเห็นแบบอย่างจากเพื่อนว่าเป็นอาชีพที่สบาย					
8	สังคมเพื่อนส่วนใหญ่ของท่านประกอบอาชีพนี้					
9	เพื่อนมักจะชักชวนท่านไปเที่ยวสถานเริงรมย์อยู่เสมอ					
10	ท่านเห็นตัวอย่างของการซื้อขายบริการทางเพศจากเพื่อน					
	<u>ด้านส่วนตัว</u>					
11	ท่านต้องการทำงานเพื่อเลี้ยงตนเองได้					
12	อาชีพนี้ทำให้ท่านมีสังคมและเพื่อนมากขึ้น					
13	ท่านคิดว่าเป็นอาชีพที่สบาย และไม่ต้องใช้ทักษะมาก					
14	ท่านชอบที่จะได้ฝึกภาษาจากลูกค้าชาวต่างชาติ					
15	ท่านต้องการมีโอกาสไปใช้ชีวิตอยู่ต่างประเทศกับลูกค้าต่างชาติ					

	ด้านรายได้					
16	ท่านเห็นว่าเป็นอาชีพที่มีรายได้สูง					
17	ท่านสามารถเก็บเงินได้มากเมื่อมาประกอบอาชีพนี้					
18	รายได้จากการทำงานท่านจะซื้อสิ่งอำนวยความสะดวกให้ตัวเอง					
19	ท่านจะเป็นเจ้าของกิจการ เมื่อสามารถเก็บเงินได้มากพอ					
20	ท่านต้องการรายได้จากอาชีพไปใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน					

ตอนที่ 5 แบบสอบถามบรรยากาศในการทำงาน

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้ประกอบด้วยข้อความที่เกี่ยวข้องกับบรรยากาศในการของท่าน ขอให้ท่านอ่านข้อความแล้วโปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงหน้าข้อความที่ตรงกับข้อเท็จจริงของท่านมากที่สุดเพียงข้อละเครื่องหมายเดียวเท่านั้น

จริงที่สุด	หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดความรู้สึกของท่านมากที่สุด
จริง	หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดความรู้สึกของท่านมากพอสมควร
จริงบ้าง	หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดความรู้สึกของท่านบ้างครั้ง
จริงน้อย	หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดความรู้สึกของท่านน้อย
จริงน้อยที่สุด	หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดความรู้สึกท่านน้อยมาก

แบบสอบถามบรรยากาศในการทำงาน

ข้อที่	ข้อความ	จริงที่สุด	จริง	จริงบ้าง	จริงน้อย	จริงน้อยที่สุด
1	ท่านมีความสุขกับการทำงานทุกครั้ง					
2	เพื่อนร่วมงานมักให้ความช่วยเหลือท่านอยู่เสมอ					
3	หัวหน้างานของท่านมีวิธีถ่ายทอดการทำงานให้ท่านเข้าใจ					
4	ที่ทำงานของท่านมีอากาศถ่ายเทได้สะดวก					
5	สถานที่ทำงานมีความทันสมัย เหมาะสำหรับการทำงาน					
6	การทำงานของ ท่านต้องอยู่ภายใต้กฎเกณฑ์ของบริษัท					
7	ท่านต้องเซ็นชื่อก่อนเข้างานทุกครั้ง					
8	หัวหน้างานให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคน					
9	ลูกค้าที่มาใช้บริการส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ					
10	รายได้ที่ได้รับเหมาะสมกับการทำงานของท่าน					

ตอนที่ 6 แบบสอบถามทัศนคติต่อการขายบริการ

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้เป็นการสอบถามทัศนคติต่อการขายบริการ ขอให้ท่านอ่านข้อความในแบบสอบถามแต่ละข้อแล้วพิจารณาตอบให้ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด คำตอบของท่านจะเป็นประโยชน์อย่างต่อส่วนรวม ขอให้ท่านตอบคำถามด้วยความสบายใจ

1. ด้านความคิด

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้ประกอบด้วยข้อความที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติด้านความคิดต่ออาชีพขายบริการ ขอให้ท่านอ่านข้อความแล้วโปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดเพียงข้อละเครื่องหมายเดียวเท่านั้น

- | | |
|----------------------|--|
| เห็นด้วยอย่างยิ่ง | หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดของท่านมากที่สุด |
| เห็นด้วย | หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดของท่านมาก |
| ไม่แน่ใจ | หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดของท่านบ้างและบางครั้งไม่ตรงกับ ความคิดของท่าน |
| ไม่เห็นด้วย | หมายถึง ข้อความนั้นไม่ตรงกับความคิดของท่านมาก |
| ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง | หมายถึง ข้อความนั้นไม่ตรงกับความคิดของท่านมากที่สุด |

ด้านความคิด

ข้อ ที่	ข้อความ	เห็น ด้วย อย่างยิ่ง	เห็น ด้วย	ไม่ แน่ ใจ	ไม่ เห็น ด้วย	ไม่ เห็น ด้วย อย่างยิ่ง
1	การขายบริการทางเพศเป็นอาชีพไม่ต้องใช้ความรู้หรือทักษะ					
2	ท่านต้องการรายได้สูงจึงจำเป็นต้องประกอบอาชีพขายบริการ					
3	อาชีพขายบริการทำให้ท่านมีสังคมและเพื่อนร่วมงานมากขึ้น					
4	อาชีพขายบริการช่วยพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ให้ทัดเทียมผู้อื่นได้					
5	การประกอบอาชีพขายบริการทำให้ท่านมีรายได้มากขึ้น					
6	ท่านได้เรียนรู้ภาษาต่าง ๆ จากลูกค้าต่างชาติที่มาใช้บริการ					

2. ด้านความรู้สึก

คำชี้แจง ขอให้ท่านอ่านข้อความแล้วโปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ตรงกับความรู้สึกที่แท้จริงของท่านมากที่สุดเพียงข้อละเครื่องหมายเดียว

มากที่สุด	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับความรู้สึกที่เป็นจริงของท่านมากที่สุด
มาก	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับความรู้สึกที่เป็นจริงของท่านมาก
ปานกลาง	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับความรู้สึกที่เป็นจริงของท่านบ้าง แต่ไม่มากนัก
น้อย	หมายถึง	ข้อความนั้นไม่ตรงกับความรู้สึกที่เป็นจริงของท่านน้อย
น้อยที่สุด	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับความรู้สึกที่เป็นจริงของท่านน้อยที่สุด

ด้านความรู้สึก

ข้อ ที่	ข้อความ	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อยที่ สุด
1	ท่านรู้สึกว่าอาชีพขายบริการเป็นอาชีพสังคมไม่ให้การยอมรับ					
2	ท่านมีความพอใจกับรายได้ที่มาจากอาชีพนี้					
3	ท่านมีความพอใจในอาชีพการขายบริการให้กับลูกค้าต่างชาติ					
4	ท่านไม่ชอบอาชีพขายบริการ					
5	ท่านไม่กล้าเปิดเผยให้ผู้อื่นรู้ว่าท่านประกอบอาชีพขายบริการ					
6	การขายบริการทำให้ท่านรู้สึกด้อยค่าและไม่มีประโยชน์ต่อสังคม					

3. ด้านแนวโน้มในการแสดงพฤติกรรม

คำชี้แจง ขอให้ท่านอ่านข้อความแล้วโปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ตรงกับพฤติกรรมที่เคยเกิดขึ้น หรืออาจเกิดขึ้นในอนาคตของท่านในด้านอาชีพ เพียงข้อละเครื่องหมายเท่านั้น

เป็นประจำ	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับพฤติกรรมที่เคยเกิดขึ้น หรืออาจเกิดขึ้นในอนาคตของท่านทุกครั้ง
บ่อยครั้ง	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับพฤติกรรมที่เคยเกิดขึ้น หรืออาจเกิดขึ้นใน อนาคตของท่านบ่อยมากแต่ไม่ทุกครั้ง
บางครั้ง	หมายถึง	ข้อความนั้นตรงกับพฤติกรรมที่เคยเกิดขึ้น หรืออาจเกิดขึ้นใน อนาคตของท่านบ้างและบางครั้งก็ไม่ตรงกับพฤติกรรมที่เคยเกิดขึ้น หรืออาจเกิดขึ้นในอนาคตของท่าน

น้อยครั้ง หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับพฤติกรรมที่เคยเกิดขึ้น หรืออาจเกิดขึ้นใน
อนาคตของท่านน้อยครั้ง

น้อยครั้งที่สุด หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับพฤติกรรมที่เคยเกิดขึ้น หรืออาจเกิดขึ้นใน
อนาคตของท่านน้อยครั้งจนเกือบจะไม่เกิดขึ้นเลย

ด้านแนวโน้มในการแสดงพฤติกรรม

ข้อที่	ข้อความ	เป็น ประจำ	บ่อย ครั้ง	บาง ครั้ง	น้อย ครั้ง	น้อยครั้ง ที่สุด
1	ขณะทำงานท่านมักคิดเรื่องอื่น ๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับงาน					
2	ท่านจะให้ความร่วมมือกับเพื่อนร่วมงานเสมอ					
3	ท่านมักมีข้อเสนอแนะและรับฟังความคิดเห็นผู้อื่นในการทำงาน					
4	ท่านเข้ามาทำงานอย่างสม่ำเสมอ					
5	ท่านมักขาดงานเฉพาะเวลาที่จำเป็นเท่านั้น					
6	ท่านจะปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบ					

ภาคผนวก ข

ตาราง 7 แสดงค่าอำนาจจำแนกของแบบสอบถามประสิทธิภาพทางเพศ

ลำดับข้อ	ค่าอำนาจจำแนก (t)
1	2.156
2	2.091
3	4.020
4	3.384
5	2.024
6	2.150
7	2.181
8	3.608
9	3.018
10	2.153
11	2.431
12	2.151
13	2.459

ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามเท่ากับ .8782

ตาราง 8 แสดงค่าอำนาจจำแนกของแบบสอบถามสัมพันธภาพระหว่างสัมพันธภาพภายในครอบครัว

ลำดับข้อ	ค่าอำนาจจำแนก (t)
1	2.500
2	2.507
3	2.312
4	2.029
5	2.181
6	3.294
7	3.483
8	2.153
9	2.079
10	3.521
11	2.191
12	2.557

ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามเท่ากับ .8230

ตาราง 9 แสดงค่าอำนาจจำแนกของแบบสอบถามแรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพ

ลำดับข้อ	ค่าอำนาจจำแนก (t)
1	3.061
2	4.099
3	3.963
4	3.615
5	3.408
6	2.611
7	3.384
8	2.860
9	3.384
10	3.397
11	4.153
12	3.948
13	3.384
14	4.047
15	2.779
16	3.343
17	3.221
18	2.689
19	3.649
20	3.111

ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามเท่ากับ .8993

ตาราง 10 แสดงค่าอำนาจจำแนกของแบบสอบถามบรรยากาศในการทำงาน

ลำดับข้อ	ค่าอำนาจจำแนก (t)
1	2.479
2	3.383
3	2.213
4	2.817
5	2.923
6	2.761
7	2.477
8	2.054
9	3.032
10	2.123

ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามเท่ากับ .7609

ตาราง 11 แสดงค่าอำนาจจำแนกของแบบสอบถามทัศนคติต่อการขายบริการ

ลำดับข้อ	ค่าอำนาจจำแนก (t)
1	2.982
2	3.240
3	3.064
4	2.797
5	2.662
6	3.884
7	2.982
8	3.361
9	3.071
10	2.091
11	2.673
12	2.594
13	3.240
14	5.095
15	2.805
16	2.167
17	2.866
18	2.292

ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามเท่ากับ .8148

ประวัติย่อของผู้วิจัย

ชื่อ	นางสาววิมลพรรณ เพ็ชรตระกูล
วัน เดือน ปี เกิด	3 กรกฎาคม พุทธศักราช 2517
สถานที่เกิด	111/2 ตำบลช้างคลาน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	58/72 หมู่ 1 ซอย อินทราวิว ถนนนิมิตรใหม่ เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร 10260 โทร. 0-2914-6078
ตำแหน่ง	ผู้จัดการฝ่ายการตลาดและประชาสัมพันธ์
สถานที่ทำงาน	บริษัท อัลคาซาร์ จำกัด 78/14 หมู่ 9 ถนนพญาสาย 2 เมืองพญา จังหวัดชลบุรี
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2532	มัธยมศึกษาปีที่ 3 จากโรงเรียนวรนาถวัฒนา บางเขน จังหวัด กรุงเทพมหานคร
พ.ศ. 2535	มัธยมศึกษาปีที่ 6 จากโรงเรียนสันติราษฎร์วิทยาลัย จังหวัด กรุงเทพมหานคร
พ.ศ. 2539	ศศ.บ. จากมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร
พ.ศ. 2546	กศ.ม.(จิตวิทยาการศึกษา) มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร