

การศึกษาพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของนิสิตชั้นปีที่ 1
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยใช้ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน

ปริญญานิพนธ์
ของ
รัชชิตา สุกิจปาณีนิจ

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาพัฒนาการ
พฤษภาคม 2547
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

332.0415

ช349ก

ธ.3

การศึกษาพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของนิสิตชั้นปีที่ 1
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยใช้ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน

บทคัดย่อ

ของ

รัชชिता สุกิจปาณีใจ

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา

ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาพัฒนาการ

พฤษภาคม 2547

ก 251612

23 ก.ย. 2547

รัฐชิตา สุกิจปาณีนิจ.(2547) การศึกษาพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของนิสิต
ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยใช้ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน.ปริญญาโท
กศ.ม.(จิตวิทยาพัฒนาการ).กรุงเทพฯ:บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
คณะกรรมการควบคุม: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ลัดดาวัลย์ เกษมเนตร,ผู้ช่วยศาสตราจารย์
ประนต เค้าจิม.

จุดมุ่งหมายในการศึกษาค้นคว้าคือ เพื่อศึกษาปริมาณความตั้งใจและพฤติกรรมประหยัดใน
การซื้อเครื่องแต่งกาย การอธิบายและทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่อง
แต่งกายและพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ด้วยตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน
กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้คือ นิสิตระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิ
โรฒ ปีการศึกษา 2546 จำนวน 310 คน ซึ่งได้จากการสุ่มแบบหลายขั้นตอน เครื่องมือที่ใช้ในการ
ศึกษาประกอบด้วย แบบวัดทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทาง
ตรงและทางอ้อม) แบบวัดการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่อง
แต่งกาย (วัดทางตรงและทางอ้อม) แบบวัดการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่อง
แต่งกาย (วัดทางตรงและทางอ้อม) แบบวัดความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่อง
แต่งกาย และแบบวัดพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล
คือ ร้อยละ มัชฌิมเลขคณิต ความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และสถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมุติฐาน คือ
การหาค่าสหสัมพันธ์แบบเพียร์สันและการถดถอยพหุคูณ

สรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

1. นิสิตชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดใน
การซื้อเครื่องแต่งกายสูงและมีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายปานกลาง
2. ผลการศึกษานับสนุนทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน กล่าวคือ ทัศนคติต่อการทำพฤติกรรม
ประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อ
เครื่องแต่งกายและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายสามารถทำนาย
ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ
.001 โดยทำนายได้ร้อยละ 34 ตัวแปรที่มีอิทธิพลทางตรงมากที่สุด คือ การรับรู้การควบคุม
พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐานเท่ากับ .43 ผล
การวิเคราะห์ความเชื่อพบนิสิตที่มีความตั้งใจสูง เชื่อว่าการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดจะทำ
ให้มีเงินเก็บ รู้จักประหยัด รู้คุณค่าของเงินและเชื่อว่าเป็นไปไม่ได้ที่จะทำให้เป็นคนไม่ทันสมัย นิสิต
กลุ่มนี้ต้องการที่จะทำตามความประสงค์ของพ่อแม่ ญาติพี่น้อง อาจารย์ คนรัก รัฐบาลและสื่อ
ประเภทต่างๆ และเชื่อว่าการมีกำลังทรัพย์ไม่เพียงพอ ฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว คำแนะนำ
จากบุคคลที่เคารพรักและเศรษฐกิจในประเทศ เป็นปัจจัยควบคุมที่เกิดขึ้นเมื่อดังใจจะทำพฤติกรรม
ประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมีความสัมพันธ์ทางบวกกับ พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

3. ตัวแปรสำคัญที่สามารถอธิบายและทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของ นิสิตชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ คือ ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อ เครื่องแต่งกายซึ่งเป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลทางตรงมากที่สุดต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่อง แต่งกายโดยมีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐานเท่ากับ .26 รองลงมาคือการรับรู้การควบคุม พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายโดยมีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐานเท่ากับ .13

A STUDY OF THE FIRST YEAR STUDENTS' ECONOMIC SPENDING ON GARMENTS IN
SRINAKHARINWIROT UNIVERSITY ACCORDING TO THE THEORY OF PLANNED
BEHAVIOR

AN ABSTRACT
BY
RANCHITA SUKIDPANEENID

Presented in partial fulfillment of the requirements
for the Master of Education degree in Developmental Psychology
at Srinakharinwirot University
May 2004

Ranchita Sukidpaneenid. (2004). *A Study of The First Year Students' Economic Spending on Gaments in Srinakharinwirot University According to The Theory of Planned Behavior*. Master Thesis, M.Ed.(Developmental psychology). Bangkok: Graduate School, Srinakharinwirot University. Advisor Committee: Assist.Prof. Laddawan Krasemnate, Assist.Prof. Pranot Khaochim.

The purposes of this reseach were to study the level of intention and behavior in relation to economized spending on garments and to find out satisfactory explanation and prediction of intention to express economized spending behavior and economizing behavior expression in buying garments according to the theory of planned behavior.

The sample for this research consisted of 310 first - year students who were drawn by multistage sampling from Srinakharinwirot University during the academic year 2003. The instruments for collecting the data were a test of attitudes toward economizing behavior in buying garments, a test of conformity to the groups in economized spending on garments, a test of perception of behavior control in economized spending on garments, a test of intention to express economized spending behavior and a test of economized spending behavior expression. The statistical methods and operations for analyzing the data were percentage, arithmetic mean, standard deviation, t-test , Pearson's product- moment correlation coefficient and multiple regression analysis.

The research results indicated that the first- year students at Srinakharinwirot University were found to have a high level of intention to express economized spending behavior and a moderate level of economized spending behavior expression; according to the theory of planned behavior, it was found that attitudes towards economized spending behavior expression, conformity to reference groups in economized spending behavior expression and perception of economized spending behavior control could mutually predict as much as 34 percent of intention to express economized spending behavior at .001 level of significance; the most effective variable for predicting intention was perception of behavior control (a standard regression coefficient of .43). It was also found that students who had a high level of intention would believe that economized spending could help them save money, know how to save money and know the value of money, and it would be impossible to make them out of fashion; they wanted to conform to the expectations of parents, relatives, teachers, lovers, government and mass media. They believed that insufficient source of income, family status, parents' and teachers' advice and economy of the country were factors contributing to their economized spending behavior expression.

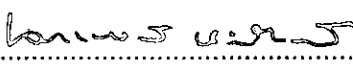
The findings also indicated that intention to express economized spending behavior and economized spending behavior expression were found to be significantly correlated at the .01 level; intention to express economized spending behavior was the first effective variable that could predict economized spending behavior of first- year students at Srinakharinwirot University (a standard regression coefficient of .26), and the second effective variable was perception of economized spending behavior control which could predict their economized spending behavior fairly well (a standard regression coefficient of .13).

ปริญญานิพนธ์
เรื่อง

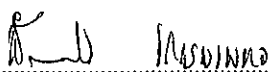
การศึกษาพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของนิสิตชั้นปีที่ 1
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยใช้ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน

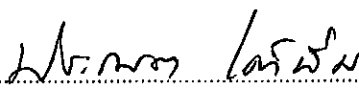
ของ
นางสาวรัชชิตา สุกิจปาณีนิจ

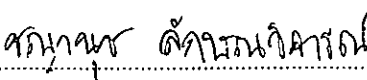
ได้รับอนุมัติจากบัณฑิตวิทยาลัยให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาพัฒนาการ
ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

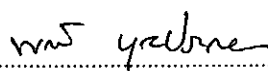
 คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(รองศาสตราจารย์ ดร. นภาพร หะวานนท์)
วันที่ ๒๒ เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2547

คณะกรรมการสอบปริญญานิพนธ์

 ประธาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ลัดดาวัลย์ เกษมเนตร)

 กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประณต คำนิม)

 กรรมการที่แต่งตั้งเพิ่มเติม
(อาจารย์ชญานุช ลักษณะวิจารณ์)

 กรรมการที่แต่งตั้งเพิ่มเติม
(อาจารย์ ดร. พรรณี บุญประกอบ)

ประกาศคุณูปการ

ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลงได้ด้วยดีเพราะได้รับความกรุณาจากผู้ช่วยศาสตราจารย์
ลัดดาวัลย์ เกษมเนตร ประธานกรรมการควบคุมปริญญานิพนธ์และผู้ช่วยศาสตราจารย์ประณต
เค้าฉิม กรรมการควบคุมปริญญานิพนธ์ ที่กรุณาให้ความรู้ให้คำปรึกษาแนะนำตลอดจนตรวจ
แก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาและความเอาใจใส่ของอาจารย์ทั้งสองท่าน
เป็นอย่างยิ่ง พร้อมทั้งดร. พรรณี บุญประกอบ และอาจารย์ชญานุช ลักษณะวิจารณ์ที่กรุณารับเป็น
กรรมการแต่งตั้งเพิ่มเติมในการสอบปากเปล่าปริญญานิพนธ์ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณไว้ ณ ที่นี้

ขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประณต เค้าฉิม ดร. พรรณี บุญประกอบและอาจารย์
ชญานุช ลักษณะวิจารณ์ ที่กรุณาให้คำแนะนำและตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

ขอขอบคุณนิสิตคณะต่างๆ ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒที่ให้ความร่วมมือในการเก็บ
ข้อมูลเป็นอย่างดี

ผู้วิจัยขอน้อมรำลึกถึงพระคุณของบิดามารดา ที่อุปการะ อบรมสั่งสอนและสนับสนุนให้
กำลังใจตลอดมา รวมทั้งครูอาจารย์ทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทความรู้ต่างๆ ให้แก่ผู้วิจัย

รัชชิตา สุกิจปาณีนิจ

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
จุดมุ่งหมายในการศึกษาค้นคว้า	6
ความสำคัญในการศึกษาค้นคว้า	6
ขอบเขตในการศึกษาค้นคว้า	7
นิยามศัพท์เฉพาะ	8
นิยามปฏิบัติการ	8
2 ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	11
เอกสารเกี่ยวกับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย	11
ทฤษฎีเบื้องหลังงานวิจัย : ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน	16
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลและพฤติกรรมตามแผน	29
กรอบแนวคิดในการศึกษาค้นคว้า	33
สมมุติฐานในการศึกษาค้นคว้า	34
3 วิธีการดำเนินการศึกษาค้นคว้า.....	35
ลักษณะของประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง	35
เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล	36
การเก็บรวบรวมข้อมูล	45
การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	45
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	46
สัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล	46
ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐาน	48
ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตอนที่ 2 วิเคราะห์ข้อมูลตามสมมุติฐาน	50

สารบัญ (ต่อ)

บทที่

หน้า

5 บทย่อ สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ.....	59
บทย่อ	59
- ความมุ่งหมายของการศึกษาค้นคว้า	59
- สมมุติฐานของการศึกษาค้นคว้า	59
- ประชากร	60
- กลุ่มตัวอย่าง	60
- เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า	60
- การเก็บรวบรวมข้อมูล	61
- ขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้	61
สรุปผลการศึกษา	61
อภิปรายผล	63
ข้อเสนอแนะ	68
- ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้	68
- ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป	69
บรรณานุกรม	71
ภาคผนวก	76
ภาคผนวก ก แบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อ	
เครื่องแต่งกายของนิสิตระดับปริญญาตรี	77
ภาคผนวก ข ความเชื่อเด่นชัด คำคุณศัพท์กลุ่มอ้างอิงและปัจจัยควบคุม	
เกี่ยวกับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย	80
ภาคผนวก ค แบบสอบถามพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย	88
ภาคผนวก ง เกณฑ์การแปลความหมายของคะแนน.....	101

บัญชีตาราง

ตาราง		หน้า
1	จำนวนนิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามคณะ	36
2	เกณฑ์การให้คะแนน	42
3	จำนวนร้อยละของนิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่างตามเพศและคณะที่ศึกษา	48
4	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรที่ศึกษา ตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน	48
5	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรที่ศึกษา ตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนในกลุ่มย่อยแบ่งตามเพศ	49
6	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรที่ศึกษา ตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนในกลุ่มย่อยแบ่งตามคณะที่ศึกษา	50
7	ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน	51
8	การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณเมื่อใช้ตัวแปร ทศนคติต่อพฤติกรรม(วัดทางตรง) การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง(วัดทางตรง)และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม (วัดทางตรง)เป็นตัวพยากรณ์ ตัวแปรเกณฑ์คือ ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรม	52
9	การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณเมื่อใช้ตัวแปร ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรม และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม(วัดทางตรง)เป็นตัวพยากรณ์ ตัวแปรเกณฑ์คือ พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย	53
10	ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของคะแนนความเชื่อเกี่ยวกับผลของ การกระทำระหว่างกลุ่มที่มีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ระดับสูงและกลุ่มที่มีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับต่ำ...	56
11	ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของคะแนนความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิง ระหว่างกลุ่มที่มีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับสูง และกลุ่มที่มีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับต่ำ	57
12	ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของคะแนนความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุม ระหว่างกลุ่มที่มีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับสูง และกลุ่มที่มีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับต่ำ	58
13	ความถี่ของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับผลของการซื้อเครื่องแต่งกาย อย่างประหยัดของนิสิตระดับปริญญาตรี(ด้านดี)	80
14	ความถี่ของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับผลของการซื้อเครื่องแต่งกาย อย่างประหยัดของนิสิตระดับปริญญาตรี(ด้านไม่ดี)	81

บัญชีตาราง(ต่อ)

ตาราง

หน้า

15	ความถี่ของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงที่มีต่อการซื้อ เครื่องแต่งกายอย่างประหยัดของนิสิตระดับปริญญาตรี(ผู้สนับสนุน)	83
16	ความถี่ของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงที่มีต่อการซื้อ เครื่องแต่งกายอย่างประหยัดของนิสิตระดับปริญญาตรี(ผู้คัดค้าน)	84
17	ความถี่ของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมในการซื้อ เครื่องแต่งกายอย่างประหยัดของนิสิตระดับปริญญาตรี(ปัจจัยส่งเสริม).....	85
18	ความถี่ของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมในการซื้อ เครื่องแต่งกายอย่างประหยัดของนิสิตระดับปริญญาตรี(ปัจจัยขัดขวาง)	86
19	คำคุณศัพท์เกี่ยวกับการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด	87

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ	หน้า
1 ความสัมพันธ์ของตัวแปรต่างๆในทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล.....	17
2 โครงสร้างตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน.....	18
3 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมประหยัด ในการซื้อเครื่องแต่งกาย.....	28
4 ลำดับขั้นของการสร้างแบบสอบถามพฤติกรรมประหยัด ในการซื้อเครื่องแต่งกาย ตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน.....	44
5 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์และค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐาน ของตัวแปรตามโครงสร้างตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน ที่ใช้ศึกษาพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย.....	54

บทที่ 1

บทนำ

๕๐ ๗๕

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การบริโภคเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการดำเนินชีวิตของมนุษย์ โดยเฉพาะการบริโภคปัจจัยพื้นฐาน 4 ประการ อันได้แก่ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัยและยารักษาโรค แต่ในปัจจุบันความต้องการเกี่ยวกับการบริโภคได้ขยายขอบเขตออกไปตามกระแสการพัฒนาประเทศ ซึ่งทำให้สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและสังคมเคลื่อนไหวตลอดเวลา เกิดการเปลี่ยนแปลงเป็นโครงสร้างอันซับซ้อนส่งผลให้เกิดลัทธิบริโภคนิยมหรือการบริโภคที่เกินความจำเป็นของชีวิต

ลัทธิบริโภคนิยมแพร่ขยายเข้าสู่สังคมไทยมานานหลายทศวรรษสร้างรายได้อย่างมหาศาลให้กับภาคการผลิต แต่ขณะเดียวกันผลพวงจากการขยายตัวของแนวคิดดังกล่าวก็ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งยิ่งใหญ่ทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม ที่เห็นได้ชัดก็คือทำให้คนในสังคมไม่สามารถมีชีวิตอยู่ได้โดยอาศัยเพียงปัจจัย 4 เป็นเครื่องหล่อเลี้ยงชีวิตเหมือนแต่ก่อน (พงศ์กฤษฎี พลเลิศ. 2544 : 63)

นอกจากนี้การเกิดปรากฏการณ์ กระแสโลกาภิวัตน์ (Globalization) ที่ขยายตัวครอบคลุมโลกก็ทำให้บริษัทข้ามชาติเข้ามาลงทุนทำการค้าในประเทศไทยได้อย่างมีเสรี และจากนโยบายเปิดเสรีทางการค้าและเสรีทางการเงินไม่เพียงแต่ส่งผลให้เกิดความเสียหายด้านสภาพแวดล้อมและเกิดปัญหาเศรษฐกิจสังคมเท่านั้น แต่ยังทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิต ค่านิยมของคนไทยให้หันไปบริโภคความทันสมัยที่มาจากวัฒนธรรมตะวันตก ได้แก่ การมีชีวิตอยู่อย่างหรูหราฟุ้งเฟ้อ การจับจ่ายซื้อสินค้าเพื่อแสดงสถานภาพทางสังคมหรือเสริมบารมี เหล่านี้ล้วนเป็นการบริโภค เพื่อตอบสนองต่อความอยากมากกว่าความจำเป็น (วิทยากร เชียงกุล. 2542 : 203) ประกอบกับความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีปัจจุบันที่ทำให้มีการผลิตบัตรเครดิตขึ้นมาใช้แทนเงินสด หรือที่เรียกว่าบัตรเครดิต ทำให้สามารถจับจ่ายใช้สอยได้แม้ไม่มีเงินอยู่ในมือ (คุณิรัตน์ แววมณีวรรณ. 2539 : 3) หรือในขณะเดียวกันถ้าผู้ผลิตขาดเงินลงทุนก็สามารถกู้ยืมเงินได้จากมาตรการปล่อยสินเชื่อแบบเสรีของภาครัฐ ด้วยเหตุนี้จึงมีคนไทยจำนวนไม่น้อยที่ตกอยู่ในภาวะการเป็นหนี้ ซึ่งนับวันจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น (พงศ์กฤษฎี พลเลิศ. 2544 : 64) และในที่สุดก็ต้องเผชิญกับปัญหาวิกฤตที่ตามมามากมาย

ความอ่อนแอและความล่มสลายของสถาบันครอบครัวเป็นผลกระทบโดยตรงจากพฤติกรรมกรรมการบริโภคที่ยึดติดและลุ่มหลงในวัตถุนิยมที่ฟุ้งเฟ้อเกินความจำเป็น โดยเฉพาะอย่างยิ่งความหลงใหลลัทธิวัตถุนิยมที่ห่อต้งนำเข้ามาจากต่างประเทศ ทำให้ความสัมพันธ์ในครอบครัวคลอนแคลนและจิตจางลง (ศิริวรรณ อรุณทิพย์ไพฑูรย์. 2544 : 67) โดยเฉพาะท่ามกลางสภาวะเศรษฐกิจถดถอยเนื่องมาจากเศรษฐกิจฟองสบู่แตกเมื่อปี พ.ศ. 2540 และยังคงมีผล

กระทบต่อเนื่องมาจนถึงจุดที่เป็นภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจหรือภาวะทางเศรษฐกิจที่ตกต่ำอย่างมากในปัจจุบันก็ยิ่งทำให้ปัญหาปากท้อง ปัญหาความอดอยาก ยากจน และปัญหาการว่างงานของคนไทยทวีความรุนแรงมากขึ้นและก่อให้เกิดความตึงเครียดเพิ่มขึ้นเช่นกัน ทั้งในระดับครอบครัวและชุมชน เนื่องจากต้องแข่งขันกันทำงาน และปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ก็ผลักดันให้คนไทยจำนวนหนึ่งมีพฤติกรรมที่สังคมไม่พึงปรารถนา ได้แก่ ปัญหาโสเภณี เด็กเร่ร่อน โรคเอดส์ รวมทั้งการก่ออาชญากรรมต่าง ๆ

จากความรุนแรงของวิกฤตปัญหาทั้งมวลที่ประเทศไทยกำลังเผชิญอยู่ทุกวันนี้ทำให้นักคิด และนักวิชาการไทยหลายท่านมีทรรศนะที่ตรงกันว่าทางออกที่สำคัญที่สุดในสถานการณ์ปัจจุบันคือความเป็นไททางจิตวิญญาณ ซึ่งจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อได้ละทิ้งภูมิปัญญาทาสที่ถูกกระแสนิโภคนิยมครอบงำออกไปเสียก่อน และกลไกสำคัญที่จะผลักดันให้เกิดความเป็นไทนี้ก็คือ การบริโภคนิยมพอเพียง (พงศ์กฤษฏ์ พลเลิศ. 2544 : 65) ประชาชนต้องรู้จักอยู่ รู้จักกิน นั่นหมายถึงเราต้องประหยัด อดออม มีวินัยและใส่ใจที่จะสร้างนิสัยการออม (เสรี วงษ์มณฑา. 2542 : 193) ที่ผ่านมาสังคมไทยใช้จ่ายแบบเกินตัว ต่อไปนี้ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน รวมทั้งประชาชนควรหันมาปรับปรุงและพัฒนาาระบบพื้นฐานความเป็นอยู่อย่างเข้มแข็ง ลดความฟุ้งเฟ้อ (อานันท์ ปันยารชุน. 2540:11) เพราะประเทศไทยในเวลานี้หมดยุคของการใช้จ่ายอย่างมือเติบไปเสียแล้ว แต่เรากำลังอยู่ในภาวะรัดเข็มขัดระดับชาติ "การประหยัดอย่างฉลาด" เป็นหนทางที่จะช่วยให้เราทุกคนผ่านวิกฤตนี้ไปได้ (เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. 2541 : 81) สอดคล้องกับแนวทางการแก้ไขปัญหายของรัฐบาลทุกยุคทุกสมัยที่เมื่อใดประเทศชาติเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ ภาครัฐก็จะรณรงค์ปลุกจิตสำนึกให้คนไทยมีส่วนร่วมในการกอบกู้ชาติด้วยการใช้จ่ายอย่างประหยัด เช่น โครงการ "ไทยช่วยไทย" , "รักไทยให้ถูกทาง" และ "พลังงานหาร 2" ในสมัยรัฐบาลชุดนายชวน หลีกภัย เป็นนายกรัฐมนตรี และในปัจจุบันคณะรัฐบาลนำโดย พ.ต.ท. ดร.ทักษิณ ชินวัตร ก็ได้เริ่มโครงการประหยัดเงินตราและเพิ่มค่านิยมไทยเพื่อส่งเสริมกระตุ้นและการสร้างกระแสประหยัด โดยมีเป้าหมายที่จะดำเนินการอย่างต่อเนื่องในระยะยาวเพื่อลดกระแสความนิยมบริโภคสินค้าต่างประเทศ

อย่างไรก็ตามแม้ว่าภาครัฐจะประกาศแนวทางสกัดการบริโภคสินค้าฟุ่มเฟือย แต่บริษัทที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์เนมจากต่างประเทศ อาทิ ไวน์ สุราต่างประเทศ ผลไม้ ดอกไม้ น้ำหอม เครื่องสำอาง กระเป๋าหนัง เข็มขัด รองเท้า และนาฬิกา เป็นต้น ก็ยังคงมีการนำเข้าสินค้าอุปโภคประเภทสินค้าฟุ่มเฟือยในเดือนมีนาคมเพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วถึง 11.5% คิดเป็นมูลค่าสูงถึง 442.5 ล้านบาทสหรัฐ ซึ่งถือเป็นยอดนำเข้าที่สูงมาก (ข่าวสด. 2544 : 6) และหลายฝ่ายกำลังหวัดกว่าการบริโภคนิยมไร้อัตนภาพนี้จะทำให้เศรษฐกิจไทยเจอกับภาวะวิกฤตรอบใหม่

จะเห็นได้ว่าในยามที่ประเทศกำลังประสบกับภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจและสังคมเช่นปัจจุบัน การเปลี่ยนแนวทางในการปฏิบัติให้สอดคล้องกับวิกฤตการณ์ที่เกิดขึ้นจะเป็นแนว

ความคิดที่ผู้นำประเทศและนักวิชาการต่างมองว่าจะสามารถแก้ไขหรือบรรเทาความเดือดร้อนให้กับประชาชนได้ ดังนั้นการศึกษาพฤติกรรมการประหยัดของคนไทยจึงจำเป็นอย่างยิ่งเพื่อสำรวจว่าคนไทยมีทัศนคติและความเชื่อเกี่ยวกับพฤติกรรมประหยัดอย่างไร

การศึกษาในครั้งนี้ ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย และเลือกกลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ที่อยู่ในช่วงวัยรุ่น เนื่องจากประสบการณ์ที่ผู้วิจัยศึกษาอยู่ในมหาวิทยาลัยแห่งนี้ สังเกตพบว่ามีนิสิตชายหญิงส่วนใหญ่ แต่งกายและใช้เครื่องประดับตามแฟชั่น ประกอบกับมีผลการวิจัยพบว่า ปัจจุบันวัฒนธรรมของวัยรุ่นไทยมี เหล้าบาร์ คาราโอเกะ ชีวิตกลางคืน การเล่นการพนัน การเที่ยวหาความสำราญ และการมั่วยาเสพติดเป็นใจกลาง โดยดูได้จากผลการศึกษาปัญหาโรคเอดส์ในกลุ่มเสี่ยงที่เป็นวัยรุ่นในพื้นที่ จ.เชียงใหม่ ของรัชสี ศรีอ่อนศรี (2544) ที่ว่าพฤติกรรมและทัศนคติของวัยรุ่นยุคใหม่มีการเดินตามกระแสบริโภคนิยมอย่างแนบเนียนแม้การศึกษาจะดำเนินการเฉพาะกลุ่มเสี่ยงวัยรุ่นในตัวเมืองเชียงใหม่ แต่เมื่อนำผลการศึกษาไปเปรียบเทียบกับผลการศึกษาพฤติกรรมวัยรุ่นในพื้นที่อื่นขององค์กรต่างๆ ก็ได้ผลออกมาในลักษณะใกล้เคียงกัน กล่าวคือ กลุ่มวัยรุ่นจะก้าวตามแฟชั่น ชอบใช้สินค้าที่มียี่ห้อ และมาจากต่างประเทศ ชอบเดินเที่ยวตามห้างสรรพสินค้า เข้าร้านอินเทอร์เน็ต เที่ยวกลางคืน ตามสถานบันเทิง ดื่มเหล้าและสารเสพติด ตั้งแต่ยังไม่พ้นวัยเรียน (ผู้จัดการรายสัปดาห์. 2544 : 6)

พฤติกรรมดังกล่าวก่อให้เกิดปัญหามากมาย ผลกระทบที่เกิดกับวัยรุ่นโดยตรงก็คือ เรื่องของการศึกษาและสุขภาพ นอกจากนี้ก็ส่งผลกระทบต่อสังคมโดยรวมด้วย กล่าวคือ ค่านิยมในการบริโภคเช่นนี้จะทำให้เกิดการแข่งขันในทางที่ผิด อวดมั่งอวดมี ด้วยการใช้เสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายที่มีราคาแพง คนที่ครอบครัวยังมีฐานะดีก็กระทำได้โดยไม่เดือดร้อน แต่ถ้าอยู่ในครอบครัวยากจนฐานะไม่ดีก็จำเป็นต้องพึ่งตนเองและทำทุกวิถีทางเพื่อให้ได้สิ่งที่ตนหมายปอง สิ่งที่เกิดขึ้นก็คือ วัยรุ่นกลุ่มนี้จะออกหางานพิเศษทำ เช่น ลักขโมย ตลอดจนนำไปสู่การขายบริการทางเพศ (ณัฐวุฒิ ศรีภักดิ์. 2540 : 153) นอกจากนี้ก็ยังก่อให้เกิดปัญหาอาชญากรรม โจรกรรม การทะเลาะวิวาท การพนัน รวมไปถึงการแพร่ระบาดของยาเสพติด

พฤติกรรมการอุปโภค บริโภค ที่ฟุ้งเฟ้อไม่เหมาะสมกับฐานะทางเศรษฐกิจของตนและสถานะเศรษฐกิจของประเทศชาติของวัยรุ่น ก่อให้เกิดปัญหาต่างๆ มากมาย จึงสมควรอย่างยิ่งที่จะคิดหาวิธีการป้องกันและแก้ไขปัญหาดังกล่าว นิตยา ภทลิตระพันธ์(2544:17) กล่าวว่าควรเริ่มจากการพัฒนาคุณภาพของประชากรในประเทศเป็นอันดับแรก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการพัฒนาคุณภาพชีวิตของเยาวชนซึ่งจะเติบโตเป็นกำลังสำคัญของชาติต่อไป สอดคล้องกับ ภทราพันธ์ หรุ่นรักวิทย์(2545:2) ที่เห็นว่าควรพัฒนาคุณลักษณะสำคัญได้แก่ พฤติกรรมประหยัดให้กับเยาวชนไทย เพื่อให้มีพฤติกรรมการใช้จ่ายที่เหมาะสมกับการดำเนินชีวิต ลดพฤติกรรมการ

บริโภคที่ฟุ่มเฟือย รวมทั้งกระตุ้นให้ตระหนักถึงความจำเป็นและวัตถุประสงค์ที่แท้จริงในการบริโภค

การปรับเปลี่ยนหรือเสริมสร้างพฤติกรรมใดๆ ให้เกิดกับบุคคลขึ้นได้นั้นจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเข้าใจถึงสาเหตุที่ทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรม(ลัตตาวัลย์ เกษมเนตร, ประทีป จินะ และคณะ. 2545:42) แต่จากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย พบว่าส่วนใหญ่จะเป็นการศึกษาเชิงทดลอง เพื่อพัฒนาคุณลักษณะดังกล่าวโดยใช้เทคนิครูปแบบต่างๆกัน อีกส่วนหนึ่งก็เป็นการศึกษาเพื่อต้องการทราบว่าคุณคนมีพฤติกรรมประหยัดหรือไม่ แม้จะมีการศึกษาร่วมกับตัวแปรอื่นแต่ก็ยังไม่มีการศึกษาที่อธิบายถึงสาเหตุที่ทำให้เกิดพฤติกรรมประหยัด ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาปัจจัยที่สัมพันธ์กับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย เพื่อนำผลการศึกษาที่ได้มาใช้เป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาและส่งเสริมให้นิสิตมีทัศนคติที่ดีต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย โดยการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยใช้ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (The Theory of Planned Behavior) ของไอเซน (Ajzen) ที่เป็นบทขยายของทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล (Theory of Reasoned Action) ของฟิชไบน์และไอเซน(Fishbein and Ajzen)มาใช้ในการอธิบายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของนิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร

ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนคล้ายกับทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลที่ว่า ปัจจัยหลักในการกำหนดพฤติกรรมบุคคลคือความตั้งใจเชิงพฤติกรรม(Behavioral Intention) หรือเรียกสั้นๆ ว่าความตั้งใจ ถ้าบุคคลมีความตั้งใจอย่างหนักแน่นที่จะทำพฤติกรรมใดก็ตาม แนวโน้มที่บุคคลจะทำพฤติกรรมนั้นก็จะสูงขึ้น ส่วนข้อแตกต่างระหว่าง 2 ทฤษฎีนี้ก็คือ ตัวกำหนดความตั้งใจ (I) ในทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนนอกจากจะมีทัศนคติต่อพฤติกรรม(Attitude Toward The Behavior หรือ A_B) และการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (Subjective Norm หรือ SN) แล้ว ทฤษฎีนี้ก็ยังเพิ่มตัวกำหนดขึ้นอีกหนึ่งตัวคือ การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม (Perceived Behavioral Control หรือ PBC) โดยไอเซนให้ความหมายของ PBC ว่าหมายถึง การรับรู้ว่าคุณมีความสามารถที่จะทำพฤติกรรมและสามารถจัดการกับปัจจัยที่เป็นอุปสรรคขัดขวางในการทำพฤติกรรมได้ (จิรพันธ์ พากเพียร. 2540: 29-30)

ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนอธิบายว่าคุณคนจะแสดงพฤติกรรมหรือไม่ ขึ้นอยู่กับความตั้งใจที่จะกระทำพฤติกรรม โดยความตั้งใจจะถูกกำหนดด้วย 3 องค์ประกอบ ได้แก่ องค์ประกอบที่ 1 การที่บุคคลเชื่อว่าการกระทำพฤติกรรมจะก่อให้เกิดผลทางบวกหรือลบกับการที่บุคคลรับรู้ว่าคุณคนมีความสำคัญสำหรับเขา เช่น พ่อ แม่ ต้องการให้เขากระทำพฤติกรรมหรือไม่ องค์ประกอบที่ 2 การที่เขารับรู้ว่าการกระทำพฤติกรรมนั้นเป็นเรื่องง่ายหรือยาก ถ้าบุคคลเชื่อว่าผลการกระทำจะเป็นไปทางบวก พ่อหรือแม่ก็ต้องการให้เขากระทำพฤติกรรมนั้น และองค์ประกอบที่ 3

ตัวเขาเองรับรู้ว่ามีความสามารถที่จะทำพฤติกรรม บุคคลดังกล่าวก็ย่อมมีความตั้งใจที่หนักแน่นที่จะกระทำพฤติกรรมนั้น (ปราณี ศิวพรพิทักษ์. 2539:3 ;อ้างอิงจาก Ajzen.1985,1988,1991)

พฤติกรรมประหยัดเป็นการผสมผสานกันระหว่างความเชื่อ ทศนคติ ค่านิยมและความเห็นที่เกิดจากการประเมินความสำคัญด้านการประหยัดที่ผ่านกระบวนการเรียนรู้จากประสบการณ์ (พิมลวรรณ สุทธิวงศ์. 2537:63) จากแนวคิดดังกล่าวผู้วิจัยคิดว่าน่าจะนำทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนมาอธิบายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายได้

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการอธิบายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย พบว่า มีผู้นำทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลและทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน มาใช้ในการอธิบายพฤติกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ แม้จะไม่ใช้การศึกษาพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายโดยตรง แต่ก็พบงานวิจัยที่ศึกษาพฤติกรรมใกล้เคียง คือ แคนโทลาและคณะ (Kantola, S.J.and Others. 1982) ใช้ทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลทำนายตัวแปรความตั้งใจจะประหยัดน้ำ วรรณา ลาวัณ (2535) ใช้ทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลเป็นหลักในการทำนายพฤติกรรมการอนุรักษ์และไม่อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จังหวัดราชบุรี ดุษฎี โยเหลา และ ประทีป จินเจี (2539) นำทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลมาใช้ในการศึกษาพฤติกรรมอนุรักษ์น้ำของครูประถมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่าตัวแปรในทฤษฎีดังกล่าวสามารถอธิบายพฤติกรรมได้ ส่วนงานวิจัยที่มีผู้นำทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนไปใช้ ได้แก่ งานวิจัยของโบลเดโร (หทัยรัตน์ ร่มประพันธ์. 2543:37 อ้างอิงจาก Boldero.1995) โดยนำทฤษฎีนี้ไปใช้ศึกษาพฤติกรรมการนำกระดาษหนังสือพิมพ์กลับมาใช้ใหม่ อาริวรรณ รุ่งทิวณิช (2541) ศึกษาพฤติกรรมการรีไซเคิลขยะมูลฝอยของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ในเขตกรุงเทพมหานคร และลัดดาวัลย์ เกษมเนตร, ประทีป จินเจี และคณะ (2545)ได้นำทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนไปใช้อธิบายพฤติกรรมอนุรักษ์แหล่งน้ำของแม่บ้านและเยาวชนริมคลองแสนแสบ ผลการวิจัยพบว่าตัวแปรในทฤษฎีนี้สามารถทำนายพฤติกรรมได้เช่นกัน แต่ในการศึกษครั้งนี้ผู้วิจัยเลือกใช้ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน เนื่องจากทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลมีข้อจำกัดเฉพาะพฤติกรรมที่อยู่ภายใต้การควบคุมของเจตนาหรือความตั้งใจของบุคคลเท่านั้น แต่พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายเป็นพฤติกรรมที่ผู้ทำต้องอาศัยทักษะ โอกาส เงิน เวลา หรือความร่วมมือของบุคคลอื่น ๆ ดุษฎี โยเหลาและประทีป จินเจี (2539:75) เสนอแนะว่าถ้าเราสนใจที่จะศึกษาพฤติกรรมทางสังคมที่ต้องอาศัยปัจจัยอื่นที่มีอิทธิพลอย่างแรงใจเพียงอย่างเดียว ก็ควรเพิ่มตัวแปรด้านการควบคุมพฤติกรรมและการรับรู้ความสามารถของตนเองในกรอบแนวคิดของงานวิจัยด้วย ซึ่งไอเซน (Ajzen) ก็ได้เพิ่มตัวแปรตัวนี้เข้าไปในทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน ดังนั้นผู้วิจัยจึงเชื่อว่าทฤษฎีนี้เหมาะสมที่จะนำมาใช้อธิบายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

ด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของนิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสานมิตร โดยใช้ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนมาเป็นกรอบในการกำหนดปัจจัยที่สัมพันธ์กับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย เพื่อทำนายแนวโน้มการเกิดพฤติกรรมดังกล่าวในอนาคต และเป็นแนวทางการแก้ไขปัญหหรือเปลี่ยนความเชื่อและทัศนคติต่อการประกอบพฤติกรรมการบริโภคของนิสิตให้เป็นไปในทางที่พึงประสงค์

จุดมุ่งหมายในการศึกษาค้นคว้า

1. เพื่อศึกษาปริมาณความตั้งใจและพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทั้งรายด้านและภาพรวมของนิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงกับทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม
3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงกับการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม
4. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงกับการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม
5. เพื่อศึกษาอำนาจการทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายโดยใช้ตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน คือ ทัศนคติต่อพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย
6. เพื่อศึกษาอำนาจการทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายจากความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

ความสำคัญในการศึกษาค้นคว้า

ผลการศึกษาครั้งนี้คาดว่าจะได้รับประโยชน์ ดังต่อไปนี้

1. ได้ความรู้เชิงทฤษฎี กล่าวคือ ผลการศึกษานี้จะชี้ให้เห็นถึงผลการตรวจสอบทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนว่าสามารถนำมาใช้ทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายได้หรือไม่ ดีเพียงใด และสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการศึกษาและทำนายพฤติกรรมอื่นหรือกลุ่มตัวอย่างอื่น
2. ได้แนวทางในการนำมาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ กล่าวคือ ผลการศึกษานี้จะชี้ให้เห็นถึงปัจจัยเชิงสาเหตุของการตัดสินใจที่จะกระทำหรือไม่กระทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของนิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัย

ศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ซึ่งจะเป็นประโยชน์ด้านการวางแผนเพื่อปลูกจิตสำนึก วรรณคดี และส่งเสริมให้นิสิตมีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายในอนาคด

ขอบเขตการศึกษาค้นคว้า

1. ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ นิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ปีการศึกษา 2546 จำนวนทั้งสิ้น 2,988 คน

2. กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ นิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ปีการศึกษา 2546 ที่มีฐานะทางครอบครัวดี จำนวน 310 คน ซึ่งได้จากการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multistage Random Sampling)

3. ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า

ตัวแปรในงานวิจัยครั้งนี้ คือ ตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน ซึ่งแบ่งออกเป็น ตัวแปรตามและตัวแปรอิสระ ดังนี้

ตัวแปรอิสระ

1.ทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง

2.ทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม ซึ่งประกอบด้วย

2.1 ความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่อง

แต่งกาย

2.2 การประเมินผลการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

3. การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง

4. การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม ซึ่งประกอบด้วย

4.1 ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

4.2 แรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

5. การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง

6. การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม ซึ่งประกอบด้วย

6.1 ความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

6.2 การรับรู้อำนาจของปัจจัยควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

ตัวแปรตาม

1. พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

2. ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. เครื่องแต่งกาย หมายถึง สิ่งของเครื่องใช้ที่เกี่ยวกับร่างกาย ได้แก่ เสื้อผ้า รองเท้า และเครื่องประดับ

2. ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน หมายถึง ทฤษฎีที่กล่าวถึงโครงสร้างหรือหลักการที่ใช้ในการทำนายพฤติกรรม ซึ่งไอเซน (Ajzen, 1991) พัฒนามาจากทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล โดยมีแนวคิดว่าคุณคนจะตัดสินใจกระทำพฤติกรรมตามข้อมูลที่มีอยู่ ซึ่งประกอบด้วย ความเชื่อเกี่ยวกับพฤติกรรม ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงและความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุม ความเชื่อเหล่านี้จะส่งผลต่อพฤติกรรมโดยผ่านทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมและความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรม

นิยามปฏิบัติการ

1. พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย หมายถึง การที่บุคคลแสดงออกถึงการใช้ทรัพย์สิน เพื่อซื้อสิ่งของเครื่องใช้ส่วนตัวที่เกี่ยวกับร่างกาย ได้แก่ เสื้อผ้า รองเท้าและเครื่องประดับตามความจำเป็นและเกิดประโยชน์คุ้มค่ามากที่สุด

พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายสามารถวัดได้จากแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น ซึ่งเป็นมาตราประเมินค่า 4 ระดับ ตั้งแต่ไม่เคยทำเลย (0) จนถึงทำประจำ (3) ผู้ที่ได้คะแนนสูงถือว่าเป็นผู้มีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมากกว่าผู้ที่ได้คะแนนต่ำ

2. ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย หมายถึง การที่บุคคลแสดงความตั้งใจว่าเขาจะประหยัดมากน้อยเพียงใด ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรม วัดได้จากแบบวัดที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน ซึ่งเป็นมาตราประเมินค่าความตั้งใจ 7 ระดับ ตั้งแต่ตั้งใจจะประหยัด จนถึงตั้งใจจะไม่ประหยัดเลย ผู้ที่ได้คะแนนสูงเป็นผู้ที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายสูงกว่าผู้ที่มีคะแนนต่ำ

3. ทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย หมายถึง ความคิดเห็นหรือความรู้สึกของนิสิตแต่ละคนที่มีต่อการทำพฤติกรรมในทางบวกและทางลบ ตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนมีวิธีการวัด 2 วิธี คือ

3.1 วัดทางตรง เป็นการวัดโดยการประเมินความรู้สึกของนิสิตที่มีต่อการทำ

พฤติกรรมในลักษณะของ ดี-เลว ฉลาด-โง่ ชอบ-ไม่ชอบ ฯลฯ ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ใช้การวัดจากมาตราส่วนประมาณค่าของออสกูด ความรู้สึกด้านบวกจะให้คะแนนแบบ 7 ถึง 1 ส่วนด้านลบจะให้คะแนนแบบ 1 ถึง 7 ผู้ที่ได้คะแนนสูงจะเป็นผู้ที่มีทัศนคติทางตรงในด้านบวกต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมากกว่าผู้ที่ได้คะแนนต่ำ

3.2 วัดทางอ้อม เป็นการวัดโดยการรวมผลคูณของความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรม กับการประเมินความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรม มีรายละเอียดดังนี้

3.2.1 ความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรม หมายถึง การที่นิสิตเชื่อว่าเมื่อกระทำพฤติกรรมแล้วจะทำให้เกิดผลกับตนเองอย่างไร โดยด้านบวกจะให้คะแนนแบบ 7 ถึง 1 ส่วนด้านลบจะให้คะแนนแบบ 1 ถึง 7

3.2.2 การประเมินความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรม หมายถึง การที่นิสิตตัดสินผลอันเกิดจากพฤติกรรม ว่ามีประโยชน์มากน้อยเพียงใด หรือเป็นสิ่งที่ดี-เลว เพียงใด โดยด้านบวกจะให้คะแนนแบบ 7 ถึง 1 ส่วนด้านลบจะให้คะแนนแบบ 1 ถึง 7

ผู้ที่ได้คะแนนสูงจะเป็นผู้ที่มีทัศนคติทางอ้อมในทางบวกต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมากกว่าผู้ที่ได้คะแนนต่ำ

4. การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง หมายถึง การรับรู้ของนิสิตที่มีต่อผู้ที่เขาให้ความสำคัญ โดยรับรู้ว่าคุณค่าเหล่านั้นคิดว่า เขาควรหรือไม่ควรกระทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน มีวิธีการวัด 2 วิธีคือ

4.1 วัดทางตรง เป็นการวัดโดยการประเมินความเชื่อของนิสิตว่าคุณค่าที่มีความสำคัญกับเขาคิดว่าควรหรือไม่ควรกระทำพฤติกรรมมากน้อยเพียงใด การวัดการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรง ใช้แบบวัดพฤติกรรมที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน ซึ่งเป็นมาตราส่วนประมาณค่า 7 ระดับ โดยคำตอบแต่ละข้อมีคะแนนระหว่าง 7 ถึง 1 ผู้ที่ได้คะแนนสูงจะเป็นผู้ที่คล้อยตามกลุ่มอ้างอิง ในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมากกว่าผู้ที่ได้คะแนนต่ำ

4.2 วัดทางอ้อม เป็นการวัดโดยการรวมผลคูณระหว่างความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงกับแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง มีรายละเอียดดังนี้

4.2.1 ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิง หมายถึง การรับรู้ความคาดหวังของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่แวดล้อมตัวนิสิต ซึ่งนิสิตจะพิจารณาว่ากลุ่มบุคคลที่มีความสำคัญต่อเขาเหล่านั้นคิดว่าเขาควรหรือไม่ควรกระทำพฤติกรรม โดยคำตอบแต่ละข้อมีคะแนนระหว่าง 7 ถึง 1

4.2.2 แรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง หมายถึง ระดับความต้องการของนิสิตที่จะกระทำตามบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่มีความสำคัญกับเขา โดยคำตอบแต่ละข้อมีคะแนนระหว่าง 7 ถึง 1

ผู้ที่ได้คะแนนสูงจะเป็นผู้ที่มีการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อมมากกว่าผู้ที่ได้คะแนนต่ำ

5. การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม หมายถึง การรับรู้ของนิสิตว่าการจะกระทำพฤติกรรมนั้นเป็นเรื่องง่ายหรือยาก ตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนมีวิธีการวัด 2 วิธีคือ

5.1 วัดทางตรง เป็นการวัดโดยการประเมินความรู้สึกของนิสิตว่าเขาสามารถควบคุมการทำพฤติกรรมให้สำเร็จได้มากน้อยเพียงใด ในการศึกษาครั้งนี้ใช้แบบวัดการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมทางตรงที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนซึ่งเป็นมาตราส่วนประมาณค่า 7 ระดับ โดยคำตอบแต่ละข้อมีคะแนนระหว่าง 7 ถึง 1 ผู้ที่ได้คะแนนสูงจะเป็นผู้ที่มีการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมากกว่าผู้ที่ได้คะแนนต่ำ

5.2 วัดทางอ้อม เป็นการวัดโดยการรวมผลคูณระหว่างการรับรู้ปัจจัยควบคุมพฤติกรรมกับความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุมพฤติกรรม มีรายละเอียดดังนี้

5.2.1 การรับรู้ปัจจัยควบคุมพฤติกรรม หมายถึง การที่นิสิตรับรู้ว่ามีปัจจัยใดบ้างที่จะเป็นอุปสรรคขัดขวางหรือเอื้อต่อการทำพฤติกรรม โดยคำตอบแต่ละข้อมีคะแนนระหว่าง 7 ถึง 1

5.2.2 ความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุมพฤติกรรม หมายถึง ความเชื่อของนิสิตเกี่ยวกับการมีหรือไม่มีทรัพยากรหรือโอกาสในการทำพฤติกรรม โดยคำตอบแต่ละข้อมีคะแนนระหว่าง 7 ถึง 1

ผู้ที่ได้คะแนนสูงจะเป็นผู้ที่มีการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางอ้อม) มากกว่าผู้ที่ได้คะแนนต่ำ

บทที่ 2

ทฤษฎี เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของนิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ปีการศึกษา 2546 ตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (A theory of planned behavior) ของไอเซน (Ajzen, 1991) ซึ่งมีผู้วิจัยได้รวบรวมทฤษฎีเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อประกอบการศึกษา เรียงตามลำดับดังต่อไปนี้

1. พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย
 - ความหมายของการประหยัด
 - ความหมายของเครื่องแต่งกาย
 - ความสำคัญของพฤติกรรมประหยัด
 - วยรู้กับการแต่งกาย
2. ทฤษฎีเบื้องหลังงานวิจัย
 - แนวคิดของการศึกษา
 - สาระสำคัญของทฤษฎี
 - ข้อจำกัดของทฤษฎี
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน

พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

ความหมาย

"การประหยัด" เป็นพฤติกรรมที่พึงประสงค์ในสังคมทุกชนชาติ เพราะถ้าประชาชนในทุกระดับเศรษฐกิจสังคม รู้จักใช้จ่ายทรัพย์สินของตนอย่างมีประสิทธิภาพ สังคมและประเทศชาติก็จะมีเศรษฐกิจดี มีความเป็นปึกแผ่นมั่นคง ด้วยความตระหนักถึงความสำคัญของพฤติกรรมดังกล่าว ทำให้มีผู้กล่าวถึงความหมายของคำว่า "ประหยัด" ได้หลากหลายดังนี้

พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525 (2532 : 510) ให้ความหมาย "ประหยัด" ว่า ยับยั้งระมัดระวัง เช่น ประหยัดปาก ประหยัดคำ ใช้จ่ายแต่พอควรแก่ฐานะ

แปลก สนธิรักษ์ (2513 : 127) กล่าวถึง "การประหยัด" โดยใช้คำว่า "มัธยัสถ์" ว่า หมายถึงการใช้จ่ายอย่างปานกลาง พอให้ความสุขตามความจำเป็นของชีวิต คนมัธยัสถ์หรือคนประหยัดนั้นย่อมใช้จ่ายอย่างมีเหตุผล รู้จักประมาณตัวว่าควรใช้จ่ายอะไรบ้าง รู้ว่าสิ่งใดควรเสีย สิ่งใดไม่ควรเสีย เงินรายได้ที่หามาได้เมื่อเหลือจากการใช้จ่ายก็เก็บไว้เป็นทุนรอนต่อไป โดยเลือกพิจารณาแต่เฉพาะการลงทุนที่เหมาะสมและมั่นคง

สำรอง เพ็ญ (2524 : 1) ให้ความหมาย "ประหยัด" ว่า หมายถึง การรู้จักใช้จ่ายทรัพย์สินหรือทรัพยากรที่พึงสงวนไว้อย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่า รวมถึงการปฏิบัติตน อย่างถูกต้องเหมาะสมกับสภาพฐานะและความเป็นอยู่แห่งตน

หน่วยศึกษานิเทศก์ กรมสามัญศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ (2529 : 2) ให้ความหมายของ "การประหยัดและการออม" ว่า หมายถึง การรู้จักออมทรัพย์สิน เวลา ทรัพยากร ทั้งส่วนตนและสังคมตามความจำเป็นให้เกิดประโยชน์และคุ้มค่าที่สุด รวมทั้งการรู้จักดำรงชีวิตให้เหมาะสมกับสภาพฐานะความเป็นอยู่ส่วนตนและสังคม

กรมวิชาการ กองวิจัยทางการศึกษา (2533 : 236) ให้ความหมาย "ประหยัด" ว่า หมายถึง การรู้จักใช้จ่ายเงินหรือสิ่งของเครื่องมือ เครื่องใช้ต่าง ๆ ตามความจำเป็นหรือความต้องการอย่างมีเหตุผล โดยยึดหลักความพอดีและเหมาะสม คือ พยายามใช้ให้น้อยที่สุดแต่คุ้มค่า และได้ประโยชน์มากที่สุด

อำนาจ แดงรอด (2540 : 8) ให้ความหมาย "ประหยัด" ว่า หมายถึง การรู้จักอดออม การรู้จักบริโภคสินค้าเท่าที่จำเป็นและลดการใช้จ่ายที่ฟุ่มเฟือย

พงศ์จิรา สินพยัคฆ์ (2542 : 60) ให้ความหมาย "การประหยัด" โดยใช้คำว่า "การออม" ว่า หมายถึง การลดการบริโภคในปัจจุบันเพื่อสามารถบริโภคในอนาคตได้มากขึ้น อาจกล่าวได้ว่าการประหยัดหรือการออมคือการบริโภคอย่างฉลาด รู้จักบริโภคเศรษฐกิจทรัพย์ในปริมาณที่พอดีกับความต้องการหรือความจำเป็นจริง ๆ จึงมีผลทำให้มีรายได้เหลือเก็บเป็นเงินออมเพื่อการใช้จ่ายในอนาคตได้

จากนิยามเกี่ยวกับคำว่า "ประหยัด" ดังกล่าวข้างต้น สรุปได้ว่า "การประหยัด" หมายถึง การรู้จักใช้ทรัพย์สินและทรัพยากรทั้งส่วนตัวและส่วนรวมตามความจำเป็น ให้เกิดประโยชน์และคุ้มค่าที่สุดมากที่สุด

"เครื่องแต่งกาย" เป็นคำประสมที่มาจากคำว่า เครื่อง + แต่ง + กาย ซึ่งพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542 (ราชบัณฑิตยสถาน. 2546) ให้ความหมายของแต่ละคำ ไว้ดังนี้

เครื่อง หมายถึง สิ่ง สิ่งของ สิ่งสำหรับประกอบกันหรือเป็นพวกเดียวกัน

แต่ง หมายถึง ทำให้งาม ทำให้ดี

กาย หมายถึง ตัว

จากคำจำกัดความข้างต้น สรุปได้ว่า เครื่องแต่งกาย หมายถึง สิ่งของเครื่องใช้ที่เกี่ยวกับร่างกาย ซึ่งในงานวิจัยนี้ ได้แก่ เสื้อผ้า รองเท้าและเครื่องประดับ

จากนิยามของคำว่า ประหยัดและเครื่องแต่งกาย เราสามารถสรุปคำนิยามของพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ได้ดังนี้

พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย หมายถึง การแสดงออกถึงการรู้จักใช้ทรัพย์สินเพื่อซื้อสิ่งของเครื่องใช้ส่วนตัวที่เกี่ยวกับร่างกาย ได้แก่ เสื้อผ้า รองเท้าและเครื่องประดับตามความจำเป็นและเกิดประโยชน์คุ้มค่ามากที่สุด

ความสำคัญของพฤติกรรมประหยัด

ปัจจุบันคนไทยเกือบทั้งประเทศกำลังประสบกับวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ ถึงแม้ว่าจะมีโครงการให้ความช่วยเหลือจากสถาบันและหน่วยงานของทั้งภาครัฐและเอกชน แต่แนวทางเหล่านั้นก็ยังไม่เพียงพอที่จะบำบัดทุกข์ของประชาชนได้ เพราะวิกฤตที่เกิดขึ้นนี้รุนแรงมาก อย่างไรก็ตามหลายฝ่ายก็เชื่อว่า พลังความร่วมมือร่วมใจจากประชากรที่มีคุณภาพ จะช่วยนำพาประเทศชาติให้รอดพ้นจากวิกฤตครั้งนี้ไปได้ด้วยเหตุผลนี้การพัฒนาคุณภาพของประชากรจึงเป็นเรื่องที่สำคัญ และคุณธรรมที่เอื้อต่อการฟื้นฟู และพัฒนาเศรษฐกิจ ก็คือพฤติกรรมประหยัด ดังพระราชดำรัสในพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว (รัชกาลปัจจุบัน) ที่พระราชทานแก่ประชาชนชาวไทยในโอกาสวันขึ้นปีใหม่ เมื่อปีพุทธศักราช 2503 ความว่า

"...ข้าพเจ้าใคร่จะได้กล่าวถึงความสำคัญของการประหยัด ซึ่งรัฐบาลได้ชักชวนให้แต่ละคนปฏิบัติ คงจะได้ตระหนักอยู่ทั่วกันแล้วว่า การใช้จ่ายโดยการประหยัดนั้นจะเป็นหลักประกันความสมบูรณ์พูนสุขของผู้ประหยัดเองและครอบครัว ช่วยป้องกันความขาดแคลนในวันข้างหน้า การประหยัดดังกล่าวนี้จะมีผลดีไม่เฉพาะแก่ผู้ประหยัดเท่านั้น ยังจะเป็นประโยชน์แก่ประเทศชาติก็ขึ้นอยู่กับฐานะความเป็นอยู่ของประชาชนพลเมือง ถ้าแต่ละคนทำการประหยัดและช่วยผดุงฐานะของตนเองเป็นส่วนรวม...."

ปีพุทธศักราช 2542 พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ พระราชทานกระแสพระราชดำรัสเนื่องในวโรกาสวันเฉลิมพระชนมพรรษา ณ ศาลาดุสิดาลัย สวนจิตรดา ความว่า

"...การกู้เงินจะต้องมีความฉลาดและซื่อสัตย์ กู้มาแล้วต้องนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ ไม่ใช่สักแต่ว่ากู้เพื่อนำมาใช้อย่างสุรุ่ยสุร่าย ต้องยอมถอยหลังกลับไปสู่วิถีแห่งความเป็นไทยต้องรอบคอบทำตามอัตภาพ ครองชีวิตในเศรษฐกิจแบบพออยู่พอกิน ช่วยกันทำตามหน้าที่ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ทรงพูดถึงปัญหาที่ไทยกำลังเผชิญอยู่ว่า ในระยะนี้เป็นระยะวิกฤตก็ต้องพิจารณาว่าอะไรที่ควรทำ อะไรที่ควรจะเว้น...คนเขานึกว่าไทยเป็นเสือตัวเล็กๆ และเป็นเสือตัวโตขึ้น เราไปเห่อว่าเป็นเสือ ความจริงเคยพูดเสมอในที่ประชุมอย่างนี้ว่า การจะเป็นเสือนั้นมันไม่สำคัญ สำคัญอยู่ที่เราพออยู่พอกินและมีเศรษฐกิจการเป็นอยู่แบบพอมีพอกิน แบบพอมีพอกินหมายความว่าอุ้มชูตัวเองได้ให้มีพอเพียงกับตัวเอง อันนี้เคยบอกว่าความพอเพียงนี้ทุกครอบครัวจะต้องผลิตอาหารของตัวจะต้องทอผ้าสำหรับใส่ในครอบครัวตัวเองในหมู่บ้านหรือในอำเภอจะต้องมีความพอเพียงพอสมควรบางสิ่งบางอย่างที่ผลิตได้มากกว่าความต้องการก็ขายได้ แต่ขายในที่ไม่ห่างไกลเท่าไรไม่ต้องเสียค่าขนส่งมากนัก อย่างนี้นักเศรษฐกิจต่างๆ ก็มาบอกว่าล้าสมัย จริงอาจจะล้าสมัยเพราะว่าคนอื่นต้องการเศรษฐกิจการค้า ไม่ใช่เศรษฐกิจความพอเพียง รู้สึกไม่หรรษา แต่เมืองไทยเป็นประเทศที่มีบุญอยู่อย่างการผลิตก็พอเพียง

...ที่พูดกลับไปกลับมาในเรื่องการค้า การบริโภค การผลิตและการขายเพราะรู้ว่าท่านทั้งหลายกำลังลุ่มใจในวิกฤตการณ์ ตั้งแต่คนที่เงินน้อยจนกระทั่งคนที่มีเงินมากทำให้เดือดร้อน แต่ถ้าสามารถที่จะเปลี่ยนไปในทางทำให้กลับเป็นเศรษฐกิจแบบพอเพียงไม่ต้องทั้งหมด แม้จะไม่ถึง

ครึ่ง แต่อาจจะเศษหนึ่งส่วนสี่ก็สามารถที่จะอยู่ได้ การแก้ไขจะต้องใช้เวลา ไม่ใช่ง่าย ๆ โดยมากคนก็ใจร้อนเพราะเดือดร้อน แต่ว่าถ้าทำตั้งแต่เดี๋ยวนี้ก็จะสามารถที่จะแก้ไขได้..." (ภวตา เพ็ญแข. 2542:10-14)จากหลักการดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่า การประหยัดเป็นค่านิยมที่พึงประสงค์และช่วยสร้างฐานที่มั่นคงให้แก่ตนเอง ครอบครัว และประเทศชาติได้

นอกจากกระแสพระราชดำรัสที่พระราชทานให้แก่พลนิกรชาวไทยเพื่อนำไปประพฤติปฏิบัติกันแล้ว พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว (รัชกาลปัจจุบัน) ก็ยังทรงเป็นผู้นำด้านการประหยัดด้วย

"....ทรงดำเนินชีวิตให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจที่กำลังเป็นอยู่ จริง ๆ แล้ว.... ทรงใช้ของแพงแค่ไหนก็ได้ แต่พระองค์กลับไม่ทรงทำเช่นนั้น ตัวอย่างเช่น รถพระที่นั่งที่ทรงใช้อยู่นี้อายุกว่า 10 ปีแล้ว ไม่ทรงต้องการเปลี่ยน ฉลองพระองค์ปีแล้วปีเล่าก็จะทรงอยู่ในลักษณะนั้น... ฉลองพระบาทก็ทรงใช้ของที่ผลิตในประเทศ... นาฬิกาที่ทรงใช้อยู่เรือนั้น ราคาไม่เท่าไร... หรืออย่างการเสวยก็เช่นกัน เสวยโดยไม่เคยปรุงแต่งรสชาติ และทรงไม่เคยบ่นว่าอร่อยหรือไม่อร่อย... เครื่องใช้ทุกอย่างของพระองค์นั้นทรงใช้อย่างประหยัด ทรงเป็นผู้นำด้านการประหยัดอย่างแท้จริง... ทรงใช้ชีวิตส่วนพระองค์อย่างเรียบง่าย" (สุเมธ ดันติเวชกุล. 2530 : 62) จะเห็นได้ว่าการใช้จ่าย การบริโภคของคนในชาติมีผลกระทบทั้งต่อตนเองและประเทศชาติ จากกระแสพระราชดำรัสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวแสดงให้เห็นว่า พระองค์ท่านให้ความสำคัญกับพฤติกรรมประหยัดมาก ดังนั้นพลนิกรชาวไทยจึงสมควรอย่างยิ่งที่จะนำมาเป็นแนวทางในการประพฤติปฏิบัติตน

วัยรุ่นกับการแต่งกาย

กรทิพย์ วัชรปัญญาวงศ์ (2545:25) แสดงความคิดเห็นเรื่องวัยรุ่นกับการแต่งกายไว้ดังนี้ วัยรุ่นเป็นวัยที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งเพราะการเปลี่ยนแปลงหลายๆ อย่างจะอยู่ที่วัยนี้ ประสบการณ์ทั้งที่ดีหรือไม่ดีจะมีผลกระทบต่อไปจนกระทั่งเป็นผู้ใหญ่ จึงเรียกว่าเป็นวัยช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อ วัยรุ่นพยายามที่จะสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัวและต้องการที่จะคิดและตัดสินใจด้วยตัวเอง ซึ่งเป็นความรู้สึกอย่างแรงกล้าที่จะทำตามแบบอย่างเพื่อน กลุ่มเพื่อนจะมีบทบาทสำคัญมากในวัยนี้ ดังนั้นการที่จะก้าวไปสู่การเป็นผู้ใหญ่ที่มีความมั่นคงทางอารมณ์ สังคมผู้ที่เกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็นบิดามารดา ผู้ปกครองและตัววัยรุ่นเองควรที่จะศึกษาหาความรู้จากแหล่งต่างๆ ที่เผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับวัยรุ่นเพื่อนำมาประยุกต์ใช้กับบุคคลในครอบครัว

วัยรุ่นหากมองในสายตาของผู้ใหญ่ หมายถึงเด็กที่อยู่ในวัยเรียนยังไม่สามารถเลี้ยงดูตนเองได้หรือยังไม่สามารถหารายได้อย่างเต็มที่ ช่วงอายุคือ 13 – 18 ปี หรือมากกว่านั้นหากมีการศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาจนจบปริญญาตรี โดยทั่วไปมีการแบ่งช่วงอายุของวัยรุ่นในแต่ละระยะตามเกณฑ์การเปลี่ยนแปลง หรือการพัฒนาทางร่างกาย จิตใจที่คล้ายคลึงกันเช่น วัยรุ่นตอนต้นวัยรุ่นตอนกลาง วัยรุ่นตอนปลาย โดยรวมแล้ววัยรุ่นคือวัยที่มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกาย จิตใจ

อารมณ์ สังคมและสติปัญญา เมื่อวัยรุ่นมีการนึกคิดหรือแสดงออกภายใต้การเรียนรู้ และปรับตัวในสังคมที่อยู่ จนกระทั่งกลายเป็นบุคลิกลักษณะเฉพาะตัวขึ้นมา จึงเกิดเป็นบุคลิกภาพของบุคคลนั้นๆ

บุคลิกภาพหมายถึง ลักษณะเฉพาะตัวเป็นวิธีแห่งความคิดและการกระทำ รวมไปถึงลักษณะนิสัย พฤติกรรม ซึ่งบุคลิกภาพเป็นส่วนประกอบของทั้งสิ่งที่ปรากฏภายนอกและภายใน และการที่ผู้พบเห็นจะเกิดความประทับใจได้นั้น ร้อยละ 80 มาจากบุคลิกภาพภายนอกซึ่งมองเห็นได้ชัดเจนกว่า เช่น การแต่งกาย ลักษณะท่าทาง และท่วงทีวาจา เป็นต้น การแต่งกายนั้นมีความโดดเด่นบุคคลภายนอกสังเกตเห็นได้ง่าย การที่จะแต่งกายให้ดูเป็นผู้ที่มีบุคลิกดีนั้นต้องอาศัยความรู้ทั้งศาสตร์และศิลป์ในการดูแลตนเองเรื่องเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายให้เหมาะสมกับวัย ทันสมัยเหมาะสมกับสถานที่และโอกาสต่างๆ

เมื่อเด็กหญิงก้าวเข้าสู่วัยรุ่นอารมณ์ส่วนหนึ่งที่เกิดขึ้นคือ ความไม่มั่นใจในการแต่งกายว่าจะเข้ากับกลุ่มเพื่อนได้หรือไม่ จะมองดูเซยหรือเปล่า จึงต้องการมีเสื้อผ้าสวยๆ และทันสมัยสวมใส่ให้เหมือนกับกลุ่มเพื่อน ในเรื่องการเลือกสวมใส่เสื้อผ้านั้นบางครั้งจะขัดแย้งกับความรู้สึกของผู้ใหญ่ ซึ่งผู้ใหญ่เองก็ไม่เข้าใจว่าทำไมจึงต้องการใส่เสื้อผ้าเช่นนั้น การแสดงบทบาทที่ถูกต้องของผู้ใหญ่นั้นควรจริงจังและสร้างความเข้าใจที่ละน้อยให้แก่วัยรุ่นต่อไปในอนาคตและการเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบเมื่อเติบโตขึ้น แต่ในทางตรงกันข้ามหากมีการใช้คำพูด คำสั่งเชิงบังคับหรือดักเตือนด้วยอารมณ์กับเด็กวัยนี้อาจก่อให้เกิดผลในแง่ลบมากกว่า

จะเห็นได้ว่าการแต่งกายของวัยรุ่นเกี่ยวข้องกับความสำเร็จของการกระทำและกลุ่มอ้างอิง ดังนั้น ผู้วิจัยคาดหวังว่าในการศึกษาคครั้งนี้ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนน่าจะทำนายและอธิบายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของนิสิตได้

หลักการแต่งกายให้สวยและประหยัด

ปัจจุบันนโยบายทางเศรษฐกิจของประเทศต้องการให้เลือกใช้สินค้าไทย เพื่อมิให้ขาดดุลการค้ากับต่างประเทศและเป็นการช่วยประหยัดเงินของครอบครัวทางหนึ่งด้วย เนื่องจากสินค้าไทยนั้นมีคุณภาพดีและราคาถูก เสื้อผ้าของไทยก็เช่นเดียวกันนอกจากมีคุณภาพแล้วยังสามารถส่งเป็นสินค้าออกไปขายต่างประเทศ ทำรายได้เป็นอันดับต้นๆ ของสินค้าส่งออกเพราะฉะนั้นเสื้อผ้าไทยจึงมีคุณภาพเป็นที่เชื่อถือทั้งในและต่างประเทศ วัยรุ่นควรช่วยครอบครัวประหยัดรายจ่ายด้วยการเลือกบริโภคสินค้าไทย กรทิพย์ วัชรปัญญาวงศ์ (2545:25)แนะนำวิธีการแต่งกายของวัยรุ่นให้สวยและทันสมัยได้ดังนี้

1. การเลือกเครื่องแต่งกายควรเลือกที่สะอาดเรียบร้อย ถูกกาลเทศะถ้าต้องการตัดหรือซื้อเสื้อผ้าใหม่ควรเลือกเสื้อผ้าให้เหมาะสมกับงาน
2. เสื้อผ้าที่มีอยู่แล้วสามารถนำกลับมาใช้ได้อีก ด้วยการเพิ่มเครื่องประดับ เปลี่ยนเข็มขัด หรือรองเท้าอาจสลับสีกระโปรงกับกางเกงได้

3. ดัดแปลงตกแต่งเพิ่มเติม เช่น ถ้ามีกระโปรงสั้นและต้องการให้ยาวก็อาจใช้ผ้าสีเดียวกันหรือผ้าลูกไม้ต่อลงมาเป็นชั้นๆ ก็สามารถเพิ่มความยาวของกระโปรงได้ ทำนองเดียวกันการดัดกระโปรงหรือกางเกงที่ยาวล้าสมัยก็ทำให้ได้กระโปรงหรือกางเกงตัวใหม่ได้

เมื่อวัยรุ่นใช้หลักการแต่งกายต่างๆ ดังที่กล่าวมาแล้วเข้าไปช่วยตัดสินใจที่จะเลือกสวมใส่เสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายให้เหมาะสม ก็จะสร้างความมั่นใจในตนเอง เกิดความเชื่อมั่นและเป็นที่ประทับใจต่อผู้พบเห็นอันเป็นการเสริมสร้างบุคลิกภาพที่ดีต่อไป

ทฤษฎีเบื้องหลังงานวิจัย

แนวคิดของการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ใช้ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (A theory of planned behavior หรือ TPB) ซึ่งเป็นทฤษฎีที่ใช้ทำนายพฤติกรรมของบุคคล และช่วยให้เข้าใจพฤติกรรมของบุคคล ทฤษฎีนี้พัฒนามาจากทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล (A theory of reasoned action หรือ TRA) ของ ฟิชไบน์และไอเซน (Fishbein and Ajzen, 1975; Ajzen and Fishbein, 1980 ; Ajzen , 1988 ;Ajzen, 1991) แนวคิดของทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล (TRA) สรุปได้ดังนี้ (ธีระพร อูวรรณโณ, 2535 อ้างอิงจาก Ajzen and Fishbein ,1980)

ทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลมีข้อตกลงเบื้องต้น 2 ข้อ คือ

1. มนุษย์เป็นผู้มีเหตุผล และใช้ข้อมูลข่าวสารที่ตนมีอย่างเป็นระบบ
2. มนุษย์พิจารณาถึงผลที่อาจเกิดจากการกระทำของตน ก่อนที่จะตัดสินใจกระทำหรือไม่กระทำพฤติกรรม

จุดมุ่งหมายที่สำคัญของทฤษฎีนี้ คือ ใช้ทำนายและทำความเข้าใจพฤติกรรมที่อยู่ภายใต้การควบคุมของบุคคล

สาระสำคัญของทฤษฎี

พฤติกรรมถูกกำหนดโดยเจตนาเชิงพฤติกรรม (behavioral intention หรือ I) และเจตนาเชิงพฤติกรรมถูกกำหนดโดยตัวแปร 2 ตัว คือ ทศนคติต่อการกระทำพฤติกรรม (attitude toward the behavior หรือ A_B) และการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (subjective norm หรือ SN) โดยที่ทศนคติต่อการกระทำพฤติกรรม (A_B) ได้รับอิทธิพลจากความเชื่อเกี่ยวกับผลของการกระทำพฤติกรรม (behavioral belief หรือ b) กับการประเมินผลของการกระทำ (evaluation of consequences หรือ e) ส่วนการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (SN) ได้รับอิทธิพลจากความเชื่อเกี่ยวกับทศนะของกลุ่มอ้างอิงต่อการกระทำของตน (normative belief หรือ NB) กับ แรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (motivation to comply หรือ MC) ตัวแปรภายนอก (external variables) เช่น อายุ ,เพศ,บุคลิก

ภาพ ๔๔๔ จะมีอิทธิพลต่อความตั้งใจเชิงพฤติกรรมก็ต่อเมื่อตัวแปรภายนอกนั้นมีอิทธิพลผ่าน b,e,NB,MC หรือความสัมพันธ์เชิงสัมพันธ์ระหว่าง AB กับ SN ดังภาพที่ 2.1

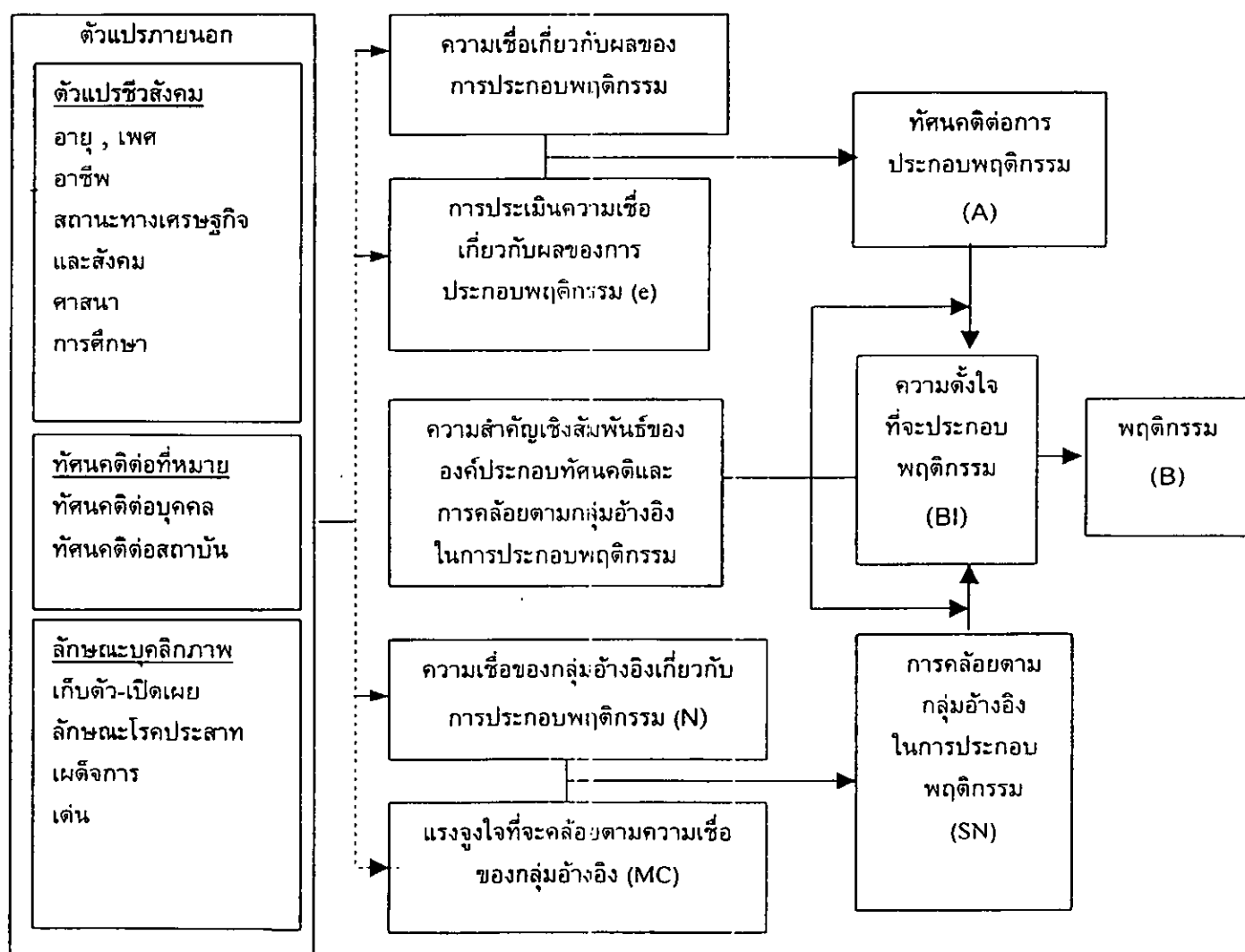
ความสัมพันธ์เชิงสัมพันธ์ระหว่าง A_B กับ SN ในการทำนาย I นั้นอาจแตกต่างกันเป็น 3 กรณี คือ A_B มีอิทธิพลต่อ I มากกว่า SN หรือ SN มีอิทธิพลต่อ I มากกว่า A_B หรือทั้ง A_B และ SN มีอิทธิพลต่อ I พอๆ กัน

ความสัมพันธ์ของตัวแปรในทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล สามารถแสดงด้วยสมการได้ดังนี้

$$B - I = f [A_B, \beta_1 + SN, \beta_2] \dots\dots\dots(1)$$

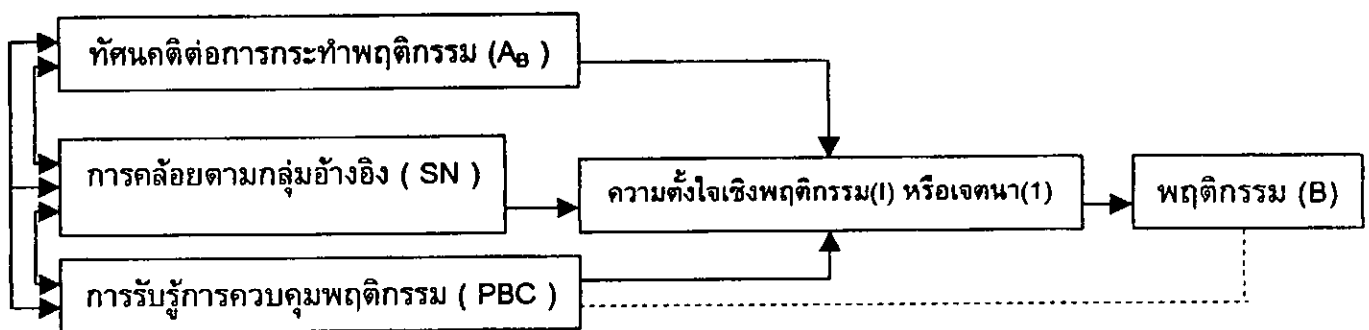
เมื่อ β_1 และ β_2 เป็นน้ำหนักที่ได้รับจากการคำนวณสมการถดถอยพหุคูณ

จากที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ตัวแปรต่างๆ ในทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลสามารถเขียนเป็น แผนภูมิดังภาพประกอบที่ 1



ภาพประกอบ 1 แสดงความสัมพันธ์ของตัวแปรต่างๆ ในทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล (ปรานี ศิวพรพิทักษ์,2539:14 ;อ้างอิงจาก ธีระพร อูวรรณโณ,2535 : 246 ดัดแปลงจาก ไอเซนและ ฟิชไบน์, Ajzen and Fishbein. 1980 : 84)

ต่อมาไอเซน ได้ปรับทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลเพื่อให้สามารถทำนายและเข้าใจ พฤติกรรมที่อาจไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมของบุคคลอย่างเต็มที่ และเรียกทฤษฎีนี้ว่า ทฤษฎี พฤติกรรมตามแผน (Ajzen 1985, 1988, 1991: Ajzen and control) โดยเพิ่มตัวแปรการรับรู้การ ควบคุมพฤติกรรมหรือ PBC เข้าไปในทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล (TRA) ดังภาพประกอบ 2.



ภาพประกอบ 2 โครงสร้างพื้นฐานของทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (ปรานี ศิวพรพิทักษ์,2539:15; อ้างอิงจาก Ajzen and Madden , 1986 : Ajzen , 1988 , 1991)

จากภาพประกอบที่ 2 ไอเซนได้อธิบายทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนเป็น 2 ภาค ดังนี้
ภาค 1 ทัศนคติต่อการกระทำพฤติกรรม (A_b) การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (SN) และ การรับรู้การ ควบคุมพฤติกรรม (PBC) มีอิทธิพลต่อความตั้งใจเชิงพฤติกรรม (1) (ดูลูกศรที่บจาก A_b , SN และ PBC ไปยัง I) โดยมีกฎเกณฑ์ว่า หากบุคคลมี A_b และ SN เป็นบวก และมี PBC เป็นบวก ด้วยบุคคลควรมี I ที่หนักแน่นที่จะกระทำพฤติกรรมนั้นๆ ไอเซนเห็นว่า PBC มีความหมายในแง่แรง จูงใจสำหรับ I นั่นคือ บุคคลที่มีความเชื่อว่าเขามีความสามารถหรือมีโอกาสที่จะกระทำพฤติกรรม นั้น ๆ ย่อมมี I ที่หนักแน่นที่จะกระทำพฤติกรรมแต่ถ้าเขามีความเชื่อว่าเขาไม่มีความสามารถหรือ ไม่มีโอกาสที่จะกระทำพฤติกรรมนั้นๆ เขาย่อมไม่มี I หนักแน่นที่จะกระทำพฤติกรรม แม้ว่าเขาจะมี A_b และ SN เป็นบวก

ภาค 2 ความตั้งใจเชิงพฤติกรรม (I) และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม (PBC) (ดูลูกศร เส้นประจาก PBC ไปยัง B) ร่วมกันทำนายพฤติกรรม (B) โดย PBC ไม่ต้องผ่าน I ถ้าบุคคลมี PBC ที่ตรงกับความเป็นจริง PBC จะช่วยเพิ่มความมั่นใจในการทำนายพฤติกรรมได้มากขึ้น แต่ ถ้าบุคคลมี PBC ที่ไม่สะท้อนความสามารถในการควบคุมอย่างแท้จริง เช่น ในกรณีบุคคลมีข้อมูล

หรือข่าวสารน้อยเกี่ยวกับพฤติกรรมนั้น หรือมีตัวแปรใหม่เข้ามาในสถานการณ์ กรณีดังกล่าว การวัด PBC อาจเพิ่มความแม่นยำในการทำนายพฤติกรรมได้น้อย

1. ความหมายของตัวแปรตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน อธิบายได้ดังนี้

1.1 ทศนคติต่อการกระทำพฤติกรรม (A_b) ความรู้สึกโดยส่วนรวมของบุคคลที่เป็นทางบวกหรือทางลบ ต่อการกระทำพฤติกรรมนั้นหรือเป็นระดับที่บุคคลประเมินการกระทำพฤติกรรมว่าเป็นทางบวกหรือทางลบ

1.2 การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (SN) หมายถึง การรับรู้ของบุคคลว่าคนอื่นที่มีความสำคัญสำหรับเขาต้องการหรือไม่ต้องการให้เขาทำพฤติกรรมนั้น

1.3 การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม (PBC) หมายถึง การรับรู้ของบุคคลว่าเป็นการยากหรือง่ายที่จะกระทำพฤติกรรมนั้น

1.4 ความตั้งใจเชิงพฤติกรรม (I) หมายถึง ความเป็นไปได้ที่บุคคลจะพยายามทำพฤติกรรมหนึ่งๆ

1.5 พฤติกรรม (B) หมายถึง สิ่งที่บุคคลลงมือกระทำเอง

2. การวัดตัวแปรตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน

2.1 การวัดทัศนคติต่อการกระทำพฤติกรรม (A_b) วัดได้ 2 ทาง คือ ทางตรงและทางอ้อม การวัดทางตรงมักจะวัดโดยใช้มาตรจำแนกความหมายและใช้คู่คุณศัพท์ที่เป็นการประเมิน หากจะใช้มาตรอื่น เช่นมาตรรวมการประเมินค่าของลิเกท(Ligert)จะต้องกำหนดที่หมายของทัศนคติให้สอดคล้องกับที่กำหนดในพฤติกรรม การวัดทัศนคติทางอ้อมเป็นการวัดทัศนคติจากผลรวมของผลคูณระหว่างความเชื่อเกี่ยวกับผลกระทบหรือผลของการกระทำ (b) และการประเมินผลกระทบหรือผลของการกระทำ (e) ทัศนคติที่วัดโดยทางอ้อม (วัดจากความเชื่อ) จะเป็นตัวกำหนดทัศนคติทางตรง และทัศนคติทางตรงร่วมกับคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง และรับรู้การควบคุมพฤติกรรมในการทำนาย ทัศนคติเชิงพฤติกรรม (ปราณี ศิวพรพิทักษ์.2539:17 อ้างอิงจาก ชีระพร อูวรรณโน ,2535 : 255)

ตัวอย่าง มาตรวัดทัศนคติต่อพฤติกรรมการเรียนรู้วิชาคณิตศาสตร์ทางตรง เช่น
หากข้าพเจ้าเรียนรู้วิชาคณิตศาสตร์ในห้องเรียนในภาคนี้สำหรับข้าพเจ้าเป็นสิ่งที่
ที่.....

กลุ่มเครือ : 3 : 2 : 1 : 0 : 1 : 2 : 3 : ชัดเจน

สนุก : 3 : 2 : 1 : 0 : 1 : 2 : 3 : น่าเบื่อ

การให้คะแนนเป็น -3 ถึง +3 โดยปรับคะแนนค่าคุณศัพท์ที่มีความหมายในทางลบให้เป็นลบ เช่น ถ้านักเรียนตอบโดยใช้เครื่องหมาย / ไปด้านคลุมเครือให้ระดับ 3 แสดงว่าคะแนนของข้อนี้คือ -3 แต่ถ้านักเรียนตอบโดยใช้เครื่องหมาย / ไปด้านชัดเจนระดับ 3 แสดงว่าคะแนนข้อนี้คือ 3

ตัวอย่าง การวัดทัศนคติต่อพฤติกรรมการเรียนรู้วิชาคณิตศาสตร์ทางอ้อม วัดจากมาตรฐานเชื่อเกี่ยวกับผลของการกระทำ (b_i) และมาตรวัดการประเมินผลของการกระทำ (e_i) เช่น

มาตรวัดความเชื่อเกี่ยวกับผลของการกระทำ (b_i)

หากข้าพเจ้าเรียนคณิตศาสตร์ในห้องเรียนนี้ในภาคนี้ จะทำให้ข้าพเจ้าเกิดความเข้าใจเป็นไปได้อ : 3 : 2 : 1 : 0 : 1 : 2 : 3 : เป็นไปไม่ได้

การให้คะแนนเป็น -3 ถึง +3 โดยปรับคะแนนของความเป็นไปไม่ได้ จาก 1 เป็น -1 , 2 เป็น -2 , 3 เป็น -3 ถ้านักเรียนตอบไปทางเป็นไปไม่ได้ให้ระดับ 2 นักเรียนจะได้คะแนนเป็น -2 แต่ถ้านักเรียนตอบไปทางเป็นไปได้อให้ระดับ 3 นักเรียนจะได้คะแนนเป็น 3

มาตรความเชื่อเกี่ยวกับผลของการกระทำ (e_i)

การเกิดความเข้าใจ สำหรับข้าพเจ้าเป็นสิ่งที่

ดี : 3 : 2 : 1 : 0 : 1 : 2 : 3 : เลว

การให้คะแนนเป็น -3 ถึง +3 โดยทำคุณศัพท์ที่มีความหมายเป็นบวกมีคะแนนจาก 1 ถึง 3 ส่วนคำคุณศัพท์ที่มีความหมายทางลบมีคะแนน -1 ถึง -3 ถ้านักเรียนตอบว่าเกิดความเข้าใจเป็นสิ่งที่เลวในระดับ 2 แสดงว่านักเรียนได้คะแนนเป็น -2 จากนั้นนำคะแนนความเชื่อเกี่ยวกับผลของการกระทำกับคะแนนการประเมินผลของการกระทำมาคูณกันจะเป็นคะแนนความหนักแน่นของความความเชื่อและการประเมินผลของการกระทำแต่ละข้อ เมื่อนำมาหาผลรวมของคะแนนความหนักแน่นของความเชื่อและการประเมินผลของการกระทำของทุกข้อความที่ได้มาจะเป็นคะแนนเจตคติทางอ้อมต่อการเรียนรู้วิชาคณิตศาสตร์ในห้องเรียน

ตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนทัศนคติต่อพฤติกรรมที่วัดจากผลรวมของผลคูณระหว่างความเชื่อเกี่ยวกับผลของการกระทำและการประเมินผลของการกระทำ เขียนเป็นสมการได้ดังนี้

$$A_B = f \left[\sum_{i=1}^n b_i e_i \right] \dots \dots \dots (2)$$

เมื่อ A_B แทนทัศนคติต่อพฤติกรรม

b_i แทนความเชื่อเกี่ยวกับผลของการกระทำ i

e_i แทนการประเมินผลของการกระทำ i

n แทนความเชื่อเกี่ยวกับผลของการกระทำ

ความเชื่อที่ใช้ในการวัดมาตรฐานเป็นความเชื่อเด่นชัด (salient beliefs) ที่มีความถี่สูง ซึ่งได้จากความเชื่อเด่นชัดของคนส่วนมากที่ได้จากการกระตุ้นความเชื่อที่มีผลต่อการกระทำพฤติกรรมที่ต้องศึกษา โดยทั่วไปบุคคลจะมีความเชื่อจำนวนมากเกี่ยวกับพฤติกรรมหนึ่งแต่ในช่วงเวลาหนึ่งเขาจะใส่ใจกับความเชื่อได้ประมาณ 8-9 ความเชื่อ (Miller, 1965 quoted by Ajzen and Driver 1991 : 186)จะเรียกความเชื่อ 8 - 9 ความเชื่อนี้ว่าความเชื่อเด่นชัด นำความเชื่อเด่นชัดมาเรียงจากความถี่สูงไปน้อย คัดความเชื่อเด่นชัดที่มีความถี่สูง โดยมีความถี่สะสมประมาณร้อยละ 75 มาใช้สร้างมาตรวัด

2.2 การวัดการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (SN) วัดได้ 2 ทาง คือ ทางตรงและทางอ้อม การวัดทางตรงจะเป็นการถามถึงคนที่มีความสำคัญสำหรับผู้ตอบคิดว่าผู้ตอบควรหรือไม่ควรทำพฤติกรรมนั้น ส่วนการวัดทางอ้อมเป็นการวัดการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงจากผลรวมของผลคูณระหว่างความเชื่อกลุ่มอ้างอิง (NB) กับแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (MC)

ตัวอย่างมาตรวัดการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรง เช่น

คนส่วนมากที่มีความสำคัญต่อข้าพเจ้า คิดว่าข้าพเจ้าควรเรียนวิชาคณิตศาสตร์ในห้องเรียนในภาคนี้

เป็นไปได้ : 3 : 2 : 1 : 0 : 1 : 2 : 3 : เป็นไปไม่ได้

การให้คะแนนเป็น -3 ถึง +3 โดยปรับคะแนนของความเป็นไปไม่ได้จำนวนตรงข้าม เช่น 1 เป็น -1 , 2 เป็น -2

ตัวอย่างการวัดการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางอ้อม

มาตรฐานความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิง (NB_i) เช่น

อาจารย์ของข้าพเจ้า เห็นว่าข้าพเจ้าควรเรียนคณิตศาสตร์ในห้องเรียนในภาคนี้

เป็นไปได้ : 3 : 2 : 1 : 0 : 1 : 2 : 3 : เป็นไปไม่ได้

การให้คะแนนคิดเช่นเดียวกับมาตรวัดการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรง

ตัวอย่างมาตรวัดแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (MC_i)

โดยทั่วไปข้าพเจ้าต้องการทำตามที่อาจารย์ของข้าพเจ้าต้องการให้ทำ

เป็นไปได้ : 3 : 2 : 1 : 0 : 1 : 2 : 3 : เป็นไปไม่ได้

การให้คะแนนเป็น 1 ถึง 7 เป็นแบบขั้วเดียว โดยไอเซนและฟิชไบน์ (Ajzen and Fishbein, 1980 อ้างถึงในธีระพร อูวรรณโณ , 2535 :269) ให้เหตุผลว่าเพราะผู้คนมีแนวโน้มที่จะทำในสิ่ง

ตรงกันข้ามกับแหล่งอ้างอิงเด่นชัดที่คิดว่าเขาควรทำ การปรับระดับคะแนนจากเป็นไปไม่ได้ถึงเป็นไปได้นี้

เป็นไปไม่ได้ระดับ	3	ปรับเป็น	1
เป็นไปไม่ได้ระดับ	2	ปรับเป็น	2
เป็นไปไม่ได้ระดับ	1	ปรับเป็น	3
ตัดสินใจไม่ได้	0	ปรับเป็น	4
เป็นไปไ้ระดับ	1	ปรับเป็น	5
เป็นไปไ้ระดับ	2	ปรับเป็น	6
เป็นไปไ้ระดับ	1	ปรับเป็น	7

จากนั้นนำคะแนนความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิง(NB_j)คูณกับคะแนนแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (MC_j) จะเป็นคะแนนความหนักแน่นของความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิง และแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงแต่ละข้อ เมื่อหาผลรวมของผลคูณดังกล่าวจะเป็นคะแนนการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางอ้อม

ความสัมพันธ์ระหว่างการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงกับความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงและแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง สามารถเขียนเป็นสมการได้ดังนี้

$$SN = f \left[\sum_{i=1}^n NB_j MC_j \right]$$

การหาความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงได้จากการสำรวจความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงของบุคคล ความเชื่อที่ได้มาประมาณ 5-9 ความเชื่อของแต่ละบุคคล จัดเป็นความเด่นชัด นำความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงมาเรียงตามความถี่มากไปน้อย แล้วคัดเอาความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงที่มีความถี่สะสมประมาณ 75 มาใช้ในการสร้างมาตรวัด

2.3 การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมการเรียนรู้วิชาคณิตศาสตร์ (PBC) วัดได้ 2 ทาง คือ ทางตรง และทางอ้อม การวัดทางตรงเป็นการวัดให้กลุ่มตัวอย่างตอบถึงความรู้สึกเกี่ยวกับความสามารถที่เขาจะควบคุมพฤติกรรมนั้น การวัดทางอ้อมเป็นการวัดการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมจากผลรวมของผลคูณระหว่างความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุม (control belief หรือ c) กับการรับรู้การควบคุม (perceived power หรือ p) ไอเซน (Ajzen . 1991) มีแนวคิดว่าการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม (PBC) มีความสอดคล้องกับการรับรู้ความสามารถของตน(perceived self-efficacy)ของแบนดورا(Bandura . 1986) ความรู้เกี่ยวกับบทบาทการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมเป็นความรู้ที่ไอเซนได้จากงานวิจัยของแบนดوراและผู้ร่วมงาน (Bandura , Adams , and Beyer . 1977 ; Bandura , Adam ,Hardy , and Howells . 1980) การศึกษาค้นคว้าเหล่านี้แสดงให้เห็นว่าพฤติกรรมของบุคคลได้รับอิทธิพลอย่างมากจากความเชื่อมั่นว่าเขามีความสามารถที่จะกระทำ

พฤติกรรมนั้น นั่นคือ พฤติกรรมของบุคคลได้รับอิทธิพลอย่างมากจากการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม ความเชื่อเกี่ยวกับความสามารถของตน (Self – efficacy Beliefs) ที่อิทธิพลต่อการเลือกกิจกรรม การเตรียมตัวในการทำกิจกรรมการใช้ความพยายามในการลงปฏิบัติ รวมทั้งแบบแผนการคิดและปฏิกิริยาทางอารมณ์ (Bandura . 1982 , 1991) ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนจึงจัดความเชื่อเกี่ยวกับความสามารถของตน หรือการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมไว้ในกรอบแนวคิดทั่วไป แสดงความสัมพันธ์ระหว่างความเชื่อเกี่ยวกับความสามารถของตน หรือการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมไว้ในกรอบแนวคิดทั่วไปแสดงความสัมพันธ์ระหว่างความเชื่อ (beliefs) ทัศนคติ (attitudes) ความตั้งใจ (intentions) และพฤติกรรม (behavior) (Ajzen . 1991)

ตัวอย่างมาตรวัดการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมการเรียนรู้วิชาคณิตศาสตร์ทางตรง เช่น
หากฉันต้องการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ในห้องเรียนนี้ในภาคนี้ ฉันสามารถทำได้โดยง่าย
เป็นไปได้ : 3 : 2 : 1 : 0 : 1 : 2 : 3 : เป็นไปไม่ได้

การให้คะแนนเป็น -3 ถึง +3 โดยปรับคะแนนของความเป็นไปไม่ได้ให้เป็นจำนวนตรงข้าม เช่น 1 เป็น -1 , 2 เป็น -2 เป็นต้น ส่วนคะแนนของความเป็นไปได้และศูนย์ไม่ต้องปรับ

ตัวอย่างการวัดการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมการเรียนรู้วิชาคณิตศาสตร์ทางอ้อม วัดจากมาตรวัดความเชื่อเกี่ยวกับกรควบคุม (c_k) และมาตรวัดการรับรู้การควบคุม (p_k) เช่น

มาตรความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุม (c_k)

โอกาสที่ข้าพเจ้ามีเพื่อนชวนคุย ในการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ในห้องเรียนในภาคเรียนนี้เกิดขึ้นได้

มาก : 3 : 2 : 1 : 0 : 1 : 2 : 3 : น้อย

การให้คะแนนจากน้อยไปมากเป็น -3 ถึง +3 โดยปรับจากค่าคะแนนการเกิดขึ้นน้อยเป็นจำนวนตรงข้าม เช่น -1 , 2 เป็น -2 เป็นต้น

มาตรการรับรู้การควบคุม (p_k)

การที่ข้าพเจ้ามีเพื่อนชวนคุย จะเป็นการส่งเสริมหรือขัดขวางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ในห้องเรียน ในภาคเรียนนี้

ส่งเสริม : 3 : 2 : 1 : 0 : 1 : 2 : 3 : ขัดขวาง

การให้คะแนนเป็น -3 ถึง +3 โดยปรับคะแนนด้านขัดขวางเป็นคะแนนจำนวนตรงกันข้าม เช่น 1 ปรับเป็น -1 เป็นต้น ส่วนคะแนนระดับ 0 และระดับคะแนนด้านส่งเสริมไม่ต้องปรับ นำคะแนน c_k และ p_k มาคูณกันจะเป็นคะแนนหนักแน่นของความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุมและการรับรู้การควบคุม เมื่อหาผลรวมของผลคูณจะเป็นคะแนนการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมทางอ้อม ($\sum c_k p_k$)

ความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมกับความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุมสามารถเขียนเป็นสมการได้ดังนี้

- _____ % ที่ฉันจะซื้อแฟลต
 _____ % ที่ฉันจะตึกแถว
 _____ % ที่ฉันจะ (อื่น ๆ คือ)
 _____ % ที่ฉันจะไม่ซื้อ

กรณีข้างต้นนี้อิแซน และฟิชไบน์ (Ajzen and Fishbein , 1980) เห็นว่าบุคคลมีแนวโน้มสูงสุดที่จะทำพฤติกรรมที่เขาให้ร้อยละสูงสุด (ปราวน์ คิวพรพิทักษ์.2539:24 ; อ้างอิงจาก ชีระพร อวรรณโณ , 2535 : 253)

2.4.1.3 การวัดในเชิงปริมาณ เช่น

ฉันเจตนาจะบริจาคเงินเป็นทุนการศึกษาแก่นักเรียน เป็นเงินบาท

2.4.1.4 การวัดในด้านความถี่ เป็นการวัดตั้งใจในเชิงความถี่สมบูรณ์และความถี่สัมพัทธ์

ตัวอย่างการวัดความตั้งใจในเชิงความถี่สมบูรณ์ เช่น

ในเดือนนี้ข้าพเจ้าตั้งใจจะวิ่งออกกำลังกายวัน

ตัวอย่างการวัดความตั้งใจในเชิงความถี่สัมพัทธ์ เช่น

ในเดือนนี้จำนวนวันซึ่งฉันเจตนาจะวิ่งออกกำลังกายคิดเป็นร้อยละ.....

ในการวัดความตั้งใจจะต้องวัดให้สอดคล้องกับพฤติกรรม จึงจะทำให้มีความแม่นยำในการทำนาย อย่างไรก็ตามในการวัดความตั้งใจไม่ใช่ตัวทำนายพฤติกรรมที่ดีเสมอไป เพราะความตั้งใจสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับ

- ระยะเวลาระหว่างการวัดความตั้งใจกับการวัดพฤติกรรม ไม่ควรทิ้งช่วงนาน เพราะโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่จะทำให้ความตั้งใจเปลี่ยนไปมีมากขึ้น ทำให้การทำนายพฤติกรรมมีความแม่นยำน้อยลง

- ความตั้งใจภายใต้เงื่อนไข (Condition Intention) การวัดความตั้งใจภายใต้เงื่อนไข เช่น การทำนายการซื้อบ้านใน 1 ปี ข้างหน้า ในระยะเวลาดังกล่าวอาจทำให้ความตั้งใจในการซื้อบ้านเปลี่ยนแปลงได้ ดังนั้นในการถามความตั้งใจในการซื้อบ้านควรถามเป็นความตั้งใจภายใต้เงื่อนไขว่า “ถ้าราคาบ้านเพิ่มขึ้น 30 % หรือมากกว่านั้น ใน 1 ปีข้างหน้าท่านจะซื้อบ้านหรือไม่” การวัดความตั้งใจอย่างมีเงื่อนไขจะทำนายพฤติกรรมได้แม่นยำมากกว่าการถามโดยไม่มีเงื่อนไข (Ajzen and Fishbein , 1980 : 42 – 43)

- ตัวแปรอื่น ๆ ที่มีอิทธิพลต่อความสัมพันธ์ระหว่างความตั้งใจกับพฤติกรรม ได้ประสบการณ์ตรง การมีทักษะในการทำพฤติกรรม และการเกิดเหตุการณ์แทรกซ้อนที่ไม่คาดการณ์ล่วงหน้า การนำเหตุการณ์ดังกล่าวมาร่วมพิจารณาด้วยจะเพิ่มความหนักแน่นของความสัมพันธ์ระหว่างความตั้งใจกับพฤติกรรมมากขึ้น (Ajzen and Fishbein , 1980 : 5)

2.5 พฤติกรรม

2.5.1 ในการกำหนดพฤติกรรมที่จะศึกษา ควรคำนึงถึง

2.5.1.1 การกระทำ (Action) จะต้องกำหนดว่าเป็นการกระทำเดียว

(single action) เช่น การวิ่ง การร้องเพลง เป็นต้น หรือ เป็นกลุ่มการกระทำหรือประเภทพฤติกรรม (Behavior Category) เช่น การออกกำลังกาย ซึ่งอาจประกอบด้วยการกระทำย่อยๆ หลายการกระทำ เช่น การว่ายน้ำ ตีป้องกัน การวิ่ง เป็นต้น

2.5.1.2 เป้าหมาย (Target) หมายถึง เป้าหมายของการกระทำ เช่น การทำแบบฝึกหัด กำหนดเป้าหมาย คือ วิชาคณิตศาสตร์

2.5.1.3 เวลา (Time) หมายถึง เวลาที่พฤติกรรมที่เราสนใจศึกษาจะเกิดขึ้น เช่น การทำแบบฝึกหัดวิชาคณิตศาสตร์ในภาคเรียนนี้

2.5.1.4 บริบท (Context) หมายถึง สถานการณ์ที่พฤติกรรมที่เราสนใจจะเกิดขึ้น เช่น การทำแบบฝึกหัดวิชาคณิตศาสตร์ที่ห้องเรียน

การกำหนดพฤติกรรมสามารถกำหนดให้มีความจำเพาะตามที่เราสนใจจะศึกษา การวัดตัวแปรอื่น เช่น ความเชื่อเกี่ยวกับผลของการกระทำพฤติกรรม (A_B) ฯลฯ ต้องวัดในระดับจำเพาะที่สอดคล้องกับที่กำหนดในพฤติกรรม

ทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลและทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนมีขอบข่ายการอธิบายอยู่ที่พฤติกรรมที่บุคคลเป็นผู้กระทำเอง หากจะศึกษาผลของการกระทำที่อาจเกิดจากการกระทำของบุคคลส่วนหนึ่ง และเกิดจากปัจจัยอื่นๆ อีกส่วนหนึ่ง ผู้ที่จะศึกษาต้องกำหนดให้ได้ว่ามีพฤติกรรมใดบ้างเป็นสาเหตุของผลที่จะศึกษาและศึกษาพฤติกรรมเหล่านี้ หากผลที่ศึกษามีสาเหตุจากพฤติกรรมที่ศึกษาเป็นส่วนมากและจากพฤติกรรมของบุคคลเป็นส่วนน้อย ทฤษฎีเหล่านี้ก็ไม่อยู่ในข่ายที่จะนำไปใช้ประโยชน์ได้

2.5.2 การวัดพฤติกรรม สรุปจาก ชีระพร อุวรรณโณ (2535 : 250 - 251) ได้ตั้งนิยามกรณีเป็นการกระทำเดี่ยว วัดได้หลายวิธี คือ

2.5.2.1 วัดจากทางเลือก 2 ทาง คือ เลือกที่จะทำหรือไม่ทำพฤติกรรมนั้น

2.5.2.2 วัดจากทางเลือกหลายทาง เช่น การสังเกตว่าบุคคลเดินทางไปทำงานโดยวิธีใด อาจทำได้โดยการให้ทำเครื่องหมายถูก ในรายการต่อไปนี้

_____ รถยนต์หรือรถกระบะส่วนตัว

_____ เป็นผู้โดยสารในรถยนต์หรือรถกระบะของคนอื่น

_____ รถประจำทาง

_____ รถยนต์รับจ้าง

_____ รถจักรยานยนต์

_____ รถจักรยาน

_____ เดิน

2.5.2.3 วัดการกระทำในเชิงปริมาณ เป็นการวัดความมากน้อยในการกระทำ เช่น วัดว่าเขาบริจาคเงินให้วัดมากน้อยเพียงไร

2.5.2.3 วัดการกระทำในเชิงปริมาณ เป็นการวัดความมากน้อยในการกระทำ เช่น วัดว่าเขาบริจาคเงินให้วัดมากน้อยเพียงไร

2.5.2.4 การสังเกตซ้ำ เป็นการศึกษาว่าบุคคลทำพฤติกรรมบ่อยเพียงใดในโอกาสต่างๆ การสังเกตซ้ำทำได้ 2 วิธี คือ

2.5.2.4.1 การวัดความถี่สมบูรณ์ (Absolute Frequency)

เป็นการวัดจำนวนครั้งที่บุคคลทำพฤติกรรมหนึ่งๆ เช่นจำนวนมวนบุหรี่ที่สูบแต่ละวัน

2.5.2.4.2 การวัดความถี่สัมพัทธ์ (Relative Frequency) เป็นการวัดในเชิงสัดส่วน หรือร้อยละที่บุคคลทำพฤติกรรมนั้นๆ ในโอกาสต่างๆกันที่กำหนดเป็นกรอบไว้ เช่น ร้อยละของวันที่บุคคลขับรถไปทำงานในเดือนมกราคม

2.5.2.5 พฤติกรรมจากคำรายงาน ในกรณีที่สังเกตพฤติกรรมโดยตรงเป็นสิ่งที่เป็นไปได้หรือผิดกฎหมาย เช่น การสังเกตว่าผู้ชายใช้ถุงยางอนามัยหรือไม่กรณีเช่นนี้ต้องอาศัยคำรายงานของกลุ่มตัวอย่าง กรณีที่ข้อมูลพฤติกรรมจากคำรายงาน เป็นข้อมูลที่เชื่อถือได้ การใช้ข้อมูลจากคำรายงานมีข้อได้เปรียบ คือ เป็นวิธีที่ใช้กำลังคน เวลา และทุนน้อยนอกจากนี้เป็นการสะดวกที่จะให้บุคคลตอบได้โดยไม่จำกัดที่หมาย บริบท หรือ เวลาใด

กรณีศึกษาประเภทพฤติกรรม นักวิจัยควรจัดรายการกระทำเดี่ยวทั้งหลายให้ครบถ้วนเพื่อลดความกำกวมว่าการกระทำใดจัดอยู่ในประเภทพฤติกรรมนั้น เป็นการลดภาระของผู้ตอบที่จะต้องพิจารณาการกระทำ เช่นประเภทพฤติกรรมการออกกำลังกาย ผู้วิจัยควรกำหนดว่ามีการกระทำอะไรบ้าง มิใช่ให้ผู้ตอบพิจารณาว่าการกระทำใดเป็นการออกกำลังกาย

ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนเกี่ยวข้องกับความเชื่อ 3 ชนิด คือ

1. ความเชื่อเกี่ยวกับพฤติกรรม (Behavioral Beliefs) ซึ่งมีอิทธิพลต่อทัศนคติต่อการกระทำพฤติกรรม (A_b)

2.ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิง (Normative Beliefs) ซึ่งเป็นตัวกำหนดการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (SN)

3.ความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุม (Control Beliefs) ซึ่งเป็นพื้นฐานของการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม (PBC) โดยทฤษฎีระบุว่าความเชื่อที่เป็นพื้นฐานของ PBC เป็นความเชื่อเกี่ยวกับการมีหรือไม่มีทรัพยากรหรือโอกาส ความเชื่อเหล่านี้ได้รับอิทธิพลจาก

3.1 ประสบการณ์กับพฤติกรรมนั้นๆในอดีต

3.2 การบอกเล่าจากผู้อื่นเกี่ยวกับพฤติกรรมเหล่านั้น

3.3 การสังเกตจากประสบการณ์ของเพื่อนและคนคุ้นเคย

3.4 ตัวแปรอื่นๆที่เพิ่มหรือลดการรับรู้ความยากของพฤติกรรมนั้น

ความสัมพันธ์ของตัวแปรต่างๆสามารถนำมาเขียนสมการได้ดังนี้

$$B \sim I = \beta_1 A_b + \beta_2 SN + \beta_3 PBC \dots\dots\dots (5)$$

เมื่อ β_1 , β_2 และ β_3 เป็นน้ำหนักที่ได้จากการคำนวณสมการถดถอยพหุคูณ

ค่า β_1 , β_2 , β_3 จะบ่งบอกความสำคัญเชิงสัมพัทธ์ที่เป็นตัวกำหนดความตั้งใจ ซึ่งจะมีอิทธิพลกับ B อีกทอดหนึ่ง น้ำหนักความสำคัญเชิงสัมพัทธ์อาจเปลี่ยนแปลงได้จากพฤติกรรมหนึ่งไปอีกพฤติกรรมหนึ่ง นั่นคือพฤติกรรมหนึ่งอาจพบว่าทัศนคติ (A_B) มีอิทธิพลต่อความตั้งใจ (I) มากกว่าการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (SN) และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม (PBC) แต่บางพฤติกรรมพบว่า A_B และ PBC มีอิทธิพลต่อ I มากกว่า SN หรือ A_B , SN และ PBC มีอิทธิพลต่อ I พอๆ กัน (Ajzen, 1991: 188-198)

ในเรื่องความพอเพียงของตัวแปรที่ใช้ในการทำนายและทำความเข้าใจพฤติกรรมของมนุษย์ ในทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน ไอเซน (Ajzen, 1991) อธิบายว่าน่าจะมีตัวแปรอื่นที่จะยอมรับได้ว่ามีส่วนช่วยในการทำนายพฤติกรรมนอกเหนือจากตัวแปรที่นำเสนอในทฤษฎี การนำตัวแปรอื่นเข้ามาร่วมวิเคราะห์ด้วยสามารถอธิบายความแปรปรวนที่เป็นระบบในพฤติกรรมได้แสดงว่าทฤษฎีนั้นมีความเพียงพอในการทำนาย เช่นงานวิจัยของไอเซนและไดรเวอร์ (Ajzen and Driver, 1991) เบค และ ไอเซน (Beck and Ajzen, 1991) ผลการวิจัยพบว่า ประสิทธิภาพในอดีตสามารถเพิ่มการอธิบายความแปรปรวนของพฤติกรรมได้

การศึกษาทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนและงานวิจัยตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนพบว่า

1. ตัวแปรต่าง ๆ ในทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (มันทนา สิริรัตนภาส, 2538 ; อ้างอิงจาก Ajzen and Driver, 1992, Ajzen and Madden, 1986)

2. ทัศนคติต่อการกระทำ การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมร่วมกันทำนายความตั้งใจเชิงพฤติกรรมได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (มันทนา สิริรัตนภาส, 2538 ; อ้างอิงจาก Ajzen and Driver, 1992, Ajzen and Madden, 1986)

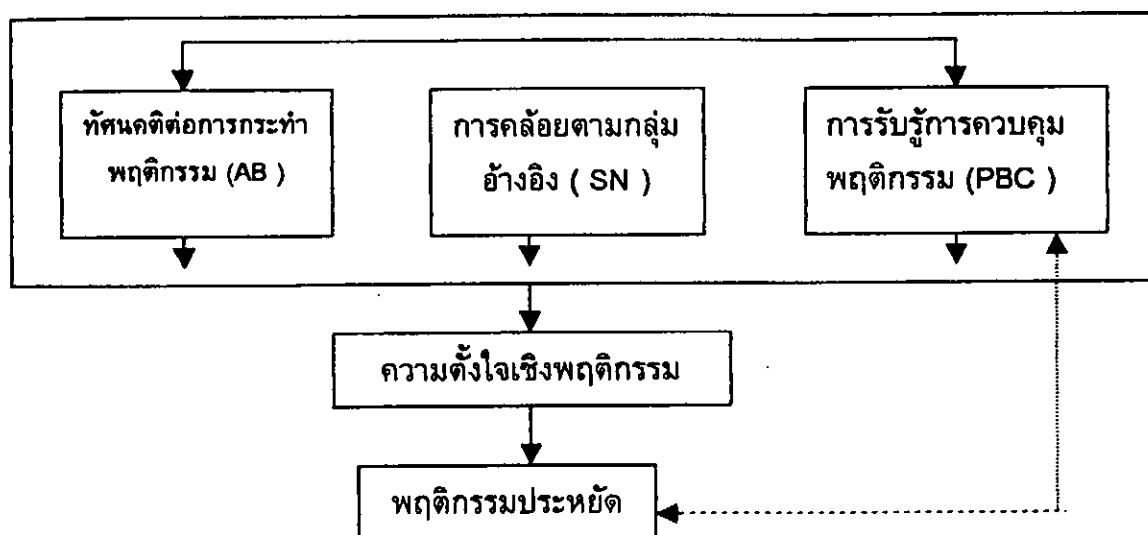
3. ความตั้งใจเชิงพฤติกรรมสามารถทำนายพฤติกรรมได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (มันทนา สิริรัตนภาส, 2538 ; อ้างอิงจาก Ajzen and Driver, 1992, Ajzen and Madden, 1986)

4. ความตั้งใจเชิงพฤติกรรม การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม ร่วมกันทำนายพฤติกรรมได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (มันทนา สิริรัตนภาส, 2538 : 4 ; อ้างอิงจาก Ajzen and Driver, 1992; Ajzen and Madden, 1986)

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยเห็นว่าตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจเชิงพฤติกรรม ได้แก่ ทัศนคติต่อการกระทำพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม

ตัวแปรที่จะทำนายพฤติกรรมประหยัด ได้แก่ ความตั้งใจเชิงพฤติกรรมและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม ร่วมกันทำนายหรือทำนายด้วยตัวแปรใดตัวแปรหนึ่ง

กรอบแนวคิดข้างต้นเขียนแผนภาพได้ดังภาพประกอบที่ 3



ภาพประกอบ 3 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมประหยัด ตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (ดัดแปลงจาก ปราณี คิวพรพิทักษ์, 2539 : 30)

จะเห็นได้ว่าทฤษฎีนี้มีตัวแปรน้อยแต่สามารถที่จะทำนายแนวโน้มการเกิดพฤติกรรมได้ ดังนั้นผู้วิจัยจึงนำทฤษฎีนี้มาใช้ในการศึกษาเพื่อสำรวจทัศนคติ ความเชื่อ การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมความตั้งใจและพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของนิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 เพื่อหาแนวทางส่งเสริมให้นิสิตมีพฤติกรรมที่พึงประสงค์นี้ในระยะยาว

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลและพฤติกรรมตามแผน

จากการศึกษาเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พบว่ามีผู้นำทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลและทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนไปใช้ในการวิจัยอย่างกว้างขวางทั้งในและต่างประเทศ ส่วนใหญ่มีความเที่ยงตรงในการอธิบายและทำนายพฤติกรรมค่อนข้างมาก อีกทั้งสามารถทำนายพฤติกรรมต่างๆ ได้อย่างกว้างขวาง และเนื่องจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนเป็นขยายของทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล ตัวแปรในทั้ง 2 ทฤษฎีนี้จึงแตกต่างกันเพียงตัวแปรการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมที่เพิ่มเข้ามาในทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน ดังนั้นผู้วิจัยจึงรวบรวมงานวิจัยที่ใช้ทั้ง 2 ทฤษฎีนี้ในการอธิบายพฤติกรรม โดยเลือกพฤติกรรมที่มีความคล้ายคลึงกับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย คือ พฤติกรรมรีไซเคิลและพฤติกรรมการอนุรักษ์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

งานวิจัยที่ใช้ทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล

งานวิจัยต่างประเทศ

แคนโทลา และคณะ (Kantola, S.J. and others, 1982) ใช้ทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลเพื่อทำนายความตั้งใจจะประหยัdnน้ำ โดยใช้กลุ่มตัวอย่าง 125 คน แบบสอบถามที่ใช้ประกอบด้วยทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัdnน้ำ การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง ความเชื่อเกี่ยวกับผลการประหยัdnน้ำ การประเมินผลการประหยัdnน้ำ ความเชื่อที่เกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงและแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง ตัวแปรภายนอกคือ ความสนใจและการให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัญหาเรื่องน้ำ ตัวแปรชีวสังคม คือ เพศและอายุ ผลการวิจัยพบว่า การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเป็นตัวทำนายที่ดีกว่าทัศนคติต่อการประหยัdnน้ำ เมื่อใช้ทำนายความตั้งใจจะประหยัdnน้ำ ส่วนอายุเป็นตัวแปรที่สำคัญในการอธิบายความตั้งใจจะประหยัdnน้ำ

งานวิจัยในประเทศ

วรรณ ลาวัณ (2535) ศึกษาพฤติกรรมการอนุรักษ์และไม่อนุรักษ์สิ่งแวดล้อมของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จังหวัดราชบุรี กลุ่มตัวอย่างมีจำนวน 498 คน ผลการศึกษาพบว่าความแตกต่างของทัศนคติในการประกอบพฤติกรรม (ทัศนคติต่อการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและทัศนคติต่อการไม่อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม) และความแตกต่างของการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการไม่อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม) สามารถร่วมกันทำนายความแตกต่างของความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรม ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .001 ($R = .36$) และพบว่าความแตกต่างของการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงสามารถทำนายได้ดีกว่าความแตกต่างของทัศนคติต่อการทำพฤติกรรม ส่วนความแตกต่างของความตั้งใจในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมสามารถทำนายพฤติกรรมสิ่งแวดล้อมได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ($r = .22$)

สุลัย ชำรงค์สกุลศิริ (2537) ศึกษาตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการกำจัดขยะมูลฝอยอย่างถูกต้อง ของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร ใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 711 คน ผลการวิจัยพบว่า ทัศนคติต่อพฤติกรรมการกำจัดขยะมูลฝอยอย่างถูกต้องกับการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง สามารถทำนายความตั้งใจจะกำจัดขยะมูลฝอยอย่างถูกต้องได้ และยังพบว่าความตั้งใจที่จะกำจัดขยะมูลฝอยอย่างถูกต้องมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการกำจัดขยะมูลฝอยอย่างถูกต้องอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001

ดุขุฎิ โยเหลาและประทีป จินนี (2539) ศึกษาปริมาณการแสดงพฤติกรรมอนุรักษ์น้ำอธิบายและทำนายความตั้งใจจะอนุรักษ์น้ำและพฤติกรรมอนุรักษ์น้ำด้วยตัวแปรจากทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลเป็นหลัก และเสนอโมเดลที่ใช้ในการพัฒนาพฤติกรรมอนุรักษ์น้ำ ของครูประถมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร พฤติกรรมที่ศึกษาประกอบด้วย พฤติกรรมประหยัdnน้ำ การไม่ทำให้เกิดมลพิษในน้ำและการขุดลอกท่อระบายน้ำ ใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 1,148 คน ผลการวิจัยพบว่า (1) ครุมีพฤติกรรมประหยัdnน้ำและไม่ทำให้เกิดมลพิษในน้ำอยู่ในระดับปานกลางแต่มีพฤติกรรมขุด

ลอกท่อระบายน้ำอยู่ในระดับต่ำ (2) โมเดลที่อธิบายพฤติกรรมประหยัdnน้ำประกอบด้วยตัวแปรที่สำคัญ คือ ความตั้งใจจะประหยัdnน้ำ ทศนคติต่อการประหยัdnน้ำทางอ้อม การรับรู้ความสามารถของตนเองในการประหยัdnน้ำ โดยพบว่าความตั้งใจจะประหยัdnน้ำมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม ทศนคติต่อการประหยัdnน้ำทางอ้อมมีความสัมพันธ์กับความตั้งใจ และการรับรู้ความสามารถของตนเองในการประหยัdnน้ำมีความสัมพันธ์กับความตั้งใจ โดยทั้งหมดมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

(3) โมเดลที่อธิบายพฤติกรรมไม่ทำให้เกิดมลพิษในน้ำประกอบด้วยตัวแปรที่สำคัญ คือ ความตั้งใจจะไม่ทำให้เกิดมลพิษในน้ำ ทศนคติต่อการทิ้งขยะลงในน้ำทางอ้อม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรงและการรับรู้ความสามารถของตนเองในการไม่ทำให้เกิดมลพิษในน้ำ โดยพบว่าความตั้งใจมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม ความเชื่อเกี่ยวกับผลการทิ้งขยะลงในน้ำและการประเมินผลการกระทำมีความสัมพันธ์กับความตั้งใจ การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรงมีความสัมพันธ์กับความตั้งใจและการรับรู้ความสามารถของตนเองในการไม่ทิ้งขยะลงในน้ำมีความสัมพันธ์กับความตั้งใจ โดยทั้งหมดมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (4) โมเดลที่อธิบายพฤติกรรมการขุดลอกท่อระบายน้ำ ประกอบด้วยตัวแปรที่สำคัญคือ ความตั้งใจจะขุดลอกท่อระบายน้ำ การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรงและทางอ้อม และการรับรู้ความสามารถของตนเองในการขุดลอกท่อระบายน้ำ โดยพบว่าการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงและความตั้งใจมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางอ้อมกับการรับรู้ความสามารถของตนเองในการขุดลอกคูคลองมีความสัมพันธ์กับความตั้งใจ โดยทั้งหมดมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

งานวิจัยที่ใช้ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน

งานวิจัยต่างประเทศ

โบลเดอโร (Boldero. 1995: 440 - 462) ศึกษาพฤติกรรมการนำกระดาษหนังสือพิมพ์กลับมาใช้ใหม่ ใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 254 คน ผลการศึกษาพบว่า มีทศนคติต่อพฤติกรรมเพียงตัวแปรเดียวเท่านั้นที่อธิบายความตั้งใจที่จะนำกระดาษหนังสือกลับมาใช้ใหม่ ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมไม่พบความสัมพันธ์กับความตั้งใจ

งานวิจัยในประเทศ

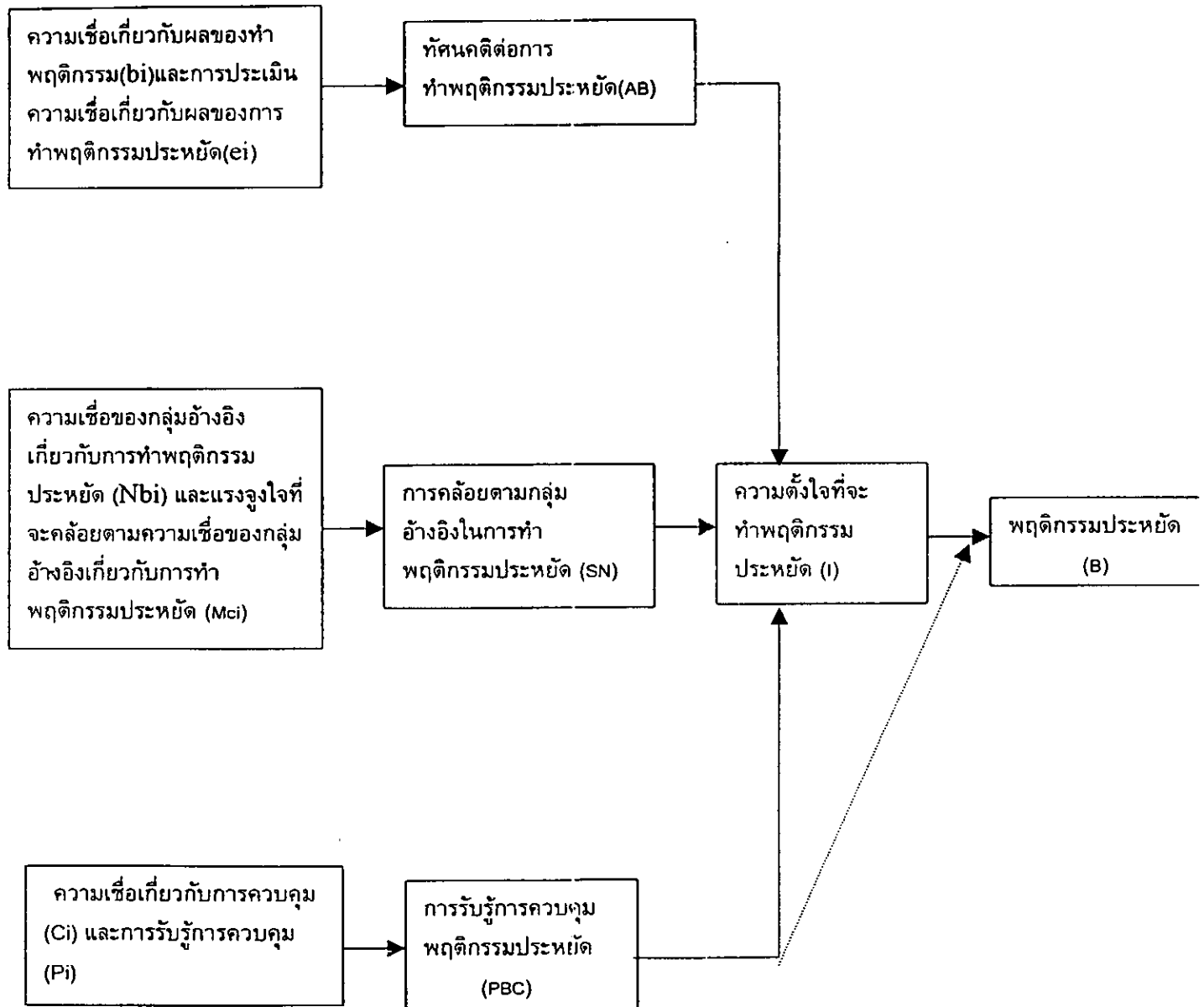
อารีวรรณ รุ่งทวีนิช (2541) ศึกษาพฤติกรรมการรีไซเคิลขยะฝอยโดยกลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ในเขตทดลองโครงการรีไซเคิลขยะมูลฝอยของกรุงเทพมหานคร จำนวน 402 คน ผู้วิจัยแบ่งการเก็บข้อมูลเป็น 2 ครั้ง คือ ครั้งที่ 1 เก็บข้อมูลตัวแปรต้นทั้งหมดและครั้งที่ 2 เก็บข้อมูลพฤติกรรมการรีไซเคิลขยะมูลฝอย โดยการแจกแบบรายงานตนให้นักเรียนตอบเว้นช่วงเวลาห่างจากการเก็บข้อมูลครั้งแรกประมาณ 2 สัปดาห์ ผลการศึกษาพบว่าทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนสามารถใช้อธิบายพฤติกรรมการรีไซเคิลขยะมูลฝอยของนักเรียนมัธยม

ศึกษาตอนปลายได้ โดยพบว่า (1) ทศนคติต่อพฤติกรรมการรีไซเคิลขยะมูลฝอยที่วัดทางตรงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับทศนคติที่วัดทางอ้อมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 (2) การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการรีไซเคิลขยะมูลฝอยที่วัดทางตรงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงที่วัดทางอ้อม (3) การรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมรีไซเคิลขยะมูลฝอยที่วัดทางตรงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการวัดทางอ้อมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 (4) ตัวแปรทศนคติต่อพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงและการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมที่วัดทางตรง ร่วมกันอธิบายความตั้งใจในการรีไซเคิลขยะมูลฝอยได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 (5) ความตั้งใจในการรีไซเคิลขยะมูลฝอยสามารถอธิบายพฤติกรรมการรีไซเคิลขยะมูลฝอยได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (6) ความตั้งใจในการรีไซเคิลขยะมูลฝอยและการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมรีไซเคิลขยะมูลฝอยทางตรงก็ร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของพฤติกรรมการรีไซเคิลได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 (7) กลุ่มตัวอย่างที่มีพฤติกรรมการรีไซเคิลขยะมูลฝอยสูงจะมีความเชื่อเกี่ยวกับการกระทำ การประเมินผลของการกระทำ ความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุม และการรับรู้อำนาจของปัจจัยควบคุม แตกต่างจากกลุ่มตัวอย่างที่มีพฤติกรรมการรีไซเคิลขยะมูลฝอยต่ำ

ลัดดาวัลย์ เกษมเนตร, ประทีป จินน์ และคณะ (2545) ศึกษาวิถีชีวิตและพฤติกรรมอนุรักษ์แหล่งน้ำของแม่บ้านและเยาวชนริมคลองแสนแสบที่มีลักษณะต่างกันตามวัฒนธรรมและสภาพภูมิศาสตร์และเพื่ออธิบาย ทำนายพฤติกรรมอนุรักษ์แหล่งน้ำด้วยตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนและจากประมวลผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ในการศึกษาพฤติกรรมอนุรักษ์แหล่งน้ำนั้น ใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นแม่บ้านและเยาวชนที่นับถือศาสนาพุทธและอิสลามที่อาศัยอยู่ริมคลองแสนแสบจำนวน 847 คน ผลการวิจัยส่วนหนึ่งพบว่า (1) ตัวแปรสำคัญที่อธิบายและทำนายพฤติกรรมอนุรักษ์แหล่งน้ำในกลุ่มแม่บ้าน เรียงตามลำดับคือ ความตั้งใจจะอนุรักษ์แหล่งน้ำ การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมอนุรักษ์แหล่งน้ำทางตรง ความตระหนักต่อการอนุรักษ์แหล่งน้ำและการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางอ้อมเกี่ยวกับการมีพฤติกรรมอนุรักษ์แหล่งน้ำ (2) ส่วนในกลุ่มเยาวชนพบว่าตัวแปรที่สำคัญเรียงตามลำดับจากสำคัญมากไปน้อยได้แก่ ความตั้งใจจะอนุรักษ์แหล่งน้ำ การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางอ้อมเกี่ยวกับการมีพฤติกรรมอนุรักษ์แหล่งน้ำ และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมอนุรักษ์แหล่งน้ำทางตรง

จากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับการนำทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนและทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผลมาประยุกต์ใช้เพื่อทำนายและอธิบายพฤติกรรมต่าง ๆ พบว่า ผลการวิจัยส่วนใหญ่สอดคล้องและสนับสนุนทฤษฎี ผู้วิจัยจึงได้เสนอกรอบแนวคิดในการศึกษาค้นคว้า ตามโครงสร้างของทั้ง 2 ทฤษฎีที่มีความคล้ายคลึงกัน เพื่ออธิบายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของนิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร ดังนี้

กรอบแนวคิดในการศึกษาค้นคว้า



อย่างไรก็ตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนก็แตกต่างจากทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล ตรงที่เพิ่มตัวแปรการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมเข้ามา โดยเชื่อว่าตัวแปรตัวนี้ร่วมกับความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมก็จะสามารถอธิบายพฤติกรรมประหยัดได้ และจากผลการวิจัยที่พบว่าส่วนใหญ่สอดคล้องและสนับสนุนทฤษฎี ผู้วิจัยจึงได้ตั้งสมมุติฐานในการศึกษาค้นคว้าตามกรอบของทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน ดังหัวข้อถัดไป

สมมุติฐานในการศึกษาค้นคว้า

1. ทศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม
2. การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม
3. การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม
4. ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย สามารถทำนายได้จากทศนคติต่อพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย
5. พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย สามารถทำนายได้จากความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าประกอบด้วยขั้นตอนดำเนินการที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

1. ลักษณะของประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ลักษณะของประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ นิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 ภาคปกติ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ปีการศึกษา 2546 โดยนิสิตกลุ่มนี้เป็นผู้ประเมินว่าตนเองมีฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวดี ซึ่งเป็นนิสิตจำนวนหนึ่งจากนิสิต จำนวนทั้งสิ้น 2,988 คน

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือนิสิตวัยรุ่นตอนปลายชายหญิงที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 ภาคปกติ ปีการศึกษา 2546 ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวดี ซึ่งกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างจากประชากร 2,988 คน ด้วยการเปิดตารางของยามาเน่ (ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ.2536:260; อ้างอิงจาก Yamane.1967: 886-887) ปรากฏว่าต้องใช้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 310 คน ได้มาจากการสุ่มตัวอย่างด้วยวิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multistage Random Sampling) โดยมีขั้นตอนการสุ่มดังนี้

1. จำแนกนิสิตที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 ภาคปกติ ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ที่มีฐานะทางครอบครัวดี ตามคณะที่ศึกษาได้ทั้งสิ้น 12 คณะ ซึ่งแบ่งออกเป็นคณะทางด้านวิทยาศาสตร์ ได้แก่ ดัชนี คณะวิทยาศาสตร์ คณะพยาบาลศาสตร์ คณะแพทยศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะทันตแพทยศาสตร์ คณะเภสัชศาสตร์และคณะสหเวชศาสตร์ และคณะทางด้านสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ ได้แก่ คณะมนุษยศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์ คณะพลศึกษา คณะศิลปกรรมศาสตร์
2. สุ่มเลือกคณะที่ได้ในข้อ 2 มาสายละ 2 คณะ ด้วยวิธีการสุ่มอย่างง่าย ได้คณะดังนี้
3. สุ่มเลือกนิสิตชายและหญิงจากคณะที่สุ่มได้ในข้อ 3 ให้ได้เท่ากับขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งจำนวนนิสิตแต่ละเพศในแต่ละคณะ มีรายละเอียดดังนี้

ตาราง 1 จำนวนนิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามคณะ

คณะ	เพศ		รวม (คน)
	ชาย	หญิง	
คณะวิทยาศาสตร์	42	41	83
คณะแพทยศาสตร์	36	40	76
คณะศึกษาศาสตร์	38	33	71
คณะศิลปกรรมศาสตร์	43	37	80
รวม	156	151	310

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลครั้งนี้ เป็นแบบสอบถามพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ของนิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ปีการศึกษา 2546 ซึ่งสร้างขึ้นตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนของไอเซน โดยเครื่องมือแบ่งออกเป็น 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลรายละเอียดส่วนตัวของนิสิต ได้แก่ คณะ ระดับชั้นปี เพศ

คำชี้แจง โปรดกรอกข้อมูลต่อไปนี้ตามความเป็นจริง

คณะ _____ เพศ _____

ท่านคิดว่าสภาพเศรษฐกิจและความเป็นอยู่ของท่านอยู่ในระดับใด

_____ ความเป็นอยู่สบาย ไม่มีปัญหาเรื่องเศรษฐกิจ

_____ ความเป็นอยู่ค่อนข้างลำบาก มีปัญหาเรื่องเศรษฐกิจ

ตอนที่ 2 แบบสอบถามพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ซึ่งสร้างตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน ประกอบด้วยแบบ 8 ชุด ดังนี้

ชุดที่ 1 แบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายและแบบสอบถามการประเมินผลของการทำพฤติกรรม จำนวน 16 ข้อ ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .72

ชุดที่ 2 แบบสอบถามทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง จำนวน 10 ข้อ ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .85

ชุดที่ 3 แบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงและแบบสอบถามแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 16 ข้อ ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .78

ชุดที่ 4 แบบสอบถามการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 1 ข้อ

ชุดที่ 5 แบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมและการรับรู้อำนาจของปัจจัยควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 16 ข้อ ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .51

ชุดที่ 6 แบบสอบถามการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง จำนวน 3 ข้อ

ชุดที่ 7 แบบสอบถามความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 1 ข้อ

ชุดที่ 8 แบบสอบถามพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 7 ข้อ ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .78

ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ

วิธีดำเนินการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ ได้ดำเนินการตามลำดับขั้นตอน ดังนี้

1. กำหนดจุดมุ่งหมายในการสร้างแบบสอบถามพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ของนิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ปีการศึกษา 2546 ตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน

2. ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และเอกสารที่เกี่ยวข้องกับทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายและพัฒนาการของวัยรุ่น ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายในการวิจัยครั้งนี้ เพื่อนำข้อมูลที่ประมวลได้มาเป็นแนวทางในการสร้างแบบวัดพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน

3. สร้างคำถามปลายเปิด (Open-End) เพื่อสำรวจ

3.1 ความเชื่อเด่นชัด (Salient Belief) เกี่ยวกับผลที่เกิดจากการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายเพื่อนำมาสร้างแบบสอบถามชุดความเชื่อเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมและชุดการประเมินความเชื่อเกี่ยวกับการทำพฤติกรรม ดังนี้

ตัวอย่าง

(0) ท่านคิดว่า การใช้จ่ายทรัพย์สินเพื่อซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดจะเกิดผลอย่างไรกับท่าน

ผลดี

ผลเสีย

3.2 คำคุณศัพท์เกี่ยวกับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายเพื่อนำมาสร้างแบบวัดทัศนคติต่อพฤติกรรม

ตัวอย่าง

(0) ท่านมีความรู้สึกอย่างไรเกี่ยวกับข้อความต่อไปนี้ โปรดตอบในลักษณะของคำคุณศัพท์ทั้งทางบวกและทางลบให้มากที่สุด ตัวอย่างคำคุณศัพท์ เช่น ดี-เลว ฉลาด-โง่ น่าชื่นชม-น่ารังเกียจ

- การใช้จ่ายทรัพย์สินเพื่อซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดเป็นสิ่งที่.....

3.3 กลุ่มอ้างอิงเด่นชัด (Salient Referents) เกี่ยวกับพฤติกรรมการประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายเพื่อนำมาสร้างแบบสอบถามชุด ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิง ชุดแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง และชุดการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรง

ตัวอย่าง

(0) บุคคลหรือกลุ่มบุคคลใดบ้างที่สนับสนุนหรือเห็นด้วยกับการที่ท่านจะใช้จ่ายทรัพย์สินเพื่อซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

(0) บุคคลหรือกลุ่มบุคคลใดบ้างที่คัดค้านหรือไม่เห็นด้วยกับการที่ท่านจะใช้จ่ายทรัพย์สินเพื่อซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

3.4 ปัจจัยควบคุมเด่นชัด (Salient Control) เกี่ยวกับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายเพื่อสร้างแบบสอบถามชุดความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรม ชุดการรับรู้อำนาจของปัจจัยควบคุมพฤติกรรมและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมทางตรง

ตัวอย่าง

(0) เมื่อท่านต้องการใช้จ่ายทรัพย์สินเพื่อซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด มีปัจจัยใดบ้างที่ส่งเสริมหรือขัดขวางท่าน

ปัจจัยส่งเสริม

ปัจจัยขัดขวาง

4. นำแบบสอบถามเปิดดังกล่าวข้างต้นไปเก็บข้อมูลกับนิสิตที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คน

5. นำข้อมูลที่ได้จากข้อ 4 มาพิจารณาคัดเลือกคำคุณศัพท์และความเชื่อที่ได้จากการสอบถามเพื่อสร้างแบบวัดพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ตามขั้นตอนต่อไปนี้

5.1 วิเคราะห์เนื้อหาของความเชื่อต่าง ๆ ที่แตกต่างกันเป็นรายบุคคล

5.2 จัดกลุ่มความเชื่อที่มีผลของการกระทำเหมือนกันเข้าด้วยกันและนับความถี่ของแต่ละผลของการกระทำในกลุ่ม ซึ่งผลของการกระทำในแต่ละกลุ่มเป็นอิสระต่อกัน

5.3 สร้างข้อคำถามแต่ละชุด ด้วยการพิจารณาคัดเลือกข้อความเชื่อเหล่านั้น เป็นกลุ่มตัวอย่างความเชื่อที่เด่นชัด ซึ่งต้องพิจารณาเลือกข้อความเหล่านี้ด้วยการเลือกข้อความเชื่อที่มีความถี่สูงสุด 4 ข้อความ(ดูที่ภาคผนวก ข) ซึ่งนำมาสร้างแบบสอบถามชุดความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรมและชุดการประเมินความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรม ดังตัวอย่าง

5.3.1 ความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรม

(0) ข้าพเจ้าคิดว่าการใช้จ่ายทรัพย์สินเพื่อซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดอาจทำให้มีฐานะที่มั่นคงในอนาคต

เป็นไปได้	7	6	5	4	3	2	1	เป็นไปได้
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	
2 อย่าง								

5.3.2 การประเมินความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรม

(0) พฤติกรรมการใช้จ่ายทรัพย์สินเพื่อซื้อเครื่องแต่งกายที่ส่งผลให้ท่านมีฐานะที่มั่นคงในอนาคต เป็นสิ่งที่.....

ดี	7	6	5	4	3	2	1	ไม่ดี
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	
2 อย่าง								

5.4 พิจารณาคำคุณศัพท์เกี่ยวกับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย โดยเลือกคำคุณศัพท์ที่อยู่ในมาตราประมาณค่าของออสกูด ที่กลุ่มตัวอย่างกล่าวถึง เรียงลำดับความถี่จากสูงสุดลงมาตามลำดับและนำคำคุณศัพท์ที่ได้ไปขอความอนุเคราะห์จากผู้ทรงคุณวุฒิด้านภาษาไทย 3 ท่าน คือ

นางสาวนวลมณี พนมวัน ณ อยุธยา

โรงเรียนนานาชาติเซนต์สตีเฟ่นส์ เขาใหญ่

นางรพีพร วันแก้ว

โรงเรียนนานาชาติเซนต์สตีเฟ่นส์ เขาใหญ่

นายธีรภาพ ปรีดีพจน์

โรงเรียนนานาชาติเซนต์สตีเฟ่นส์ เขาใหญ่

เพื่อหาคำตรงข้ามและนำมาสร้างแบบสอบถามชุดทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ดังตัวอย่าง

(0) การใช้จ่ายทรัพย์สินเพื่อซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เป็นสิ่งที่.....

ดี	7	6	5	4	3	2	1	เลว
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	
2 อย่าง								

5.5 พิจารณากลุ่มอ้างอิงเด่นชัดที่มีอิทธิพลต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย โดยเลือกกลุ่มอ้างอิงที่ถูกระบุถึงมากที่สุดเอาไว้ ทั้งที่เป็นฝ่ายสนับสนุนและคัดค้าน โดยจัดกลุ่มอ้างอิงที่มีความถี่สูงเรียงลงมาตามลำดับ และนำกลุ่มอ้างอิงเด่นชัดที่ได้มาสร้างแบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรม ชุดแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง และชุดการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรง ดังตัวอย่าง

5.5.1 ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

(0) เพื่อนของข้าพเจ้า เห็นว่าการใช้จ่ายทรัพย์สินเพื่อซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เป็นการกระทำที่.....

ควรทำ	7	6	5	4	3	2	1	ไม่ควรทำ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

5.5.2 แรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

(0) โดยทั่วไปแล้วท่านต้องการทำตามสิ่งที่เพื่อน ประสงค์ให้ทำเพียงใด

ต้องการ	7	6	5	4	3	2	1	ไม่ต้องการ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

5.5.3 การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

(0) การใช้จ่ายทรัพย์สินเพื่อซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เป็นสิ่งที่บุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่มีความสำคัญกับข้าพเจ้า ส่วนใหญ่เห็นว่า....

ควรทำ	7	6	5	4	3	2	1	ไม่ควรทำ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

5.6 พิจารณปัจจัยควบคุมเด่นชัดที่มีอิทธิพลต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย โดยเลือกปัจจัยควบคุมที่ถูกระบุถึงมากที่สุดเอาไว้ และเรียงปัจจัยที่มีความถี่สูงลงตามลำดับ และนำปัจจัยเด่นชัดที่ได้มาสร้างแบบสอบถามชุดความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรม ชุดการรับรู้อำนาจของปัจจัยควบคุมพฤติกรรม และการรับรู้ปัจจัยควบคุมพฤติกรรมทางตรง ดังตัวอย่าง

5.6.1 ความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

(0)ข้าพเจ้ามีโอกาที่จะได้รับใบปลิวลดราคาสินค้า มากน้อยเพียงใด

มีมาก	7	6	5	4	3	2	1	มีน้อย
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

5.6.2 การรับรู้อำนาจของปัจจัยควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

(0) การได้รับใบปลิวลดราคาสินค้า นั้นส่งเสริมหรือขัดขวางการใช้จ่ายทรัพย์สินเพื่อซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดของข้าพเจ้า

ส่งเสริม	7	6	5	4	3	2	1	ขัดขวาง
มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก		

2 อย่าง

5.6.3 การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ทางตรง

(0) ข้าพเจ้าสามารถควบคุมตนเองที่จะประหยัดทรัพย์สินในการซื้อเครื่องแต่งกาย ได้เพียงใด

ควบคุม	7	6	5	4	3	2	1	ควบคุม
ได้เต็มที่	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	ได้ยาก

2 อย่าง

6. สร้างแบบวัดความตั้งใจเชิงพฤติกรรม และแบบวัดพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ดังตัวอย่าง

6.1 ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรม

(0) ข้าพเจ้าตั้งใจว่าจะใช้จ่ายทรัพย์สินเพื่อซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

ตั้งใจ	7	6	5	4	3	2	1	ไม่ตั้งใจ
มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก		

2 อย่าง

6.2 พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

ข้อความ	ทำเป็นประจำ	ทำบ่อย	ทำบ้าง	ไม่เคยทำเลย
1.ฉันไม่ซื้อเสื้อผ้าใหม่เพราะของเดิมยังใช้ได้อยู่				
2. ฉันซื้อรองเท้าคู่ใหม่เพราะของเก่าไม่ทันสมัย				
3. ฉันมีเครื่องประดับที่เหลือใช้จำนวนมาก				
4. ฉันซื้อเครื่องแต่งกายเฉพาะสิ่งที่จำเป็นต้องใช้เท่านั้น				
5. ฉันไม่ซื้อเสื้อผ้าที่มีราคาแพง				
6. ฉันมีเครื่องแต่งกายพอดีกับที่ต้องการใช้				
7. ฉันตรวจสอบราคาของสินค้าก่อนซื้อเสมอ				

เกณฑ์การให้คะแนน

เกณฑ์การให้คะแนนของแบบสอบถามพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย แสดงไว้ในตาราง 2 ตาราง 2 แสดงเกณฑ์การให้คะแนนของแบบสอบถามพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

ชุดที่ 1	คำขั้วปลายมาตรวัด	การให้คะแนน
1. แบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรม (b) แบบสอบถามการประเมินผลของการทำพฤติกรรม (e)	เป็นไปได้ – เป็นไปไม่ได้ ดี – ไม่ดี	7 ถึง 1 7 ถึง 1
2. แบบสอบถามทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมทางตรง (A _B)	ค่าคุณศัพท์ทางบวก – ทางลบ	7 ถึง 1
3. แบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิง (NB) แบบสอบถามแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (MC)	ควรทำ – ไม่ควรทำ ต้องการ – ไม่ต้องการ	7 ถึง 1 7 ถึง 1
4. แบบสอบถามการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรง (SN)	ควรทำ – ไม่ควรทำ	7 ถึง 1
5. แบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรม (Ci) แบบสอบถามการรับรู้อำนาจของปัจจัยควบคุมพฤติกรรม (Pi)	มาก - น้อย ส่งเสริม - ขัดขวาง	7 ถึง 1 7 ถึง 1
6. แบบสอบถามการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม (PBC)	ง่าย - ยาก	7 ถึง 1
7. แบบสอบถามความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรม (I)	ตั้งใจ – ไม่ตั้งใจ	7 ถึง 1
8. แบบสอบถามพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (B)	ทำเป็นประจำ - ไม่เคยทำ	3 ถึง 0

7. นำแบบวัดมาตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content validity) โดยผู้วิจัยนำแบบวัดชุดนี้ให้ผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน ตรวจสอบคุณภาพ โดยเกณฑ์ของแบบวัดที่ใช้ได้คือ ผู้เชี่ยวชาญได้ลงความเห็นเป็นจำนวน 2 ใน 3 ในแต่ละข้อ ผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่านประกอบด้วย

ผศ.ประณต คำนิม

จากภาควิชาจิตวิทยา คณะมนุษยศาสตร์

อาจารย์ชญาณัฐ ลักษณะวิจารณ์

จากภาควิชาจิตวิทยา คณะมนุษยศาสตร์

ดร.พรรณี บุญประกอบ

จากสถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์

8. นำแบบวัดที่สร้างขึ้นไปทดลองใช้ (Try out) เพื่อหาจุดบกพร่องของแบบวัด เช่น ความเหมาะสมของภาษาและความชัดเจนของข้อคำถาม โดยนำไปทดลองใช้กับนิสิตชั้นปีที่ 1 ระดับปริญญาตรี ที่มีความคลึงกับกลุ่มตัวอย่างจริง จำนวน 50 คน และนำไปหาค่าความเชื่อมั่นด้วยวิธีวิเคราะห์ความคงที่ภายใน (Internal Consistency) โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Coefficient Alpha, อ้างอิงจากล้วน สายยศ และ อังคณา สายยศ. 2528 : 170-177)

9. นำแบบสอบถามพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของนิสิต ที่ผ่านการวิเคราะห์รายข้อแล้วไปเก็บข้อมูลกับนิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่างจริง จำนวน 310 คน และนำไปหาความเชื่อมั่น (Reliability) โดยนำแบบสอบถามมาวิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่นด้วยวิธีวิเคราะห์ความคงที่ภายใน (Internal Consistency) โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Coefficient Alpha, อ้างอิงจากล้วน สายยศ และ อังคณา สายยศ. 2528 : 170-177)

ผลปรากฏว่าแบบวัดแต่ละชุดมีค่าความเชื่อมั่นดังนี้

ชุดที่ 1 แบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายและแบบสอบถามการประเมินผลของการทำพฤติกรรม จำนวน 16 ข้อ ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .72

ชุดที่ 2 แบบสอบถามทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง จำนวน 10 ข้อ ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .85

ชุดที่ 3 แบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงและแบบสอบถามแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 16 ข้อ ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .78

ชุดที่ 4 แบบสอบถามการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 1 ข้อ

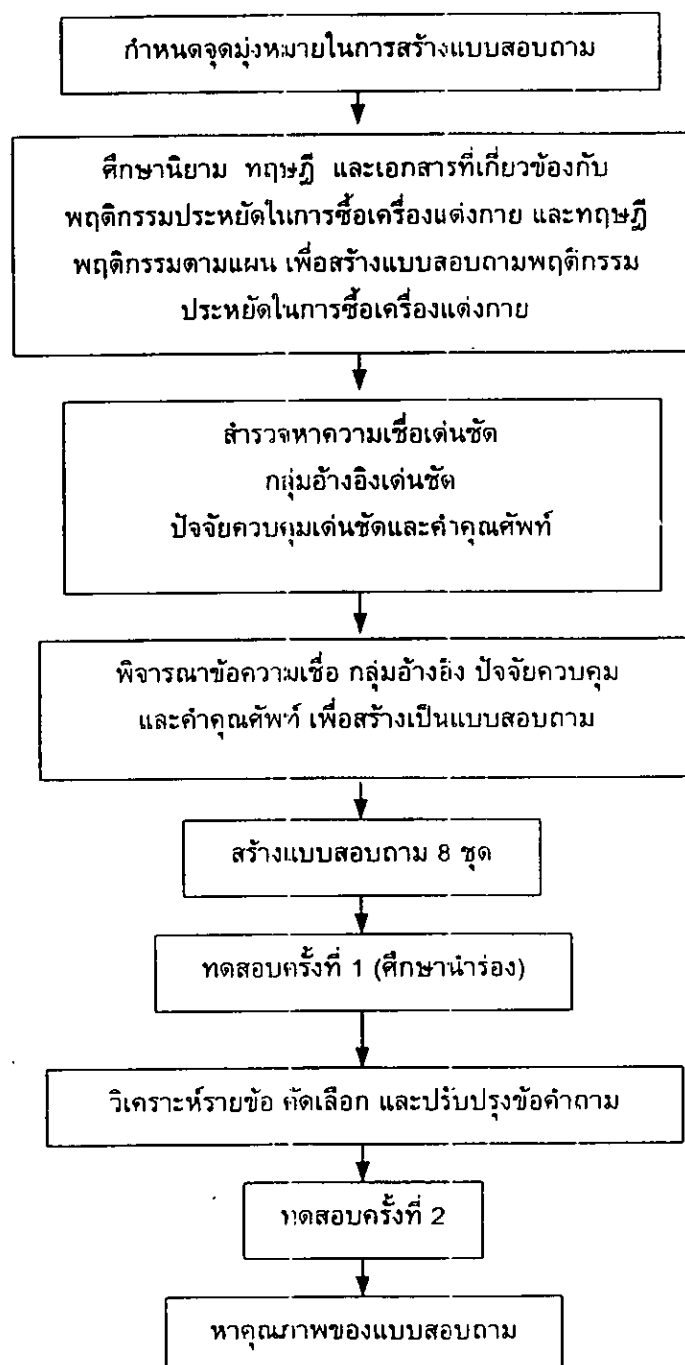
ชุดที่ 5 แบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมและการรับรู้อำนาจของปัจจัยควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 16 ข้อ ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .51

ชุดที่ 6 แบบสอบถามการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง จำนวน 3 ข้อ

ชุดที่ 7 แบบสอบถามความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 1 ข้อ

ชุดที่ 8 แบบสอบถามพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 7 ข้อ ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .78

จากที่กล่าวมาข้างต้นผู้วิจัยได้ดำเนินการสร้างเครื่องมือฉบับสมบูรณ์ ดังแสดงในภาพประกอบที่ 4 ดังนี้



ภาพประกอบ 4 แสดงลำดับขั้นตอนการสร้างแบบสอบถามพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย
ตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินขั้นตอนในการเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้

1. ขอนหนังสือจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อขออนุญาตเก็บข้อมูล
2. นำแบบสอบถามทั้งหมดที่ผ่านการวิเคราะห์และแก้ไขแล้วไปเก็บรวบรวมข้อมูลกับนิสิตที่กลุ่มตัวอย่างจริง ซึ่งมีการเก็บข้อมูล 2 ครั้ง การเก็บครั้งที่ 1 ให้กลุ่มตัวอย่างทำแบบวัดความคิดเห็นเกี่ยวกับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ชุดที่ 1-7 ซึ่งผู้วิจัยเป็นผู้ลงมือเก็บเอง(ยกเว้น นิสิตคณะแพทยศาสตร์ เนื่องจากนิสิตชั้นปีที่ 1 ในขณะนี้ศึกษาอยู่ที่วิทยาเขตองค์กร จ. นครนายก ดังนั้นเจ้าหน้าที่ฝ่ายวิชาการจึงเป็นผู้เก็บข้อมูลให้) การเก็บข้อมูลครั้งนี้ ต้องการกลุ่มตัวอย่างเป็นนิสิตที่มีฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวดี ดังนั้นผู้วิจัยจึงนำแบบสอบถามไปเก็บข้อมูล จำนวน 400 ชุด เพราะไม่ทราบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวดี มีจำนวนเท่าใด เมื่อเก็บแบบสอบถามคืนแล้วผู้วิจัยคัดเลือกเฉพาะชุดที่นิสิตตอบว่าความเป็นอยู่สบาย ไม่มีปัญหาเรื่องเศรษฐกิจ ปรากฏว่ามีแบบสอบถามที่ใช้ได้ทั้งหมด 310 ชุด การเก็บข้อมูลครั้งที่ 2 ผู้วิจัยเว้นระยะห่างจากการเก็บครั้งแรก 2 สัปดาห์ โดยในการเก็บข้อมูลครั้งนี้ ให้กลุ่มตัวอย่างเดิมทำแบบวัดชุดที่ 8 และผู้วิจัยสามารถเก็บแบบสอบถามคืนได้ทั้งหมด 310 ชุด
3. นำแบบสอบถามที่เก็บมาได้ 310 ชุดมาตรวจให้คะแนนตามเกณฑ์ของเครื่องมือวัดในแต่ละตอนและนำคะแนนที่ได้ไปวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลทั้งหมดผู้วิจัยคำนวณโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป เอส พี เอส เอส (SPSS) โดยขั้นตอนในการวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ตามลำดับมีดังนี้

1. วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เพื่ออธิบายคะแนนทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ทางตรงและทางอ้อม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมทางตรงและทางอ้อม การรับรู้ปัจจัยควบคุม พฤติกรรมทางตรงและทางอ้อม ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรม และพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย
2. ทดสอบสมมติฐานข้อที่ 2, 3 และ 4 โดยใช้การวิเคราะห์สหสัมพันธ์เพียร์สัน (Pearson's Product Moment Correlation)
3. ทดสอบสมมติฐานข้อที่ 5 และ 6 โดยใช้สถิติถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis)แบบเพิ่มทีละขั้น (Stepwise)

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายที่สำคัญคือ เพื่ออธิบายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายโดยใช้ตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน(Theory of Planned Behavior) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้คือนิสิตวัยรุ่นตอนปลายชายหญิงที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำนวน 310 คน

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อให้เข้าใจตรงกันในการแปลความหมายผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์และอักษรย่อที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลดังต่อไปนี้

$\bar{N}$	แทน	จำนวนนิสิตในกลุ่มตัวอย่าง
X	แทน	ค่าเฉลี่ย
SD	แทน	ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน
t	แทน	ค่าสถิติที่ใช้พิจารณา t — distribution
r	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน
R	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ
R^2	แทน	ค่าอธิบายความแปรปรวนของตัวแปรตาม
b	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนนดิบของตัวพยากรณ์
β	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนนมาตรฐานของตัวพยากรณ์
IAB	แทน	ทัศนคติทางอ้อมต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย
AB	แทน	ทัศนคติทางตรงต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย
ISN	แทน	การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางอ้อมในการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด
SN	แทน	การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรงในการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด
IPBC	แทน	การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม
PBC	แทน	การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง
I	แทน	ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย
B	แทน	พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย
*	แทน	มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05
**	แทน	มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01
***	แทน	มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001

ผู้วิจัยได้เสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างและค่าสถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรอิสระและตัวแปรตาม เพื่อตอบจุดมุ่งหมายของการศึกษาค้นคว้า ข้อที่ 1 คือ เพื่อศึกษาปริมาณความตั้งใจและพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทั้งรายด้านและภาพรวมของนิสิตระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ส่วนที่ 2 เสนอผลการศึกษาเพื่อตอบจุดมุ่งหมายของการศึกษาค้นคว้า ข้อที่ 2-6 คือ

2.1 เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงกับทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม

2.2 เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงกับการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม

2.3 เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงกับการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม

2.4 เพื่อศึกษาอำนาจการทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายโดยใช้ตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน คือ ทัศนคติต่อพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

2.5 เพื่อศึกษาอำนาจการทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายจากความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ 1 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างและค่าสถิติพื้นฐานของตัวแปร ดังแสดงผลในตาราง 3-4 ดังนี้ ตาราง 3 แสดงจำนวนร้อยละของนิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่างตามเพศและคณะที่ศึกษา

ตัวแปร	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	156	50.32
หญิง	151	48.71
ไม่ตอบ	3	.97
รวม	310	100
คณะ		
วิทยาศาสตร์	83	26.77
แพทยศาสตร์	76	24.52
ศึกษาศาสตร์	71	22.90
ศิลปกรรมศาสตร์	80	25.81
รวม	310	100

จากตาราง 3 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ใช้มีจำนวนทั้งหมด 310 คน เป็นนิสิตเพศชาย 156 คน และนิสิตเพศหญิง 151 คน เมื่อจำแนกตามคณะที่ศึกษาพบว่า เป็นนิสิตคณะวิทยาศาสตร์ 83 คน นิสิตคณะแพทยศาสตร์ 76 คน นิสิตคณะศึกษาศาสตร์ 71 คนและเป็นนิสิตคณะศิลปกรรมศาสตร์ 80 คน

ตาราง 4 ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) ของตัวแปรที่ศึกษาตามทฤษฎีพฤติกรรม ตามแผนของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ($N = 310$)

ตัวแปร	n	$\bar{X}$	SD	พิสัยของเครื่องมือวัด
ทัศนคติ (AB)	310	5.87	.67	1 ถึง 7
การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง(SN)	310	5.89	.91	1 ถึง 7
การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม(PBC)	310	186.28	82.76	1 ถึง 343
ความตั้งใจ(I)	310	5.87	1.01	1 ถึง 7
พฤติกรรม(B)	310	1.98	.46	0 ถึง 3

จากตาราง 4 พบว่า นิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่างโดยรวมมีคะแนนพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายเฉลี่ย 1.98 ซึ่งแสดงให้เห็นว่านิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีคะแนนความตั้งใจเชิงพฤติกรรมต่อการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดเฉลี่ย 5.87 ซึ่งแสดงให้เห็นว่านิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่างความตั้งใจเชิงพฤติกรรมต่อการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดอยู่ในระดับสูง ในตัวแปรทัศนคติต่อพฤติกรรมและการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงมีคะแนนเฉลี่ย 5.87 และ 5.89 ตามลำดับ ซึ่งแสดงว่านิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่างมีทัศนคติต่อพฤติกรรมและการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดในระดับสูง ส่วนการพิจารณาตัวแปรการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม พบว่ามีคะแนนเฉลี่ย 186.28 ซึ่งแสดงว่านิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่างมีการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายอยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 5 แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (so) ของตัวแปรที่ศึกษาตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนในกลุ่มย่อยแบ่งตามเพศ

ตัวแปร	ชาย (n = 156)		หญิง (n = 151)		พิสัยของเครื่องมือวัด
	$\bar{x}$	SD	$\bar{x}$	SD	
ทัศนคติ (AB)	5.76	.67	5.99	.66	1 ถึง 7
การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง(SN)	5.79	.82	5.97	.98	1 ถึง 7
การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม(PBC)	180.48	81.25	192.63	84.87	1 ถึง 343
ความตั้งใจ(I)	5.77	1.00	5.98	1.02	1 ถึง 7
พฤติกรรม(B)	2.01	.49	1.93	.43	0 ถึง 3

จากตาราง 5 พบว่านิสิตชายและนิสิตหญิงที่เป็นกลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{x}$ เท่ากับ 2.03 และ 1.93 ตามลำดับ) และมีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายอยู่ในระดับสูง ($\bar{x}$ เท่ากับ 5.77 และ 5.98ตามลำดับ) เมื่อพิจารณาคะแนนเฉลี่ยของตัวแปรทัศนคติต่อพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรม พบว่า นิสิตชายและนิสิตหญิงมีทัศนคติต่อพฤติกรรมและการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายอยู่ในระดับสูง ($\bar{x}$ เท่ากับ 5.76 และ 5.99, $\bar{x}$ เท่ากับ 5.79 และ 5.97ตามลำดับ) และพบว่านิสิตชาย นิสิตหญิงมีการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{x}$ เท่ากับ 180.48 และ 192.63 ตามลำดับ)

ตาราง 6 แสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (sd) ของตัวแปรที่ศึกษาตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนในกลุ่มย่อยแบ่งตามคณะที่ศึกษา

ตัวแปร	สาขาวิชาวิทยาศาสตร์ n = 159		สาขาวิชาศิลปศาสตร์ n = 151		พิสัยของเครื่องมือวัด
	$\bar{x}$	sd	$\bar{x}$	sd	
ทัศนคติ (AB)	5.92	.55	5.78	.73	1 ถึง 7
การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง(SN)	6.01	.76	5.79	1.01	1 ถึง 7
การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม(PBC)	181.78	77.67	181.88	87.15	1 ถึง 343
ความตั้งใจ(I)	5.90	.85	5.79	1.07	1 ถึง 7
พฤติกรรม(B)	1.92	.46	1.95	.49	0 ถึง 3

จากตาราง 6 พบว่า นิสิตสาขาวิชาวิทยาศาสตร์และสาขาวิชาศิลปศาสตร์ ที่เป็นกลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{x}$ เท่ากับ 1.92 และ 1.95 ตามลำดับ) เมื่อพิจารณาคะแนนเฉลี่ยของตัวแปรความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัด พบว่า นิสิตสาขาวิชาวิทยาศาสตร์และสาขาวิชาศิลปศาสตร์ ที่เป็นกลุ่มตัวอย่างมีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายอยู่ในระดับสูง ($\bar{x}$ เท่ากับ 5.90 และ 5.79 ตามลำดับ) ในตัวแปรทัศนคติต่อพฤติกรรมพบว่านิสิตสาขาวิชาวิทยาศาสตร์และสาขาวิชาศิลปศาสตร์ ที่เป็นกลุ่มตัวอย่างมีทัศนคติทางบวกต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายอยู่ในระดับสูง ($\bar{x}$ เท่ากับ 5.92 และ 5.78 ตามลำดับ) และคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายอยู่ในระดับสูง ($\bar{x}$ เท่ากับ 6.01 และ 5.79 ตามลำดับ) นอกจากนี้ก็พบว่านิสิตสาขาวิชาวิทยาศาสตร์และสาขาวิชาศิลปศาสตร์ มีการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{x}$ เท่ากับ 181.78 และ 181.88 ตามลำดับ)

ส่วนที่ 2 ผลการศึกษาเพื่อตอบจุดมุ่งหมายของการศึกษาค้นคว้าข้อที่ 2-6

2.1 ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงกับทัศนคติทางอ้อม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงกับการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางอ้อม และระหว่างการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงกับทางอ้อม สมมุติฐานที่เกี่ยวข้องกับจุดมุ่งหมายนี้คือ สมมุติฐานข้อที่ 1, 2 และ 3

ตาราง 7 ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตามโครงสร้างทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (N= 310)

ตัวแปร	AB	IAB	SN	ISN	PBC	IPBC	I	B
AB	1.00							
IAB	.34**	1.00						
SN	.38**	.27**	1.00					
ISN	.52**	.15**	.37**	1.00				
PBC	.43**	.15**	.16**	.28**	1.00			
IPBC	.30**	-.07**	.24**	.3**	.29**	1.00		
I	.41**	.21**	.31**	.27**	.52**	.28**	1.00	
B	.18**	.17**	.09**	.11**	.26**	.11**	.34**	1.00

จากตาราง 7 พบว่าทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) กับทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางอ้อม) มีความสัมพันธ์กันทางบวกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($r = .34$) ซึ่งสนับสนุนสมมุติฐานข้อที่ 1

การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) กับ การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางอ้อม) มีความสัมพันธ์กันทางบวกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($r = .37$) ซึ่งสนับสนุนสมมุติฐานข้อที่ 2

การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) กับ การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางอ้อม) มีความสัมพันธ์กันทางบวกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($r = .29$) ซึ่งสนับสนุนสมมุติฐานข้อที่ 3

ผลการศึกษายังพบว่าทัศนคติต่อการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด (วัดทางตรง) การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด (วัดทางตรง) และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) มีความสัมพันธ์กับความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมีความสัมพันธ์กันทางบวกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($r = .41$, $r = .31$ และ $r = .52$ ตามลำดับ)

นอกจากนี้ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($r = .34$)

2.2 ศึกษาอำนาจการทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย โดยใช้ตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน คือ ทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) สมมุติฐานที่เกี่ยวข้องกับจุดมุ่งหมายนี้คือสมมุติฐานข้อที่ 4

ตาราง 8 ผลการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณเมื่อใช้ตัวแปร ทศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) เป็นตัวพยากรณ์ ตัวแปรเกณฑ์คือ ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

ตัวแปรทำนาย	b	β	ค่า t	p
PBC	.00	.43	8.31	.000
SN	.18	.17	3.03	.001
AB	.02	.16	2.95	.003
Constant	2.39		5.33	.000
R = .58		$R^2 = .34$	F = 52.37	(p=.000)

SE = .82

จากตาราง 8 พบว่า ทศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) ร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ค่า F = 52.37 และตัวแปรทั้ง 3 ตัวนี้สามารถอธิบายความแปรปรวนของความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรม ได้ร้อยละ 34 ซึ่งสนับสนุนสมมุติฐานข้อที่ 4 โดยการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) เป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลสูงที่สุด มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐานเท่ากับ .43 มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายเป็นตัวทำนายที่มีอำนาจการทำนายรองลงมา มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐานเท่ากับ .17 มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ตัวแปรทศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย มีอำนาจการทำนายต่ำสุด มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐานเท่ากับ .16 มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งสามารถแสดงสมการทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายในรูปคะแนนมาตรฐานได้ดังนี้

$$I = .15 AB + .17 SN + .43 PBC$$

2.3 ศึกษาอำนาจการทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายจากความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) สมมุติฐานที่เกี่ยวข้องกับจุดมุ่งหมายนี้คือ สมมุติฐานข้อที่ 5

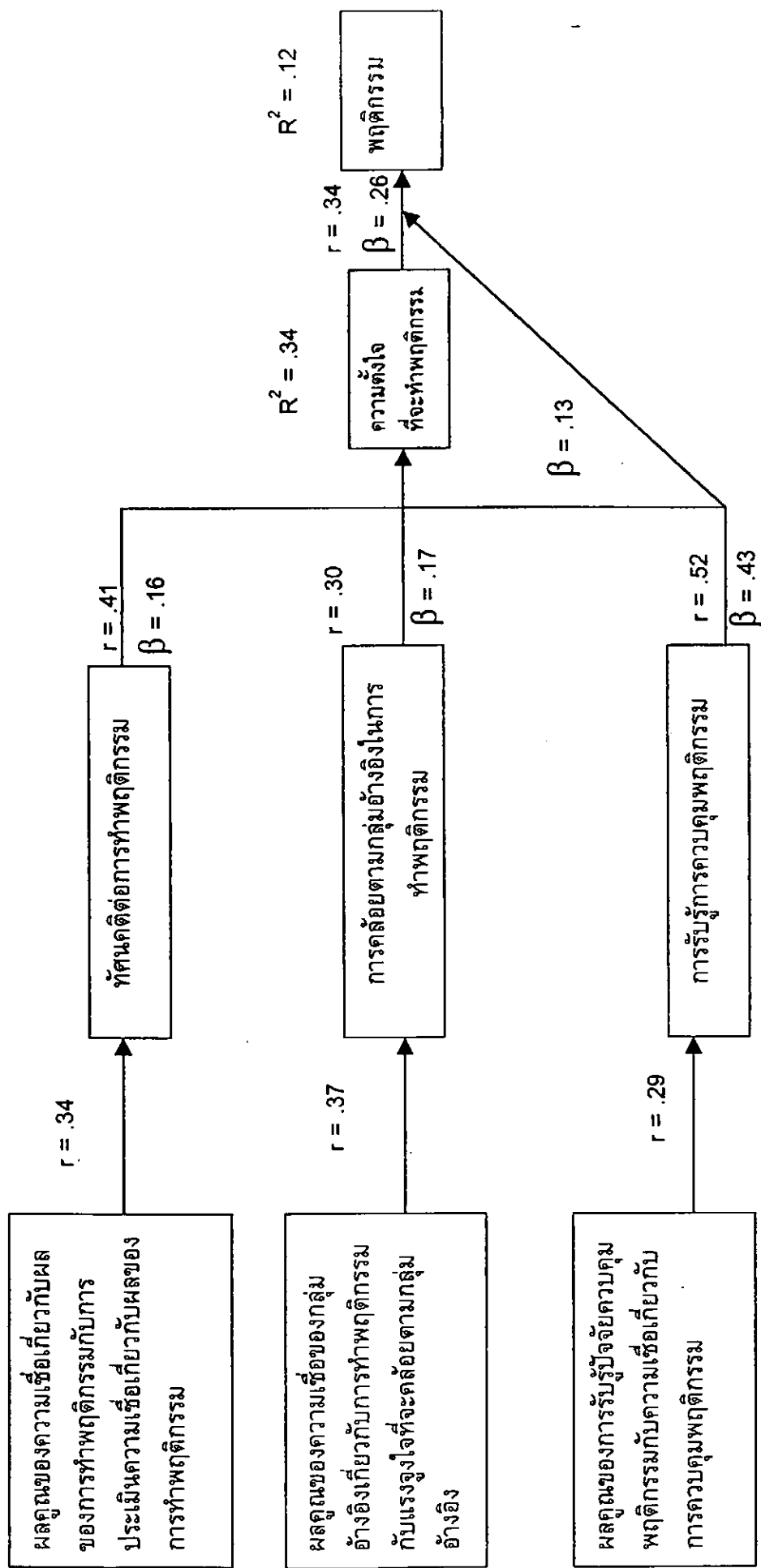
ตาราง 9 ผลการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณเมื่อใช้ตัวแปรความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) เป็นตัวพยากรณ์ ตัวแปรเกณฑ์คือ พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

ตัวแปรทำนาย	b	β	ค่า t	p
I	.84	.26	4.12	.000
PBC	.00	.13	2.08	.038
Constant	7.92		.51	.000
R = .35		R ² = .12	F = 20.99	(p=.001)
SE = 3.05				

จากตาราง 9 พบว่า ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย (วัดทางตรง) ร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 มีค่า F เท่ากับ 20.992 โดยคิดเป็นร้อยละ 12.3 ซึ่งสนับสนุนสมมุติฐานข้อที่ 5 โดยความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายเป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลสูงที่สุด มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐานเท่ากับ .26 มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมีอำนาจการทำนายรองลงมา มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐานเท่ากับ .13 มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งสามารถแสดงสมการทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายในรูปแบบคะแนนมาตรฐานได้ดังนี้

$$B = .26 I + .13 PBC$$

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณในการอธิบายและทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย เพื่อให้เห็นภาพโครงสร้างความสัมพันธ์ของตัวแปรต่างๆ ที่ชัดเจนยิ่งขึ้น ผู้วิจัยจึงนำเสนอการศึกษาค้นคว้าในรูปโครงสร้างทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน ดังแสดงในภาพประกอบ 5 ดังนี้



ภาพประกอบ 5 คำสมมติสัมพันธ์และค่าสัมประสิทธิ์พฤติกรรมตามแผนการศึกษาพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

จากการพิจารณาผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบจุดมุ่งหมายของการวิจัยข้อที่ 2,3 และ 4 พบว่า พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมีการเชื่อมโยงความสัมพันธ์ดังนี้

ทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายวัดทางอ้อม (ความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรมกับการประเมินผลของการทำพฤติกรรม) ผ่านทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายวัดทางตรง ผ่านความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย และมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายวัดทางอ้อม (ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงและแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง) ผ่านการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายวัดทางตรง ผ่านความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายและมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายวัดทางอ้อม (ความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุมพฤติกรรมและการรับรู้ปัจจัยการควบคุมพฤติกรรม) ผ่านการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายวัดทางตรง ผ่านความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายและมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

ความสัมพันธ์ดังกล่าวข้างต้น ชี้ให้เห็นว่า ตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน การที่บุคคลจะมีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมเพียงใดนั้นสามารถทำนายได้ด้วย ทัศนคติต่อการทำพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม แต่พื้นฐานของตัวแปรทั้ง 3 ตัวนี้มาจากความเชื่อ ดังนั้นถ้าต้องการจะปรับเปลี่ยนความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมของบุคคลก็ควรจะพิจารณาที่ความเชื่อเพราะบุคคลเหล่านี้มีความเชื่อที่แตกต่างกัน ความเชื่อดังกล่าวนี้ได้แก่ ความเชื่อเกี่ยวกับผลของการกระทำ ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงและความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุม ซึ่งเป็นสาเหตุเบื้องต้นที่ทำให้เกิดพฤติกรรม ผู้วิจัยจึงวิเคราะห์ความเชื่อทั้ง 3 ด้านเพื่อทดสอบความแตกต่างระหว่างความเชื่อของกลุ่มตัวอย่างที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับสูงและกลุ่มตัวอย่างที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับต่ำ การแบ่งกลุ่มใช้คะแนนเฉลี่ยของความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ซึ่งมีช่วงคะแนนตั้งแต่ 2 – 7 โดยผู้ที่มีคะแนนระหว่าง 2 – 5 จัดเป็นกลุ่มที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับต่ำ ($n = 73$) ผู้ที่มีคะแนนระหว่าง 6 – 7 จัดเป็นกลุ่มที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับสูง ($n = 237$) ผลการวิเคราะห์ความแตกต่างแสดงในตาราง 10,11 และ 12 ตามลำดับ ดังนี้

ตาราง 10 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนความเชื่อเกี่ยวกับผลของการกระทำ(bi)และการประเมินผลการการกระทำ (ei) ระหว่างกลุ่มที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับสูงและกลุ่มที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับต่ำ

ผลการซื้อเครื่องแต่งกายประหยัด	bi		ei	
	กลุ่มตั้งใจสูง	กลุ่มตั้งใจต่ำ	กลุ่มตั้งใจสูง	กลุ่มตั้งใจต่ำ
1. มีเงินเก็บ	6.08*	5.79	6.77	6.79
2. สามารถนำเงินไปใช้ อย่างอื่นได้	6.34	6.18	6.54	6.40
3. รู้จักประหยัด	6.21*	5.88	6.77	6.64
4. เป็นไปไม่ได้ที่จะไม่ทัน สมัย	4.28*	3.73	4.57	4.79
5. รู้คุณค่าของเงิน	6.32*	5.71	6.86	6.74
6. เป็นไปไม่ได้ที่จะได้สิน ค้าคุณภาพไม่ดี	3.88	3.60	5.87	6.11
7. เป็นไปไม่ได้ที่จะเข้ากลุ่ม เพื่อนไม่ได้	4.75	4.84	5.72	5.68
8. เป็นไปไม่ได้ที่จะไม่มั่นใจ ในตัวเอง	4.45	4.33	5.93	5.77

จากตาราง 10 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับสูง มีความเชื่อเกี่ยวกับผลของการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดว่าทำให้มีเงินเก็บ รู้จักประหยัดและรู้คุณค่าของเงินและเชื่อว่าเป็นไปไม่ได้ที่การซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดจะทำให้เป็นคนไม่ทันสมัยมากกว่ากลุ่มที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับต่ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p \leq .05$) นอกจากนี้ก็พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งในกลุ่มที่มีความตั้งใจสูงและกลุ่มที่มีความตั้งใจต่ำตัดสินผลการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดในทุกด้านไม่แตกต่างกัน

ตาราง 11 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิง(Nb)และแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง(Mc)ระหว่างกลุ่มที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับสูงและกลุ่มที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับต่ำ

กลุ่มอ้างอิง	Nb		Mc	
	กลุ่มตั้งใจสูง	กลุ่มตั้งใจต่ำ	กลุ่มตั้งใจสูง	กลุ่มตั้งใจต่ำ
1. เพื่อน	5.91*	5.45	5.05	4.85
2. พ่อแม่	6.67*	5.70	6.19*	5.56
3. ผู้ขายสินค้า	3.30	3.88*	3.31	3.70*
4. อาจารย์	6.35*	5.93	5.70*	5.08
5. คนรัก	5.53*	5.01	5.81*	5.04
6. สื่อประเภทต่างๆ	5.73*	4.77	4.82*	4.48
7. รัฐบาล	5.74*	5.40	4.95*	4.66
8. ญาติพี่น้อง	5.97	5.79	5.19*	4.82

จากตาราง 11 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับสูงมีความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงทุกข้อยกเว้นผู้ขายสินค้าและญาติพี่น้องมากกว่ากลุ่มที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p \leq .05$) โดยกลุ่มที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับสูง เชื่อว่า พ่อแม่ อาจารย์ และ สื่อประเภทต่างๆมีส่วนสนับสนุนให้กระทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมากกว่ากลุ่มที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับต่ำ

นอกจากนี้ก็พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับสูงต้องการที่จะทำตามความประสงค์ของพ่อแม่ อาจารย์ คนรัก สื่อประเภทต่างๆ รัฐบาลและญาติพี่น้องมากกว่ากลุ่มที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p \leq .05$) และพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับต่ำต้องการที่จะทำตามความประสงค์ของผู้ขายสินค้ามากกว่ากลุ่มที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับสูง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p \leq .05$)

ตาราง 12 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุม(Ci)และการรับรู้การควบคุม(Pi)ระหว่างกลุ่มที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับสูง และกลุ่มที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับต่ำ

การควบคุม	Ci		Pi	
	กลุ่มตั้งใจสูง	กลุ่มตั้งใจต่ำ	กลุ่มตั้งใจสูง	กลุ่มตั้งใจต่ำ
1. มีกำลังทรัพย์ไม่เพียงพอ	5.08*	4.44	5.53*	4.51
2. การลดราคาสินค้า	2.13	2.48*	3.38*	3.00
3. ฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว	5.69*	5.01	5.50*	4.71
4. คำแนะนำจากบุคคลที่เคารพรัก	5.69*	4.78	5.91*	4.93
5. การโฆษณาขายสินค้าเครื่องแต่งกาย	1.61	2.07*	3.86	4.22
6. ความทันสมัยของเครื่องแต่งกาย	1.56	2.16*	4.19	3.96
7. เศรษฐกิจในประเทศ	5.73*	4.89	5.57*	4.77
8. ความสะดวกสบายในการซื้อสินค้า	1.90	2.58*	3.72	3.62

จากตาราง 12 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับสูงมีความเชื่อว่า การมีกำลังทรัพย์ไม่เพียงพอ ฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว คำแนะนำจากบุคคลที่เคารพรักและเศรษฐกิจในประเทศ เป็นปัจจัยควบคุมที่เกิดขึ้นเมื่อตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ($p \leq .05$) นอกจากนี้ก็รับรู้ปัจจัยดังกล่าวสนับสนุนให้เกิดความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายและรับรู้ว่าการลดราคาสินค้าเป็นอุปสรรคต่อความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายระดับต่ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ($p \leq .05$)

บทที่ 5

บทย่อ สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

บทย่อ

จุดมุ่งหมายในการศึกษาค้นคว้า

1. เพื่อศึกษาปริมาณความตั้งใจและพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทั้งรายด้านและภาพรวม ของนิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง กับทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม
3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงกับการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม
4. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงกับการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม
5. เพื่อศึกษาอำนาจการทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย โดยใช้ตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน คือ ทัศนคติต่อพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย
6. เพื่อศึกษาอำนาจการทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายจากความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

สมมุติฐานในการศึกษาค้นคว้า

1. ทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง มีความสัมพันธ์ทางบวก กับทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม
2. การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง มีความสัมพันธ์ทางบวกกับการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม
3. การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม
4. ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย สามารถทำนายได้จาก ทัศนคติต่อพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย
5. พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย สามารถทำนายได้จากความตั้งใจและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ นิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรีซึ่งประเมินว่ามีฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวดี ชั้นปีที่ 1 ภาคปกติ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ปีการศึกษา 2546 ซึ่งเป็นนิสิตจำนวนหนึ่งจากนิสิต จำนวนทั้งสิ้น 2,988 คน

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ เป็นนิสิตวัยรุ่นตอนปลายชายหญิงที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 ภาคปกติ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ปีการศึกษา 2546 ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวดี จำนวน 310 คน ซึ่งได้มาจากการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multistage Random Sampling)

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ เป็นแบบสอบถามพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ของนิสิตมหาวิทยาลัย ระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร ปีการศึกษา 2546 ซึ่งสร้างขึ้นตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนของไอเซน

แบบวัดตัวแปรที่ศึกษา ประกอบด้วยแบบสอบถาม 8 ชุด ดังนี้

ชุดที่ 1 แบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำพฤติกรรมและแบบสอบถามการประเมินผลของการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 16 ข้อ ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .71

ชุดที่ 2 แบบสอบถามทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง จำนวน 10 ข้อ ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .85

ชุดที่ 3 แบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงและแบบสอบถามแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 16 ข้อ ค่าความเชื่อมั่น เท่ากับ .78

ชุดที่ 4 แบบสอบถามการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 1 ข้อ

ชุดที่ 5 แบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมและการรับรู้อำนาจของปัจจัยควบคุม พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 16 ข้อ ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .51

ชุดที่ 6 แบบสอบถามการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง จำนวน 3 ข้อ

ชุดที่ 7 แบบสอบถามความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 1 ข้อ

ชุดที่ 8 แบบสอบถามพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จำนวน 7 ข้อ ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .78

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินขั้นตอนในการเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้

1. ขอหนังสือจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อขออนุญาตเก็บข้อมูล
2. นำแบบสอบถามทั้งหมดที่ผ่านการวิเคราะห์และแก้ไขแล้วไปเก็บรวบรวมข้อมูลกับนิสิตที่กลุ่มตัวอย่างจริง ซึ่งมีการเก็บข้อมูล 2 ครั้ง การเก็บครั้งที่ 1 ให้กลุ่มตัวอย่างทำแบบวัดความคิดเห็นเกี่ยวกับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ชุดที่ 1-7 ซึ่งผู้วิจัยเป็นผู้ลงมือเก็บเอง(ยกเว้นนิสิตคณะแพทยศาสตร์ เนื่องจากนิสิตชั้นปีที่ 1 ในขณะนี้ศึกษาอยู่ที่วิทยาเขตอ้อมครี กษ จ. นครนายก) โดยเก็บทั้งหมด 360 ชุด มีแบบสอบถามที่ใช้ได้ทั้งหมด 310 ชุด การเก็บข้อมูลครั้งที่ 2 ผู้วิจัยเว้นระยะห่างจากการเก็บครั้งแรก 2 สัปดาห์ โดยในการเก็บข้อมูลครั้งนี้ ให้กลุ่มตัวอย่างเดิมทำแบบวัดชุดที่ 8 และผู้วิจัยสามารถเก็บแบบสอบถามคืนได้ทั้งหมด 310 ชุด
3. นำแบบสอบถามที่เก็บมาได้ 310 ชุดมาตรวจให้คะแนนตามเกณฑ์ของเครื่องมือวัดในแต่ละตอนและนำคะแนนที่ได้ไปวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

ขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลทั้งหมดผู้วิจัยคำนวณโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป เอส พี เอส เอส (SPSS) โดยมีขั้นตอนในการวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ตามลำดับ ดังนี้

- 1.วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) เพื่ออธิบายคะแนนทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ทางตรงและทางอ้อม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ทางตรงและทางอ้อม การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ทางตรงและทางอ้อม ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย และพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย
- 2.ทดสอบสมมุติฐานข้อที่ 1-4 โดยใช้การวิเคราะห์สหสัมพันธ์เพียร์สัน (Pearson's Product Moment Correlation)
- 3.ทดสอบสมมุติฐานข้อที่ 5 และ 6 โดยใช้สถิติถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) แบบเพิ่มทีละขั้น (Stepwise)

สรุปผลการศึกษา

ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมและพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

ผลการวิจัยในกลุ่มรวมพบว่า นิสิตระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายในระดับสูง และมีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายปานกลาง นอกจากนี้ก็พบว่ามีทัศนคติต่อพฤติกรรมและการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดอยู่ในระดับสูงและมีการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายในระดับปานกลาง

ผลการวิจัยในกลุ่มย่อยพบว่า นิสิตทั้งในกลุ่มชายและหญิงมีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายในระดับสูง และมีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายปานกลาง นอกจากนี้ก็พบว่านิสิตทั้ง 2 กลุ่มมีทัศนคติต่อพฤติกรรมและการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับ

การทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายในระดับสูง และมีการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในระดับปานกลาง

นิสิตในสาขาวิชาวิทยาศาสตร์และศิลปกรรมศาสตร์มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายในระดับสูง และมีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายปานกลาง รวมทั้งมีทัศนคติต่อพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายในระดับสูง และมีการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายในระดับปานกลาง

ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม วัดทางตรงและทางอ้อม

1. ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงกับทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อมมีความสัมพันธ์กันทางบวก อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($r = .34$)

2. ความสัมพันธ์ระหว่างการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงกับการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อมมีความสัมพันธ์กันทางบวก อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($r = .37$)

3. ความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงกับการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อมมีความสัมพันธ์กันทางบวก อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($r = .29$)

ความสัมพันธ์ระหว่างตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายกับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($r = .34$)

การอธิบายและทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายด้วยตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน

ผลการวิจัยพบว่า ตัวแปรสำคัญที่สามารถทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของนิสิตชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒได้ คือ ทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย(วัดทางตรง) การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย(วัดทางตรง) และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย(วัดทางตรง) ซึ่งตัวแปรทั้ง 3 ร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ได้ร้อยละ 34 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 โดยมีการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย(วัดทางตรง) เป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลสูงที่สุด ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐานเท่ากับ .43 มีนัยทางสถิติที่ระดับ .001 การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย(วัดทางตรง) เป็นตัวแปรที่มีอำนาจการทำนายรองลงมา โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐานเท่ากับ .17 มีนัยทางสถิติที่ระดับ .001 และทัศนคติต่อ

การทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย(วัดทางตรง) มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐานเท่ากับ .16 มีนัยทางสถิติที่ระดับ .01

การอธิบายและทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายด้วยตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน

ผลการวิจัยพบว่า ตัวแปรสำคัญที่สามารถทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของนิสิตชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒได้ คือ ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมวัดทางตรง ซึ่งตัวแปรทั้ง 2 ร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ได้ร้อยละ 12 อย่างมีนัยทางสถิติที่ระดับ .001 โดยพบว่า ตัวแปรที่สำคัญคือ ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมีอิทธิพลทางบวกสูงสุดต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ($\beta = .26$) มีนัยทางสถิติที่ระดับ .001 รองลงมาคือการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมวัดทางตรง ($\beta = .13$) มีนัยทางสถิติที่ระดับ .05

อภิปรายผล

ผู้วิจัยจำแนกการอภิปรายผลออกเป็น 2 ส่วนตามความสำคัญของปัญหา ดังนี้

1. ผลการวิเคราะห์เกี่ยวกับความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายและพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ของนิสิตระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

2. การอธิบายและทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ของนิสิตระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ด้วยตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์เกี่ยวกับความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายและพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ของนิสิตระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

นิสิตระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายสูงและมีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายปานกลาง ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะพฤติกรรมดังกล่าวเป็นพฤติกรรมที่สังคมพึงประสงค์และคาดหวังให้นิสิตรวมทั้งประชาชนทั่วไปมีพฤติกรรมการบริโภคแบบพอเพียง ดังจะเห็นได้จากโครงการประหยัดเงินตราและเพิ่มค่านิยมไทย ของคณะรัฐบาลชุดปัจจุบันที่ดำเนินการรณรงค์ผ่านสื่อต่างๆ นอกจากนี้ นิสิตที่เป็นกลุ่มตัวอย่างคือนิสิตระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 มีอายุอยู่ในช่วง 18-20 ปี ซึ่งจัดเป็นช่วงวัยรุ่นตอนปลายและคาบเกี่ยวกับวัยผู้ใหญ่ตอนต้น ซึ่งบุคคลที่อยู่ในวัยนี้จะมีความคิดที่เป็นเหตุเป็นผล รู้ว่าสิ่งใดควรทำไม่ควรทำ สามารถแยกแยะสิ่งที่ดีและไม่ดีได้ สามารถเชื่อมโยงสิ่งต่างๆ ได้โดยไม่ต้องเห็นของจริง(วรวิทย์ สนิวัต. 2546:69 อ้างอิงจาก ประณต เค้าฉิม.2543) เหตุผลดังกล่าวประกอบกับการรณรงค์ให้ประชาชนมีพฤติกรรมประหยัดทั้งทางภาครัฐและเอกชน ก็น่าจะมีผลให้นิสิตมีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายสูง สำหรับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายนั้นพบว่า นิสิตมีการทำพฤติกรรมในระดับปานกลาง ทั้งนี้เนื่องจากเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเป็นหนึ่งในปัจจัยที่มนุษย์ขาดเสียไม่ได้

เพราะเป็นที่ยอมรับกันว่าการแต่งกายมีส่วนช่วยส่งเสริมบุคลิกภาพของผู้แต่งให้ดีขึ้น ทำให้ผู้นั้นเป็นที่ยอมรับนับถือของผู้อื่นและทำให้เกิดความเชื่อมั่นในตัวเอง เมื่อพิจารณากลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ พบว่าเป็นนิสิตวัยรุ่นตอนปลายที่ศึกษาอยู่ในมหาวิทยาลัย ถือว่าเป็นผู้ที่มีการศึกษาดี นอกจากนี้ธรรมชาติของวัยรุ่นก็ทำให้บุคคลกลุ่มนี้รักพวกพ้องและต้องการแต่งตัวให้เข้ากับยุคสมัยอยู่เสมอ (จิตรพิ ขวาลาวัณย์.2539:3-4) ดังนั้นกลุ่มตัวอย่างย่อมมีการปฏิบัติตนในชีวิตประจำวันให้ทันสมัย ประกอบกับกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดเป็นผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวดี ความเป็นอยู่สบายไม่มีปัญหาเรื่องเศรษฐกิจบุคคลกลุ่มนี้ก็ย่อมมีการดำเนินชีวิตในสังคมที่ค่อนข้างหรูหรา เช่น ชอบการจับจ่ายใช้สอย ชื้อสินค้าฟุ่มเฟือย เป็นต้น (สุภัทรา เสงวาณิชย์.2541:89) ดังนั้นแม้กลุ่มตัวอย่างจะมีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายสูงแต่วิถีชีวิตเช่นนี้ก็อาจส่งผลให้ขาดการประหยัดได้ด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้นน่าจะเป็นสาเหตุให้กลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายปานกลางทั้งๆที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายสูง

ส่วนที่ 2 การอธิบายและทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ของนิสิตระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ด้วยตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน เมื่อพิจารณาผลการวิจัยพบว่า ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนสามารถนำไปใช้อธิบายและทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายได้ โดยผู้วิจัยจะนำเสนอตามโครงสร้างของทฤษฎี ดังต่อไปนี้

การอธิบายและทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายด้วยตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน

ทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง และการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง สามารถร่วมกันทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ซึ่งทำนายได้ร้อยละ 34 ($R^2 = .342$) โดยการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมทางตรงเป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลสูงสุด มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐานเท่ากับ .43 รองลงมาคือการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐาน เท่ากับ .17 และทัศนคติต่อพฤติกรรมทางตรงมีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐาน เท่ากับ .16 ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานข้อที่ 4 และสอดคล้องกับแนวคิดของทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนที่ว่า ความสำเร็จของการกระทำพฤติกรรมใดๆ ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม (Action Control) ทฤษฎีจะประเมินความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมจากการรับรู้ของบุคคล กล่าวคือ ตัวแปรการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมเป็นตัวแปรหนึ่งที่สามารถทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมได้ เมื่อพิจารณาผลการวิจัยพบว่า เมื่อกลุ่มตัวอย่างประเมินการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดว่า เป็นพฤติกรรมที่เขาสามารถทำได้ง่ายและอยู่ภายใต้การควบคุมของเขา ซึ่งจะส่งผลให้เขาตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมากยิ่งขึ้น การประเมินสิ่งต่างๆ เหล่านี้ ได้มาจากความเชื่อที่เขามีต่อปัจจัยเอื้ออำนวย และโอกาสที่จะกระทำพฤติกรรม เช่น การมีกำลังทรัพย์ไม่เพียงพอ การได้รับคำแนะนำจากบุคคลที่เคารพรักและสภาพเศรษฐกิจของครอบครัว เป็นต้น ดังนั้น

ตามแนวคิดของพฤติกรรมตามแผน ตัวแปรการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมจะมีความสัมพันธ์กับความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรม นอกจากนี้ก็สามารถร่วมกันกับทัศนคติต่อพฤติกรรมและการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมได้มากขึ้น ผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของชิฟเตอร์และไอเซน (Shifter and Ajzen. 1985:845-854) พบว่า ตัวแปรการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมร่วมกับทัศนคติต่อพฤติกรรมและการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรม ร่วมกันทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมลดน้ำหนักได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($R^2 = .74$) งานวิจัยของไอเซนและไคโรเวอร์ (Ajzen and Driver. 1991:207-224) พบว่า ทัศนคติต่อพฤติกรรมและการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงสามารถร่วมกันทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมนันทนาการได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และเมื่อเพิ่มตัวแปรการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมเข้าไป ก็เพิ่มอำนาจการทำนายความตั้งใจได้ (แต่ทำให้การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงไม่สามารถทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมนันทนาการได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ) ในทำนองเดียวกัน เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐานของทัศนคติต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง และการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง จากงานวิจัยนี้พบว่าเป็นไปตามแนวคิดของทฤษฎีที่เสนอว่า ทัศนคติต่อพฤติกรรมและการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเป็นตัวแปรที่สามารถทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมได้เช่นกัน แต่ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่าการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมมีอิทธิพลสูงสุดในการทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ทั้งนี้เพราะ ความตั้งใจของบุคคลจะขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์เชิงสัมพัทธ์ขององค์ประกอบทั้ง 3 (ทัศนคติต่อพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม) ซึ่งจะมีน้ำหนักที่บ่งบอกถึงความสัมพันธ์เชิงสัมพัทธ์ที่เป็นตัวกำหนดความตั้งใจ ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมอีกต่อหนึ่ง น้ำหนักของความสัมพันธ์เชิงสัมพัทธ์อาจเปลี่ยนแปลงได้จากพฤติกรรมหนึ่งไปอีกพฤติกรรมหนึ่ง และจากสถานการณ์หนึ่งไปสู่อีกสถานการณ์หนึ่ง ในบางพฤติกรรมพบว่า ทัศนคติต่อพฤติกรรมมีอิทธิพลต่อความตั้งใจมากกว่า การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม บางพฤติกรรมพบว่าทัศนคติต่อพฤติกรรมและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมมีอิทธิพลต่อความตั้งใจมากกว่าการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง หรือบางพฤติกรรมพบว่าทัศนคติต่อพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมมีอิทธิพลต่อความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมพอๆ กัน

การอธิบายและทำนายความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายด้วยตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน

ความตั้งใจและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายสามารถทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 โดยคิดเป็นร้อยละ 12 ($R^2 = .12$) ตัวแปรที่มีอิทธิพลสูงสุด คือ ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ($\beta = .26$) มีนัยทางสถิติที่ระดับ .001 รองลงมาคือการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมวัดทางตรง ($\beta = .13$) มีนัยทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานข้อที่ 5 และสอดคล้องกับแนวคิดของทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนที่ว่า ความตั้งใจเป็นปัจจัยการจูงใจที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรม ซึ่งจะมีความใกล้ชิดกับพฤติกรรมได้อย่างเที่ยงตรง (Ajzen & Fishbein, 1980:41) กล่าวคือการทำบุคคลจะ

พฤติกรรมใดก็ตาม เนื่องมาจากความต้องการของตัวเองซึ่งการจะทำให้สำเร็จได้นั้นขึ้นอยู่กับความตั้งใจ จากผลการวิจัยที่ว่า ความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายสามารถทำนาย พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายได้เนื่องจากพฤติกรรมที่ศึกษาเป็นพฤติกรรมที่ดีมีประโยชน์ สังคมยอมรับและสามารถปฏิบัติได้ด้วยตนเอง จึงทำให้กลุ่มตัวอย่างตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมดังกล่าว ซึ่ง สอดคล้องกับงานวิจัยของ สุวลัย ชำรงค์สกุลศิริ(2537) ที่ศึกษาตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรม การกำจัดขยะมูลฝอยอย่างถูกต้องของนักเรียนระดับมัธยมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า ความตั้งใจ เชิงพฤติกรรมในการกำจัดขยะมูลฝอยอย่างถูกต้องมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมกำจัดขยะมูลฝอย อย่างถูกต้อง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ($r = .67$) งานวิจัยของดุขฎิ โยเหลา และประทีป จินนี (2539) ศึกษาปัจจัยเชิงสาเหตุของพฤติกรรมอนุรักษ์น้ำของครู ประถมศึกษาในเขต กรุงเทพมหานคร พบว่า ความตั้งใจจะอนุรักษ์น้ำมีอิทธิพลทางตรงต่อพฤติกรรมประหยัดน้ำ อย่างมีนัย สำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ค่าสัมประสิทธิ์มาตรฐานเท่ากับ .36 และความตั้งใจจะอนุรักษ์น้ำมีอิทธิพล ทางตรงต่อพฤติกรรมขุดลอกท่อระบายน้ำ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ค่าสัมประสิทธิ์ มาตรฐานเท่ากับ .16 งานวิจัยของอารีวรรณ รุ่งทวีวนิช (2541) ศึกษาพฤติกรรมการรีไซเคิลขยะมูล ฝอยของนักเรียนระดับมัธยมศึกษา ในเขตทดลองโครงการรีไซเคิลขยะมูลฝอยของกรุงเทพมหานคร พบ ว่า ความตั้งใจที่จะรีไซเคิลขยะมูลฝอยทำนายพฤติกรรมการเก็บรวบรวมวัสดุที่สามารถนำไปรีไซเคิลได้ ค่าสัมประสิทธิ์มาตรฐานเท่ากับ .63 ทำนายพฤติกรรมการแยกทิ้งขยะมูลฝอยลงในภาชนะรองรับที่แยก ตามประเภทวัสดุรีไซเคิลได้ ค่าสัมประสิทธิ์มาตรฐานเท่ากับ .58 ทำนายพฤติกรรมการเลือกใช้สินค้า รีไซเคิลได้ ค่าสัมประสิทธิ์มาตรฐานเท่ากับ .69 งานวิจัยของลัดดาวัลย์ เกษมเนตรและคณะ (2546) ศึกษาวิถีชีวิตและพฤติกรรมอนุรักษ์แหล่งน้ำของแม่บ้านและเยาวชนริมคลองแสนแสบ พบว่า ความตั้งใจที่จะอนุรักษ์แหล่งน้ำเป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลทางตรงมากที่สุดต่อพฤติกรรมอนุรักษ์แหล่งน้ำทั้งในกลุ่ม ของแม่บ้านและเยาวชน โดยมีค่าสัมประสิทธิ์มาตรฐานเฉลี่ยในกลุ่มแม่บ้านเท่ากับ .42 ในกลุ่มเยาวชน เท่ากับ .40

ส่วนผลการวิจัยที่พบว่า การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย เป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายรองจากความตั้งใจที่จะทำพฤติ กรรมนั้น ผลการศึกษาในส่วนนี้สอดคล้องกับแนวคิดของไอเซน (Ajzen, 1991) ที่ว่า ถ้าบุคคลมีการรับรู้ การควบคุมพฤติกรรม เขาก็จะกระทำการพฤติกรรมได้และพยายามที่จะกระทำการพฤติกรรมดังกล่าวให้สำเร็จ ดังนั้น การที่กลุ่มตัวอย่างมีการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ก็จะส่งผล ต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย กล่าวคือ ถ้ากลุ่มตัวอย่างรับรู้ว่าการทำพฤติกรรม ประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายเป็นเรื่องง่าย พวกเขาก็มีแนวโน้มที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อ เครื่องแต่งกาย ถ้ากลุ่มตัวอย่างรับรู้ว่าการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายเป็นเรื่องยาก พวกเขาก็มีแนวโน้มที่จะไม่ทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับงานวิจัยของอารีวรรณ รุ่งทวีวนิช (2541) ศึกษาพฤติกรรมการรีไซเคิลขยะมูลฝอยของนักเรียน ระดับมัธยมศึกษา ในเขตทดลองโครงการรีไซเคิลขยะมูลฝอยของกรุงเทพมหานคร พบว่า ตัวแปรการ รับรู้การควบคุมพฤติกรรมสามารถทำนายพฤติกรรมการรีไซเคิลขยะมูลฝอยได้ งานวิจัยของลัดดาวัลย์ เกษมเนตรและคณะ (2546) ศึกษาวิถีชีวิตและพฤติกรรมอนุรักษ์แหล่งน้ำของแม่บ้านและเยาวชนริม

ทดลองแสนแสน พบว่า การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมสามารถอธิบายและทำนายพฤติกรรมการอนุรักษ์แหล่งน้ำในกลุ่มแม่บ้านและเยาวชนที่อาศัยอยู่ริมคลองแสนแสน รองจากความตั้งใจอนุรักษ์แหล่งน้ำ

ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อพฤติกรรม การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม วัดทางตรงและทางอ้อม

ทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรง มีความสัมพันธ์ทางบวกกับทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ .34 ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานข้อที่ 1 ทั้งนี้เป็นเพราะทัศนคติต่อพฤติกรรมเกิดขึ้นมาจากความเชื่อเกี่ยวกับพฤติกรรมนั้นว่าจะนำไปสู่ผลลัพธ์ (Outcome) อะไร ซึ่งผลลัพธ์นี้ถูกประเมินในทางบวกและทางลบอยู่แล้ว ดังนั้นบุคคลจึงเกิดความรู้สึกทางบวกและทางลบต่อพฤติกรรมนั้นตามผลการประเมิน (ดูษฎิ โยเหลาและประทีป จินึง. 2539 : 73 อ้างอิงจาก Fishbein and Ajzen, 1975) จากทฤษฎีดังกล่าวจะเห็นได้ว่าผลการวิจัยมีความสอดคล้องกับทฤษฎีที่กล่าวไว้ เช่น กลุ่มตัวอย่างที่เชื่อว่าการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดจะทำให้มีเงินเก็บและประเมินว่าการมีเงินเก็บเป็นสิ่งที่ดี กลุ่มตัวอย่างก็จะมีความรู้สึกทางบวกต่อการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด ดังนั้น ทัศนคติทางตรงและทางอ้อมจึงมีความสอดคล้องกัน โดยผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับผลการวิจัยของดูษฎิ โยเหลาและประทีป จินึง. (2539 : 50) พบว่า ทัศนคติต่อการประหยัดนำวัดทางตรงกับทัศนคติต่อการประหยัดนำวัดทางอ้อมมีความสัมพันธ์กันทางบวก อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ($r = .41$) และงานวิจัยของอารีวรรณ รุ่งทวีวัฒน์ (2541: 91-95) พบว่าทัศนคติทางตรงต่อพฤติกรรมการรีไซเคิลขยะมูลฝอยกับทัศนคติทางอ้อมต่อพฤติกรรมการรีไซเคิลขยะมูลฝอยมีความสัมพันธ์กันทางบวก อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ($r = .74$)

การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ .37 ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานข้อที่ 2 ทั้งนี้เป็นเพราะการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงมีพื้นฐานอยู่บนความเชื่อเกี่ยวกับทัศนคติของกลุ่มอ้างอิงต่อการกระทำของตนซึ่งหมายถึงความเชื่อที่ว่า บุคคลแต่ละคนที่อยู่ในกลุ่มอ้างอิงประสงค์จะให้ตนทำหรือไม่ทำพฤติกรรมนั้นเพียงใด และยังขึ้นอยู่กับแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง ดังนั้น การที่บุคคลใดจะมีการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง บุคคลนั้นจะต้องมีความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงและมีแรงจูงใจที่จะคล้อยตามความเชื่อของกลุ่มอ้างอิงนั้น กล่าวคือ บุคคลจะประเมินความคิดเห็นของกลุ่มอ้างอิงควบคู่ไปกับการความต้องการที่จะกระทำตามความคิดเห็นของกลุ่มอ้างอิงเหล่านั้น(วรรัต สินวัต. 2545:71) เมื่อพิจารณาผลการวิจัย พบว่า กลุ่มตัวอย่างเชื่อว่า พ่อแม่ ครูอาจารย์ สื่อต่างๆ และบุคคลอื่นที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจกระทำพฤติกรรม มีความเห็นว่าเขาควรซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด และกลุ่มตัวอย่างก็ต้องการที่จะทำตามความคิดเห็นนั้น กลุ่มตัวอย่างก็จะประเมินความคิดเห็นโดยรวมว่า บุคคลที่มีความสำคัญต่อเขาคิดว่าเขาควรซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด ผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของดูษฎิ โยเหลาและประทีป จินึง. (2539 : 50) พบว่า การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการประหยัดนำวัดทางตรงมีความสัมพันธ์กับการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงในการประหยัดนำวัดทางอ้อม อย่าง

มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ($r = .54$) งานวิจัยของอารีวรรณ รุ่งทวีวนิช (2541: 91-95) พบว่าการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรงต่อพฤติกรรมการรีไซเคิลขยะมูลฝอยมีความสัมพันธ์กับการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางอ้อมต่อพฤติกรรมการรีไซเคิลขยะมูลฝอย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001

($r = .85$) และงานวิจัยของลัดดาวัลย์ เกษมเนตรและคณะ (2546: 69) พบว่า การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางตรงในการอนุรักษ์แหล่งน้ำของกลุ่มแม่บ้านมีความสัมพันธ์กับการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงทางอ้อมในการอนุรักษ์แหล่งน้ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($r = .53$)

การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางตรงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายทางอ้อมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ .29 ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานข้อที่ 3 ทั้งนี้เป็นเพราะการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมเป็นตัวแปรที่พัฒนามาจากความเชื่อของบุคคลเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมพฤติกรรม ซึ่งหมายถึงความเชื่อของบุคคลที่มีต่อการกระทำพฤติกรรมใดพฤติกรรมหนึ่งว่าง่ายหรือยากเพียงใดที่จะทำพฤติกรรมนั้น บุคคลจะรับรู้ได้โดยการคิดว่ามีปัจจัยใดบ้างที่ส่งผลให้เขาทำหรือไม่ทำพฤติกรรมนั้น และปัจจัยดังกล่าวเป็นตัวส่งเสริมหรือขัดขวางการกระทำของเขามากน้อยเพียงใด เมื่อพิจารณาผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างคาดคะเนโอกาสที่เขาจะพบกับปัจจัยควบคุมในการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เช่น การมีกำลังทรัพย์ไม่เพียงพอ การได้รับคำแนะนำสั่งสอนของบุคคลที่เคารพรัก ฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวและสภาพเศรษฐกิจในประเทศ เป็นต้น รวมถึงประเมินว่าสิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยส่งเสริมให้ซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด กลุ่มตัวอย่างก็จะใช้ข้อมูลเหล่านี้มาประกอบการประเมินว่า การซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดนั้นเป็นสิ่งที่ง่ายและเขาสามารถทำได้ด้วยตนเอง สอดคล้องกับงานวิจัยของอารีวรรณ รุ่งทวีวนิช (2541: 98) พบว่าการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมรีไซเคิลขยะมูลฝอยทางตรงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมรีไซเคิลขยะมูลฝอยทางอ้อม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ($r = .80$) และงานวิจัยของลัดดาวัลย์ เกษมเนตรและคณะ (2546: 69) พบว่า การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมการอนุรักษ์แหล่งน้ำของกลุ่มแม่บ้านวัดทางตรงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมการอนุรักษ์แหล่งน้ำของกลุ่มแม่บ้านวัดทางอ้อมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ($r = .51$)

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

ผลการศึกษาพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย โดยใช้ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน พบว่า ตัวแปรหลักของทฤษฎีนี้สามารถอธิบายปัจจัยที่เป็นสาเหตุให้ทำหรือไม่ทำพฤติกรรม รวมถึงความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรม และสามารถทำนายพฤติกรรมได้อย่างแม่นยำ โดยผลการวิจัยครั้งนี้สามารถนำไปใช้เสริมสร้างพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายให้กับนิสิตระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1 ที่ศึกษาอยู่ในมหาวิทยาลัยได้ ดังนี้

1.1 ผลการวิจัยพบว่า พฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายของนิสิตได้รับอิทธิพลจากความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมและการรับรู้การควบคุมพฤติกรรม ดังนั้น การสนับสนุนให้นิสิตมีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมากขึ้นควรส่งเสริมให้นิสิตเกิดความตั้งใจและพยายามที่จะทำพฤติกรรมดังกล่าว โดยปลูกฝังความรู้สึกที่ดีต่อการทำพฤติกรรมทำให้เกิดความเชื่อมั่นว่าทำ

พฤติกรรมประหยัดแล้วจะเกิดผลดีทั้งต่อตนเองและสังคม รวมทั้งให้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายที่ถูกต้องตามความเป็นจริง เพื่อให้นิสิตรับรู้การควบคุมพฤติกรรมได้อย่างถูกต้องและสามารถจัดการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นในการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายให้สำเร็จได้ด้วยตัวเอง

1.2 นิสิตที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายสูงและนิสิตที่มีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายต่ำ มีความเชื่อเกี่ยวกับการกระทำ ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงและความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมแตกต่างกัน จากการวิเคราะห์ผลการเปรียบเทียบความเชื่อทั้ง 3 ด้าน พบว่าสามารถแนะนำให้บุคคลที่เกี่ยวข้องกับนิสิตได้แก่ พ่อแม่ อาจารย์ คนรัก รัฐบาลและสื่อประเภทต่างๆ นำผลการศึกษาค้นคว้าไปใช้ได้ดังนี้ การส่งเสริมให้นิสิตมีความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมากขึ้นนั้นควรปลูกฝังความเชื่อที่ดีเกี่ยวกับการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด คือให้เชื่อว่าการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดจะทำให้มีเงินเก็บ รู้จักประหยัดและรู้คุณค่าของเงิน และปรับเปลี่ยนความเชื่อที่ว่า การซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดจะทำให้เป็นคนไม่ทันสมัย ขณะเดียวกันก็ควรสนับสนุนกลุ่มบุคคลที่มีความสำคัญต่อนิสิตให้เข้ามามีบทบาทในการเสริมสร้างพฤติกรรมดังกล่าว เช่น พ่อแม่ ผู้ปกครองรวมทั้งญาติพี่น้องควรสอดส่องดูแลพฤติกรรมในการซื้อเครื่องแต่งกายของบุตรหลาน ถ้าพบว่ามีพฤติกรรมไม่ประหยัดก็ควรตักเตือนและให้คำแนะนำ รวมทั้งควรมีการวางแผนเกี่ยวกับรายรับและรายจ่ายของนิสิตให้มีความสมดุลกัน และควรมีการประสานงานกับครูอาจารย์เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลของนิสิตเพื่อช่วยกันสอดส่องดูแลและส่งเสริมให้เกิดพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย รัฐบาลควรเปิดเผยข้อมูลทางเศรษฐกิจที่ตรงกับความ เป็นจริงเพื่อให้ประชาชนรับทราบข้อมูลข่าวสารที่แท้จริง รวมทั้งมีการวางนโยบายที่สนับสนุนและส่งเสริมให้ประชาชนมีพฤติกรรมการใช้จ่ายอย่างประหยัดอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดพฤติกรรมที่พึงประสงค์อย่างถาวร สื่อประเภทต่างๆ ไม่ควรนำเสนอรูปแบบความทันสมัยและเน้นการโฆษณาขายสินค้าเครื่องแต่งกายเพื่อประโยชน์ทางการค้าเพียงอย่างเดียว แต่สื่อควรนำเสนอผลกระทบที่เกิดจากพฤติกรรมการใช้จ่ายใช้สอยที่เกินพอดี รวมทั้งนำเสนอโครงการหรือการรณรงค์ของหน่วยงานต่างๆ ที่ส่งเสริมให้ประชาชนมีพฤติกรรมการใช้จ่ายที่ประหยัดด้วย

ในการนำผลการวิจัยนี้ไปใช้กับกลุ่มอื่น ควรสำรวจความเชื่อเกี่ยวกับการกระทำ ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงและความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุมพฤติกรรมใหม่เพื่อให้ได้ความเชื่อที่สอดคล้องและเหมาะสมกับบุคคลในกลุ่มนั้น

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ผลการนำทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนมาเป็นแนวทางในการศึกษาเพื่อทำความเข้าใจและทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย พบว่า ตัวแปรต่างๆ ในทฤษฎีมีความสัมพันธ์กันอย่างเชื่อถือได้ ดังนั้นจึงควรนำทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนไปประยุกต์ใช้ในการศึกษาพฤติกรรมประหยัดประเภทอื่น เช่น พฤติกรรมการอนุรักษ์ประเภทต่างๆ

2.2 ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้ตัวแปรจากทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนเท่านั้นในการอธิบายและทำนายพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย และพบว่าสามารถทำนายพฤติกรรมดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง ดังนั้น ในการทำวิจัยครั้งต่อไปควรพิจารณาตัวแปรภายนอกอื่นๆ เช่น ระดับการ

ศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน พันธทางจริยธรรมและความตระหนักต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

2.3 ควรศึกษาพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย โดยใช้ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนในกลุ่มตัวอย่างอื่น เพื่อให้ทราบผลความเชื่อเกี่ยวกับผลของการกระทำ ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงและความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยควบคุม ที่มีผลต่อการตัดสินใจที่จะทำและไม่ทำพฤติกรรมดังกล่าวนี้ เพื่อนำผลของความเชื่อมาปรับเปลี่ยนให้กลุ่มตัวอย่างอื่นๆ มีพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายต่อไป

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กรทิพย์ วัชรปัญญาวงศ์. (2545 ,พฤษภาคม-สิงหาคม). "วัยรุ่นกับการแต่งกาย ."วารสารสุขโขทัยธรรมาธิราช. 15(2) : 50-78.
- กรมวิชาการ, กองวิจัยทางการศึกษา. (2533). รูปแบบการสอนเพื่อเสริมสร้างลักษณะนิสัยในการทำงานของนักเรียน
ชั้นประถมศึกษาปีที่ 1 — 6 . กรุงเทพฯ : กุรุสภา.
- เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. (2541). ครอบครัวฝ่าวิกฤต : แนวคิดพิชิตความทุกข์ครอบครัวไทยในยุคนี้. กรุงเทพฯ :
ซัคเซสมิเดีย.
- คมคาย ชินโณม. (2534). ผลการใช้แม่แบบที่มีต่อพฤติกรรมการประหยัคของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียน
อัสสัมชัญศรีราชา จังหวัดชลบุรี. ปรินญานิพนธ์ กศ.ม. ชลบุรี : มหาวิทยาลัยบูรพา, อัดสำเนา.
- จรรยา สุวรรณทัต และคณะ. (2526). ประมวลผลงานวิจัยในประเทศไทย. กรุงเทพฯ : เจริญผล.
- จิตรพิ ชวาลาวัณย์. (2539). เสือผ้าเด็กเบื้องต้น. กรุงเทพฯ: ดันอ้อ, แกรมี.
- จิระนันท์ พากเพียร. (2540). การทำนายและอธิบายพฤติกรรมป้องกันการติดเชื้อแบบครอบจักรวาล ในคลินิก
ทันตกรรมของนักศึกษาทันตภิบาล : ทดสอบทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน. วิทยานิพนธ์ วท.ม. กรุงเทพฯ :
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, อัดสำเนา.
- ณัฐวดี วิจิธรรม. (2539). ทศนคติต่อการมีเพศสัมพันธ์ก่อนการสมรสของนักเรียนวัยรุ่นในเขตกรุงเทพมหานคร.
ปรินญานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, อัดสำเนา.
- ณัฐวุฒิ ศรีภักต์บุญ. (2540). รูปแบบการดำเนินชีวิต พฤติกรรม การเปิดรับสื่อและพฤติกรรมการบริโภคสินค้าของ
เจนเนอเรชั่นวายในกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ นศ. ม. กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, อัดสำเนา.
- ดุษฎี โยเหลา และ ประทีป จินนี. (2539). ปัจจัยเชิงสาเหตุของพฤติกรรมอนุรักษน์น้ำของครูประถมศึกษาในเขต
กรุงเทพมหานคร. รายงานการวิจัยฉบับที่ 59 : สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัย
ศรีนครินทรวิโรฒ.
- ทิตนา แชมมณี. (2545). ศาสตร์การสอน องค์ความรู้เพื่อการจัดกระบวนการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ. กรุงเทพฯ :
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ธีระพร อุวรรณโณ. (2535). เจตคติ : การศึกษาตามแนวทฤษฎีหลัก. กรุงเทพฯ : คณะครุศาสตร์ : จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย, อัดสำเนา.
- "นักเรียน — นักศึกษา สิ้นถ้ายอดฮิต." (2544,15-19 มีนาคม). ผู้จัดการรายสัปดาห์.หน้า 6.
- ประนอม เดชชัย. (2531). แนวการเรียนการสอนและแนวทางปฏิบัติสังคมศึกษา. เชียงใหม่ : คณะศึกษาศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ปราณี ศิวพรพิทักษ์. (2539). การพัฒนารูปแบบการเรียนการสอนคณิตศาสตร์ ตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน เพื่อ
พัฒนาพฤติกรรมสัมฤทธิ์ผลทางการเรียนคณิตศาสตร์และผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนคณิตศาสตร์ สำหรับ
นักเรียนด้อยสัมฤทธิ์ทางการเรียนคณิตศาสตร์ ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น. วิทยานิพนธ์ ค.ด. กรุงเทพฯ :
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, อัดสำเนา.
- เปลก สนธิรักษ์. (2513). แบบเรียนศีลธรรมประโยคศึกษาตอนปลาย. กรุงเทพฯ : อักษรเจริญทัศน์.
- พงศ์กฤษฎี พลเลิศ. (2544,มกราคม — กุมภาพันธ์). "..นทามกลางกระแสบริโภคนิยม ผู้นำครอบครัวและผู้นำชุมชน
ควรเป็นแบบอย่างที่ดีแก่ผู้อื่นอย่างไร" การประชาสงเคราะห์. 44(1) : 63 — 65.
- พงศ์จิรา สินพยัคฆ์. (2542). เศรษฐศาสตร์ทั่วไป. กรุงเทพฯ : สถาบันราชภัฏธนบุรี.
- พวงพยอม ชิดทอง. (2536). ผลของการใช้สถานการณ์จำลองที่มีต่อการประหยัคของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 5
โรงเรียนเชียงใหม่คริสเตียน จังหวัดเชียงใหม่. ปรินญานิพนธ์ กศ. ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัย
ศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, อัดสำเนา.

- พิมลพรรณ สุทธิวงศ์. (2537). การรับทราบข่าวสารจากสื่อมวลชนกับการรับทราบข่าวสารการณรงค์จากสื่อมวลชน
จิตสำนึกและมีส่วนร่วมในการใช้น้ำอย่างประหยัดของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ นศ. ม.
กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, อัดสำเนา.
- ภาวตา เพ็ญแข. (2541). “พระราชดำรัสในหลวงทรงแนะนำทางภูมิวิฤทธิเศรษฐกิจ.” วิทยานิพนธ์. กรุงเทพฯ : องค์การ
ค้าของครูสภา.
- ภัทรพจน์ หุ่นรักวิทย. (2545). ผลของการใช้การเรียนรู้แบบสตอรี่ไลน์ที่มีพฤติกรรมการประหยัดของนักเรียนชั้น
มัธยมศึกษาปีที่ 1 โรงเรียนมัธยมสาธิตสถาบันราชภัฏสวนสุนันทา เขตดุสิต กรุงเทพมหานคร. สารนิพนธ์
กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, อัดสำเนา.
- มันทนา สิริวิธโนภาส. (2538). การสำรวจความเชื่อ เจตคติ การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม
เจตนาและพฤติกรรมการบริโภคโลหิตของนักเรียนมัธยมศึกษา ตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน. วิทยา
นิพนธ์ ศศ. ม. กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, อัดสำเนา.
- รพีพรรณ อักษรชาติวัฒน์. (2539). การเปรียบเทียบผลของการให้คำปรึกษารายบุคคลและเป็นกลุ่ม ตามทฤษฎีพฤติ
กรรมตามแผนของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 โรงเรียนเซนต์ดอมินิก กรุงเทพมหานคร. ปรินญานิพนธ์
กศ. ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, อัดสำเนา.
- ราชบัณฑิตยสถาน. (2532). พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525. พิมพ์ครั้งที่ 5 กรุงเทพฯ : อักษรเจริญ
ทัศน์.
- (2546). พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542. กรุงเทพฯ : นานมีบุ๊คส์พับลิเคชั่นส์.
- เรณูรัชต์ ประสิทธิเกิด. (2542). ผลของการใช้กิจกรรมกลุ่มที่มีต่อการประหยัดของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียน
สาธิตมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร(ฝ่ายประถม). ปรินญานิพนธ์ กศ. ม. กรุงเทพฯ :
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, อัดสำเนา.
- ลัดดาวัลย์ เกษมเนตร และคณะ. (2545, กันยายน). “วิถีชีวิตและพฤติกรรมอนุรักษ์แหล่งน้ำของแม่บ้านและเยาวชน
ริมคลองแสนแสบ.” วารสารพฤติกรรมศาสตร์. 8(1) : 39 – 72.
- ล้วน สายศ และ อังคณา สายศ. (2536). เทคนิคการวิจัยทางการศึกษา. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ : ศูนย์ส่งเสริมวิชา
การ.
- วรรณ ลาวัณ. (2535). การศึกษาเจตคติ การคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง เจตนาเชิงพฤติกรรมและพฤติกรรมการอนุรักษ์สิ่ง
แวดล้อมหรือไม่อนุรักษ์สิ่งแวดล้อมของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จังหวัดราชบุรี. วิทยานิพนธ์ กศ. ม.
กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, อัดสำเนา.
- วรรัต สินวัด. (2546). การศึกษาพฤติกรรมพนันฟุตบอลโดยใช้ทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล. ปรินญานิพนธ์ กศ. ม.
กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, อัดสำเนา.
- วิทยากร เชียงกูล. (2542). “จะรักษาความเป็นไทย ในยุค Globalization ได้อย่างไร.” วิกฤตโลกแผน World Bank
ยึดประเทศไทย. กรุงเทพฯ : อมรินทร์พริ้นติ้ง แอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน).
- ศิริวรรณ อรุณทิพย์ไพฑูรย์. (2544). “กำลังเกิดอะไรขึ้นในสังคมไทย.” ปกิณกะ. กรุงเทพฯ.
- สามัญศึกษา, กรม หน่วยศึกษานิเทศก์. (2539). ชุดการสอนการปลูกฝังและสร้างค่านิยมพื้นฐานเรื่องการประหยัดและ
การออม. กรุงเทพฯ : ครูสภาลาดพร้าว.
- สำรอง เพ็ญ. (2524). เอกสารประกอบการประชุมคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ. กรุงเทพฯ : กรมวิชาการ.
- “สินค้าฟุ่มเฟือยยังพุ่ง คนไทยซื้อไม่หยุด.” (2544 . 11 พฤษภาคม). ข่าวสด. หน้า 6.
- สุภัทรา เองวานิชย์. (2541). การรับรู้ภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจในช่วง พ.ศ. 2540 – 2541 และพฤติกรรมประหยัด
ของบิดา มารดา และบุตรวัยรุ่น. ปรินญานิพนธ์ กศ. ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสาน
มิตร, อัดสำเนา.

- สุเมธ ตันติเวชกุล. (2530 ,พฤษภาคม — ธันวาคม.). “พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวกับการพัฒนาประเทศ ,” วารสารเศรษฐกิจและสังคม. 24(6) : 62.
- สุลลีย์ ชำรงค์สกุลศิริ. (2536). ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมกรทำจัดขยะมูลฝอยอย่างถูกต้องของนักเรียนระดับมัธยมศึกษา ในเขตกรุงเทพมหานคร. ปรินญานิพนธ์ วท. ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, อัดสำเนา.
- หทัยรัตน์ ร่มประพันธ์. (2543). ปัจจัยเชิงสาเหตุที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมป้องกันโรคมะเร็งปากมดลูกของสตรีในจังหวัดสระบุรี ตามทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน. ปรินญานิพนธ์ กศ. ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, อัดสำเนา.
- อานันท์ ปันยารชุน. (2542). มุมมองนายอานันท์. กรุงเทพฯ : มติชน.
- อารีวรรณ รุ่งทิวณิช. (2541). พฤติกรรมการรีไซเคิลขยะมูลฝอยของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ในเขตทดลองโครงการรีไซเคิลขยะมูลฝอยของกรุงเทพมหานคร : ศึกษาตามแนวทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน. ปรินญานิพนธ์ กศ. ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, อัดสำเนา.
- อำนาจ แดงรอด. (2540). การเปิดรับข่าวสารการประหยัด ประโยชน์จากข่าวสารกับการซื้อสินค้าฟุ่มเฟือยต่างประเทศในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจของวัยรุ่นในกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ นศ. ม. กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, อัดสำเนา.
- Ajzen, I. (1991). “The Theory of Planned Behavior ,” *Organizational Behavior and Human Decision Process*. 50 : 179 — 211.
- Ajzen, I. and B.L.Driver. (1991). “Prediction of Participation from Eehavioral, Normative and Control Beliefs : An Application of The Theory of Planned Behavior ,” *Journal of Leisure Science*. 13 : 185 — 2.
- Ajzen, I. and M. Fishbein. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood Cliffs, NJ : Prentic — Hall, Inc.
- Ajzen, I. and T.J. Madden. (1986). “Prediction of Goal — Directed Behavior Attitude, Intentions and Perceived Behavioral Control ,” *Journal of Experimental Social Psychology*. 22 : 453 — 474.
- Bandura, Albert. (1986). “Social Foundation of Thought and Action ,” *A Social Cognitive Theory*. New Jersey : Prentice — Hall Inc.
- Beck, L. and Ajzen, I. (1991). “Predicting Dishonest Actions Using The Theory of Planned Behavior ,” *Journal of Research in Personality* 25 : 285 — 301.
- Boldero, J. (1995). “The Predition of Household Recycling of Newspapers : The Role of Attitudes, Intentions and Situational Factors ,” *Journal of Applied Social Psychology*. 25 : 440 — 462.

Kantola, S. J. and others. (1982) . "The Role of Individual Differences and External Variables in a test of the sufficiency of Fishbein's Model to Explain Behavioral Intentions to Conserve Water , " *Journal of Applied Social Psychology* . 12(1) : 70 — 83.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่อง
แต่งกายของนิสิตระดับปริญญาตรี ชั้นปีที่ 1
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

แบบสอบถามความเชื่อเกี่ยวกับพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

คำชี้แจง: โปรดอ่านและพิจารณาข้อคำถามแต่ละข้อ ก่อนเติมคำตอบลงในช่องว่างและกรุณาตอบทุกข้อ

1. ท่านเชื่อว่าการใช้จ่ายทรัพย์สินอย่างประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย จะทำให้เกิดผลดี ผลเสียหรือผลกระทบอื่นๆ อย่างไรบ้าง

<u>ผลดี</u>	1.	<u>ผลเสีย</u>	1.
	2.		2.
	3.		3.
	4.		4.
	5.		5.

ผลกระทบอื่นๆ

.....

.....

2. ถ้าท่านจะใช้จ่ายทรัพย์สินอย่างประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ท่านจะนึกถึงบุคคลใด แล้ว บุคคลที่จะสนับสนุนหรือชักชวนท่านมีใครบ้าง และบุคคลที่จะดักเตือนหรือคัดค้านท่านมีใครบ้าง

<u>บุคคลที่สนับสนุน</u>	<u>บุคคลที่คัดค้าน</u>
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

3. ถ้าท่านจะใช้จ่ายทรัพย์สินอย่างประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ท่านคิดว่ามีปัจจัยใดบ้างที่ ส่งเสริมหรือขัดขวางท่าน

<u>ปัจจัยส่งเสริม</u>	<u>ปัจจัยขัดขวาง</u>
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

4. ท่านมีความรู้สึกอย่างไรกับข้อความต่อไปนี้ (โปรดตอบในลักษณะของคำคุณศัพท์ ทั้งทางบวก และทางลบให้มากที่สุด ตัวอย่างคำคุณศัพท์ เช่น ต่ำ – เลว สุข – ทุกข์ เป็นต้น)

การใช้จ่ายทรัพย์สินอย่างประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย เป็นสิ่งที่

1.

2.

3.

4.

5.

ขอบคุณที่ให้ความร่วมมือ

ผู้วิจัย

ภาคผนวก ข

ความเชื่อเด่นชัด (Salient Beliefs) กลุ่มอ้างอิงเด่นชัด (Normative Beliefs) ปัจจัย
ควบคุมเด่นชัด (Control Beliefs) และคำคุณศัพท์เกี่ยวกับผลของการซื้อ
เครื่องแต่งกายอย่างประหยัดของนิสิตปริญญาตรี
ชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ตาราง 13 แสดงความถี่ของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับผลของการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดของ
นิสิตระดับปริญญาตรี (N = 100 คน)

กลุ่มความเชื่อ	ผลของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับผลของการซื้อเครื่องแต่งกาย อย่างประหยัด(ผลทางดี)	ความถี่
1	มีเงินเก็บ	89
2	สามารถนำเงินไปใช้ออย่างอื่นได้	57
3	ช่วยพ่อแม่ประหยัด	23
4	รู้คุณค่าของเงิน	22
5	ช่วยชาติประหยัด	8
6	รู้จักประหยัด	3
7	พ่อแม่พอใจ	3
8	ลดค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษา	2

ตาราง 14 แสดงความถี่ของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับผลของการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด
ของนิสิตระดับปริญญาตรี (N = 100 คน)

กลุ่มความเชื่อ	ผลของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับผลของการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด(ผลทางไม่ดี)	ความถี่
1	ไม่ทันสมัย	76
2	ได้สินค้าคุณภาพไม่ดี	65
3	เข้ากลุ่มเพื่อนไม่ได้	35
4	ไม่มั่นใจในตัวเอง	24
5	ถูกดูหมิ่นจากบุคคลบางประเภทในสังคม	12
6	อายเพื่อน	9
7	เครียด	4
8	ผู้ขายสินค้าเดือดร้อน	4
9	ไม่พอใจรูปแบบของสินค้า	1

ตาราง 15 แสดงความถี่ของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงที่มีต่อการซื้อเครื่องแต่งกายอย่าง
ประหยัดของนิสิตระดับปริญญาตรี (N = 100 คน)

กลุ่มความเชื่อ	ผลของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงที่มีต่อการซื้อเครื่อง แต่งกายอย่างประหยัด (ผู้สนับสนุน)	ความถี่
1	พ่อแม่	83
2	ครู / อาจารย์	28
3	สื่อประเภทต่างๆ(หนังสือพิมพ์, โทรทัศน์)	29
4	ญาติพี่น้อง	16
5	รัฐบาล	13
6	เพื่อน	5
7	คนรัก	3

ตาราง 16 แสดงความถี่ของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงที่มีต่อการซื้อเครื่องแต่งกายอย่าง
ประหยัดของนิสิตระดับปริญญาตรี (N = 100 คน)

กลุ่มความเชื่อ	ผลของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงที่มีต่อการซื้อเครื่อง แต่งกายอย่างประหยัด (ผู้ศึกษาน)	ความถี่
1	เพื่อน	74
2	ผู้ชายสินค้า	49
3.	คนรัก	26
4	รัฐบาล	24
5	เพื่อนต่างเพศ	21
6	พ่อ แม่	18

ตาราง 17 แสดงความถี่ของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมในการซื้อเครื่องแต่งกายอย่าง
ประหยัดของนิสิตระดับปริญญาตรี (N = 100 คน)

กลุ่มความเชื่อ	ผลของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมในการซื้อเครื่อง แต่งกายอย่างประหยัด (ปัจจัยส่งเสริม)	ความถี่
1	การมีกำลังทรัพย์ไม่เพียงพอ	68
2	ฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว	48
3	เศรษฐกิจในประเทศ	32
4	คำแนะนำของบุคคลที่เคารพรัก (พ่อแม่, ครู)	21
5	สื่อประเภทต่างๆ (หนังสือพิมพ์, โทรทัศน์)	15
6.	ความจำเป็นที่จะต้องใช้จ่ายเงินในเรื่องอื่น	10
7	ดารานักร้องที่ชื่นชอบ	3

ตาราง 18 แสดงความถี่ของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมในการซื้อเครื่องแต่งกายอย่าง
ประหยัคของนิสิตระดับปริญญาตรี (N = 100 คน)

กลุ่มความเชื่อ	ผลของความเชื่อเด่นชัดเกี่ยวกับปัจจัยควบคุมในการซื้อเครื่อง แต่งกายอย่างประหยัค (ปัจจัยขัดขวาง)	ความถี่
1	การลดราคาสินค้า	72
2	ความทันสมัยของรูปแบบของเครื่องแต่งกาย	29
3	การโฆษณาขายสินค้า	27
4	ความสะดวกสบายในการซื้อสินค้า	26
5	ดารา นักร้องที่ชื่นชอบ	8
6	สถานภาพทางสังคม / การเป็นสมาชิกในสังคม	7
7	ค่านิยมของสังคม	3

ตาราง 19 คำคุณศัพท์เกี่ยวกับการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดของนิสิตระดับปริญญาตรี
(N = 100 คน)

กลุ่มความเชื่อ	คำคุณศัพท์	ความถี่
1	อดออม – พุ่มเฟิ้อย	46
2	สุขสบาย – เดือดร้อน	41
3	ร่ำรวย – ยากจน	37
4	ยาก – ง่าย	21
5	ฉลาด – โง่	15
6	มีประโยชน์ – ไม่มีประโยชน์	11
7	จำเป็น – ไม่จำเป็น	10
8	น่าชื่นชม – น่ารังเกียจ	9
9	เหมาะสม – ไม่เหมาะสม	9
10	ดี – ไม่ดี	8
11	มั่นคง – ไม่มั่นคง	8
12	ให้คุณ – ให้โทษ	7
13	สุข – ทุกข์	6
14	คุ้มค่า – ไม่คุ้มค่า	6
15	มีสาระ – ไร้สาระ	6
16	รอบคอบ – ไม่รอบคอบ	5
17	ถูกต้อง – ไม่ถูกต้อง	5
18	ดีใจ – เสียใจ	3
19	ถูกใจ – ไม่ถูกใจ	1
20	ภาคภูมิใจ – อับอาย	1

ภาคผนวก ค
แบบวัดพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

แบบวัดความคิดเห็นเกี่ยวกับการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

แบบวัดชุดนี้เป็นการศึกษาความเชื่อและความรู้สึกของนิสิต ในการตอบแบบวัดนี้เป็นความคิดเห็นจึงไม่มีข้อถูกหรือผิดและไม่มีตัวบ่งชี้ความดี – เลว จึงขอให้นิสิตตอบด้วยความรู้สึกที่แท้จริงและคำตอบนี้จะถูกเก็บไว้เป็นความลับ การวัดครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อนำข้อมูลไปประกอบการศึกษาวิจัยและทำปริญญานิพนธ์ ในภาควิชาจิตวิทยา สาขาจิตวิทยาพัฒนาการ คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ข้อมูลที่ได้จากท่านจะเป็นประโยชน์ทางด้านวิชาการจึง ขอให้ท่านตอบคำถามต่อไปนี้อย่างตั้งใจและโปรดทำทุกข้อ

เหตุผลที่ให้นิสิตใส่ชื่อ นามสกุล หรือ ฉายา ที่จดจำได้ง่าย เพราะจะได้สะดวกในการเก็บข้อมูล(จะมีการเก็บข้อมูล 2 ครั้ง)

แบบวัดความคิดเห็นชุดนี้มี 2 ตอน คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

ตอนที่ 2 แบบวัดความคิดเห็นเกี่ยวกับการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

ขอบคุณที่ให้ความร่วมมือ

รัญชิตา สุกิจปาณีนิจ

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย / ลงหน้าข้อความที่เป็นจริงและเติมข้อความในช่องว่าง

ชื่อ - นามสกุล _____ เพศ _____
 คณะ _____

ท่านคิดว่าสภาพเศรษฐกิจและความเป็นอยู่ของท่านอยู่ในระดับใด

_____ ความเป็นอยู่สบาย ไม่มีปัญหาเรื่องเศรษฐกิจ
 _____ ความเป็นอยู่ค่อนข้างลำบาก มีปัญหาเรื่องเศรษฐกิจ

ตอนที่ 2 แบบวัดความคิดเห็นเกี่ยวกับการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

คำชี้แจง แบบสอบถามชุดนี้มีวัตถุประสงค์ในการสำรวจความเชื่อของนิสิตที่มีต่อผลจากการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด โปรดอ่านและพิจารณาข้อความแต่ละข้อ แล้วทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างที่ตรงกับความรู้สึกมากที่สุด เพียงข้อละ 1 เครื่องหมายและโปรดตอบทุกข้อ

- ตัวอย่างเช่น 00. ก) การที่ฉันซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด ทำให้พ่อแม่พอใจ

เป็นไปได้		/						เป็นไปได้
	มาก		ปานกลาง		น้อย		ไม่ใช่ทั้ง	
					น้อย		ปานกลาง	
							มาก	

2 อย่าง

ข) การทำให้พ่อแม่พอใจ เป็นสิ่งที่

ดี		/						ไม่ดี
	มาก		ปานกลาง		น้อย		ไม่ใช่ทั้ง	
					น้อย		ปานกลาง	
							มาก	

2 อย่าง

ถ้านิสิตเชื่อว่าการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดทำให้พ่อแม่ของนิสิตพอใจเป็นสิ่งที่เป็นไปได้ ปานกลาง และ การที่พ่อแม่พอใจเป็นสิ่งที่ ดีมาก ให้ทำเครื่องหมายดังตัวอย่างข้างต้น

1. ก) การที่ฉันซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด ทำให้ฉันมีเงินเก็บ

เป็นไปได้								เป็นไปได้
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) การมีเงินเก็บ เป็นสิ่งที่

ดี								ไม่ดี
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

2. ก) การที่ฉันซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด ทำให้ฉันสามารถนำเงินไปใช้อย่างอื่นได้

เป็นไปได้								เป็นไปได้
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) การที่ฉันสามารถนำเงินไปใช้อย่างอื่นได้ เป็นสิ่งที่...

ดี								ไม่ดี
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

3. ก) การที่ฉันซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด ทำให้ฉันรู้จักประหยัด

เป็นไปได้								เป็นไปได้
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) การรู้จักประหยัด เป็นสิ่งที่

ดี								ไม่ดี
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

4. ก) การที่ฉันซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด ทำให้ฉันเป็นคนไม่ทันสมัย

เป็นไปได้								เป็นไปได้
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) การเป็นคนไม่ทันสมัย เป็นสิ่งที่

ดี								ไม่ดี
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

5. ก) การที่ฉันซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด ทำให้ฉันรู้คุณค่าของเงิน

เป็นไปได้								เป็นไปได้
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) การรู้คุณค่าของเงิน เป็นสิ่งที่

ดี								ไม่ดี
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

6. ก) การที่ฉันซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด ทำให้ฉันได้สินค้าคุณภาพไม่ดี

เป็นไปได้								เป็นไปได้
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) การได้สินค้าคุณภาพไม่ดี เป็นสิ่งที่

ดี								ไม่ดี
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

7. ก) การที่ฉันซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด ทำให้ฉันเข้ากลุ่มเพื่อนไม่ได้

เป็นไปได้								เป็นไปได้
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) การที่ฉันเข้ากลุ่มเพื่อนไม่ได้ เป็นสิ่งที่...

ดี								ไม่ดี
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

8. ก) การที่ฉันซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด ทำให้ฉันไม่มั่นใจในตัวเอง

เป็นไปได้								เป็นไปได้
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) การไม่มั่นใจในตัวเอง เป็นสิ่งที่

ดี								ไม่ดี
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

คำชี้แจง แบบสอบถามชุดนี้มีวัตถุประสงค์ในการสำรวจความรู้สึกของนิสิตที่มีต่อการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด
โปรดอ่านและพิจารณาข้อความแต่ละข้อ แล้วทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างที่ตรงกับความรู้สึกมากที่สุด เพียงข้อละ
1 เครื่องหมายและโปรดตอบทุกข้อ

การที่ฉันซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เป็นสิ่งที่

9. อดออม		ฟุ่มเฟือย
10. สุขสบาย		เดือดร้อน
11. ร้ารวย		ยากจน
12. ง่าย		ยาก
13. ฉลาด		โง่
14. จำเป็น		ไม่จำเป็น
15. น่าชื่นชม		น่ารังเกียจ
16. มั่นคง		ไม่มั่นคง
17. ดี		ไม่ดี
18. มีประโยชน์		เปล่าประโยชน์
	มาก ปานกลาง น้อย ไม่ใช่ทั้ง น้อย ปานกลาง มาก	

2 อย่าง

คำชี้แจง แบบสอบถามชุดนี้มีวัตถุประสงค์ในการสำรวจความเชื่อเกี่ยวกับบุคคลที่มีต่อการซื้อเครื่องแต่งกายอย่าง
ประหยัด ตามที่ระบุไว้ โปรดอ่านและพิจารณาข้อความแต่ละข้อ แล้วทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างที่ตรงกับความรู้สึก
มากที่สุด เพียงข้อละ 1 เครื่องหมายและโปรดตอบทุกข้อ

19. ก) เพื่อนของฉันคิดว่า การซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เป็นสิ่งที่

ควรทำ								ไม่ควรทำ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) โดยปกติแล้ว ท่านต้องการทำตามในสิ่งที่เพื่อนประสงคให้ทำเพียงใด

ต้องการ								ไม่ต้องการ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

20. ก) พ่อแม่ของฉันคิดว่า การซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เป็นสิ่งที่

ควรทำ								ไม่ควรทำ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) โดยปกติแล้ว ท่านต้องการทำตามในสิ่งที่พ่อแม่ประสงคให้ทำเพียงใด

ต้องการ								ไม่ต้องการ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

21. ก) ผู้ขายสินค้าคิดว่า การซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เป็นสิ่งที่

ควรทำ								ไม่ควรทำ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) โดยปกติแล้ว ท่านต้องการทำตามในสิ่งที่ผู้ขายสินค้าประสงคให้ทำเพียงใด

ต้องการ								ไม่ต้องการ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

22. ก) อาจารย์ของฉันทัดคิดว่า การซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เป็นสิ่งที่

ควรทำ								ไม่ควรทำ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) โดยปกติแล้ว ท่านต้องการทำตามในสิ่งที่อาจารย์ประสงค์ให้ทำเพียงใด

ต้องการ								ไม่ต้องการ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

23. ก) คนรักของฉันทัดคิดว่า การซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เป็นสิ่งที่

ควรทำ								ไม่ควรทำ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) โดยปกติแล้ว ท่านต้องการทำตามในสิ่งที่คนรักประสงค์ให้ทำเพียงใด

ต้องการ								ไม่ต้องการ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

24. ก) สื่อประเภทต่าง ๆ (หนังสือพิมพ์, โทรทัศน์) คิดว่า การซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เป็นสิ่งที่

ควรทำ								ไม่ควรทำ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) โดยปกติแล้ว ท่านต้องการทำตามในสิ่งที่สื่อประเภทต่าง ๆ (หนังสือพิมพ์, โทรทัศน์) ประสงค์ให้ทำเพียงใด

ต้องการ								ไม่ต้องการ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

25. ก) รัฐบาลคิดว่า การซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เป็นสิ่งที่

ควรทำ								ไม่ควรทำ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) โดยปกติแล้ว ท่านต้องการทำตามในสิ่งที่รัฐบาลประสงค์ให้ทำเพียงใด

ต้องการ								ไม่ต้องการ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

26. ก) ญาติพี่น้อง คิดว่า การซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เป็นสิ่งที่

ควรทำ								ไม่ควรทำ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) โดยปกติแล้ว ท่านต้องการทำตามในสิ่งที่ญาติพี่น้อง ประสงค์ให้ทำเพียงใด

ต้องการ								ไม่ต้องการ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

คำชี้แจง แบบสอบถามชุดนี้มีวัตถุประสงค์ในการสำรวจความเชื่อเกี่ยวกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกับนิสิต ซึ่งมีผลต่อการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด โปรดอ่านและพิจารณาข้อความ แล้วทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างที่ตรงกับความรู้สึกมากที่สุด

27. คนที่มีความสำคัญต่อฉัน ส่วนมากคิดว่า ฉันควร(หรือไม่ควร) ซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

ควรทำ								ไม่ควรทำ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

คำชี้แจง แบบสอบถามชุดนี้มีวัตถุประสงค์ในการสำรวจความเชื่อเกี่ยวกับปัจจัยส่งเสริมและขัดขวางการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดของนิสิต โปรดอ่านและพิจารณาข้อความแต่ละข้อ แล้วทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างที่ตรงกับความรู้สึกมากที่สุด เพียงข้อละ 1 เครื่องหมายและโปรดตอบทุกข้อ

28. ก) โอกาสที่ฉันจะซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เนื่องจากมีกำลังทรัพย์ไม่เพียงพอ เกิดขึ้นมากน้อยเพียงใด

มีมาก								มีน้อย
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) การที่ฉันมีกำลังทรัพย์ไม่เพียงพอ นั้น ส่งเสริมหรือขัดขวางการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

ส่งเสริม								ขัดขวาง
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

29. ก) ฉันมีโอกาสที่จะเจอการลดราคาสินค้าเครื่องแต่งกาย มากน้อยเพียงใด

มีมาก								มีน้อย
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) การที่ฉันเจอการลดราคาสินค้าเครื่องแต่งกายนั้น ส่งเสริมหรือขัดขวางการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

ส่งเสริม								ขัดขวาง
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

30. ก) ฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว ทำให้ฉันมีโอกาสในการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด มาก - น้อยเพียงใด

มีมาก								มีน้อย
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) ฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวฉันนั้น ส่งเสริมหรือขัดขวางการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

ส่งเสริม								ขัดขวาง
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

31. ก) โอกาสที่ฉันจะได้รับคำแนะนำจากบุคคลที่เคารพรัก (พ่อแม่, ครู) ในการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เกิดขึ้นมากน้อยเพียงใด

มีมาก								มีน้อย
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) การที่ฉันได้รับคำแนะนำจากบุคคลที่เคารพรัก (พ่อแม่, ครู) นั้น ส่งเสริมหรือขัดขวางการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

ส่งเสริม								ขัดขวาง
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

32. ก) ฉันมีโอกาสพบเห็นการโฆษณาขายสินค้าเครื่องแต่งกาย มากน้อยเพียงใด

มีมาก								มีน้อย
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) การที่ฉันได้พบเห็นการโฆษณาขายสินค้าเครื่องแต่งกาย นั้น ส่งเสริมหรือขัดขวางการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

ส่งเสริม								ขัดขวาง
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

33. ก) ฉันมีโอกาสพบเห็นความทันสมัยของเครื่องแต่งกาย มากน้อยเพียงใด

มีมาก								มีน้อย
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) การที่ฉันได้พบเห็นความทันสมัยของเครื่องแต่งกาย นั้น ส่งเสริมหรือขัดขวางการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

ส่งเสริม								ขัดขวาง
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

34. ก) เศรษฐกิจในประเทศ ทำให้ฉันมีโอกาสในการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด มากน้อยเพียงใด

มีมาก								มีน้อย
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) เศรษฐกิจในประเทศนั้น ส่งเสริมหรือขัดขวางการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

ส่งเสริม								ขัดขวาง
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

35. ก) โอกาสที่ฉันจะได้รับความสะดวกสบายในการซื้อสินค้าเครื่องแต่งกาย เกิดขึ้นมากน้อยเพียงใด

มีมาก								มีน้อย
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) การที่ฉันได้รับความสะดวกสบายในการซื้อสินค้าเครื่องแต่งกาย นั้น ส่งเสริมหรือขัดขวางการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

ส่งเสริม								ขัดขวาง
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

คำชี้แจง แบบสอบถามชุดนี้มีวัตถุประสงค์ในการสำรวจความคิดเห็นของนิสิตเกี่ยวกับความยาก - ง่ายในการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด โปรดอ่านและพิจารณาข้อความ แล้วทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างที่ตรงกับความรู้สึกมากที่สุด

36. ก) สำหรับฉัน ... การซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด เป็นสิ่งที่ ...

ง่าย								ยาก
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ข) ถ้าฉันต้องการ ... ฉันสามารถซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดได้ทุกครั้ง

เป็นไปได้								เป็นไปได้
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

ค) ฉันสามารถควบคุมตนเอง ในการที่จะซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดได้เพียงใด

ควบคุม ได้เต็มที่								ควบคุม ได้ยาก
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

คำชี้แจง แบบสอบถามชุดนี้มีวัตถุประสงค์ในการสำรวจความตั้งใจที่จะซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดของนิสิต โปรดอ่านและพิจารณาข้อความ แล้วทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างที่ตรงกับความรู้สึกมากที่สุด

37. ฉันตั้งใจว่าจะซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัด

ตั้งใจ								ไม่ตั้งใจ
	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ใช่ทั้ง	น้อย	ปานกลาง	มาก	

2 อย่าง

คำชี้แจง โปรดกรอกข้อมูลส่วนตัวลงในช่องว่าง

ชื่อ - นามสกุล _____ เพศ _____

คณะ _____

คำชี้แจง แบบสอบถามชุดนี้มีวัตถุประสงค์ในการสำรวจพฤติกรรมการซื้อเครื่องแต่งกายอย่างประหยัดของนิสิต
โปรดอ่านและพิจารณาข้อความแต่ละข้อ แล้วทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างที่ตรงกับการปฏิบัติของนิสิตมากที่สุด
เพียงข้อละ 1 เครื่องหมายและโปรดตอบทุกข้อ

ข้อความ	ทำเป็นประจำ	ทำบ่อย	ทำบ้าง	ไม่เคยทำเลย
1. ฉันไม่ซื้อเสื้อผ้าใหม่เพราะของเดิมยังใช้ได้อยู่				
2. ฉันมีเครื่องประดับที่เหลือใช้จำนวนมาก				
3. ฉันซื้อเสื้อผ้าและเครื่องประดับที่นำเข้าจากต่างประเทศ				
4. ฉันซื้อเครื่องแต่งกายเฉพาะสิ่งที่จำเป็นต้องใช้เท่านั้น				
5. ฉันไม่ซื้อเสื้อผ้าที่มีราคาแพงเกินไป				
6. ฉันมีเครื่องแต่งกายจำนวนพอดีกับที่ต้องการใช้				
7. ฉันตรวจสอบราคาสินค้าก่อนซื้อเสมอ				

ภาคผนวก ง
เกณฑ์การแปลความหมายของคะแนน

เกณฑ์ในการแปลความหมายของคะแนน

1. แบบวัดทัศนคติต่อการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย

แบบวัดการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิงเกี่ยวกับการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อ

เครื่องแต่งกายและแบบวัดความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย
ใช้เกณฑ์ดังนี้

6.51 – 7.00	หมายถึง	มีอยู่ในระดับมากที่สุด
5.51 – 6.50	หมายถึง	มีอยู่ในระดับมาก
4.51 – 5.50	หมายถึง	มีอยู่ในระดับค่อนข้างมาก
3.51 – 4.50	หมายถึง	มีอยู่ในระดับปานกลาง
2.51 – 3.50	หมายถึง	มีอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย
1.51 – 2.50	หมายถึง	มีอยู่ในระดับน้อย
1.00 – 1.50	หมายถึง	มีอยู่ในระดับน้อยที่สุด

2. แบบวัดพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ใช้เกณฑ์ดังนี้

0 – 0.50	หมายถึง	ไม่มีการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย
0.51 – 1.50	หมายถึง	มีการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายน้อย
1.51 – 2.50	หมายถึง	มีการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ปานกลาง
2.51 – 3.00	หมายถึง	มีการทำพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกายมาก

3. แบบวัดการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมประหยัดในการซื้อเครื่องแต่งกาย ใช้เกณฑ์ดังนี้

298 – 346	หมายถึง	มีอยู่ในระดับมากที่สุด
248 – 297	หมายถึง	มีอยู่ในระดับมาก
198 – 247	หมายถึง	มีอยู่ในระดับค่อนข้างมาก
148 – 197	หมายถึง	มีอยู่ในระดับปานกลาง
98 – 147	หมายถึง	มีอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย
48 – 97	หมายถึง	มีอยู่ในระดับน้อย
1 – 47	หมายถึง	มีอยู่ในระดับน้อยที่สุด