

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความต้องการทราบพฤติกรรมการใช้ประโยชน์สมุนไพรไทย และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกับพฤติกรรมการใช้สมุนไพรไทยโดยแจกแบบสอบถามผู้ที่ให้ความสนใจที่โรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศรจำนวน 400 คนแก่ผู้ที่มาซื้อผลิตภัณฑ์สมุนไพร พบว่า ผลการวิจัยข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จากกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ผู้ตอบคำถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงช่วงอายุ 45-54 เป็นส่วนมาก สถานภาพสมรสมีรายได้อยู่ที่ช่วง 5000-10000 บาทระดับการศึกษาคือระดับปริญญาตรีประเภทของงานที่ทำอยู่ของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า รับข้าราชการ

ในด้านพฤติกรรมการใช้ประโยชน์สมุนไพรไทย พบว่า กลุ่มตัวอย่างเห็นว่าสมุนไพรมีประโยชน์ต่อสุขภาพเป็นภูมิปัญญาพื้นบ้านที่ควรอนุรักษ์แม้จะมีความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรไม่มาก เห็นว่ารูป รส กลิ่น ของสมุนไพรเป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อความตั้งใจใช้ประโยชน์สมุนไพร มีความสนใจใช้ประโยชน์สมุนไพรของไทยมากกว่าสมุนไพรจากต่างประเทศ และผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ผ่านการรับรองคุณภาพ

ผลการวิเคราะห์ตัวแบบสมการ โครงสร้างเพื่อศึกษาอิทธิพลเชิงสาเหตุ พบว่าทัศนคติมีอิทธิพลต่อความตั้งใจ กลุ่มอ้างอิงหรืออิทธิพลคนรอบข้างมีอิทธิพลต่อความตั้งใจ การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมมีอิทธิพลต่อความตั้งใจ ปัจจัยด้านแรงจูงใจมีอิทธิพลต่อความตั้งใจ ปัจจัยด้านแรงจูงใจมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการใช้ประโยชน์สมุนไพร ปัจจัยด้านการรับรู้การควบคุมพฤติกรรมมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการใช้ประโยชน์สมุนไพร และปัจจัยด้านความตั้งใจมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการใช้ประโยชน์สมุนไพรซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน

In this thesis, the researcher investigates the behaviors of using Thai herbs and factors influencing these behaviors.

The research instrument was a questionnaire. The subjects consisted of 400 persons buying herbal products at Chophaya Abhaibhubejhr Hospital. The instrument of research was a questionnaire.

Findings are as follows:

Most of the respondents were married females between the ages of forty-five and fifty-four whose monthly income was between 5,000 and 10,000 baht. Most of them were holders of a bachelor's degree and were employed in the civil service.

In regard to the behaviors of using Thai herbal products, the respondents concurred in holding that Thai herbs were beneficial to health and that local wisdom deserved to be conserved. Although they had little knowledge regarding Thai herbs, they nonetheless believed that the form, taste, and smell of Thai herbs influenced their intentions to use these herbs. They were interested in using Thai herbs more than herbs from abroad and in using herbs which had received quality certification.

In applying structural equation model analysis in order to study causal influences, the researcher found that attitudes influenced intentions. People around them influenced the intentions of the subjects.

The perception of controlling behaviors exerted influences on intentions. The factor of motivation additionally influenced intentions, particularly in respect to behaviors displayed in using Thai herbs. The factor of the perception of controlling behaviors influenced the behaviors displayed in the course of using Thai herbs.

Finally, analysis showed that the factor of intention influenced the behaviors exhibited when using Thai herbs. This finding was congruent with the theory of consumer behavior governing this inquiry.