

เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย

สารนิพนธ์
ของ
พรทิพย์ สุวรรณกองกุล

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกธุรกิจศึกษา

มีนาคม 2549

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร และคณะกรรมการสอบ
ได้พิจารณาสารนิพนธ์ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญา
การศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกธุรกิจศึกษา ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒได้

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

.....
S. Chasup
(อาจารย์สัญญากร ชุทรัพย์)

ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตร

.....
S. Chasup
(อาจารย์สัญญากร ชุทรัพย์)

คณะกรรมการสอบ

.....
S. Chasup.....ประธาน
(อาจารย์สัญญากร ชุทรัพย์)

.....
ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพรีร์ ลิ้มไทย
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพรีร์ ลิ้มไทย)

.....
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ผจงศักดิ์ หมวดสง
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ผจงศักดิ์ หมวดสง)

อนุมัติให้รับสารนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญา
การศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกธุรกิจศึกษา ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

.....
ดร.กิตติมา สังข์เกษม.....คณบดีคณะสังคมศาสตร์
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กิตติมา สังข์เกษม)
วันที่ ๒ เดือน มีนาคม พ.ศ. 2549

ประกาศคุณูปการ

สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้โดยความกรุณาอย่างยิ่งจาก อาจารย์ สิฏฐาการ ชูทรัพย์ อาจารย์ที่ปรึกษา ที่ได้กรุณาให้คำปรึกษา แนะนำและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ตลอดจนแก้ไขข้อบกพร่องอันเป็นประโยชน์ในการทำสารนิพนธ์ครั้งนี้เป็นอย่างดี จึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.สุวัฒน์ วัฒนวงศ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สุวิชา โกมลทัต และผู้ช่วยศาสตราจารย์ปิยะดา สมบัติวัฒนา ที่กรุณาให้ความอนุเคราะห์เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือการวิจัยครั้งนี้

ขอกราบขอบพระคุณคณะกรรมการสอบสารนิพนธ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพีร์ ลี้มไทย และผู้ช่วยศาสตราจารย์ผจงศักดิ์ หมวดสง ที่ได้กรุณาเป็นกรรมการสอบและให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ซึ่งทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ขอกราบขอบพระคุณ ผู้อำนวยการโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ที่ให้ความอนุเคราะห์ในการเก็บข้อมูล และขอขอบคุณ นักเรียนที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

ขอขอบคุณ เพื่อน ๆ นิสิต ภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ทุกๆ ท่านที่ให้คำแนะนำ ช่วยเหลือ สนับสนุน ให้กำลังใจ จนกระทั่งผลงานวิจัยเล่มนี้สำเร็จขึ้นมาได้

ขอขอบพระคุณ อาจารย์สมพิศ แซ่เฮง หัวหน้าฝ่ายวิจัย โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัยเป็นผู้ให้คำแนะนำ ให้คำปรึกษาในการวิเคราะห์ข้อมูล ตลอดจนช่วยให้คำแนะนำช่วยเหลือปรับปรุงแก้ไขจนสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

ขอขอบคุณ บุคคลในครอบครัวทุก ๆ ท่านที่ให้กำลังใจในการศึกษาครั้งนี้ ที่ให้ความช่วยเหลือในการจัดทำสารนิพนธ์ฉบับนี้ตั้งแต่เริ่มแรกจนกระทั่งสำเร็จเป็นรูปเล่มที่สมบูรณ์

ท้ายที่สุดนี้คุณค่าทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากงานวิจัยในครั้งนี้ ขอมอบเป็นเครื่องบูชาบุพการีของผู้วิจัยและบูรพาจารย์ทุกท่านที่ได้อบรมสั่งสอน ชี้แนะแนวทางที่ดีและมีคุณค่าตลอดจนประสาทวิทยาการความรู้แก่ผู้วิจัยมาโดยตลอด

พรทิพย์ สุวรรณกองกุล

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ.....	1
ภูมิหลัง.....	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	2
ความสำคัญของการวิจัย.....	3
ขอบเขตของการวิจัย.....	3
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	4
กรอบแนวความคิดในการวิจัย.....	6
สมมติฐานในการศึกษาค้นคว้า.....	6
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	7
ประวัติความเป็นมาของโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย.....	7
ปรัชญาโรงเรียน.....	12
วิสัยทัศน์.....	12
พันธกิจ.....	13
เป้าหมายโรงเรียน.....	14
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545.....	15
ความหมายของแรงจูงใจ.....	30
ประเภทของแรงจูงใจ.....	32
ทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจ.....	34
แนวความคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจในการศึกษาต่อ.....	38
ทฤษฎีการเลือกอาชีพและการพัฒนาด้านอาชีพ.....	39
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	43
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	48
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	48
เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	49
ขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ.....	49
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	50
การจัดกระทำข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูล.....	50
สถิติที่ใช้ในการวิจัย.....	51

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	55
สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล.....	55
การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	55
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	56
5 สรุปผล อภิปราย และข้อเสนอแนะ.....	74
ความมุ่งหมายของการศึกษาค้นคว้า.....	74
ความสำคัญของการวิจัย.....	74
ขอบเขตของการวิจัย.....	74
เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	74
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	75
สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	75
อภิปรายผล.....	77
ข้อเสนอแนะจากการวิจัย.....	81
ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป.....	81
บรรณานุกรม.....	82
ภาคผนวก.....	87
ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์.....	102

บัญชีตาราง

ตาราง		หน้า
1	จำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสถานภาพของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ อาชีพผู้ปกครอง ผลการเรียนรู้ และรายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง.....	56
2	ค่าเฉลี่ย ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย โดยรวมและรายด้าน.....	57
3	ค่าเฉลี่ย และค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย ด้านเหตุผลส่วนตัว.....	58
4	ค่าเฉลี่ยค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น โดยรวมและรายข้อ.....	59
5	ค่าเฉลี่ยค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ ด้านการประกอบอาชีพ โดยรวมและรายข้อ.....	60
6	ค่าเฉลี่ยค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ ด้านลักษณะของโรงเรียน โดยรวมและรายข้อ.....	61
7	ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ โดยรวมและรายด้านจำแนกตามเพศ.....	62
8	เปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามเพศ.....	63
9	ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ โดยรวมและรายด้านจำแนกตามอาชีพผู้ปกครอง.....	64
10	การวิเคราะห์ความแปรปรวนเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามอาชีพ.....	65

บัญชีตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
11 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการใช้เหตุผลในการ เลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามผลการเรียน.....	66
12 ผลการเปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตร โดยรวมและรายด้านจำแนกตามผลการเรียน.....	67
13 การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยรายคู่ เหตุผลในการเลือกเรียน สาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ด้านเหตุผล ส่วนตัว จำแนกตามผลการเรียน.....	68
14 การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยรายคู่ เหตุผลในการเลือกเรียน สาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ด้านการประกอบอาชีพ จำแนกตามผลการเรียน.....	69
15 การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยรายคู่ เหตุผลในการเลือกเรียน สาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ด้านลักษณะของโรงเรียน จำแนกตามผลการเรียน.....	70
16 การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยรายคู่ เหตุผลในการเลือกเรียน สาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โดยรวมทุกด้าน จำแนกตามผลการเรียน.....	71
17 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการใช้เหตุผลในการ เลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพ โดยรวมและรายด้านจำแนกตามรายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง.....	72
18 ผลการเปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตร โดยรวมและรายด้านจำแนกตามรายได้ต่อเดือน ของผู้ปกครอง.....	73

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

การจัดการศึกษาต้องเป็นไปเพื่อพัฒนาคนไทยให้เป็นมนุษย์ที่สมบูรณ์ทั้งร่างกาย จิตใจ สติปัญญา ความรู้ และคุณธรรม มีจริยธรรม และวัฒนธรรมในการดำรงชีวิต สามารถอยู่ร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีความสุข รวมทั้งได้รับการปลูกฝังร่งเป็นประมุข รู้จักรักษาและส่งเสริมสิทธิ หน้าที่ เสรีภาพ ความเคารพกฎหมาย ความเสจิตสำนึกที่ถูกต้องเกี่ยวกับการเมือง การปกครองในระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์ทมอภาค และศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ มีความภาคภูมิใจในความเป็นไทยรู้จักรักษาผลประโยชน์ส่วนรวมและของประเทศชาติส่งเสริมศาสนา ศิลปวัฒนธรรมของชาติ การกีฬา ภูมิปัญญาท้องถิ่น ภูมิปัญญาไทย ความรู้ที่เป็นสากล ตลอดจนอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม มีความสามารถในการประกอบอาชีพ รู้จักพึ่งตนเอง มีความริเริ่มสร้างสรรค์ ใฝ่รู้ และเรียนรู้ด้วยตนเองอย่างต่อเนื่อง (พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 มาตรา 6) นั้น มีหลักการที่สำคัญคือ เป็นการศึกษาตลอดชีวิตสำหรับประชาชนให้สังคมมีส่วนร่วมในการจัดการศึกษา มีการพัฒนา

สาระและกระบวนการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง (มาตรา 8) การจัดการศึกษาจึงมีความสำคัญมาก เพื่อให้บรรลุความมุ่งหมายและหลักการดังกล่าวผู้เรียน ครูผู้สอนและผู้เกี่ยวข้องต้องให้ความสำคัญต่อการจัดการศึกษาที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 โดยยึดหลักการที่ว่า "ผู้เรียนสามารถเรียนรู้และพัฒนาตนเองได้ และผู้เรียนมีความสำคัญที่สุด (มาตรา 22) รวมถึงความรู้ คุณธรรม กระบวนการเรียนรู้และการบูรณาการ (มาตรา 23) สาระสำคัญดังกล่าวเป็นองค์ประกอบที่จะสร้างคนให้เป็นคนดี มีปัญญา และมีความสุข" (การปฏิรูปการเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนสำคัญที่สุดแนวทางสู่การปฏิบัติ. 2544) การตลาดมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับชีวิตประจำวันของมนุษย์ ตั้งแต่เกิดและมีชีวิตอยู่ในโลกมนุษย์มีความต้องการ มีการแลกเปลี่ยน ซื้อขายสินค้าหรือบริการต่าง ๆ เพื่อสนองความต้องการของคนในสังคมการตลาดจึงจะต้องปรับให้เข้ากับสังคม และความต้องการของมนุษย์ เพราะมนุษย์มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา การตลาดจึงมีบทบาทและความสำคัญต่อธุรกิจ เป็นหน้าที่หลักในการบริหารธุรกิจ ดังนั้น ผู้บริหารของหน่วยงานธุรกิจ จะต้องมีความเข้าใจ โดยจัดกิจกรรมของการตลาดเพื่อที่จะได้ดำเนินธุรกิจให้บรรลุเป้าหมาย และต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ดังนั้นการจัดการศึกษาจึงต้องให้สอดคล้องกับความต้องการของมนุษย์ เน้นให้ผู้เรียนมีความรู้ความสามารถในการประกอบอาชีพที่เหมาะสมกับความต้องการของตลาดแรงงานสาขางานการขาย เป็นสาขาหนึ่งที่เปิดสอนในหลักสูตรอาชีวศึกษา ลักษณะของรายวิชาการขายเนื้อหาส่วนใหญ่เป็นการเรียนทั้งภาคทฤษฎีและฝึกปฏิบัติ รูปแบบของ

การขายนั้้มีการเรียนการสอน ที่เน้นทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ ครูผู้สอนจึงต้องฝึกให้ ผู้เรียนนั้น มีความพร้อมในการเป็นนักการตลาดหรือนักการขายที่ดี ให้ผู้เรียนมีจริยธรรม มีความพร้อมทั้งสติปัญญา สามารถแก้ไขปัญหาและปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ที่ เปลี่ยนแปลงได้อย่างเหมาะสมของสังคม การเมืองเทคโนโลยี เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อมซึ่ง เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ครูผู้สอนจึงต้องมีความรู้ ความสามารถ และวิธีการสอนที่ หลากหลายมีการจัดกิจกรรมการสอนที่น่าสนใจใช้วิธีการสอนที่ทันสมัยและมีการวัดผลทาง การเรียนอย่างมีประสิทธิภาพ

การเลือกเรียนสาขางานการขายในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพ การบัญชีวิทยาลัย ในแต่ละปีมีนักเรียนเป็นจำนวนมากที่ต้องการและสนใจที่ศึกษาต่อในสาขางาน ดังกล่าว พิจารณาได้จากสถิติข้อมูลจากงานทะเบียนของโรงเรียน ปีการศึกษา 2540-2548 แสดงจำนวนนักศึกษา ที่เลือกเรียนสาขางานการขายในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ในปี 2540 มีจำนวน 810 คน ปี 2541 มีจำนวน 855 คน ปี 2542 มีจำนวน 405 คน ปี 2543 มีจำนวน 585 คน ปี 2544 มีจำนวน 405 คน ปี 2545 มีจำนวน 450 คน ปี 2546 มีจำนวน 430 คน และปี 2547 มีจำนวน 315 คน

จากสถิติดังกล่าว พบว่า จำนวนนักเรียนที่เลือกเรียนสาขาวิชาทางการขายลด น้อยลง ตั้งแต่ปี 2545 - 2547 ลดลงเรื่อยมา และในปัจจุบันคาดว่าจะมีจำนวนนักเรียนที่ เรียนสาขางานการขายลดลงอีกตามลำดับ ด้วยเหตุผลข้างต้นนี้ในฐานะครูผู้สอน จึงสนใจจะ ศึกษาว่า เหตุผลในการเลือกเรียนต่อสาขาวิชาทางการขายของนักเรียนแต่ละคน que เลือกมา ศึกษาในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ เพื่อให้เป็นประโยชน์ในการวางแผน แนวทางการ พัฒนาการเรียนการสอนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย รวม 4 ด้าน ได้แก่ ด้านเหตุผล ส่วนตัว ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น ด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะของโรงเรียน
2. เพื่อเปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ใน 4 ด้าน โดยจำแนกตาม ตัวแปร เพศ อาชีพของผู้ปกครอง ผลการเรียน รายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง

ความสำคัญของการวิจัย

เพื่อใช้เป็นข้อมูลเกี่ยวกับการศึกษาต่อของนักเรียน การแนะแนว และใช้เป็นแนวทางในการจัดการเรียนการสอนให้คุณภาพดียิ่งขึ้นตลอดจนการจัดการเรียนการสอนให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้เรียนและเป็นประโยชน์

ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีขอบเขตในการวิจัย ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

1.1 ประชากร ที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ได้แก่นักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2 ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2548 โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย จำนวน 350 คน

1.2 กลุ่มตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักเรียน ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 ที่กำลังศึกษาภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2548 ของโรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย 260 คน ได้จากตารางหาค่าเฉลี่ยประชากรที่ระดับความเชื่อมั่น 95% (ศิริชัย กาญจนวาสี และคณะ. 2537 : 100) ที่ได้มาจากการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling)

2. ตัวแปรที่ศึกษา

2.1 ตัวแปรอิสระ ได้แก่

2.1.1 เพศ

2.1.2 ชาย

2.1.3 หญิง

2.2 อาชีพผู้ปกครอง

2.2.1 ข้าราชการ

2.2.2 พนักงานรัฐวิสาหกิจ

2.2.3 พนักงาน / ลูกจ้างบริษัทเอกชน

2.2.4 ผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว

1.3 ผลการเรียนรู้

1.3.1 คะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00

1.3.2 คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 2.00 – 2.99

1.3.3 คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 3.00 – 4.00

1.4 รายได้ต่อเดือนของผู้ปกครองต่อเดือน

1.4.1 ไม่เกิน 10,000 บาท

1.4.2 10,001 - 20,000 บาท

1.4.3 20,001 – 30,000 บาท

1.4.4 30,001 บาท ขึ้นไป

3. ตัวแปรตาม เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ใน 4 ด้าน ได้แก่

3.1 ด้านเหตุผลส่วนตัว

3.2 ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น

3.3 ด้านการประกอบอาชีพ

3.4 ด้านลักษณะของโรงเรียน

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. เหตุผลในการเลือกเรียน หมายถึง สิ่งที่ผู้เรียนใช้ประกอบการพิจารณาเลือกเรียนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ตัดสินใจในการเลือกเรียนสาขางานการขาย แบ่งออกเป็น 4 ด้านดังนี้

1.1 ด้านเหตุผลส่วนตัว หมายถึง สิ่งเร้าที่นำมาใช้ตัดสินใจในการเลือกศึกษาต่อ ซึ่งได้แก่หลักสูตรที่เปิดสอดคล้องกับความสามารถของตนเอง ความสนใจ ความถนัด ความรู้ความสามารถ เพิ่มความรู้และประสบการณ์ทางการขาย เหมาะสมกับสติปัญญาและความสามารถของตนเอง บุคลิกภาพเหมาะสมกับนักการขาย จบแล้วหางานทำได้ง่าย

1.2 ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น หมายถึง การที่นักเรียนได้รับแรงกระตุ้นหรือได้รับการสนับสนุน และคำแนะนำในการเลือกศึกษาต่อจากบุคคลที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ บิดา มารดา ญาติ พี่น้อง เพื่อน รุ่นพี่ที่กำลังศึกษาอยู่ รุ่นพี่ที่จบการศึกษาไปแล้ว อาจารย์แนะแนวของโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย อาจารย์ที่ปรึกษา นักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจ และบุคคลที่เป็นที่ยกย่องและมีชื่อเสียงทางด้านธุรกิจ

1.3 ด้านการประกอบอาชีพ หมายถึง ลักษณะที่สำคัญของงานที่ต้องการและอิทธิพลของงานอาชีพ ได้แก่ สร้างความก้าวหน้าในอาชีพเมื่อสำเร็จการศึกษา มีโอกาสทำงานทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน มีรายได้สูงทัดเทียมกับอาชีพอื่น ๆ มีความมั่นคงในอาชีพ ต้องใช้เทคนิคต่าง ๆ และความสามารถเฉพาะ ความมีเกียรติยศชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในสังคม และเป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน

1.4 ด้านลักษณะของโรงเรียน หมายถึง การยอมรับในความมีชื่อเสียงของโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัยตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน โดยโรงเรียนมีการเรียนการสอนที่

ทันสมัยพัฒนาเทคโนโลยี ทำเลที่ตั้ง ค่าใช้จ่ายทางด้านการศึกษาเปิดสอนด้านวิชาชีพหลายสาขา คณาจารย์มีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้

2. นักเรียน หมายถึง ผู้เรียนในสาขางานการขาย ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2548

3. สาขางานการขาย หมายถึง รายวิชาที่โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัยจัดการเรียนการสอน โดยมีการกำหนดหลักการ จุดมุ่งหมาย เนื้อหาวิชา โครงสร้างของหลักสูตร และการวัดผลประเมินผล

4. อาชีพของผู้ปกครอง หมายถึง อาชีพของบิดามารดาหรือผู้ปกครอง ซึ่งเป็นบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเรียนของนักเรียนมากที่สุด โดยแบ่งเป็น ข้าราชการ พนักงานบริษัทเอกชน พนักงานรัฐวิสาหกิจ นักธุรกิจ

5. ผลการเรียนรู้ หมายถึง คะแนนเฉลี่ยที่แสดงถึงความสามารถของนักเรียนซึ่งวัดผลการเรียนเฉลี่ยทุกรายวิชาเมื่อสิ้นภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2548 แบ่ง 3 ระดับ ดังนี้

5.1 ผลการเรียนรู้ต่ำ หมายถึง นักเรียนที่มีผลการเรียนเฉลี่ยสะสมต่ำกว่า

1.00 – 1.99

5.2 ผลการเรียนรู้ปานกลาง หมายถึง นักเรียนที่มีผลการเรียนเฉลี่ย

2.00 – 2.99

5.3 ผลการเรียนรู้สูง หมายถึง นักเรียนที่มีผลการเรียนเฉลี่ยสะสม

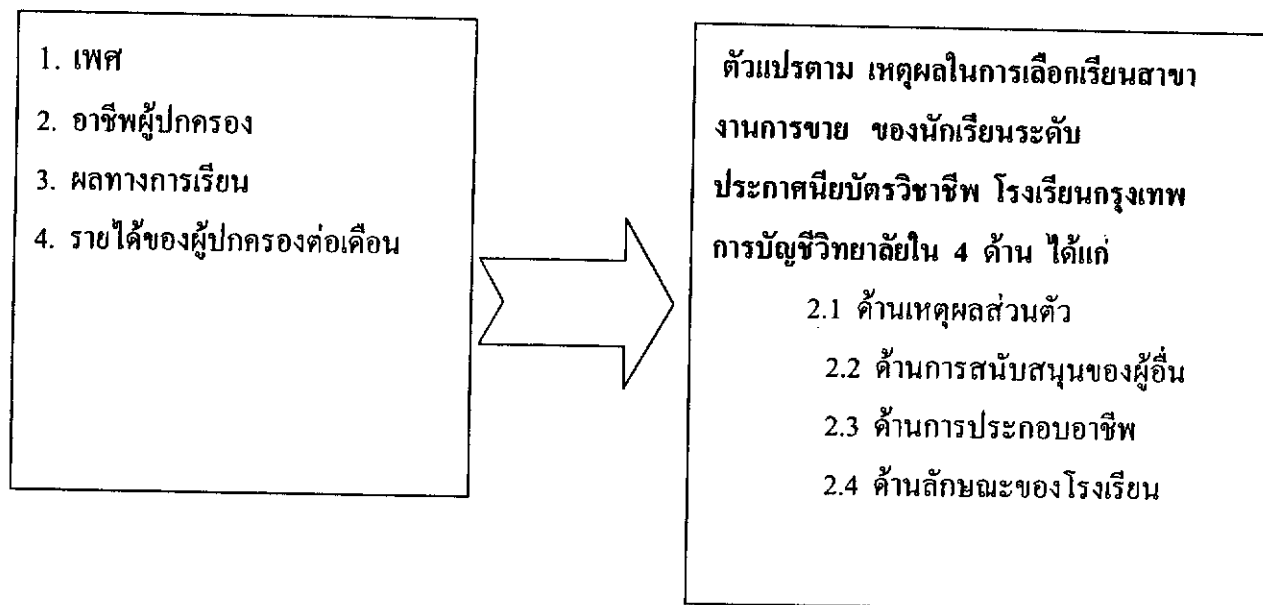
ตั้งแต่ 3.00 – 4.00

กรอบแนวความคิดในการวิจัย

ในการวิจัยเรื่อง เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย

ตัวแปรอิสระ (ตัวแปรต้น)

ตัวแปรตาม



สมมติฐานในการศึกษาค้นคว้า

การศึกษครั้งนี้ ผู้วิจัยตั้งสมมติฐานในการวิจัยดังนี้

1. นักเรียนที่มีเพศต่างกัน ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย โดยรวมและรายด้านแตกต่างกัน
2. นักเรียนที่ผู้ปกครองมีอาชีพต่างกัน ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย โดยรวมและรายด้านแตกต่างกัน
3. นักเรียนที่มีผลการเรียนต่างกัน ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย โดยรวมและรายด้านแตกต่างกัน
4. นักเรียนที่ผู้ปกครองมีรายได้ต่อเดือนต่างกัน ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย โดยรวมและรายด้านแตกต่างกัน

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยเรื่องเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาดังต่อไปนี้

1. ประวัติความเป็นมาของโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย
2. หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545
3. ความหมายของแรงจูงใจ
4. ประเภทของแรงจูงใจ
5. ทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจ
6. แนวความคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจในการศึกษาต่อ
7. ทฤษฎีการเลือกอาชีพและพัฒนาด้านอาชีพ
8. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ประวัติความเป็นมาของโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย

อาจารย์เล็ก บุรณะสมบัติ ผู้ก่อตั้งโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีขึ้นเมื่อวันที่ 13 มิถุนายน 2484 ได้ขึ้นป้ายโรงเรียนเป็นครั้งแรกจึงนับได้ว่าเป็นการก่อตั้งโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ณ อาคาร 3 ชั้น หน้าวัดสระเกศ ถนนบำรุงเมือง โดยใช้ชื่อโรงเรียนเป็นภาษาอังกฤษว่า "The Bangkok Institute of Book Keepers" หรือ B.I.B โดยเปิดสอนวิชาการบัญชี กฎหมายการค้า และภาษีอากร เพราะเล็งเห็นถึงความต้องการของประเทศมนุษย์เป็นปัจจัยสำคัญยิ่งในการพัฒนาประเทศเพื่อรองรับการขยายตัวของเศรษฐกิจในอนาคต โดยเฉพาะด้านพาณิชย์กรรม และด้วยเหตุนี้จึงได้เปิดสอนวิชาการบัญชีขึ้น โดยเริ่มต้นจากโรงเรียนเล็กๆที่ต้องเช่าสถานที่เรียนจาก YMCA มีนักเรียนรุ่นแรก 17 คน ส่วนใหญ่เป็นทหารยศร้อยตรี ร้อยโท และปรากฏว่าภายหลังได้เป็นนายพลกันหมด จึงเรียกกันว่า "รุ่นนายพล" กิจกรรมเจริญก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว ไม่สะดวกที่จะสอนที่ YMCA จึงได้ย้ายไปสอนที่หน้าวัดสระเกศ ดังได้กล่าวมาข้างต้นแล้ว ซึ่งไม่นานก็เกิดสงครามโลกครั้งที่ 2 เป็นเหตุให้จำเป็นต้องปิดกิจการชั่วคราว

พ.ศ. 2490 อาจารย์เล็ก บุรณะสมบัติ โรงเรียนขึ้นอีกโดยเช่าห้องว่างชั้นบนของร้านหนังสือนิพนธ์ สีกักพระยาศรี เปิดสอนเฉพาะวิชาบัญชีภาษาอังกฤษ ตามหลักสูตรสถาบันการบัญชีประเทศอังกฤษ มีนักเรียน 3 ผลัด ผลัดละ 42 คน ตามกฎกระทรวงฯ แม้ว่าผลของสงครามโลกครั้งที่ 2 จะเป็นเหตุให้เศรษฐกิจและการศึกษาของประเทศหยุดชะงัก

ลงอย่างสิ้นเชิงก็ตาม อาจารย์เล็กก็ไม่ล้มเลิกความคิดที่จะพัฒนาทรัพยากรอันสำคัญนี้ เนื่องจากกิจการของโรงเรียนเจริญก้าวหน้าขึ้นตามลำดับ ทำให้สถานที่ ที่ทำการสอนอยู่นั้น แคบลงไม่สามารถจะรองรับการขยายตัวของนักเรียนได้

พ.ศ. 2493 จึงได้ย้ายไปวังบูรพาภิรมย์ มีเนื้อที่ประมาณ 240 ตารางวา เพื่อสร้าง อาคาร 2 ชั้น 2 คูหา และใช้ชื่อโรงเรียนเป็นภาษาอังกฤษว่า "THE BANGKOK INSTITUTE OF ACCOUNTANTS" หรือ B.I.A. และได้เปลี่ยนแปลงแนวทางการบริหารโรงเรียนจากเดิม ที่เปิดสอนเฉพาะภาคเย็นเพิ่มสอนภาคเช้า อีก 3 ชั่วโมง โดยทำการสอนวิชาบัญชีภาษาอังกฤษ การพาณิชย์และภาษาอังกฤษ มีอาจารย์เล็กเป็นผู้รับใบอนุญาต ส่วนภาคเย็นยังคงสอนบัญชี ภาษาอังกฤษตามเดิม ทำการสอนทั้งหมด 6 รอบด้วยกัน มีนักเรียนรวมทั้งสิ้น 875 คน และ เนื่องจากมีประชาชนต่างจังหวัดที่สนใจอยากจะได้เรียนด้วยแต่ไม่สามารถเข้ามาเรียนได้ อาจารย์ เล็กจึงได้เปิดสอนทางไปรษณีย์โดยส่งคำสอนไปให้ผู้เรียนพร้อมทั้งแบบฝึกหัด และผู้เรียนก็ส่ง แบบฝึกหัดมาให้ตรวจและเดินทางมาสอบที่พระนคร (กรุงเทพ)

พ.ศ. 2495 สิ่งที่ทำให้อาจารย์เล็กภูมิใจเป็นอย่างมากคือ คณะกรรมการข้าราชการ พลเรือนได้รับรองวุฒิของผู้จบการศึกษาชั้น ASSOCIATE จากโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ในการบรรจุเข้ารับการได้เท่ากับผู้จบอาชีวศึกษาของรัฐบาลซึ่งเป็นโรงเรียนเอกชนแห่งแรก ได้รับสิทธิ์นี้

ต่อมาจอมพล ป. พิบูลสงครามได้สนับสนุนกิจกรรมของโรงเรียน โดยรับเป็นผู้อุปถัมภ์ โรงเรียนและมอบทุนการศึกษาให้ด้วยเนื่องจากได้เล็งเห็นความสำคัญของการศึกษา โดยเฉพาะ ทางด้านบัญชีด้วยความคิดที่ว่า หากธุรกิจสามารถที่จะบันทึกข้อมูลทางบัญชีได้ ก็สามารถที่จะเสียภาษีได้อย่างถูกต้องซึ่งรัฐก็นำภาษีมาพัฒนาประเทศต่อไปดังนั้นแม้เมื่อหมดยุคของ จอมพล ป.พิบูลสงครามแล้ว นายกรัฐมนตรีต่อมา คือจอมพลผิน ชุณหะวัณ และจอมพล ถนอม กิตติขจร ก็รับอุปถัมภ์ให้ใช้ทำเนียบรัฐบาล เป็นสถานที่ประกอบพิธี ยิ่งไปกว่านั้นเสื่อ ครุฑของผู้จบการศึกษาก็สั่งตัดโดยตรงมาจากประเทศอังกฤษ ซึ่งยิ่งทำให้โรงเรียนกรุงเทพการ บัญชีวิทยาลัยเป็นที่ยอมรับและเป็นที่น่าเชื่อถือมากขึ้น

นักเรียนที่จบการศึกษาจากโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย จึงต้องผ่านการสอบ โดยใช้ข้อสอบที่ส่งมาจากประเทศอังกฤษซึ่งมีหลายสถาบัน เช่น

1. The Institute of Book –Keepers, London
3. The Faculty of Secretaries,England
3. London Chamber of Commerce
4. London University

กิจการของโรงเรียนรุ่งเรืองขึ้นตามลำดับ กระทั่ง ในปี พ.ศ. 2501 – 2506 เป็น ระยะเวลาที่เศรษฐกิจพัฒนาไปอย่างมาก และมีผลต่อการขยายตัวของวงการศึกษาทางด้าน พณิชยการธุรกิจบัญชี ทำให้มีโรงเรียนประเภทนี้เกิดขึ้นอีกมากมายโรงเรียนกรุงเทพการบัญชี

วิทยาลัยเป็นโรงเรียนธุรกิจที่มีชื่อเสียงที่สุดในยุคนั้นจึงทำให้อาจารย์เล็กมองหาที่ดินและสร้างอาคารเรียน ณ เลขที่ 588 ถนนเพชรบุรี บริเวณประตูน้ำ ที่ท่านได้เล็งเห็นว่าจะเป็นศูนย์กลางธุรกิจในอนาคตซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงเรียนอยู่ในปัจจุบัน

ในวันที่ 8 ตุลาคม 2506 อาจารย์เล็ก บุรณะสมบัติได้นิมนต์สมเด็จพระสังฆราช มาทำพิธีวางศิลาฤกษ์ลงเสาเข็มอาคาร 4 ชั้น 1 หลัง มีห้องเรียน 18 ห้อง บรรจุนักเรียนได้ห้องละ 50 คน โดยมีเครื่องปรับอากาศทุกห้องเรียน มีโทรทัศน์วงจรปิดที่สามารถถ่ายทอดไปได้ถึง 6 ห้องเรียน และได้ทำการเปิดสอนเมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม พ.ศ. 2507 โดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงศึกษาธิการ ม.ล. ปิ่น มาลากุล เป็นประธานในพิธีเปิด

ในช่วงนี้อาจารย์เล็กต้องทำงานหนักมาก เพราะต้องสอนทั้ง 2 แห่งคือ ที่วังบูรพา และที่ถนนเพชรบุรี ในปี พ.ศ. 2508 สัญญาเช่าที่วังบูรพาหมด จึงย้ายมารวมกันอยู่ที่ถนนเพชรบุรี และซื้อที่ดินเพิ่มจนมีที่ดินเพิ่มอีก 4 ไร่เศษ ด้วยเหตุที่ต้องตรากตรำทำงานหนักมากเกินไปท่านจึงล้มป่วยลงด้วยโรคหัวใจซึ่งตลอดเวลาที่ท่านป่วยมีผู้ทำหน้าที่แทน คือ อาจารย์ธีระ วงศ์อารี โดยมีอาจารย์ละเอียด บุรณะสมบัติ เป็นผู้ช่วย หลังจากที่อาจารย์เล็กป่วยและพักฟื้นจนทุเลาแล้วก็ได้กลับมาสอนใหม่โดยไม่เคยหยุดสอนอีกเลย ด้วยความรักการสอนเป็นชีวิตจิตใจ ท่านสอนวันละ 8 ชั่วโมง ชั่วโมงแรกของทุกคนท่านจะเข้าสอนก่อนเวลาอย่างน้อย 15 นาที ถ้าใครมาสายในชั่วโมงนั้นก็จะถือว่าโชคไม่ดีเรื่องนี้ศิษย์เก่ายุคนั้นทราบดี

พ.ศ. 2513 ได้สร้างอาคารให้ 5 ชั้น โดยอาคารเรียนหลังนี้อาจารย์เล็กมีเจตนาสร้างให้ถึงระดับ “ที่สุดในโลก” ได้ขยายหลักสูตร Commerce ของโรงเรียนจาก 2 ปี เป็น 3 ปี เพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งผู้ต้องการจบการศึกษาจากสถาบันประเภทนี้ให้มีความรู้ทางด้านธุรกิจมากขึ้น โรงเรียนเล็งเห็นว่านักเรียนมีโอกาสไปศึกษาต่อสูงขึ้น ซึ่งเป็นประโยชน์ต่ออนาคตของเยาวชนจึงขอเปิดหลักสูตรมัธยมศึกษาตอนปลายสายอาชีพ ของกระทรวงศึกษาธิการขึ้น และได้เปลี่ยนชื่อเป็นอาจารย์ใหญ่ อาจารย์เล็กได้ลงนามในสัญญาความร่วมมือทางการศึกษากับ Jacksonville State University มลรัฐอาลาบามา ประเทศสหรัฐอเมริกา เพื่อให้นักศึกษาที่จบจากโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัยสามารถเข้าศึกษาต่อในสถาบันนี้ได้โดยไม่มีข้อแม้ใด ๆ ทั้งสิ้น เมื่อได้เริ่มแผนกพาณิชยการก็ค่อย ๆ เลิกแผนก Commerce ไปโดยปริยาย เพราะเริ่มจะหมดความนิยม และรุ่นสุดท้ายก็จบการศึกษาไปเมื่อปี พ.ศ. 2521

อาจารย์เล็กมีความตั้งใจว่า การศึกษานั้นต้องจัดให้ได้คุณภาพ คุณภาพเท่านั้นที่จะชนะทุกสิ่งทุกอย่างได้ ดังนั้น บนเครื่องหมายของโรงเรียน อาจารย์เล็กจึงได้ตั้งคติพจน์เป็นภาษากรีกและลาตินว่า Qualitas Vincit และท่านยังได้เล็งเห็นว่า ผู้ที่จะเรียนได้สำเร็จนั้นจะต้องมีความมานะอดทนและฝ่าฟันอุปสรรคต่าง ๆ ดังเรือพาดิซีย์ที่ฟันฝ่าคลื่นลมมรสุมเพื่อไปสู่จุดหมาย ท่านได้ใช้สัญลักษณ์เรือใบพาดิซีย์เป็นสัญลักษณ์บนเครื่องหมายของสถาบันด้วย

นอกเหนือจากด้านการเรียนการสอนแล้ว อาจารย์เล็กได้เล็งเห็นความสำคัญทางด้านกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้นักเรียนมีความรู้ที่หลากหลายนอกเหนือจากวิชาที่เรียนที่สอน เช่น การไปทัศนศึกษาดูต่างจังหวัด ซึ่งถือเป็นการไปพักผ่อน แต่ก็ไม่ได้ละเว้นที่ทำการกุศล โดยทำการทอดกฐิน หรือทอดผ้าป่า เป็นต้น นอกจากนี้ยังได้มีการต้อนรับน้องใหม่ ประกวดแฟนซี และประกวดน้องงามซึ่งต่อมาได้ เปลี่ยนเป็นพิธีไหว้ครูแทนนอกจากนั้นยังได้สนับสนุนทางด้านการกีฬา เพื่อให้เด็กนักเรียนมีสุขภาพอนามัยที่แข็งแรง เช่น สนับสนุนกีฬาแบดมินตัน ปิงปอง เป็นต้นสำหรับงานใหญ่ที่สุดประจำปีคือ งานราตรีสโมสร โดยมีการจัดประกวดดอกฟ้า B.I.A. โดยผู้เข้าประกวดจะต้องเป็นผู้ที่มีความประพฤติดีไม่ทำความเสื่อมเสียให้แก่สถาบัน ซึ่งเป็นการประกวดภายในสถาบัน

อาจารย์เล็ก บุณยะสมบัติ มีความเชื่อมั่นว่า ความสำเร็จเกิดขึ้นจากการทำงานจึงได้ทุ่มเททั้งกายและใจ และเวลาทั้งหมดให้กับการสอน และการจัดการศึกษาให้ทันสมัยอยู่เสมอ แม้ท่านจะต้องต่อสู้กับโรคเบาหวานและโรคหัวใจ ท่านก็มีได้ย่อท้อ จวบจนวาระสุดท้ายของชีวิต ที่ท่านต้องจากไปเพราะเส้นโลหิตใหญ่ในหัวใจตีบตัน เมื่อวันพุธที่ 23 มกราคม 2523

ผู้ที่ทำหน้าที่บริหารต่อมาเป็น อาจารย์ละเอียด บุณยะสมบัติ ซึ่งตลอดเวลาที่อาจารย์เล็กบริหารโรงเรียนนั้น อาจารย์ละเอียดได้บริหารงานทั่วไปอยู่แล้ว งานที่สำคัญที่สุด อาจารย์ละเอียดคือ อาจารย์ปกครอง ซึ่งถือว่าโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัยเป็นโรงเรียน อาชีวะแห่งแรกที่มีอาจารย์ฝ่ายปกครอง ท่านทำตนเปรียบเสมือนพ่อและแม่ของนักเรียน ดังปณิธานที่ท่านกล่าวไว้กับลูก ๆ ของท่านว่า “รักลูกศิษย์ให้เหมือนแม่รักลูกสร้างเขาขึ้นมาทุกด้านดังเช่นแม่ได้สร้างลูกขึ้นมา ให้ความอบอุ่นและยุติธรรมแก่ทุกคน รักษาระเบียบวินัยไว้เหนือสิ่งใด ไม่ว่าแม่จะรักใคร่แค่ไหนก็ตามเมื่อใครทำผิดแม่ก็ลงโทษแม่ทำเพราะแม่รัก” อาจารย์ละเอียดบริหารโรงเรียนได้เพียง 10 เดือนเต็มท่านก็ถึงแก่กรรมด้วยโรคหัวใจวาย เมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2523

พ.ศ. 2524 ดร. พิชัย บุณยะสมบัติ จึงได้รับหน้าที่เป็นผู้บริหารต่อมา ซึ่งท่านได้สร้างชื่อเสียงและพัฒนาโรงเรียนให้มีความเจริญก้าวหน้าตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ได้บริหารโรงเรียนประมาณ 10 ปีเศษดังจะเห็นได้ว่า พ.ศ. 2525 ได้เปิดหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) และหลักสูตรประกาศนียบัตร (ปวท.) ตลอดจนนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในการเรียนการสอนนักศึกษาในระดับชั้น ปวส. ที่เลือกเรียนสาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

พ.ศ. 2527 โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ได้รับคัดเลือก ให้เป็นโรงเรียนดีเด่นด้านจริยธรรม

พ.ศ. 2530 ดร. พิชัย บุณยะสมบัติ ได้ขยายอาคารเรียน โดยสร้างอาคาร 7 ชั้น ใช้ชื่อว่าอาคารละเอียด บุณยะสมบัติ เพื่อเป็นอนุสรณ์แด่ อาจารย์ละเอียด บุณยะสมบัติ และเพื่อรองรับจำนวนนักเรียน นักศึกษาที่เพิ่มขึ้นจำนวนมาก ซึ่งมีพิธีเปิดป้ายอาคารเรียนอย่างเป็นทางการในวันจันทร์ที่ 28 กันยายน 2530

พ.ศ. 2531 ได้รับคัดเลือกเป็นโรงเรียนดีเด่นด้านจริยธรรม

พ.ศ. 2534 ดร. พิเศษ บุรณะสมบัติ ได้ขอเปิดหลักสูตรพิเศษขึ้นอีก 2 หลักสูตร คือ หลักสูตรภาษาธุรกิจ และหลักสูตรคอมพิวเตอร์ธุรกิจ นอกจากนั้นยังได้วางแผนทาง เสริมสร้างระเบียบวินัยของนักศึกษา เพื่อปรับปรุงสิ่งแวดล้อมให้บรรยากาศที่ดีติดตั้งเครื่อง ปรับอากาศทุกห้องทั้งยังได้ดำเนินการสร้างอาคาร 50 ปี โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย (อาคารเล็ก บุรณะสมบัติ) เป็นอาคาร 7 ชั้น มีบันไดเลื่อนเครื่องอำนวยความสะดวกต่อ นักศึกษาอย่างสมบูรณ์ ทั้งนี้ เพื่อเป็นอนุสรณ์ให้แก่ท่านอาจารย์เล็ก บุรณะสมบัติ ผู้ก่อตั้ง สถาบันโดยองค์สมเด็จพระเจ้าพี่นางเธอเจ้าฟ้ากัลยาณิวัฒนากรมหลวงนราธิวาสราชนครินทร์ ทรงพระกรุณาโปรดเกล้าโปรดกระหม่อมเสด็จเป็นองค์ประธาน ประกอบพิธีเมื่อวันพฤหัสบดีที่ 13 พฤษภาคม พุทธศักราช 2536

พ.ศ. 2535 โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ได้พัฒนาการสอนโดยใช้คอมพิวเตอร์ ระยะแรกจัดซื้อ และติดตั้งคอมพิวเตอร์ที่มีคุณภาพสูงจำนวน 1,000 เครื่อง / 16 ห้องเรียน ให้นักเรียนนักศึกษาได้ใช้คอมพิวเตอร์ 1 คน / 1 เครื่อง เป็นระบบเครือข่าย Local Area Network (LAN) ที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียอาคเนย์โดยมีแผนกบริหารข้อมูลเป็นศูนย์กลาง Management Information Systems (MIS) ให้บริการข้อมูลในการเรียนการสอน และการบริหารงานกับ แผนกต่าง ๆ และให้จัดสอบ โดยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์แทนการสอบโดยใช้กระดาษข้อสอบ ซึ่งนักเรียน นักศึกษา สามารถทราบผลสอบของตนเองได้ทันที

พ.ศ. 2536 ได้มีการติดตั้งเครื่องคอมพิวเตอร์ระบบเครือข่ายเพิ่มขึ้นอีก 1,500 เครื่อง จำนวน 24 ห้องเรียน ดังนั้น ในปีการศึกษา 2536 โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย มีเครื่อง คอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการเรียนการสอน ในจำนวน 40 ห้องเรียน และการบริหาร การบริการ รวมทั้งสิ้น 2,968 เครื่อง ความพยายามในการพัฒนาการศึกษานี้เป็นผลให้ โรงเรียนกรุงเทพ การบัญชีวิทยาลัยได้รับคัดเลือกจากกระทรวงศึกษาธิการให้เป็นสถานศึกษาดีเด่นที่ได้รับรางวัล พระราชทานระดับอุดมศึกษาประจำปีการศึกษา 2536

พ.ศ. 2537 โรงเรียนมีนโยบายให้ใช้ระบบ On line Multimedia Education ซึ่งเป็นที่ ยอมรับกันในวงการศึกษานานาชาติ จึงเป็นผลให้ ดร. พิเศษ บุรณะสมบัติ ได้รับรางวัลครู ผู้ปฏิบัติงานมีผลงานดีเด่นประเภทผู้บริหารสถานศึกษาระดับอุดมศึกษาของคุรุสภาประจำปี การศึกษา 2537

พ.ศ. 2539 ได้มีการขยายเครือข่ายทางการศึกษา เพื่อยกระดับการศึกษาให้เท่าเทียม กันทั้งส่วนกลางและส่วนภูมิภาค โดยสถาปนาโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัยลุ่มน้ำปิงขึ้น และใช้ชื่อภาษาอังกฤษว่า Bangkok Business College Lumnamping (B.B.C.L) ณ ตำบล หนองบัวใต้ อำเภอเมือง จังหวัดตาก

พ.ศ. 2540 ได้รับใบอนุญาตให้จัดตั้ง “วิทยาลัยลุ่มน้ำปิง” Lumnamping College (LPC) ซึ่งถือเป็นสถาบันการศึกษาเอกชน ในระดับอุดมศึกษาแห่งแรกของจังหวัดตาก

พ.ศ. 2541 มีการพัฒนาระบบการศึกษาเวลาทำงานของครูและเจ้าหน้าที่ โดยใช้ระบบ BARCODE และนำระบบ BARCODE นี้มาให้นักเรียน นักศึกษา ใช้ในการตรวจสอบผลการเรียนและทำนายผลการเรียนล่วงหน้า

พ.ศ. 2542 มีการส่งเสริมและสนับสนุนให้ครูสอนโดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ ฝึกทักษะการเรียนรู้จากประสบการณ์จริง โดยพัฒนาระบบสื่อการเรียนการสอนให้ทันกับยุคสารสนเทศ จัดทำศูนย์ Internet เพื่อการศึกษาค้นคว้าข้อมูลและได้พัฒนาการเรียน การสอนในระบบ E - Learning

พ.ศ. 2543 ได้พัฒนาคุณภาพทางวิชาการ โดยแต่งตั้งคณะกรรมการส่งเสริมคุณภาพทางวิชาการ เพื่อทำหน้าที่พิจารณาข้อสอบทุกรายวิชาทั้งระดับ ปวช. และระดับ ปวส. ก่อนนำไปให้นักเรียน นักศึกษาสอบ ได้ส่งครูไปอบรมเพื่อเป็นครูแกนนำ และได้พัฒนาการตรวจสอบผลการเรียนของนักเรียน นักศึกษาจากระบบ BARCODE เป็นการตรวจสอบผลการเรียน และตรวจตารางสอบทาง Internet

พ.ศ. 2544 ได้พัฒนาระบบการเรียนการสอน โดยการพัฒนาการเรียนรู้อจากโปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้ในสำนักงาน เพื่อให้นักเรียน นักศึกษา มีวิสัยทัศน์กว้างไกล ในการประกอบอาชีพในอนาคต

พ.ศ. 2545 ได้พัฒนาการจัดการศึกษาในระบบ Intranet และ Internet โดยมีเครือข่าย E - Learning กับโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัยลุ่มน้ำปิง และวิทยาลัยลุ่มน้ำปิง

พ.ศ. 2546 โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ได้รับการประเมินคุณภาพภายนอก ระดับอุดมศึกษาต่ำกว่าปริญญา จากสำนักงานรับรองมาตรฐานและประเมินคุณภาพการศึกษา (องค์การมหาชน)

ปรัชญาโรงเรียน

ให้การศึกษากับบุคคลที่พึงปรารถนา

วิสัยทัศน์

โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัยมุ่งเน้นการเรียนการสอนประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาพาณิชยกรรม ระดับประกาศนียบัตร-วิชาชีพ (ปวช.) และสายวิชาบริหารธุรกิจระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) เพื่อผลิตนักเรียน/นักศึกษาให้เป็นผู้มีความรู้ทั้งทางวิชาการและวิชาชีพ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ รู้จักแก้ไขปัญหา และตัดสินใจได้อย่างถูกต้องเหมาะสม เป็นผู้ใฝ่รู้ สร้างสมประสบการณ์จากการใช้นวัตกรรมที่หลากหลายจนเกิดความชำนาญ และใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นผู้มีความแข็งแรงสมบูรณ์ทั้งทางร่างกายและจิตใจ รวมทั้งปลูกฝังคุณธรรม จริยธรรม สามารถดำรงชีวิตได้อย่างมีความสุข และปรับตัวได้อย่างเหมาะสมกับสภาพการเปลี่ยนแปลงของสังคมในปัจจุบันและอนาคต

พันธกิจ

1. พัฒนาทางด้านวิชาการและวิชาชีพโดยการพัฒนาหลักสูตร นำหลักสูตรมาใช้ให้หลากหลาย เพื่อรองรับความต้องการของชุมชนและสถานประกอบการ
2. ส่งเสริมสนับสนุนให้ครูจัดกิจกรรมการเรียนการสอนโดยเน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลางให้ผู้เรียนมีความรู้ ทักษะ คุณธรรม ทันสมัย บนพื้นฐานของวัฒนธรรมประเพณีไทย มีความสามารถในการคิดใช้เหตุผลแก้ปัญหา และการทำงานเป็นหมู่คณะ เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตและสอดคล้องกับความต้องการของสถานประกอบการ
3. นำนวัตกรรมใหม่ ๆ มาใช้ในระบบการวัดผล และประเมินผลการเรียนการสอนให้รวดเร็ว มีประสิทธิภาพและทันสมัย
4. พัฒนาครูผู้สอนให้มีความรู้ ความชำนาญในการสอน
5. พัฒนาบุคลากรเพื่อเพิ่มศักยภาพในการทำงานให้มีประสิทธิภาพ มีคุณธรรม จริยธรรม เหมาะสมกับอาชีพครู
6. จัดหาวัสดุ สื่อการเรียนการสอนที่มีคุณภาพและทันสมัย ให้มีจำนวนเพียงพอกับผู้เรียน
7. พัฒนาห้องปฏิบัติการทางวิชาการ และวิชาชีพรวมทั้งสื่อการเรียนการสอนให้ทันสมัย เพื่อสร้างเสริมประสบการณ์ และเป็นศูนย์กลางของการเรียนรู้
8. จัดสิ่งแวดล้อมและบรรยากาศที่เอื้อต่อการเรียนรู้ สะอาด และปลอดภัย
9. ใช้คอมพิวเตอร์ช่วยในการจัดระบบการบริหาร และการจัดการให้มีความคล่องตัวยิ่งขึ้น
10. พัฒนาระบบการดำเนินงานให้เป็นประชาธิปไตยมากขึ้น
11. มีระบบกำกับตรวจสอบและรายงานคุณภาพการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ
12. พัฒนาการประชาสัมพันธ์ภายในและภายนอกโรงเรียนอย่างเป็นระบบ
13. พัฒนานักเรียน/นักศึกษาให้มีความสุข แข็งแรงสมบูรณ์ทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจ
14. ส่งเสริมกิจกรรมที่มุ่งเน้นด้านทักษะ คุณธรรม จริยธรรม เพื่อให้มีคุณลักษณะที่พึง ประสงค์ของสถานประกอบการและ
15. พัฒนางานปกครองนักเรียน/นักศึกษาให้เป็นระบบอย่างต่อเนื่อง
16. ให้โรงเรียนเป็นสถานปลอดภัยเสวยดี
17. จัดให้มีบริการซึ่งกันและกันระหว่างโรงเรียน บ้าน สถานประกอบการและชุมชน โดยโรงเรียนเป็นแหล่งวิชาชีพ วิชาการ และแหล่งทรัพยากรความรู้
18. พัฒนาการเรียนการสอนให้นักเรียน/นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และจบหลักสูตรมากกว่าร้อยละ 90
19. มีการติดตามสัมฤทธิ์ผลทางการศึกษาของผู้สำเร็จการศึกษา

เป้าหมายของโรงเรียน

โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ได้กำหนดเป้าหมายในการพัฒนาโรงเรียน เป็นระยะเวลา 5 ปี (พ.ศ. 2541 – 2545) โดยมีเป้าหมาย ดังนี้

1. ด้านหลักสูตรและกระบวนการเรียนการสอน

- 1.1 พัฒนาการนำหลักสูตรมาใช้ให้หลากหลายเพื่อรองรับความต้องการของชุมชน และสถานประกอบการ
- 1.2 บริหารหลักสูตรและจัดการเรียนการสอนโดยเน้นความรู้ ทักษะ คุณธรรม และทันสมัย บนพื้นฐานของขนบธรรมเนียมวัฒนธรรม และประเพณีไทย เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตนักเรียน/นักศึกษา และสอดคล้องกับความต้องการของสถานประกอบการ
- 1.3 พัฒนาครูผู้สอนให้มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์มาตรฐานของวิชาชีพครูของคุรุสภา
- 1.4 นักเรียน/นักศึกษาเป็นผู้รู้ใฝ่เรียน มีความสามารถในการคิด ใช้เหตุผล แก้ปัญหาและการทำงานเป็นหมู่คณะ
- 1.5 สนับสนุนให้ครูผู้สอนแต่งตำราเรียนที่ทันสมัยสอดคล้องกับเนื้อหาสาระของหลักสูตร และวิธีการสอนแบบใหม่ ตลอดจนทำการวิจัย
- 1.6 พัฒนาระบบการวัดผลและประเมินผลการเรียนการสอนให้มีประสิทธิภาพ

2. ด้านบุคลากร

- 2.1 ใ้บุคลากรทุกคนรับบทบาท อำนาจ หน้าที่ และรับผิดชอบตามสายงาน หรือสายบังคับบัญชาของตนเอง สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีความสุข ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 2.2 คัดเลือกบุคลากรเข้าทำงานตามความถนัด และความสามารถของแต่ละบุคคลเพื่อให้งานที่ได้มีประสิทธิภาพ
- 2.3 พัฒนาบุคลากรเพื่อเพิ่มศักยภาพในการทำงานให้สามารถทำงานที่ได้รับมอบหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพประเมินผลการปฏิบัติงานของบุคลากรทุกฝ่ายเพื่อนำผลที่ได้จากการประเมินมาปรับปรุงพัฒนาการปฏิบัติงานให้ดียิ่งขึ้นตลอดจนการพิจารณาการขึ้นเงินเดือน การให้เบี้ยขยัน และการให้เงินพิเศษที่นอกเหนือจากเงินเดือนค่าจ้าง

3. ด้านทรัพยากรเพื่อการเรียนการสอน

- 3.1 พัฒนาอาคารสถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวกในการเรียนการสอนอย่างเพียงพอ
- 3.2 จัดห้องเรียนให้เพียงพอและเหมาะสมกับการจัดการเรียนการสอน
- 3.2 จัดห้องปฏิบัติการและสื่อการเรียนการสอนให้เพียงพอและทันสมัย

3.3 จัดสิ่งแวดล้อมภายในโรงเรียนให้ถูกสุขลักษณะและปลอดภัย

3.4 จัดให้มีห้องน้ำที่ถูกสุขลักษณะและเพียงพอ

2. หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 (ปรับปรุง พ.ศ. 2546)

หลักการ

1. เป็นหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ หลังจบมัธยมศึกษาตอนต้น เพื่อพัฒนากำลังคนระดับฝีมือให้มีความชำนาญเฉพาะด้าน มีคุณธรรม บุคลิกภาพและเจตคติที่เหมาะสมสามารถประกอบอาชีพได้ตรงตามความต้องการของตลาดแรงงานและประกอบอาชีพอิสระสอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจและสังคมทั้งในระดับท้องถิ่นและระดับชาติ

2. เป็นหลักสูตรที่เปิดโอกาสให้เลือกเรียนได้อย่างกว้างขวาง เพื่อให้เน้นความชำนาญเฉพาะด้านด้วยการปฏิบัติจริง สามารถเลือกวิธีการเรียนได้ตามศักยภาพและโอกาสของผู้เรียน ถ่ายโอนผลการเรียนสะสมผลการเรียนเทียบความรู้และประสบการณ์จากแหล่งวิทยาการ สถานประกอบการ และสถานประกอบอาชีพอิสระได้

3. เป็นหลักสูตรที่สนับสนุนการประสานความร่วมมือในการจัดการศึกษาร่วมกันระหว่างหน่วยงานและองค์กรที่เกี่ยวข้อง ทั้งภาครัฐและเอกชน

4. เป็นหลักสูตรที่เปิดโอกาสให้สถานศึกษา ชุมชนและท้องถิ่น มีส่วนร่วมในการพัฒนาหลักสูตรให้ตรงตามความต้องการและสอดคล้องกับสภาพชุมชนและท้องถิ่น

จุดหมาย

1. เพื่อให้มีความรู้ ทักษะและประสบการณ์ในงานอาชีพตรงตามมาตรฐานวิชาชีพนำไปปฏิบัติงานอาชีพได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถเลือกวิถีการดำรงชีวิตและประกอบอาชีพได้อย่างเหมาะสมกับตน สร้างความเจริญต่อชุมชน ท้องถิ่น และประเทศชาติ

2. เพื่อให้เป็นผู้มีปัญญา มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ใฝ่เรียนรู้ เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตและการประกอบอาชีพ สามารถสร้างอาชีพ มีทักษะในการจัดการและพัฒนาอาชีพให้ก้าวหน้าอยู่เสมอ

3. เพื่อให้มีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ มีความมั่นใจและภูมิใจในวิชาชีพที่เรียน รักงาน รักหน่วยงาน สามารถทำงานเป็นหมู่คณะได้ดี โดยมีความเคารพในสิทธิและหน้าที่ของตนเองและผู้อื่น

4. เพื่อให้เป็นผู้ที่มีพฤติกรรมทางสังคมที่ดีงาม ทั้งในการทำงาน การอยู่ร่วมกัน มีความรับผิดชอบต่อครอบครัว หน่วยงาน ท้องถิ่นและประเทศชาติ อุทิศตนเพื่อสังคม เข้าใจและเห็นคุณค่าของศิลปวัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่น รู้จักใช้และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสร้างสิ่งแวดล้อมที่ดี

5. เพื่อให้มีบุคลิกภาพที่ดี มีมนุษยสัมพันธ์ มีคุณธรรม จริยธรรม และวินัยในตนเอง มีสุขภาพอนามัยที่สมบูรณ์ ทั้งร่างกายและจิตใจ เหมาะสมกับอาชีพนั้น ๆ

6. เพื่อให้ตระหนักและมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหาเศรษฐกิจ สังคม การเมือง ของประเทศและโลกปัจจุบัน มีความรักชาติ สำนึกในความเป็นไทย เสียสละเพื่อส่วนรวม ดำรงรักษาไว้ซึ่งความมั่นคงของชาติ ศาสนา พระมหากษัตริย์ และการปกครองระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ ประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาวิชา พาณิชยการ

จุดประสงค์

1. เพื่อให้มีความรู้ทักษะและประสบการณ์ในงานอาชีพตรงตามมาตรฐานวิชาชีพ นำไปปฏิบัติงานอาชีพได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถเลือกวิถีการดำรงชีวิตและการประกอบอาชีพได้อย่างเหมาะสมกับตนสร้างสรรค์ความเจริญต่อชุมชน ท้องถิ่น และประเทศชาติ
2. เพื่อให้เป็นผู้มีปัญญา มีความคิดสร้างสรรค์ ใฝ่เรียนรู้ เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต และการประกอบอาชีพ สามารถสร้างอาชีพ มีทักษะในการจัดการและพัฒนาอาชีพให้ก้าวหน้า อยู่เสมอ
3. เพื่อให้มีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ มีความมั่นใจและภูมิใจในวิชาชีพที่เรียน รักงาน รักหน่วยงาน สามารถทำงานเป็นหมู่คณะได้ดี โดยมีความเคารพในสิทธิและหน้าที่ของตนเอง และผู้อื่น
4. เพื่อให้เป็นผู้มีพฤติกรรมทางสังคมที่ดีงาม ทั้งในการทำงาน การอยู่ร่วมกัน มีความรับผิดชอบต่อครอบครัว หน่วยงาน ท้องถิ่นและประเทศชาติ อุทิศตนเองเพื่อสังคม เข้าใจและเห็นคุณค่าของศิลปวัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่น รู้จักใช้และอนุรักษ์ธรรมชาติ ทรัพยากรธรรมชาติและสร้างสิ่งแวดล้อมที่ดี
5. เพื่อให้มีบุคลิกภาพที่ดี มีมนุษยสัมพันธ์ มีคุณธรรม จริยธรรมและวินัยในตนเอง มีสุขภาพอนามัยที่สมบูรณ์ ทั้งร่างกายและจิตใจ เหมาะสมกับงานอาชีพนั้น ๆ
6. เพื่อให้ตระหนักและมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจ

หลักเกณฑ์การใช้หลักสูตร

ประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 (ปรับปรุง พ.ศ. 2546)

1. การเรียนการสอน

1.1 การเรียนการสอนตามหลักสูตรนี้ ผู้เรียนสามารถลงทะเบียเรียนได้ทุกวิธีเรียนที่กำหนดและนำผลการเรียนแต่ละวิธีมาประเมินผลร่วมได้ สามารถโอนผลการเรียน และขอเทียบความรู้และประสบการณ์ได้

1.2 ในปีการศึกษาหนึ่ง ๆ ให้แบ่งภาคเรียนออกเป็น 2 ภาคเรียนปกติ ภาคเรียนละ 20 สัปดาห์ โดยมีเวลาเรียนและจำนวนหน่วยกิตตามที่กำหนด และสถานศึกษาอาจเปิดสอนภาคเรียนฤดูร้อนได้อีก ตามที่เห็นสมควร ประมาณ 5 สัปดาห์

2. เวลาเรียน

2.1 ในปีการศึกษาหนึ่ง ๆ ให้แบ่งภาคเรียนออกเป็น 2 ภาคเรียนปกติ ภาคเรียนละ 20 สัปดาห์ โดยมีเวลาเรียนและจำนวนหน่วยกิตตามที่กำหนด และสถานศึกษาอาจเปิดสอนภาคเรียนฤดูร้อนได้อีก ตามที่เห็นสมควร ประมาณ 5 สัปดาห์

2.2 การเรียนในระบบชั้นเรียน ให้สถานศึกษาเปิดทำการสอนไม่น้อยกว่าสัปดาห์ละ 5 วัน คาบละ 60 นาที (1 ชั่วโมง)

3. หน่วยกิต

ให้มีจำนวนหน่วยกิตตลอดหลักสูตรไม่น้อยกว่า 102 หน่วยกิต การคิดหน่วยกิตถือเกณฑ์ดังนี้

3.1 รายวิชาภาคทฤษฎี 1 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ตลอดภาคเรียนไม่น้อยกว่า 20 ชั่วโมง มีค่า 1 หน่วยกิต

3.2 รายวิชาที่ประกอบด้วยภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติให้บูรณาการเรียนการสอนกำหนด 2-3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ตลอดภาคเรียนไม่น้อยกว่า 40-60 ชั่วโมง มีค่า 1 หน่วยกิต

3.3 รายวิชาที่นำไปฝึกงานในสถานประกอบการ กำหนดเวลาในการฝึกปฏิบัติงานไม่น้อยกว่า 40 ชั่วโมง มีค่า 1 หน่วยกิต

3.4 การฝึกอาชีพในระบบวิภาคี ใช้เวลาฝึกไม่น้อยกว่า 40 ชั่วโมง มีค่า 1 หน่วยกิต

3.5 การทำโครงการให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในหลักสูตร

4. โครงสร้าง

โครงสร้างของหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 (ปรับปรุง พ.ศ. 2546) แบ่งเป็น 3 หมวดวิชา ฝึกงาน และกิจกรรมเสริมหลักสูตร ดังนี้

4.1 หมวดวิชาสามัญ

4.1.1 วิชาสามัญทั่วไป เป็นวิชาที่เป็นพื้นฐานในการดำรงชีวิต

4.1.2 วิชาสามัญพื้นฐานวิชาชีพ เป็นวิชาที่เป็นพื้นฐานสัมพันธ์กับวิชาชีพ

4.2 หมวดวิชาชีพ

4.2.1 วิชาชีพพื้นฐาน เป็นกลุ่มวิชาชีพสัมพันธ์ที่เป็นพื้นฐานที่จำเป็นในประเภทวิชานั้น ๆ

4.2.2 วิชาชีพสาขาวิชา เป็นกลุ่มวิชาชีพหลักในสาขาวิชานั้น ๆ

4.2.3 วิชาชีพสาขางาน เป็นกลุ่มวิชาชีพที่มุ่งให้ผู้เรียนมีความรู้และทักษะเฉพาะด้านในงานอาชีพตามความถนัดและความสนใจ

4.2.4 โครงการ

4.3 หมวดวิชาเลือกเสรี

4.4 ฝึกงาน

4.5 กิจกรรมเสริมหลักสูตร

จำนวนหน่วยกิตของแต่ละหมวดวิชาตลอดหลักสูตร ให้เป็นไปตามกำหนดไว้ในโครงสร้าง ของแต่ละประเภทวิชาและสาขาวิชา ส่วนรายวิชาแต่ละหมวดวิชา สถานศึกษาสามารถจัดตามที่กำหนดไว้ในหลักสูตร หรือจัดตามความเหมาะสมของสภาพท้องถิ่น ทั้งนี้ สถานศึกษาต้องกำหนดรหัสวิชาจำนวนคาบเรียน และจำนวนหน่วยกิตตามระเบียบที่กำหนดไว้ในหลักสูตร

5. หลักสูตร

5.1 สถานศึกษาต้องจัดให้ผู้เรียนจัดทำโครงการในภาคเรียนที่ 6 ไม่น้อยกว่า 160 ชั่วโมง กำหนดให้มีค่า 4 หน่วยกิต

5.2 การตัดสินผลการเรียนและให้ระดับผลการเรียน ให้ปฏิบัติเช่นเดียวกับรายวิชาอื่น

6. ฝึกงาน

6.1 ให้สถานศึกษานำรายวิชาในหมวดวิชาชีพไปจัดฝึกในสถานประกอบการ อย่างน้อย 1 ภาคเรียน

6.2 การตัดสินผลการเรียนและให้ระดับผลการเรียนให้ปฏิบัติเช่นเดียวกับรายวิชาอื่น

7. การเข้าเรียน

พื้นฐานความรู้และคุณสมบัติของผู้เรียน ให้เป็นไปตามระเบียบกระทรวงศึกษาธิการ ว่าด้วยการจัดการศึกษาตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 พ.ศ. 2546

8. การประเมินผลการเรียน

ให้เป็นไปตามระเบียบกระทรวงศึกษาธิการว่าด้วยการประเมินผลการเรียนตามหลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 (ปรับปรุง พ.ศ. 2546)

9. กิจกรรมเสริมหลักสูตร

สถานศึกษาต้องจัดให้มีกิจกรรมเพื่อปลูกฝังคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม ระเบียบวินัย ของตนเองและส่งเสริมการทำงาน ใช้กระบวนการกลุ่มในการทำประโยชน์ต่อชุมชน ทะนุบำรุง ขนบธรรมเนียมประเพณีอันดีงาน โดยการวางแผน ลงมือปฏิบัติ ประเมินผล และปรับปรุง การทำงาน

10. การสำเร็จการศึกษาตามหลักสูตร

10.1 ประเมินผ่านรายวิชาในหมวดวิชาสามัญ หมวดวิชาชีพ และหมวดวิชาเลือก เสรี ตามที่กำหนดไว้ในหลักสูตรแต่ละประเภทวิชาและสาขาวิชา

10.2 ได้จำนวนหน่วยกิตสะสมครบตามโครงสร้างของหลักสูตรแต่ละประเภทวิชา และสาขาวิชา

10.3 ได้ค่าระดับคะแนนเฉลี่ยสะสมไม่ต่ำกว่า 2.00

10.4 เข้าร่วมกิจกรรมและผ่านการประเมินทุกภาคเรียน

10.5 ประเมินผ่านมาตรฐานวิชาชีพสาขาวิชา

11. การแก้ไขและเปลี่ยนแปลงหลักสูตร

11.1 ให้อธิบดีกรมอาชีวศึกษาเป็นผู้มีอำนาจในการเพิ่มเติม ปรับปรุง หรือยกเลิก ประเภทวิชา สาขาวิชา สาขางาน รายวิชา และโครงสร้างหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545

11.2 ให้ผู้บริหารสถานศึกษาเป็นผู้มีอำนาจเพิ่มเติม แก้ไข เปลี่ยนแปลงรายวิชาต่าง ๆ ในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 โดยต้องรายงานให้ต้นสังกัดทราบ

โครงสร้างหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545
ประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาวิชาพาณิชยกรรม

ผู้สำเร็จการศึกษาหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 ประเภทวิชาพาณิชยกรรม สาขาวิชาพาณิชยกรรม จะต้องศึกษารายวิชาจากหมวดวิชาต่างๆ และเข้าร่วมกิจกรรมเสริมหลักสูตรไม่น้อยกว่า 102 หน่วยกิต ดังโครงสร้าง ต่อไปนี้

1. หมวดวิชาสามัญ	ไม่น้อยกว่า	26	หน่วยกิต
1.1 วิชาสามัญทั่วไป		18	หน่วยกิต
1.2 วิชาสามัญพื้นฐานวิชาชีพ	ไม่น้อยกว่า	8	หน่วยกิต
2. หมวดวิชาชีพ	ไม่น้อยกว่า	66	หน่วยกิต
2.1 วิชาชีพพื้นฐาน		10	หน่วยกิต
2.2 วิชาชีพสาขาวิชา	ไม่น้อยกว่า	16	หน่วยกิต
2.3 วิชาชีพสาขางาน	ไม่น้อยกว่า	36	หน่วยกิต
2.4 โครงการ		4	หน่วยกิต
3. หมวดวิชาเลือกเสรี	ไม่น้อยกว่า	10	หน่วยกิต
4. ฝึกงาน	(ไม่น้อยกว่า 1 ภาคเรียน)		
5. กิจกรรมเสริมหลักสูตร	(ไม่น้อยกว่า 200 ชั่วโมง)		
รวมไม่น้อยกว่า		102	หน่วยกิต

หมวดวิชาชีพ

สาขางานการขาย

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	หน่วยกิต	ชั่วโมง
2201-2201	การขาย 2	3	3
2201-2202	การขายปลีกและการขายส่ง	3	4
2201-2203	การขายตรง	3	4
2201-2204	การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม	3	4
2201-2205	การโฆษณา	3	5
2201-2206	การจัดแสดงสินค้า	3	6
2201-2207	การหาข้อมูลทางการตลาด	3	4
2201-2208	การส่งเสริมการขาย	3	4
2201-2209	การประกันภัย	3	4
2201-2210	ศิลป์การขาย	3	4
2201-2211	การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ	3	3

รหัสวิชา	ชื่อวิชา	หน่วยกิต	ชั่วโมง
2201-2212	การบริหารเวลา	3	3
2201-2213	การจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	2	4
2201-2214	การจัดซื้อเบื้องต้น	2	3
2201-2215	การบรรจุภัณฑ์	2	4
2201-2216	การโฆษณาพาหนะเพื่อการจัดส่งสินค้า	2	4
2201-2217	หลักการสหกรณ์เบื้องต้น	2	3
2201-2814	ภาษาอังกฤษสำหรับพนักงานขาย	2	3

คำอธิบายรายวิชา

2201-2201 การขาย 2

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความเข้าใจเทคนิคการขายพื้นฐาน
2. มีทักษะในงานอาชีพขาย
3. ตระหนักถึงความสำคัญของอาชีพการขาย

มาตรฐานรายวิชา

1. อธิบายความสำคัญของเทคนิคการขาย
2. วางแผนการเข้าพบลูกค้าได้อย่างเหมาะสม
3. เสนอขายและสาริตการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
4. ตอบข้อโต้แย้ง ปิดการขายได้
5. นำเทคโนโลยีไปใช้ในการเสนอขาย

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความสำคัญของเทคนิคการขาย การแสวงหาลูกค้า การเตรียมตัวก่อนการเข้าพบ การเข้าพบ การเสนอขายและการสาริต การเผชิญข้อโต้แย้ง การปิดการขาย การติดตามผลการขาย บริการหลังการขาย และการได้เทคโนโลยีทันสมัยที่เกี่ยวข้องกับงานขาย

2201-2202 การขายปลีกและการขายส่ง

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้และความเข้าใจหลักการดำเนินงานกิจการค้าส่งค้าปลีกในรูปแบบร้านค้า
2. สามารถประสานแนวคิดเรื่องการค้าส่ง ค้าปลีก กับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
3. มีความรู้เรื่องระเบียบวิธีการปฏิบัติค้าส่ง ค้าปลีก ที่กระทำตามกฎหมาย
4. มองเห็นแนวทางในการออกไปประกอบอาชีพ ในฐานะพนักงานขายหรือเจ้าของ

กิจการตลอดจนมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพค้าส่ง ค้าปลีก

มาตรฐานรายวิชา

1. กำหนดแนวความคิดในการค้าส่ง ค้าปลีก และธุรกิจขนาดย่อม
2. ดำเนินงานกิจการค้าส่ง ค้าปลีก ในรูปแบบร้านค้า
3. ปฏิบัติตามวิธีการ ระเบียบการ ค้าส่ง ค้าปลีก ตามกฎหมาย

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับการประกอบอาชีพค้าส่ง ค้าปลีก และการจัดตั้งและการหาทุนในการดำเนินงาน ประเภทของร้านค้าปลีกค้าส่ง ท่าเลที่ตั้ง หลักการจัดซื้อสินค้า การควบคุมสินค้าคงคลัง การตั้งราคาขายปลีกค้าส่ง การปฏิบัติเกี่ยวกับกฎหมายของร้านค้าปลีกค้าส่ง การจดทะเบียนการค้า ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีป้าย ตลอดจนการทำบัญชีค้าปลีก ค้าส่ง

2201-2203 การขายตรง

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้และเข้าใจลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจขายตรง ในรูปแบบต่าง ๆ
2. มีทักษะ สามารถนำความรู้ไปประกอบอาชีพขายตรงได้อย่างมีจรรยาบรรณ
3. มีคุณธรรม เจตคติที่ดีต่ออาชีพขายตรง

มาตรฐานรายวิชา

1. บอกลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจขายตรงในรูปแบบต่าง ๆ
2. แนะนำ สาขาสินค้าขายตรงได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. ประกอบอาชีพการขายตรงด้วยเจตคติที่ดีและจรรยาบรรณ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสภาวะตลาดการขายตรง ความรู้เกี่ยวกับการขายตรงและการตลาดทางตรง ประเภทของธุรกิจขายตรง การวางแผนการขาย การเลือกลูกค้าเป้าหมาย วิธีการเสนอขาย เทคนิคการขาย คุณสมบัติของตัวแทนขายตรง การวัดผลการขาย และจรรยาบรรณในวิชาชีพขายตรง

2201-2204 การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้ความเข้าใจ ลักษณะรูปแบบขององค์กรการธุรกิจต่าง ๆ
2. มีความรู้ความเข้าใจ ในการนำขั้นตอนในการจัดตั้งธุรกิจประเภทต่าง ๆ
3. มีความรู้เกี่ยวกับเอกสารต่าง ๆ ที่ต้องยื่นขออนุญาตจดทะเบียน
4. เพื่อให้มีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจสัมปทานหรือฟรanchise ท่าเลที่ตั้ง แหล่งเงินทุน

และตลาดสำหรับธุรกิจขนาดย่อม

มาตรฐานรายวิชา

1. กรอกรข้อความในคำขออนุญาตจดทะเบียนพาณิชย์
2. เลือกทำเลที่ตั้งธุรกิจขนาดย่อมและแหล่งเงินทุน
3. เขียนแผนการตลาดธุรกิจขนาดย่อม
4. จัดกิจกรรมส่วนผสมการขาย

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมาย ลักษณะและรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อมประเภทต่าง ๆ เอกสารต่าง ๆ ที่ต้องยื่นขออนุญาตจดทะเบียนต่ออายุ จดทะเบียนการค้า และการพาณิชย์ความหมายของธุรกิจสหภาพหรือฟรanchise ทำเลที่ตั้ง แหล่งเงินทุนและตลาดสำหรับธุรกิจขนาดย่อม

2201-2205 การโฆษณา

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้เกี่ยวกับวิวัฒนาการ ความหมาย และวัตถุประสงค์ของการโฆษณา
2. เชื่อมโยงแนวความคิดของการโฆษณาและการขายที่ใช้อยู่ในกิจการธุรกิจต่าง ๆ
3. มีความเข้าใจเกี่ยวกับการเลือกสื่อโฆษณาให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย
4. เห็นคุณค่าและความสำคัญของการโฆษณา

มาตรฐานรายวิชา

1. อธิบายความหมาย ความสำคัญ และประเภทของการโฆษณา
2. เลือกสื่อโฆษณาให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย
3. นำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการจัดทำสื่อโฆษณาอย่างมีประสิทธิภาพ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของการโฆษณา ประเภทของการโฆษณา การสื่อความคิดด้วยภาพ สื่อการโฆษณา การตกแต่งร้าน การติดตามผลการโฆษณา อาชีพโฆษณา และจรรยาบรรณของอาชีพ และการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการโฆษณา

2201-2206 การจัดแสดงสินค้า

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้ความเข้าใจถึงความสำคัญ วิธีการ การจัดแสดงสินค้าในร้าน
2. สามารถนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ต่อชีวิตประจำวัน
3. มีทักษะในการสร้างสรรค์งานเพื่อดึงดูดใจลูกค้า
4. ตระหนักถึงความสำคัญในการจัดแสดงสินค้า

มาตรฐานรายวิชา

1. อธิบายวัตถุประสงค์และความสำคัญของการจัดแสดงสินค้า
2. วางแผนและจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการจัดแสดงสินค้าอย่างประหยัด
3. จัดแสดงสินค้า ณ จุดขาย

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับวัตถุประสงค์และความสำคัญของการจัดแสดงประเภทของการจัดแสดง การวางแผนการจัดแสดงสินค้า หลักการจัดแสดงสินค้า วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการจัดแสดงสินค้า ค่าใช้จ่ายประโยชน์ของการจัดแสดงสินค้า และการติดตามผลของการจัดแสดงสินค้า

2201-2207 การหาข้อมูลทางการตลาด

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้เกี่ยวกับประเภทของข้อมูลทางการตลาด
2. มีความเข้าใจขั้นตอนการหาข้อมูลทางการตลาด
3. มีทักษะในการดำเนินงานหาข้อมูลการตลาดอย่างง่าย
4. ตระหนักถึงความสำคัญของการหาข้อมูลทางการตลาด
5. มีกิจนิสัยในการปฏิบัติง่ายอย่างเป็นระบบ มีหลักเกณฑ์ ความคิดสร้างสรรค์

มาตรฐานรายวิชา

1. บอกความหมาย ความสำคัญของข้อมูลทางการตลาด และปัจจัยที่มีผลต่อการ

ดำเนินธุรกิจ

2. อธิบายวิธีการหาข้อมูลทางการตลาดและการจัดหมวดหมู่ของข้อมูลเพื่อใช้ในการ

ตัดสินใจ

3. สร้างแบบสอบถามในการหาข้อมูลทางการตลาดประเภทต่าง ๆ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับ ความหมาย ความสำคัญของข้อมูลทางการตลาด ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ ประเภทของข้อมูลทางการตลาด แหล่งข้อมูล ปฏิบัติเกี่ยวกับวิธีการหาข้อมูลทางการตลาด การจัดหมวดหมู่ของข้อมูล การนำข้อมูลทางการตลาดไปใช้ในการตัดสินใจ

2201-2208 การส่งเสริมการขาย

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. ความรู้ความเข้าใจ การส่งเสริมการขาย
2. สามารถเลือกรูปแบบการส่งเสริมการขายได้อย่างเหมาะสม
3. มีทักษะในกิจกรรมการส่งเสริมการขาย
4. เห็นคุณค่าและมีเจตคติที่ดีต่อการส่งเสริมการขาย

มาตรฐานรายวิชา

1. บอกความหมาย ความสำคัญและวัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขาย
2. จัดกิจกรรมที่ใช้ในการส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภคมุ่งสู่คนกลาง และมุ่งสู่พนักงาน
3. ดำเนินการวัดผลการส่งเสริมการขาย และเสนอแนะวิธีการแก้ปัญหาและอุปสรรค

การส่งเสริมการขาย

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของการส่งเสริมการขาย

วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการขาย กิจกรรมที่ใช้ในการส่งเสริมการขาย การส่งเสริมการขายมุ่งสู่ผู้บริโภค การส่งเสริมการขายมุ่งสู่คนกลาง การส่งเสริมการขายมุ่งสู่พนักงานขาย การวัดผลการส่งเสริมการขายปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริมการขาย

2201-2209 การประกันภัย

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันภัย การขายประกันชีวิต
2. มีทักษะเกี่ยวกับการขายประกันภัย สามารถเลือกการประกันภัยได้อย่างเหมาะสม

ตลอดจนมีเจตคติที่ดีต่อการประกันภัย

3. สามารถประเมินค่าใช้จ่ายในการเอาประกัน และเชื่อมโยงแนวความคิดหลักการขายประกันภัยได้

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของการประกันภัย ประวัติความเป็นมาและจุดประสงค์ของการประกันภัย ประเภทของการประกันภัย การประกันชีวิตในประเทศไทย คุณสมบัติของตัวแทนขายประกันชีวิต วิธีการเสนอขายประกันชีวิต วิธีการในการเอาประกัน ชนิดของกิจการที่ควรเอาประกัน การเลือกบริษัทประกันภัย การติดตามผลการขายประกันภัย การศึกษาตัวอย่างการขายประกันภัย

2201-2210 ศิลปการขาย

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติและจรรยาบรรณของพนักงานขาย
2. สามารถนำความรู้ไปใช้ในชีวิตประจำวันและในการประกอบอาชีพขาย
3. มีทักษะในการเขียนคำพูดขาย และเสนอขายอย่างมีประสิทธิภาพ
4. ตระหนักและเห็นความสำคัญของศิลปการขาย

มาตรฐานรายวิชา

1. อธิบายทฤษฎีการขาย เทคนิคการเสนอขาย
2. เขียนแผนการขาย เขียนคำพูดขาย (Sales Talk)
3. เขียนรายงานขาย จัดเตรียมเอกสารการขาย
4. อธิบายการพัฒนาบุคลิกภาพของตนเองให้เหมาะสมกับอาชีพขาย และจรรยาบรรณ

ของอาชีพขาย

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับทฤษฎีการขาย เทคนิคการเสนอขาย การเขียนแผนการขาย การเขียนคำพูดขาย (Sales Talk) และการเสนอขาย การเขียนรายงานการขาย เอกสารการขาย การพัฒนาตนเองให้เหมาะสมกับอาชีพขาย จรรยาบรรณของอาชีพขาย

2201-2211 การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้และความเข้าใจช่องทางการจัดจำหน่าย
2. มีทักษะในการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายของสินค้าและบริการ
3. ตระหนักในความสำคัญและนำไปใช้ในการประกอบอาชีพได้

มาตรฐานรายวิชา

1. บอกความหมาย ความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย และลักษณะของ

ตลาดสินค้า และตลาดบริการ

2. อธิบายช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
3. จัดลำดับความสำคัญของตลาดเป้าหมาย วิเคราะห์สถานการณ์ สภาพแวดล้อม

ด้านการแข่งขัน

4. บอกลักษณะของการขนส่งเพื่อการจัดจำหน่าย และข้อดีข้อเสียของการขนส่ง

ประเภทต่าง ๆ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความหมายและความสำคัญของช่องทางการจัดจำหน่าย

ลักษณะของตลาดสินค้าและตลาดบริการ ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ช่องทางการจัดจำหน่ายบริการ การจัดลำดับความสำคัญของตลาดเป้าหมาย การวิเคราะห์สถานการณ์ สภาพแวดล้อมด้านการแข่งขัน ลักษณะของการขนส่งเพื่อการจัดจำหน่าย ข้อดีข้อเสียของการขนส่งประเภทต่าง ๆ

2201-2212 การบริหารเวลา

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการบริหารเวลา
2. วางแผนการบริการเวลาของตนเองและของทีมงาน
3. บอกกลยุทธ์การบริหารเวลาและเทคโนโลยีที่นำมาใช้ในการบริหารเวลา

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติทฤษฎีการบริหารเวลา การวางแผนการบริหารเวลา การสร้างทักษะการบริหารเวลาของตนเอง การบริหารเวลางานขาย การบริหารเวลาเป็นทีมงาน กลยุทธ์การบริหารเวลา การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารเวลา

2201-2213 การจัดการผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เห็นความสำคัญผลิตภัณฑ์ของท้องถิ่น
2. สามารถวางแผนการตลาด
3. เห็นแนวทางและส่งเสริมเข้าสู่อาชีพธุรกิจขนาดย่อม
4. ตระหนักถึงคุณค่าสิ่งประดิษฐ์และผลิตภัณฑ์ของแต่ละท้องถิ่น

มาตรฐานรายวิชา

1. สำรวจผลิตภัณฑ์หนึ่งผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลในแต่ละท้องถิ่นของประเทศ
2. บอกวิธีการติดต่อขอเป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ
3. วางแผนดำเนินการหาตลาดกลุ่มเป้าหมาย และกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

ตลอดจนการฝึกอบรมพนักงานขาย

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและสำรวจหนึ่งผลิตภัณฑ์ หนึ่งตำบล ในแต่ละจังหวัด ในแต่ละภาค ที่มีโอกาสทางตลาดจำนวน 50 ผลิตภัณฑ์ คัดเลือกให้เลือก 20 ผลิตภัณฑ์ ติดต่อขอเป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ ศึกษาตลาดกลุ่มเป้าหมาย การออกแบบผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ ระบบการจัดจำหน่ายคลังสินค้า การจัดส่ง การขนส่ง การบริหารการขาย การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย เงินทุน แผนธุรกิจ แผนการตลาด แผนการขาย การฝึกอบรมพนักงานขาย

2201-2214 การจัดซื้อเบื้องต้น

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้หลักการจัดซื้อสินค้า
2. มีความเข้าใจขั้นตอนการจัดซื้อ และกฎระเบียบการจัดซื้อ

3. มีทักษะการจัดการเอกสารและการควบคุมสินค้าคงคลัง

4. มีกิจนิสัยการทำงานอย่างมีระเบียบ

มาตรฐานรายวิชา

1. บอกวิธีการจัดลำดับขั้นตอนการจัดซื้อสินค้า กฎระเบียบ และหน่วยงานที่
ดำเนินการจัดซื้อ

2. บอกวิธีปฏิบัติการควบคุมสินค้าคงคลัง การจัดเงินทุน และการจัดทำสัญญาการจัดซื้อ

3. เลือกเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการจัดซื้อ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติการจัดซื้อสินค้า ขั้นตอนการจัดซื้อ กฎระเบียบการจัดซื้อ
หน่วยงานจัดซื้อการดำเนินการจัดซื้อ การควบคุมสินค้าคงคลัง การจัดการเงินทุนการจัดซื้อ
การจัดทำสัญญาการจัดซื้อ และการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้

2201-2215 การบรรจุภัณฑ์

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. รู้หลักการและวิธีการออกแบบ เขียนแบบของบรรจุภัณฑ์

2. สามารถเลือกใช้วัสดุทำภาชนะได้เหมาะสม

3. สามารถปฏิบัติสร้างหุ่นจำลอง

มาตรฐานรายวิชา

1. ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ของที่ระลึก

2. จำแนกชนิด คุณสมบัติของวัสดุ ความปลอดภัยและประหยัดในการผลิต

3. บอกวิธีการบรรจุ การขนส่ง การจัดจำหน่ายและการอุปโภคบริโภค

4. อธิบายกฎหมายที่เกี่ยวกับการบรรจุภัณฑ์ และปฏิบัติการสร้างหุ่นจำลอง

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับความสำคัญและหน้าที่ของบรรจุภัณฑ์ หลักและวิธีการ
ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ของที่ระลึก ชนิด คุณสมบัติของวัสดุ ความปลอดภัยและประหยัดใน
การผลิต วิธีการบรรจุ การขนส่ง การจัดจำหน่ายและการอุปโภคบริโภค กฎหมายที่เกี่ยวกับ
การบรรจุภัณฑ์ และปฏิบัติการสร้างหุ่นจำลอง

2201-2216 การใช้ยานพาหนะเพื่อการจัดส่งสินค้า

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจเครื่องหมายจราจร กฎ ระเบียบ ข้อบังคับของการขับรถ

2. เข้าใจขั้นตอนการปฏิบัติในการขับรถ

3. มีกิจนิสัยและส่งเสริมในการขับรถอย่างเคร่งครัด
4. สามารถวางแผนการจัดส่งสินค้า และบริการตรงตามเวลาที่กำหนดและสินค้าอยู่ในสภาพสมบูรณ์

มาตรฐานรายวิชา

1. บอกคุณสมบัติของผู้ขอใบอนุญาตขับรถและขั้นตอนการขอใบอนุญาตขับรถทุกชนิด
2. ฝึกทักษะการขับขี่ยานพาหนะในสภาวะการณ์ต่าง ๆ
3. บอกข้อควรปฏิบัติเมื่อมีเหตุการณ์ฉุกเฉิน เช่น อุบัติเหตุ ฯลฯ
4. บอกอำนาจของเจ้าพนักงาน ตามพระราชบัญญัติการขนส่งทางบก
5. บอกสาระสำคัญของพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและฝึกทักษะเกี่ยวกับคุณสมบัติทั่วไปของผู้จะขอใบอนุญาตขับรถชนิดของใบอนุญาตขับรถ การเรียนขับรถและการฝึกหัดขับ ขั้นตอนการขอใบอนุญาตขับรถ การตรวจสอบรถก่อนออกเดินทาง การบำรุงรักษาเครื่องยนต์และการตรวจเช็คเป็นประจำวัน วิธีขับรถให้ประหยัดน้ำมัน ข้อควรทราบในการขับรถ การขับขี่ยานพาหนะในสภาวะการณ์ต่าง ๆ ข้อควรปฏิบัติเมื่อมีเหตุการณ์ฉุกเฉิน ข้อแนะนำเมื่อเกิดอุบัติเหตุ เข็มขัดนิรภัย น้ำหนักบรรทุก ตามพระราชบัญญัติการขนส่งทางบก อำนาจของเจ้าพนักงาน เครื่องหมายจราจร สาระสำคัญของพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ วางแผนจัดส่งสินค้า/บริการ ตรงตามเวลาที่กำหนด และสินค้าอยู่ในสภาพที่สมบูรณ์

2201-2217 หลักการสหกรณ์เบื้องต้น

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการของสหกรณ์
2. รู้ขั้นตอนและวิธีการของสหกรณ์
3. พัฒนาทักษะในการปฏิบัติงานของสหกรณ์
4. ตระหนักถึงความสำคัญและมีทัศนคติที่ดีต่อระบบสหกรณ์

มาตรฐานรายวิชา

1. อธิบายโครงสร้างของสหกรณ์ และการจัดตั้งสหกรณ์
2. ปฏิบัติงานของสหกรณ์ได้ถูกต้องตามหลักการ
3. อธิบายกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสหกรณ์

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับประวัติสหกรณ์ หลักการสหกรณ์ โครงสร้างของสหกรณ์ บทบาทและความสำคัญกับการแก้ไขปัญหาในระดับท้องถิ่น การจัดตั้งสหกรณ์ การดำเนินงานของสหกรณ์ การระดมทุนในสหกรณ์ กฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสหกรณ์ ปัญหาและอุปสรรคของสหกรณ์ในประเทศไทย

2201-2218 ภาษาอังกฤษสำหรับพนักงานขาย

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. มีความรู้ความเข้าใจคำศัพท์ ส่วนที่ใช้สำหรับพนักงานขาย
2. มีทักษะในการใช้ภาษาอังกฤษในการขาย
3. เห็นคุณค่าของการใช้ภาษาในงานการขาย

มาตรฐานรายวิชา

1. ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการ
2. สนทนาในการสถานการณ์เกี่ยวกับการซื้อขายสินค้า

คำอธิบายรายวิชา

ฝึกปฏิบัติการต้อนรับลูกค้า การให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการ การต่อรองราคา การแนะนำและสาธิตการใช้สินค้า การรับคืนและเปลี่ยนสินค้า การกรอกข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับสินค้าและบริการ

3. ความหมายของแรงจูงใจ

แรงจูงใจ (Motivation) ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ ของมนุษย์ เพราะพฤติกรรมต่าง ๆ ที่มนุษย์แสดงออกมา ล้วนมีสาเหตุมาจากแรงจูงใจเป็นสำคัญและแรงจูงใจก็ยิ่งทำให้มนุษย์แสดงพฤติกรรมที่แตกต่างกันออกมา ตามแรงจูงใจที่แต่ละบุคคลจะได้ ดังนั้นแรงจูงใจเป็นสิ่งที่กระตุ้นให้อิทธิพลกระทำกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่งอย่างมีจุดหมายปลายทาง เป็นสิ่งที่ช่วยอธิบายว่าทำไมเราจึงทำพฤติกรรมดังที่เป็นอยู่ และเป็นแรงผลักดันทำให้บุคคลกระทำการสิ่งใดสิ่งหนึ่งจนสำเร็จอย่างไรก็ตามได้มีนักวิชาการทางการศึกษาทั้งในและต่างประเทศ ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจไว้อย่างต่างกัน ดังนี้

กิลฟอร์ด และเกรย์ (Guilford and Gray. 1970 : 12) ให้ความหมายของแรงจูงใจว่าเป็นสิ่งที่เร้าที่นำช่องทางและเสริมสร้างความปรารถนาในการประกอบกิจกรรมของมนุษย์

กู๊ด (Good. 1973 : 375) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจว่า หมายถึง กระบวนการเร้าและสนับสนุนให้บุคคลกระทำการกิจกรรมอย่างมีระบบ

บีช (Beach. 1970 : 379) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจว่า หมายถึงความเต็มใจที่จะใช้พลังให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ เป็นสิ่งสำคัญในการกระทำของมนุษย์ และเป็นสิ่งยั่วยุให้คนไปถึงวัตถุประสงค์ที่มีสัญญาณเกี่ยวกับรางวัลที่ได้รับ

ชูลเลอร์ (Schuler. 1998 : 228) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจว่า เป็นกระบวนการของพลังงานที่กระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมในตัวบุคคล เพื่อจะให้ประสบความสำเร็จตามความต้องการ และคุณค่าของตัวบุคคลนั้น

พลันเก็ตต์ (Plunkett. 1997 : 391) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจไว้ว่า คือผลของการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างความต้องการภายในและอิทธิพลภายนอกของบุคคลซึ่งทำให้งานบุคคลนั้นแสดงพฤติกรรมออกมา

กมลรัตน์ หล้าสุวงษ์ (2528 : 227) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจไว้ว่าหมายถึง การกระตุ้นหรือก่อให้เกิดพฤติกรรมการเรียนรู้ โดยอาศัยสิ่งเร้าสิ่งใดสิ่งหนึ่งแรงจูงใจประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

1. แรงจูงใจ (Motive) ได้แก่ ความต้องการ ความสนใจ ทักษะ ทักษะนิสัย สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นภายในร่างกาย

2. สิ่งจูงใจ (Incentive) ได้แก่ สิ่งเร้าต่าง ๆ ที่อยู่ภายในร่างกายซึ่งเป็นตัวกำหนดทิศทางของพฤติกรรม การจูงใจจะมีพลังมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับส่วนสำคัญทั้งสองส่วนนี้

จรรยา โกมลบุญ (2528 : 27) ได้ให้ความหมายว่า แรงจูงใจหมายถึง เป็นภาวะการณ์ที่อินทรีย์ถูกกระตุ้นและชี้แนวทาง ให้อินทรีย์มีการตอบสนองไปสู่เป้าหมาย หรือเป็นเครื่องล่อใจ ซึ่งเป็นความต้องการเฉพาะอย่างที่ทำให้ความพึงพอใจให้แก่บุคคล

ชม ภูมิภาค (2516 : 54) กล่าวว่า แรงจูงใจเป็นภาวะที่เกิดขึ้นในบุคคลเพื่อควบคุมพฤติกรรมที่มุ่งไปสู่เป้าประสงค์

ดวงเดือน พันธมนาวิน (2528 : 18) กล่าวว่า แรงจูงใจ หมายถึง ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพล เป็นแรงผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรม

สุวัฒน์ วัฒนวงศ์ (2544 : 156) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจไว้ว่า หมายถึง สิ่งโน้มน้าวหรือสิ่งชักนำให้บุคคลเกิดการกระทำ หรือ ปฏิบัติการ

สำอองก์ งามวิชา (2539 : 94-95) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจไว้ว่า บุคคลทุกคนมีความต้องการ (Need) มากมายหลายอย่าง บางอย่างก็เป็นความต้องการทางร่างกาย เช่น อาหาร น้ำ ความปลอดภัย สบายกาย บางอย่างก็เป็นความต้องการทางจิตใจ เช่น การเป็นที่ยอมรับ ความเด่น มีหน้ามีตา การมีสิทธิมีเสียง หรือได้เป็นส่วนหนึ่งของสังคม ความต้องการใดที่อยู่ในระดับที่รุนแรง ก็ยังไม่ผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมา แต่ถ้าเมื่อใดอยู่ในระดับที่รุนแรงแล้วก็จะกลายเป็นแรงจูงใจ (Motive) ที่ผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมได้เมื่อความต้องการ ได้รับการตอบสนองแล้ว ความรู้สึกตึงเครียดของบุคคลก็จะผ่อนคลายลง

อารี พันธมณี (2542 : 179) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจไว้ว่า หมายถึง ภาวะใด ๆ ก็ตามที่กระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมา

เอนกกุล กริแสง (2526 : 35) ได้ให้ความหมายว่า แรงจูงใจ หมายถึงการกระตุ้น ให้บุคคลแสดงพฤติกรรมและการควบคุมพฤติกรรม ซึ่งทำให้นักแสดงปฏิบัติตอบสนองต่อสิ่งเร้าอย่างเดียวกันไม่เหมือนกัน

สรุปได้ว่า แรงจูงใจ หมายถึง ปัจจัย หรือสิ่งที่เป็นเหตุชักนำหรือโน้มน้าวให้บุคคลตัดสินใจกระทำพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อตอบสนองความต้องการของคน

4. ประเภทของแรงจูงใจ

ปรูม นิคมานนท์ (2518 : 39-42) ได้แบ่งแรงจูงใจออกเป็น 3 ประเภทคือ

1. แรงจูงใจด้านร่างกาย (Physical motives) เป็นแรงจูงใจที่ติดตัวมาแต่กำเนิด และมีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อการดำรงชีวิตอันเกิดจากความเปลี่ยนแปลงภายใน เพื่อรักษาภาวะปกติของร่างกาย ซึ่งเกิดจากอิทธิพลของสิ่งแวดล้อมภายนอก ความต้องการภายในเนื้อเยื่อ และอิทธิพลของสารฮอร์โมนในเม็ดเลือด แรงจูงใจด้านร่างกายที่สำคัญได้แก่ แรงขับจากความหิว แรงขับจากการกระหายน้ำ แรงขับเพื่อหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด แรงขับที่เกิดจากความต้องการทางเพศและแรงขับในการเป็นแม่

2. แรงจูงใจทั่วไปที่ไม่ใช่การเรียนรู้ (Unlearned general motives) เป็นแรงจูงใจที่ไม่ได้เกิดจากการเรียนรู้และไม่ได้เกิดจากความเปลี่ยนแปลงทางร่างกาย แต่เป็นพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจากความอยากรู้อยากเห็น อยากมีการเคลื่อนไหวหรือทำกิจกรรม ต้องการสำรวจสิ่งต่าง ๆ ได้แก่ ความต้องการเคลื่อนไหวและทำกิจกรรมต่าง ๆ ความอยากรู้อยากเห็น ความต้องการที่จะควบคุมหรือจัดกระทำกับสิ่งต่าง ๆ ความต้องการได้รับการตอบสนองจากประสาทสัมผัส

3. แรงจูงใจทางสังคม (Social motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากการเรียนรู้ เกิดขึ้นเพราะ การที่บุคคลได้เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม เนื่องจากคนเป็นสัตว์สังคม ดังนั้น พฤติกรรมส่วนใหญ่ จึงได้รับอิทธิพลจากสิ่งแวดล้อม เช่น ตัวบุคคล สถาบันต่าง ๆ วัฒนธรรม ค่านิยม ความนึกคิด ความเชื่อถือ ขนบธรรมเนียมประเพณี ศาสนา เป็นต้น แรงจูงใจทางสังคมที่สำคัญได้แก่ ความต้องการให้สังคมยอมรับ ความต้องการตำแหน่งและฐานะทางสังคม เป็นต้น

กันตยา เพิ่มผล (2541 : 58) ได้แบ่งแรงจูงใจทางจิตวิทยาออกเป็น 3 ประเภทคือ

1. แรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์ (Affiliative Motivation) คือ ความต้องการของบุคคลที่จะมีความสัมพันธ์อันดีกับบุคคลอื่นๆ เพื่อนร่วมงาน คำนึงถึงการยอมรับจากเพื่อนร่วมงาน และรักษาหน้าที่ซึ่งกันและกัน มากกว่าการคำนึงถึงการทำงานโดยตรง บุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์นี้ จะประสบความสำเร็จในการทำงานได้ก็ต้องได้รับการสนับสนุนจากพวกพ้อง

2. แรงจูงใจใฝ่อำนาจ (Power Motivation) บุคคลที่มีแรงจูงใจประเภทนี้จะใช้อำนาจเผด็จการต่อผู้อื่น มีความต้องการอย่างรุนแรงที่จะมีอำนาจเหนือและต้องการใช้อำนาจในการควบคุม

3. แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement Motivation) บุคคลที่มีแรงจูงใจประเภทนี้เป็นคนมีเหตุผล มีภาวะในการเสี่ยงในระดับที่เป็นไปได้ รู้จักใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบและทำงานเพื่อผลงานที่แท้จริง

กมลรัตน์ หล้าสูงษ์ (2528 : 227) ได้แบ่งแรงจูงใจออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจทางด้านร่างกาย (Physical Motivation) เป็นแรงจูงใจที่ติดตัวมาแต่เกิดมีความจำเป็นในการดำเนินชีวิต ซึ่งเกิดจากความต้องการทางร่างกาย ได้แก่ ความต้องการ

อาหาร น้ำ การพักผ่อน การได้รับความคุ้มครอง ความปลอดภัย การได้รับความเพลิดเพลิน การลดความเครียด ความต้องการทางเพศ เป็นต้น

2. แรงจูงใจทางด้านสังคม (Social Motivation) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นหลังจากการเรียนรู้ในสังคม ได้แก่ ความต้องการความรัก ความอบอุ่น การเป็นที่ยอมรับในสังคม ความมีเกียรติยศ ได้รับความชมเชย เป็นต้น

เอนกกุล กรี่แสง (2526 : 33-39) แบ่งแรงจูงใจออกเป็น 3 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจทางร่างกาย (Physiological Motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากความต้องการทางร่างกาย เช่น ความหิว การกระหาย การพักผ่อน การขับถ่าย และความต้องการทางเพศ เป็นต้น

2. แรงจูงใจทางสังคม (Social Motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นในภายหลัง เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้

นักจิตวิทยาบางคนแบ่งความต้องการทางสังคมออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ ความต้องการเข้าร่วมพวก เช่น ต้องการความรักความเอาใจใส่จากพ่อแม่ ต้องการการยกย่องนับถือจากคนในสังคม ต้องการให้ผู้อื่นรับเป็นสมัคพรคพวก เป็นต้น ความต้องการทางสังคมอีกประการหนึ่ง คือ ความต้องการที่เกี่ยวกับฐานะ ได้แก่ ความต้องการมีอำนาจ ความเด่น ความมีชื่อเสียงเกียรติยศ เป็นต้น

3. แรงจูงใจส่วนบุคคล (Personal Motives) แรงจูงใจประเภทนี้ หมายถึง แรงจูงใจที่พัฒนาขึ้นในตัวคน ซึ่งจะแตกต่างกันไปไม่เหมือนกัน แรงจูงใจส่วนบุคคลมีรากฐานมาจากความต้องการทางร่างกาย และความต้องการทางสังคมประกอบกัน แต่ความรุนแรงจะมากน้อยต่างกัน เช่น ในเรื่องความต้องการสะสมสิ่งของต่างๆ เป็นต้น แรงจูงใจส่วนบุคคลที่สำคัญและเห็นได้ชัด คือ การติดยา หากไม่ได้เสพแล้วจะเกิดอาการผิดปกติกับร่างกาย สำหรับรายที่ติดยาอย่างรุนแรงอาจถึงกับฆ่าตัวตายหรือก่ออาชญากรรม และอีกประการหนึ่งคือ ระดับความมุ่งหวัง หมายถึงขอบเขตของความมุ่งหวังที่กำหนดไว้ซึ่งแต่ละคนจะตั้งระดับความมุ่งหวังไว้ไม่เหมือนกัน และจะเปลี่ยนแปลงได้เสมอ

สุวัฒน์ วัฒนวงศ์ (2524 : 39) ได้แบ่งแรงจูงใจออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. แรงจูงใจทางด้านร่างกาย (Physical Motivation) เป็นความต้องการทางด้านร่างกายเกี่ยวกับอาหาร น้ำ การพักผ่อน การได้รับความคุ้มครอง ความปลอดภัย การได้รับความเพลิดเพลิน แรงจูงใจด้านนี้จะมีสูงมากในวัยเด็กตอนต้น และวัยผู้ใหญ่ตอนปลาย เนื่องจากได้เกิดความเสื่อมถอยทางด้านร่างกาย

2. แรงจูงใจทางด้านสังคม (Social Motivation) เริ่มต้นตั้งแต่เกิดของมนุษย์เราถือได้ว่าแรงจูงใจด้านนี้สลับซับซ้อนมากเป็นความต้องการที่มีผลเนื่องมาจากด้านชีววิทยาของมนุษย์ ในความต้องการอยู่ร่วมกันกับครอบครัว เพื่อนฝูงในโรงเรียน เพื่อนร่วมงาน เป็นความต้องการส่วนบุคคลที่ได้รับอิทธิพลมาจากสิ่งแวดล้อมและวัฒนธรรม ซึ่งบางวัฒนธรรมหรือบางสังคมจะมีอิทธิพลที่เข้มแข็งและเหนียวแน่นมาก

สรุปได้ว่า แรงจูงใจบุคคลสามารถแบ่งออกได้เป็นหลายลักษณะ ถ้าแบ่งตามที่มาก็สามารถแบ่งได้เป็นแรงจูงใจทางร่างกายและแรงจูงใจทางสังคมแรงจูงใจทางร่างกายจะมีสูงมากในวัยเด็กตอนต้นและผู้ใหญ่ตอนปลาย ส่วนแรงจูงใจทางสังคมก็จะเกิดหลังจากการเรียนรู้ในสังคมเป็นความต้องการจากการอยู่ร่วมกันกับผู้อื่น เพื่อจะได้เป็นส่วนหนึ่งของสังคม ต้องการได้รับการยกย่อง เกียรติยศชื่อเสียง ตลอดจนด้านความสำเร็จในชีวิต แรงจูงใจสามารถแบ่งตามเหตุผล ของการแสดงออกของพฤติกรรม โดยแบ่งออกเป็นแรงจูงใจภายในและแรงจูงใจภายนอก แรงจูงใจภายในมีคุณค่ากว่าแรงจูงใจภายนอก แต่แรงจูงใจภายในปลูกฝังให้เกิดการเรียนรู้ได้ยากกว่า ดังนั้นในการใช้แรงจูงใจกับการเรียนนั้น จะใช้แรงจูงใจภายนอกเสียก่อนแล้วจึงสร้างแรงจูงใจภายในทีหลัง

5. ทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจ

5.1 ทฤษฎีความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ (Basic Human Needs)

โนลส์ (สวัณณ์ วัฒนวงศ์. 2538 : 91 ; อ้างอิงจาก Knowles. 1970)

นักการศึกษาผู้ใหญ่ที่มีชื่อเสียงชาวอเมริกัน ได้เสนอความคิดเห็นความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์แยกออกเป็น 6 ด้าน ดังนี้

1. ความต้องการทางกายภาพ (Physical Needs) เป็นสิ่งที่สามารถสังเกตเห็นได้ง่าย ส่วนมากมนุษย์เรามีความต้องการทางด้านนี้เพื่อความคงอยู่ของร่างกายในทางการศึกษาผู้ใหญ่ คือความต้องการแลเห็น ได้ยินเสียง ความสุขสบาย การพักผ่อน หมายความว่า ถ้าหากตัวหนังสือเล็กเกินไป เสียงพูดเบาเกินไป เก้าอี้แข็งไป สิ่งเหล่านี้จะทำให้ผู้เรียนไม่ประสบความสำเร็จ

2. ความต้องการในการเจริญงอกงาม (Growth Needs) นักจิตวิทยาส่วนมากเห็นตรงกันว่า ความต้องการด้านนี้เป็นสิ่งสำคัญที่จะพาไปสู่ส่วนอื่น ๆ ของความต้องการ ซึ่งก็ตรงกับความต้องการกระทำตามความสามารถ (Self-actualization) ตามทฤษฎีของมาสโลว์นั่นเอง ผู้ใหญ่ที่มองไม่เห็นอนาคตของตัวเองนั้นเป็นบุคคลที่น่าสงสารมาก จากการศึกษพบว่าคนที่เกษียณอายุแล้วสามารถทำงานให้เป็นประโยชน์ได้จะมีการปรับตัวได้ดีกว่าคนที่ไม่สามารถทำงานทำหรือทำตนให้เป็นประโยชน์

3. ความต้องการได้รับความมั่นคงปลอดภัย (The Need for Security) เป็นที่ยอมรับกันมานานแล้ว สัตว์โลกมีสัญชาตญาณสำหรับการป้องกันตัวเอง ความต้องการด้านความปลอดภัยทางร่างกาย ถ้าหากความต้องการความมั่นคงไม่ได้รับการสนองตอบ จะเกิดอาการทางพฤติกรรม ตามมาด้วย คือเกิดความรู้สึกไม่มั่นคงโดยการถอนตัวออกจากการมีส่วนร่วมในกิจกรรมทั้งหลาย

4. ความต้องการได้รับประสบการณ์ใหม่ ๆ (The Need for New Experience) เมื่อคนแสวงหาความมั่นคง เขาต้องผจญภัย และการเสี่ยง คนเราจึงอาจจะเบื่อหน่ายต่องานประจำที่ซ้ำซาก (Routine) ดังนั้น เมื่อความต้องการด้านนี้เกิดสับสนขึ้น บุคคลจะเกิดความวุ่นใจจนเกิดอาการทางพฤติกรรม เหนื่อยอ่อน ความต้องการได้รับประสบการณ์ใหม่ ๆ รวมทั้งแนวความคิดใหม่ ๆ

5. ความต้องการทางด้านความรัก (The Need for Affection) คนทุกคนต้องการได้รับความรัก รวมทั้งการที่ได้รับผลสำเร็จ ซึ่งในบางครั้งก็เป็นสาเหตุมาจากความต้องการด้านนี้อาจจะเรียกได้ว่าเป็นความต้องการทางด้านสังคมคือต้องการมีการร่วมกันแสดงความคิดเห็น ประสบการณ์ ความร่าเริง ความเศร้าโศก ถ้าหากความต้องการด้านนี้ไม่ได้รับการตอบสนองก็จะเกิดอาการ 2 ด้าน คือ การถอนตัวออกจากกลุ่มหรือมีลักษณะก้าวร้าว แสดงอาการเป็นศัตรู

6. ความต้องการได้รับการยอมรับ (The Need for Recognition) มนุษย์ส่วนมากต้องการได้รับความรู้สึกว่ามีคุณค่า ได้รับการยกย่องนับถือจากคนอื่น ๆ ในบางด้านของเขา ความต้องการทางด้านนี้ทำให้เขามีการรวมกลุ่มทางสังคม เป็นชุมชน สถาบันต่าง ๆ ทำให้เขาสามารถ แสวงหาสถานภาพและความสนใจจากสมาชิกในกลุ่มได้ด้วย

5.2 ทฤษฎี ERG

แอดเลอร์ (ทฤษฎี วิเศษสาร และมุกดา ศรีรงค์. 2537 : 212 ; อ้างอิงจาก Adler. 1930) กล่าวว่า ทฤษฎี ERG เป็นทฤษฎีการจูงใจอีกทฤษฎีหนึ่งที่สำคัญกับความ ต้องการ แอดเลอร์ เป็นผู้ตั้งทฤษฎีขึ้นโดย E มาจาก Existence R มาจาก Relatedness และ G มาจาก Growth เขาแบ่งความต้องการของมนุษย์เป็น 3 ประเภท คือ

1. ความต้องการเกี่ยวกับการดำรงชีวิต (Existence Needs) เป็นความต้องการทางวัตถุและสามารถตอบสนองให้เพียงพอได้ โดยปัจจัยจากสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ เช่น อาหาร น้ำ เงินเดือน รายได้อื่น ๆ นอกเหนือจากค่าจ้างและสภาพการทำงาน

2. ความต้องการเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์กับบุคคลอื่น (Relatedness Needs) เป็นความต้องการมีสัมพันธภาพกับบุคคลอื่น ๆ ที่สำคัญต่อตัวเขา ได้แก่ เพื่อนร่วมงาน ผู้บังคับบัญชา ผู้ที่อยู่ใต้บังคับบัญชา ครอบครัว และเพื่อนฝูง

3. ความต้องการพัฒนา (Growth Needs) ความต้องการนี้เกี่ยวข้องกับความสามารถที่จะพัฒนาความเป็นตัวของตัวเอง ความต้องการดังกล่าวจะเกิดขึ้นจากการพัฒนาความสามารถ ความเฉลียวฉลาด ความมีอำนาจที่จะกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งซึ่งมีความสำคัญต่อบุคคล

ความต้องการ ความต้องการดำรงชีวิตอยู่ การพัฒนา (Existence needs) (Growth needs)	ความต้องการ เกี่ยวข้องกับสัมพันธ์ (Relatedness needs)
ส่วนใหญ่เป็นรูปธรรม รูปธรรมน้อยที่สุด	เป็น

นักการศึกษาผู้ใหญ่ซึ่งมีความเข้าใจในความต้องการเหล่านี้ จะมีส่วนช่วยให้ผู้ใหญ่ลดปัญหาต่าง ๆ ลงได้อย่างมาก ด้วยการจัดโปรแกรมและกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้เกิดความมั่นคงแก่ผู้ใหญ่ ไม่ว่าจะเป็นด้านเศรษฐกิจ สังคม จิตวิทยา การเมือง โดยการจัดสภาพแวดล้อมให้มีความเหมาะสมในการก่อให้เกิดการเรียนรู้ดีขึ้น รวมทั้งการจัดโอกาสเพื่อพัฒนาความสัมพันธ์อันอบอุ่นระหว่างครูกับนักเรียน นักเรียนกับนักเรียน และให้เกิดบรรยากาศความเป็นกันเองมากที่สุด

5.3 ทฤษฎี คุณลักษณะของ (Trait – Factor Theory)

ไครทส์ (Crites. 1969 : 90) ได้กล่าวถึงแนวคิดของทฤษฎีนี้ว่า การให้บุคคลได้รู้จักคุณลักษณะต่าง ๆ ของตนเอง รู้จักลักษณะและข้อกำหนดของงานอาชีพ แล้วเลือกงานอาชีพหรือสาขาวิชาเรียนที่มีข้อกำหนดตรงตามคุณลักษณะของบุคคล ทฤษฎีคุณลักษณะนี้มีพื้นฐานแนวความเชื่อในเรื่องจิตวิทยาความแตกต่างระหว่างบุคคลคือ บุคคลย่อมมีคุณลักษณะต่าง ๆ เช่น สติปัญญาความสามารถ ความสนใจ บุคลิกลักษณะ ฯลฯ แตกต่างกันไปตามรูปแบบของทฤษฎี

ทฤษฎีคุณลักษณะ ประกอบด้วย

1. ความรู้จักตนเอง (Knowing oneself) โดยบุคคลจะวิเคราะห์คุณสมบัติต่าง ๆ และองค์ประกอบของตนเอง เช่น ความถนัด ความสนใจ ความสามารถ บุคลิกภาพ และฐานะทางเศรษฐกิจ เป็นต้น

2. รู้จักโลกของงาน (Knowing the world of work) บุคคลจะแสวงหาความรู้ต่าง ๆ เกี่ยวกับอาชีพ เช่น ลักษณะของอาชีพ ความต้องการของตลาดแรงงานเกี่ยวกับอาชีพต่าง ๆ รายได้ ความมั่นคง และโอกาสก้าวหน้าทางอาชีพนั้น

3. พัฒนาความสำนึกและเหตุผลของความเป็นจริง (Developing a sense of Truereasoning) โดยอาศัยหลักการในข้อ 1 และ ข้อ 2 ประกอบกันเพื่อให้บุคคลจะได้พิจารณาตนเองว่าสิ่งที่เหมาะสมกับตนเองมากที่สุดในช่วงข้อเท็จจริงในข้อ 1 และ ข้อ 2 นั้นอยู่ที่ใด

นอกจากนี้ อารี พันธุ์มณี (2546 : 272-273) ได้กล่าวถึงทฤษฎีที่เกี่ยวกับแรงจูงใจ สรุปได้ดังนี้

1. ทฤษฎีความต้องการความสุขส่วนตัว (Hedonistic Theory) มูลเหตุสำคัญของมนุษย์ที่ทำให้เกิดแรงจูงใจก็ เพราะมนุษย์ต้องการหาความสุขส่วนตัวและพยายามหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด ทฤษฎีแรงจูงใจที่เกี่ยวกับความต้องการความสุขส่วนตัวนี้อาจกล่าวได้ว่า บุคคลทุกคนมีความต้องการแสวงหาความสุขส่วนตัวลักษณะความต้องการแสวงหาความสุขนี้จึงเป็นแรงจูงใจหรือตัวเร้าที่ทำให้บุคคลได้มีการกระทำหรือพฤติกรรมต่าง ๆ ออกมา แต่ลักษณะการแสดงออกของพฤติกรรมในแต่ละบุคคลนั้นมีการแสดงออกมาแตกต่างกันบางคนมีการแสดงออกถึงความสุขของตน โดยการสร้างความดีต่อผู้อื่น ลักษณะการแสวงหาความสุขส่วนตัวนี้ยังมีการแสดงออกในลักษณะของความรู้สึกเจ็บปวดอื่น

2. ทฤษฎีสัญชาตญาณ (Instinctive Thoery) สัญชาตญาณเป็นสิ่งที่ติดตัวบุคคลมาตั้งแต่กำเนิด ซึ่งทำให้บุคคลมีปฏิกิริยาตอบสนองต่อสิ่งเร้าต่าง ๆ โดยไม่จำเป็นจะต้องมีการเรียนรู้ลักษณะของสัญชาตญาณซึ่งเป็นสิ่งที่ติดตัวมาแต่กำเนิดจึงเป็นปฏิกิริยาที่มีผลต่อแรงจูงใจให้บุคคลได้กระทำพฤติกรรมต่าง ๆ ซึ่งลักษณะของสัญชาตญาณ มีหลายประเภท คือ

2.1 สัญชาตญาณเกี่ยวกับการดำรงชีวิต

2.2 สัญชาตญาณเกี่ยวกับความตาย

2.3 สัญชาตญาณทางสังคม

3. ทฤษฎีการมีเหตุผล (Cognitive Thoery) เป็นทฤษฎีที่มีความเชื่อในเรื่องเกี่ยวกับความสามารถของบุคคลในการมีเหตุผลที่จะตัดสินใจกระทำสิ่งต่าง ๆ เพราะบุคคลทุกคนมักจะมีสติใจจริง และมีความปรารถนาที่จะกระทำพฤติกรรมใดต่าง ๆ ด้วยความจริงจัง นอกจากนั้นทฤษฎีนี้มีความเชื่อว่าบุคคลมีอิสระที่จะกระทำพฤติกรรมได้อย่างมีเหตุผลสามารถตัดสินใจต่อการกระทำต่าง ๆ ได้ มีความรู้ว่าจะต้องทำอะไร ปรารถนาสิ่งใด และควรจะต้องตัดสินใจออกมาในลักษณะใด

4. ทฤษฎีแรงขับ (Drive Theories) โดยปกติแล้วพฤติกรรมและการกระทำต่าง ๆ ของบุคคลนั้นจะมีส่วนที่สัมพันธ์กับแรงขับภายในของแต่ละบุคคล แรงขับนั้นเป็นภาวะความตึงเครียดทางร่างกายเป็นตัวกลางที่ทำให้ร่างกายได้มีการแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ เพื่อขจัดความเครียด นั้นออกไป แรงขับจึงมีลักษณะที่สำคัญ 2 ลักษณะ คือ แรงขับภายในร่างกายหรือแรงขับหุนิยม เป็นแรงขับที่เกิดจากความต้องการของร่างกายและแรงขับภายนอกหรือแรงขับหุนิยม เป็นแรงขับที่เกิดจากความต้องการ ด้านสติปัญญา อารมณ์ และสังคม ซึ่งลักษณะดังกล่าวจะมีผลทำให้บุคคลมีพฤติกรรมที่แตกต่างกันออกไปอันเป็นผลเนื่องมาจากประสบการณ์และการเรียนรู้ที่สะสมไว้ในแต่ละบุคคล

แรงขับสามารถที่จะทำให้บุคคลเกิดแรงจูงใจตามระบบชีววิทยา (Classification of Biological) ซึ่งจำแนกได้เป็น 4 ประเภท

1. แรงขับเพื่อการอยู่รอดของชีวิต (Vegetative Drives)
2. แรงขับฉุกเฉิน (Emergency Drives)
3. แรงขับเพื่อการสืบพันธุ์ (Reproductive Drives)
4. แรงขับเพื่อการศึกษา (Educational Drives)

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจมนุษย์นั้นมีหลายทฤษฎี แต่โดยสาระสำคัญของแต่ละทฤษฎีสามารถสรุปได้ว่า มนุษย์มีแรงจูงใจหรือความต้องการไม่สิ้นสุด โดยจะมีความต้องการในขั้นพื้นฐานมาก่อนคือ และความต้องการความปลอดภัยทางด้านร่างกายหลังจากได้รับการตอบสนองในขั้นความต้องการความรัก ความเป็นเจ้าของ อยากมีเพื่อนพ้อง อยากมีชื่อเสียง เกียรติยศ ต้องการให้คนอื่นยกย่องนับถือ อยากมีอำนาจบารมีเหนือคนอื่น ๆ ต้องการความสำเร็จ ก้าวหน้าความสำเร็จ และต้องการรักษาความมีชื่อเสียงเกียรติยศ ความเด่นรวมทั้งความสำเร็จให้คงอยู่ตลอดไป

6. แนวความคิดเกี่ยวกับแรงจูงใจในการศึกษาต่อ

แรงจูงใจที่ส่งผลหรืออิทธิพลโดยตรงต่อการศึกษาคือแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement Motivation) ซึ่งเป็นแรงจูงใจที่มีอยู่ในมนุษย์ทุกคนเป็นความต้องการทางจิตใจของมนุษย์ที่เอาชนะอุปสรรคฝ่าฟันกระทำการที่ยาก ๆ ให้ประสบผลสำเร็จเป็นความปรารถนาที่จะกระทำการใด ๆ ให้สำเร็จโดยเร็วที่สุด และได้ผลดีที่สุดเท่าที่จะทำได้ ผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ที่สูงจะบรรลุผลสำเร็จในการศึกษาและมีความมานะพยายามที่จะศึกษาในระดับสูงขึ้นไป (ประหยัด ทองมาก 2529 : 48)

ปฐม นิคมานนท์ (2528 : 321) กล่าวว่าเหตุจูงใจให้ผู้ใหญ่เข้ามาเรียนเหตุหนึ่ง คือ เหตุจูงใจด้านอาชีพ (Vocational Motives) เป็นเหตุผลที่สำคัญและชัดเจนที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ใหญ่วัยต้นหรือคนหนุ่มสาวเข้าเรียน เพราะต้องการพัฒนาทั้งด้านอาชีพ และด้านความรู้ เพื่อจะได้หางานง่าย ประกอบอาชีพได้ดีขึ้น ได้รับการเลื่อนขั้น ตำแหน่ง หรือเพื่อให้มีรายได้มากขึ้น

เจือจันทร์ จงสถิตอยู่ (2525 : 19 – 20) ได้กล่าวถึงเหตุจูงใจในการศึกษาว่า ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1. สภาพฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมที่แตกต่างกัน
2. ทุนทรัพย์ที่ใช้ในการศึกษามากหรือน้อยกว่ากัน
3. คุณภาพของการจัดการศึกษาที่แตกต่างกัน
4. ภูมิสำเนาของสถานศึกษาที่อยู่ในส่วนกลางหรือภูมิภาค
5. ความมีชื่อเสียงของสถานศึกษาที่แตกต่างกัน

ปัจจัยทั้ง 5 ประการ ดังกล่าว เป็นผลให้บุคคลมีเหตุจูงใจในการเลือกเข้าศึกษาต่อต่างกัน ดาเกนวัลด์ (สุนทร โคตรบรรเทา. 2530 : 149 ; อ้างอิงจาก Darkenwald. 1982) ได้กล่าวถึง เหตุผลในการเรียนของผู้ใหญ่ว่า เพื่อปรับปรุงการทำงานหรือความก้าวหน้า ในอาชีพ และเพื่อส่งเสริมสมรรถภาพ หรือความพึงพอใจในบทบาทของพ่อแม่หรือสามี ภรรยา

พจน์ สะเพียรชัย (2526 : 8) ได้กล่าวถึงแรงจูงใจในการศึกษาระดับต่าง ๆ โดยเฉพาะในระดับอุดมศึกษาว่า นับวันจะมีแนวโน้มสูงขึ้นตามลำดับ ส่วนหนึ่งเนื่องมาจากความต้องการของผู้เรียน ส่วนหนึ่งมาจากค่านิยมในปริญญา และอีกส่วนหนึ่งเนื่องมาจากการมีและไม่มียานพาหนะซึ่งจากการพิจารณาการศึกษาที่ผ่าน ๆ มาปรากฏชัดอย่างหนึ่ง คือ การศึกษาได้รับการยอมรับให้เป็นปัจจัยพื้นฐานอีกประการหนึ่งที่จะทำให้ชีวิตเป็นชีวิตที่สมบูรณ์ เช่นเดียวกับ ปัจจัยด้านอาหาร ยารักษาโรค เครื่องนุ่งห่ม เมื่อทุกคนเห็นคุณค่าและความสำคัญของการศึกษาเช่นนี้ ทุกคนจึงต้อง การเฝ้าหา

ทิพย์วรรณ นพวงศ์ ณ อยุธยา (2526 : 32) กล่าวถึงแรงจูงใจในการศึกษาของแต่ละบุคคลในแต่ละระดับแตกต่างกันออกไปตามวัย ฐานะและโอกาส ความคิดเกี่ยวกับการเรียนอาจจะมีแนวโน้มเข้าสู่ผลได้ทางเศรษฐกิจ เช่น จะเรียนในสาขาที่หางานทำได้ง่าย มีรายได้ดี ไม่ต้องทำงานหนักและที่สำคัญ ต้องเป็นงานประเภทที่ตนมีใจรัก และชอบที่จะทำด้วย เป็นต้น บางครั้งการเลือกเรียนสาขาวิชาต่าง ๆ ของเด็กก็มักขึ้นอยู่กับค่านิยมของพ่อแม่ พี่น้อง และเพื่อน โดยไม่คำนึงถึงความสามารถของผู้เรียน ในเรื่องการสนับสนุนของครอบครัว ครอบครัวใดมีฐานะทางเศรษฐกิจดีมักจะพยายามส่งเสียบุตรหลานให้ได้เรียนระดับสูงสุดเท่าที่สติปัญญาจะเอื้ออำนวยให้เรียนได้ อาจเรียนจนถึงระดับปริญญาโท ปริญญาเอก ส่วนครอบครัวใดที่มีฐานะทางเศรษฐกิจไม่ดีไม่อาจส่งบุตรหลานให้เรียนถึงระดับอุดมศึกษาก็จำเป็นต้องให้ออกไปประกอบอาชีพช่วยเหลือครอบครัวก่อน เมื่อมีโอกาสในภายหลังและถ้ามีความสนใจจึงกลับเข้าไปศึกษาต่อใหม่

7. ทฤษฎีการเลือกอาชีพและพัฒนาด้านอาชีพ

เอลี กิ้นซ์เบิร์ก (Eli Ginaberg) สนใจเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างวิชาการ ทางด้านสังคมวิทยากับจิตวิทยาการศึกษาบทบาทของงานในสังคมทำให้เขาและคณะได้ทำการวิจัยทางด้านพฤติกรรม พัฒนาด้านการอาชีพ คณะวิจัยดังกล่าว ได้แก่ กิ้นซ์เบิร์ก (Ginaberg) อะเซลแรด (Axerlad) และเฮร์มา (Herma) คณะวิจัยนี้ประกอบด้วยนักเศรษฐศาสตร์ นักสังคมวิทยา นักจิตวิทยา และนักจิตบำบัด ได้นำผลวิจัยมาสรุปเป็นทฤษฎีพัฒนาการด้านอาชีพ

กิ้นซ์เบิร์กและคณะได้สรุปกระบวนการเลือกอาชีพของบุคคลไว้ดังนี้

1. การเลือกอาชีพเป็นกระบวนการ (Process) มากกว่าการตัดสินใจเพียงครั้งเดียว ค่านิยมสภาพแวดล้อมที่เป็นจริง คุณลักษณะทางจิตวิทยา โอกาสในการศึกษา และสัมฤทธิ์ผลทางการเรียน มีผลต่อกระบวนการดังนี้

2. กระบวนการเลือกอาชีพจะเป็นตามขั้นตอนไม่ย้อนกลับ

3. การเลือกอาชีพเป็นประนีประนอมระหว่างความต้องการ และความเป็นจริงในการเลือกโดยคำนึงถึงความสามารถและเป้าหมายที่ต้องการ

ต่อมากินช์เบอร์กได้ปรับปรุงหลักบางประการในทฤษฎี ในระดับอายุแรกหรือระดับอายุ 20 กว่า ดังนี้

1. กระบวนการเลือกอาชีพและพัฒนาการด้านอาชีพ (The Process of Vocational Choice and Development) เกิดขึ้นตลอดชีวิตและเปิดกว้าง กินช์เบอร์กสรุปได้ว่า บุคคลเปลี่ยนงานเพราะงานใหม่ให้ความพึงพอใจ ได้อิสรภาพ เนื่องจากการเปลี่ยนความรับผิดชอบ ความกดดัน หรือให้ทางเลือกในการทำงานของบุคคล

2. กระบวนการเลือกอาชีพจะไม่ย้อนกลับ (Irreversible) กินช์เบอร์กกล่าวว่า สิ่งที่คนหนุ่มสาวเผชิญในช่วงวัยรุ่น คือการวางแผนเพื่อให้มีโอกาสเลือกได้มาก อย่างน้อยที่สุดเพื่อให้แน่ใจว่าเขามีสิทธิในการเข้ามหาวิทยาลัยหรือได้งานที่ดี โดยที่ถ้าบุคคลได้รับการศึกษาสูง โอกาสที่เขาเลือกอาชีพจะกว้างขวางขึ้น

3. การมองงานในทัศนคติที่ดี (Optimization) บุคคลมีความพยายามที่จะทำงานเพื่อสนองความพึงพอใจหรือความต้องการของตนโดยให้ตนเองเป็นประโยชน์ในงานที่เขามีโอกาสทำและตระหนักถึงสิ่งที่เขาต้องปฏิบัติในงาน

4. ข้อจำกัดบางอย่างความไม่กลมกลืนระหว่างการศึกษากับอาชีพเป็นสิ่งจำเป็นต้องพิจารณาบุคคลที่ไม่มีโอกาสที่จะศึกษาเล่าเรียนก็ย่อมมีโอกาสที่จะประกอบอาชีพที่รายได้ดีมีเกียรติในสังคมได้น้อย แต่ถ้าได้รับการศึกษามากก็ย่อมจะมีช่องทางในการเลือกประกอบอาชีพได้มาก

5. โอกาสในโลกของงานที่จะต้องพิจารณา หมายถึง ความสำคัญของการรับโอกาสของบุคคลว่าเขามองเห็นโอกาสหรือไม่

6. แนวโน้มในเรื่องค่านิยมมีความสำคัญมากขึ้นในปัจจุบัน และมีบทบาทสำคัญในการค้นหาความพึงพอใจของบุคคล วิถีชีวิตของบุคคลมีผลกระทบต่อการตัดสินใจด้านอาชีพ

กินช์เบอร์ก ได้แบ่งขั้นตอนการเลือกอาชีพของบุคคลออกเป็น 3 ระยะคือ

1. ระยะเพ้อฝัน (Fantasy Period) เริ่มตั้งแต่วัยเด็กจนถึงอายุ 11 ปี เด็กจะคิดเกี่ยวกับอาชีพในรูปของความปรารถนา มีความเพ้อฝันถึงอาชีพต่าง ๆ ที่ตนชอบ และอยากจะประกอบอาชีพนั้น ๆ เมื่อเติบโตขึ้นโดยได้รับอิทธิพลจากสิ่งแวดล้อม หรืออาชีพของบุคคลในครอบครัวโดยไม่คำนึงถึงความสามารถของตนเองและความเป็นไปได้

2. ระยะพิจารณาอาชีพ (Tentative Period) ช่วงอายุ 11 ถึง 17 ปี ในระยะนี้การเลือกอาชีพยังเป็นการเลือกที่ยืดหยุ่นประกอบเกี่ยวกับตนเองอยู่ การเลือกอาชีพยังเป็นการทดลอง องค์กรประกอบที่แท้จริงไม่ได้นำมาพิจารณา ในระยะนี้แบ่งออกเป็นขั้นย่อย ๆ ดังนี้

2.1 ขั้นแห่งความสนใจ (Interest Stage) อายุ 11 ถึง 12 ปี ในขั้นนี้ความสนใจ เป็นพื้นฐานขั้นแรกในการเลือกอาชีพ โดยไม่คำนึงถึงความสามารถที่แท้จริง

2.2 ขั้นแห่งความสามารถ (Capacity Stage) อายุ 13 ถึง 14 ปี เป็นช่วงที่วัยรุ่นคำนึงถึงความสามารถในการวางแผนเลือกอาชีพ แต่ความรู้ในความสามารถของตนยังไม่สมบูรณ์ การเลือกยังเป็นการทดลอง

2.3 ขั้นแห่งค่านิยม (Value Stage) อายุ 15 ถึง 16 ปี ภายใต้นี้จะเลือกโดยคำนึงถึงค่านิยมของตนเอง และของสังคม

2.4 ขั้นแห่งการเปลี่ยนแปลง (Transition Stage) อายุ 17 ปี ภายใต้นี้จะมีการประนีประนอมกันระหว่างความสนใจ ความสามารถ ค่านิยม ซึ่งเป็นประโยชน์ในการเลือกอาชีพ

3. ระยะเลือกอาชีพตามความเป็นจริง (Realistic Period) อายุ 17 ปี ถึงวัยผู้ใหญ่ระยะนี้การเลือกจะเป็นการประนีประนอม (Compromise) ระหว่างองค์ประกอบที่เป็นจริง การพัฒนาการเลือกอาชีพในขั้นนี้แบ่งออกเป็น 3 ขั้นดังนี้

3.1 ขั้นสำรวจอาชีพ (Exploration Stage) เป็นขั้นที่บุคคลสำรวจอาชีพต่าง ๆ เพื่อค้นหาอาชีพที่เหมาะสมกับบุคลิกภาพของตัวเองที่ได้ทราบแล้วในระยะพิจารณาอาชีพ ในขั้นนี้บุคคลจะทดลองเรียนวิชาการ และวิชาชีพในสาขาต่าง ๆ ทำกิจกรรมเสริมหลักสูตร ตลอดจนการทดลองทำงานนอกเวลาเรียน โดยเลือกเรียนหรือทำงานเฉพาะที่ตนเองสนใจ

3.2 ขั้นรวบรวมความคิด (Crystallization Stage) เป็นขั้นที่บุคคลมีความพร้อมที่จะเลือกอาชีพใดอาชีพหนึ่งจากอาชีพที่บุคคลมีความสนใจอยู่ประมาณ สองสามอาชีพ เนื่องจากได้รวบรวมข้อมูลและความคิดไว้พอสมควร

3.3 ขั้นตัดสินใจเลือกอาชีพ (Specification Stage) เป็นขั้นสุดท้ายของการเลือกอาชีพ ในขั้นนี้บุคคลจะตัดสินใจเลือกอาชีพที่เฉพาะเจาะจงอาชีพเดียว ภายใต้นี้บุคคลจะฝึกหาความรู้ ประสบการณ์ในงานเฉพาะด้านเพื่อสนับสนุนการตัดสินใจ

ไทด์แมน และโอ ฮารา (Tolbert. 1974 : 40 – 41; Citing Tiedeman and Hara. 1963 Counseling for career Development) มีแนวคิดว่าการตัดสินใจเลือกอาชีพ และการปรับตัวในอาชีพ เป็นกระบวนการคิดอย่างมีเหตุผลและได้มีการพัฒนามาเป็นระยะเวลายาวนานแบ่งเป็นขั้น ๆ ได้ ดังนี้

1. ขั้นการคาดคะเน ประกอบด้วย

1.1 ขั้นสำรวจ (Exploration) บุคคลจะสำรวจตัวเองในด้านต่าง ๆ เช่น ความถนัด ความสามารถ ความสนใจ ความต้องการ และสำรวจลักษณะด้านวิชาและลักษณะอาชีพ

1.2 ขั้นก่อตัวของความคิด (Crystallization) หลังจากประเมินตนเองและอาชีพแล้วจะสรุปเป็นแนวคิดเพื่อตัดสินใจเลือกอาชีพ

1.3 ขั้นลองเลือกอาชีพ (Choice) บุคคลจะลองตัดสินใจเลือกอาชีพหรือสาขาวิชาชีพ

1.4 ขั้นพิจารณารายละเอียดเพื่อความกระจ่างชัดเจนในการที่จะตัดสินใจ (Clearification) บุคคลจะหารายละเอียดเพิ่มเติมเพื่อช่วยในการตัดสินใจที่แน่นอน

2. ชั้นประกอบอาชีพและปรับตัวในอาชีพ แบ่งเป็น

2.1 ชั้นนำตนเองเข้าสู่การศึกษาหรืออาชีพ (Induction) บุคคลจะเข้าศึกษาหรือมีอาชีพตามที่ตนเลือกแล้ว

2.2 ชั้นเปลี่ยนแปลงและปรับปรุง (Reformation) ถ้าบุคคลไม่ประสบผลสำเร็จหรือมีปัญหา บุคคลจะปรับปรุงหรือสำรวจตนเองและอาชีพใหม่ เพื่อนำไปสู่การตัดสินใจที่เหมาะสมต่อไป

2.3 ชั้นความมั่นคงในการประกอบอาชีพ (Intergration) ถ้าบุคคลจะประสบความสำเร็จ จะเป็นกำลังใจให้เขาเจริญก้าวหน้าต่อไป

ทฤษฎีของ Hoppock (Hoppock's Theory)

ทฤษฎีของ Hoppock's อยู่ในประเภทที่มุ่งความต้องการทางจิตวิทยา และมีหลักการสำคัญ 10 ประการดังนี้

1. การเลือกอาชีพเป็นกระบวนการเพื่อสนองความต้องการของบุคคล
2. การที่บุคคลจะตัดสินใจเลือกอาชีพใด เป็นเพราะเชื่อว่าอาชีพนั้นสามารถสนองตอบความต้องการของเขาได้ดีที่สุด
3. ความต้องการจะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกอาชีพ
4. การพัฒนาอาชีพเริ่มเมื่อเขาทราบว่าอาชีพนั้น ๆ สามารถช่วยให้เขาไปสู่ความต้องการของเขาได้
5. ความก้าวหน้าในการพัฒนาอาชีพ และการปรับปรุงการเลือกอาชีพจะดีขึ้น เมื่อเขาสามารถคาดหวังถึงโอกาสที่อาชีพนั้น จะสนองความต้องการของเขาได้ ซึ่งความสามารถในการคาดหวังของเขาขึ้นอยู่กับความรู้จักตัวเอง ความรู้เกี่ยวกับอาชีพและความสามารถที่คิดอย่างมีเหตุผล
6. ข้อมูลส่วนบุคคลมีผลต่อการเลือกอาชีพ โดยช่วยให้เขาค้นพบบางงานอาชีพที่ตรงกับความต้องการ
7. ข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพมีผลต่อการเลือกอาชีพ โดยช่วยให้เขาค้นพบบางงานอาชีพที่ตรงกับความต้องการของเขา
8. ระดับความพอใจในงานขึ้นอยู่กับอัตราส่วนระหว่างสิ่งที่งานนั้นให้เขา และความต้องการของเขา
9. ความพึงพอใจเป็นผลจากการที่งานสามารถตอบสนองความต้องการได้ในปัจจุบัน หรือความหวังว่างานนั้นจะทำให้เราไปถึงความต้องการได้ในอนาคต หรือจากการที่เขาหวังว่างานนั้นจะช่วยให้เขาไปสู่งานที่เขาต้องการได้
10. การเลือกอาชีพสามารถเปลี่ยนแปลงได้เสมอ เมื่อเขาเชื่อว่า งานที่เปลี่ยนแปลงใหม่นั้นจะสนองความต้องการได้ดีกว่าเดิม

ทฤษฎีการตัดสินใจ กีแลท (Gelatt's Theory of Decision)

กีแลท (Gelatt) ได้เสนอแบบของการตัดสินใจ มีลักษณะเป็นวัฏจักรตามธรรมชาติ แบ่งเป็น 4 ขั้นตอนดังนี้

1. ขั้นแรกบุคคลมีความต้องการตัดสินใจเลือกอาชีพหรือการศึกษา ได้กำหนดเลือกเป็นจุดมุ่งหมายหรือเป้าหมายไว้เรียบร้อยแล้ว อาจจะมีตัวเลือกหลาย ๆ อย่างก็ได้
2. รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับตัวเลือกเหล่านั้น ถ้าหากเป็นตัวเลือกการศึกษาก็ควรรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้สมัคร หลักสูตร จำนวนผู้เรียนที่สถานศึกษารับไว้ได้ และค่าใช้จ่ายเป็นต้น และถ้าเป็นการเลือกอาชีพก็ควรรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการของตลาดแรงงานคุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ สวัสดิการที่ได้รับ รายได้ และการฝึกอบรมเพื่อเข้าสู่อาชีพ เป็นต้น นอกจากนี้บุคคลต้องรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับตนเองอีกด้วย เป็นต้นว่า ความสนใจ ค่านิยม ความสามารถ และทัศนคติ
3. ขั้นนี้บุคคลจะนำข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพหรือการศึกษาที่ได้รวบรวมไว้แล้วนั้น มาเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับตนเอง เพื่อทำนายถึงความเป็นได้และผลที่เกิดขึ้นหลังจากการตัดสินใจเลือกแล้ว
4. บุคคลทำความเข้าใจกับระบบค่านิยมของตน แล้วนำมาประกอบการพิจารณาตัดสินใจเลือกที่เหมาะสมกับตนให้มากที่สุด
5. บุคคลจะประเมินตัวเลือกทั้งหมดแล้วตัดสินใจแบบเด็ดขาด หรือแบบค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมอีก ถ้าเป็นการตัดสินใจแบบเด็ดขาด บุคคลจะประเมินถึงการทำนายผลที่เกิดขึ้นจากการตัดสินใจนั้นอีกครั้งเพื่อความมั่นใจ และถ้าหากเป็นการตัดสินใจแบบค้นคว้าข้อมูลเพิ่มเติมอีกบุคคลก็จะกลับไปสู่ขั้นที่ 2 ใหม่ดำเนินการจนครบทุกขั้นจนสามารถตัดสินใจแบบเด็ดขาดได้

8. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยในประเทศที่เกี่ยวกับแรงจูงใจในการเรียนต่อ มีผู้ศึกษาดังนี้

รังรอง สีทองดี (2535 : 253) ได้ศึกษาแรงจูงใจในการศึกษาต่อของนิสิตปริญญาโท ภาควิเศษ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร พบว่า นิสิตที่มีเพศ อายุ สถานภาพ สมรส และอาชีพต่างกัน มีแรงจูงใจในการเข้าศึกษาต่อไม่แตกต่างกันแต่นิสิตที่เรียนวิชาเอกต่างกัน มีแรงจูงใจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ฉวีวรรณ เหมนาค (2528: 69) ได้ศึกษาทัศนะของนักศึกษาที่มีต่อพฤติกรรมการสอนวิชาชีพครู พบว่า นักศึกษาที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่างกัน มีทัศนะต่อพฤติกรรมการสอนของวิชาชีพครู แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ชาญวิทย์ กลิ่นเลขา (2539 : 54-55) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเรียนอาชีวศึกษาในโรงเรียนมัธยมศึกษาของนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในจังหวัดสมุทรสงคราม กล่าวว่าหลักการเลือกอาชีพเป็นเรื่องที่มีความสำคัญและไม่สามารถตัดสินใจได้ง่าย ต้องศึกษา

ตนเองในด้านความต้องการ ความถนัด ความสนใจ บุคลิกภาพ ค่านิยม และควรเลือกอาชีพตามความรู้สึกรักชอบ และความสนใจ และมีความถนัดในอาชีพนั้น ๆ และจากผลการวิจัยพบว่านักเรียนส่วนมากตัดสินใจเลือกเรียนวิชาชีพโดยการตัดสินใจด้วยตนเอง และพิจารณาถึงความถนัด ความสนใจ เหตุผลส่วนตัวว่ามีความถนัด และสนใจในประเภทวิชาชีพที่เลือก

อุไรวรรณ โพธิเวชเทวัญ (2539 : 76) ได้ศึกษาเรื่องสิ่งจูงใจในการเลือกเรียนหลักสูตรธุรกิจศึกษาของนิสิตระดับปริญญาตรีในสถาบันอุดมศึกษาเขตกรุงเทพมหานครผลการวิจัยพบว่า สิ่งจูงใจที่ทำให้ นิสิตเลือกเรียนหลักสูตรธุรกิจศึกษามากที่สุด คือ ด้านความคิดเห็นส่วนตัว เพราะการเรียนจะแตกต่างกันจากระดับประถมและมัธยม เพราะการตัดสินใจเลือกเรียนด้วยตนเองและพบว่า ด้านเศรษฐกิจเป็นสิ่ง จูงใจต่ำที่สุด เพราะยังอยู่ในอุปการะของผู้ปกครอง

สมพงษ์ จิตจรัสอำพัน (2540 : 78) ได้ศึกษาองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อ สายวิชาบริหารธุรกิจของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า องค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจ ทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านบุคคลที่เกี่ยวข้อง ด้านคุณลักษณะส่วนตัว ด้านลักษณะของงานที่เกี่ยวข้องกับงานที่ต้องการและด้านคุณลักษณะของสถาบันเป็นองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในระดับมาก นักศึกษาที่เลือกสาขาวิชาต่างกันมีองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในด้านลักษณะส่วนตัวและด้านลักษณะของงานเกี่ยวข้องกับงานที่ต้องการแตกต่างกัน นักศึกษาที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่างกันมีองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจทั้ง 4 ด้านแตกต่างกัน

เสริมศิริ อัมพพิพันธ์ (2531 : 15 – 18) ที่ได้ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องเป้าประสงค์ของนักศึกษาปริญญาตรี คณะเศรษฐศาสตร์ วิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษา พบว่า บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดเป้าประสงค์แห่งชีวิตมากที่สุดคือ ตัวนักเรียนเอง รองลงมาคือ บิดา มารดา ผู้ปกครอง ครู อาจารย์ เพื่อนและคนรักตามลำดับ

สว่างจิตร์ พัทธรมณีปรกรณ์ (2541 : 48) ได้ศึกษาเหตุจูงใจในการเลือกเรียนวิชาเอกคอมพิวเตอร์ธุรกิจของนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า ระดับเหตุจูงใจด้านความมั่นคงและก้าวหน้าในวิชาชีพ ด้านการยอมรับของสังคม และด้านความถนัด ความสนใจในวิชาชีพ โดยมีด้านบุคคลที่เกี่ยวข้องเป็นเหตุจูงใจน้อย

สมชัย เจนจตุรงค์ (2542 : 64) ได้ศึกษาแรงจูงใจในการศึกษาต่อ ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงของนักศึกษาในวิทยาลัยพณิชยการ พบว่าแรงจูงใจในการศึกษาต่อ 4 ด้าน ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น ด้านการประกอบอาชีพและด้านการเรียนรู้ เป็นแรงจูงใจในระดับมาก นักศึกษาที่เรียนแผนกวิชาต่างกันมีแรงจูงใจในการศึกษาแตกต่างกัน

สุพรรณิ เสวดี (2543 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษามูลเหตุจูงใจในการเลือกเรียนกลุ่มวิชาการบัญชีของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยพณิชยการธนบุรี ผลการวิจัยพบว่า นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยพณิชยการธนบุรี ด้านความถนัดและ

ความสนใจด้านบุคลิกภาพ ด้านความก้าวหน้าในอาชีพ และด้านการยอมรับในสังคมอยู่ในระดับมาก ส่วนด้านบุคคลที่เกี่ยวข้องอยู่ในระดับน้อย

สุวิมล ดีลัน (2521 : 45) ได้ทำการวิจัยองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในการเลือกแผนการศึกษาของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย ในสังกัดโรงเรียนรัฐบาลจังหวัดอุบลราชธานี พบว่า องค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจด้านเหตุผลส่วนตัวที่มีอิทธิพลมากที่สุดใน การเลือกแผนการเรียน ของนักเรียน คือ ต้องการประกอบอาชีพที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ รองลงมาคือ ต้องการประกอบอาชีพที่อาศัยความรู้และวิทยาการใหม่ ๆ ต้องการแผนการเรียนที่ง่ายกว่า แผนการเรียนอื่น

พนิดา ไพโรจน์เพชรายุทธ (2545 : 75) ได้ทำการวิจัยแรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงของนักศึกษา โรงเรียนพาณิชยการเพชรบุรีบริหารธุรกิจ จังหวัดเพชรบุรี พบว่า นักศึกษาได้รับการสนับสนุนจากบิดามารดา ผู้ปกครองภาคภูมิใจมากที่สุด รองลงมาอาจารย์แนะแนวการศึกษา มาสมัครเรียนตามเพื่อนและข้อที่ให้ความคิดเห็นน้อยที่สุดคือเรียนจบง่ายกว่าในระดับปริญญาตรี

สุวิมล ไชยเพชร (2536 : 79) ทำการวิจัยแรงจูงใจการเข้าเรียนสาขาวิชาคอมพิวเตอร์ ในโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชนประเภทการศึกษานอกระบบในกรุงเทพมหานคร พบว่าความต้องการ ความก้าวหน้าในอาชีพเป็นสิ่งสำคัญที่สุด

ณัฐฉา ธรรมกุลมณฑล (2534 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่ององค์ประกอบด้านแรงจูงใจในการเข้าเรียนของนักศึกษาโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชนประเภทการศึกษานอกระบบในเขต กรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาว่า นักศึกษาที่จบชั้นประถมศึกษาถึงมัธยมศึกษาตอนต้นกับที่ จบชั้นมัธยมปลายถึงอนุปริญญา มีระดับแรงจูงใจในการเข้าเรียนสูงกว่านักศึกษาที่จบระดับ ปริญญาตรีขึ้นไป สำหรับนักศึกษาที่ประกอบอาชีพในระดับช่างฝีมือมีระดับแรงจูงใจในการเข้าเรียนสูงกว่ากลุ่มที่ประกอบอาชีพค้าขาย อาชีพบริการ ผู้ใช้แรงงาน และผู้ที่ยังไม่ได้ประกอบอาชีพ นักศึกษาที่ประกอบอาชีพบริการและอาชีพระดับช่างฝีมือมีระดับแรงจูงใจในการเข้าเรียน สูงกว่ากลุ่มที่ไม่ได้ประกอบอาชีพ

ลัดดา หิรัญญา (2545 : อัตสำเนา) ได้ศึกษาแรงจูงใจในการเลือกเรียนหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต โปรแกรมวิชาการบริหารธุรกิจของนักศึกษาระดับปริญญาตรี (หลังอนุปริญญา) สถาบันราชภัฏสวนสุนันทา ผลการวิจัย นักศึกษามีแรงจูงใจในการเลือกเรียนหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต โดยรวมอยู่ระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านสังคม และด้านเศรษฐกิจ อยู่ในระดับมาก ส่วนด้านอื่น ๆ อยู่ในระดับปานกลาง

นวลฉวี วิชาศิริกุล (2538 : 85) ได้ศึกษาแรงจูงใจในการมาเรียนของนักศึกษา โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร พบว่า แรงจูงใจ 6 ด้าน คือ ด้านการติดต่อสัมพันธ์กับผู้อื่น ด้านการทำตามความคาดหวังของผู้อื่น ด้านการประกอบอาชีพ ด้านการหลีกเลี่ยงจากสภาพที่เป็นอยู่ ด้านการนำความรู้ไปช่วยเหลือชุมชน และด้านการเรียนเพื่อรู้ เป็นแรงจูงใจในระดับปานกลาง นักศึกษาที่มีเพศต่างกันเลือกเรียนหมวดวิชาต่างกันมีแรงจูงใจต่างกัน นักศึกษา

ที่มีอายุต่างกัน สถานภาพสมรสต่างกัน วุฒิการศึกษาต่างกัน รอบการเรียนต่างกัน และมีอาชีพและรายได้ต่างกัน มีแรงจูงใจในการมาเรียนไม่แตกต่างกัน

เพ็ญศรี จินดาศักดิ์ (2532 : 82) ทำการวิจัยเกี่ยวกับ การศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการเลือกอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 สังกัดกรมสามัญศึกษา จังหวัดชลบุรี ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่าอาชีพของผู้ปกครองไม่มีความสัมพันธ์กับการเลือกอาชีพของนักเรียน

วิภา อร่ามรุ่งโรจน์ชัย (2544 : 52) ได้ศึกษาเกี่ยวกับแรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับปริญญาตรีของนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตบพิตรพิมุขมหาเมฆ พบว่า มีผู้ให้ความคิดเห็นว่าวิทยาเขตเป็นสถาบันที่มีชื่อเสียงมากที่สุด และผู้ให้ความคิดเห็นน้อยที่สุดคือ วิทยาเขตเป็นสถาบันที่มีกฎระเบียบเข้มงวด

งานวิจัยต่างประเทศ

งานวิจัยต่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการศึกษาต่อมีดังนี้

มอร์สตัน และสมาร์ท (ชัยวัฒน์ ยืนยาว. 2539 : 30 ; อ้างอิงจาก Morstain and Smart.1974 : 83-89) ได้ทำการศึกษาแรงจูงใจที่ให้ผู้ใหญ่ในสหรัฐอเมริกาเข้ามาเรียนในสถานศึกษาพบว่า ผู้มีอายุน้อยมีแรงจูงใจในการเข้าเรียน ด้านการติดต่อสัมพันธ์กับผู้อื่นสูง เพศชายมีแรงจูงใจในการเข้าเรียนด้านการทำตามความคาดหวังของผู้อื่นสูง และเพศหญิงมาเรียนเพราะต้องการความรู้

ฮูล (Houle. 1961 : 15-16) ได้ศึกษาแรงจูงใจในการเข้าเรียนของผู้ใหญ่ในสหรัฐอเมริกาพบว่าผู้ใหญ่เข้ามาเรียนด้วยแรงจูงใจที่ต่างกัน โดยแบ่งเป็น 3 ประเภท คือ

1. มาเรียนอย่างมีเป้าหมาย หมายถึง มาเรียนเพราะต้องการเพิ่มพูนความรู้ และทักษะด้านวิชาชีพ
2. มาเรียนเพื่อต้องการเข้าร่วมกิจกรรม (Activity Oriented) หมายถึง มาเรียนเพราะชอบบรรยากาศของการศึกษา ชอบเข้าสังคม ต้องการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น หรือต้องการมีเพื่อน หรือเพื่อขจัดความเหงา
3. มาเรียนเพราะต้องการที่จะรู้หรือเพื่อหาความรู้ (Learning Oriented) หมายถึง มาเรียนเพราะมีใจรักเรียน ต้องการใช้ความสามารถในการเรียนที่มีอยู่ให้มากที่สุด

เมอร์คอด (มงคล ค่อยประเสริฐ. 2539 : 28; อ้างอิงจาก Murdock. 1964 : 2531) ได้ทำการวิจัยเกี่ยวกับองค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่อการเลือกอาชีพของนักเรียน ผลปรากฏว่าการเลือกอาชีพของนักเรียนส่วนมาก ได้รับอิทธิพลจากองค์ประกอบที่เป็นความสนใจ ความสามารถของตนเอง ประสบการณ์ต่างๆ ที่ให้นักเรียนส่วนมากตัดสินใจได้ดี ได้แก่ การสนทนากับบุคคลที่ประกอบอาชีพนั้น ๆ และการอ่านหนังสือ

โบเชียร์ (Boshier. 1971 : 3-26) ได้ทำการศึกษาแรงจูงใจในการเรียนของผู้ใหญ่ในประเทศแคนาดา นิวซีแลนด์ และสหรัฐอเมริกา โดยสร้างเครื่องมือหรือแบบจัดการเข้าเรียนต่อ

(Education Participation Scale หรือ EPS) และนำไปทำการศึกษาเปรียบเทียบแรงจูงใจในการเข้าเรียนของผู้ใหญ่ในประเทศดังกล่าว โดยแบ่งแรงจูงใจเป็น 14 ด้าน คือ

1. แรงจูงใจด้านความต้องการช่วยเหลือสังคม
2. แรงจูงใจด้านการติดต่อทางสังคม
3. แรงจูงใจด้านการเพิ่มพูนความรู้ตามการชี้แนะของผู้อื่น
4. แรงจูงใจด้านประเทืองปัญญา
5. แรงจูงใจด้านเพิ่มพูนความรู้ทางวิชาชีพตามการชี้แนะของตนเอง
6. แรงจูงใจด้านการทำตามระเบียบสังคม
7. แรงจูงใจด้านการเตรียมตัวเพื่อการศึกษา
8. แรงจูงใจด้านความอยากรู้อยากเห็นทางวิชาการ
9. แรงจูงใจด้านการทดแทนด้านสังคม
10. แรงจูงใจด้านการอยากมีส่วนร่วมในสังคม
11. แรงจูงใจด้านการหลบเลี่ยงรายการโทรทัศน์
12. แรงจูงใจด้านการพัฒนาตนเองและหลีกเลี่ยงความเบื่อหน่าย
13. แรงจูงใจด้านการฝึกปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น
14. แรงจูงใจด้านการเสริมความรู้ในส่วนที่ขาดอยู่

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่องเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล
3. ขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ
4. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การจัดกระทำข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูล
6. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากร ที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ได้แก่นักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2 ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2548 โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย จำนวน 350 คน (จากแผนกทะเบียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย)

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 ที่กำลังศึกษาภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2548 ของโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย 260 คน ได้จากตารางหาค่าเฉลี่ยประชากรที่ระดับความเชื่อมั่น 95% (ศิริชัย กาญจนวาสี และคณะ. 2537 : 100) ที่ได้มาจากการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) โดยวิธีจับสลากนักเรียนจำนวน 350 คน ที่ได้มาจากนักเรียนจำนวน 7 ห้อง

ห้องที่	จำนวนนักเรียน ทั้งหมด (คน)	จำนวนนักเรียนที่ จับสลากได้ (คน)
1	50	37
2	50	37
3	50	37
4	50	37
5	50	37
6	50	37
7	50	38
รวม	350	260

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครวิทยาลัย ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น แบ่งเป็น 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 เป็นข้อมูลส่วนตัวของนักเรียน ได้แก่ เพศ อาชีพผู้ปกครอง ผลการเรียน รายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง เป็นคำถามแบบเลือกตอบ (Check List)

ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับเหตุผลในการเลือกเรียน ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครวิทยาลัย โดยแบ่งออกเป็น 4 ด้าน ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น ด้านการประกอบอาชีพ ด้านลักษณะของโรงเรียน

ลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) 5 ระดับ โดยกำหนดคะแนนไว้ดังนี้

คะแนน	5	หมายถึง	นักเรียนใช้เหตุผลในการตัดสินใจระดับมากที่สุด
คะแนน	4	หมายถึง	นักเรียนใช้เหตุผลในการตัดสินใจระดับมาก
คะแนน	3	หมายถึง	นักเรียนใช้เหตุผลในการตัดสินใจระดับปานกลาง
คะแนน	2	หมายถึง	นักเรียนใช้เหตุผลในการตัดสินใจระดับน้อย
คะแนน	1	หมายถึง	นักเรียนใช้เหตุผลในการตัดสินใจระดับน้อยที่สุด

ขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพโรงเรียนกรุงเทพมหานครวิทยาลัย ที่ผู้วิจัยได้ ดำเนินการสร้างตามขั้นตอนดังนี้

1. ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเหตุผลและแรงจูงใจความต้องการของมนุษย์รวมทั้งแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง กับตัวแปรที่จะศึกษา เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม

2. ศึกษาวิธีการสร้างแบบสอบถามจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม และนำมาสร้างแบบสอบถาม

3. สร้างแบบสอบถามเกี่ยวกับเหตุผลในการเลือกเรียน ระดับ ปวช. 2 4 ด้าน จำนวน 29 ข้อ คือด้านเหตุผลส่วนตัว จำนวน 7 ข้อ ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น จำนวน 8 ข้อ ด้านการประกอบอาชีพ จำนวน 7 ข้อ และด้านลักษณะโรงเรียน จำนวน 7 ข้อ เป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) 5 ระดับ

4. นำแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อตรวจแก้ไขข้อบกพร่องใน ด้านภาษาความถูกต้องในเนื้อหาและความครอบคลุมเป้าหมายตามความมุ่งหมายของการวิจัย

5. นำแบบสอบถามที่ได้รับการตรวจสอบแก้ไขแล้วไปให้ผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน
ตั้งรายนามต่อไปนี้

5.1 รองศาสตราจารย์ ดร.สุวัฒน์ วัฒนวงศ์

5.2 ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุวิชา โกมลทัต

5.3 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ปิยะดา สมบัติวัฒนา

6. ปรับปรุงแบบสอบถามตามข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญ นำเสนออาจารย์ที่ปรึกษา
สารนิพนธ์พิจารณาตรวจสอบอีกครั้งแล้วนำมาแก้ไขให้สมบูรณ์ก่อนนำมาทดลองใช้

7. นำแบบสอบถามที่ได้ปรับปรุงแล้วไปทดลอง (Tryout) กับนักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่
ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2 สาขางานการขาย ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา
2548 จำนวน 50 คน ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างที่กำหนดไว้

8. นำแบบสอบถามที่ผ่านการคัดเลือกไปทดลองหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) โดย
วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์ แอลฟา (Alpha-Coefficient) ตามวิธีการของครอนบาค (Cronbach.
1970 : 6) มีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ 0.95

9. จัดทำแบบสอบถามฉบับสมบูรณ์ แล้วนำไปใช้เก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาวิจัย
กับกลุ่มตัวอย่าง

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการตามลำดับดังนี้

1. ขอลงหนังสือแนะนำตัวจากบัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒถึง
ผู้อำนวยการโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการเก็บข้อมูลจาก
นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย

2. ผู้วิจัยขออนุญาตหัวหน้าสาขางานการขาย เพื่อขอความร่วมมือจากนักเรียนระดับ
ประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2 สาขางานการขายตอบแบบสอบถาม

3. ผู้วิจัยชี้แจงวิธีตอบแบบสอบถามและวัตถุประสงค์ของการวิจัยชี้แจงรายละเอียด
เกี่ยวกับการกรอกข้อมูลก่อนลงมือตอบ จากนั้นนำแบบสอบถามกลับคืนด้วยตนเอง
โดยใช้แบบสอบถามจำนวน 260 ฉบับ

การจัดกระทำข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ผู้วิจัยกระทำการประมวลผลข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป
SPSS for windows (Statistical Package for the Social Sciences for windows) โดย
ดำเนินการตามลำดับดังนี้

1. วิเคราะห์ข้อมูลที่เป็นลักษณะส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยหาค่าร้อยละ
2. วิเคราะห์เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย โดยหาค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S) และแปลความหมายของค่าเฉลี่ยดังนี้

ค่าเฉลี่ย 4.51 – 5.00	หมายถึง นักเรียนใช้เหตุผลในการตัดสินใจระดับมากที่สุด
ค่าเฉลี่ย 3.51 – 4.50	หมายถึง นักเรียนใช้เหตุผลในการตัดสินใจระดับมาก
ค่าเฉลี่ย 2.51 – 3.50	หมายถึง นักเรียนใช้เหตุผลในการตัดสินใจระดับปานกลาง
ค่าเฉลี่ย 1.51 – 2.50	หมายถึง นักเรียนใช้เหตุผลในการตัดสินใจระดับน้อย
ค่าเฉลี่ย 1.00 – 1.50	หมายถึง นักเรียนใช้เหตุผลในการตัดสินใจระดับน้อยที่สุด

3. การเปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ตามตัวแปร เพศ วิเคราะห์โดยใช้สถิติค่าที (t-test) และเปรียบเทียบตามตัวแปร อาชีพผู้ปกครอง ผลการเรียน รายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง วิเคราะห์โดยใช้สถิติการทดสอบความแปรปรวนทางเดียว (One-Way Analysis of Variance) ในกรณีที่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติจะใช้การ Scheffe's Test for Multiple Comparison. ตรวจสอบความแตกต่างระหว่างคู่

สถิติที่ใช้ในการวิจัย

1. สถิติพื้นฐาน

1.1 ค่าร้อยละของแบบสอบถามตอนที่ 1 ได้แก่ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1.2 คะแนนเฉลี่ย ($\bar{X}$) ของแบบสอบถามตอนที่ 2 ได้แก่ เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ของนักเรียน 4 ด้าน โดยใช้สูตร (ชูศรี วงศ์รัตน์. 2544 : 35)

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{N}$$

เมื่อ	$\bar{X}$	แทน	ค่าคะแนนเฉลี่ย
	$\sum X$	แทน	ผลรวมของคะแนน
	N	แทน	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

1.3 ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation) ของแบบสอบถามตอนที่ 2 ได้แก่ แรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 ของนักเรียน ทั้ง 4 ด้าน โดยใช้สูตร (ชูศรี วงศ์รัตน์. 2544 : 65)

$$S.D. = \sqrt{\frac{N\sum X^2 - (\sum X)^2}{N(N-1)}}$$

เมื่อ S.D. แทน ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน
 $(\sum X)^2$ แทน ผลรวมของคะแนนทั้งหมดยกกำลังสอง
 $\sum X^2$ แทน ผลรวมของคะแนนแต่ละตัวยกกำลังสอง
 N แทน จำนวนประชากรทั้งหมด

2. สถิติที่ใช้ในการหาคุณภาพของเครื่องมือ

2.1 หาความเที่ยงตรงเชิงพินิจของแบบสอบถามโดยใช้สูตร (สำออง งามวิชา. 2541 : 62)

$$IOC = \frac{\sum R}{N}$$

เมื่อ IOC แทน ดัชนีความสอดคล้อง
 $\sum R$ แทน ผลรวมของความคิดเห็นในแต่ละข้อของผู้เชี่ยวชาญ
 N แทน จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

2.2 ค่าอำนาจจำแนกของแบบสอบถามเป็นรายข้อ (Edward. 1960 : 101)

จากสูตร

$$r_{xy} = \frac{N\sum XY - \sum X\sum Y}{\sqrt{[N\sum X^2 - (\sum X)^2][N\sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

เมื่อ r	แทน	สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
$\sum X$	แทน	ผลรวมของคะแนนชุด X
$\sum Y$	แทน	ผลรวมของคะแนนชุด Y
$\sum X^2$	แทน	ผลรวมของคะแนนชุด X แต่ละตัวยกกำลังสอง
$\sum Y^2$	แทน	ผลรวมของคะแนนชุด Y แต่ละตัวยกกำลังสอง
$\sum XY$	แทน	ผลรวมของผลคูณระหว่าง X กับ Y
N	แทน	จำนวนคน

2.3 ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม โดยใช้วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา
(α -Coefficient) ของครอนบาค โดยใช้สูตร (ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ 2538 : 200)

$$\alpha = \frac{n}{n-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right]$$

เมื่อ α	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่นของแบบสอบถามทั้งฉบับ
n	แทน	จำนวนข้อของแบบสอบถาม
$\sum S_i^2$	แทน	คะแนนความแปรปรวนเป็นรายข้อ
S_t^2	แทน	คะแนนความแปรปรวนของแบบสอบถามทั้งฉบับ

3. สถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน

3.1 ทดสอบนัยสำคัญของความแตกต่างของกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม ใช้ค่าของสถิติค่า t
(t -test) สูตร (ชูศรี วงศ์รัตน์. 2544 : 166)

$$t = \frac{\overline{X}_1 - \overline{X}_2}{\sqrt{\frac{(n_1 - 1)S_1^2 + (n_2 - 1)S_2^2}{n_1 + n_2 - 2} \left\{ \frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right\}}}$$

$$df = n_1 + n_2 - 2$$

เมื่อ	t	แทน	ค่าสถิติที่ใช้พิจารณา
	X_1	แทน	คะแนนเฉลี่ยของประชากรกลุ่มที่ 1
	X_2	แทน	คะแนนเฉลี่ยของประชากรกลุ่มที่ 2
	n_1	แทน	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างที่ 1
	n_2	แทน	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างที่ 2
	S_1^2	แทน	ความแปรปรวนของคะแนนของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ 1
	S_2^2	แทน	ความแปรปรวนของคะแนนของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ 2
	df	แทน	ระดับชั้นแห่งความเป็นอิสระของความแปรปรวนรวม

3.2 วิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-Way Analysis of Variance)

เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างมากกว่า 2 กลุ่ม โดยใช้สถิติ F-test (ชูศรี วงศ์รัตน์. 2544 : 236)

$$F = \frac{MS_b}{MS_w}$$

เมื่อ	F	แทน	ค่าสถิติที่ใช้ในการพิจารณาใน F-distribution
	MS_b	แทน	ความแปรปรวน (Mean Square) ระหว่างกลุ่ม
	MS_w	แทน	ความแปรปรวน (Mean Square) ภายในกลุ่ม

เมื่อพบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติจึงใช้ Scheffe's Test for Multiple Comparison. ตรวจสอบความแตกต่างระหว่างคู่ จากสูตร

$$Cvd = \sqrt{(K-1)(F^*)(MS_w)(1/n_i + 1/n_j)}$$

เมื่อ	K	แทน	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง
	F^*	แทน	ค่า F ที่เปิดจากตาราง
	MS_w	แทน	ค่า Mean Square ภายในกลุ่ม
	n_i, n_j	แทน	จำนวนกลุ่มตัวอย่างในแต่ละกลุ่ม

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันในการแปลความหมายของการวิเคราะห์ข้อมูลผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์ต่าง ๆ ในการแปลความหมายดังนี้

$\bar{X}$	แทน	ค่าเฉลี่ย (Mean)
S.D.	แทน	ความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
N	แทน	จำนวนนักศึกษาในกลุ่มตัวอย่าง
t	แทน	ค่าสถิติที่ใช้ในการพิจารณาการแจกแจงของ t (t-distribution)
F	แทน	ค่าสถิติที่ใช้ในการพิจารณาการแจกแจงของ F (F-distribution)
SS	แทน	ผลรวมของคะแนนเบี่ยงเบนมาตรฐานยกกำลังสอง (Sum of Square)
MS	แทน	ค่าเฉลี่ยผลรวมของคะแนนเบี่ยงเบนมาตรฐานยกกำลังสอง (Mean Square)
df	แทน	ระดับชั้นของความเป็นอิสระ (Degree of Freedom)
*	แทน	มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05
**	แทน	มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้เสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล แบ่งเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของนักเรียนโรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเพศ อาชีพผู้ปกครอง ผลการเรียน และรายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง

ตอนที่ 2 ศึกษาเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย รวม 4 ด้าน ได้แก่ ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น ด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะของโรงเรียน โดยใช้วิธีการคำนวณค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย

ตอนที่ 3 เปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย รวม 4 ด้าน ได้แก่ ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น ด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะของโรงเรียน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถามดังตาราง 1

ตาราง 1 จำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสถานภาพของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ อาชีพผู้ปกครอง ผลการเรียนรู้ และรายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง

สถานภาพ	จำนวน (คน)	คิดเป็น (ร้อยละ)
1. เพศ		
1.1 ชาย	124	47.7
1.2 หญิง	136	52.3
รวม	260	100
2. อาชีพของผู้ปกครอง		
2.1 ข้าราชการ/พนักงาน รัฐวิสาหกิจ*	53	20.4
2.2 พนักงาน/ลูกจ้างธุรกิจเอกชน	56	21.5
2.3 ประกอบกิจการส่วนตัว	151	58.1
รวม	260	100
3. ผลการเรียนรู้		
3.1 คะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00	109	41.9
3.2 คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 2.00-2.99	107	41.2
3.3 คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 3.00-4.00	44	16.9
รวม	260	100
4. รายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง		
4.1 ไม่เกิน 10,000 บาท	41	15.8
4.2 10,001 – 20,000 บาท	113	43.5
4.3 20,001 – 30,000 บาท	69	26.5
4.4 30,001 บาทขึ้นไป	37	14.2
รวม	260	100

* พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 18 คน

ตาราง 1 แสดงว่า จำนวนนักเรียนตอบแบบสอบถามทั้งหมด 260 คน ส่วนใหญ่เป็นนักเรียนหญิง อาชีพผู้ปกครองเป็นผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว มีผลการเรียนอยู่ในระดับต่ำกว่า 2.00 มีรายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง 10,001 – 20,000 บาท

ตาราง 2 ค่าเฉลี่ย ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียน สาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชี วิทยาลัย โดยรวมและรายด้าน

เหตุผลในการเลือกเรียนต่อแต่ละด้าน	$\bar{X}$	S.D	การใช้เหตุผล
1. ด้านเหตุผลส่วนตัว	3.55	0.57	มาก
2. ด้านการสนับสนุนจากผู้อื่น	3.23	0.68	ปานกลาง
3. ด้านการประกอบอาชีพ	3.60	0.66	มาก
4. ด้านลักษณะของโรงเรียน	3.54	0.66	มาก
รวม	3.48	0.48	ปานกลาง

ตาราง 2 แสดงว่า นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ใช้เหตุผลในการเลือกเรียน สาขางานการขาย โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านการประกอบอาชีพ ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านลักษณะของโรงเรียน อยู่ในระดับมาก ส่วนด้านการสนับสนุนจากผู้อื่น อยู่ในระดับปานกลาง

ตอนที่ 2 ศึกษาเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย การวิเคราะห์ข้อมูลในตอนที่ 2 นี้ ผู้วิจัยได้นำคะแนนระดับเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย มาหาค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน จำแนกตามเพศ อาชีพผู้ปกครอง ผลการเรียน และรายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง โดยรวมทุกด้านและแต่ละด้านคือ ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น ด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะของโรงเรียน ดังแสดงในตาราง 3-6

ตาราง 3 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ด้านเหตุผลส่วนตัว

เหตุผลในการเลือกเรียนต่อด้านเหตุผลส่วนตัว	$\bar{X}$	S.D	การใช้เหตุผล
1. หลักสูตรที่เปิดสอนในโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัยตรงกับความต้องการของตนเอง	3.65	0.81	มาก
2. เรียนตามความสนใจของผู้เรียนเพราะอยากเป็นผู้ประกอบอาชีพทางด้านการขาย	3.50	0.81	มาก
3. เพราะผู้เรียนมีความถนัดในการประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการขาย	3.46	0.83	ปานกลาง
4. เพราะผู้เรียนมีความรู้ความสามารถในด้านการขาย	3.37	0.76	ปานกลาง
5. ต้องการเพิ่มความรู้และประสบการณ์ทางด้านการขาย	3.76	0.87	มาก
6. เนื้อหาที่เรียนเหมาะสมกับสติปัญญาและความสามารถของผู้เรียน	3.67	0.75	มาก
7. ผู้เรียนมีบุคลิกภาพเหมาะสมที่จะเป็นนักการขาย	3.49	0.78	ปานกลาง
รวม	3.56	0.57	มาก

ตาราง 3 แสดงว่านักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ในด้านเหตุผลส่วนตัวโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า หลักสูตรที่เปิดสอนในโรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัยตรงกับความต้องการของตนเอง เรียนตามความสนใจของผู้เรียนเพราะอยากเป็นผู้ประกอบอาชีพทางด้านการขาย ต้องการเพิ่มความรู้และประสบการณ์ทางการขาย และเนื้อหาที่เรียนเหมาะสมกับสติปัญญาและความสามารถของผู้เรียน อยู่ในระดับมาก ส่วนข้ออื่น ๆ นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายอยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 4 ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น

เหตุผลในการเลือกเรียนต่อ ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น	$\bar{X}$	S.D	การใช้ เหตุผล
1. บิดา มารดา ญาติพี่น้อง หรือผู้ปกครอง สนับสนุนให้เรียน	3.68	0.99	มาก
2. ได้รับคำชักชวนจากเพื่อน	3.27	1.01	ปานกลาง
3. ได้รับคำแนะนำจากรุ่นพี่ที่กำลังศึกษาอยู่ในสาขางานการขาย	3.07	1.09	ปานกลาง
4. ได้รับคำแนะนำจากรุ่นพี่ที่จบการศึกษาในสาขางานการขายจากโรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย	2.91	1.14	ปานกลาง
5. อาจารย์แนะแนวประจำโรงเรียนแนะนำให้เลือกการเรียนสาขางานการขาย	3.02	1.09	ปานกลาง
6. อาจารย์ที่ปรึกษาแนะนำให้เลือกการเรียนสาขางานการขาย	3.15	1.08	ปานกลาง
7. เลือกตามแบบอย่างนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ	3.51	0.89	ปานกลาง
8. เลือกตามบุคคลเป็นที่ยกย่องและมีชื่อเสียงทางด้านธุรกิจ	3.26	0.86	ปานกลาง ปานกลาง
รวม	3.23	0.68	ปานกลาง

ตาราง 4 แสดงว่านักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ในด้านการสนับสนุนของผู้อื่นโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า บิดา มารดา ญาติพี่น้อง หรือผู้ปกครอง สนับสนุนให้เรียน อยู่ในระดับมาก ส่วนข้ออื่น ๆ นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายอยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 5 ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขา
งานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชี
วิทยาลัย ด้านการประกอบอาชีพ

เหตุผลในการเลือกเรียนต่อ ด้านการประกอบอาชีพ	$\bar{X}$	S.D	การใช้ เหตุผล
1. เป็นอาชีพที่สร้างความก้าวหน้าได้อย่าง รวดเร็ว	3.62	0.87	มาก มาก
2. เลือกทำงานในหน่วยงานของภาครัฐและ ภาคเอกชนได้	3.55	0.81	มาก
3. เป็นอาชีพที่มีรายได้สูง	3.56	0.77	ปานกลาง
4. มีความมั่นคงในอาชีพ	3.48	0.79	มาก
5. เป็นอาชีพที่ต้องอาศัยเทคนิคต่าง ๆ และ ความสามารถเฉพาะในด้านการขาย	3.91	2.61	มาก
6. เป็นอาชีพที่สังคมยอมรับและยกย่อง	3.58	0.78	มาก
7. เป็นอาชีพที่ต้องการของตลาดแรงงาน	3.53	0.84	
รวม	3.61	0.66	มาก

ตาราง 5 แสดงว่านักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ในด้าน
การประกอบอาชีพ โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า เป็นอาชีพที่สร้าง
ความก้าวหน้าได้อย่างรวดเร็ว เลือกทำงานในหน่วยงานของภาครัฐและภาคเอกชนได้ เป็นอาชีพ
ที่มีรายได้สูง เป็นอาชีพที่ต้องอาศัยเทคนิคต่าง ๆ และความสามารถเฉพาะในด้านการขาย
เป็นอาชีพที่สังคมยอมรับและยกย่อง และเป็นอาชีพที่ต้องการของตลาดแรงงาน อยู่ในระดับ
มากส่วนข้ออื่น ๆ ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 6 ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขา
งานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย
ด้านลักษณะของโรงเรียน

เหตุผลในการเลือกเรียนต่อ ด้านลักษณะของโรงเรียน	$\bar{X}$	S.D	การใช้ เหตุผล
1. เป็นสถาบันเก่าแก่มีชื่อเสียงมาเป็นเวลารวม 66 ปี	3.75	0.93	มาก
2. โรงเรียนมีเทคโนโลยีทางการศึกษาที่ทันสมัย	3.53	0.88	มาก
3. การเดินทางมาศึกษาสะดวก มีรถ ขสมก. หลาย สายแล่นผ่าน	3.63	0.96	มาก
4. ค่าใช้จ่ายในการศึกษาที่โรงเรียนไม่สูงมาก	3.38	0.92	ปานกลาง
5. เปิดสอนด้านวิชาชีพหลายสาขา เช่น บัญชี การตลาด และคอมพิวเตอร์	3.57	0.97	มาก
6. สำเร็จการศึกษาจากโรงเรียนกรุงเทพการบัญชี วิทยาลัย สามารถหางานทำได้ง่ายขึ้น	3.48	0.91	ปานกลาง
7. คณะจารย์มีความสามารถในการถ่ายทอดวิชา ความรู้	3.50	0.97	ปานกลาง
รวม	3.55	0.66	มาก

ตาราง 6 แสดงว่านักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ในด้าน
ลักษณะของโรงเรียน โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า เป็นสถาบัน
เก่าแก่มีชื่อเสียงมาเป็นเวลารวม 66 ปี โรงเรียนมีเทคโนโลยีทางการศึกษาที่ทันสมัย
การเดินทางมาศึกษาสะดวก มีรถ ขสมก. หลายสายแล่นผ่านและ เปิดสอนด้านวิชาชีพ
หลายสาขา เช่น บัญชี การตลาด และคอมพิวเตอร์ ส่วนข้ออื่น ๆ ใช้เหตุผลในการเลือกเรียน
สาขางานการขายอยู่ในระดับปานกลาง

ตอนที่ 3 เปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย

การวิเคราะห์ข้อมูลในตอนนี้ เป็นการเปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย รวม 4 ด้าน ได้แก่ ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น ด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะของโรงเรียน โดยจำแนกตามเพศ อาชีพของผู้ปกครอง ผลการเรียน และรายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง

ตาราง 7 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามเพศ

เหตุผลในการเลือกเรียน	เพศ					
	ชาย			หญิง		
	S.D	การใช้เหตุผล	$\bar{X}$	S.D	การใช้เหตุผล	
	$\bar{X}$					
1. ด้านเหตุผลส่วนตัว	3.52	0.54	มาก	3.59	0.59	มาก
2. ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น	3.30	0.69	ปานกลาง	3.17	0.67	ปานกลาง
3. ด้านการประกอบอาชีพ	3.53	0.51	มาก	3.66	0.77	มาก
4. ด้านลักษณะของโรงเรียน	3.53	0.66	มาก	3.56	0.67	มาก
รวม	3.47	0.49	ปานกลาง	3.49	0.48	ปานกลาง

ตาราง 7 แสดงว่านักเรียนทั้งชายและหญิงใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า เพศชายใช้เหตุผลในการเลือกเรียนด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะของโรงเรียน อยู่ในระดับมาก ส่วนด้านการสนับสนุนของผู้อื่น อยู่ในระดับปานกลาง เพศหญิงใช้เหตุผลในการเลือกเรียนด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการประกอบอาชีพ ด้านลักษณะของโรงเรียน อยู่ในระดับมาก ส่วนด้านการสนับสนุนของผู้อื่น อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 8 เปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับ
ประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย โดยรวมและรายด้าน
จำแนกตามเพศ

เหตุผลในการเลือกเรียน	เพศ				t	P
	ชาย		หญิง			
	$\bar{X}$	S.D	$\bar{X}$	S.D		
1. ด้านเหตุผลส่วนตัว	3.52	0.54	3.59	0.59	0.96	0.33
2. ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น	3.30	0.69	3.17	0.67	1.52	0.12
3. ด้านการประกอบอาชีพ	3.53	0.51	3.66	0.77	1.56	0.11
4. ด้านลักษณะของโรงเรียน	3.53	0.66	3.56	0.67	.42	0.67
รวม	3.47	0.49	3.49	4.80	0.42	0.67

ตาราง 8 แสดงว่านักเรียนที่มีเพศต่างกันใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย
โดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตาราง 9 ค่าเฉลี่ย และค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียน
 สาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพ
 การบัญชีวิทยาลัย โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามอาชีพของผู้ปกครอง

เหตุผลใน การเลือกเรียน	อาชีพ								
	ข้าราชการ/พนักงาน รัฐวิสาหกิจ			พนักงาน/ลูกจ้างธุรกิจ เอกชน			ประกอบกิจการส่วนตัว		
	$\bar{X}$	S.D	การใช้ เหตุผล	$\bar{X}$	S.D	การใช้ เหตุผล	$\bar{X}$	S.D	การใช้ เหตุผล
1. ด้านเหตุผล									
ส่วนตัว	3.66	0.45	มาก	3.61	0.47	มาก	3.49	0.62	ปานกลาง
2. ด้านการสนับสนุน									
ของผู้อื่น	3.32	0.33	ปานกลาง	3.22	0.67	ปานกลาง	3.20	0.68	ปานกลาง
3. ด้านการประกอบ									
อาชีพ	3.63	0.51	มาก	3.68	0.56	มาก	3.56	0.74	มาก
4. ด้านลักษณะของ									
โรงเรียน	3.62	0.69	มาก	3.57	0.72	มาก	3.51	0.63	มาก
รวม	3.56	0.44	มาก	3.52	0.45	มาก	3.44	0.51	ปานกลาง

ตาราง 9 แสดงว่านักเรียนที่ผู้ปกครองมีอาชีพต่างกันใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า นักเรียนที่ผู้ปกครองประกอบอาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะโรงเรียน อยู่ในระดับมาก ส่วนด้านการสนับสนุนของผู้อื่น อยู่ในระดับ ปานกลาง นักเรียนที่ผู้ปกครองประกอบอาชีพพนักงาน/ลูกจ้างบริษัทเอกชน ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะของโรงเรียน อยู่ในระดับมาก ส่วนด้านการสนับสนุนของผู้อื่น อยู่ในระดับปานกลาง นักเรียนที่ผู้ปกครองประกอบอาชีพกิจการส่วนตัว ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะของโรงเรียน อยู่ในระดับมาก ส่วนด้าน เหตุผลส่วนตัว และด้านการสนับสนุนของผู้อื่น อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 10 การวิเคราะห์ความแปรปรวนเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของ
นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย โดยรวม
และรายด้าน จำแนกตามอาชีพ

เหตุผลใน การเลือกเรียน	แหล่งความ แปรปรวน	df	SS	Ms	F	P
1. ด้านเหตุผล ส่วนตัว	ระหว่างกลุ่ม	2	1.28	0.64	1.98	.14
	ภายในกลุ่ม	257	83.01	0.32		
	รวม	259	84.29			
2. ด้านการสนับสนุน ของผู้อื่น	ระหว่างกลุ่ม	2	0.58	0.29	.61	.54
	ภายในกลุ่ม	257	121.71	0.47		
	รวม	259	122.29			
3. ด้านการประกอบ อาชีพ	ระหว่างกลุ่ม	2	0.55	0.27	0.62	.53
	ภายในกลุ่ม	257	113.97	0.44		
	รวม	259	114.53			
4. ด้านลักษณะของ โรงเรียน	ระหว่างกลุ่ม	2	0.55	0.27	0.62	.53
	ภายในกลุ่ม	257	115.26	0.44		
	รวม	259	115.28			
รวม	ระหว่างกลุ่ม	2	0.62	0.31	1.31	.27
	ภายในกลุ่ม	257	60.70	0.23		
	รวม	259	61.32			

ตาราง 10 แสดงว่านักเรียนที่ผู้ปกครองมีอาชีพต่างกันใช้เหตุผลในการเลือกเรียน
สาขางานการขายโดยรวมและรายด้านแตกต่างกันไม่มีนัยสำคัญ

ตาราง 11 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียน
 สาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพ
 การบัญชีวิทยาลัย โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามผลการเรียน

เหตุผลใน การเลือกเรียน	ผลการเรียน								
	คะแนนเฉลี่ย ต่ำกว่า 2.00			คะแนนเฉลี่ย ตั้งแต่ 2.00 ขึ้นไป			คะแนนเฉลี่ย ตั้งแต่ 3.00 – 4.00		
	$\bar{X}$	S.D	การใช้ เหตุผล	$\bar{X}$	S.D	การใช้ เหตุผล	$\bar{X}$	S.D	การใช้ เหตุผล
1. ด้านเหตุผล									
ส่วนตัว	3.43	0.55	ปานกลาง	3.60	0.51	มาก	3.75	0.66	มาก
2. ด้านการสนับสนุน ของผู้อื่น	3.18	0.67	ปานกลาง	3.18	0.63	ปานกลาง	3.45	0.80	ปานกลาง
3. ด้านการประกอบ อาชีพ	3.52	0.77	มาก	3.60	0.53	มาก	3.82	0.60	มาก
4. ด้านลักษณะของ โรงเรียน	3.42	0.66	ปานกลาง	3.52	0.62	มาก	3.89	0.67	มาก
รวม	3.39	0.47	ปานกลาง	3.48	0.42	ปานกลาง	3.73	0.56	มาก

ตาราง 11 แสดงว่า นักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ย 3.00 -4.00 ใช้เหตุผลในการเลือกเรียน
 สาขางานการขายโดยรวม อยู่ในระดับมาก ส่วนนักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00 และ
 ตั้งแต่ 2.00 - 2.99 ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย อยู่ในระดับปานกลาง และ
 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะ
 ของโรงเรียน อยู่ในระดับมาก ส่วนด้านการสนับสนุนของผู้อื่น อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 12 ผลการเปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามผลการเรียน

เหตุผลในการเลือกเรียน	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	Ms	F	P
1. ด้านเหตุผลส่วนตัว	ระหว่างกลุ่ม	2	3.67	1.83	5.86*	.00
	ภายในกลุ่ม	257	80.62	0.31		
	รวม	259	84.29			
2. ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น	ระหว่างกลุ่ม	2	2.60	1.30	2.79	.06
	ภายในกลุ่ม	257	119.69	0.46		
	รวม	259	122.29			
3. ด้านการประกอบอาชีพ	ระหว่างกลุ่ม	2	2.84	1.42	3.27**	.04
	ภายในกลุ่ม	257	111.69	0.43		
	รวม	259	114.53			
4. ด้านลักษณะของโรงเรียน	ระหว่างกลุ่ม	2	7.09	3.54	8.38**	.00
	ภายในกลุ่ม	257	108.72	0.42		
	รวม	259	115.82			
รวม	ระหว่างกลุ่ม	2	3.63	1.81	8.10**	.00
	ภายในกลุ่ม	257	57.68	0.22		
	รวม	259	61.32			

** นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ตาราง 12 แสดงว่านักเรียนที่มีผลการเรียนแตกต่างกัน ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย โดยรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านลักษณะของโรงเรียน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และด้านการประกอบอาชีพ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนด้านการสนับสนุนของผู้อื่นแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตาราง 13 การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยรายคู่ เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย ด้านเหตุผลส่วนตัวจำแนกตามผลการเรียน

ด้านเหตุผลส่วนตัว	$\bar{X}$	คะแนนเฉลี่ย	คะแนนเฉลี่ย	คะแนนเฉลี่ย
		ต่ำกว่า	ตั้งแต่	ตั้งแต่
		2.00	2.00 - 2.99	3.00 - 4.00
		3.43	3.60	3.75
คะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00	3.43	-	1.7	0 .32**
คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 2.00 - 2.99	3.60	-	-	0 .14
คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 3.00 - 4.00	3.75			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 13 แสดงว่านักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 3.00 -4.00 ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ด้านเหตุผลส่วนตัว มากกว่านักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00 แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ส่วนคู่อื่นๆ แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตาราง 14 การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยรายคู่ เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย ด้านการประกอบอาชีพ จำแนกตามผลการเรียน

ด้านการประกอบอาชีพ	$\bar{X}$	คะแนนเฉลี่ย	คะแนนเฉลี่ย	คะแนนเฉลี่ย
		ต่ำกว่า	ตั้งแต่	ตั้งแต่
		2.00	2.00 - 2.99	3.00 - 4.00
		3.52	3.60	3.82
คะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00	3.52	-	0.08	0.30*
คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 2.00 - 2.99	3.60	-	-	0.21
คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 3.00 - 4.00	3.82			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตาราง 14 แสดงว่านักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 3.00 - 4.00 ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ด้านการประกอบอาชีพ มากกว่า นักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00 แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนคู่อื่น ๆ แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตาราง 15 การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยรายคู่ เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย
ด้านลักษณะของโรงเรียน จำแนกตามผลการเรียน

ด้านลักษณะของโรงเรียน	$\bar{X}$	คะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า	คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่	คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่
		2.00	2.00 - 2.99	3.00 - 4.00
		3.42	3.52	3.89
คะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00	3.42	-	0.10	0.47**
คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 2.00 - 2.99	3.52	-	-	0.37**
คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 3.00 - 4.00	3.89			

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 15 แสดงว่านักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ย 3.00 – 4.00 ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ด้านลักษณะของโรงเรียน มากกว่านักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00 และคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 2.00 - 2.99 แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ส่วนที่เหลือ แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตาราง 16 การทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยรายคู่ โดยรวมทุกด้าน เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานคร การบัญชีวิทยาลัย จำแนกตามผลการเรียน

ด้านโดยรวม	$\bar{X}$	คะแนนเฉลี่ย ต่ำกว่า	คะแนนเฉลี่ย ตั้งแต่	คะแนนเฉลี่ย ตั้งแต่
		2.00	2.00 - 2.99	3.00 - 4.00
		3.39	3.48	3.73
คะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00	3.39	-	0.09	0.34**
คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 2.00 - 2.99	3.48	-	-	0.25**
คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 3.00 - 4.00	3.73			

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตาราง 16 แสดงว่านักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ย 3.00 – 4.00 ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย โดยรวมทุกด้าน มากกว่านักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00 และคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 2.00 - 2.99 แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ส่วนคู่ที่เหลือแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ตาราง 17 ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับการใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขาทางการขาย ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
โรงเรียนกรุงเทพมหานครปัญญะวิทยาลัย โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามรายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง

เหตุผลในการเลือกเรียน	รายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง											
	ไม่เกิน 10,000 บาท		10,001 – 20,000 บาท		20,001 – 30,000 บาท		30,001 บาทขึ้นไป					
	$\bar{X}$	S.D	การใช้เหตุผล	$\bar{X}$	S.D	การใช้เหตุผล	$\bar{X}$	S.D	การใช้เหตุผล	$\bar{X}$	S.D	การใช้เหตุผล
1. ด้านเหตุผลส่วนตัว	3.62	0.47	มาก	3.52	0.51	มาก	3.56	0.63	มาก	3.58	0.68	มาก
2. ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น	3.14	0.75	ปานกลาง	3.23	0.63	ปานกลาง	3.33	0.67	ปานกลาง	3.13	0.78	ปานกลาง
3. ด้านการประกอบอาชีพ	3.68	0.53	มาก	3.52	0.49	มาก	3.67	0.91	มาก	3.63	0.69	มาก
4. ด้านลักษณะของโรงเรียน	3.71	0.55	มาก	3.55	0.60	มาก	3.42	0.72	ปานกลาง	3.57	0.81	มาก
รวม	3.53	0.44	มาก	3.46	0.42	ปานกลาง	3.49	0.53	ปานกลาง	3.48	0.60	ปานกลาง

จากตาราง 17 แสดงว่า สาขาทางการขายโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า นักเรียนที่ผู้ปกครองมีรายได้ ไม่เกิน 10,000 บาท 10,001 – 20,000 บาท 20,001 – 30,001 บาท และ 30,001 บาทขึ้นไป ใช้เหตุผลในการเลือกด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการประกอบอาชีพ อยู่ในระดับมาก ส่วนด้านการสนับสนุนของผู้อื่น อยู่ในระดับปานกลาง และด้านลักษณะของโรงเรียนที่ผู้ปกครองมีรายได้ ไม่เกิน 10,000 บาท 10,001 – 20,000 บาท และ 30,001 บาทขึ้นไป อยู่ในระดับ มาก ส่วนผู้ปกครองที่มีรายได้ 20,001 – 30,001 บาท อยู่ในระดับปานกลาง

ตาราง 18 ผลการเปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย โดยรวมและรายด้าน จำแนกตามรายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง

เหตุผลในการเลือกเรียน	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	Ms	F	P
1. ด้านเหตุผลส่วนตัว	ระหว่างกลุ่ม	3	0.31	0.10	0.32	.80
	ภายในกลุ่ม	256	83.97	0.32		
	รวม	259	84.29			
2. ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น	ระหว่างกลุ่ม	3	1.40	0.46	0.99	.99
	ภายในกลุ่ม	256	120.89	0.47		
	รวม	259	122.29			
3. ด้านการประกอบอาชีพ	ระหว่างกลุ่ม	3	1.27	0.42	0.96	.96
	ภายในกลุ่ม	256	113.25	0.44		
	รวม	259	114.53			
4. ด้านลักษณะของโรงเรียน	ระหว่างกลุ่ม	3	2.22	0.74	0.166	.16
	ภายในกลุ่ม	256	113.60	0.44		
	รวม	259	115.82			
รวม	ระหว่างกลุ่ม	3	0.20	0.06	0.28	.28
	ภายในกลุ่ม	256	61.12	0.23		
	รวม	259	61.32			

จากตาราง 18 แสดงว่า นักเรียนที่ผู้ปกครองมีรายได้ต่อเดือนต่างกัน ใช้เหตุผลในการเลือกสาขางานการขาย โดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญ

บทที่ 5

สรุปผล อภิปราย และข้อเสนอแนะ

ความมุ่งหมายของการศึกษาค้นคว้า

1. เพื่อศึกษาเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย รวม 4 ด้าน ได้แก่ ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น ด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะของโรงเรียน
2. เพื่อเปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย โดยจำแนกตามตัวแปร เพศ อาชีพของผู้ปกครอง ผลการเรียน รายได้ของผู้ปกครอง

ความสำคัญของการวิจัย

เพื่อใช้เป็นข้อมูลเกี่ยวกับการศึกษาต่อของนักเรียน การแนะแนว และใช้เป็นแนวทางในการจัดการเรียนการสอนให้คุณภาพดียิ่งขึ้นตลอดจนการจัดการเรียนการสอนให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้เรียนและเป็นประโยชน์

ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีขอบเขตในการวิจัย ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย
 - 1.1 ประชากร ที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ได้แก่นักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2 ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2548 โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย จำนวน 350 คน
 - 1.2 กลุ่มตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 ที่กำลังศึกษาภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2548 ของโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย 260 คน ได้จากตารางหาค่าเฉลี่ยประชากรที่ระดับความเชื่อมั่น 95% (ศิริชัย กาญจนวาสี และคณะ. 2537 : 100) ที่ได้มาจากการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling)

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น แบ่งเป็น 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 เป็นข้อมูลส่วนตัวของนักเรียน ได้แก่ เพศ อาชีพผู้ปกครอง ผลการเรียน รายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง เป็นคำถามแบบเลือกตอบ (Check List)

ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับเหตุผลในการเลือกเรียน ของนักเรียนระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย โดยแบ่งออกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านเหตุผลส่วนตัว 7 ข้อ ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น 8 ข้อ ด้านการประกอบอาชีพ 7 ข้อ ด้านลักษณะของโรงเรียน 7 ข้อ รวม 29 ข้อ ลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วน ประมาณค่า (Rating Scale) 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยทำการประมวลผลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS/PC (Statistical Package for the Social Sciences Personal Computer Plus)

1. วิเคราะห์สถานภาพของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามโดยหาค่าร้อยละ
2. วิเคราะห์เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ โดยหาค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานโดยรวม รายด้านและรายข้อ
3. เปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ ระหว่างกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ โดยใช้ค่าสถิติค่าที (t-test)
4. เปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ ระหว่างกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพผู้ปกครอง ผลการเรียน รายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง โดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว (One way Analysis of Variance)
5. เมื่อพบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ทดสอบความแตกต่างค่าเฉลี่ย เป็นรายคู่ โดยใช้วิธีของเชฟเฟล์ (Scheffe)

สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูล

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ใน 4 ด้าน คือ ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น ด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะของ โรงเรียนสรุปได้ดังนี้

นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายได้พบว่า ด้านประกอบเหตุผลส่วนตัว ด้านการประกอบอาชีพ ด้าน ลักษณะของโรงเรียน อยู่ในระดับมาก ส่วนด้านการสนับสนุนจากผู้อื่น อยู่ในระดับปานกลาง

1.1 ด้านเหตุผลส่วนตัว นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ในด้านเหตุผลส่วนตัวโดยรวมอยู่และรายด้านอยู่ในระดับมาก ยกเว้นข้อ เพราะผู้เรียนมีความถนัดในการประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการขาย เพราะผู้เรียนมีความรู้ความสามารถในด้านการขาย และผู้เรียนมีบุคลิกภาพเหมาะสมที่จะเป็นนักการขาย นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายอยู่ในระดับปานกลาง

1.2 ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ในด้านการสนับสนุนของผู้อื่น โดยรวมและรายด้านอยู่ในระดับปานกลาง ยกเว้นข้อ บิดา มารดา ญาติพี่น้อง หรือผู้ปกครอง สนับสนุนให้เรียน นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายอยู่ในระดับมาก

1.3 ด้านการประกอบอาชีพ นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ในด้านการประกอบอาชีพโดยรวมและรายด้านอยู่ในระดับมาก ยกเว้นข้อ มีความมั่นคงในอาชีพ นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายอยู่ในระดับปานกลาง

1.4 ด้านลักษณะของโรงเรียน นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ในด้านลักษณะของโรงเรียนโดยรวมรวมและรายด้านอยู่ในระดับมาก ยกเว้นข้อ ค่าใช้จ่ายในการศึกษาที่โรงเรียนไม่สูงมาก สำเร็จการศึกษาจากโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัยสามารถหางานทำได้ง่ายขึ้น และ คณาจารย์มีความสามารถในการถ่ายทอดวิชาความรู้

2. ผลการเปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัยทั้ง 4 ด้าน จำแนกตามเพศ ผลการเรียน อาชีพผู้ปกครอง และรายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง

2.1 นักเรียนที่มีเพศต่างกัน ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขาการขายของระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย โดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

2.2 นักเรียนที่มีผู้ปกครองอาชีพต่างกัน ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย โดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

2.3 นักเรียนที่มีผลการเรียนต่างกัน ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายโดยรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านลักษณะของโรงเรียน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และด้านการประกอบอาชีพ นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียน แตกต่างกันอย่างมี

นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนด้านการสนับสนุนของผู้อื่นแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

เมื่อทดสอบเป็นรายคู่พบว่า ด้านเหตุผลส่วนตัวนักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่

3.00 – 4.00 ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย มากกว่า นักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00 และ ส่วนด้านผู้ประกอบการอาชีพ นักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 3.00 – 4.00 ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย มากกว่า นักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00 ด้านลักษณะของโรงเรียน นักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ย 3.00 – 4.00 ใช้เหตุผลในการเลือกเรียน มากกว่า นักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00 และ คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 2.00 – 2.99 และ ด้านโดยรวม นักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ย 3.00 -4.00 ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนมากกว่านักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00 และคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 2.00 – 2.99

2.4 นักเรียนที่ผู้ปกครองมีรายได้ต่อเดือนต่างกัน ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย โดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญ

อภิปรายผล

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย สามารถอภิปรายผลได้ดังต่อไปนี้

1.1 ด้านเหตุผลส่วนตัว นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ข้อที่นักเรียนใช้เหตุผลมาก คือ ต้องการเพิ่มความรู้ และประสบการณ์ทางด้านการขาย เนื้อหาที่เรียนเหมาะสมกับสติปัญญาและความสามารถของผู้เรียน หลักสูตรที่เปิดสอนในโรงเรียนตรงกับความต้องการของตนเอง เรียนตามความสนใจของผู้เรียน ทั้งนี้เป็นเพราะอยากเป็นผู้ประกอบการอาชีพทางด้านการขาย ต้องการที่จะประสบความสำเร็จในการศึกษาและในหน้าที่การงาน และมีรายได้เลี้ยงตนเองและครอบครัว เพื่อประกอบอาชีพที่สูงขึ้น ต้องการพัฒนาดตนเองตามความถนัด หรือความสนใจในสิ่งที่ตนอยากทราบหรือพัฒนาซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ พนิดา ไพโรจน์เพชรายุทธ (2545 : 46) ได้ทำการวิจัยเรื่องแรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงของนักศึกษาในโรงเรียนพณิชยการเพชรบุรีบริหารธุรกิจ จังหวัดเพชรบุรี พบว่า ความต้องการความรู้ ความสามารถเพิ่มเติม และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ ชาญวิทย์ กลิ่นเลขา (2539 : 54-55) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเรียนอาชีวศึกษาในโรงเรียนมัธยมศึกษาของนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในจังหวัดสมุทรสงคราม ในด้านความต้องการ ความถนัด ความสนใจ บุคลิกภาพ พบว่า นักเรียนส่วนมากตัดสินใจเลือกเรียนวิชาชีพโดยการตัดสินใจ

ด้วยตนเอง และพิจารณาถึงความถนัด ความสนใจ เหตุผลส่วนตัวว่ามีความถนัด และสนใจ ในประเภทวิชาชีพที่เลือก

1.2 ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางาน การขายโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เพราะว่าเป็นนักเรียนมีความรู้ ความเข้าใจ เป็นตัวของ ตัวเอง มีการยอมรับตนเองหรือผู้อื่น มีเหตุมีผล มีความสามารถในการเรียนรู้ มีอิทธิพลต่อ การตัดสินใจในระดับปานกลาง แต่ยังต้องอาศัยปัจจัยหลาย ๆ อย่างในการศึกษา และ นักเรียนยังได้รับการอุปการะทางด้านการเงินจากผู้ปกครอง บิดา มารดา จึงมีอิทธิพลในการ เลือกเรียน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ สุวิมล ดีลัน (2521 : 46) ได้ทำการวิจัย องค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในการเลือกแผนการเรียนของนักเรียน ชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย สังกัดโรงเรียนรัฐบาลจังหวัดอุบลราชธานี พบว่า บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการเลือกเรียนของ นักเรียนมากที่สุด คือ บิดา มารดา หรือผู้มีอุปการคุณ มีฐานะทางด้านการเงินที่จะอุดหนุน ให้เรียนต่อจนสำเร็จการศึกษาและยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ เสริมศิริ อัมพพิพันธ์ (2531 : 15-18) ศึกษาเกี่ยวกับเรื่องเป้าประสงค์ของนักศึกษาปริญญาตรี คณะ คหกรรมศาสตร์ วิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษา พบว่า บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดเป้าประสงค์แห่ง ชีวิต คือ บิดา มารดา ผู้ปกครอง ครู อาจารย์

1.3 ด้านการประกอบอาชีพ นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย โดยรวมอยู่ในระดับมาก เพราะว่าเป็นอาชีพที่ต้องอาศัยเทคนิคต่าง ๆ และความสามารถ เฉพาะในด้านการขาย สร้างความก้าวหน้าได้อย่างรวดเร็ว มีรายได้สูง และยังเป็นอาชีพที่ สังคมยอมรับและยกย่อง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ พนิดา ไพโรจน์เพชรายุทธ (2545 : 46) ได้ทำการวิจัยเรื่องแรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ของนักศึกษาใน โรงเรียนพณิชยการเพชรบุรีบริหารธุรกิจ จังหวัดเพชรบุรี พบว่า เพื่อช่วยให้หางานทำได้ง่าย ขึ้น และยังสอดคล้องกับแนวความคิดของ ทิพย์วรรณ นพวงศ์ ณ ออยุธยา (2526 : 32) กล่าวถึง แรงจูงใจในการศึกษาของบุคคลในแต่ละระดับ จะแตกต่างกันออกไปตาม วัย ฐานะ และโอกาส ความคิดเกี่ยวกับการเรียน อาจจะเริ่มมีแนวหันเหเข้าสู่ผลได้ทางเศรษฐกิจ เช่น เรียนสาขาที่หางานทำได้ง่าย มีรายได้ดี ไม่ต้องทำงานหนัก

1.4 ด้านลักษณะของโรงเรียน นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย โดยรวมอยู่ในระดับมาก เพราะว่าเป็นสถาบันเก่าแก่มีชื่อเสียงมาเป็นเวลานาน การ เดินทางมาโรงเรียนสะดวก เปิดสอนด้านวิชาชีพที่หลากหลายสาขา มีเทคโนโลยีการศึกษาที่ทันสมัย ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ เจือจันทร์ จงสถิตอยู่ (2525 : 19) ได้กล่าวถึงแรงจูงใจใน การศึกษาว่าขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ คือ ภูมิสำเนา ของสถานศึกษาที่อยู่ในส่วนกลางและ ภูมิภาค ความมีชื่อเสียงของสถานศึกษาที่แตกต่างกัน

2. ผลการเปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครปัญญะวิทยาลัย โดยจำแนกตามเพศ อาชีพ ผู้ปกครอง ผลการเรียน และรายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง

2.1 นักเรียนเพศต่างกัน ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย โดยรวมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ เพราะว่าสภาพสังคมปัจจุบันให้ความสำคัญต่อการศึกษาและความเสมอภาคทางการศึกษาที่เท่าเทียมกันไม่ว่าเพศชายหรือเพศหญิง สามารถที่จะเลือกศึกษาได้ตามความต้องการของตนเอง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ อุไรวรรณ โพธิเวชเทวัญ (2539 : 77) ที่ศึกษาสิ่งจูงใจในการเลือกเรียนหลักสูตรธุรกิจศึกษาในแต่ละด้านและโดยรวมทุกด้าน ไม่แตกต่างกัน สอดคล้องกับงานวิจัยของสมชัย เจนจตุรงค์ (2542 : 54) ที่ศึกษาแรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ของนักศึกษาในวิทยาลัยพณิชยการ สังกัดกรมอาชีวศึกษา เขตกรุงเทพมหานคร พบว่า นักศึกษาชายและนักศึกษาหญิง มีแรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง โดยรวมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

2.2 นักเรียนที่ผู้ปกครองมีอาชีพต่างกัน ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น ด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะของโรงเรียน โดยรวมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ เพราะว่า ผู้ปกครองส่วนใหญ่ของนักเรียนต้องการให้ศึกษาสูงขึ้น โดยมีจุดมุ่งหมายเดียวกัน คือเมื่อจบการศึกษาแล้ว สามารถหางานทำได้ง่ายขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของเพ็ญศรี จินดาศักดิ์ (2532 : 32) ที่ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการเลือกอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 สังกัดกรมอาชีวศึกษา จังหวัดชลบุรี พบว่า อาชีพของผู้ปกครองไม่มีความสำคัญกับการเลือกอาชีพของนักเรียน สอดคล้องกับงานวิจัยของสว่าง จิตร พัชรณนิกรณ์ (2541 : 40) พบว่า อาชีพบิดา มารดาต่างกันเป็นเหตุจูงใจในการศึกษาต่อแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ และสอดคล้องกับงานวิจัยของ ลัดดา หิรัญยวา (2545 : 72-73) เรื่องแรงจูงใจในการเลือกเรียนหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต โปรแกรมวิชาการบริหารธุรกิจของนักศึกษาระดับปริญญาตรี (หลังอนุปริญญา) สถาบันราชภัฏสวนสุนันทา พบว่า นักศึกษาที่ผู้ปกครองมีอาชีพต่างกัน มีแรงจูงใจในการเลือกเรียน โดยรวมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

2.3 นักเรียนที่มีผลการเรียนต่างกัน ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะของโรงเรียน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านลักษณะของโรงเรียนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ส่วนด้านการประกอบอาชีพแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ด้านเหตุผลส่วนตัว เมื่อทดสอบเป็นรายคู่พบว่านักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 3.00 – 4.00 ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย มากกว่า นักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยน้อยกว่า 2.00 แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 เพราะว่า นักเรียนที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนมากกว่ามีความสนใจ และต้องการได้รับความรู้ใหม่ ๆ ทางธุรกิจ นั

ความรู้ไปใช้ในชีวิตประจำวัน ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ ฉวีวรรณ เหมนาถ (2528 : 69) ได้ศึกษาทัศนคติต่อพฤติกรรมการสอนวิชาชีพครู พบว่า นักศึกษาที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่างกัน มีทัศนคติต่อพฤติกรรมการสอนวิชาชีพครูแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ด้านการประกอบอาชีพ นักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 3.00 – 4.00 ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย มากกว่า นักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00 แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เพราะว่าเมื่อจบการศึกษาแล้ว สามารถประกอบอาชีพอิสระ มีความรู้ความสามารถ ทางด้านวิชาชีพนำไปสู่การเป็นเจ้าของกิจการหรือพัฒนาธุรกิจครอบครัวให้เจริญก้าวหน้า ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ สมพงษ์ จิตจรัสอำพัน (2540 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อสายวิชาบริหารธุรกิจของนักศึกษา ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่างกัน มีองค์ประกอบเป็นแรงจูงใจ ในการเลือกศึกษาต่อ สายวิชาบริหารธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ด้านลักษณะของโรงเรียน นักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ย 3.00 – 4.00 ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย มากกว่า นักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยน้อยกว่า 2.00 และคะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 2.00 -2.99 แตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 เพราะว่า โรงเรียนมีชื่อเสียงเก่าแก่เป็นเวลานาน และยังมีชื่อเสียงในการผลิตบุคลากรทางด้านการศึกษาออกสู่สังคม ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีของโรเจอร์ (Roger. 1979 : 13 – 20) แรงจูงใจด้านอาชีพ เป็นแรงจูงใจที่มีความสำคัญมากในการทำให้ผู้ใหญ่แสวงหาความรู้โดยการเข้ารับการศึกษาคืออีกครั้ง และแรงจูงใจในการมุ่งพัฒนาตนเอง

2.4 นักเรียนที่ผู้ปกครองมีรายได้ต่อเดือนแตกต่างกัน ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น ด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะของโรงเรียน โดยรวมแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ เพราะว่า นักเรียนที่มีผู้ปกครองมีรายได้แตกต่างกัน อาจประกอบการทำงานต่างกัน ต่างก็มีวัตถุประสงค์เดียวกัน คือ ต้องการให้นักเรียนเลือกเรียนสาขางานการขายเมื่อจบการศึกษาออกมาประกอบอาชีพ ตามความรู้ ความสามารถ ความสนใจ ความถนัดของนักเรียน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของนวลฉวี วิศาลศิริกุล (2538 : 85) พบว่า นักศึกษาที่ผู้ปกครองมีรายได้ต่อเดือนต่างกันมีแรงจูงใจในการเรียนไม่แตกต่างกัน และสอดคล้องกับงานวิจัยของเพ็ญศรี จินดาศักดิ์ (2532 : 32) ที่ศึกษาเกี่ยวกับการศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับทางเลือกอาชีพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 สังกัดกรมอาชีวศึกษา จังหวัดชลบุรี พบว่า อาชีพผู้ปกครองไม่มีความสัมพันธ์กับการเลือกอาชีพของนักเรียน

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

จากผลการศึกษาเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย มีข้อเสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้บริหาร ครู อาจารย์ และบุคคลที่เกี่ยวข้อง ได้นำไปพัฒนา ปรับปรุง และการให้คำปรึกษาแนะนำ เพื่อให้การเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนเป็นไปอย่างเหมาะสม และสอดคล้องกับความต้องการของนักเรียน

1. โรงเรียนควรจัดกิจกรรมเสริมเกี่ยวกับทักษะอาชีพทางการขาย เพื่อให้นักเรียนมีแนวคิดและทิศทางการดำเนินการด้านการขายอย่างชัดเจน
2. ในการเรียนการสอนสาขางานการขาย ครูผู้สอนควรมีการปลูกฝังให้นักเรียนได้มีใจรักในอาชีพการขาย หรือมีการเชิญวิทยากรทางด้านการขายที่ประสบความสำเร็จในอาชีพมาบรรยายถึงประสบการณ์และความสำเร็จ เพื่อเป็นแรงจูงใจให้นักเรียนเลือกเรียนสาขางานการขายมากขึ้น

ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาวิจัยแรงจูงใจในการเลือกเรียนสาขาอื่น ๆ ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง เช่น สาขาการตลาด สาขาบัญชี เป็นต้น
2. ควรมีการศึกษาวิจัย ความคิดเห็นที่มีต่อการเรียนการสอนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กมลรัตน์ หล้าสูงษ์. (2528). จิตวิทยาการศึกษา. กรุงเทพฯ : ภาควิชาการแนะแนวและจิตวิทยาการศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- กันตยา เพิ่มผล. (2541). การพัฒนาประสิทธิภาพในการทำงาน. กรุงเทพฯ : ฝ่ายเอกสารและตำรา สถาบันราชภัฏสวนดุสิต.
- ชนิษฐา วิเศษสาร และ มุกดา ศรียงค์. (2537). จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ. กรุงเทพฯ : โครงการตำรา คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.
- จรรยา โกมลบุญย์. (2528). จิตวิทยาทั่วไป. กรุงเทพฯ : ม.ป.ท.
- เจือจันทร์ จงสถิตอยู่. (2524 ธันวาคม – 2525 มกราคม). "ความต้องการทางการศึกษา : โอกาสและการเลือก" วารสารการศึกษาแห่งชาติ. 2 : 17-23.
- ฉวีวรรณ เหมนาค. (2528). ทักษะของนักศึกษาที่มีต่อพฤติกรรมการสอนวิชาชีพครูของอาจารย์วิทยาลัยครูกลุ่มภาคกลาง. ปรินิพนธ์ กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ฝ่ายเอกสาร.
- ชม ภูมิภาค. (2525). จิตวิทยาการสอน. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช.
- ชาญวิทย์ กลิ่นเลขา. (2539). ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเรียนอาชีวศึกษาในโรงเรียนมัธยมศึกษาของนักเรียนมัธยมปีที่ 3 ในจังหวัดสมุทรสงคราม. ปรินิพนธ์ คอ.ม. (การบริหารอาชีวศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง. ฝ่ายเอกสาร.
- ชูศรี วงศ์รัตนะ. (2541). เทคนิคการใช้สถิติเพื่อการวิจัย. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพฯ : เทพเนรมิตการพิมพ์.
- ชัยวัฒน์ ยืนยาว. (2539). แรงจูงใจในการเข้าเรียนของนักศึกษาหลักสูตรการศึกษา นอกโรงเรียนสายสามัญ ระดับประถมศึกษา วิธีเรียนทางไกล จังหวัดสมุทรปราการ. ปรินิพนธ์ กศ.ม. (การศึกษาผู้ใหญ่). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ฝ่ายเอกสาร.
- ณัฐวุฒิ ธรรมกุลมงคล. (2534). องค์ประกอบด้านแรงจูงใจในการเข้าเรียนของนักศึกษาในโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชน ประเภทการศึกษานอกระบบในเขตกรุงเทพมหานคร. ปรินิพนธ์ กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ฝ่ายเอกสาร.
- ดวงเดือน พันธุมนาวิน. (2518). จิตวิทยาสังคม. กรุงเทพฯ : ม.ป.พ.
- ทิพย์วรรณ นพวงศ์ ณ ออยุธยา. (2526, ตุลาคม – ธันวาคม) "เรียนเพื่ออะไร," วิทยารย. หน้า 32-35.

- นวลฉวี วิศาลศิริกุล. (2538). แรงจูงใจในการมาเรียนของนักศึกษาโรงเรียนอาชีพ
ปริญญาโท กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา) กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย
ศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- ปฐม นิคมานนท์. (2528). การศึกษานอกโรงเรียน. กรุงเทพฯ : ทิพย์อักษร.
- พจน์ สะเพียรชัย. (2525, ธันวาคม - 2526, มกราคม) "การศึกษากับการพัฒนาเยาวชน,"
วารสารการศึกษาแห่งชาติ.
- พนิดา ไพโรจน์เพชรราช. (2545). แรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตร
วิชาชีพชั้นสูงของนักศึกษา โรงเรียนพณิชยการเพชรบุรีบริหารธุรกิจ จังหวัด
เพชรบุรี. สารนิพนธ์ กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- เพ็ญศรี จินดาศักดิ์. (2532). การศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการเลือกอาชีพของนักเรียน
ชั้นมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 3 สังกัดกรมสามัญศึกษา จังหวัดชลบุรี. ปริญญาโท
กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
ถ่ายเอกสาร.
- มงคล ค่อยประเสริฐ. (2539). แรงจูงใจในการเรียนของนักศึกษา หลักสูตรประกาศนียบัตร
วิชาชีพ (ปอ.) ในจังหวัดอุทัยธานี. ปริญญาโท กศ.ม. (การศึกษาผู้ใหญ่).
กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- รังรอง สีทองดี. (2535). แรงจูงใจในการศึกษาต่อของนิสิตปริญญาโทภาคพิเศษ.
ปริญญาโท กศ.ม. (การศึกษาผู้ใหญ่). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ. (2538). เทคนิคการวิจัยทางการศึกษา. พิมพ์ครั้งที่ 4.
กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น.
- ลัดดา หิรัญวา. (2545). แรงจูงใจในการเลือกเรียนหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต
โปรแกรมวิชาการบริหารธุรกิจของนักศึกษาระดับปริญญาตรี (หลังอนุปริญญา)
สถาบันราชภัฏสวนสุนันทา. (ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- วิภา อร่ามรุ่งโรจน์ชัย. (2544). แรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับปริญญาตรี ของนักศึกษา
สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตบพิตรพิมุข มหาเมฆ. สารนิพนธ์ กศ.ม.
(ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
ถ่ายเอกสาร.
- สมชัย เจนจตุรงค์. (2542). แรงจูงใจในการศึกษาต่อระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง
ของนักศึกษาในวิทยาลัยพณิชยการสังกัดกรมอาชีวศึกษา เขตกรุงเทพมหานคร
ปริญญาโท กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย
ศรีนครินทรวิโรฒ. (ถ่ายเอกสาร).

- สมพงษ์ จิตจรัสอำพัน. (2540). องค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในการเลือกศึกษาต่อสายบริหารธุรกิจของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลในเขตกรุงเทพมหานคร. ปรินทิพนิพนธ์ กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- สว่างจิตร์ พัทธมณีปกรณ์. (2541). เหตุจูงใจในการเลือกเรียนวิชาเอกคอมพิวเตอร์ธุรกิจของนักศึกษา สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ในเขตกรุงเทพมหานคร. ปรินทิพนิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- สุพรรณิ เสาวดี. (2543). มวลเหตุจูงใจในการเลือกเรียนกลุ่มวิชาการบัญชีของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยพณิชยการธนบุรี. สารนิพนธ์ กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา) กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- สุวัฒน์ วัฒนวงศ์. (2545). จิตวิทยาเพื่อการฝึกอบรมผู้ใหญ่. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : เอ็กสเปอร์เน็ท
- สุวิมล ไชยเพชร. (2536). แรงจูงใจในการเข้าเรียนสาขาวิชาคอมพิวเตอร์ในโรงเรียนอาชีวศึกษาเอกชนประเภทศึกษานอกระบบในกรุงเทพมหานคร. ปรินทิพนิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- สุวิมล ดีลัน. (2521). การศึกษาองค์ประกอบที่เป็นแรงจูงใจในการเลือกแผนการเรียนของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายสังกัดโรงเรียนรัฐบาล ในเขตจังหวัดอุบลราชธานี. วิทยานิพนธ์ ศศ.ม. กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. ถ่ายเอกสาร.
- สำออง งามวิชา. (2541). การวิจัยธุรกิจศึกษา. กรุงเทพฯ : ภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- อารี พันธุ์มณี. (2542). จิตวิทยาการเรียนการสอน. กรุงเทพฯ : บริษัทเลิฟแลนด์เพรส จำกัด.
- อุไรวรรณ โพธิเวชเทวัญ. (2539). สิ่งจูงใจในการเลือกเรียนหลักสูตรธุรกิจศึกษาของนิสิตระดับปริญญาตรีในสถาบันอุดมศึกษา เขตกรุงเทพมหานคร. ปรินทิพนิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ถ่ายเอกสาร.
- อเนกกุล กรี่แสง. (2526). จิตวิทยาการศึกษา. พิมพ์ครั้งที่ 3. พิษณุโลก : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ พิษณุโลก.
- Beach, Dale S. (1965). *The Management of People at work*. New York : P Macmillan Book Company.
- Boshier, Roger W. (1971). "Motivation Orientations of Adult Education Participants : A Factor Analytic Exploration of Houle's Typology" *Adult Education*. 21 (1) : 72

- Crites, J.o. (1969). *Vocational Psychology*. New York : McGraw – Hill, Inc.
- Grinzberg, Eli. (1974). *Career Guidance*. New York : McGraw-Hill Co.
- Good, Cater V. (1973). *Dictionary of Education*. New York : McGraw - Hill
- Guilford, John S., David E Gray. (1970). *Motivation and Modern Management*.
London : Harper and Row Publishers.
- Hoppock, Robert. (1968). *Occupational Information*. New York : McGraw-Hill
Book Co.
- Houle, Cyrill O. (1961). *The Inquiring Mind*. Madison. Wise : University of
Wisconsin Press.
- Maslow, A. H. *Motivation and Personality*. New York : Harper & Row, 1954.
- Plunkett, W. Richard. & Attner, Raymond F. (1966). *Management : Meeting
and Exceeding Customer Expectations*. Cincinnati, Ohio : South – Western
College Publishing.
- Schuler, Randall S. (1998). *Managing Human Resources*. 6th ed. Cincinnati,
Ohio : South – Western College Publishing.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

ตัวอย่างแบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการทราบถึง เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย

แบบสอบถามนี้แบ่งเป็น 2 ตอน คือ

ตอนที่ 1 เป็นข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถาม เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น ด้านการประกอบอาชีพและด้านลักษณะโรงเรียน

แบบสอบถามเพื่อการวิจัยเรื่องเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย
 ของนักเรียนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
 โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย

คำชี้แจง แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 2 ตอน คือ

- ตอนที่ 1** เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ตอนที่ 2** เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย
 ของนักเรียนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
 โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย

ตอนที่ 1
ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () หน้าข้อความที่เป็นจริงเกี่ยวกับตัวนักเรียน

1. เพศ

- () 1.1 ชาย
- () 1.2 หญิง

2. อาชีพผู้ปกครอง

- () 2.1 ข้าราชการ
- () 2.2 พนักงานรัฐวิสาหกิจ
- () 2.3 พนักงาน / ลูกจ้างธุรกิจเอกชน
- () 2.4 ประกอบกิจการส่วนตัว

3. ผลการเรียน

- () 3.1 คะแนนเฉลี่ยต่ำกว่า 2.00
- () 3.2 คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 2.00 – 2.99
- () 3.3 คะแนนเฉลี่ยตั้งแต่ 3.00 – 4.00

4. รายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง

- () 4.1 ไม่เกิน 10,000 บาท
- () 4.2 10,001 – 20,000 บาท
- () 4.3 20,001 – 30,000 บาท
- () 4.4 30,001 บาทขึ้นไป

ตอนที่ 2

เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย

คำชี้แจง

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของนักเรียนที่สุดเพียง
ช่องเดียวเท่านั้น ซึ่งช่องต่าง ๆ มีความหมายดังนี้

แบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scales) 5 ระดับ

คะแนน	5	หมายถึง	นักเรียนที่ใช้เหตุผลนี้ในการตัดสินใจมากที่สุด
คะแนน	4	หมายถึง	นักเรียนที่ใช้เหตุผลนี้ในการตัดสินใจมาก
คะแนน	3	หมายถึง	นักเรียนที่ใช้เหตุผลนี้ในการตัดสินใจปานกลาง
คะแนน	2	หมายถึง	นักเรียนที่ใช้เหตุผลนี้ในการตัดสินใจน้อย
คะแนน	1	หมายถึง	นักเรียนที่ใช้เหตุผลนี้ในการตัดสินใจน้อยที่สุด

ตัวอย่าง

ข้อ	เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนในระดับประกาศนียบัตร วิชาชีพโรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย	ระดับการใช้เหตุผลในการเลือก ตัดสินใจ				
		มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
1	เป็นหลักสูตรที่ตรงกับความต้องการของ ผู้เรียน					

**ตอนที่ 2 แบบสอบถาม เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของ
นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย**

ข้อ	เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย	ระดับการใช้เหตุผลในการเลือกตัดสินใจ				
		มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
	ด้านเหตุผลส่วนตัว					
1	หลักสูตรที่เปิดสอนในโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัยตรงกับความต้องการของตนเอง					
2	เรียนตามความสนใจของผู้เรียนเพราะอยากเป็นผู้ประกอบอาชีพทางด้านการขาย					
3	เพราะผู้เรียนมีความถนัดในการประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการขาย					
4	เพราะผู้เรียนมีความรู้ความสามารถในด้านการขาย					
5	ต้องการเพิ่มความรู้และประสบการณ์ทางการขาย					
6	เนื้อหาที่เรียนเหมาะสมกับสติปัญญาและความสามารถของผู้เรียน					
7	ผู้เรียนมีบุคลิกภาพเหมาะสมที่จะเป็นนักการขาย					
	ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น					
8	บิดา มารดา ญาติพี่น้อง หรือผู้ปกครองสนับสนุนให้เรียน					
9	ได้รับคำชักชวนจากเพื่อน					
10	ได้รับคำแนะนำจากรุ่นพี่ที่กำลังศึกษาอยู่ในสาขางานการขาย					
11	ได้รับคำแนะนำจากรุ่นพี่ที่จบการศึกษาในสาขางานการขายจากโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย					
12	อาจารย์แนะแนวประจำโรงเรียนแนะนำให้เลือกการเรียนสาขางานการขาย					
13	อาจารย์ที่ปรึกษาแนะนำให้เลือกการเรียนสาขางานการขาย					

ข้อ	เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย	ระดับการใช้เหตุผลในการเลือกตัดสินใจ				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น					
14	เลือกตามแบบอย่างนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ					
15	เลือกตามบุคคลเป็นที่ยกย่องและมีชื่อเสียงทางด้านธุรกิจ					
	ด้านการประกอบอาชีพ					
16	เป็นอาชีพที่สร้างความก้าวหน้าได้อย่างรวดเร็ว					
17	เลือกทำงานในหน่วยงานของภาครัฐและภาคเอกชนได้					
18	เป็นอาชีพที่มีรายได้สูง					
19	มีความมั่นคงในอาชีพ					
20	เป็นอาชีพที่ต้องอาศัยเทคนิคต่าง ๆ และความสามารถเฉพาะในด้านการขาย					
21	เป็นอาชีพที่สังคมยอมรับและยกย่อง					
22	เป็นอาชีพที่ต้องการของตลาดแรงงาน					
	ด้านลักษณะของโรงเรียน					
23	เป็นสถาบันเก่าแก่ที่มีชื่อเสียงมาเป็นเวลาร่วม 66 ปี					
24	โรงเรียนมีเทคโนโลยีทางการศึกษาที่ทันสมัย					
25	การเดินทางมาศึกษาสะดวก มีรถ ขสมก. หลายสายแล่นผ่าน					
26	ค่าใช้จ่ายในการศึกษาที่โรงเรียนไม่สูงมาก					
27	เปิดสอนด้านวิชาชีพหลายสาขา เช่น บัญชี การตลาด และคอมพิวเตอร์					
28	สำเร็จการศึกษาจากโรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย สามารถหางานทำได้ง่ายขึ้น					
29	คณาจารย์มีความสามารถในการถ่ายทอดวิชาความรู้					

ภาคผนวก ข
รายชื่อผู้เชี่ยวชาญ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญ

รองศาสตราจารย์ ดร.สุวัฒน์ วัฒนวงศ์
 อาจารย์ประจำภาควิชาการศึกษาผู้ใหญ่
 คณะศึกษาศาสตร์
 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุวิชา โกมลทัต
 อาจารย์ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ
 คณะสังคมศาสตร์
 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ปิยะดา สมบัติวัฒนา
 อาจารย์ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ
 คณะสังคมศาสตร์
 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ภาคผนวก ค
หนังสือขอความอนุเคราะห์



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โทร. 5731

ที่ ศร 0519.12/5/๖3

วันที่ ๖ กรกฎาคม 2548

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญ

เรียน คณบดีคณะศึกษาศาสตร์

เนื่องด้วย นางสาวพรทิพย์ สุวรรณกงกุล นิสิตระดับปริญญาโท สาขาวิชาธุรกิจศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ทำสารนิพนธ์ เรื่อง “เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย” โดยมี อาจารย์สัญญากร ชุทรัพย์ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัยขอเรียนเชิญ รองศาสตราจารย์สุวัฒน์ วัฒนวงศ์ เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบแบบสอบถามเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์ ได้โปรดพิจารณาให้ข้าราชการในสังกัดเป็นผู้เชี่ยวชาญให้ นางสาวพรทิพย์ สุวรรณกงกุล และขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ณ โอกาสนี้

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์เพ็ญสิริ จิระเดชากุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โทร. 5731

ที่ ศธ 0519.12/๕14.)

วันที่ ๗ กรกฎาคม 2548

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญ

เรียน คณะบดีคณะสังคมศาสตร์

เนื่องด้วย นางสาวพรทิพย์ สุวรรณกองกุล นิสิตระดับปริญญาโท สาขาวิชาธุรกิจศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ทำสารนิพนธ์ เรื่อง “เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาดระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย” โดยมี อาจารย์สัญญากร ชูทรัพย์ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัยขอเรียนเชิญ ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุวิชา โกมลทัตต์ และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ปิยะดา สมบัติวัฒนา เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจแบบสอบถามเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาดระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพมหานครการบัญชีวิทยาลัย

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์ ได้โปรดพิจารณาให้ข้าราชการในสังกัดเป็นผู้เชี่ยวชาญให้ นางสาวพรทิพย์ สุวรรณกองกุล และขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ณ โอกาสนี้

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ เพ็ญศิริ จิระเชชากุล)

คณะบดีบัณฑิตวิทยาลัย



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โทร. 5731

ที่ ศบ 2519.12/๕1๕๖

วันที่ ๗ กรกฎาคม 2548

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญ

เรียน คณะบดีคณะสังคมศาสตร์

เนื่องด้วย นางสาวพรทิพย์ สุวรรณกองกุล นิสิตระดับปริญญาโท สาขาวิชาธุรกิจศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ทำสารนิพนธ์เรื่อง “เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย” โดยมี อาจารย์สิริฎากร ชูทรัพย์ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัยขอเรียนเชิญ ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุวิชา โกมลทัต และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ปิยะดา สมบัติวัฒนา เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบตามเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์ ได้โปรดพิจารณาให้ข้าราชการในสังกัดเป็นผู้เชี่ยวชาญให้ นางสาวพรทิพย์ สุวรรณกองกุล และขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ณ โอกาสนี้

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์เพ็ญศิริ จิระเชชากุล)

คณะบดีบัณฑิตวิทยาลัย



ที่ ศธ 0519.12/๒53๑

บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

สุขุมวิท 23 กรุงเทพฯ 10110

/๒ กันยายน 2548

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์เพื่อการวิจัย

เรียน ผู้อำนวยการโรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม

เนื่องด้วย นางสาวพรทิพย์ สุวรรณกองกุล นิสิตระดับปริญญาโท สาขาวิชาธุรกิจศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ได้รับอนุมัติให้ทำสารนิพนธ์เรื่อง “เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย” โดยมี อาจารย์สถิตฐากร ชูทรัพย์ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ในการนี้ นิสิตมีความจำเป็นต้องเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัย โดยขอให้นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2 จำนวน 260 คน ตอบแบบสอบถามเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ในระหว่างเดือนกันยายน 2548

จึงเรียนมาเพื่อขอบความอนุเคราะห์ ได้โปรดพิจารณาให้ นางสาวพรทิพย์ สุวรรณกองกุล ได้เก็บข้อมูลเพื่อการวิจัย และขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์เพ็ญศิริ จีระเชชากุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

โทร. 02-664-1000 ต่อ 5731

หมายเหตุ : ต้องการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ นิสิต โทรศัพท์ 02-2089802 - 9 ต่อ 150

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ประวัติย่อผู้ทำสารนิพนธ์

ชื่อ – นามสกุล	นางสาวพรทิพย์ สุวรรณกองกุล
วันเดือนปีเกิด	วันที่ 15 ธันวาคม พ.ศ. 2509
ภูมิลำเนาเกิด	จังหวัดกรุงเทพมหานคร
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	138 ตรอกตึกดิน แขวงสำราญราษฎร์ เขตพระนคร กรุงเทพมหานคร 10200
ตำแหน่งหน้าที่ปัจจุบัน	อาจารย์สอนวิชาด้านการขาย ระดับ ปวช.
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2524	โรงเรียนเทเวศน์วิทยาลัย
พ.ศ. 2527	โรงเรียนตั้งตรงจิตรพณิชยการ
พ.ศ. 2530	วิทยาลัยพณิชยการธนบุรี
พ.ศ. 2534	มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
พ.ศ. 2549	การศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกธุรกิจศึกษา จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย

บทคัดย่อ
ของ
พรทิพย์ สุวรรณกองกุล

12 เม.ย. 2549

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกธุรกิจศึกษา
มีนาคม 2549

12/1/2549

พรทิพย์ สุวรรณกองกุล. (2549). เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย สารนิพนธ์ กศ.ม. (ธุรกิจศึกษา). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ : อาจารย์สิริฐฎากร ชุทธิภย์.

การวิจัยครั้งนี้ มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาและเปรียบเทียบเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย 4 ด้าน คือ ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านการสนับสนุนของผู้อื่น ด้านการประกอบอาชีพ และด้านลักษณะของโรงเรียน จำแนกตามตัวแปร เพศ อาชีพผู้ปกครอง ผลการเรียน และรายได้ต่อเดือนของผู้ปกครอง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2 สาขางานการขาย ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2548 โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย จำนวน 260 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล เป็นแบบสอบถามแบบประมาณค่า 5 ระดับ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลคือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าที (t-test) และใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว (One Way Analysis of Variance) เปรียบเทียบค่าคะแนนเฉลี่ยเป็นรายคู่โดยวิธีการทดสอบ Scheffe's Test for Multiple Comparisons

ผลวิจัยพบว่า

1. นักเรียนใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายทั้ง 4 ด้าน โดยรวมอยู่ในระดับปานกลางและเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการประกอบอาชีพ ใช้เหตุผลในการเลือกอยู่ในระดับมาก รองลงมาคือ ด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านลักษณะของโรงเรียน และด้านการสนับสนุนของผู้อื่น

2. นักเรียนที่มีเพศต่างกัน อาชีพผู้ปกครองต่างกัน และผู้ปกครองมีรายได้ต่างกัน ใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย ทั้ง 4 ด้าน โดยรวมและรายด้านแตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

3. นักเรียนที่มีผลการเรียนต่างกันมีใช้เหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขาย 4 ด้าน โดยรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า นักเรียนที่มีผลการเรียนต่างกัน มีเหตุผลในการเลือกเรียนสาขางานการขายด้านเหตุผลส่วนตัว ด้านลักษณะของโรงเรียน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และด้านการประกอบอาชีพ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนด้านอื่น ๆ แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

REASONS FOR SELECTING SELLING SECTION OF VOCATIONAL
CERTIFICATE STUDENTS AT BANGKOK BUSINESS COLLEGE

AN ABSTRACT
BY
PRONTHIP SUWANKONGKUL

Presented in partial fulfillment of the requirements
for the Master of Education degree in Business Education
at Srinakharinwirot University
March 2006

Pronthip Suwankongkul. (2006). *Reasons for Choosing Business selling of Vocational Certificate Students at Bangkok Business College*.
Master Project : M.Ed. (Business Education). Graduate School,
Srinakharinwirot University, Bangkok Advisor : Mr Sittakorn Choosup.

The purposes of the this research was to study and compare the reasons for selecting selling section of vocational certificate students at Bangkok Business College regarding the 4 aspects personal reasons, education sponsors, career expectations, and institution characteristics, classified by genders, GPA, and mothly income of their parents careers.

Sampling groups used in this study were 260 second year students at vocational certificate level, majoring in Selling at Bangkok Business College in the first semester of the academic year 2005

The tool used for collecting data was a set of questionnaires with 5 levels. The collected data was entered into statistical analysis to find the percentage, mean and standard deviation. T-test, one way Analysis of Variance. And the Scheffes's Test for Multiple Comparisons were used The findings were as follows:

1. The students had reasons for selecting selling section in all 4 aspects Moderately.
2. The students with different genders, parents careers, and monthly Income had their own reasons covering all aspects to major in selling section. There were no statistical differences in 4 aspect
3. The students with different GPA had reasons for majoring in selling section of all 4 aspects with statistically significant differences. For the aspects of personal reasons and institution characteristics, there was statistically significant difference at .01, and at .05 for the aspect of career expectations, where as other aspects had no statistical difference.