

การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส
ในเขตกรุงเทพมหานคร

จิตตภู กลิ่นประทุม

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (การจัดการการกีฬา)
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2559

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส
ในเขตกรุงเทพมหานคร

จิตตฤ กิ่งประทุม

นายจิตตฤ กิ่งประทุม

ผู้วิจัย



ผู้ช่วยศาสตราจารย์พราม อินพรม,

ค.ค. (พลศึกษา)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก



ผู้ช่วยศาสตราจารย์นักรบ ระวีการณ,

ศศ.ค. (อาชีวศึกษา)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม



ผู้ช่วยศาสตราจารย์วรรณชลิ โนริยา,

ปร.ค. (วิทยาศาสตร์การกีฬา)

ประธานหลักสูตร

ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการการกีฬา

คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์

มหาวิทยาลัยมหิดล



ศาสตราจารย์พัชรีย์ เลิศฤทธิ,

พ.บ., Ph.D. (Biochemistry)

คณบดี

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส
ในเขตกรุงเทพมหานคร

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (การจัดการการกีฬา)

วันที่ 12 กรกฎาคม พ.ศ. 2559

.....
จิตตฤ กลิ่นประทุม

นายจิตตฤ กลิ่นประทุม

ผู้วิจัย

.....
W. O. M.

ผู้ช่วยศาสตราจารย์พราม อินพรม,

ค.ด. (พลศึกษา)

กรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....
S. P.

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วันชัย บุญรอด,

ค.ด. (พลศึกษา)

ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....
P. A.

ผู้ช่วยศาสตราจารย์นักรบ ระวีการณ,

ศศ.ด. (อาชีวศึกษา)

กรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....
S. P. S.

รองศาสตราจารย์เทพประสิทธิ์ กุลธวัชวิชัย,

ค.ม. (พลศึกษา)

กรรมการสอบวิทยานิพนธ์

.....
P. H.

ศาสตราจารย์พัชรีย์ เลิศฤทธิ,

พ.บ., Ph.D. (Biochemistry)

คณบดี

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล

.....
S. P. S.

รองศาสตราจารย์ลือชัย ศรีเงินขวง,

Ph.D. (Medical Anthropology)

คณบดี

คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์

มหาวิทยาลัยมหิดล

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี ด้วยความเมตตาจากผู้ช่วยศาสตราจารย์พราม อินพรม ประธานกรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์ รองศาสตราจารย์เทพประสิทธิ์ กุศลวัชวิชัย ผู้ช่วยศาสตราจารย์นักรบ ระวีการณ์ กรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์วันชัย บุญรอด ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ที่ได้กรุณาสละเวลาให้คำปรึกษาและข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการทำวิจัย รวมถึงช่วยตรวจทานและแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ด้วยความเอาใจใส่อย่างยิ่งตลอดมา ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาของทุกท่านและขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณคณาจารย์ในสาขาวิชาการจัดการกีฬาทุกท่านที่ได้ให้ความรู้ความเข้าใจในระหว่างการศึกษา ขอบพระคุณเจ้าหน้าที่ประจำภาควิชาศึกษาศาสตร์ทุกท่านสำหรับความช่วยเหลือและคำแนะนำที่เป็นประโยชน์ตลอดระยะเวลาการศึกษา

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณผู้จัดการและเจ้าหน้าที่สนามเทนนิส รวมถึงผู้สอนเทนนิส ในสนามเทนนิสที่ผู้วิจัยขอความอนุเคราะห์เก็บข้อมูล ที่ช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกในการเก็บข้อมูล รวมถึงขอขอบพระคุณผู้ปกครองที่สละเวลาและให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามอย่างดียิ่ง

สุดท้ายนี้ ขอกราบขอบพระคุณ บิดา มารดา ผู้ให้การอบรมเลี้ยงดู ให้กำลังใจ และให้การสนับสนุนการเรียนมาโดยตลอด รวมทั้งขอขอบคุณทุกท่านผู้เกี่ยวข้องที่มีได้กล่าวนามข้างต้น ซึ่งมีส่วนช่วยในการศึกษาและทำให้วิทยานิพนธ์สำเร็จลุล่วงด้วยดี

จิตตฤ กลิ่นประทุม

การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร

THE MAKING OF PARENTS IN SUPPORTING YOUTH TENNIS PLAYER IN BANGKOK METROPOLIS

จิตตฤ กลิ่นประทุม 5436181 SHSM/M

ศศ.ม. (การจัดการการกีฬา)

คณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์: พราหม อินพรม, Ph.D., นักรบ ระวีการณ, Ph.D.

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร ในด้านมุมมองของผู้บริโภคและด้านเจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครอง ใช้วิธีวิจัยเชิงสำรวจ โดยมีแบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ปกครองของเยาวชนที่เล่นกีฬาเทนนิสในสนามเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 400 คน และใช้สถิติวิเคราะห์ คือ ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการศึกษามุมมองของผู้บริโภคที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส ด้านความต้องการของผู้ปกครอง พบว่า ผู้ปกครองให้ความสำคัญกับด้านความต้องการของผู้ปกครองโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด โดยให้ความสำคัญกับรายการย่อย คือ บุตรหลานมีความสุขและมีบุคลิกภาพที่ดีอยู่ในระดับมากที่สุด ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง พบว่า ผู้ปกครองให้ความสำคัญกับด้านความสะดวกของผู้ปกครองโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยให้ความสำคัญกับรายการย่อย คือ สนามเทนนิสหรือสถานที่เรียนเทนนิสตั้งอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงานอยู่ในระดับมากที่สุด ด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิส พบว่า ผู้ปกครองให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิสโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยให้ความสำคัญกับรายการย่อย คือ เวลาที่ใช้ในการเดินทางมาเรียนเทนนิสมีความเหมาะสมในระดับมาก ด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส พบว่า ผู้ปกครองให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยให้ความสำคัญกับรายการย่อย คือ ครูผู้สอนมีความสามารถและมีประสบการณ์สอนไม่ต่ำกว่า 5 ปี อยู่ในระดับมากที่สุด ส่วนผลการศึกษาด้านเจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส พบว่า ผู้ปกครองให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านเจตคติโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด โดยให้ความสำคัญกับรายการย่อย คือ กีฬาเทนนิสจะช่วยพัฒนาทั้งร่างกาย จิตใจ และบุคลิกภาพ อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมา คือ กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ทำให้ได้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ อยู่ในระดับมากที่สุด ในด้านความคาดหวัง พบว่า ผู้ปกครองให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านความคาดหวังโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยให้ความสำคัญกับรายการย่อย คือ ปลุกฝังให้บุตรหลานมีนิสัยชื่นชอบและสนุกกับการออกกำลังกาย อยู่ในระดับมากที่สุด

คำสำคัญ: การตัดสินใจ/ ผู้ปกครอง/ เยาวชน/ กีฬา/ เทนนิส

THE MAKING OF PARENTS IN SUPPORTING YOUTH TENNIS PLAYER IN
BANGKOK METROPOLIS

JITTAPOO KLINPRACHUM 5436181 SHSM/M

M.A. (SPORTS MANAGEMENT)

THESIS ADVISORY COMMITTEE: PRAM INPROM, Ph.D. (PHYSICAL EDUCATION),
NUG-ROB RAWANGKARN, Ph.D. (VOCATIONAL EDUCATION)

ABSTRACT

This research aimed to explore the parents' decisions in supporting youth tennis player in Bangkok Metropolis in the consumers' perspectives, and parents' attitudes and expectation. The survey was conducted by gathering data with the constructed questionnaires among 400 parents who support the youth tennis player in Bangkok Metropolitan area. The study engaged Statistical Analysis, namely, Mean and Standard Deviation.

The findings on the need of parents suggest that parents put priority on their own desire at the highest level with heavy focus on healthy offspring and good personality. The parent's convenient access to the tennis facilities also ranked high, mainly on the location of tennis court or tennis school located near the place of resident or workplace. As for the expense associated with playing tennis, the parents gave high priority to the cost, namely, time spent traveling to learn tennis. The communication on tennis-related issue, the parents paid most attention to communication with the instructor experiences in teaching at least 5 years. For the study on the parents' attitude and expectation toward decisions to support the youth tennis player, it was found that the parents had focused on the benefit from playing tennis because it not only helped to develop the athletes physically, emotionally, but also their personality, followed by the leisure time spent by the player in the most productive way. Regarding expectation, the parents gave their most attention to instill their offspring the love and enjoyment from exercise.

KEY WORDS: DECISION/PARENTS/YOUTH/SPORT/TENNIS

149 pages

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ค
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญรูปภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ	1
1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย	3
1.3 ขอบเขตการวิจัย	3
1.4 ตัวแปรที่ศึกษา	4
1.5 นิยามศัพท์	5
1.6 สมมติฐานของการวิจัย	6
1.7 กรอบแนวคิดในการวิจัย	6
1.8 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	7
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	8
2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภค	8
2.2 แนวคิดมุมมองของผู้บริโภค (4Cs)	20
2.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจ	21
2.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับเจตคติ	29
2.5 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจ	32
2.6 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับความคาดหวัง	37
2.7 แนวคิดเกี่ยวกับการพิจารณาเลือกกิจกรรมกีฬาหรือออกกำลังกาย	42
2.8 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	44

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	57
3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	57
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	63
3.3 ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ	65
3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล	65
3.7 การวิเคราะห์ข้อมูล	66
บทที่ 4 ผลการวิจัย	67
บทที่ 5 อภิปรายผลการวิจัย	86
5.1 ข้อมูลลักษณะทางประชากรของผู้ตอบแบบสอบถาม	86
5.2 ข้อมูลพฤติกรรมเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม	87
5.3 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำคัญของด้านมุมมองของ ผู้บริโภครที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของ ผู้ตอบแบบสอบถาม	89
5.4 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับเจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีผล ต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม	92
5.5 ข้อมูลความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริม เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม	94
บทที่ 6 สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ	95
6.1 สรุปผลการศึกษาวิจัย	95
6.2 ข้อเสนอแนะจากผลการศึกษาวิจัย	98
6.3 ข้อเสนอแนะด้านนโยบาย	101
6.4 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป	102

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทสรุปแบบสมบูรณภาษาไทย	103
บทสรุปแบบสมบูรณภาษาอังกฤษ	120
บรรณานุกรม	136
ภาคผนวก	142
ประวัติผู้วิจัย	149

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
2-1 ตารางแสดงคำถาม 7 คำถาม (6Ws และ 1H) เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค (7Os)	10
3-1 สนามเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตามพื้นที่	60
4-1 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศของผู้ปกครอง	68
4-2 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุของผู้ปกครอง	68
4-3 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา	68
4-4 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ	69
4-5 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว	69
4-6 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศของเยาวชน	70
4-7 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุของเยาวชน	70
4-8 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส	71
4-9 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามช่วงเวลาที่เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส	71
4-10 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวันที่เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในรอบสัปดาห์	72
4-11 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวิธีการที่เยาวชนเดินทางมาเล่นกีฬาเทนนิส	72
4-12 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเวลาที่เยาวชนใช้เดินทางมาสนามเทนนิส	73
4-13 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการเล่นเทนนิสของเยาวชนต่อ 1 ครั้ง	73
4-14 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่เล่นเทนนิสในแต่ละครั้ง	74

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
4-15 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของมุมมองของผู้บริโภคด้านความต้องการของผู้ปกครองในการตัดสินใจส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส	75
4-16 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของมุมมองของผู้บริโภคด้านความสะดวกของผู้ปกครองในการตัดสินใจส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส	76
4-17 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของมุมมองการตลาดด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ปกครองในการตัดสินใจส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส	77
4-18 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของมุมมองของผู้บริโภคด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ปกครองในการตัดสินใจส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส	78
4-19 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของเจตคติของผู้ปกครองต่อกีฬาเทนนิส	79
4-20 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อเยาวชน	81
4-21 จำนวน และร้อยละ ประเด็นความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม	82

สารบัญญภาพ

ภาพ	หน้า
2-1 โมเดลแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการให้คุณค่าและความเชื่อของพ่อแม่ และการให้คุณค่าและความเชื่อของเด็ก รวมถึงแรงบันดาลใจในการประกอบอาชีพ	45
2-2 โมเดลแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการมีส่วนร่วมของพ่อแม่ และการศึกษาของเด็ก	46
2-3 โมเดลแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการมีส่วนร่วมของพ่อแม่ และตัวแปรอื่นๆที่เกี่ยวข้องต่อผลการศึกษาและความรู้ความสามารถของเด็ก	47

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

การออกกำลังกายเป็นกิจกรรมที่สามารถกระทำได้ในทุกเพศทุกวัย และก่อให้เกิดผลดีทั้งด้านร่างกาย ด้านจิตใจ และด้านสังคม การออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอและเหมาะสมกับสภาพร่างกายจะช่วยให้บุคคลมีสุขภาพร่างกายที่แข็งแรง จึงจำเป็นต้องปลูกฝังให้บุคคลเล็งเห็นประโยชน์ของการออกกำลังกาย และมีทัศนคติที่ดีต่อการออกกำลังกาย ทั้งนี้ การส่งเสริมให้บุคคลได้ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องนั้น ต้องทำให้การออกกำลังกายเป็นเรื่องที่สนุกสนานและมีความสุข ดังนั้น กีฬาก็เป็นเครื่องมือสำคัญที่จะส่งผลให้บุคคลรักการออกกำลังกาย

กีฬา นอกจากจะเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้บุคคลได้ออกกำลังกายด้วยความสนุกสนานแล้ว กีฬายังเป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยเสริมสร้างให้บุคคลมีความสมบูรณ์ทั้งทางร่างกายและจิตใจ เนื่องจากการเล่นกีฬาเปรียบเสมือนการจำลองสถานการณ์ในชีวิตจริง ที่มีทั้งการชนะ การพ่ายแพ้ ความผิดหวัง การสัมผัสและคุ้นเคยกับการเล่นกีฬา ยังเป็นการปลูกฝังให้บุคคลซึมซับวัฒนธรรมของกีฬา คือ การรู้จักแพ้ รู้จักชนะ รู้จักให้อภัย และการปฏิบัติตามกฎกติกาของการแข่งขัน ซึ่งการเล่นกีฬานั้นมีกรอบกติกาในการเล่นเช่นเดียวกับการใช้ชีวิตอยู่ร่วมกันตามกรอบกติกาของสังคม การเล่นกีฬาจึงทำให้บุคคลในสังคมได้รับกระบวนการฝึกฝนเรียนรู้วิถีชีวิตอย่างหนึ่ง ได้รับการปลูกฝังคุณธรรมและเรียนรู้สิ่งที่มีคุณค่าทางกีฬา เช่น ความอดทน ความขยัน การมีความรับผิดชอบ รู้แพ้ รู้ชนะ รู้ภัย จึงถือได้ว่า การกีฬามีส่วนช่วยเสริมสร้างให้สังคมมีความสุข (อภิชาติ อ่อนสร้อย, 2555, น.10)

กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาสากลชนิดหนึ่งที่มีความนิยมทั่วโลก รวมถึงในประเทศไทยที่มีเด็ก เยาวชน และประชาชนให้ความสนใจในการเล่นกีฬาเทนนิสจำนวนมาก ดังจะเห็นได้จากจำนวนสนามเทนนิสที่มีอยู่ทั่วประเทศ รวมทั้งเป็นกีฬาที่ประชาชนสนใจติดตามชมเกมการแข่งขันไม่น้อยไปกว่ากีฬาประเภทอื่นๆ ปัจจุบัน กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่มีรายการแข่งขันทั้งระดับสมัครเล่นและระดับอาชีพอยู่ทั่วโลก ส่งผลให้กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนจากเกือบทุกประเทศ โดยในประเทศไทย มีการสนับสนุนกีฬาเทนนิสด้วยการจัดให้กีฬาเทนนิสเป็นส่วนหนึ่งของแผนพัฒนากีฬาแห่งชาติอย่างครอบคลุม ทั้งในด้านสุขภาพ นันทนาการ ความเป็นเลิศใน

การแข่งขัน และการแข่งขันเพื่ออาชีพ (อภิชาติ อ่อนสร้อย, 2555, น.7)

กีฬาเทนนิสนั้น เป็นกีฬาที่สามารถเล่นได้ทุกช่วงวัย เนื่องจากเป็นกีฬาที่เรียนรู้ไม่ยากนักและไม่มี ความซับซ้อนจนเกินไป จึงทำให้มีผู้เล่นกีฬาเทนนิสจำนวนมากไม่ว่าเพศชายหรือหญิง และสามารถเริ่มต้นเล่นได้ตั้งแต่เด็ก กีฬาเทนนิสมีประโยชน์ทั้งในด้านร่างกายและจิตใจ กล่าวคือ การเล่นกีฬาเทนนิสทำให้กล้ามเนื้อแข็งแรง ช่วยให้การเคลื่อนไหวของข้อดีขึ้น การเคลื่อนไหวของร่างกายยืดหยุ่นขึ้น เนื่องจากในการเล่นเทนนิสต้องใช้ร่างกายเกือบทุกส่วนในการเปลี่ยนทิศทาง การวิ่ง การเล่นกีฬาเทนนิสจึงส่งผลดีต่อระบบหมุนเวียนโลหิต ช่วยเผาผลาญพลังงานส่วนเกิน และเป็น การบริหารส่วนต่างๆ ของร่างกาย อีกทั้งยังทำให้มีรูปร่างที่สมส่วนและมีบุคลิกภาพที่สง่างาม เนื่องจากระหว่างการเล่น ผู้เล่นจะต้องอยู่ในท่าที่สมดุล พร้อมจะเคลื่อนตัวไปในทิศทางต่างๆ ได้ตลอดเวลา นอกจากนี้ กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ต้องใช้ความสัมพันธ์ระหว่างมือและสายตา จึงสามารถช่วยฝึกสติ และส่งผลให้เกิดการเชื่อมโยงเส้นประสาทใหม่ในสมอง เป็นการฝึกฝนความสัมพันธ์ระหว่างระบบประสาทและกล้ามเนื้อ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในผู้สูงอายุ ส่วนประโยชน์ทางด้านจิตใจของกีฬาเทนนิส นอกจากจะช่วยให้เกิดความมีน้ำใจเป็นนักกีฬา รู้แพ้ รู้ชนะ และรู้จักการให้อภัย ซึ่งเป็นคุณประโยชน์พื้นฐานของการเล่นกีฬาทุกชนิด กีฬาเทนนิสยังช่วยฝึกฝนการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า ทำให้มีการตัดสินใจที่ดีและรวดเร็ว มีปฏิภาณไหวพริบดี มีความเชื่อมั่นในตนเองและกล้าแสดงออกในสิ่งที่ถูกต้อง มีความซื่อสัตย์สุจริต และความยุติธรรม ทำให้รู้จักการทำงานเป็นหมู่คณะ ฝึกฝนการปรับตัวและการเข้าสังคมอีกด้วย (ต่อพงศ์ คลังกรณ์, 2548)

เนื่องจากกีฬาเทนนิสเป็นหนึ่งในกีฬาที่หัดเล่นได้ไม่ยาก มีประโยชน์ทั้งในด้านการออกกำลังกาย การฝึกฝนความคิดและจิตใจ รวมถึงมีความพร้อมในด้านสนามซึ่งมีอยู่ในทุกพื้นที่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตกรุงเทพมหานคร กีฬาเทนนิสจึงเป็นกีฬาที่ควรมีการส่งเสริมให้ประชาชนหันมาเล่นมากขึ้นเพื่อเป็นหนึ่งในกิจกรรมการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ โดยเฉพาะในกลุ่มเด็กและเยาวชน ดังนั้นนโยบายของลอนเทนนิสสมาคมแห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์ ที่ว่า สมาคมฯ จะส่งเสริมสนับสนุนการเล่น และการแข่งขันเทนนิสของประชาชนทั่วไป และของเยาวชนทุกระดับทั่วภูมิภาค และจะสนับสนุนให้กีฬาเทนนิสเป็นกลไกหนึ่งในการแก้ไขปัญหาสังคมที่กำลังเกิดขึ้นในหมู่นักเรียนเยาวชน โดยจะส่งเสริมให้มีการเล่นกีฬาเทนนิสในระดับโรงเรียนตามจังหวัดต่างๆ รวมทั้งจะส่งเสริมให้มีการจัดการแข่งขันในระดับโรงเรียนให้มากขึ้น

สำหรับการส่งเสริมให้เยาวชนมีความสนใจต่อกีฬาเทนนิสนั้น ผู้ปกครองจะมีอิทธิพลต่อการส่งเสริมให้เยาวชนเรียนรู้และเล่นกีฬาเทนนิส ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ บัวส์, ซาราซิน, บรัสตาต, ทรูยัว และคูรี (Bois, J., Sarrazin, P., Brustad, R., Trouilloud, D., & Cury, F., 2005) ที่ศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลของพ่อแม่ ต่อกิจกรรมการออกกำลังกายของเด็ก พบว่าพฤติกรรมที่เป็น

แบบอย่างของพ่อแม่และความเชื่อของพ่อแม่มีอิทธิพลโดยตรงต่อพฤติกรรมการออกกำลังกาย นอกจากนี้ งานวิจัยของ โคท (Cote, 1999) ที่ศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลของครอบครัวต่อการพัฒนาความสามารถและพรสวรรค์ทางกีฬา พบว่าการสนับสนุนจากครอบครัว และสภาพแวดล้อมในครอบครัวเป็นเรื่องที่จำเป็น เพื่อพัฒนาแรงจูงใจและความสามารถของเด็กในแต่ละชนิดกีฬา

ความสำคัญที่ได้กล่าวในเบื้องต้น ทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อจะได้องค์ความรู้ที่จะนำมาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาและส่งเสริมให้เยาวชนนั้นมีความสนใจในการเล่นกีฬาเทนนิสเพิ่มมากขึ้น

1.2 วัตถุประสงค์ในการวิจัย

1.2.1. เพื่อศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร ในด้านมุมมองของผู้บริโภค

1.2.2. เพื่อศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร ในด้านเจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครอง

1.3 ขอบเขตของการวิจัย

1.3.1 ขอบเขตด้านประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้ปกครองของเยาวชนที่เล่นเทนนิสในสนามเทนนิสที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร

1.3.2 ขอบเขตด้านเนื้อหา

ศึกษาด้านลักษณะทางประชากร พฤติกรรมเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส ด้านมุมมองของผู้บริโภค และด้านเจตคติและความคาดหวัง ซึ่งส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส ในเขตกรุงเทพมหานคร

1.4 ตัวแปรที่ศึกษา

1.4.1 ตัวแปรอิสระ คือ

1.4.1.1 ลักษณะทางประชากร

- เพศของผู้ปกครอง
- อายุของผู้ปกครอง
- อาชีพ
- ระดับการศึกษา
- รายได้ของครอบครัว
- จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่บุตรหลานเล่นกีฬาเทนนิส

1.4.1.2 พฤติกรรมเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส

- เพศของเยาวชน
- อายุของเยาวชน
- จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส
- เวลาที่เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส
- วันที่เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส
- วิธีการเดินทางมาเล่นเทนนิส
- เวลาที่ใช้ในการเดินทางมาเล่นเทนนิส
- ค่าใช้จ่ายในการเล่นเทนนิสต่อ 1 ครั้ง
- จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่เล่นเทนนิสร่วมกันในแต่ละครั้ง

1.4.1.3 ด้านมุมมองของผู้บริโภค

- ด้านความต้องการของผู้ปกครอง
- ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง
- ด้านต้นทุนในการเล่นเทนนิส
- ด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส

1.4.1.3 ด้านเจตคติและความคาดหวัง

1.4.2 ตัวแปรตาม คือ การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร

1.5 นิยามศัพท์

1. ผู้ปกครอง หมายถึง บิดามารดา หรือญาติ ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจเกี่ยวกับการอบรมเลี้ยงดูเยาวชนและมีบทบาทในการส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส

2. เยาวชน หมายถึง ผู้ที่อยู่ในความดูแลของผู้ปกครอง มีอายุไม่เกิน 18 ปี

3. พฤติกรรมเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส หมายถึง ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะการกระทำในการส่งเสริมให้เยาวชนเล่นเทนนิสของผู้ปกครอง ประกอบด้วย

- เพศของเยาวชน
- อายุของเยาวชน
- จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส
- เวลาที่เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส
- วันที่เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส
- วิธีการเดินทางมาเล่นเทนนิส
- เวลาที่ใช้ในการเดินทางมาเล่นเทนนิส
- ค่าใช้จ่ายในการเล่นเทนนิสต่อ 1 ครั้ง
- จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่เล่นเทนนิสร่วมกันในแต่ละครั้ง

4. การตัดสินใจ หมายถึง กระบวนการคิดในการเลือกกีฬาเทนนิสสำหรับเป็นกิจกรรมกีฬาให้แก่เยาวชนในความปกครองของผู้ปกครอง

5. ด้านมุมมองของผู้บริโภค หมายถึง แนวคิดการตลาดแบบ 4Cs ที่มองการตลาดจากมุมมองของผู้บริโภค ซึ่งในที่นี้คือผู้ปกครองซึ่งเป็นผู้ตัดสินใจเลือกกิจกรรมกีฬาเทนนิสให้แก่เยาวชน ได้แก่

- ด้านความต้องการของผู้ปกครอง
- ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง
- ด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิส
- ด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส

6. เจตคติ หมายถึง ความรู้ ความเข้าใจ ความรู้สึกของผู้ปกครองที่มีต่อกีฬาเทนนิส ซึ่งจะนำไปสู่การประเมินค่าและแสดงพฤติกรรมในการสนับสนุนให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส

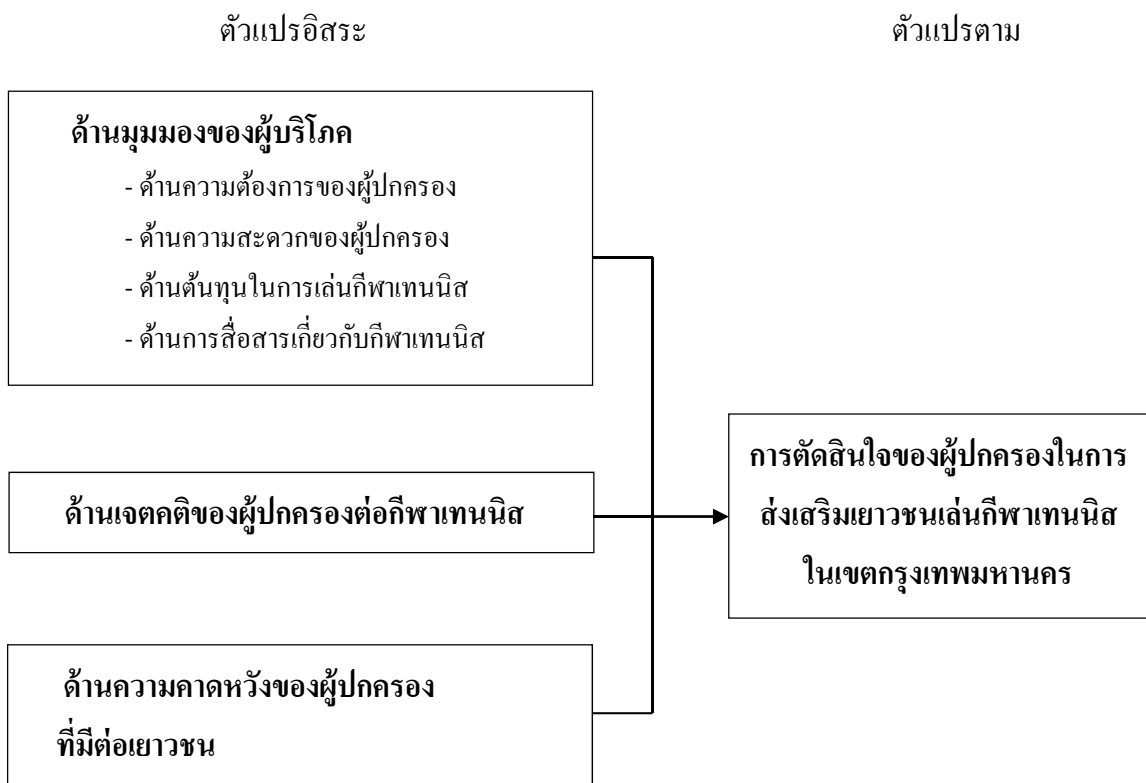
7. ความคาดหวัง หมายถึง ความต้องการหรือการตั้งความหวังของผู้ปกครองถึงประโยชน์ที่เยาวชนจะได้รับจากการเล่นกีฬาเทนนิส

1.6 สมมติฐานของการวิจัย

1. ด้านมุมมองของผู้บริ โภคมีความสำคัญต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ปกครองในเขตกรุงเทพมหานคร
2. ด้านเจตคติและความคาดหวังมีความสำคัญต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ปกครองในเขตกรุงเทพมหานคร

1.7 กรอบแนวคิดในการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร ศึกษาตัวแปรอิสระ คือตัวแปรด้านลักษณะทางประชากร ด้านพฤติกรรมเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส และด้านมุมมองของผู้บริ โภค โดยใช้แนวคิดมุมมองของผู้บริ โภค (4Cs) เป็นแนวทางในการศึกษา รวมถึงศึกษาด้านเจตคติและความคาดหวัง โดยมีตัวแปรตาม คือการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร ดังนี้



1.8 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงระดับความสำคัญของด้านมุมมองของผู้บริโภคและด้านเจตคติและความคาดหวังที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองที่ส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร
2. ผลการวิจัยสามารถเป็นแนวทางในการพัฒนาหรือปรับปรุงแนวทางในการบริหารและการจัดการเรียนการสอนกีฬาเทนนิสขององค์กรต่างๆ และผู้ฝึกสอนกีฬาเทนนิสทั่วไป
3. ผลการวิจัยสามารถเป็นแนวทางในการส่งเสริมให้ผู้ปกครองหันมาสนับสนุนให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสเพิ่มขึ้น

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่จะเป็นประโยชน์ต่อการศึกษ โดยได้แบ่งหมวดหมู่ของการศึกษาดังนี้

- 2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภค
- 2.2 แนวคิดมุมมองของผู้บริโภค (4Cs)
- 2.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจ
- 2.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับเจตคติ
- 2.5 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจ
- 2.6 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับความคาดหวัง
- 2.7 แนวคิดเกี่ยวกับการพิจารณาเลือกกิจกรรมกีฬาหรือออกกำลังกาย
- 2.8 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค

2.1.1 ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค

นักวิชาการได้ให้ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภคไว้ ดังนี้

องอาจ ปทะวานิช (2550) กล่าวว่า ิว่า พฤติกรรมผู้บริโภคเป็นการศึกษากระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคแต่ละคนว่า จะทำการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการอะไรหรือไม่ และหากซื้อจะต้องซื้อจากที่ไหน เมื่อไหร่ อย่างไรและซื้อจากใคร จึงจะเหมาะสมและสร้างความพอใจในการซื้อให้แก่ตนมากที่สุด

ยุทธนา ธรรมเจริญ (2541) กล่าวว่า พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึงกิจกรรมและกระบวนการตัดสินใจของบุคคลในอันที่จะประเมินผลและให้ได้มาซึ่งการใช้สินค้าและบริการ

สุวิทย์ เป็ยผ่อง และจรัสศรี นวกุลศิรินารถ (2530, น. 28) กล่าวว่า พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึงการกระทำของบุคคลใดบุคคลหนึ่งที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหาให้ได้มาและการใช้

สินค้าและบริการนั้นๆ ทั้งนี้หมายรวมถึงกระบวนการตัดสินใจซึ่งมีอยู่ก่อนแล้ว และสิ่งที่มีส่วนในการกำหนดให้เกิดการกระทำดังกล่าว

ปริญญ์ ลักขิตานนท์ (2544) กล่าวว่าไว้ว่า พฤติกรรมผู้บริโภค คือการเรียนรู้ถึงการประพฤตินิติปฏิบัติของผู้ซื้อหรือผู้ให้บริการ คือ ความต้องการทราบว่าผู้บริโภคต้องการอะไร หรือปรารถนาอะไร และมีการตัดสินใจอย่างไร

อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2543) กล่าวว่าไว้ว่า พฤติกรรมผู้บริโภคเป็นปฏิกริยาของบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้รับและใช้สินค้าและบริการทางเศรษฐกิจ รวมทั้งกระบวนการต่างๆ ของการตัดสินใจซึ่งเกิดก่อนและเป็นตัวกำหนดปฏิกริยาต่างๆ เหล่านี้

ดารา ทิปปะปาล (2542) กล่าวว่าไว้ว่า พฤติกรรมผู้บริโภค คือการกระทำใดๆ ของผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการเลือกสรร การซื้อ การใช้สินค้าและบริการ รวมทั้งกระบวนการตัดสินใจซึ่งเป็นตัวนำหรือตัวกำหนดการกระทำดังกล่าว เพื่อตอบสนองความจำเป็นและความต้องการของผู้บริโภคให้ได้รับความพอใจ

สรุปได้ว่า พฤติกรรมของผู้บริโภค คือ การที่บุคคลตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าหรือเลือกใช้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้แก่ตนเอง

2.1.2 การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค (Analyzing Consumer Behavior) คือการศึกษาถึงพฤติกรรมการซื้อและการใช้สินค้าของผู้บริโภค เพื่อให้ทราบถึงความต้องการ พฤติกรรมการซื้อ และพฤติกรรมการใช้สินค้าของผู้บริโภค ซึ่งจะช่วยให้นักการตลาดสามารถสร้างกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategies) ที่สามารถสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสม

ในการศึกษาพฤติกรรมการซื้อและการใช้สินค้าของผู้บริโภคนั้น มีการสร้างคำถามที่ใช้ในการศึกษาลักษณะของผู้บริโภค เพื่อให้ทราบถึงผู้ซื้อในตลาด สิ่งที่ผู้บริโภคซื้อ วัตถุประสงค์ในการซื้อ โอกาสในการซื้อ บุคคลที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผู้ซื้อ และกระบวนการตัดสินใจซื้อ ดังนี้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2550, น. 231)

ตารางที่ 2-1 ตารางแสดงคำถาม 7 คำถาม (6Ws และ 1H) เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค (7Os)

คำถาม (6Ws และ 1H)	คำตอบที่ต้องการ (7Os)	กลยุทธ์การตลาดที่เกี่ยวข้อง
1. ใครอยู่ในตลาดเป้าหมาย (Who is in the target market?)	ลักษณะกลุ่มเป้าหมาย (Occupants) ทางด้าน (1) ประชากรศาสตร์ (2) ภูมิศาสตร์ (3) จิตวิทยา หรือ จิตวิเคราะห์ (4) พฤติกรรมศาสตร์	กลยุทธ์การตลาด (4Ps) ประกอบด้วย กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาดที่เหมาะสม
2. ผู้บริโภคซื้ออะไร (What does the consumer buy?)	สิ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ (Objects) หรือสิ่งที่ผู้บริโภคต้องการจากผลิตภัณฑ์	กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product strategies) ประกอบด้วย (1) ผลิตภัณฑ์หลัก (2) รูปลักษณ์ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ การบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า รูปแบบการบริการ คุณภาพ ลักษณะนวัตกรรม (3) ผลิตภัณฑ์ควบ (4) ผลิตภัณฑ์ที่คาดหวัง (5) ศักยภาพผลิตภัณฑ์ ความแตกต่างทางการแข่งขัน (Competitive differentiation) ประกอบด้วยความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ บริการ พนักงาน และภาพลักษณ์
3. ทำไมผู้บริโภคจึงซื้อ (Why does the consumer buy?)	วัตถุประสงค์ในการซื้อ (Objectives) ผู้บริโภคซื้อสินค้าเพื่อสนองความต้องการด้านร่างกายและด้านจิตวิทยา ซึ่งสามารถศึกษาได้จากปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อ ประกอบด้วย (1) ปัจจัยภายในหรือปัจจัยด้านจิตวิทยา (2) ปัจจัยภายนอกหรือปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม (3) ปัจจัยเฉพาะบุคคล	กลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้มาก คือ (1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product strategies) (2) กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion strategies) ประกอบด้วยกลยุทธ์ด้านการโฆษณา การขายโดยพนักงานขาย การส่งเสริมการขาย การให้ข่าว และการประชาสัมพันธ์ (3) กลยุทธ์ด้านราคา (Price strategies) (4) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ตารางที่ 2-1 ตารางแสดงคำถาม 7 คำถาม (6Ws และ 1H) เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค (7Os) (ต่อ)

คำถาม (6Ws และ 1H)	คำตอบที่ต้องการ (7Os)	กลยุทธ์การตลาดที่เกี่ยวข้อง
		(Distribution or channel strategies)
4. ใครมีส่วนร่วม ในการตัดสินใจ (Who participates in the buying?)	บทบาทของกลุ่มต่างๆ (Organizations) มีอิทธิพลต่อการ ตัดสินใจซื้อ ประกอบด้วย (1) ผู้ริเริ่ม (2) ผู้มีอิทธิพล (3) ผู้ตัดสินใจซื้อ (4) ผู้ซื้อ (5) ผู้ใช้	กลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้มาก คือ กล ยุทธ์การโฆษณา และการส่งเสริม การตลาด (Advertising and promotion strategies) โดยใช้กลุ่ม อิทธิพล
5. ผู้บริโภคซื้อ เมื่อใด (When does the consumer buy?)	โอกาสในการซื้อ (Occasions) เช่น ช่วงใดของปี ช่วงวันใดของเดือน ช่วงเวลาใดของวัน ฤดูกาล โอกาส พิเศษหรือเทศกาลวันสำคัญ	กลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้มาก คือ กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด เช่น ทำ การส่งเสริมการตลาดเมื่อใดจึงจะ สอดคล้องกับโอกาสในการซื้อ
6. ผู้บริโภคซื้อที่ ไหน (Where does the consumer buy?)	ช่องทางหรือแหล่ง (Outlets) ที่ซื้อ เช่น ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์ มาร์เก็ต ร้านขายของชำ เป็นต้น	กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution channel strategies) คือ การส่งผลิตภัณฑ์สู่ตลาดเป้าหมาย โดยพิจารณาว่าจะผ่านคนกลาง อย่างไร
7. ผู้บริโภคซื้อ อย่างไร (How does the consumer buy?)	ขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อ (Operation) ประกอบด้วย (1) การรับรู้ปัญหา (2) การค้นหา ข้อมูล (3) การประเมินทางเลือก (4) ตัดสินใจซื้อ (5) ความรู้สึก หลังซื้อ	กลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้มาก คือ กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด ประกอบด้วย การโฆษณา การขาย โดยพนักงาน การส่งเสริมการขาย การให้ข่าว และการประชาสัมพันธ์ การตลาดทางตรง เช่น พนักงานขาย กำหนดวัตถุประสงค์ในการขายให้ สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการ ตัดสินใจซื้อ

2.1.3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค

การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค เป็นการศึกษาเพื่อให้ทราบถึงลักษณะความต้องการของผู้บริโภคด้านต่างๆ และเพื่อสามารถจัดการสิ่งกระตุ้นทางการตลาดให้เหมาะสม เมื่อผู้บริโภคได้รับสิ่งกระตุ้นทางการตลาดหรือสิ่งกระตุ้นอื่นๆ ผ่านเข้ามาในความรู้สึกนึกคิดของผู้บริโภค ซึ่งเปรียบเสมือนกล่องดำที่ผู้ขายไม่สามารถคาดคะเนได้ นักการตลาดจึงจำเป็นต้องค้นหาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อลักษณะของผู้บริโภคและความรู้สึกนึกคิด เพื่อให้ทราบความต้องการและลักษณะของผู้บริโภค และสามารถกระตุ้นและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมายได้ถูกต้อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคประกอบด้วยปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก ดังนี้

2.1.3.1 ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค

ปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภคเป็นปัจจัยที่เกิดขึ้นภายในตัวของบุคคลซึ่งส่งผลต่อการแสดงออกของพฤติกรรมการซื้อของบุคคล (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2543) ปัจจัยภายในประกอบด้วย การจูงใจ (Motivation), การรับรู้ (Perception), การเรียนรู้ (Learning) และทัศนคติ (Attitudes) ดังนี้

(1) แรงจูงใจ (Motivation)

แรงจูงใจ หมายถึง พลังแรงกระตุ้น (Drive) ภายในของแต่ละบุคคลซึ่งกระตุ้นให้บุคคลเกิดการปฏิบัติ (เสรี วงษ์มณฑา, 2542, น. 54) การจูงใจเป็นปัจจัยภายในตัวแรกที่มีผลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค เพราะพฤติกรรมของผู้บริโภคทั้งหมดเป็นพฤติกรรมที่ต้องได้รับการกระตุ้น (Motivated behavior) การเกิดการจูงใจนี้อาจถูกกระทบโดยปัจจัยภายนอกต่างๆ เช่น วัฒนธรรม ชั้นทางสังคม เป็นต้น รวมทั้งการตัดสินใจของผู้บริโภคมักจะได้รับอิทธิพลจากแรงจูงใจหลายชนิดมากกว่าจะเป็นแรงจูงใจชนิดใดชนิดหนึ่ง

ในการศึกษาแรงจูงใจ มีการนำทฤษฎีการจูงใจของมาสโลว์ (Maslow's theory of motivation) มาใช้ โดยศึกษาถึงประเภทความต้องการต่างๆ ของบุคคลที่จูงใจให้เกิดพฤติกรรมต่างๆ ขึ้น มาสโลว์ได้จัดลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ไว้ 5 ระดับด้วยกัน โดยเริ่มจากความต้องการระดับพื้นฐานขึ้นไป ดังนี้ ความต้องการด้านกายภาพหรือร่างกาย (Physiological needs), ความต้องการความปลอดภัยและความมั่นคง (Safety and security needs), ความต้องการด้านสังคม (Social needs) หรือความต้องการการยอมรับและความรัก (Sense of belonging and love needs), ความต้องการการยกย่อง (Esteem need) และ ความต้องการประสบความสำเร็จสูงสุดในชีวิต (Self-actualization)

(2) การรับรู้ (Perception)

การรับรู้ หมายถึง กระบวนการที่แต่ละบุคคลเลือกสรร (Selects) จัดระเบียบ (Organizes) และตีความ (Interprets) เกี่ยวกับสิ่งกระตุ้น (Stimulus) โดยอาศัยประสาทสัมผัสทั้งห้า เพื่อสร้างภาพที่มีความหมายออกมา (เคริน, ฮาร์ทเลย์ และรูเดเลียส (Kerin, Hartley and Rudelius), 2004, p. 106 อ้างใน ศิริวรรณ เจริญรัตน์ และคณะ, 2550, น. 241)

การรับรู้แสดงถึงความรู้สึกจากประสาทสัมผัสทั้งห้าของบุคคลที่มีต่อตัวกระตุ้นภายนอก ได้แก่ การได้เห็นทางตา การได้ยินทางหู การได้กลิ่นทางจมูก และการได้รับรสชาติทางลิ้น รวมถึงการได้รับความรู้สึกทางกายและประสาทที่หก คือความคิด จนกระทั่งเกิดเป็นผลที่มีความหมาย และกลายเป็นความรับรู้ในที่สุด การรับรู้ที่มีต่อตัวกระตุ้นของแต่ละบุคคลมีความแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับปัจจัยภายในของแต่ละบุคคล นอกจากนี้การรับรู้อาจมีพื้นฐานอยู่บนสิ่งไม่มีเหตุผลในความเป็นจริง

กระบวนการในการรับรู้ ประกอบด้วย

ขั้นที่ 1 การเปิดรับข้อมูลที่ได้เลือกสรร (Selective exposure) เกิดขึ้นเมื่อบุคคลเปิดโอกาสให้ข้อมูลเข้ามาสู่ตนเองเมื่อเกิดความสนใจ

ขั้นที่ 2 การตั้งใจรับข้อมูลที่ได้เลือกสรร (Selective attention) เกิดขึ้นเมื่อผู้บริโภครับรู้ข้อมูลหรือสิ่งกระตุ้นอย่างใดอย่างหนึ่งด้วยความตั้งใจ

ขั้นที่ 3 ความเข้าใจในข้อมูลที่ได้เลือกสรร (Selective comprehension) หรือ การบิดเบือนข้อมูลที่ได้เลือกสรร (Selective Distortion) ข่าวสารที่บุคคลรับมานั้นอาจจะถูกตีความไปในทางที่ไม่ถูกต้อง ขั้นตอนนี้จึงเป็นการตีความหมายของข้อมูลที่บุคคลได้รับว่ามีความเข้าใจตรงตามที่นักการตลาดกำหนดหรือไม่ ส่วนการบิดเบือนข้อมูลที่ได้เลือกสรร (Selective Distortion) คือการที่บุคคลมีแนวโน้มที่จะตีความหมายของข่าวสารตามความเชื่อของตนเอง ซึ่งอาจทำให้ข่าวสารถูกบิดเบือนได้

ขั้นที่ 4 การยอมรับข้อมูลที่ได้รับการเลือกสรร (Selective acceptance) เป็นการยอมรับหรือไม่ยอมรับในสิ่งที่เข้าใจ

ขั้นที่ 5 การเก็บรักษาข้อมูลที่ได้รับการเลือกสรร (Selective retention) หมายถึง การที่บุคคลจดจำข้อมูลส่วนที่เข้าใจและยอมรับ ซึ่งสิ่งที่จดจำจะเป็นความทรงจำที่ถูกนำมาใช้เมื่อได้รับข้อมูลแบบเดิมอีก อันจะนำไปสู่การตัดสินใจซื้อหรือการซื้อซ้ำของบุคคล

(3) การเรียนรู้ (Learning)

การเรียนรู้ หมายถึง การเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมของบุคคลซึ่งเกิดจากประสบการณ์ ดังนั้นการเรียนรู้จึงเป็นประสบการณ์ที่บุคคลสะสมไว้และนำความรู้และ

ประสบการณ์นั้น ไปประยุกต์ใช้ในพฤติกรรมกรรมการบริโภคและการตัดสินใจซื้อในอนาคต (ชิฟแมน และคานุก (Schiffman and Kanuk), 2004, pp. G-6 อ้างใน ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2550, น. 241)

ในการศึกษาเกี่ยวกับการเรียนรู้ มีการใช้ทฤษฎีสั่งกระตุ้น-การตอบสนอง (Stimulus-Response Theory: SR Theory) โดยทฤษฎีสั่งกระตุ้น-การตอบสนอง เชื่อว่าการเรียนรู้ของบุคคลเกิดขึ้นเมื่อบุคคลได้รับสิ่งกระตุ้น (Stimulus) และมีการตอบสนอง (Response) นักทฤษฎีเชื่อว่าการเรียนรู้เป็นผลมาจากสิ่งต่อไปนี้

(3.1) แรงกระตุ้น (Drive) คือ สิ่งกระตุ้นภายในที่ส่งผลให้เกิดการกระทำ แรงกระตุ้นเกิดจากอิทธิพลของสิ่งจูงใจ ซึ่งเป็นความต้องการที่อยู่ภายในตัวบุคคล ตามทฤษฎีแรงจูงใจของมาสโลว์ คือ ความต้องการทางร่างกาย, ความต้องการความปลอดภัยและความมั่นคง, ความต้องการด้านสังคมหรือความต้องการความรักและการยอมรับ, ความต้องการการยกย่อง และความต้องการเป็นตัวของตัวเอง

(3.2) สัญญาณ (Cue) คือ สิ่งกระตุ้นภายนอกที่จะกระตุ้นให้เกิดการตอบสนองอย่างใดอย่างหนึ่ง

(3.3) การลงความเห็นจากสิ่งกระตุ้น (Stimulus generalization) คือ กระบวนการที่การตอบสนองอย่างหนึ่งถูกสร้างขึ้นจากสัญญาณ (Cue) ร่วมกับสิ่งกระตุ้นที่เคยประสบ หรือสิ่งกระตุ้นที่คล้ายคลึงกัน

(3.4) การจำแนกความแตกต่างจากสิ่งกระตุ้น (Stimulus discrimination) คือ การที่บุคคลเรียนรู้ความแตกต่างของสัญญาณ และเกิดการตอบสนองต่อสิ่งกระตุ้นที่มีความคล้ายคลึงกับสิ่งกระตุ้นอื่นๆ เช่น การเรียนรู้ความแตกต่างระหว่างตราสินค้าต่างๆ

(3.5) การเสริมแรง (Reinforcement) คือ รางวัลหรือความพึงพอใจที่ได้รับจากการตอบสนอง ทำให้เกิดความผูกพันระหว่างสัญญาณและการตอบสนอง ซึ่งแสดงให้เห็นว่ามีการเรียนรู้แบบแผนของพฤติกรรมแล้ว ดังนั้น การเรียนรู้จึงเกิดจากการเสริมแรงที่ต่อเนื่อง และส่งผลให้เกิดความภักดีต่อตราสินค้า

(4) ความเชื่อ (Belief)

ความเชื่อ คือ ความคิดที่บุคคลยึดมั่นเกี่ยวกับสิ่งใดสิ่งหนึ่งซึ่งเกิดมาจากประสบการณ์ที่เคยประสบ และความคิดนั้นส่งผลต่อการตัดสินใจของบุคคล

(5) ทศนคติ (Attitude)

ทัศนคติ คือ ความรู้สึกนึกคิดของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เป็นแนวโน้มในการเรียนรู้ที่จะตอบสนองต่อสิ่งหนึ่งๆ ในด้านบวกหรือด้านลบ ทัศนคติถูกกำหนดด้วยค่านิยม

และความเชื่อ

(6) บุคลิกภาพ (Personality)

บุคลิกภาพ คือ รูปแบบพฤติกรรมหรืออุปนิสัยของบุคคลที่สะท้อนตัวตนของบุคคลนั้น บุคลิกภาพส่งผลต่อพฤติกรรมการบริโภคเพื่อตอบสนองความต้องการของแต่ละบุคคล และใช้เป็นตัวแปรในการวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภคในการเลือกตราสินค้าได้

ทฤษฎีแรงจูงใจของฟรอยด์ (Freud's theory of motivation) เป็นทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษาบุคลิกภาพของผู้บริโภค ทฤษฎีนี้เชื่อว่า อิทธิพลด้านจิตวิทยา คือ แรงจูงใจและบุคลิกภาพนั้นจะกำหนดพฤติกรรมของมนุษย์ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นจิตใต้สำนึกหรือความนึกคิดพื้นฐานคือ

(6.1) อิด (Id) เป็นสิ่งที่ทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมในการตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐาน โดยไม่ได้รับการขัดเกลาให้พฤติกรรมนั้นเหมาะสมกับค่านิยมของสังคม

(6.2) อีโก้ (Ego) เป็นความต้องการด้านการยกย่อง ความภาคภูมิใจ และสถานะของบุคคล เป็นตัวควบคุมภายในที่ทำให้ความต้องการขั้นพื้นฐาน หรืออิด และข้อกำหนดของสังคมและวัฒนธรรมของซูเปอร์อีโก้มีความสมดุลกัน

(6.3) ซูเปอร์อีโก้ (Superego) เป็นระบบที่เกี่ยวกับกฎเกณฑ์ในสังคม ศีลธรรมและจริยธรรมของสังคม เพื่อป้องกันและยับยั้งการกระทำของบุคคลที่เกิดจากอิดมากเกินไป

(7) แนวความคิดที่มีต่อตนเอง (Self-Concept หรือ Self-image)

แนวความคิดที่มีต่อตนเอง คือ ความรู้สึกที่บุคคลมีต่อตนเอง หรือความคิดเกี่ยวกับความคิดเห็นที่บุคคลอื่นมีต่อตน บุคลิกส่วนตัวและแนวคิดต่อตนเองของแต่ละบุคคลจะส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมการบริโภคของบุคคลนั้นๆ

2.1.3.2 ปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค

ในการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคนั้น นอกจากการศึกษาปัจจัยภายในที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคแล้ว การตอบสนองต่อตัวกระตุ้นในรูปแบบของกระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคยังมีปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจด้วย ได้แก่ วัฒนธรรม (Culture) ชนชั้นทางสังคม (Social class) กลุ่มอ้างอิง (Reference groups) และครอบครัว (Family) (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2550, น. 235-236) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(1) ปัจจัยด้านวัฒนธรรม (Cultural Factor)

ปัจจัยด้านวัฒนธรรม คือ สัญลักษณ์และสิ่งที่มีมนุษย์สร้างขึ้น โดยเป็นที่ยอมรับจากรุ่นหนึ่งไปสู่รุ่นหนึ่ง โดยเป็นตัวกำหนดและควบคุมพฤติกรรมของมนุษย์สังคมหนึ่ง

(สแตนตัน และฟูลเทรล (Stanton and Fultrell). 1987, p. 664 อ้างใน ศิริวรรณ เจริญรัตน์, 2543) คำนิยามในวัฒนธรรมจะกำหนดลักษณะของสังคม และกำหนดความแตกต่างของสังคมนั้นๆ จากสังคมอื่น ปัจจัยด้านวัฒนธรรม ประกอบด้วย

(1.1) วัฒนธรรมพื้นฐาน (Culture) คือ สัญลักษณ์หรือสิ่งที่มนุษย์สร้างขึ้น โดยได้รับการยอมรับจากคนหนึ่งไปสู่อีกคนหนึ่ง วัฒนธรรมพื้นฐานสามารถควบคุมและกำหนดพฤติกรรมของบุคคลในสังคมของวัฒนธรรมนั้นๆ

(1.2) วัฒนธรรมย่อย (Subculture) คือ วัฒนธรรมกลุ่มย่อยที่เป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมในสังคม วัฒนธรรมย่อยนำไปสู่การแบ่งส่วนทางการตลาดและการออกแบบส่วนประสมทางการตลาด (4Ps) ตามวัฒนธรรมย่อย วัฒนธรรมย่อยประกอบด้วย กลุ่มเชื้อชาติ (Nationality groups), กลุ่มศาสนา (Religious groups), กลุ่มสีผิว (Racial groups), พื้นที่ทางภูมิศาสตร์ (Geographical groups), กลุ่มอาชีพ (Occupational), กลุ่มย่อยด้านอายุ (Age) และ กลุ่มย่อยด้านเพศ (Sex)

(1.3) ชั้นสังคม (Social class) คือ การจัดระดับสมาชิกในสังคมออกเป็นระดับฐานะที่แตกต่างกัน โดยอาศัยตัวแปรต่างๆ เช่น การศึกษา รายได้ อาชีพ สถานภาพทางเศรษฐกิจ ที่พักอาศัย เป็นต้น ชั้นทางสังคมมีอิทธิพลต่อการจัดสินใจซื้อของผู้บริโภคเนื่องจากสมาชิกในแต่ละชั้นสังคมมีค่านิยม ความสนใจ และพฤติกรรมบริโภคที่แตกต่างกัน ซึ่งชั้นทางสังคมอาจแบ่งออกได้เป็น 3 ระดับ คือ กลุ่มชนชั้นสูง (Upper class), กลุ่มชนชั้นกลาง (Middle class) และกลุ่มชนชั้นล่าง (Lower class)

(2) ปัจจัยด้านสังคม (Social Factors)

ปัจจัยด้านสังคมเป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวัน และมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อ ปัจจัยด้านทางสังคมประกอบด้วยกลุ่มอ้างอิง ครอบครัว และบทบาทและสถานะของผู้ซื้อ ดังนี้

(2.1) กลุ่มอ้างอิง (Reference Groups) คือ กลุ่มที่บุคคลเข้าไปเกี่ยวข้องกับ กลุ่มอ้างอิงมีอิทธิพลต่อทัศนคติ ความคิดเห็น และค่านิยมของบุคคลที่สังกัดในกลุ่ม กลุ่มอ้างอิงแบ่งเป็น 2 ระดับคือ

(2.1.1.) กลุ่มอ้างอิงทางตรง (Direct or membership groups) คือ กลุ่มอ้างอิงที่มีความสัมพันธ์กับบุคคลในแบบเผชิญหน้า และมีอิทธิพลต่อบุคคล แบ่งเป็น กลุ่มปฐมภูมิ (Primary Groups) เช่น ครอบครัว เพื่อนสนิท และเพื่อนบ้าน เป็นต้น และกลุ่มทุติยภูมิ (Secondary Groups) เช่น กลุ่มบุคคลชั้นนำในสังคม เพื่อนร่วมอาชีพหรือร่วมสถาบัน บุคคลกลุ่มต่างๆ ในสังคม เป็นต้น

(2.1.2) กลุ่มอ้างอิงทางอ้อม (Indirect groups) คือ กลุ่มบุคคลที่มีอิทธิพลทางอ้อม บุคคลไม่รู้จักเป็นการส่วนตัว แบ่งเป็น กลุ่มที่ใฝ่ฝัน (Aspirational groups) คือ กลุ่มอ้างอิงหรือบุคคลอื่นที่บุคคลต้องการจะเป็นเหมือน และ กลุ่มที่ไม่พึงปรารถนา (Dissociative groups) คือ กลุ่มอ้างอิงที่บุคคลไม่ต้องการเกี่ยวข้องกับ

กลุ่มอ้างอิงจะมีอิทธิพลต่อบุคคลที่สังกัดกลุ่มในด้านพฤติกรรมและการดำรงชีวิต รวมทั้งทัศนคติและแนวความคิดของบุคคล เนื่องจากบุคคลต้องการให้ตนเองเป็นที่ยอมรับของกลุ่ม บุคคลจึงปฏิบัติตามและยอมรับความคิดเห็นจากกลุ่ม

(2.2) ครอบครัว (Family) บุคคลในครอบครัวเป็นกลุ่มอ้างอิงทางตรงชั้นปฐมภูมิที่มีอิทธิพลมากที่สุดต่อทัศนคติ ความคิดเห็น และค่านิยมของบุคคล ซึ่งมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค

(2.3) บทบาทและสถานะ (Roles and statuses) บุคคลจะเกี่ยวข้องกับหลายกลุ่ม เช่น ครอบครัว กลุ่มอ้างอิง องค์กร และสถาบันต่างๆ เป็นต้น บุคคลจะมีบทบาทและสถานะที่แตกต่างกันในแต่ละกลุ่ม บทบาทนั้นประกอบด้วยกิจกรรมต่างๆที่บุคคลถูกคาดหวังให้ปฏิบัติ ผู้บริโภคมักเลือกซื้อสินค้าที่สื่อถึงบทบาทและสถานะของตนเองในสังคม

(2.4) ค่านิยมหรือคุณค่า (Value) และรูปแบบการดำรงชีวิต (Lifestyle) ค่านิยมหรือคุณค่า หมายถึง ความนิยมในสิ่งของหรือความคิดในเรื่องหนึ่งๆ ในอีกความหมายอาจหมายถึงอัตราส่วนของผลประโยชน์ที่ผู้บริโภครับรู้ต่อราคาสินค้า ส่วนรูปแบบการดำรงชีวิต หมายถึง รูปแบบการดำรงชีวิตในสังคม โดยแสดงออกในรูปของกิจกรรม (Activities), ความสนใจ (Interests) และความคิดเห็น (Opinions) หรือรวมเรียกว่า AIOs

2.1.3.3 ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค

การตัดสินใจของผู้บริโภคจะได้รับอิทธิพลของลักษณะส่วนบุคคลในด้านต่างๆ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2550, น. 236-238) ดังนี้

(1) อายุ (Age)

บุคคลที่มีอายุแตกต่างกันมีความต้องการสินค้าและบริการที่แตกต่างกัน อาจแบ่งกลุ่มผู้บริโภคตามอายุได้เป็น อายุต่ำกว่า 6 ปี, 6-11 ปี, 12-19 ปี, 20-34 ปี, 35-49 ปี, 50-64 ปี และอายุ 65 ปีขึ้นไป

(2) วงจรชีวิตของครอบครัว (Family Life Cycle: FLC)

วงจรชีวิตของครอบครัว คือ ขั้นตอนการดำรงชีวิตของบุคคล การดำรงชีวิตของบุคคลในแต่ละช่วงมีอิทธิพลต่อความต้องการ ทัศนคติ และค่านิยมของบุคคล ซึ่งส่งผลให้บุคคลมีพฤติกรรมที่แตกต่างออกไปตามแต่ละช่วง โดยสัมพันธ์กับสถานภาพทางการ

เงินและความสนใจของแต่ละบุคคลด้วย วงจรชีวิตของครอบครัวอาจแบ่งได้ 9 ชั้น ดังนี้

ขั้นที่ 1 เป็น โสด (Single people) หรืออยู่ในวัยหนุ่มสาว (Young) กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีภาระทางการเงินน้อย มักซื้อสินค้าบริโภคส่วนตัว สนใจการพักผ่อนหย่อนใจ และสินค้าตามกระแสนิยม

ขั้นที่ 2 คู่สมรสใหม่ (Newly married couple) หรืออยู่ในวัยหนุ่มสาวและยังไม่มีบุตร (Young and no children) กลุ่มนี้มีอัตราการซื้อและช่วงระยะเวลาการซื้อสูง สินค้าที่ซื้อส่วนใหญ่เป็นสินค้าถาวร

ขั้นที่ 3 ครอบครัวที่มีบุตรขั้นที่ 1 (Full nest I) บุตรคนเล็กอายุต่ำกว่า 6 ขวบ (Youngest child under six) กลุ่มนี้มักซื้อสินค้าถาวรที่ใช้ในบ้านมากที่สุด รวมถึงผลิตภัณฑ์สำหรับเด็ก และมีความสนใจผลิตภัณฑ์ใหม่เป็นพิเศษ เป็นกลุ่มที่สภาพคล่องทางการเงินต่ำ

ขั้นที่ 4 ครอบครัวที่มีบุตรขั้นที่ 2 (Full nest II) บุตรคนเล็กอายุ 6 ขวบ หรือมากกว่า 6 ขวบ (Youngest child six or over) กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีฐานะทางการเงินดีขึ้น สินค้าที่บริโภค เช่น อาหาร เสื้อผ้า เครื่องเขียน และการพักผ่อนหย่อนใจสำหรับบุตร

ขั้นที่ 5 ครอบครัวที่มีบุตรขั้นที่ 3 (Full nest III) บิดามารดาอายุมากและมีบุตรโตแล้ว แต่บุตรยังไม่แต่งงาน (Older married couples with dependent children) กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีฐานะทางการเงินดีขึ้น สามารถซื้อสินค้าถาวรมาแทนของเก่า สินค้าที่บริโภค เช่น รถยนต์ การพักผ่อนและการท่องเที่ยวที่หรูหรา บ้านขนาดใหญ่กว่าเดิม

ขั้นที่ 6 ครอบครัวที่มีบุตรแยกครอบครัวขั้นที่ 1 (Empty nest I) บิดามารดาอายุมาก (Old married couples) มีบุตรแยกครอบครัวและหัวหน้าครอบครัวยังทำงานอยู่ (No children living with them, head of household in labor force) กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีฐานะทางการเงินดี มีเงินเก็บ ชอบเดินทางพักผ่อน มีการบริจจาคทรัพย์เงินและช่วยเหลือสังคม แต่ไม่สนใจผลิตภัณฑ์ใหม่

ขั้นที่ 7 ครอบครัวที่มีบุตรแยกครอบครัวขั้นที่ 2 (Empty nest II) บิดามารดาอายุมาก (Older married) บุตรแยกครอบครัวและหัวหน้าครอบครัวเกษียณแล้ว (No children living at home, head of household retire) กลุ่มนี้จะมียาใช้ได้ลดลง อาศัยอยู่ในบ้าน สินค้าที่ซื้อ เช่น ผลิตภัณฑ์สำหรับผู้สูงอายุ ยารักษาโรค

ขั้นที่ 8 คนที่อยู่คนเดียวเนื่องจากฝ่ายหนึ่งเสียชีวิตเนื่องจากหย่าขาดกันและยังทำงานอยู่ (Solitary survivors, in labor force) เป็นกลุ่มที่ยังมียาใช้ได้ พอใจกับการท่องเที่ยวและต้องการขายบ้าน

ขั้นที่ 9 คนที่อยู่คนเดียวเนื่องจากฝ่ายหนึ่งเสียชีวิตเนื่องจากหยาขาดกัน และออกจากงานแล้ว (Solitary survivors, retired) เป็นกลุ่มที่มีรายได้น้อยและมีค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาล ต้องการการดูแลเป็นพิเศษ

(3) อาชีพ (Occupation)

อาชีพของแต่ละบุคคลทำให้ความต้องการสินค้าของแต่ละบุคคลแตกต่างกัน เช่น เกษตรกรจะซื้อสินค้าที่จำเป็นต่อการดำรงชีพและสินค้าที่เป็นปัจจัยการผลิต นักธุรกิจจะซื้อสินค้าที่เสริมสร้างภาพลักษณ์ให้ตนเอง เป็นต้น

(4) รายได้ (Income) หรือสถานภาพทางเศรษฐกิจ (Economic circumstance)

สถานภาพทางเศรษฐกิจซึ่งประกอบด้วย รายได้ การออมทรัพย์ อานาจการซื้อ และทัศนคติเกี่ยวกับการใช้จ่าย ปัจจัยเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อสินค้าและบริการที่ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อ บุคคลที่มีรายได้ต่ำจะมุ่งซื้อสินค้าที่จำเป็นต่อการดำรงชีพ มีความไวต่อราคา ส่วนบุคคลที่มีรายได้สูงจะมุ่งซื้อสินค้าที่มีคุณภาพดีและมีราคาสูง โดยคำนึงถึงภาพพจน์ของตราสินค้าเป็นหลัก

(5) การศึกษา (Education)

ผู้ที่มีการศึกษาสูงจะมีอาชีพที่สร้างรายได้สูงกว่าผู้ที่มีการศึกษาน้อย จึงมีแนวโน้มบริโภคผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีมากกว่าผู้ที่มีการศึกษาน้อย

(6) ค่านิยมและรูปแบบการดำรงชีวิต (Value and lifestyle: VALs)

ค่านิยมหรือคุณค่า หมายถึง ความนิยมที่มีต่อสิ่งของ บุคคล หรือเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ส่วน รูปแบบการดำรงชีวิต หมายถึง วิธีดำรงชีวิตของบุคคลซึ่งใช้ทรัพยากรและเวลาเพื่อทำกิจกรรม (Activities) โดยพิจารณาจากความสนใจ (Interest) และความคิดเห็น (Opinions) ของบุคคลที่มีต่อสิ่งต่างๆ พฤติกรรมการบริโภคของบุคคลขึ้นอยู่กับค่านิยมและรูปแบบการดำเนินชีวิตของบุคคล ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 8 กลุ่ม คือ ผู้ที่ชอบเข้าสังคม (Actualizers), ผู้ที่ประสบความสำเร็จ (Fulfilleds), ผู้ที่ยึดมั่นในหลักการ (Believers), ผู้ที่มีความทะเยอทะยาน (Achievers), ผู้ที่มีความพยายาม (Strivers), ผู้ที่ต่อสู้ดิ้นรน (Strugglers), ผู้ที่มีประสบการณ์ (Experiencers) และ ผู้ปฏิบัติการณ์ (Makers)

ในการวิจัยเรื่อง การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้ปกครองนั้นถือว่าเป็นผู้บริโภคที่จะเลือกตัดสินใจในการส่งเสริมให้บุตรหลานเล่นกีฬานานาชาติ การศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภค กระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภค และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคจะช่วยให้เข้าใจ

พฤติกรรมของผู้ปกครองในการตัดสินใจส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสได้

2.2 แนวคิดมุมมองของผู้บริโภค (4Cs)

เลาเทอร์บอร์น (Lauterborn, 1990) ได้กล่าวถึงแนวคิดมุมมองของผู้บริโภค (4Cs) ไว้ว่า ในช่วงปลายทศวรรษที่ 1980 กลยุทธ์การตลาดแบบ 4Ps ที่มองความอยู่รอดของผู้ผลิตและผู้ขายเป็นศูนย์กลางนั้นเริ่มเสียสมดุล เนื่องจากความสามารถในการผลิตและจัดจำหน่ายมีประสิทธิภาพทำให้เกิดการผลิตสินค้าที่มีความเหมือนหรือใกล้เคียงกัน รวมถึงการมีร้านค้าจำนวนมากที่มีลักษณะเดียวกันและขายสินค้าเหมือนกัน อันเกิดมาจากการมีช่องทางการจัดจำหน่าย วิธีการผลิต การส่งเสริมการตลาด และการกำหนดราคาขายแทบไม่แตกต่างกัน

แนวคิดมุมมองของผู้บริโภค (4Cs) จึงเกิดขึ้นในช่วงทศวรรษที่ 1990 โดยมีที่มาจาก การที่เลาเทอร์บอร์นมองว่า สถานการณ์ของโลกได้เปลี่ยนแปลงไป จนทำให้ตลาดที่ตอบรับกับกลยุทธ์ 4Ps นั้นไม่มีอยู่จริงอีกต่อไป นักการตลาดจึงควรหันมามองการทำการตลาดจากมุมมองของผู้ซื้อ โดยได้เสนอแนวคิดมุมมองของผู้บริโภค (4Cs) ไว้ ดังนี้

(1) ความต้องการของผู้บริโภค (Consumer Wants and Needs) คือ การเปลี่ยนจากหลักการตลาดแบบที่มอง Product หรือการผลิตในสิ่งที่ผู้ผลิตมองว่าขายได้ หันมามองการผลิตในสิ่งที่ผู้บริโภคต้องการ สินค้าที่ผลิตออกมาควรเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคต้องใช้เพื่อแก้ปัญหาการอยู่รอดของผู้บริโภคเอง (Consumer Solution) ไม่ใช่การมองความอยู่รอดของผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่าย

(2) ต้นทุนของผู้บริโภค (Consumer's Cost to Satisfy) คือ จากแนวคิดการตั้งราคา เพื่อให้ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายอยู่รอด ควรเปลี่ยนเป็นการตั้งราคาขายโดยพิจารณาต้นทุนของผู้บริโภค หรือราคาที่ผู้บริโภคยินดีจ่ายเพื่อให้ได้สินค้ามาตอบสนองความต้องการ โดยคำนึงถึงค่าใช้จ่ายที่ผู้บริโภคต้องเสียไปก่อนที่จะได้ซื้อสินค้า เช่น ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ค่าเสียเวลา เป็นต้น

(3) ความสะดวกในการซื้อ (Convenience to buy) คือ เทคนิคในการกระจายสินค้าไปยังที่ต่างๆ ให้ทั่วถึงทุกจุดขายเป็นแนวคิดที่ล้ำสมัย ในปัจจุบันควรมองช่องทางในการจัดจำหน่ายเป็นการเพิ่มความสะดวกให้ผู้บริโภค เนื่องจากผู้บริโภคจะเป็นผู้ที่ตัดสินใจเลือกเองว่าจะซื้อสินค้าและบริการจากที่ไหน เวลาใด มากกว่าการซื้อตามช่องทางที่ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายกำหนดขึ้น

(4) การสื่อสาร (Communication) คือ ในอดีต ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายอาจประสบความสำเร็จจากการใช้สื่อเพื่อกระตุ้นความสนใจผู้บริโภค และสื่อสารกับผู้บริโภคในเรื่องการลดราคา หรือการส่งเสริมการขาย (Promotion) เป็นหลัก ปัจจุบัน ผู้บริโภคสามารถเลือกที่จะฟังและ

เลือกที่จะเชื่อ ดังนั้น การส่งเสริมการตลาดจึงควรเน้นให้ความสำคัญกับการสื่อสารในด้านการสร้างเรื่องราวและสร้างความไว้วางใจผ่านสื่อที่ผู้บริโภคเปิดรับ

สรุปได้ว่า แนวคิดมุมมองของผู้บริโภค (4Cs) เป็นแนวคิดที่ให้ความสำคัญกับผู้บริโภค โดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆของผู้บริโภค คือ ความต้องการของผู้บริโภค ต้นทุนของผู้บริโภค ความสะดวกในการซื้อของผู้บริโภค และการสื่อสารกับผู้บริโภค แตกต่างจากการทำการตลาดโดยใช้แนวคิดส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix หรือ 4Ps) ซึ่งคำนึงถึงปัจจัยต่างๆของผู้ผลิตมากกว่าการคำนึงถึงผู้บริโภค

การวิจัยเรื่อง การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร ศึกษาถึงปัจจัยต่างๆ ที่ผู้ปกครองของเยาวชนจะนำมาใช้ในการพิจารณาส่งเสริมให้บุตรหลานเล่นกีฬาเทนนิส ซึ่งจะศึกษาโดยใช้กรอบแนวคิดด้านการตลาดจากมุมมองของผู้ปกครอง ได้แก่ ความต้องการของผู้ปกครอง ความสะดวกสบายของผู้ปกครอง ต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิส และการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ปกครอง โดยปัจจัยเหล่านี้จะเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้ปกครองใช้ในการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส

2.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจ

2.3.1 ความหมายของการตัดสินใจ

นักวิชาการได้ให้ความหมายของการตัดสินใจไว้ดังนี้

เชสเตอร์ ไอ เบอ์นาร์ด์ (Chester I. Bernard, 1938 อ้างใน วุฒิชัย จำนงค์, 2523, น. 3) ได้กล่าวถึงกระบวนการตัดสินใจว่าเป็นเทคนิควิธีที่จะลดจำนวนทางเลือกในการเลือก จนเมื่อทางเลือกเหล่านั้นเหลือทางเลือกเดียว จึงเท่ากับว่าได้เลือกทางเลือกนั้นๆ แล้ว

วุฒิชัย จำนงค์ (2523, น. 3) กล่าวว่า การตัดสินใจ คือ กระบวนการตามลำดับขั้นในการเลือกทางเลือกใดทางเลือกหนึ่งนำมาใช้ในการปฏิบัติ ดังนั้นการตัดสินใจจึงไม่ได้สิ้นสุดลงที่การเลือกทางเลือก แต่จะสิ้นสุดลงเมื่อเกิดการปฏิบัติ

ประชุม รอดประเสริฐ (2535, น. 254-255) กล่าวว่า การตัดสินใจ คือ สิ่ง que แสดงถึงอิทธิพลของเวลา (Time) ใน 3 ลักษณะ คือ 1) อดีต (The Past) ซึ่งเป็นเวลาที่ปัญหาได้เกิดขึ้น ข้อมูลต่างๆได้รับการสะสมตามความต้องการ การตัดสินใจย่อมเกิดขึ้น 2) ปัจจุบัน (The Present) ซึ่งเป็นเวลาที่แนวทางเลือกต่างๆ ได้ถูกกำหนดขึ้น และแนวทางเลือกที่ดีที่สุดได้รับการยอมรับเพื่อนำไปดำเนินการ และ 3) อนาคต (The Future) ซึ่งเป็นเวลาที่ตัดสินใจนำเอาทางเลือกที่ดีที่สุดไปปฏิบัติ

ตรวจสอบประเมินผล หรือเปลี่ยนแปลงทางเลือกนั้นตามความเหมาะสม โดยการตัดสินใจไม่ได้ขึ้นอยู่กับกระบวนการที่เป็นลำดับขั้นเท่านั้น แต่ยังขึ้นอยู่กับองค์ประกอบอื่นๆ โดยเฉพาะสภาพแวดล้อมที่เกิดขึ้นในขณะตัดสินใจ

ซูซัย เทพสาร (2546 อ้างถึงใน โมตรี ไชยมงคล, 2554) กล่าวว่า การตัดสินใจเป็นการกระทำอย่างรอบคอบในการเลือกตัวเลือกจากทรัพยากรที่มีอยู่ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ การตัดสินใจมีแนวคิด 3 ประการ คือ

(1) การตัดสินใจรวมถึงการเลือก หากมีสิ่งให้เลือกเพียงสิ่งเดียว การตัดสินใจย่อมไม่เกิดขึ้น

(2) การตัดสินใจเป็นกระบวนการด้านความคิด ทั้งต้องมีความละเอียด สุขุมรอบคอบ เพราะอารมณ์และองค์ประกอบของจิตใต้สำนึกมีอิทธิพลต่อกระบวนการความคิด

(3) การตัดสินใจเป็นเรื่องของการกระทำที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อได้ผลลัพธ์ และความสำเร็จที่ต้องการและคาดหวัง

ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่า การตัดสินใจ คือ กระบวนการในการเลือกทางเลือกที่มีอยู่หลายทางมาเป็นทางเลือกใดทางเลือกหนึ่งเพื่อนำมาใช้ปฏิบัติจริง โดยการตัดสินใจจะขึ้นอยู่กับองค์ประกอบอื่นๆ ด้วย เช่น สภาพแวดล้อมในขณะตัดสินใจ

2.3.2 ทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจ

นักวิชาการได้คิดค้นแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจไว้อย่างหลากหลาย สรุปได้ดังนี้

2.3.2.1 ทฤษฎีเหตุผลนิยม (Rational Model)

ทฤษฎีเหตุผลนิยมเชื่อว่าการตัดสินใจใดๆ ย่อมเกี่ยวข้องกับวิธีทางเศรษฐศาสตร์ คือ ผู้ที่ตัดสินใจจะคิดถึงเรื่องต้นทุนและผลประโยชน์ที่เกิดจากการลงทุนหรือการดำเนินงานใดๆ โดยจะแสวงหาทางเลือกในการตัดสินใจ (Alternative) ให้มากที่สุดเท่าที่สามารถทำได้ เพื่อนำมาพิจารณาว่าทางเลือกใดให้ผลลัพธ์มากที่สุดหรือให้กำไรสูงสุด จึงจะเลือกทางเลือกนั้นๆ (นพ ศรีบุญนาค, 2546, น. 19)

2.3.2.2 ทฤษฎีความพึงพอใจ (Satisficing Model)

ทฤษฎีความพึงพอใจหรือทฤษฎีเหตุผลนิยมที่มีขอบเขต (Bounded Rational Model) เชื่อว่ามนุษย์มีความสามารถจำกัด การกำหนดทางเลือกให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อนำมาพิจารณานั้นอาจเป็นสิ่งที่ทำได้ยาก ดังนั้นแนวทางการเลือกทางเลือกตามทฤษฎีนี้จะพิจารณาเฉพาะทางเลือกที่มีความเป็นไปได้ แล้วเลือกทางเลือกที่ให้ผลประโยชน์สูงสุดตามที่ตนเอง

พึงพอใจเท่านั้น (นพ ศรีบุญนาท, 2546, น. 20)

2.3.2.3 ทฤษฎีการเมือง (Political Model)

ทฤษฎีการเมืองเชื่อว่าการเลือกที่ดีน่าจะมาจากการประนีประนอม การเจรจาต่อรอง และการพิจารณาร่วมกันของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลต่างๆที่เกี่ยวข้องเพื่อลดความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้น ดังนั้นการประชุมหรือการระดมสมองเพื่อแก้ปัญหาต่างๆ จึงเป็นแนวทางที่เหมาะสมในการหาข้อสรุปในการดำเนินงาน ซึ่งเท่ากับคือการตัดสินใจแบบกลุ่ม

การตัดสินใจโดยเอกบุคลหรือการตัดสินใจโดยคนคนเดียว และการตัดสินใจแบบกลุ่มมีความแตกต่างกันหลายประการ กล่าวคือ การตัดสินใจโดยเอกบุคลมีความรวดเร็วมากกว่าโดยกลุ่ม การตัดสินใจโดยเอกบุคลจะตรวจสอบได้ชัดเจนว่าเป็นของผู้ใดและมีความนิยมนที่สามารถทราบได้ว่าเป็นแนวคิดของผู้ใด ส่วนการตัดสินใจโดยกลุ่มนั้นมักมีคุณภาพที่สูงกว่าการตัดสินใจโดยเอกบุคล และมักได้รับการยอมรับจากบุคคลโดยทั่วไปมากกว่าการตัดสินใจโดยเอกบุคล (นพ ศรีบุญนาท, 2546, น. 20)

2.3.2.4 ทฤษฎีการตัดสินใจของ คาร์คฮัฟฟ์ (Carkhuff)

คาร์คฮัฟฟ์ (Carkhuff, 1980 อ้างถึงใน จุฑาภรณ์ อึ้งเจริญ, 2555, น. 32-33) ได้กล่าวว่า การตัดสินใจประกอบด้วย

(1) การกำหนดปัญหา ผู้ให้คำปรึกษาสำรวจปัญหา และพยายามเข้าใจปัญหาของผู้รับคำปรึกษา โดยเชื่อว่า การบรรลุเป้าหมายในการให้คำปรึกษาคือการมีความเข้าใจที่ตรงกันกับผู้รับคำปรึกษา

(2) แยกย่อยปัญหา รวบรวมการกระทำและค่านิยมแล้วนำมาแปรเป็นความต้องการพิจารณาการกระทำ

(3) ตรวจสอบค่านิยมและตัวเลือกว่าตัวเลือกใดให้ความพอใจสูงสุด ผู้ที่ให้คำปรึกษาอาจช่วยบอกการกระทำและค่านิยมที่ผู้รับคำปรึกษาไม่ทราบ

(4) ช่วยตัดสินใจเลือกการกระทำและการเลือกโดยใช้ตารางการตัดสินใจ โดยการใช้เครื่องหมายทางพีชคณิต คูณน้ำหนักค่านิยมกับตัวเลือกแต่ละตัวเลือก รวมผลแต่ละตัวเลือก และตัวเลือกที่ได้คะแนนสูงที่สุดคือตัวเลือกที่ควรเลือก

แนวความคิดของคาร์คฮัฟฟ์แสดงถึงการตัดสินใจ 4 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนการกำหนดปัญหา การแยกย่อยปัญหา การพิจารณาปัญหา และการตัดสินใจปัญหา แนวคิดนี้จึงช่วยให้สามารถตัดสินใจปัญหาได้ดีขึ้น สามารถเลือกแนวทางในการแก้ไขปัญหาอย่างมีเหตุผล

2.3.2.5 ทฤษฎีการตัดสินใจของเจอร์เล็ต (Gerlett)

เจอร์เล็ต (Gerlett, 1983 อ้างถึงใน จุฑาภรณ์ อึ้งเจริญ, 2555, น. 33) กล่าวว่า ทฤษฎีการตัดสินใจเป็นทฤษฎีที่แสดงถึงวงจรกระบวนการตัดสินใจโดยเริ่มจากจุดหมายหรือวัตถุประสงค์ และบุคคลที่มีความต้องการตัดสินใจนั้นต้องการได้รับข้อมูล โดยจะรวบรวมข้อมูลให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการตัดสินใจ จากนั้นบุคคลจึงพิจารณาข้อมูลที่ได้รับและนำข้อมูลนั้นมาประยุกต์ให้สอดคล้องกับการเลือก และพิจารณาความเป็นไปได้ของทางเลือก การทำนายผลอาจขึ้นอยู่กับความสำเร็จของประสบการณ์ที่เคยเกิดขึ้นและระดับความปรารถนาของบุคคลนั้น ประสิทธิภาพของการทำนายผลจะขึ้นอยู่กับข้อมูลที่รวบรวมได้ว่ามีน้ำหนักในการคาดคะเนอย่างเหมาะสมเพียงใด

ขั้นต่อไป คือ ระบบค่านิยม ในขั้นนี้บุคคลจะพิจารณาถึงผลที่พึงปรารถนา โดยการเปรียบเทียบกับผลที่ได้รับจากระดับขั้นของค่านิยม เช่น การเลือกเรียนวิชาชีพเพื่อต้องการเงินมาก หรือการเลือกเรียนสาขาวิชาที่มีโอกาสศึกษาต่อ บุคคลจะต้องตั้งคำถามว่า ค่านิยมสูงสุดของตนคืออะไร เพื่อให้การตัดสินใจเลือกมีความเหมาะสมยิ่งขึ้น

ส่วนขั้นสุดท้าย คือ การประเมินผลและเลือกตัดสินใจ ซึ่งผลที่เกิดจากการตัดสินใจจะต้องเหมาะสมกับจุดมุ่งหมายของข้อมูล หรือตัดสินใจที่จะสำรวจต่อไปโดยวางแผนเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อให้ได้รับข้อมูลใหม่มาใช้ในการตัดสินใจครั้งต่อไป

สรุปได้ว่า วงจรกระบวนการตัดสินใจของเจอร์เล็ต ประกอบด้วย

1. จุดมุ่งหมาย บุคคลต้องการตัดสินใจเมื่อมีทางเลือกอย่างน้อย 2 ทาง
2. ข้อเสนอแนะ บุคคลต้องค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับทางเลือก
3. ความเป็นไปได้ทั้งหมด บุคคลต้องค้นหาความเป็นไปได้ทั้งหมดที่อาจเกิดขึ้น
4. ความเป็นไปได้ของผลที่ได้รับ โดยการทำนายความน่าจะเป็นของทางเลือกแต่ละลำดับ
5. ความน่าจะเป็นของผลที่ได้รับ โดยการทำนายความน่าจะเป็นในแต่ละลำดับ
6. ค่านิยม บุคคลต้องประเมินความต้องการของตนเองในแต่ละลำดับ
7. การประเมินผล บุคคลต้องประเมินความเหมาะสมและเลือกตัดสินใจ
8. การตัดสินใจ ซึ่งมีทั้งการตัดสินใจที่สิ้นสุด และการตัดสินใจค้นหาข้อมูลสนเทศใหม่

2.3.3 กระบวนการในการตัดสินใจ

วุฒิชัย จ้างงค์ (2523, น. 4) ได้กล่าวถึงขั้นตอนของการตัดสินใจว่า กระบวนการตัดสินใจนั้นจะใช้กระบวนการในการแก้ปัญหาเข้ามาเกี่ยวข้องเสมอ โดย เฮอร์เบิร์ต เอ ไซมอน (Herbert A. Simon, 1960 อ้างใน วุฒิชัย จ้างงค์, 2523, น. 4) เสนอว่าขั้นตอนในการตัดสินใจมี 6 ขั้นตอน ดังนี้

2.3.3.1 การแยกแยะตัวปัญหา (Problem Identification) คือ การค้นหาข้อเท็จจริงของปัญหาและทำความเข้าใจกับปัญหาที่แท้จริง

2.3.3.2 การหาข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับตัวปัญหานั้น (Information Search) คือ การเสาะหาข่าวสารต่างๆที่เกี่ยวข้องกับปัญหา หรือการเสาะหาสิ่งที่ก่อให้เกิดปัญหา โดยข่าวสารที่หาขึ้นจะต้องเกี่ยวข้องและจำเป็นกับปัญหา ตลอดจนมีความเพียงพอสำหรับแก้ไขปัญหานั้น (relevant, necessary and sufficient information)

2.3.3.3 การประเมินค่าข่าวสาร (Evaluation of Information) คือ การประเมินว่าข่าวสารที่ได้รับมานั้นถูกต้อง เหมาะสม เพียงพอ และสามารถนำไปใช้ในการแก้ไขปัญหหรือไม่

2.3.3.4 การกำหนดทางเลือก (Listing of Alternatives) คือ การกำหนดทางเลือกให้ได้มากที่สุด โดยพยายามครอบคลุมวิธีการแก้ปัญหาหลายๆวิธี ทางเลือกแต่ละทางอาจมีความถูกต้องเหมาะสมในระดับต่างๆกัน จึงต้องกำหนดทางเลือกโดยคำนึงถึงลำดับความสำคัญในการแก้ไข้ปัญหา

2.3.3.5 การเลือกทางเลือก (Selection of Alternatives) เมื่อกำหนดทางเลือกต่างๆ รวมถึงกำหนดลำดับความสำคัญและความเหมาะสมในการแก้ปัญหาแล้ว จึงเลือกทางเลือกที่จะปฏิบัติต่อไป ขั้นตอนนี้ถือว่าเป็นขั้นตอนการตัดสินใจอย่างแท้จริง

2.3.3.6 การปฏิบัติตามการตัดสินใจ (Implement of Decision) คือ การปฏิบัติตามทางเลือกที่เกิดจากการตัดสินใจ

ขั้นตอนในการตัดสินใจข้างต้นเป็นขั้นตอนที่จำเป็นต้องมี ไม่ว่าผู้ที่ตัดสินใจจะรู้ตัวหรือไม่ก็ตาม เป็นการดำเนินการตั้งแต่เมื่อเกิดความรู้สึกในตัวปัญหา ตลอดจนการปฏิบัติเพื่อแก้ไข้ปัญหานั้นตามผลของการตัดสินใจหรือการเลือกทางเลือก

ประชุม รอดประเสริฐ (2535, น. 256) กล่าวว่า การตัดสินใจเป็นกระบวนการที่มีขั้นตอนที่สำคัญ 5 ขั้นตอนคือ

ขั้นที่ 1 การระบุปัญหา (Identify the Problem) หมายถึง การชี้ถึงปัญหา และการหาสาเหตุของปัญหาซึ่งเป็นสิ่งที่สะสมมาในอดีต

ขั้นที่ 2 การกำหนดทางเลือก (Develop Alternatives) หมายถึง การค้นหาหรือกำหนดแนวทางการแก้ปัญหา โดยพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในแต่ละวิธี ซึ่งต้องคำนึงถึงเวลาที่ต้องใช้ ทรัพยากรอื่น ๆ ที่ต้องนำมาสนับสนุน และบุคคลที่ต้องเกี่ยวข้อง เป็นต้น

ขั้นที่ 3 การประเมินผลทางเลือก (Evaluate Alternatives) ทางเลือกต่างๆ มีเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณา จึงต้องพิจารณาเกณฑ์ต่างๆ ด้วยความละเอียดรอบคอบ โดยคำนึงถึงถึงข้อดีข้อเสียของ แต่ละทางเลือก

ขั้นที่ 4 การตัดสินใจเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด (Choose and Implement the Best Alternatives) เมื่อพิจารณาทางเลือกแต่ละทางเลือกแล้ว ผู้ตัดสินใจต้องเลือกทางเลือกที่ดีที่สุดเพื่อนำไปปฏิบัติ

ขั้นที่ 5 การประเมินผลการตัดสินใจ (Evaluate the Decision) เมื่อนำทางเลือกที่ดีที่สุดไปปฏิบัติแล้วจะมีการประเมินผลว่าได้ผลตามที่คาดหมายไว้หรือไม่ และมีทางที่จะปรับปรุงแก้ไขอย่างไร

การตัดสินใจจึงเป็นกระบวนการของการคิดพิจารณาการรวบรวมข้อมูล และการพิจารณาข้อมูลอย่างละเอียดรอบคอบ แล้วจึงตัดสินใจเพื่อการกระทำอย่างหนึ่งอย่างใดให้เหมาะสมกับข้อมูลที่ได้วิเคราะห์เรียบร้อยแล้ว วิธีการตัดสินใจอาจขึ้นอยู่กับองค์ประกอบหลายประการ เช่น สภาพการณ์ เวลา สภาพแวดล้อม ตัวผู้ตัดสินใจเอง และอื่นๆ หรือการตัดสินใจอาจผันแปรไปตามประเภทของการตัดสินใจซึ่งมีอยู่ 2 ชนิดคือ การตัดสินใจเพื่อการริเริ่ม (Initiation) และการตัดสินใจเพื่อการตรวจสอบแก้ไข (Approval) โดยการตัดสินใจเพื่อการริเริ่มเป็นการตัดสินใจที่ผู้ตัดสินใจเป็นผู้ริเริ่มขึ้นเอง ส่วนการตัดสินใจเพื่อการตรวจสอบแก้ไขเป็นกระบวนการตัดสินใจที่ผู้ตัดสินใจได้รับการบอกเล่า ให้ข้อมูล และมีบุคคลอื่นเข้ามามีส่วนร่วมในการตัดสินใจ หรือเป็นการตัดสินใจโดยกลุ่ม การตัดสินใจจะดีหรือไม่ขึ้นอยู่กับคุณภาพของข้อมูลในแต่ละขั้นตอน และขึ้นอยู่กับคุณภาพของบุคคลหรือกลุ่มที่มีอำนาจในการตัดสินใจ

นอกจากนี้ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2550, น. 245-248) ได้กล่าวถึงกระบวนการในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค (Consumer buying decision process) ซึ่งเป็นลำดับขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค 5 ขั้นตอน คือ

1) การรับรู้ความต้องการ (Need recognition) หรือการรับรู้ปัญหา (Problem recognition)

การรับรู้ความต้องการหรือการรับรู้ปัญหาเกิดขึ้นเมื่อบุคคลระลึกถึงความแตกต่างระหว่างสิ่งที่มีและสิ่งที่มีที่ต้องการ (เคริน, ฮาร์ทเลย์ และรูเดเลียส (Kerin, Hartley and Rudelius), 2004, p. 100 อ้างใน ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2550, น. 246) โดยเกิดจากสิ่งกระตุ้น

ภายใน (Internal stimuli) เช่น ความหิว เป็นต้น และเกิดจากสิ่งกระตุ้นภายนอก (External stimuli) ซึ่งอาจเกิดจากอิทธิพลของส่วนประสมทางการตลาด (4Ps)

2) การค้นหาข้อมูล (Information search)

ในขั้นต่อมา บุคคลจะค้นหาวิธีการที่จะทำให้ตนเองได้รับความพึงพอใจจากการแก้ไขปัญหา การค้นหาอาจกระทำด้วยสัญชาตญาณด้วยความรวดเร็ว หรือการค้นหาด้วยการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้บริโภคสามารถค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการได้ 2 ทาง คือ

(1) การค้นหาข้อมูลภายใน (Internal search) ด้วยการทบทวนความทรงจำหรือประสบการณ์เกี่ยวกับสินค้าที่เคยซื้อ

(2) การค้นหาข้อมูลภายนอก (External search) สามารถค้นหาได้จาก 5 แหล่ง คือ

(2.1) แหล่งบุคคล (Personal source) เช่น ครอบครัว เพื่อน เป็นต้น

(2.2) แหล่งการค้า (Commercial source) หรือแหล่งข้อมูลที่จัดโดยนักการตลาด (Marketer dominated sources) เช่น เว็บไซต์ สื่อโฆษณา พนักงานขาย

(2.3) แหล่งชุมชน (Public source) เช่น สื่อ องค์กรคุ้มครองผู้บริโภค

(2.4) แหล่งประสบการณ์ (Experiential sources) เช่น การควบคุม การตรวจสอบ การใช้สินค้า เป็นต้น

(2.5) แหล่งทดลอง (Experimental sources) เช่น หน่วยงานสำรวจคุณภาพผลิตภัณฑ์ ประสบการณ์ตรงของผู้บริโภคที่ใช้ผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

3) การประเมินผลทางเลือก (Evaluation of alternatives)

การประเมินผลทางเลือก คือ การประเมินค่าของแต่ละทางเลือกก่อนทำการตัดสินใจ ผู้บริโภคจะประเมินผลด้วยการกำหนดเกณฑ์ในการพิจารณา ซึ่งอาจเป็นเกณฑ์เกี่ยวกับเหตุผล เช่น ราคา ความคงทน เป็นต้น หรือเกณฑ์เกี่ยวกับความพอใจส่วนบุคคล เช่น ชื่อเสียงของตราสินค้า สีแบบ เป็นต้น โดยผู้บริโภคจะพิจารณาทางเลือกที่ทำให้เกิดความพึงพอใจมากที่สุด

4) การตัดสินใจซื้อ (Purchase decision) หรือการซื้อคุณค่า (Buying value)

ผู้บริโภคจะเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่พึงพอใจมากที่สุด โดยผ่านกระบวนการตัดสินใจย่อย 5 ประการ คือ การตัดสินใจในตราสินค้า (Brand decision), การตัดสินใจเลือกผู้ขาย (Vendor decision), การตัดสินใจด้านปริมาณ (Quantity decision), การตัดสินใจด้านเวลา (Timing decision) และ การตัดสินใจด้านวิธีการชำระเงิน (Payment-method decision) โดยมีรูปแบบการซื้อ 2 ประการ คือ การซื้อเพื่อทดลอง (Trial purchases) และการซื้อซ้ำ (Repeat purchases)

5) พฤติกรรมภายหลังการซื้อ (Post purchase behavior) หรือคุณค่าจากการบริโภคหรือการใช้ (Value in consumption or use)

เมื่อบริโภคหรือใช้ผลิตภัณฑ์แล้ว ผู้บริโภคจะมีการเปรียบเทียบคุณค่าที่ได้รับจริง (Perceive value) กับความคาดหวัง (Expectation) ถ้าคุณค่าที่ได้รับจริงสูงกว่าหรือเท่ากับความคาดหวัง จะเกิดความพึงพอใจ และเกิดแนวโน้มที่ผู้บริโภคจะซื้อซ้ำหรือบอกต่อในแง่ดี หากคุณค่าที่ได้รับจริงต่ำกว่าความคาดหวัง ผู้บริโภคอาจเปลี่ยนไปใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแข่งขัน หรือบอกต่อในแง่ลบ

อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2543 อ้างถึงใน ไมตรี ไชยมงคล, 2554) ยังได้อธิบายเกี่ยวกับปัจจัย 4 ประการที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ได้แก่

(1) ข้อมูลข่าวสาร (Information) ในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคนั้น จำเป็นต้องมีข้อมูลเกี่ยวกับตัวสินค้า ราคาสินค้า และคุณลักษณะต่างๆ ของตัวสินค้า เป็นต้น ซึ่งแหล่งข้อมูลข่าวสารที่สำคัญแบ่งออกเป็น 2 แหล่ง คือ แหล่งที่โฆษณาเพื่อการค้า และแหล่งที่มาจากสังคม เช่น เพื่อน คนรู้จัก ครอบครัว ซึ่งมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลหรือบอกต่อ เป็นต้น

(2) สังคมและกลุ่มทางสังคม (Social and group forces) ได้แก่ วัฒนธรรม วัฒนธรรมย่อย กลุ่มอ้างอิง ครอบครัว ชนชั้นทางสังคม ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลโดยตรงต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

(3) แรงผลักดันด้านจิตวิทยา (Psychological forces) ได้แก่ แรงจูงใจ การรับรู้ การเรียนรู้ บุคลิกภาพ และทัศนคติของผู้บริโภค ซึ่งเป็นปัจจัยภายในที่จะผลักดันให้เกิดความต้องการซื้อหรือการตัดสินใจซื้อ อุปนิสัยในการซื้อ และความภักดีในตราสินค้า เป็นต้น

(4) ปัจจัยด้านสถานการณ์ (Situational forces) ได้แก่ เวลาและโอกาส จุดมุ่งหมาย สถานที่ รวมถึงเงื่อนไขในการซื้อ ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีผลให้ผู้บริโภคมีการตัดสินใจที่แตกต่างกัน

ทั้งนี้ การศึกษากระบวนการในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการวิจัยเกี่ยวกับการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสได้ เนื่องจากการเรียนการสอนกีฬาถือได้ว่ามีลักษณะของการบริการที่ผู้บริโภครจะต้องตัดสินใจในการเลือกอย่างเหมาะสม

การวิจัยเรื่อง การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร ศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครอง โดยผู้ปกครองอาจใช้หลักการตัดสินใจโดยคำนึงถึงต้นทุนหรือผลที่จะได้รับ อาจมีการตัดสินใจร่วมกันในครอบครัวหรือการตัดสินใจโดยผู้ปกครองคนเดียว หรือมีปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกอื่นๆ ที่ผลักดันให้เกิดการตัดสินใจส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส

2.4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับเจตคติ

2.4.1 ความหมายของเจตคติ

อัลพอร์ต (Allport, 1970 อ้างใน ฐริทัต สิงหเสน, 2555, น. 148) ได้ให้ความหมายของเจตคติ ไว้ว่าหมายถึงสภาวะทางจิตใจและสภาวะทางประสาทที่พร้อมจะคิดหรือทำ ชอบหรือไม่ชอบสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งเกิดขึ้นโดยมีประสบการณ์เป็นตัวนำหรือมีอิทธิพลต่อการตอบสนองของแต่ละบุคคลที่มีต่อวัตถุและสถานการณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน

กาญจนา คำสุวรรณ และ นิตยา เสาร์มณี (2521) กล่าวว่าไว้ว่า เจตคติเป็นความพร้อมทางจิตใจที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ที่เป็นผลมาจากการเรียนรู้ในอดีต โดยเฉพาะการขัดเกลาทางสังคมในวัยเด็ก เจตคติเป็นเงื่อนไขภายในตัวบุคคล ที่มีส่วนในการกำหนดการแสดงออกและทิศทางของพฤติกรรม และยังเป็นตัวกำหนดการรับรู้ด้วย เงื่อนไขภายในนี้เกิดจากเงื่อนไขภายนอกที่หล่อหลอมเข้ามาจนตกตะกอนอยู่ในภายใน เจตคติอาจแสดงออกมาได้ทั้งผ่านคำพูดและการกระทำ

พิสมัย วิบูลย์สวัสดิ์ และคณะ (2528: 81) กล่าวว่าไว้ว่า เจตคติเป็นความเชื่อและความรู้สึกเชิงประมาณค่าของบุคคลที่มีต่อสิ่งต่างๆ ซึ่งผ่านเข้ามาในประสบการณ์ของบุคคล ความรู้สึกเชิงประมาณค่านี้เป็นได้ทั้งด้านบวกและด้านลบ ทำให้บุคคลพร้อมแสดงออกหรือตอบโต้สิ่งต่างๆ

ฐริทัต สิงหเสน (2555, น. 149) กล่าวว่า เจตคติ หมายถึง ความรู้ ความเข้าใจ อารมณ์ และความรู้สึก รวมถึงแนวโน้มการปฏิบัติต่อสิ่งต่างๆ เรื่องราว และประเด็นต่างๆ ซึ่งจะเกิดการประมาณค่าสิ่งใดสิ่งหนึ่ง บุคคลใดบุคคลหนึ่ง และสถานการณ์ในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง อาจจะเป็นไปในทางสนับสนุนหรือคัดค้านก็ได้ สิ่งเหล่านี้เกิดจากประสบการณ์การเรียนรู้ ความเชื่อ และค่านิยม

จากการนิยามของนักวิชาการข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า เจตคติ คือ ความรู้สึกเชิงประมาณค่าที่บุคคลมีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง อาจเป็นได้ทั้งด้านบวกและด้านลบ โดยเกิดขึ้นจากประสบการณ์ของแต่ละบุคคลตั้งแต่วัยเด็ก รวมถึงเกิดขึ้นจากเงื่อนไขภายนอก เช่น ค่านิยมของสังคม ความเชื่อ ที่สะสมอยู่ในจิตใจ

2.4.2 องค์ประกอบของเจตคติ

โทนี่ มาลิม (Tony Malim, 1997 อ้างถึงใน ฐริทัต สิงหเสน, 2555) กล่าวว่า องค์ประกอบของเจตคติมีประโยชน์ต่อกระบวนการคิดและการตัดสินใจทุกเรื่องในชีวิตประจำวันของบุคคล องค์ประกอบของเจตคติประกอบด้วย 3 องค์ประกอบ ดังนี้

(1) องค์ประกอบเกี่ยวกับความรู้ (Cognitive Component) การที่บุคคลจะมีเจตคติต่อสิ่งใด บุคคลจะต้องมีความรู้ความเข้าใจว่าสิ่งนั้นมีประโยชน์หรือโทษเพียงใด บางคนมีประสบการณ์เกี่ยวกับสิ่งนั้นมาก่อนทำให้เกิดความรู้และมีเจตคติต่อสิ่งนั้นได้ บางคนอาจต้องมีความรู้เพิ่มขึ้นก่อนจึงจะเกิดเป็นเจตคติได้ ปริมาณในการรับรู้เพื่อการเกิดเจตคติของแต่ละคนจึงไม่เท่ากัน

(2) องค์ประกอบเกี่ยวกับความรู้สึก (Affective Component) เมื่อบุคคลมีความรู้ในสิ่งใดแล้วและรู้ว่าสิ่งนั้นมีประโยชน์ บุคคลจะเกิดความรู้สึกชอบในสิ่งนั้น หรือหากรู้ว่าสิ่งใดไม่ดี บุคคลจะเกิดความรู้สึกไม่ชอบต่อสิ่งนั้น ความรู้และประสบการณ์ที่มีเกี่ยวกับสิ่งใดๆ จึงก่อให้เกิดความรู้สึกด้านบวกหรือด้านลบต่อสิ่งนั้น

(3) องค์ประกอบเกี่ยวกับพฤติกรรม (Behavior Component) เมื่อบุคคลมีความรู้ต่อสิ่งใดแล้ว และเกิดความรู้สึกด้านบวกหรือด้านลบตามมา บุคคลก็จะเกิดพฤติกรรมที่สอดคล้องกับเจตคติของตน ถ้าบุคคลมีเจตคติในด้านบวกต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง บุคคลจะแสดงพฤติกรรมช่วยเหลือหรือสนับสนุนสิ่งนั้น

2.4.3 การเกิดเจตคติ

มนุษย์มีเจตคติได้หลายแบบ ซึ่งเจตคติเหล่านั้นจะเกิดมาจากประสบการณ์ การอบรมเลี้ยงดู อิทธิพลของสื่อมวลชน เหตุการณ์ที่ประทับใจ บุคลิกภาพของแต่ละบุคคล ความต้องการที่จะบรรลุผลตามที่ปรารถนา และอื่นๆอีกหลายประการ ซึ่งบุคคลเรียนรู้มาตั้งแต่เกิด (กูริทัต สิงหเสม, 2555) การเกิดเจตคติของบุคคลนั้น ต้องอาศัยปัจจัยหลายประการ ดังนี้

(1) ความต้องการพื้นฐานทางร่างกาย (Biological Motivation) เมื่อบุคคลต้องการปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีวิต และได้รับการตอบสนองตามต้องการแล้ว บุคคลนั้นจะสร้างเจตคติที่ดีต่อคนหรือสิ่งของนั้น

(2) ประสบการณ์ (Experience) เมื่อบุคคลมีประสบการณ์ต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใด หรือเหตุการณ์ใด ไปในทางที่ดีหรือไม่ดี อาจทำให้บุคคลนั้นเกิดเจตคติต่อสิ่งนั้นไปในทิศทางเดียวกัน

(3) ข้อมูลข่าวสารทางสื่อมวลชน (Information of Mass Communication) การรับข้อมูลข่าวสารจากแหล่งข่าว ได้แก่ หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ภาพยนตร์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น มีบทบาทสำคัญในการชักจูงให้บุคคลเกิดเจตคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง รวมทั้งขนาดของข่าวสารที่ได้รับจากสื่อมวลชน ข้อมูลข่าวสารที่เข้ามาสู่บุคคลนั้นจะทำให้บุคคลนั้นสร้างเป็นเจตคติขึ้น

(4) ต้นแบบ (Models) พฤติกรรมการเล่นแบบผู้อื่น หรือการยึดการกระทำบางอย่าง

จากต้นแบบที่บุคคลชื่นชอบ ทำให้เกิดเจตคติขึ้นได้

(5) การติดต่อสื่อสารจากบุคคลอื่น (Communication From Others) เมื่อบุคคลรับรู้ข่าวสารจากผู้อื่น เช่น เด็กได้รับการสั่งสอนจากผู้ใหญ่ หรือการฟังคำนิเทศ เป็นต้น จะก่อให้เกิดเจตคติขึ้นตามที่ได้รับรู้มา

(6) บุคคลแวดล้อมและสถาบันต่างๆ ในสังคม (Person and Institutional Factors) การเกิดเจตคติอาจเกิดขึ้นจากความเกี่ยวข้องกับบุคคลแวดล้อมหรือสถาบันต่างๆ ของสังคมที่ส่งผลกระทบต่อความรู้สึกนึกคิดของบุคคล เช่น พ่อแม่ ครูอาจารย์ เพื่อนฝูง คนในชุมชน เป็นต้น รวมถึงสถาบันทางสังคมที่บุคคลมีปฏิสัมพันธ์ด้วย เช่น สถาบันครอบครัว สถาบันการศึกษา สถาบันศาสนา หรือหน่วยงานที่บุคคลเกี่ยวข้อง เป็นต้น

2.4.4 กระบวนการเปลี่ยนเจตคติ

แมคไกวาร์ (McGuire, 1969 อ้างใน พิศมัย วิบุลย์สวัสดิ์ และคณะ, 2528) ได้กล่าวถึงกระบวนการเปลี่ยนเจตคติว่ามี 5 ขั้นตอน ดังนี้

2.4.3.1 การเอาใจใส่ (Attention) การก่อให้เกิดการเปลี่ยนเจตคติในขั้นต้น บุคคลต้องเริ่มจากการเอาใจใส่ สนใจในสิ่งที่ชักจูง

2.4.3.2 ความเข้าใจ (Comprehension) เมื่อบุคคลเอาใจใส่รับฟังสารจะเกิดความเข้าใจขึ้นได้ รวมถึงยังมีองค์ประกอบอื่นๆ ที่ส่งผลต่อการสร้างความเข้าใจ เช่น องค์ประกอบของสาร ที่ต้องใช้ข้อความที่เข้าใจง่าย น่าเชื่อถือ มีวิธีการชักจูงที่สอดคล้องกับผู้รับสาร และยังขึ้นอยู่กับลักษณะและสภาพทางจิตใจของผู้รับสารด้วย

2.4.3.3 การยอมรับ (Yielding) การยอมรับมี 3 ลักษณะ คือ

(1) การยอมตาม (compliance) บุคคลยอมรับการชักจูงเนื่องจากคาดหวังว่าจะได้รับการยอมรับ ได้ความดีความชอบจากผู้มีอิทธิพลหรือกลุ่มหวังรางวัล หรือหลีกเลี่ยงการลงโทษ

(2) การเลียนแบบแบบเทียบเคียง (identification) บุคคลยอมรับการชักจูงเนื่องจากต้องการทำตนให้คล้ายคลึงผู้ชักจูง เกิดจากความพอใจและต้องการเลียนแบบ

(3) การยอมรับเข้าไว้ภายในตน (internalization) บุคคลยอมรับการชักจูงเนื่องจากเห็นผลประโยชน์ที่จะได้รับและทำให้สิ่งที่จะยอมรับนั้นทำให้บุคคลเข้าใจ โลกมากยิ่งขึ้น

2.4.3.4 ความจำ (Retention) การเปลี่ยนเจตคติจะคงอยู่นานหรือไม่ขึ้นอยู่กับความทรงจำเกี่ยวกับเจตคตินั้นๆ หากเป็นเรื่องราวที่มีความสำคัญต่อตัวบุคคล บุคคลจะจำได้นาน

2.4.3.5 การกระทำ (Action) คือ การแสดงพฤติกรรมที่แสดงถึงการมีเจตคตินั้นๆ ซึ่งเป็นกระบวนการขั้นสุดท้ายของการเปลี่ยนเจตคติ

นอกจากองค์ประกอบภายในตัวบุคคลที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยนเจตคติดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีองค์ประกอบที่เป็นอิทธิพลภายนอกซึ่งจะส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลง เจตคติ (ถวิล ธาราโกชน, 2546, น. 75-76) ดังนี้

1. การเกลี้ยกล่อม (Persuasion) คือการให้ความรู้หรือการชักชวนเพื่อให้บุคคลคล้อยตามผู้ชักจูง เช่น การให้คนที่บุคคลเคารพนับถือพูด การให้รางวัล การอ้างอิงผู้มีชื่อเสียง เป็นต้น

2. การย้ายกลุ่ม (Group change) กลุ่มจะมีอิทธิพลเหนือสมาชิกในกลุ่ม สามารถทำให้คนในกลุ่มคล้อยตามได้ ดังนั้น การเปลี่ยนทัศนคติของบุคคลจึงสามารถทำได้โดยการให้บุคคลนั้นย้ายกลุ่ม ซึ่งกลุ่มใหม่นี้ย่อมสามารถมีอิทธิพลเหนือเจตคติของบุคคลที่ย้ายเข้ากลุ่มใหม่ได้

3. การโฆษณา (Advertisement) การโฆษณามีความสำคัญต่อการเปลี่ยนเจตคติ และเป็นกระบวนการที่สามารถพบได้ในชีวิตประจำวัน

4. แหล่งข่าวสาร (Source of the message) บุคคลมักมีความรู้สึว่าสิ่งที่เผยแพร่ในสื่อมวลชน เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ เป็นต้น เป็นเรื่องที่มีความสำคัญ

5. การผลักดันของกลุ่ม (Group pressure) กลุ่มมีอิทธิพลเหนือสมาชิกภายในกลุ่ม และมีอำนาจทำให้บุคคลอยู่ในแบบแผน ขนบธรรมเนียมประเพณีและปทัสฐานของกลุ่ม บุคคลที่เป็นสมาชิกในกลุ่มจะต้องกระทำให้สอดคล้องกับความคาดหวังของกลุ่มเสมอ

การวิจัยเรื่อง การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร มีความต้องการศึกษาเจตคติของผู้ปกครองเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส ซึ่งเจตคติที่ผู้ปกครองมีต่อกีฬาเทนนิสจะเป็นปัจจัยหนึ่งที่ผู้ปกครองใช้ในการตัดสินใจเพื่อการส่งเสริมให้บุตรหลานของตนเล่นกีฬาเทนนิส ซึ่งเจตคติดังกล่าวนี้อาจมีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจในการเล่นกีฬา โดยผู้วิจัยจะได้นำมาปรับใช้เป็นการรอบแนวคิดในการวิจัย เพื่อใช้ในการศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสต่อไป

2.5 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจ

2.5.1 ความหมายของแรงจูงใจ

อร่าม ตั้งใจ (2539, น. 95) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจในการกีฬาว่า คือ สิ่งกระตุ้นให้ต้องการมีส่วนร่วมในการกีฬา การที่สนใจหรือไม่สนใจเล่นกีฬานั้นไม่ได้ทำให้

สมรรถภาพทางการกีฬาดีขึ้น แต่ถ้าสนใจเล่น พอใจที่จะได้เล่น จะทำให้มีความพยายาม มีการพัฒนาให้ดีขึ้น เมื่อพบอุปสรรคก็ไม่หยุดเล่นกีฬาไปโดยง่าย

สุปราณี ขวัญบุญจันทร์ (2541, น. 21) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจไว้ 2 แนว คือ แรงจูงใจในความหมายของผู้ฝึกสอน และแรงจูงใจในความหมายของนักกีฬา แรงจูงใจในความหมายของผู้ฝึกสอนคือ การหาวิธีชักจูงให้นักกีฬาปฏิบัติกิจกรรมที่นักกีฬาอาจไม่ประสงค์จะปฏิบัติ แรงจูงใจในความหมายของนักกีฬา คือ สาเหตุที่นักกีฬานำขึ้นมาอ้าง เพื่อกระทำกิจกรรมใดๆ ให้สำเร็จหรือเมื่อประสบความสำเร็จแล้ว

สุชา จันทร์เอม (2541) กล่าวว่า มีผู้เสนอทฤษฎีหลายทฤษฎีที่อธิบายถึงพฤติกรรมอันเกิดจากแรงจูงใจ โดยแต่ละทฤษฎีเชื่อว่าแรงจูงใจเกิดจากสาเหตุต่างๆ คือ

1. เกิดตามความต้องการความสุขส่วนตัว (Hedonistic) คือ เชื่อว่ามูลเหตุสำคัญที่มนุษย์เกิดแรงจูงใจก็เพราะมนุษย์ต้องการที่จะหาความสุขส่วนตัวและพยายามหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด

2. เกิดจากสัญชาตญาณ (Instinctual) คือความเชื่อว่าคนเราจะมีปฏิกิริยาตอบสนองต่อสิ่งเร้าต่างๆ ได้โดยไม่ต้องมีการเรียนรู้ เนื่องจากสัญชาตญาณที่มีมาพร้อมกับการเกิดของมนุษย์ เช่น ปฏิกิริยาตอบสนองต่ออาหาร น้ำ หรือสิ่งเร้าทางเพศ เป็นต้น แรงจูงใจจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ตามการเจริญเติบโตของคนและสัญชาตญาณจะเป็นสิ่งกำหนดขั้นตอนของปฏิกิริยาตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อมต่างๆ ในชีวิตมนุษย์ไว้เรียบร้อยแล้ว

3. เกิดจากการมีเหตุผล (Cognitive) แนวความคิดนี้เชื่อในความสามารถในการมีเหตุผลที่จะตัดสินใจกระทำสิ่งต่างๆ โดยคิดว่าความตั้งใจและความปรารถนา (Willing and Desiring) ของมนุษย์จะกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมต่างๆ ขึ้น ผู้ที่เชื่อตามแนวคิดนี้คิดว่าคนเรามีอิสระที่จะกระทำหรือตัดสินใจในสิ่งต่างๆ โดยมีเหตุผลและรู้ว่าตนเองกำลังทำอะไรอยู่ มีความต้องการอะไรอยู่ มีความต้องการอะไรและมีได้สนใจว่าอะไรคือสาเหตุของพฤติกรรมนั้น

4. เกิดจากแรงขับ (Drive) แนวความคิดนี้เป็นที่ยกย่องในวงการจิตวิทยา และในปัจจุบันเชื่อว่าพฤติกรรมและอุปนิสัยของมนุษย์มีส่วนสัมพันธ์กับแรงขับดังกล่าว การที่คนเรามีความแตกต่างกันไปก็เพราะผลอันสืบเนื่องมาจากประสบการณ์และการเรียนรู้ที่ได้สะสมมาเป็นเวลานาน ตามระบบของการตอบสนองความต้องการของแรงขับต่างๆ

2.5.2 แรงจูงใจกับการกีฬาและการออกกำลังกาย

แรงจูงใจในการออกกำลังกายเป็นแรงจูงใจที่เกิดจากการเรียนรู้หรือเป็นแรงจูงใจที่เกิดขึ้นภายใน หลังจากร่างกายได้รับการตอบสนองความต้องการขั้นปฐมภูมิแล้ว โดยแรงจูงใจที่เกิดขึ้นจากแรงขับที่มีผลสืบเนื่องมาจากประสบการณ์ และการเรียนรู้เกี่ยวกับการเล่นกีฬาหรือการ

ออกกำลังกาย เป็นการถ่ายโอนการเรียนรู้ (Transfer of Learning) ซึ่งนับว่าเป็นทักษะที่มีอิทธิพลต่อทักษะอื่นๆ ซึ่งสามารถจำการเรียนรู้เดิมในอดีตมาเป็นประสบการณ์ เพื่อช่วยให้เกิดการเรียนรู้ในรูปแบบหนึ่ง ซึ่งใกล้เคียงกันหรือแตกต่างกัน (มธุรส สว่างบำรุง, 2542)

เพนเดอร์ (Pender, 1996) ได้กล่าวว่า ความรู้และทักษะจากประสบการณ์เดิมจะส่งผลให้บุคคลแสดงพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพได้สมบูรณ์ขึ้น หรือเป็นแรงจูงใจจากการมีเหตุผลและความรู้ว่าการออกกำลังกายเป็นสิ่งที่มีความหมายและมีคุณค่าที่จะทำให้มีสุขภาพแข็งแรงมีคุณภาพชีวิตที่ดีหรืออาจเป็นแรงจูงใจที่จะหาความสุขส่วนตัว หลบหนีความเจ็บปวดทั้งจากการเกิดปัญหาสุขภาพหรือเป็นความเจ็บปวดที่เกิดจากผลด้านลบของการออกกำลังกายเนื่องจากการออกกำลังกายที่มีประสิทธิภาพจะก่อให้เกิดความเหนื่อยล้าหรือปวดเมื่อยตามกล้ามเนื้อ

สืบสาย บุญวิรัตน์ (2541) ได้กล่าวถึงแรงจูงใจในการเล่นกีฬาและออกกำลังกายไว้ว่าประกอบด้วยรูปแบบ 3 รูปแบบคือ

2.5.2.1 แรงจูงใจที่ทำให้คนเริ่มออกกำลังกาย (Motives to Initiate Participating Exercise)

(1) เหตุผลที่เกี่ยวข้องกับความสวยงาม (Physical Appearance) และสมรรถภาพทางกาย เช่น ต้องการมีร่างกายเป็นกล้ามเนื้อได้สัดส่วนเป็นที่น่าสนใจจากเพศตรงข้าม ต้องการมีสมรรถภาพทางกายดี ร่างกายแข็งแรง เป็นต้น

(2) เหตุผลทางการแพทย์ (Medical Reasons) เช่น แพทย์แนะนำให้ออกกำลังกาย หรือต้องการรักษาอาการเจ็บป่วยเรื้อรัง เป็นต้น

(3) มีอาการที่จะนำไปสู่โรคต่างๆ เช่น ปริมาณไขมันในเลือดสูง ความดันเลือดสูง ความเครียด มีอาการบาดเจ็บเรื้อรัง เช่น เจ็บปวดไหล่เรื้อรัง เป็นต้น

(4) เพื่อการฟื้นฟูสมรรถภาพหลังการบาดเจ็บหรือเจ็บป่วย หรือหลังจากที่อวัยวะหยุดเคลื่อนไหวมานานๆ

(5) เพื่อคลายเครียดและลดความวิตกกังวลจากการทำงานประจำ

(6) เป็นเหตุผลทางสังคม (Affiliation)

(7) ต้องการใช้กิจกรรมกีฬาเป็นสื่อในการเข้าสังคมและพบปะผู้คน

(8) ต้องการใช้เวลาร่วมกับคนใกล้ชิดโดยใช้กิจกรรมการออกกำลังกายเป็นสื่อ

(9) ต้องการให้ตนเองเป็นที่ยอมรับหรือเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม เนื่องจากกีฬาเป็นสื่อประสานระหว่างสมาชิกกลุ่ม เช่น การเล่นเกมระหว่างผู้บริหาร

(10) เพื่อยกระดับสถานะทางสังคม (Social Status) เพื่อสร้างชื่อเสียงทางการกีฬา เช่น การเป็นทีมชาติ เพื่อรางวัลตอบแทนและการยอมรับจากสังคมรอบข้าง เป็นต้น

(11) ได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากคนใกล้ชิด เช่น พ่อ แม่ พี่น้อง คู่ครอง เป็นต้น

(12) การมีทัศนคติที่ดีต่อกีฬา (Attitude toward Sports)

(13) การเห็นประโยชน์ ความสำคัญและความจำเป็นของการเล่นกีฬา หรือการออกกำลังกาย

(14) มีการศึกษาและการมีประสบการณ์เดิมที่ดีต่อการออกกำลังกาย

(15) ชื่นชอบและสนุกกับการออกกำลังกาย กิจกรรมนั้นๆ ทำท่ายความสามารถ

2.5.2.2 แรงจูงใจที่ทำให้คนยังคงเล่นกีฬาและ/หรือการออกกำลังกาย (Motives to Continue Participating Sports and/or Exercise)

(1) เหตุผลทางจิตวิทยา (Psychological Reasons)

(1.1) มีแรงจูงใจในตนเอง (Self-motivation) ผู้ที่มีบุคลิกภาพชอบสังคม ชอบการมีเพื่อน ชอบความท้าทาย การเสี่ยง ชอบการแข่งขัน มักร่วมกิจกรรมการออกกำลังกาย

(1.2) การเล่นกีฬาหรือการออกกำลังกายทำให้เกิดความรู้สึกที่ดี (It Feels Good) เช่น เกิดความสนุกสนาน ทำท่ายความสามารถ คลายเครียด ลดความวิตกกังวล เป็นต้น รวมถึงมีการรับรู้ต่อตนเองว่าตนมีความสามารถ (Self-Efficacy) สามารถประสบผลสำเร็จ (Perceive Competence) เป็นที่ยอมรับจากคนทั่วไป ทำให้เกิดความเชื่อมั่น และเกิดความภาคภูมิใจในตัวเอง (Self-Esteem) จากการเล่นกีฬา

(2) เหตุผลทางสรีรวิทยา (Physiological Body Composition Reasons)

(2.1) เกิดการเปลี่ยนแปลงทางร่างกาย เช่น ร่างกายสมส่วน กล้ามเนื้อแข็งแรง ร่างกายกระชับกระเฉง ทำงานได้นานขึ้น เหนื่อยน้อยลง และหายเหนื่อยเร็วขึ้น มีอารมณ์แจ่มใส สุขภาพจิตดี

(2.2) มีสุขภาพดีขึ้น (Health Status) เช่น มีการเจ็บป่วยน้อยลง ปริมาณไขมันในเส้นเลือดและความดันเลือดลดลง ลดความเครียด เป็นต้น

(2.3) สามารถพัฒนาสมรรถภาพแบบแอโรบิก (Aerobic Fitness) คือระบบหายใจและไหลเวียนโลหิตดีขึ้น

(3) เหตุผลทางสิ่งแวดล้อมและสังคม (Situational Reasons)

(3.1) สถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของบุคคล หากอยู่ในสภาวะครอบครัวที่มีเศรษฐกิจที่ดีพอควร ทำให้มีโอกาสที่จะเข้าร่วมกิจกรรมกีฬาหรือการออกกำลังกายมากกว่าคนที่ฐานะทางเศรษฐกิจไม่ดี

(3.2) อาชีพและการทำงานเอื้อให้สามารถเล่นกีฬาหรือออกกำลังกายได้

(3.3) มีเวลาที่เหมาะสม มีความสะดวกในการเล่นกีฬาหรือออกกำลังกาย

(3.4) การได้พบเพื่อนใหม่ สังคมใหม่ที่ต่างไปจากชีวิตประจำวัน

(3.5) เป็นกิจกรรมใหม่ที่เอื้อให้ได้เรียนรู้สิ่งใหม่

(3.6) เป็นสมาชิกครอบครัวที่รักการเล่นกีฬา หรืออยู่ในสังคมที่สนับสนุนให้เล่นกีฬา

2.5.2.3 แรงจูงใจที่ทำให้คนเลิกเล่นกีฬาและ/หรือเลิกออกกำลังกาย

(Motive to Discontinue Participating Sports and/or Exercise)

(1) มีปัญหาส่วนตัว (Personal Factors)

(1.1) พฤติกรรมสุขภาพส่วนตัวไม่เหมาะสมทำให้หยุดหรือเลิกเล่นกีฬา เช่น ผู้ที่สูบบุหรี่ ผู้ที่เป็นโรคอ้วน ผู้ที่มีโรคที่ทำให้มีข้อจำกัดในการออกกำลังกาย หรือเป็นโรคที่อาจเกิดอันตรายได้เมื่อออกกำลังกาย เช่น โรคไขข้ออักเสบ โรคตับ เป็นต้น

(1.2) ศาสนาและวัฒนธรรม ความเชื่อและวัฒนธรรมบางท้องถิ่นไม่เอื้อให้ออกกำลังกาย เช่น อายุ เพศ เป็นปัจจัยทางวัฒนธรรมที่ส่งผลต่อการเลือกออกกำลังกายและเล่นกีฬา รวมถึงการมีความเชื่อที่ผิดว่าการออกกำลังกายและเล่นกีฬาเป็นกิจกรรมของวัยรุ่นหนุ่มสาวหรือเป็นกิจกรรมของเพศชาย

(1.3) มีทัศนคติที่ไม่ดีต่อการออกกำลังกาย เนื่องจากมีประสบการณ์เดิมในด้านลบ ไม่ประสบผลสำเร็จตามจุดมุ่งหมาย หรือได้รับบาดเจ็บจากการออกกำลังกายหรือเล่นกีฬา

(2) เหตุผลจากสถานการณ์และสิ่งแวดล้อมโดยรอบ (Environmental Factors)

(2.1) การจัดการเวลาไม่ดีทำให้ไม่มีเวลา หรือการไม่จัดสรรเวลาให้กับการออกกำลังกาย

(2.2) ไม่ได้รับการสนับสนุนจากบุคคลใกล้ชิด

(2.3) บรรยากาศในชั้นเรียนหรือลักษณะการจัดกิจกรรมไม่สนุก ไม่เป็นไปตามจุดมุ่งหมายที่ต้องการ

(2.4) ราคาค่าบริการในการออกกำลังกายหรือเล่นกีฬามีราคาสูง

(3) เหตุผลเกี่ยวกับการจัดกิจกรรม (Activity Variables)

(3.1) ความเข้มของกิจกรรมหรือความหนักหน่วงในการฝึกซ้อมไม่เป็นที่พอใจ เช่น เบาเกินไปหรือหนักเกินไป หรือไม่สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้ หรือทำให้เสียการเรียน การทำงาน หรือสังคมส่วนอื่นๆ

(3.2) ได้รับบาดเจ็บจากกิจกรรมนั้นๆ

(3.3) กิจกรรมไม่หลากหลาย ไม่มีกิจกรรมให้เลือกตามต้องการ

(3.4) สนใจกิจกรรมอื่น จึงเลิกเล่นกีฬาหรือออกกำลังกายนั้นๆ โดยเฉพาะเด็กหรือเยาวชนที่มักเปลี่ยนความสนใจตลอดเวลา

(3.5) ไม่ประสบผลสำเร็จตามที่ตั้งใจไว้ใน การเข้าร่วมกิจกรรม

แรงจูงใจเหล่านี้มีส่วนเกี่ยวข้องกับ การเริ่มเล่น คบเล่น และเลิกเล่นกีฬาหรือออกกำลังกาย การศึกษาถึงแรงจูงใจเหล่านี้จะทำให้เข้าใจถึงสาเหตุและแรงจูงใจในสถานการณ์ดังกล่าว เนื่องจาก การที่บุคคลที่เริ่มออกกำลังกายและยังคงพฤติกรรมหรือเลิกออกกำลังกายล้วนมีแรงจูงใจเป็นสาเหตุที่ทำให้แสดงพฤติกรรมนั้นๆ

การศึกษาเกี่ยวกับแรงจูงใจกับการกีฬาและออกกำลังกายนี้ จึงมีส่วนช่วยในการศึกษาถึงการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร เนื่องจากแรงจูงใจเกี่ยวกับการกีฬาและการออกกำลังกายจะเป็นปัจจัยส่วนหนึ่งที่ผู้ปกครองนำมาพิจารณาในการตัดสินใจส่งเสริมบุตรหลานให้เล่นกีฬาเทนนิสด้วย

2.6 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับความคาดหวัง

2.6.1 ความหมายของความคาดหวัง

นักวิชาการหลายท่าน ได้ให้คำนิยามเกี่ยวกับความคาดหวังไว้ดังนี้

เพชรี हालาก (2538, น. 10) กล่าวว่าไว้ว่า ความคาดหวังเป็นความรู้สึก ความคิดเห็น การรับรู้ การตีความ หรือการคาดการณ์ต่อเหตุการณ์ต่อสิ่งต่างๆ ซึ่งยังไม่เกิดขึ้นให้เห็นเป็นประจักษ์ พฤติกรรมการแสดงออกของบุคคลจะเป็นไปเพื่อการได้รับผลลัพธ์ตามที่คาดหวังไว้

เมทินี เตชะวิทยากุล (2545, น. 11) กล่าวว่า ความคาดหวังคือความคิด ความต้องการของบุคคลต่อสิ่งที่ปรารถนาจะให้เกิดขึ้นจริงในอนาคต โดยคาดคะเนผลจากความสามารถและสภาพของตน โดยสามารถแบ่งความคาดหวังออกได้เป็น 2 แบบ คือ ความคาดหวังของตนเองที่มีต่อบุคคลอื่น และ ความคาดหวังของตนเองที่มีต่อผลหรือพฤติกรรมในอนาคต

ศิริรัตน์ โสภาคศิษฐพงษ์ (2553, น. 9) กล่าวว่า ความคาดหวัง หมายถึง ความรู้สึกนึกคิดของบุคคลที่มีความปรารถนาที่จะได้รับสิ่งหนึ่งสิ่งใด โดยความคาดหวังของแต่ละบุคคลอาจแตกต่างกันตามภูมิหลัง ประสบการณ์ การศึกษา สิ่งแวดล้อม ความสนใจ เป็นต้น

มาลินี จุโทปะมา (2554, น. 108) กล่าวว่า ใจว่า ความคาดหวัง (Expectancy) เป็นการพยากรณ์หรือตั้งความหวังล่วงหน้าของบุคคลในสิ่งที่จะเกิดขึ้นจากผลการกระทำ ความคาดหวังนับเป็นแรงจูงใจสำคัญที่ทำให้บุคคลมีกำลังใจทำงานให้ได้ผลดี เพราะตระหนักว่าถ้าทำแล้วจะได้รับผลตอบแทนตามที่คาดหวัง

จากความหมายของความคาดหวังที่ได้กล่าวมา โดยสรุปแล้ว ความคาดหวัง หมายถึง ความปรารถนาของบุคคลที่ต้องการให้เกิดขึ้นจริงในอนาคต หรือการคาดการณ์ถึงสิ่งที่ยังไม่เกิดขึ้น

2.6.2 ทฤษฎีเกี่ยวกับความคาดหวัง

(1) ทฤษฎีความคาดหวังและค่านิยม (Expectancy and Value Theory) ของแบนดูรา (Bandura)

แบนดูรา (Bandura อ้างถึงใน มาลินี จุโทปะมา, 2554, น. 108) กล่าวว่า ใจว่า ทฤษฎีความคาดหวังและค่านิยมเป็นการผสมผสานแนวความคิดความเชื่อของกลุ่มพฤติกรรมนิยมและกลุ่มพุทธินิยมเข้าด้วยกัน โดยกลุ่มพฤติกรรมนิยมจะเน้นความสำคัญของรางวัลหรือผลที่ได้รับจากการกระทำว่าเป็นแรงจูงใจของพฤติกรรม ส่วนกลุ่มพุทธินิยมจะเน้นความสำคัญของกระบวนการทางปัญญาในการหาเหตุผลจากการกระทำและแรงกระตุ้นจากภายใน การมองเห็นคุณค่า และการคาดหวังจากการกระทำ ทฤษฎีความคาดหวังและค่านิยมซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของทฤษฎีการจูงใจจากการเรียนรู้ในสังคมนี้จะรวมทั้งสองแนวคิดเข้าด้วยกันว่ามีบทบาทร่วมกันในการทำให้เกิดแรงจูงใจในบุคคล

แบนดูราอธิบายว่า แรงจูงใจในบุคคลเกิดจากปัจจัย 2 ประการ ได้แก่ ความคาดหวังที่จะไปให้ถึงเป้าหมาย และการมีค่านิยมในเป้าหมายนั้นๆ คำอธิบายนี้กล่าวโดยสรุปได้ว่าถ้าบุคคลมีความคาดหวังที่จะไปให้ถึงเป้าหมาย และเป้าหมายนั้นๆ เป็นเป้าหมายที่บุคคลชอบ พอใจ สรรพภาพมองเห็นคุณค่า พร้อมปฏิบัติเพื่อให้ได้มาเพื่อสิ่งนั้น จะเป็นแรงจูงใจให้เกิดพฤติกรรมที่เข้มข้นเพื่อบรรลุเป้าหมาย

(2) แนวคิดเกี่ยวกับความคาดหวังของฮิวร์ล็อก (Hurlock)

ฮิวร์ล็อก (Hurlock 1973, pp. 191-194 อ้างถึงใน เมทินี เตชะวิทยากุล, 2545, น. 12-14) กล่าวถึงปัจจัยที่ทำให้บุคคลมีความคาดหวังต่างกัน ดังนี้

(2.1) วัฒนธรรม (Cultural Ideals) วัฒนธรรมที่แตกต่างกันส่งผลให้มาตรฐานของความคาดหวังของแต่ละบุคคลแตกต่างกัน มาตรฐานนี้รวมไปถึงระดับของความสำเร็จและทัศนคติต่อความสำเร็จ เมื่อเด็กเติบโตเข้าสู่ช่วงวัยรุ่นจะเริ่มรับรู้ความคาดหวังที่สังคมมีต่อตนเอง และเรียนรู้ความรับผิดชอบของคนที่มีความหวัง การตั้งความหวังของบุคคลในแต่ละสังคมจึงแตกต่างกันไป

(2.2) ชนิดของครอบครัว (Kind of family) มีความเป็นไปได้สูงว่าบุคคลที่มีครอบครัวที่มั่นคงจะตั้งจุดหมายในอนาคตไว้สูงกว่าบุคคลที่ครอบครัวไม่มีความมั่นคง เช่น ครอบครัวที่ย้ายถิ่นฐานบ่อยจะมีการวางแผนอนาคตไม่ชัดเจนเท่ากับครอบครัวที่ไม่ต้องย้ายถิ่น หรือขนาดของครอบครัว เช่น มีแนวโน้มพบความสำเร็จของบุคคลในครอบครัวขนาดเล็กมากกว่าบุคคลในครอบครัวขนาดใหญ่ เนื่องจากครอบครัวขนาดเล็กสามารถทุ่มเท ส่งเสริม และวางแผนทางให้คนในครอบครัวไปสู่ความคาดหวังได้มากกว่าในครอบครัวขนาดใหญ่

(2.3) ชั้นทางสังคม (Ordinal Position) ครอบครัวที่มีฐานะทางเศรษฐกิจปานกลางหรือครอบครัวที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี บิดามารดาจะตั้งความคาดหวังและให้โอกาสกับบุตรคนแรกมากที่สุด ในทางตรงกันข้าม ครอบครัวที่มีฐานะทางเศรษฐกิจต่ำ บุตรคนเล็กจะได้รับการส่งเสริมจากบิดามารดาและพี่มากที่สุด เนื่องจากอาจเป็นเพราะบิดามารดามีฐานะดีขึ้น บุตรคนแรกๆ โตขึ้นและอยู่ในวัยทำงาน บุตรคนเล็กจึงมีโอกาสขยับฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมสูงขึ้น

(2.4) วินัย (Discipline) บุคคลที่ได้รับการอบรมเลี้ยงดูแบบประชาธิปไตยจะมีการตั้งความคาดหวังที่สอดคล้องกับความเป็นจริง

(2.5) ฐานะในกลุ่ม (Group Status) ถ้าฐานะในกลุ่มของบุคคลมั่นคง บุคคลจะมีระดับความคาดหวังที่ใกล้เคียงกับความเป็นจริง ในขณะที่เดียวกัน บุคคลที่ไม่มีบทบาทสำคัญในกลุ่มจะมีความต้องการเลื่อนขั้นตนเองให้เข้าสู่การเป็นผู้นำกลุ่ม ทำให้การตั้งความคาดหวังของบุคคลไม่อยู่บนฐานของความเป็นจริง ส่วนบุคคลที่ชอบแยกตัว ความคาดหวังของกลุ่มจะมีผลต่อบุคคลนั้นเพียงเล็กน้อย

(2.6) การใช้กลไกการหลบหนี (Use of Escape Mechanisms) การฝันกลางวันคือกลไกการหลบหนีที่มีผลต่อการตั้งความหวังมากที่สุด บุคคลมีการตั้งความคาดหวังไว้ว่าจะต้องประสบความสำเร็จและหลีกเลี่ยงความล้มเหลว โดยความหวังนั้นๆ ไม่ได้ตั้งอยู่บนฐานของความเป็นจริง

(2.7) การบอกกล่าวถึงความคาดหวัง (Labelization of Aspirations) เด็กที่บอกความคาดหวังของตนมักตั้งความคาดหวังอยู่บนฐานของความเป็นจริงมากกว่าเด็กที่เก็บความคาดหวังของตนไว้คนเดียว ความคาดหวังที่เด็กบอกกับบิดามารดา ครู หรือบุคคลที่ไม่ค่อยคุ้นเคยจะใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากกว่าความคาดหวังที่เด็กบอกกับเพื่อน และเมื่อเด็กวัยรุ่นบอกความ

คาดหวังของตนให้ผู้อื่นรับรู้ จะเป็นการพยายามพิสูจน์ตนเอง โดยการพยายามทำตามที่ได้เคยพูดไว้ เนื่องจากไม่ต้องการพบกับความผิดหวังจากบุคคลอื่น

(2.8) ความล้มเหลวและความสำเร็จในอดีต (Past Failures and Successes) บุคคลที่ประสบความสำเร็จอยู่เสมอมีแนวโน้มว่าจะมีความคาดหวังในการได้รับความสำเร็จอีกในอนาคต เช่นเดียวกับบุคคลที่ประสบกับความผิดหวังบ่อยครั้งก็มักคิดว่าตนเองจะผิดหวังอีกในอนาคต ประสพการณ์ดังกล่าวมีผลต่อการตั้งความคาดหวังในอนาคตของบุคคล ว่าบุคคลนั้นจะตั้งความคาดหวังไว้เหมาะสมกับสภาพความเป็นจริงหรือไม่

(2.9) เพศ (Sex) บรรยากาศของบ้านและโรงเรียนจะกระตุ้นให้เด็กชายมีความคาดหวังสูงกว่าเด็กหญิง บิดามารดาคาดหวังในตัวของผู้ชายมากกว่าบุตรหญิง เด็กชายจะถูกคาดหวังให้มีความสามารถทางการกีฬา การงาน และการประกอบอาชีพ เด็กหญิงมักคาดหวังการยอมรับจากกลุ่ม การแต่งงานซึ่งเป็นเรื่องยากที่จะวางแผน เด็กหญิงจึงมีแนวโน้มในการตั้งจุดมุ่งหมายระยะสั้นกว่าเด็กชาย

(2.10) เซวาน์ปัญญา (Intelligence) หากเด็กอยู่ในกลุ่มที่มีค่านิยมต่อความสำเร็จสูง เด็กจะตั้งความคาดหวังของตนให้ประสบความสำเร็จมากกว่าคนอื่นในกลุ่ม ซึ่งความคาดหวังนี้อาจไม่อยู่บนฐานของความเป็นจริง แต่เด็กฉลาดจะตั้งความคาดหวังของตนตามความสนใจและความสามารถของตนมากกว่าจุดมุ่งหมายของกลุ่ม ส่วนเด็กที่ฉลาดน้อยจะตั้งความคาดหวังของตนเองตามค่านิยมของกลุ่ม

(2.11) บุคลิกภาพ (Personality) บุคลิกภาพส่งผลต่อความคาดหวัง ในเรื่องการชดเชย บุคคลที่ไม่ยอมรับในตนเองจะปกปิดการไม่มีความสามารถของตนเองด้วยการตั้งความคาดหวังโดยไม่คำนึงถึงความสามารถของตน บุคคลที่มั่นใจในตนเองจะตั้งความคาดหวังที่สอดคล้องกับความเป็นจริง บุคคลที่ไม่มีความวิตกกังวลจะคำนึงถึงความสำเร็จมากกว่าความล้มเหลว จึงตั้งความคาดหวังไว้สูง ส่วนบุคคลที่มีความวิตกกังวลมากมักกังวลกับความล้มเหลวที่เคยเกิดขึ้น ทำให้มองอนาคตในแง่ร้ายมากกว่าแง่ดี ดังนั้น บุคลิกภาพของแต่ละบุคคลอาจทำให้บุคคลมีความคาดหวังที่ไม่สอดคล้องกับความเป็นจริงได้

(3) ปัจจัยที่มีผลต่อความคาดหวังทางการศึกษา (education expectation)

นอกจากนี้ เมทินี เดชะวิทยากุล (2545, น. 11-12) ยังกล่าวไว้ว่า บุคคลจะตั้งความคาดหวังต่อบุคคลอื่น โดยการพิจารณาถึงความสามารถ สถานภาพของตนและบุคคลที่คาดหวังไว้ โดยเฉพาะในด้านความคาดหวังที่เกี่ยวกับการศึกษานั้นเป็นกระบวนการขัดเกลาที่ผู้ปกครองกระทำต่อบุตร ผู้ปกครองจึงถือเป็นบุคคลที่มีบทบาทในการส่งเสริมเรื่องการศึกษาของบุตรหลาน และได้สรุปปัจจัยที่มีผลต่อความคาดหวังทางการศึกษา (education expectation) ไว้ดังนี้

(3.1) ภูมิหลังของครอบครัว (family background) ในกระบวนการจัดช่วงชั้นทางสังคม นั้นมีตัวบ่งชี้ที่เป็นปัจจัยสำคัญ คือ ความสัมพันธ์ระหว่างภูมิหลังทางสังคมหรือครอบครัวกับการประสบความสำเร็จ ในด้านภูมิหลังทางครอบครัวนั้นประกอบไปด้วการศึกษาของบิดามารดา อาชีพของบิดามารดา และขนาดของครอบครัว ซึ่งลักษณะของครอบครัวหรือผู้ปกครองจะส่งผลต่อความสำเร็จทางการศึกษา รวมถึงจะส่งผลต่อเนื่องถึงความสำเร็จทางอาชีพ นอกจากนี้ ภูมิหลังทางครอบครัวยังเกี่ยวข้องกับเจตคติ ค่านิยม สถานภาพทางอาชีพ รายได้ของครอบครัว ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่มีผลต่อการประสบความสำเร็จทางการศึกษาของเด็ก

(3.2) ความสามารถทางการศึกษา (academic performance) ปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวบ่งชี้ เกี่ยวกับการบรรลุสถานภาพทางการศึกษาของบุคคลในระยะยาวคือคะแนนเฉลี่ยที่ได้รับจากการศึกษาในโรงเรียน ระดับสติปัญญาของนักเรียนจะส่งผลต่อการบรรลุทางการศึกษาของนักเรียน มากกว่าอิทธิพลทางการศึกษาของผู้ปกครอง อาชีพของผู้ปกครอง และขนาดครอบครัว จึงกล่าวได้ว่าความสามารถทางการศึกษาของนักเรียนหรือผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนจะส่งผลโดยตรงต่อความคาดหวังทางการศึกษา

(3.3) อิทธิพลของบุคคลที่มีความสำคัญ (significant other influence) บุคคลที่มีความสำคัญในที่นี้คือ บุคคลที่มีความหมายต่อตัวผู้ปกครองหรือเด็ก เป็นบุคคลที่เป็นแบบอย่างในการกำหนดความต้องการของผู้ปกครอง ซึ่งจะเป็ปัจจัยที่จัดว่าเป็นอิทธิพลจากการขัดเกลาทางสังคม (socialization) ในด้านค่านิยมเกี่ยวกับความสำเร็จ ในอันดับแรกจะพิจารณาถึงการกระตุนทางการศึกษาของครอบครัวในฐานะเป็นปัจจัยอันดับแรกที่จะส่งผลต่อตัวบุคคลตั้งแต่เกิด โดยครอบครัวจะถ่ายทอดค่านิยมต่างๆ ทางสังคมสู่เด็ก และเด็กจะรับค่านิยมเหล่านั้นมาเป็นของตนเอง

นอกจากอิทธิพลของบุคคลที่มีความสำคัญที่จะส่งผลต่อตัวเด็กแล้ว อิทธิพลของบุคคลที่มีความสำคัญยังจะส่งผลต่อค่านิยมและความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อตัวเด็ก เช่น บุคคลที่มีชื่อเสียง บุคคลที่มีความสามารถโดดเด่นในสังคม เป็นต้น ซึ่งผู้ปกครองอาจนำบุคคลนั้นมาเป็นแบบอย่างในการตั้งความคาดหวังต่อบุตรหลานของตน

การศึกษาเรื่องการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานครนี้ จะศึกษาถึงความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อการเล่นกีฬาเทนนิสของบุตรหลานของตน โดยความคาดหวังซึ่งเกิดจากปัจจัยต่างๆ กันนี้จะเป็นส่วนหนึ่งในการที่ผู้ปกครองจะตัดสินใจส่งเสริมให้บุตรหลานของตนเล่นกีฬาเทนนิส

2.7 แนวคิดเกี่ยวกับการพิจารณาเลือกกิจกรรมกีฬาและการออกกำลังกาย

เจริญทัศน์ จินตนเสรี (มปป. อ้างใน พิเชิต ภูติจันทร์, 2547, น.142-143) กล่าวว่า การเลือกเล่นกีฬาหรือออกกำลังกาย ควรตั้งจุดมุ่งหมายก่อนเล่นว่ามีเป้าหมายในการเล่นเพื่อสุขภาพหรือเพื่อการแข่งขัน แล้วจึงพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ โดยปัจจัยสำคัญที่ต้องพิจารณาประกอบด้วย ปัจจัยด้านวัย ปัจจัยด้านเพศ ปัจจัยด้านสภาพร่างกายและจิตใจ และปัจจัยด้านพันธุกรรม

2.7.1 ปัจจัยด้านวัย

คนแต่ละวัยมีความพร้อมของร่างกาย ความเจริญเติบโต ความสามารถในการเคลื่อนไหวแตกต่างกัน ดังนั้น คนแต่ละวัยจึงมีความเหมาะสมในการเล่นกีฬาที่แตกต่างกัน

(1) วัยเด็ก อาจเลือกเล่นกีฬาที่เหมาะสมกับรูปร่าง เช่น วายน้ำ ยิมนาสติก

(2) วัยหนุ่มสาว (16-30 ปี) วัยนี้เป็นวัยที่ร่างกายเจริญเติบโตและได้รับการพัฒนาเต็มที่แล้ว สามารถฝึกสมรรถภาพได้เต็มที่ คนวัยนี้จึงสามารถเล่นกีฬาได้หลายชนิด

(3) วัย 30 ปีขึ้นไป โอกาสในการเล่นกีฬาเพื่อการแข่งขันมีน้อยมาก นอกจากผู้ที่มีความสามารถสูงก็จะทำการแข่งขันต่อได้ แต่ต้องฝึกซ้อมอย่างมากร่างกายจึงจะสมบูรณ์ การแข่งขันกีฬาบางชนิดที่ใช้ความแข็งแรงเพียงบางส่วน เช่น ยิงปืน ยิงธนู เรือใบ ยังสามารถทำการฝึกซ้อมเพื่อแข่งขันได้

2.7.2 ปัจจัยด้านเพศ

ชายและหญิงมีความแตกต่างกันทั้งในทางกายวิภาคศาสตร์และสรีรวิทยา ในช่วงวัยเด็ก อายุ 2-10 ปี ความสามารถระหว่างเพศชายและเพศหญิงไม่แตกต่างกันมากนัก เมื่ออายุ 10-14 ปี ความสามารถของเพศชายจะเพิ่มขึ้น เนื่องจากเพศหญิงมีกล้ามเนื้อน้อย และมีกระดูกเล็กกว่า นอกจากนี้เพศหญิงยังมีประจำเดือนที่ทำให้ร่างกายอ่อนเพลียด้วย

การเล่นกีฬาของหญิงส่วนมากจึงเป็นการเล่นเพื่อสุขภาพมากกว่าเล่นเพื่อการแข่งขัน การเล่นกีฬาจึงเป็นกีฬาที่บริหารร่างกายได้ทุกส่วน ไม่นั่งส่วนใดส่วนหนึ่ง สามารถใช้กล้ามเนื้อทุกส่วน เช่นวายน้ำ ยิมนาสติก เต้นรำ แอโรบิก แบดมินตัน เป็นต้น ส่วนกีฬาที่ควรหลีกเลี่ยงได้แก่ กีฬาที่มีการปะทะกัน

2.7.3 ปัจจัยด้านสภาพร่างกายและจิตใจ

การเล่นกีฬาแต่ละชนิด ต้องการผู้เล่นที่มีรูปร่างลักษณะและสภาพจิตใจที่ต่างกัน กีฬาบางชนิดต้องการผู้เล่นที่มีรูปร่างสูงใหญ่ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบ เช่น บาสเกตบอล วอลเลย์บอล

นอกจากนี้กีฬาที่ผู้เล่นต้องปะทะกันจำเป็นต้องอาศัยรูปร่างที่สูงใหญ่ เช่น ฟุตบอล รักบี้ฟุตบอล อเมริกันฟุตบอล ส่วนผู้ที่มิรูปร่างสันท้ออาจจะเล่นกีฬาบางชนิดได้ดี เช่น ยิมนาสติก กระโดดน้ำ เซปักตะกร้อ เป็นต้น ส่วนกีฬาที่ไม่มีการเล่นปะทะกันสามารถเล่นได้โดยผู้เล่นที่มีรูปร่างของนักกีฬา จะเป็นกีฬาที่แบ่งรุ่นด้วยน้ำหนัก เช่น มวย ยูโด ยกน้ำหนัก เป็นต้น ดังนั้นการเลือกเล่นกีฬาเพื่อการแข่งขันจะต้องพิจารณารูปร่างของนักกีฬาเป็นสำคัญ

สภาพจิตใจยังเป็นสิ่งสำคัญประการหนึ่งในการเลือกเล่นกีฬา บุคคลที่เล่นกีฬาด้วยใจรัก ผู้นั้นจะเล่นกีฬาด้วยความตั้งใจ สนใจ ขยันฝึกซ้อม และหาประสบการณ์อยู่เสมอ กระทั่งมีนิสัยรักการเล่นกีฬา ผลที่ได้รับคือสุขภาพร่างกายที่แข็งแรง ซึ่งส่งผลต่อสภาพจิตใจที่จะมีแนวโน้มเปลี่ยนไปในทางที่ดี มีอารมณ์แจ่มใสเบิกบาน สามารถร่วมเล่นกีฬากับสังคมได้ดี

2.7.4 ปัจจัยด้านพันธุกรรม

ปัจจัยด้านพันธุกรรมนั้น นอกจากจะเกี่ยวข้องกับการถ่ายทอดรูปร่างลักษณะแล้ว สมรรถภาพทางกายและสภาพจิตใจก็สามารถถ่ายทอดทางพันธุกรรมได้ ดังนั้นผู้ใดมีบิดาหรือมารดาที่เคยเล่นกีฬาชนิดใดได้ดี ควรเลือกเล่นกีฬาชนิดเดียวกันนั้น

นอกเหนือไปจากปัจจัยที่กล่าวมาข้างต้น ผู้เล่นกีฬายังควรเลือกเล่นกีฬาโดยพิจารณาถึงปัจจัยต่อไปนี้

- (1) เวลา การเลือกเล่นกีฬาชนิดใดต้องพิจารณาว่ามีเวลาว่างพอหรือไม่
- (2) ฐานะทางการเงิน กีฬาแต่ละชนิดมีอุปกรณ์การฝึกซ้อมมากน้อย และราคาที่แตกต่างกัน เช่น กอล์ฟ เทนนิส แบดมินตัน เป็นกีฬาที่ต้องลงทุนมากพอสมควร การเลือกเล่นกีฬาที่ไม่กระทบกระเทือนกับฐานะทางการเงินจะทำให้เกิดความสบายใจและสามารถเล่นได้อย่างต่อเนื่อง
- (3) การสนับสนุนและส่งเสริม กีฬาชนิดใดที่ได้รับการสนับสนุนส่งเสริมที่ดี กีฬาชนิดนั้นจะเป็นที่นิยมของคนทั่วไป ทำให้ผู้เล่นสามารถพัฒนาเทคนิควิธีการเล่นของตนเองได้สูงขึ้น รวมถึงเพิ่มโอกาสที่จะได้แสดงความสามารถในด้านการแข่งขันด้วย

การศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับการพิจารณาเลือกกิจกรรมกีฬาและการออกกำลังกาย เป็นการศึกษาถึงแนวคิดเกี่ยวกับการพิจารณาตัดสินใจเลือกเล่นกีฬาของบุคคล ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส เนื่องจากผู้ปกครองต้องเลือกตัดสินใจโดยพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆที่เหมาะสม ไม่ว่าจะเป็นปัจจัยด้านวัย เพศ สภาพร่างกาย และจิตใจของบุตรหลาน รวมถึงปัจจัยด้านอื่นๆ ดังที่ได้กล่าวถึงรายละเอียดข้างต้น

2.8 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

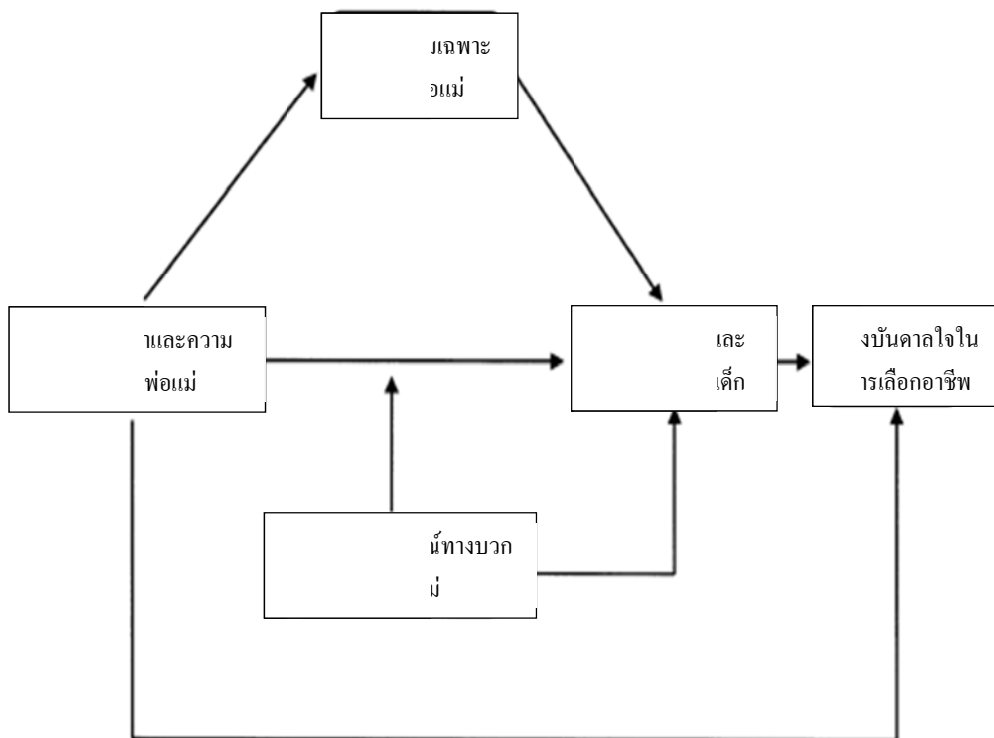
2.8.1 งานวิจัยและบทความต่างประเทศที่เกี่ยวข้อง

บัวส์ และคนอื่นๆ (Bois et. al., 2005) ศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลของพ่อและแม่ต่อกิจกรรมการออกกำลังกายของเด็ก และมุมมองของพ่อแม่ต่อความสามารถของเด็ก รวมถึงเวลาที่เด็กใช้ในการออกกำลังกาย โดยใช้การประเมินการอิทธิพลทางสังคมของพ่อแม่ต่อพฤติกรรมการออกกำลังกายของเด็ก 2 แบบคือ (1) การมีอิทธิพลโดยตรง เช่น กิจกรรมการออกกำลังกายของพ่อแม่ (Parents' actual physical activity) และพฤติกรรมที่เป็นแบบอย่าง (Role Modeling) และ (2) การมีอิทธิพลทางอ้อม เช่น ระบบความเชื่อของพ่อแม่ต่อความสามารถของเด็กในการออกกำลังกาย โดยวัดผ่านการรับรู้ของเด็ก งานวิจัยชิ้นนี้เป็นงานวิจัยแบบ Longitudinal โดยเก็บข้อมูลจากเด็กชาวฝรั่งเศส จำนวน 152 คน และพ่อแม่ของพวกเขา โดยการเก็บข้อมูลครั้งแรกห่างจากการเก็บข้อมูลครั้งที่สอง เป็นช่วงระยะเวลา 12 เดือน ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลแบบ Structural Equation Modeling (SEM) ผลการวิจัยพบว่า พฤติกรรมการเป็นแบบอย่างของแม่ มีอิทธิพลโดยตรงต่อระยะเวลาในการออกกำลังกายของเด็ก และความเชื่อของแม่เกี่ยวกับความสามารถของเด็กมีผลกระทบทางอ้อมต่อพฤติกรรมการออกกำลังกายของเด็ก เพราะความเชื่อของแม่มีอิทธิพลต่อการรับรู้และมุมมองของเด็กต่อการออกกำลังกาย ส่วนความเชื่อของพ่อนั้นมีอิทธิพลโดยตรงต่อพฤติกรรมการออกกำลังกายของเด็ก งานวิจัยนี้สรุปได้ว่า การมีส่วนร่วมของพ่อแม่ทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยบทบาทของพ่อแม่ที่แสดงออกผ่านพฤติกรรมที่เป็นตัวอย่างในการออกกำลังกาย (Role Modeling) และความเชื่อเกี่ยวกับความสามารถของเด็กมีผลกระทบต่อพฤติกรรมการออกกำลังกายของเด็ก อย่างไรก็ตาม อิทธิพลจากพ่อและแม่อาจเป็นไปในทิศทางที่แตกต่างกัน รวมทั้งพ่อและแม่อาจมีกระบวนการมีส่วนร่วมในการออกกำลังกายของเด็กในรูปแบบที่แตกต่างกัน

โยลด์ และคณะ (Jodl et. al., 2001) ศึกษาบทบาทของพ่อแม่และความสัมพันธ์ระหว่างพ่อแม่และเด็ก ที่มีผลกระทบต่อแรงบันดาลใจในการประกอบอาชีพของเด็กในอนาคต โดยศึกษาผ่าน 2 โดเมน คือ (1) การศึกษา และ (2) กีฬา งานวิจัยนี้มีสมมติฐานเบื้องต้น 3 ข้อ คือ (1) การให้คุณค่าและความเชื่อของพ่อแม่ มีผลกระทบต่อความเชื่อและการให้คุณค่าของเด็ก เช่น พ่อแม่ที่ให้คุณค่ากับการศึกษาและกีฬา ส่งผลให้เด็กให้คุณค่าในเรื่องการศึกษา และกีฬา และมีพฤติกรรมและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาและการเล่นกีฬา (2) เด็กมีมุมมองทางบวกต่อพ่อแม่ และใช้พ่อแม่เป็นแบบอย่าง (Role Modeling) (3) ความเชื่อและการให้คุณค่าของพ่อแม่ สามารถทำนาย และมีผลกระทบทางบวกต่อแรงบันดาลใจในการเลือกอาชีพของเด็ก งานวิจัยนี้ใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 444 คน โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นเด็กเกรด 7 และพ่อแม่ของเด็ก (กลุ่มตัวอย่างมาจากครอบครัวที่ไม่มีกิจการ

หย่าร้าง) กลุ่มตัวอย่างมีเชื้อชาติ African-American และ European-American โดยกลุ่มตัวอย่างเพศชาย และเพศหญิงมีจำนวนเท่ากัน ใช้การเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ เพื่อวัดการให้คุณค่าและความเชื่อของพ่อแม่ การให้คุณค่าและความเชื่อของเด็ก และแรงบันดาลใจในการประกอบอาชีพของเด็ก

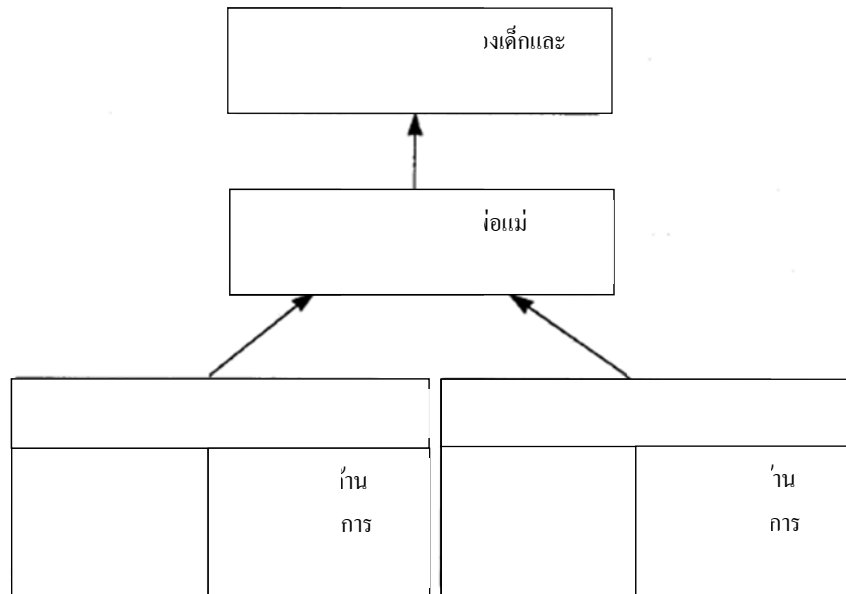
ผลการวิจัยพบว่า พ่อแม่ที่ให้คุณค่าเกี่ยวกับการศึกษา สามารถทำนายได้ว่าเด็กจะให้คุณค่า และเชื่อในการศึกษาแบบทางตรง (direct influent) โดยดูจากพฤติกรรมการศึกษาของเด็ก อย่างไรก็ตาม ผลการวิจัยพบว่า พฤติกรรมของพ่อเป็นตัวแปรกลาง (mediator) ในความสัมพันธ์ระหว่างการให้คุณค่าของพ่อเกี่ยวกับกีฬา และการให้คุณค่าและความเชื่อของเด็กเกี่ยวกับกีฬา และการให้คุณค่าของพ่อแม่ สามารถทำนายความเชื่อและการให้คุณค่าของเด็ก รวมถึงแรงบันดาลใจในการเลือกอาชีพของเด็กได้ ทั้งการให้คุณค่าและความเชื่อทางการศึกษาและกีฬา งานวิจัยนี้แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของพ่อแม่ในฐานะที่เป็นแบบอย่างให้กับเด็ก เกี่ยวกับการเลือกอาชีพและมุมมองต่ออาชีพของเด็ก และการประสบความสำเร็จในอนาคต



ภาพ 2-1 โมเดลแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการให้คุณค่าและความเชื่อของพ่อแม่ และการให้คุณค่าและความเชื่อของเด็ก รวมถึงแรงบันดาลใจในการประกอบอาชีพ

แหล่งที่มา : <http://www.rcgd.isr.umich.edu/garp/articles/jodl01.pdf>

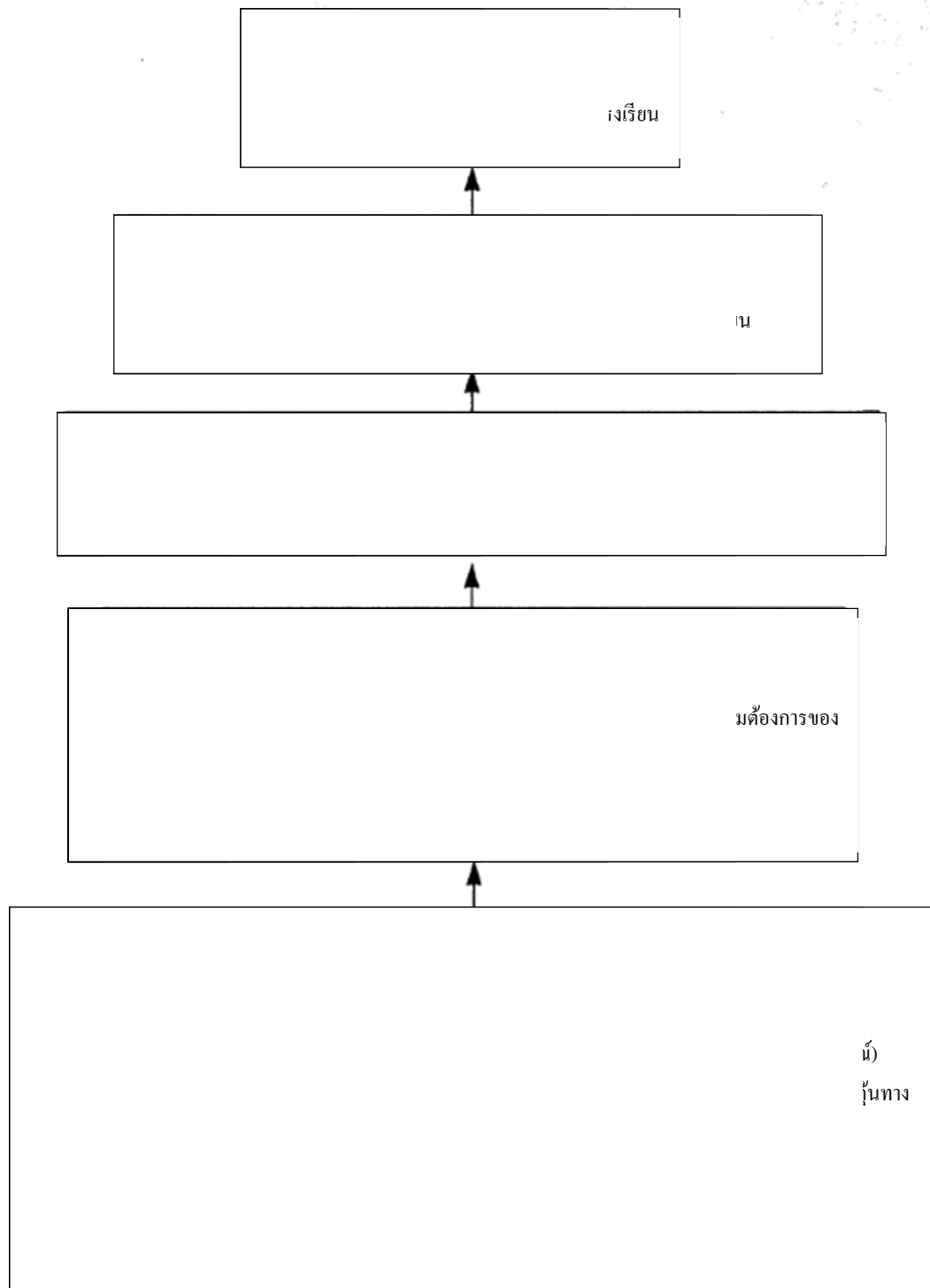
แคทลีน (Kathleen V. et. al., 1995) ศึกษาการมีส่วนร่วมของพ่อแม่เกี่ยวกับการศึกษาของเด็ก โดยงานวิจัยนี้ต้องการตอบคำถามว่า ทำไมพ่อแม่จึงมีส่วนร่วมต่อการศึกษาของเด็ก และทำไมการมีส่วนร่วมของพ่อแม่จึงมีผลกระทบทางบวกต่อการศึกษาของเด็ก โดยงานวิจัยนี้ต้องการนำเสนอโมเดลใหม่ ที่ได้รับการปรับปรุงจากโมเดลที่ใช้กันอยู่ทั่วไป เพื่ออธิบายความสัมพันธ์ระหว่างการมีส่วนร่วมของพ่อแม่ และผลการเรียนของเด็ก



ภาพ 2-2 โมเดลแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการมีส่วนร่วมของพ่อแม่ และการศึกษาของเด็ก

แหล่งที่มา : Teachers College Record, Volume 97, Number 2, 1995

งานวิจัยนี้ เสนอว่าพ่อแม่ตัดสินใจมีส่วนร่วมในการศึกษาของเด็กเพราะ (1) พวกเขาพัฒนาและสร้างบทบาทของพ่อแม่ ผ่านการมีส่วนร่วมในการศึกษาของเด็ก (2) ความรู้สึกทางบวกของพ่อแม่ ที่ต้องการจะช่วยเด็กในเรื่องการศึกษา (3) โอกาสและความต้องการของเด็กและโรงเรียน ที่ต้องการให้พ่อแม่มีส่วนร่วมในการศึกษาของเด็ก นอกจากนั้นรูปแบบการมีส่วนร่วมของพ่อแม่ ซึ่งขึ้นกับความรู้ ความสามารถและความชำนาญของพ่อแม่ จะถูกรวมไว้ในโมเดลที่นำเสนอในงานวิจัยนี้ด้วย จากการศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้องของผู้วิจัย เสนอโมเดลใหม่ ดังนี้ การมีส่วนร่วมของพ่อแม่ มีอิทธิพลต่อการพัฒนาการของเด็ก และผลการเรียนของเด็ก โดยผ่านกลไกต่างๆ เช่น การเป็นแบบอย่างที่ดี (modeling) การส่งเสริมสนับสนุน (reinforcement) และการสอน หรือ แนะนำ (instruction) โดยผ่านกิจกรรมต่างๆที่เหมาะสม และตรงกับความต้องการของเด็กและโรงเรียน ซึ่งผลการเรียนของเด็กและการพัฒนาการของเด็กจะถูกพัฒนาผ่านความรู้ ความสามารถ และความชำนาญของพ่อแม่ โดยโมเดลใหม่ที่นำเสนอโดยแคทลีน (Kathleen V. et. al., 1995) แสดงในภาพที่ 2-3



ภาพ 2-3 โมเดลแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการมีส่วนร่วมของพ่อแม่ และตัวแปรอื่นๆที่เกี่ยวข้องต่อ
ผลการศึกษาและความรู้ความสามารถของเด็ก

ที่มา : Teachers College Record, Volume 97, Number 2, 1995

คลีแลนด์ และคณะ (Cleland V. et. al., 2004) ศึกษาการออกกำลังกายของพ่อแม่ที่เกี่ยวข้องกับการเล่นกีฬา ซึ่งเป็นกิจกรรมนอกหลักสูตรการเรียนการสอนของเด็กชาวออสเตรเลีย งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาและตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างพฤติกรรมออกกำลังกายของพ่อแม่ และการมีส่วนร่วมในการเล่นกีฬานอกเวลาเรียน และความแข็งแรงของกล้ามเนื้อหัวใจและปอดของเด็ก โดยใช้การเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเยาวชน อายุ 7-15 ปี ชาวออสเตรเลีย จำนวน 8, 484 คน เพื่อประเมินพฤติกรรมออกกำลังกายของพ่อแม่ การมีส่วนร่วมในการเล่นกีฬาที่เป็นกิจกรรมนอกเวลาเรียน โดยใช้ Physical Work Capacity Test (PWC 170) และวัดการทำงานของกล้ามเนื้อหัวใจ โดยใช้การเดินหรือวิ่งของเด็กเป็นระยะทาง 1.6 กิโลเมตร ผลการวิจัยพบว่า พฤติกรรมออกกำลังกายของพ่อแม่ มีผลต่อพฤติกรรมออกกำลังกายและการเล่นกีฬาของเด็ก (1) พ่อแม่เป็นแบบอย่างในการเล่นกีฬา (Role Modeling) โดยพ่อแม่ที่มีความเชื่อทางบวกและให้คุณค่าต่อการออกกำลังกาย ทำให้เด็กเรียนรู้และรับความเชื่อนั้น และมีพฤติกรรมออกกำลังกายตามพ่อแม่ (2) การมีส่วนร่วมและการสนับสนุนจากพ่อแม่ มีผลต่อพฤติกรรมออกกำลังกายและการเล่นกีฬาของเด็ก และ (3) ผลการวิจัยพบว่า เด็กที่มีพ่อแม่ที่ออกกำลังกายเป็นประจำหรือเล่นกีฬา จะมีพฤติกรรมออกกำลังกายและเล่นกีฬามากกว่าเด็กที่มีพ่อแม่ที่ไม่มีพฤติกรรมออกกำลังกาย งานวิจัยนี้ บ่งชี้ว่า พฤติกรรมออกกำลังกายของพ่อแม่ เป็นปัจจัยที่สำคัญต่อพฤติกรรมออกกำลังกายของเด็ก ซึ่งส่งผลกระทบต่อสุขภาพของเด็กในระยะยาว

โคท (Cote, 1999) ศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลของครอบครัวต่อการพัฒนาความสามารถและพรสวรรค์ทางกีฬา โดยวัตถุประสงค์ของงานวิจัยนี้ คือ การอธิบายรูปแบบ และอิทธิพลจากครอบครัว ต่อการพัฒนาการทางด้านกีฬาของนักกีฬาที่มีพรสวรรค์ งานวิจัยนี้ใช้การสัมภาษณ์ (in-depth interview) ตัวนักกีฬาและครอบครัว จำนวน 4 ครอบครัว เช่น พ่อแม่ พี่น้อง และตัวนักกีฬาเอง (รวม 15 คน) ซึ่งประกอบด้วย ครอบครัวของนักพายเรือ 3 ครอบครัว และครอบครัวของนักเทนนิส 1 ครอบครัว ผลการศึกษาพบว่า การพัฒนาการทางกีฬา แบ่งได้เป็น 3 ช่วง คือ

(1) ช่วง Sampling Years คือ ช่วงอายุ 6-13 ปี โดยในช่วงทดลองนี้ พ่อแม่เป็นผู้รับผิดชอบต่อความสนใจทางการกีฬาของเด็ก โดยวัตถุประสงค์หลักของการเล่นกีฬา คือ ความสนุกสนาน และการทดลองผ่านชนิดกีฬาต่างๆ ในช่วงทดลอง พ่อแม่จะให้โอกาสเด็กในการเล่นกีฬาเพื่อความสนุกสนาน สมาชิกทุกคนในครอบครัวมีส่วนร่วมในกิจกรรมกีฬา นอกเวลาเรียน และพ่อแม่มักจะเริ่มเห็นพรสวรรค์ของเด็กในกีฬาแต่ละประเภท

(2) ช่วง Specializing Years คือ ช่วงอายุ 13-15 ปี ในช่วงนี้ ชนิดกีฬาที่เด็กมีส่วนร่วมจะลดลงเหลือเพียง 1-2 ชนิดกีฬา โดยที่เป้าหมายหลัก ยังคงเป็นความสนุกสนาน อย่างไรก็ตาม

ความสามารถในชนิดกีฬาที่เล่นจะพัฒนาอย่างรวดเร็วและเห็นได้ชัด โดยที่พ่อแม่จะเริ่มเน้นย้ำถึงความสำเร็จในด้านการกีฬา โดยพ่อแม่ให้การสนับสนุนในด้านการเงิน และเวลา และตัวพ่อแม่เองมักจะพัฒนาความสนใจต่อกีฬาที่เด็กเล่นได้ดีมากขึ้น รวมทั้งลูกคนโต มักจะมีพฤติกรรมการเล่นกีฬาที่เป็นแบบอย่างให้น้องๆ

(3) ช่วง Investment Years คือ ช่วงอายุ 15 ปีขึ้นไป โดยที่นักกีฬาจะให้ความสนใจกับกีฬานิดเดียว และพ่อแม่จะให้ความสำคัญกับลูกที่เล่นกีฬานั้น ได้ดี และช่วยเหลือในด้านการฝึกซ้อม ทำให้เกิดความอิจฉาในความสำเร็จของพี่น้อง

จากการศึกษาครอบครัวนักกีฬา 4 ครอบครัว พบว่าทั้ง 4 ครอบครัว มีรูปแบบการพัฒนา และการสนับสนุนทางกีฬาที่คล้ายคลึงกัน กล่าวคือ ในช่วง Sampling Years เด็กทุกคนในครอบครัวจะได้รับความสนใจ และการสนับสนุนจากพ่อแม่เท่าๆกัน แต่ในช่วง Specializing Years และ Investment Years เด็กที่มีพรสวรรค์จะได้รับความสนใจและการสนับสนุนจากพ่อแม่มากขึ้นตามลำดับ ส่งผลให้เกิดความอิจฉาภายในครอบครัว อย่างไรก็ตาม การสนับสนุนจากครอบครัวเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาทางกีฬาของนักกีฬา และแต่ละครอบครัวมีความสัมพันธ์ที่ซับซ้อน ดังนั้นการวิจัยเกี่ยวกับการสนับสนุนจากครอบครัว และสภาพแวดล้อมในครอบครัวจึงเป็นเรื่องที่จำเป็นเพื่อพัฒนาแรงจูงใจและความสามารถของเด็กในแต่ละชนิดกีฬาต่อไป

2.8.2 งานวิจัยในประเทศที่เกี่ยวข้อง

อุดมรัตน์ มะโนสร้อย (2526) ศึกษาสภาพและปัญหาการสอนเทนนิสของครูสอนเทนนิส ในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า ครูสอนเทนนิสส่วนใหญ่มีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี และจำนวนประมาณครึ่งหนึ่งเป็นครูสอนเทนนิสที่มีวุฒิทางพลศึกษา การสอนเทนนิสส่วนใหญ่เป็นงานพิเศษ ซึ่งไม่ได้ขึ้นตรงต่อผู้บริหารของสนามเทนนิส และสนามเทนนิสส่วนใหญ่ไม่มีหลักเกณฑ์ในการทดสอบคัดเลือกผู้ที่จะมาเป็นครูสอนเทนนิสประจำสนาม สนามเทนนิสส่วนใหญ่จัดและดำเนินการ โดยเอกชน มีขนาดของของคอร์ทเทนนิสได้มาตรฐาน และมีทิศทางความยาวของคอร์ทเทนนิสอยู่ในแนว เหนือ-ใต้ มากที่สุด ช่วงเวลา 16.00- 18.00 น. ช่วงวันเสาร์- อาทิตย์ และช่วงฤดูร้อนเป็นช่วงที่มีผู้มาใช้บริการมากที่สุด สนามเทนนิสส่วนใหญ่มีสถานที่ อุปกรณ์ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ไว้บริการแก่ผู้ที่มาใช้บริการ และส่วนใหญ่จะมีรายรับสูงกว่ารายจ่าย

สภาพการสอนเทนนิสโดยทั่วไป ส่วนใหญ่ผู้เรียนเป็นเพศหญิง และทำงานเอกชนมากที่สุด ส่วนใหญ่เรียนในลักษณะเฉพาะบุคคล และมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการการออกกำลังกายมากที่สุด อุปกรณ์การเรียนการสอนที่ครูผู้สอนใช้ในการสอนมากที่สุด คือ ไม้เทนนิส ลูกเทนนิส และตะกร้าหรือถุงใส่ลูก การสอนทักษะพื้นฐานทางกีฬาเทนนิสส่วนใหญ่สอนตามลำดับก่อนหลังดังนี้

คือ การตีลูกโฟร์แฮนด์ การตีลูกแบ็คแฮนด์ การตีลูกวอลเลย์ การเสิร์ฟลูก การตบลูก และการตีลูกหลอบ สำหรับการวัดและประเมินผลการเรียนการสอนส่วนใหญ่ใช้วิธีการสังเกตมากที่สุด ปัญหาที่ครูสอนเทนนิสที่มีวุฒิทางพลศึกษา และครูสอนเทนนิสที่ไม่มีวุฒิทางพลศึกษาประสบปัญหามากที่สุด คือ ขาดการส่งเสริมเพิ่มพูนความรู้แก่ครูผู้สอน ขาดผู้บริหาร ไฟฟ้าในสนามตอนกลางคืนมีความสว่างไม่เพียงพอ ปัญหาที่เกิดจากผู้เรียนมีความแตกต่างกันในด้านร่างกาย ผู้เรียนที่มีทักษะทางกีฬาเทนนิสที่ไม่ถูกต้องมาก่อน ความบ่อยครั้งในการเรียนของผู้เรียนมีไม่เพียงพอ ปัญหาการสอนทักษะการตีลูกที่กระดอนในระดับสูง ปัญหาการสอนทักษะการเคลื่อนที่ถอยหลังตีลูกที่อยู่ใกล้ตัว ปัญหาการสอนทักษะการรับรับลูกหมุน เช่น ลูกสไลซ์ และลูกท้อปสปิน เวลาเรียนที่ไม่แน่นอนของผู้เรียน ทำให้ยากต่อการทดสอบ งบประมาณในการจัดการแข่งขันที่ไม่เพียงพอ และปัญหาในการจัดหาช่วงวันเวลาที่เหมาะสำหรับจัดการแข่งขัน

จากการเปรียบเทียบปัญหาการสอนเทนนิสของครูสอนเทนนิสที่มีวุฒิทางพลศึกษากับครูสอนเทนนิสที่ไม่มีวุฒิทางพลศึกษา พบว่า ครูสอนเทนนิสที่มีวุฒิทางพลศึกษา กับครูสอนเทนนิสที่ไม่มีวุฒิทางพลศึกษาประสบปัญหาแตกต่างกันที่ระดับความมีนัยสำคัญ .01 ในรายการปัญหาทางด้านต่างๆ ดังนี้ ปัญหาทางด้านสถานที่ , อุปกรณ์ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ คือ เจ้าหน้าที่สำหรับดูแลทำความสะอาดสนามไม่เพียงพอ ปัญหาทางด้านวัตถุประสงค์การสอนเทนนิส คือ ปัญหาการสอนเพื่อให้ผู้เรียนสามารถเล่นเทนนิส ปัญหาการสอนเพื่อให้ผู้เรียนเกิดผลดีทางด้านจิตใจและอารมณ์ และปัญหาการสอนเพื่อให้ผู้เรียนมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ปัญหาทางด้านการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน คือ ขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักและวิธีสอนเทนนิส ขาดความชำนาญในการสอนทักษะกีฬาเทนนิส ขาดการนำเอาวิธีสอนใหม่ๆ ที่เหมาะสมใช้ในการสอน ขาดการเตรียมการสอนในแต่ละครั้งของการเรียนการสอน ปัญหาที่เกิดจากการใช้ภาษาสื่อความหมายในการอธิบายสาธิตการสอน และผู้เรียนที่มีทักษะทางกีฬาเทนนิสนั้นมีทักษะทางกีฬาเทนนิสที่ไม่ถูกต้องมาก่อน ปัญหาทางด้านการสอนทักษะต่างๆ ทางกีฬาเทนนิส คือ ปัญหาการสอนทักษะการจับไม้แบบที่เหมาะสมของผู้เรียน ปัญหาการสอนทักษะการตีลูกแบ็คแฮนด์ ปัญหาการสอนทักษะการตีลูกที่กระดอนในระดับสูง ปัญหาการสอนทักษะการเคลื่อนที่เข้าตีลูกที่อยู่ใกล้ตัว ปัญหาการสอนทักษะการเคลื่อนที่ถอยหลังตีลูกที่อยู่ใกล้ตัว ปัญหาการสอนทักษะการเสิร์ฟลูก ปัญหาการสอนทักษะการตบลูกเหนือศีรษะ ปัญหาการสอนทักษะการเล่นในการแข่งขันประเภทเดี่ยว และปัญหาการสอนทักษะการเล่นในการแข่งขันประเภทคู่ ปัญหาทางด้านการจัดและประเมินผล คือ ขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการวัดและประเมินผล ความไม่สะดวกในการใช้อุปกรณ์และสถานที่ในการทดสอบ เวลาเรียนที่ไม่แน่นอนของผู้เรียนทำให้ยากต่อการทดสอบ ผู้เรียนขาดความสนใจในการให้ความร่วมมือในการทดสอบ ปัญหาในการวัดและประเมินผลในด้านทักษะทางกีฬาเทนนิส

ของผู้เรียนและปัญหาในการวัดและประเมินผลในด้านสมรรถภาพทางกายของผู้เรียน ปัญหาทางด้านการจัดกิจกรรมการแข่งขันเทนนิส คือ ปัญหาที่เกิดจากการจัดตั้งคณะกรรมการจัดการแข่งขัน ปัญหาในการจัดตารางแข่งสายการแข่งขันให้เหมาะสม กรรมการผู้ตัดสินมีไม่เพียงพอ และการตัดสินของกรรมการผู้ตัดสินขาดประสิทธิภาพ ส่วนปัญหาทางด้านผู้บริหารสนามเทนนิส ครูสอนเทนนิสทั้งสองกลุ่มประสบปัญหาไม่แตกต่างกันที่ระดับความมีนัยสำคัญ 0.1 ในทุกรายการปัญหา

สำราญ ปิ่นทอง (2536) ศึกษาเหตุผลของผู้ปกครองที่ใช้ในการเลือกส่งบุตรเข้าเรียนโรงเรียนสาธิตในสังกัดวิทยาลัยครูและสังกัดมหาวิทยาลัย เขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า อันดับความสำคัญของเหตุผลที่ผู้ปกครองใช้ในการเลือกส่งบุตรเข้าเรียนโรงเรียนสาธิต 5 อันดับแรกเรียงตามลำดับ คือ ความเชื่อมั่นและศรัทธาในความรู้ความสามารถของคณาจารย์ ความเข้มงวดทางวิชาการ ชื่อเสียงของโรงเรียน การพัฒนาศักยภาพของบุตรหลาน และสภาพแวดล้อมของโรงเรียน

สุวิมล เพ็ชรสุข (2538) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกโรงเรียนอนุบาลเอกชนสำหรับให้บุตรหลานเข้าเรียน อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกโรงเรียนอนุบาลเอกชนมากที่สุด คือ 1. ปัจจัยเกี่ยวกับครู 2. ปัจจัยเกี่ยวกับที่ตั้ง 3. ปัจจัยเกี่ยวกับการวัดและประเมินผลพัฒนาการของนักเรียน 4. ปัจจัยเกี่ยวกับการจัดประสบการณ์การเรียนการสอน 5. ปัจจัยเกี่ยวกับการบริการความปลอดภัย ส่วนปัจจัยเกี่ยวกับการบริการอื่นๆ ได้แก่ การจัดห้องนอนปรับอากาศและสระว่ายน้ำ มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองน้อยกว่าปัจจัยอื่นๆ

เมทินี เตชะวิทยากุล (2545) ศึกษาความคาดหวังของผู้ปกครองที่ส่งบุตรหลานเข้าเรียนดนตรีตามโครงการศึกษาดนตรีสำหรับบุคคลทั่วไป วิทยาลัยดุริยางคศิลป์ มหาวิทยาลัยมหิดล ผลการวิจัยพบว่า ความคาดหวังและความพึงพอใจของผู้ปกครองต่อการเรียนดนตรีและการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของโครงการศึกษาดนตรีสำหรับบุคคลทั่วไปอยู่ในระดับสูง ผลการเปรียบเทียบความคาดหวังกับความพึงพอใจที่ได้รับมีความแตกต่างกัน และการเปรียบเทียบความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีระดับการศึกษา รายได้ ความสามารถทางดนตรี ระยะเวลาที่ส่งบุตรหลานเข้าเรียน และประสบการณ์การเรียนดนตรีจากสถาบันอื่นของนักเรียนไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ชนินันท์ โรจน์เจริญงาม (2546) ศึกษาส่วนผสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกโรงเรียนนานาชาติของผู้ปกครองในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า ผู้บริโภคเห็นด้วยอย่างยิ่งต่อส่วนผสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกโรงเรียนนานาชาติ ในด้านผลิตภัณฑ์และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่ เช่น เป็นโรงเรียนที่

ได้รับรางวัลต่างๆ เป็นโรงเรียนที่อยู่ใกล้บ้าน เป็นต้น และมีความคิดเห็นต่อส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาและการส่งเสริมการตลาดอยู่ในระดับความคิดเห็นที่ไม่แน่ใจ เช่น เป็นโรงเรียนที่เรียกเก็บค่าธรรมเนียมแรกเข้าต่ำ เป็นโรงเรียนที่มีการจัดกิจกรรมเผยแพร่ข้อมูล เป็นต้น

ส่วนความคิดเห็นต่อแรงจูงใจที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกโรงเรียนนานาชาติ ผู้บริโภคมักมีความคิดเห็นอยู่ในระดับที่เห็นด้วย เช่น ต้องการให้บุตรหลานไปศึกษาต่อในต่างประเทศ ต้องการให้บุตรหลานเป็นที่ยอมรับในสังคม เป็นต้น การสอนเป็นภาษาอังกฤษเป็นเหตุผลที่ทำให้เลือกโรงเรียนนานาชาติ แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกโรงเรียนนานาชาติคือบุคคลที่รู้จัก

ลักษณะจิตวิทยาต้านแรงจูงใจมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกโรงเรียนนานาชาติด้านความถี่ในการได้รับข่าวสารในทิศทางตรงกันข้ามและระดับต่ำ แต่ไม่มีความสัมพันธ์กับด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษาของบุตรหลาน ส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ไม่มีความสัมพันธ์กับด้านความถี่ในการได้รับข้อมูลข่าวสารและด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษาของบุตรหลาน ในด้านราคา ไม่มีความสัมพันธ์กับด้านความถี่ในการได้รับข่าวสาร แต่มีความสัมพันธ์กับด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษาของบุตรหลานในทิศทางเดียวกันและระดับต่ำ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่ สัมพันธ์กับด้านความถี่ในการได้รับข่าวสารและด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษาในทิศทางเดียวกันและระดับต่ำ ด้านการส่งเสริมการตลาดมีความสัมพันธ์กับด้านความถี่ในการได้รับข่าวสารในทิศทางเดียวกันและระดับต่ำ ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษาของบุตรหลาน มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามและระดับต่ำ

สมศักดิ์ พงษ์กี (2546) ศึกษาความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อการจัดการศึกษาของโรงเรียนกีฬาสภากาฬสุพรรณบุรี ผลการวิจัยพบว่า ผู้ปกครองนักเรียนโรงเรียนกีฬาสภากาฬสุพรรณบุรีมีความคาดหวังต่อการจัดการศึกษาของโรงเรียนกีฬาสภากาฬสุพรรณบุรี ในด้านการเสริมสร้างและพัฒนาคุณธรรมจริยธรรมและบุคลิกภาพ อยู่ในระดับมากที่สุด ส่วนหลักสูตรการสอน ครูผู้สอน การวัดและประเมินผล การฝึกกีฬา และการจัดสภาพแวดล้อม ผู้ปกครองมีความคาดหวังในระดับมาก

พรพิรุณ หาญนอก (2549) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งนักเรียนเข้าศึกษาในโรงเรียน กรณีศึกษาโรงเรียนกีฬากรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งนักเรียนเข้าศึกษาในโรงเรียน กรณีศึกษาโรงเรียนกีฬากรุงเทพมหานคร ด้านวิชาการและการเรียนการสอนอยู่ในระดับมากที่สุด ส่วนด้านกิจกรรมนักเรียน ด้านบุคลากร ด้านอาคารสถานที่และสภาพแวดล้อมอยู่ในระดับมาก

ชัชวาลย์ เพ็ชรไทย (2550) ศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งนักเรียนเข้าเรียนในโรงเรียนกีฬา สังกัดกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ผลการวิจัยพบว่า องค์ประกอบที่ผู้ปกครองใช้ในการตัดสินใจทั้ง 7 ด้านมีผลระดับมากเรียงตามค่าเฉลี่ย คือ ด้านจุดเน้นปรัชญาโรงเรียน ด้านบุคลิกภาพและคุณลักษณะส่วนตัวของผู้สอน ด้านการจัดการศึกษา ด้านชื่อเสียงของโรงเรียนและผู้บริหาร ด้านอาคารสถานที่ ด้านเศรษฐกิจการเงิน ด้านสถานที่ตั้ง ส่วนด้านที่เป็นองค์ประกอบในระดับปานกลาง คือ ด้านความผูกพันกับสถานศึกษา ส่วนเหตุผลที่ผู้ปกครองใช้ตัดสินใจส่งนักเรียนเข้าเรียนในโรงเรียนกีฬา สังกัดกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ในระดับสูงสุด คือ เป็นสถานศึกษาที่เน้นการส่งเสริมความสามารถพิเศษด้านกีฬา เป็นสถานศึกษาที่เน้นความเป็นเลิศด้านกีฬาอย่างชัดเจน เป็นสถานศึกษาที่เน้นให้นักเรียนนำความรู้ไปใช้จริงในการแข่งขัน โดยมีข้อเสนอแนะ คือ ส่งเสริมให้นักกีฬาเข้าร่วมแข่งขันในระดับต่างๆ ส่งเสริมให้นักเรียนมีระเบียบข้อสัจย์ อ่อนโยน กล้าแสดงออก และส่งเสริมให้นักกีฬามีความเป็นมืออาชีพและมีความสามารถเป็นเลิศ

พิมลวรรณ หนูแก้ว (2550) ศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกซื้อรองเท้าวิ่งของผู้ออกกำลังกายในศูนย์กีฬาในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า ผู้ที่มาออกกำลังกายในศูนย์กีฬาในเขตกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 20-29 ปี มีพฤติกรรมทั่วไปในการตัดสินใจเลือกซื้อรองเท้าวิ่งโดยคำนึงถึงปัจจัยทางการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก การเปรียบเทียบความแตกต่างของพฤติกรรมทั่วไปในการตัดสินใจเลือกซื้อรองเท้าวิ่งพบว่า ไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ตามตัวแปรเพศ อายุ แต่การเปรียบเทียบความแตกต่างของพฤติกรรมในการตัดสินใจเลือกซื้อรองเท้าวิ่งโดยคำนึงถึงปัจจัยการตลาด พบว่า ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กลุ่มที่มีอายุ 20-29 ปี กับกลุ่มที่มีอายุ 40-49 ปี มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 งานวิจัยนี้มีข้อเสนอแนะคือ ผู้ผลิตต้องรู้ถึงมุมมองของผู้ซื้อ (4Cs) ดังนี้ 1.ทางออกของลูกค้า 2.ต้นทุนของลูกค้า 3.ความสะดวกสบาย 4.การติดต่อสื่อสาร เพื่อทราบความต้องการของผู้ซื้อที่แท้จริง และสามารถผลิตสินค้าออกมาตรงกับความต้องการของผู้ซื้อมากที่สุด

กฤษฎา ปาณะเสรี (2551) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเล่นกีฬาวอลเลย์บอลชายหาดของนักกีฬาหญิงที่เข้าร่วมการแข่งขันกีฬาเยาวชนแห่งชาติ ครั้งที่ 24 ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเล่นกีฬาวอลเลย์บอลชายหาดของนักกีฬาหญิงที่เข้าร่วมการแข่งขันกีฬาเยาวชนแห่งชาติ ครั้งที่ 24 มากเป็นอันดับแรกคือ ปัจจัยด้านความรู้และทักษะกีฬาวอลเลย์บอลชายหาด ปัจจัยด้านทัศนคติและด้านส่งเสริมสนับสนุนให้เล่นกีฬาวอลเลย์บอลชายหาด และด้านปัญหาและอุปสรรคในการเล่นกีฬาวอลเลย์บอลชายหาด อยู่ในอันดับที่ 2 อันดับที่ 3 และอันดับที่ 4 นักกีฬาวอลเลย์บอล

หญิงที่มาจากภูมิภาคแตกต่างกันมีปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเล่นวอลเลย์บอลชายหาดทั้ง 4 ด้านแตกต่างกัน

นลินรัตน์ สายศรีบัณฑิต (2552) ศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งนักเรียนเข้าเรียนในโรงเรียนอนุบาลเอกชน ผลการวิจัยพบว่า การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งนักเรียนเข้าเรียนในโรงเรียนอนุบาลเอกชน อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ส่วนใหญ่อยู่ในระดับมาก โดยข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด ได้แก่ การตัดสินใจเลือกทางเลือก การพยายามกลั่นกรองเรื่องราว และการคิดค้นพัฒนาตามลำดับ กลยุทธ์การตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครอง พบว่า กลยุทธ์การตลาดส่งผลต่อการตัดสินใจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เรียงตามความสำคัญ คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด

ณิธิพัฒน์ วชิรชัยเกียรติ (2552) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกเรียนดนตรีสากลของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า ผู้บริโภคมีแรงจูงใจในการตัดสินใจเลือกเรียนดนตรีสากลโดยรวม ในด้านเหตุผลและด้านอารมณ์ มีระดับแรงจูงใจอยู่ในระดับมาก ผู้บริโภคมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดต่อการเรียนดนตรีสากลโดยรวม ด้านหลักสูตร ราคาค่าเรียน สถานที่ ห้องเรียนและสื่อในการเรียนการสอน ครูอาจารย์ผู้สอนดนตรีสากล โฆษณาของโรงเรียน/สถาบัน บุคลากรที่ให้บริการกระบวนการของโรงเรียน/สถาบัน คุณภาพของโรงเรียน/สถาบัน มีความสำคัญอยู่ในระดับมาก

ผู้บริโภคมีแนวโน้มในอนาคตในการเลือกเรียนดนตรีสากล อยู่ในระดับแนวโน้มค่อนข้างจะเรียนต่อแน่นอน บุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนดนตรีสากลมากที่สุด คือ ผู้ปกครอง/คนในครอบครัว สถาบันที่ตัดสินใจเลือกเรียนดนตรีสากลมากที่สุดคือโรงเรียนดนตรีสยามกลการ (ยามาฮ่า) สาเหตุที่ทำให้ตัดสินใจเลือกเรียนดนตรีสากลคือประทับใจจากการเข้าชมแสดงดนตรีมากที่สุด ปัจจัยในการเลือกสถานที่ในการเรียน คือ เลือกสถานที่ที่เป็นโรงเรียนสอนดนตรี ช่วงวัน/เวลาที่เหมาะสมในการเลือกเรียนดนตรีสากล คือ ช่วงบ่าย-เย็นวันเสาร์อาทิตย์ ข้อมูลที่ทำให้ตัดสินใจเลือกเรียนดนตรีสากลมากที่สุดคือ ดนตรีมีผลกระทบที่ดีต่อการพัฒนาทางด้านการมอง ระยะเวลาในการเรียนดนตรีสากล ประมาณ 1- 3 ปี และงบประมาณในการเรียนดนตรีสากลต่อปี ประมาณ 10,001-20,000 บาท ข้อมูลส่วนบุคคลที่แตกต่างกันทำให้มีพฤติกรรมการตัดสินใจเกี่ยวกับแนวโน้มในอนาคตในการเลือกเรียนดนตรีสากลแตกต่างกัน

ปัจจัยแรงจูงใจของผู้บริโภคโดยรวมและด้านอารมณ์มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มในอนาคตในการเลือกเรียนดนตรีสากลในระดับปานกลางและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ส่วนปัจจัย

แรงจูงใจของผู้บริโภคด้านเหตุผล มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มในอนาคตในการเลือกเรียนดนตรีสากล ในระดับต่ำและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดด้านหลักสูตร ด้านครูอาจารย์ ผู้สอนดนตรีสากล ด้านโฆษณาของโรงเรียนดนตรี ด้านบุคลากรที่ให้บริการ ด้านกระบวนการ และด้านคุณภาพของโรงเรียน มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มในอนาคตในการเลือกเรียนดนตรีสากลในระดับปานกลาง และเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดต่อการเรียนดนตรีสากล ด้านราคาค่าเรียนและด้านสถานที่ ห้องเรียนและสื่อในการเรียน มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มในอนาคตในการเลือกเรียนดนตรีสากลในระดับต่ำ และเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

อภาววรรณ สังข์ศิริ (2553) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกที่เรียนกีฬาเทนนิส ผลการวิจัยพบว่า ผู้ปกครองส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุ 40-49 ปี มีระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 50,000 บาทขึ้นไป มีสถานภาพสมรส เป็นบิดาหรือมารดาของผู้เรียน เคยเล่นกีฬาเทนนิส มีนักเรียนในความปกครองส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุ 8-12 ปี มีแนวทางส่งเสริมการเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อสุขภาพ ให้นักเรียนได้เรียนเทนนิสมาเป็นระยะเวลา 1-2 ปี พานักเรียนมาเรียนเทนนิสเป็นประจำ เวลา 15.00-18.00 น. ใช้เวลาอยู่ที่เรียนเทนนิสครั้งละ 1-2 ชั่วโมง เสียค่าใช้จ่ายในการเล่นเทนนิสของนักเรียน ไม่เกิน 5,000 บาทต่อเดือน มีจุดประสงค์ให้นักเรียนได้เรียนกีฬาเทนนิสเพื่อให้มีสุขภาพพลานามัยที่แข็งแรง ผู้ที่มีอิทธิพลมากที่สุดที่ทำให้ตัดสินใจเลือกที่เรียนกีฬาเทนนิส คือ ตนเอง แหล่งข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับที่เรียนเทนนิสคือ ญาติพี่น้อง เพื่อน และคนรู้จัก

ส่วนในด้านปัจจัยส่วนผสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกที่เรียนกีฬาเทนนิสเกือบทุกด้าน มีความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ด้านกระบวนการ ด้านบุคลากร ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านการส่งเสริมการตลาด ตามลำดับ ยกเว้นด้านสถานที่และการจัดเจ้าหน้าที่ มีความสำคัญระดับมากที่สุด การเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้ปกครองเกี่ยวกับปัจจัยส่วนผสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครอง จำแนกตามเพศ อายุ และประสบการณ์ในการเล่นกีฬาเทนนิส พบว่าไม่แตกต่างกัน ส่วนในการเปรียบเทียบโดยจำแนกตามระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน สถานภาพสมรส แนวทางส่งเสริมการเล่นกีฬาเทนนิส และรูปแบบที่เรียนเทนนิสที่ใช้บริการ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ฉัตรชัย พานิชการ (2554) ศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองที่ส่งบุตรหลานเข้าเรียนในโรงเรียนกวดวิชาในอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี พบว่า ระดับการตัดสินใจของผู้ปกครองที่ส่งบุตรหลานเข้าเรียนในโรงเรียนกวดวิชาในอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี ในด้านการเลือกผู้ขายอยู่ในระดับ

มาก ผู้ปกครองที่มีการศึกษา อาชีพ และช่วงชั้นเรียนของบุตรหลานแตกต่างกันมีผลต่อระดับการตัดสินใจส่งบุตรหลานเข้าเรียน โรงเรียนกวดวิชาในด้านการเลือกผู้ขายแตกต่างกัน ผู้ปกครองที่มีความคิดเห็นต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และบริการเกี่ยวกับช่วงวันที่บุตรหลานเรียน และชั่วโมงเรียนต่อสัปดาห์แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจที่แตกต่างกัน

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร เป็นการวิจัยเชิงปริมาณด้วยวิธีแบบศึกษาสำรวจ (Survey study) โดยใช้เครื่องมือในการวิจัยคือแบบสอบถาม การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานครในด้านมุมมองของผู้บริโภคและด้านเจตคติและความคาดหวัง ซึ่งมีวิธีดำเนินการวิจัย ดังนี้

- 3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.3 ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ
- 3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นผู้ปกครองของเยาวชนที่เล่นกีฬาเทนนิสในสนามเทนนิสภายในเขตกรุงเทพมหานคร โดยกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้ปกครองของเยาวชนที่เล่นกีฬาเทนนิสในสนามเทนนิสภายในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งไม่ทราบจำนวนที่แน่นอน ผู้วิจัยจึงใช้การคำนวณโดยใช้สูตรการประมาณค่าสัดส่วนประชากรในการสุ่มตัวอย่าง ในกรณีที่ประชากรมากและไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน โดยสัดส่วนของประชากรที่ทำการสุ่มคือ 5% หรือ 0.5 และกำหนดค่าระดับความเชื่อมั่น 95% ความคลาดเคลื่อนไม่เกิน 5% (กัลยา วานิชย์บัญชา, 2550)

$$\text{สูตร } n = \frac{[Z^2 pq]}{E^2}$$

- โดย
- n แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง
 - Z แทน ค่าสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นที่กำหนด
(การวิจัยครั้งนี้กำหนด Z ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% คือ Z มีค่าเท่ากับ 1.96)
 - p แทน สัดส่วนของผู้ปกครองของเยาวชนที่เล่นกีฬาเทนนิสในสนามเทนนิสภายในเขตกรุงเทพมหานคร (กำหนด p = 0.5)
 - q แทน 1-p
 - E แทน ค่าคลาดเคลื่อนในการประมาณสัดส่วนประชากร
(กำหนด E = 0.05)

$$\text{แทนค่าในสูตร } n = \frac{[(1.96)^2 (0.5) (1-0.5)]}{0.05^2}$$

$$n = 384.16 \text{ หรือ } 385 \text{ ตัวอย่าง}$$

จากการคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่างจากสูตรข้างต้น ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างมาใช้ในการวิเคราะห์ผล เป็นจำนวน 400 ตัวอย่าง และเนื่องจากการวิจัยครั้งนี้ไม่สามารถทราบขนาดของประชากรที่ชัดเจนได้ ผู้วิจัยจึงใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยการกำหนดโควตา (Quota Sampling) โดยกำหนดกลุ่มตามการแบ่งพื้นที่การบริหารกรุงเทพมหานคร ในคำสั่งกรุงเทพมหานครที่ 684/2551 เรื่อง การแบ่งกลุ่มการปฏิบัติงานของสำนักงานเขต (สำนักส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม [สสว.], ม.ป.ป., น. 9) ซึ่งแบ่งพื้นที่การบริหารเป็น 6 พื้นที่ ดังนี้

1) กลุ่มกรุงเทพกลาง ประกอบด้วย 9 เขต ได้แก่ เขตพระนคร เขตดุสิต เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย เขตสัมพันธวงศ์ เขตดินแดง เขตพญาไท เขตราชเทวี และเขตวังทองหลาง

2) กลุ่มกรุงเทพใต้ ประกอบด้วย 11 เขต ได้แก่ เขตปทุมวัน เขตบางรัก เขตสาทร เขตบางคอแหลม เขตยานนาวา เขตคลองเตย เขตวัฒนา เขตพระโขนง เขตสวนหลวง เขตบางนา และเขตประเวศ

3) กลุ่มกรุงเทพเหนือ ประกอบด้วย 7 เขต ได้แก่ เขตจตุจักร เขตบางซื่อ เขตลาดพร้าว เขตหลักสี่ เขตดอนเมือง เขตสายไหม และเขตบางเขน

4) กลุ่มกรุงเทพตะวันออก ประกอบด้วย 8 เขต ได้แก่ เขตบางกะปิ เขตสะพานสูง เขตบึงกุ่ม เขตคันนายาว เขตลาดกระบัง เขตมีนบุรี เขตหนองจอก และเขตคลองสามวา

5) กลุ่มกรุงธนเหนือ ประกอบด้วย 8 เขต ได้แก่ เขตธนบุรี เขตคลองสาน เขตจอมทอง เขตบางกอกใหญ่ เขตบางกอกน้อย เขตบางพลัด เขตตลิ่งชัน และเขตทวีวัฒนา

6) กลุ่มกรุงธนใต้ ประกอบด้วย 7 เขต ได้แก่ เขตภาษีเจริญ เขตบางแค เขตหนองแขม เขตบางขุนเทียน เขตบางบอน เขตราษฎร์บูรณะ และเขตทุ่งครุ

การวิจัยนี้ จึงมีพื้นที่ที่จะเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 6 พื้นที่ โดยผู้วิจัยแบ่งสนามเทนนิสที่ตั้งอยู่ในแต่ละกลุ่มพื้นที่ออกเป็น 3 ประเภท ตามขนาดของสนามเทนนิส เพื่อให้มีการกระจายตัวของประชากร ได้แก่

- 1) สนามเทนนิสขนาดเล็ก คือ สนามเทนนิสที่มีจำนวนสนาม 1-3 สนาม
- 2) สนามเทนนิสขนาดกลาง คือ สนามเทนนิสที่มีจำนวนสนาม 4-6 สนาม
- 3) สนามเทนนิสขนาดใหญ่ คือ สนามเทนนิสที่มีจำนวนสนาม 7 สนาม ขึ้นไป

ข้อมูลสนามเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานครนั้น ผู้วิจัยได้สำรวจและค้นคว้าข้อมูลจำนวนสนามเทนนิสจากอินเทอร์เน็ต ซึ่งมีข้อจำกัดในการค้นคว้าเนื่องจากสนามเทนนิสบางแห่งไม่มีการจดทะเบียนและไม่สามารถค้นคว้าข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตได้ อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยพบสนามเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานครจำนวน 61 สนาม แบ่งเป็นสนามเทนนิสในพื้นที่กรุงเทพมหานครกลางจำนวน 7 แห่ง พื้นที่กรุงเทพมหานครเหนือ จำนวน 7 แห่ง พื้นที่กรุงเทพใต้ จำนวน 24 แห่ง พื้นที่กรุงเทพตะวันออก จำนวน 9 แห่ง พื้นที่กรุงธนเหนือ จำนวน 9 แห่ง และพื้นที่กรุงธนใต้ จำนวน 5 แห่ง รวมทั้งสิ้น 61 แห่ง

เนื่องจากสนามเทนนิสที่รวบรวมได้นั้น มีการแบ่งประเภทสนามตามพื้นที่ตั้งและขนาดของสนามเทนนิสอย่างชัดเจน ผู้วิจัยจึงใช้วิธีการกำหนดสัดส่วนของกลุ่มตัวอย่างโดยการกำหนดโควตา (Quota Sampling) ซึ่งเป็นวิธีการกำหนดสัดส่วนของกลุ่มตัวอย่างแต่ละกลุ่มตามคุณลักษณะที่กำหนดไว้แล้วอย่างชัดเจน ซึ่งในที่นี้คือ พื้นที่ตั้งของสนามและขนาดของสนามงานวิจัยนี้จึงได้แบ่งโควตาในการเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างเป็น 6 กลุ่มตามพื้นที่ตั้งของสนาม และในแต่ละพื้นที่ยังได้แบ่งสัดส่วนของกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 3 กลุ่ม ตามขนาดของสนาม ทั้งขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ประเภทละ 1 แห่ง ทำให้สามารถกำหนดพื้นที่กลุ่มตัวอย่างที่จะทำการเก็บข้อมูล เป็นสนามเทนนิสจำนวน 18 แห่ง และจะดำเนินการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง แห่งละ 23 ตัวอย่าง

ทั้งนี้ เนื่องจากพบว่าพื้นที่กรุงเทพมหานคร 3 พื้นที่ ไม่มีสนามเทนนิสขนาดใหญ่ คือ พื้นที่กรุงเทพมหานครกลาง พื้นที่กรุงธนเหนือ และพื้นที่กรุงธนใต้ ผู้วิจัยจึงจะแบ่งโควตาการเก็บข้อมูลจาก

กลุ่มตัวอย่างในสนามเทนนิสขนาดใหญ่ ไปยังสนามเทนนิสขนาดเล็กและขนาดกลางในเขตพื้นที่เดียวกันแห่งละกึ่งหนึ่ง ผู้วิจัยจึงจะดำเนินการเก็บข้อมูลจากสนามเทนนิส 15 แห่ง โดยจำนวนของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิเคราะห์ผล คือ 400 ตัวอย่าง

เมื่อใช้วิธีการกำหนดโควตาเพื่อให้ได้จำนวนของสนามเทนนิสที่จะดำเนินการเก็บข้อมูลแล้ว ผู้วิจัยจะใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบง่ายด้วยวิธีการจับสลาก (Simple random sampling) เพื่อให้ได้สนามเทนนิสที่ผู้วิจัยจะดำเนินการเก็บข้อมูลในแต่ละพื้นที่ ดังนี้

ตารางที่ 3-1 สนามเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตามพื้นที่

พื้นที่	ขนาด/ชื่อสนาม	กลุ่มตัวอย่าง
กรุงเทพกลาง (7 แห่ง)	สนามขนาดเล็ก	สนามขนาดเล็ก
	1. ชำนาญพิเศษชาติสปอร์ตเซ็นเตอร์ (2 สนาม)	เจริญสปอร์ตคลับ
	2. สนามเป้า (กองทหารม้า 2) (2 สนาม)	
	3. เจริญสปอร์ตคลับ (3 สนาม)	
	4. ออลสตาร์คอมเพล็กซ์ (3 สนาม)	
	สนามขนาดกลาง	สนามขนาดกลาง
1. ราชตฤณมัยสมาคม (4 สนาม)	ศูนย์เยาวชนกรุงเทพมหานคร (ไทย-ญี่ปุ่น)	
2. ธนาคารออมสิน (4 สนาม)		
3. ศูนย์เยาวชนกรุงเทพมหานคร (ไทย-ญี่ปุ่น) (5 สนาม)		
กรุงเทพเหนือ (7 แห่ง)	สนามขนาดเล็ก	สนามขนาดเล็ก
	1. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (2 สนาม)	สโมสรหมู่บ้านเสนานิเวศน์ 1
	2. โรงเรียนรุจิเสวีวิทยา (2 สนาม)	
	3. สโมสรหมู่บ้านเสนานิเวศน์ 1 (2 สนาม)	
	สนามขนาดกลาง	สนามขนาดกลาง
	1. หมู่บ้านเสนานิเวศน์ (4 สนาม)	ปัญญาบุตร
2. ปัญญาบุตร (5 สนาม)		

ตารางที่ 3-1 สนามเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตามพื้นที่ (ต่อ)

พื้นที่	ขนาด/ชื่อสนาม	กลุ่มตัวอย่าง
	3. ลาดพร้าว 33 (5 สนาม)	
	สนามขนาดใหญ่	สนามขนาดใหญ่
	1. ศูนย์กีฬาอาชีพเบญจทัศ (สวนรถไฟ) (9 สนาม)	ศูนย์กีฬาอาชีพเบญจทัศ (สวนรถไฟ)
กรุงเทพใต้ (24 แห่ง)	สนามขนาดเล็ก	สนามขนาดเล็ก
	1. ศูนย์เยาวชนลุมพินี (2 สนาม)	SKT Tennis Club
	2. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร (2 สนาม)	
	3. ชั้น เทนนิสคอร์ต (2 สนาม)	
	4. 49 Tennis Professional (2 สนาม)	
	5. SKT Tennis Club (2 สนาม)	
	6. APF Academy (2 สนาม)	
	7. สโมสรหมู่บ้านปัญญา (3 สนาม)	
	8. อุดมสุข (3 สนาม)	
	สนามขนาดกลาง	สนามขนาดกลาง
	1. ศิริสุข (4 สนาม)	สวนเฉลิมพระเกียรติ ร.9
	2. อารี (4 สนาม)	
	3. คลองตัน (4 สนาม)	
	4. KS Sport (4 สนาม)	
	5. สนามกีฬาภูติอนันต์ (4 สนาม)	
	6. สมาคมชวาวลน้อย (4 สนาม)	
	7. สมานมิตร เทนนิส คลับ (4 สนาม)	
	8. สวนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 (4 สนาม)	
	9. สายทิพย์ (4 สนาม)	
	10. สกลพรรณ สปอร์ตคลับ (4 สนาม)	
	11. The 50 Tennis Fitness (6 สนาม)	

ตารางที่ 3-1 สนามเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตามพื้นที่ (ต่อ)

พื้นที่	ขนาด/ชื่อสนาม	กลุ่มตัวอย่าง
	สนามขนาดใหญ่	สนามขนาดใหญ่
	1. ศูนย์กีฬาแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (10 สนาม)	ศูนย์กีฬาแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
	2. สันติสุข (8 สนาม)	
	3. Racquest Club (7 สนาม)	
	4. 71 เทนนิส คอร์ท (9 สนาม)	
	5. บางนา (9 สนาม)	
กรุงเทพ ตะวันออก (9 แห่ง)	สนามขนาดเล็ก	สนามขนาดเล็ก
	1. Championship Family Fitness & Sport Club (3 สนาม)	ศูนย์เยาวชนสะพานสูง
	2. ศูนย์เยาวชนสะพานสูง (2 สนาม)	
	สนามขนาดกลาง	สนามขนาดกลาง
	1. กิรทรัพย์ (4 สนาม)	สโมสรกีฬา สปอร์ต แอนด์ สปา
	2. รามคำแหง 13 (6 สนาม)	
	3. สโมสรกีฬา สปอร์ต แอนด์ สปา (6 สนาม)	
	4. กระแสร์ เทนนิส แคมป์ (6 สนาม)	
	5. การกีฬาแห่งประเทศไทย หัวหมาก (6 สนาม)	สนามขนาดใหญ่
	สนามขนาดใหญ่	ในดิงเกล
	1. ในดิงเกล (15 สนาม)	
	2. ปิระมิด (12 สนาม)	
กรุงธนเหนือ (9 แห่ง)	สนามขนาดเล็ก	สนามขนาดเล็ก
	1. ชมรมเทนนิสรัชมังคลาภิเษก (2 สนาม)	สนาม 809
	2. KK สาย 1 (2 สนาม)	
	3. หมู่บ้านกฤษดานคร 20 (2 สนาม)	
	4. หมู่บ้านลดาวัลย์ ปิ่นเกล้า (2 สนาม)	

ตารางที่ 3-1 สนามเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตามพื้นที่ (ต่อ)

พื้นที่	ขนาด/ชื่อสนาม	กลุ่มตัวอย่าง
	5. สนาม 809 (3 สนาม)	
	สนามขนาดกลาง	สนามขนาดกลาง
	1. ศูนย์กีฬาวังนันทอุทยาน ทร. (4 สนาม)	หมู่บ้านชวนชื่นปาร์ควิลล์
	2. หมู่บ้านชวนชื่นปาร์ควิลล์ (4 สนาม)	
	3. CV Sport Club (6 สนาม)	
	4. ศูนย์กีฬาราชดำเนิน (6 สนาม)	
กรุงธนใต้ (5 แห่ง)	สนามขนาดเล็ก	สนามขนาดเล็ก
	1. กันธริสสปอร์ตคลับ (1 สนาม)	บ้านกีฬา
	2. บ้านกีฬา (2 สนาม)	
	3. เคหะการไฟฟ้า (2 สนาม)	
	สนามขนาดกลาง	สนามขนาดกลาง
	1. ศูนย์กีฬาเฉลิมพระเกียรติ (บางมด) (4 สนาม)	ธนบุรีสปอร์ตคลับ
	2. ธนบุรีสปอร์ตคลับ (4 สนาม)	

ในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental Sampling) คือ ผู้ปกครองของเยาวชนที่เล่นกีฬาเทนนิส ณ สนามเทนนิสในพื้นที่ ทั้ง 6 พื้นที่ ในสนามเทนนิสทั้ง 3 ขนาด ในเขตกรุงเทพมหานคร

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ แบบสอบถาม (Questionnaire) เพื่อศึกษาด้านที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร แบบสอบถามมีลักษณะคำถามแบบตรวจคำตอบ (Check List) แบบปลายปิด (Close ended Questionnaire) และแบบปลายเปิด (Open ended Questionnaire) โดยให้กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามด้วยตนเอง แบบสอบถามแบ่งเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลด้านลักษณะประชากรและพฤติกรรมเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม มีลักษณะเป็นแบบตรวจคำตอบ (Check List)

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับด้านมุมมองของผู้บริโภคที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส มีลักษณะแบบสอบถามแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scales) แบ่งออกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านความต้องการของผู้ปกครอง ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง ด้านต้นทุนในการเล่นเทนนิส และด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส โดยแบบสอบถามมาตราส่วนประเมินค่านี้แบ่งเป็น 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด โดยมีระดับค่าคะแนนดังนี้

มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับด้านเจตคติและความคาดหวังที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส มีลักษณะแบบสอบถามแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scales) แบ่งออกเป็น 2 ด้าน คือ (1) ด้านเจตคติเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส (2) ด้านความคาดหวังของผู้ปกครองต่อเยาวชนที่ได้รับการส่งเสริมให้เล่นกีฬาเทนนิส โดยแบบสอบถามมาตราส่วนประเมินค่านี้แบ่งเป็น 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด โดยมีระดับค่าคะแนนดังนี้

มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

ระดับความคิดเห็นของการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส มีการพิจารณาค่าคะแนนดังนี้ (เดิมศักดิ์ สุขวิบูลย์, 2552)

มากที่สุด	4.21-5.00
มาก	3.41-4.20
ปานกลาง	2.61-3.40
น้อย	1.81-2.60
น้อยที่สุด	1.00-1.80

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่นๆ มีลักษณะเป็นแบบปลายเปิด (Open-Ended Questionnaires)

3.3 ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ

การวิจัยครั้งนี้ใช้แบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยมีขั้นตอนในการสร้างแบบสอบถามดังนี้

3.3.1 ศึกษาข้อมูลจากเอกสารในรูปแบบตำรา บทความ วิทยานิพนธ์หรืองานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และศึกษาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต เพื่อรวบรวมกรอบแนวคิดมาเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม

3.3.2 นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นไปขอคำปรึกษาจากอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ และนำเสนอต่อผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 5 ท่าน เพื่อตรวจสอบความถูกต้องและความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Content validity) ด้วยการวัดค่าความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ (Index of item Objective Congruence: IOC) การพิจารณาค่า IOC ของแต่ละข้อความ ข้อความที่มีค่า 0.5-1.00 ถือว่ามีความสอดคล้อง สามารถนำมาใช้ได้ (สมนึก กัททิษฐี, 2549, น. 220) ในงานวิจัยนี้ได้ค่าดัชนีความสอดคล้อง 0.97 จึงถือว่าข้อคำถามมีความสอดคล้องของเนื้อหาและภาษา

3.3.3 นำแบบสอบถามไปทดลองใช้ (Try out) กับผู้ปกครองที่ไม่ได้เป็นกลุ่มประชากร คือ ผู้ปกครองที่ส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส ในสนามเทนนิสมหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตศาลายา จำนวน 30 คน แล้วนำผลจากแบบสอบถามไปหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) ซึ่งต้องมีค่าตั้งแต่ 0.7 ขึ้นไป ในงานวิจัยนี้ได้ค่าความเชื่อมั่นเป็น 0.91 ในระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ จึงถือว่าข้อคำถามมีความเชื่อมั่นสูง

3.3.4 แก้ไขแบบสอบถามตามข้อเสนอแนะของอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์และผู้เชี่ยวชาญ

3.3.5 นำแบบสอบถามไปใช้เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง

3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

3.4.1 ผู้วิจัยนำแบบสอบถามไปเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง โดยสอบถามผู้ปกครองของเยาวชนที่มาเล่นกีฬาเทนนิสในสนามเทนนิสที่ระบุไว้ข้างต้นในเขตกรุงเทพมหานคร

3.4.2 นำแบบสอบถามที่ได้รับคืนมาตรวจสอบและนำไปวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติเพื่อสรุปผลการวิจัย

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยนำข้อมูลจากการเก็บรวบรวมแบบสอบถามมาประมวลผลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป ตามลำดับดังนี้

3.5.1 นำผลที่ได้จากแบบสอบถามตอนที่ 1 ข้อมูลลักษณะทางประชากรและข้อมูลพฤติกรรมเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศของผู้ปกครอง เพศของบุตรหลานที่เล่นกีฬาเทนนิส อายุของผู้ปกครอง อายุของบุตรหลานที่เล่นกีฬาเทนนิส ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่บุตรหลานเล่นกีฬาเทนนิส เวลาที่บุตรหลานเล่นกีฬาเทนนิส วิธีการที่บุตรหลานเดินทางมาเล่นกีฬาเทนนิส ค่าใช้จ่ายในการเล่นกีฬาเทนนิสต่อ 1 ครั้ง และจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่เล่นกีฬาเทนนิสรวมกันในแต่ละครั้ง มาแจกแจงความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage) แล้วนำเสนอในรูปแบบตารางประกอบความเรียง

3.5.2 นำผลที่ได้จากแบบสอบถามตอนที่ 2 มุมมองของผู้บริโภครองของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส และตอนที่ 3 เจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส มาวิเคราะห์โดยการแจกแจงความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (\bar{x}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) แล้วนำเสนอในรูปแบบตารางประกอบความเรียง

3.5.3 นำผลที่ได้จากแบบสอบถามตอนที่ 4 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส ซึ่งเป็นคำถามปลายเปิด (Open end) ใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (Content analysis) โดยนำข้อความที่ผู้ปกครองเขียนตอบมาสรุปประเด็นเพื่อแจกแจงความถี่ (Frequency) และค่า ร้อยละ (Percentage) และนำเสนอในรูปแบบตารางประกอบความเรียง

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การวิเคราะห์ข้อมูลจากงานวิจัยเรื่อง การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม โดยนำเสนอในรูปแบบตารางประกอบความเรียง ดังนี้

- ข้อมูลลักษณะทางประชากรของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ข้อมูลพฤติกรรมเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำคัญของด้านมุมมองของผู้บริโภคที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำคัญของด้านเจตคติและความคาดหวังของผู้ตอบแบบสอบถามในการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส
- ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลและนำไปวิเคราะห์ทางสถิติ และนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลในรูปแบบตารางประกอบความเรียง ดังนี้

ข้อมูลลักษณะทางประชากรของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางประชากรของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 400 คน โดยนำมาแจกแจงความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage) ปราบกฎผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

ตารางที่ 4-1 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศของผู้ปกครอง

เพศของผู้ปกครอง	จำนวน	ร้อยละ
เพศชาย	191	47.8
เพศหญิง	209	52.3
รวม	400	100

จากตารางที่ 4-1 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย โดยเป็นเพศหญิงจำนวน 209 คน คิดเป็นร้อยละ 52.3 และเป็นเพศชายจำนวน 191 คน คิดเป็นร้อยละ 47.7

ตารางที่ 4-2 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุของผู้ปกครอง

อายุของผู้ปกครอง	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 30 ปี	14	3.5
30-40 ปี	110	27.5
41-50 ปี	232	58
มากกว่า 50 ปี	42	10.5
รวม	400	100

จากตารางที่ 4-2 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีอายุระหว่าง 41-50 ปีมากที่สุด โดยมีจำนวน 232 คน คิดเป็นร้อยละ 58 รองลงมา คือ มีอายุระหว่าง 30-40 ปี จำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-3 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า	15	3.7
มัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า	32	8.0
ตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไป	353	88.3
รวม	400	100

จากตารางที่ 4-3 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไปมากที่สุด จำนวน 353 คน คิดเป็นร้อยละ 88.3 รองลงมาคือ ระดับการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-4 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
รับราชการ/ พนักงานรัฐวิสาหกิจ	74	18.5
เกษตรกร/ รับจ้างทั่วไป	11	2.8
พนักงานบริษัทเอกชน	110	27.5
ธุรกิจส่วนตัว	182	45.5
อื่นๆ	23	5.8
รวม	400	100

จากตารางที่ 4-4 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีอาชีพธุรกิจส่วนตัวมากที่สุด จำนวน 182 คน คิดเป็นร้อยละ 45.5 รองลงมาคืออาชีพพนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-5 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ของครอบครัว	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 25,000 บาท	8	2.0
25,000-50,000 บาท	62	15.5
50,001-75,000 บาท	78	19.5
75,001-100,000 บาท	175	43.8
มากกว่า 100,000 บาท	77	19.3
รวม	400	100

จากตารางที่ 4-5 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 75,001-100,000 บาท มากที่สุด จำนวน 175 คน คิดเป็นร้อยละ 43.8 รองลงมาคือ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 50,001-75,000 บาท จำนวน 78 คน คิดเป็นร้อยละ 19.5 ตามลำดับ

ข้อมูลพฤติกรรมเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางประชากรของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 400 คน โดยนำมาแจกแจงความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage) ปรากฏผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

ตารางที่ 4-6 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศของเยาวชน

เพศของเยาวชน	จำนวน	ร้อยละ
เพศชาย	306	76.5
เพศหญิง	94	23.5
รวม	400	100

จากตารางที่ 4-6 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีเยาวชนในความปกครองที่เล่นกีฬาเทนนิส เป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง โดยเป็นเพศชายจำนวน 306 คน คิดเป็นร้อยละ 76.5 และเป็นเพศหญิงจำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 23.5

ตารางที่ 4-7 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุของเยาวชน

อายุของเยาวชน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 6 ปี	30	7.5
6-12 ปี	201	50.3
13-15 ปี	117	29.3
16-18 ปี	52	13.0
รวม	400	100

จากตารางที่ 4-7 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีเยาวชนในความปกครองที่เล่นกีฬาเทนนิส มีอายุระหว่าง 6-12 ปีมากที่สุด จำนวน 201 คน คิดเป็นร้อยละ 50.3 รองลงมาคือ มีอายุระหว่าง 13-15 ปี จำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 29.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-8 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส

จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ ที่เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 3 ชั่วโมง	169	42.3
4-6 ชั่วโมง	112	28.8
7-9 ชั่วโมง	39	9.8
มากกว่า 10 ชั่วโมง	79	19.8
รวม	400	100

จากตารางที่ 4-8 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีเยาวชนในความปกครองที่มีจำนวนชั่วโมงที่เล่นกีฬาเทนนิสต่อสัปดาห์น้อยกว่า 3 ชั่วโมง มากที่สุด จำนวน 169 คน คิดเป็นร้อยละ 42.3 รองลงมาคือ 4-6 ชั่วโมง จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 28.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-9 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามช่วงเวลาที่ยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส

ช่วงเวลาที่เยาวชนเล่นกีฬา เทนนิส	จำนวน	ร้อยละ
6.00-12.00 น.	114	17.2
12.00-15.00 น.	21	3.2
15.00-18.00 น.	298	45.1
18.00-21.00 น.	224	33.9
เวลาอื่นๆ	4	0.6
รวม	661	100

จากตารางที่ 4-9 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีเยาวชนในความปกครองที่เล่นกีฬาเทนนิสในช่วงเวลา 15.00-18.00 น. มากที่สุด จำนวน 298 คน คิดเป็นร้อยละ 45.1 รองลงมาคือช่วงเวลา 18.00-21.00 น. จำนวน 224 คน คิดเป็นร้อยละ 33.9 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-10 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวันที่เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในรอบสัปดาห์

วันที่เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส	จำนวน	ร้อยละ
วันจันทร์	132	10.9
วันอังคาร	144	11.9
วันพุธ	149	12.4
วันพฤหัสบดี	120	9.9
วันศุกร์	163	13.5
วันเสาร์	272	22.6
วันอาทิตย์	224	18.6
รวม	1,204	100

จากตารางที่ 4-10 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีเยาวชนในความปกครองที่เล่นกีฬาเทนนิสในวันเสาร์มากที่สุด จำนวน 272 คน คิดเป็นร้อยละ 22.6 รองลงมาคือ วันอาทิตย์ จำนวน 224 คน คิดเป็นร้อยละ 18.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-11 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวิธีการที่เยาวชนเดินทางมาเล่นกีฬาเทนนิส

วิธีการเดินทาง	จำนวน	ร้อยละ
เดิน หรือปั่นจักรยาน	21	5.3
เดินทางโดยรถโดยสารสาธารณะ	4	1.0
เดินทางโดยรถส่วนบุคคล	375	93.8
รวม	400	100

จากตารางที่ 4-11 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีเยาวชนในความปกครองที่เล่นกีฬาเทนนิสมีวิธีการเดินทางมาเล่นเทนนิสโดยรถส่วนบุคคลมากที่สุด จำนวน 375 คน คิดเป็นร้อยละ 93.8 รองลงมาคือ เดินทางโดยวิธีการเดิน หรือปั่นจักรยาน จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 5.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-12 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเวลาที่เยาวชนใช้เดินทางมาสนามเทนนิส

เวลาที่ใช้เดินทาง	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30 นาที	144	36.0
30-60 นาที	208	52.0
1-2 ชั่วโมง	48	12.0
รวม	400	100

จากตารางที่ 4-12 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีเยาวชนในความปกครองที่เล่นกีฬาเทนนิสใช้เวลาเดินทางมาสนามเทนนิส 30-60 นาที มากที่สุด จำนวน 208 คน คิดเป็นร้อยละ 52 รองลงมาคือต่ำกว่า 30 นาที จำนวน 144 คน คิดเป็นร้อยละ 36 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-13 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการเล่นเทนนิสของเยาวชนต่อ 1 ครั้ง

ค่าใช้จ่ายในการเล่นเทนนิสต่อ 1 ครั้ง	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 200 บาท	44	11.0
200-400 บาท	185	46.3
มากกว่า 400 บาท	166	41.5
รวม	400	100

จากตารางที่ 4-13 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าใช้จ่ายในการเล่นเทนนิสของเยาวชนในความปกครอง 200-400 บาทมากที่สุด จำนวน 185 คน คิดเป็นร้อยละ 46.3 รองลงมาคือ มากกว่า 400 บาท จำนวน 166 คน คิดเป็นร้อยละ 41.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-14 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่เล่นเทนนิสในแต่ละครั้ง

จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่เล่นเทนนิสในแต่ละครั้ง	จำนวน	ร้อยละ
1 คน	268	67.0
2 คน	94	23.5
3 คน	21	5.3
ตั้งแต่ 4 คน ขึ้นไป	16	4.0
รวม	400	100

จากตารางที่ 4-14 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมีสมาชิกในครอบครัวที่เล่นเทนนิสในแต่ละครั้ง จำนวน 1 คน มากที่สุด เป็นจำนวน 268 คน คิดเป็นร้อยละ 67 รองลงมาคือสมาชิกในครอบครัวที่เล่นเทนนิสในแต่ละครั้ง จำนวน 2 คน เป็นจำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 23.5 ตามลำดับ

ความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำคัญของด้านมุมมองของผู้บริโภคที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 400 คน เกี่ยวกับมุมมองของผู้บริโภคของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส ได้แก่ ด้านความต้องการของผู้ปกครอง ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง ด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิส และด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส ผู้วิจัยได้นำข้อมูลมาวิเคราะห์โดยการแจกแจงความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ปรากฏผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

ตารางที่ 4-15 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของมุมมองของผู้บริโภคด้านความต้องการของผู้ปกครองในการตัดสินใจส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส

ด้านความต้องการของผู้ปกครอง	\bar{X}	S.D.	ระดับความสำคัญ
1. บุตรหลานมีสุขภาพดี และมีบุคลิกภาพที่ดี	4.87	0.38	มากที่สุด
2. บุตรหลานมีมนุษยสัมพันธ์ดีต่อคนรอบข้าง และได้รับการยอมรับเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มสังคม	4.60	0.57	มากที่สุด
3. ต้องการลดความเสี่ยงในการเกิดโรค หรือบำบัดรักษาอาการเจ็บป่วย	4.41	0.73	มากที่สุด
4. เพื่อผ่อนคลายความเครียด	4.30	0.77	มากที่สุด
5. เพื่อเป็นการใช้เวลาว่างร่วมกันในครอบครัวหรือกับคนใกล้ชิด	4.05	0.87	มาก
6. เพื่อให้บุตรหลานประสบความสำเร็จในสังคม	3.98	0.82	มาก
7. เพื่อให้บุตรหลานได้มีกิจกรรมกลางแจ้งด้วยการเล่นกีฬา	4.69	0.54	มากที่สุด
รวม	4.41	0.67	มากที่สุด

จากตารางที่ 4-15 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านความต้องการของผู้ปกครองโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.41$) เมื่อพิจารณารายการย่อย พบว่า เกือบทุกรายการอยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีจำนวน 5 รายการ จากทั้งหมด 7 รายการ ได้แก่ บุตรหลานมีสุขภาพดี และมีบุคลิกภาพที่ดี ($\bar{X} = 4.87$) เพื่อให้บุตรหลานได้มีกิจกรรมกลางแจ้งด้วยการเล่นกีฬา ($\bar{X} = 4.69$) บุตรหลานมีมนุษยสัมพันธ์ดีต่อคนรอบข้าง และได้รับการยอมรับเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มสังคม ($\bar{X} = 4.60$) ต้องการลดความเสี่ยงในการเกิดโรค หรือบำบัดรักษาอาการเจ็บป่วย ($\bar{X} = 4.41$) และเพื่อผ่อนคลายความเครียด ($\bar{X} = 4.30$) ตามลำดับ

ส่วนด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านความต้องการของผู้ปกครอง ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ เพื่อเป็นการใช้เวลาว่างร่วมกันในครอบครัวหรือกับคนใกล้ชิด ($\bar{X} = 4.05$) และ เพื่อให้บุตรหลานประสบความสำเร็จในสังคม ($\bar{X} = 3.98$) ตามลำดับ

ตารางที่ 4-16 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของมุมมองของผู้บริโภคด้านความสะดวกของผู้ปกครองในการตัดสินใจส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส

ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง	\bar{X}	S.D.	ระดับความสำคัญ
1. สนามเทนนิสหรือสถานที่เรียนเทนนิสตั้งอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงาน	4.23	0.79	มากที่สุด
2. สนามเทนนิสมีความปลอดภัย ได้มาตรฐาน	4.15	0.67	มาก
3. วัสดุอุปกรณ์ในการเล่นกีฬาเทนนิสหาได้ง่าย	3.65	0.96	มาก
4. การเดินทางมาเล่นเทนนิสสะดวก	4.21	0.68	มากที่สุด
5. สนามเทนนิสที่บุตรหลานเรียน มีกิจกรรมอื่นๆ ให้ผู้ปกครองทำระหว่างรอ	4.06	0.82	มาก
6. ผู้ปกครองสามารถกำหนดช่วงเวลาในการพาบุตรหลานมาเล่นเทนนิสได้ด้วยตนเอง	4.16	0.65	มาก
รวม	3.84	0.81	มาก

จากตารางที่ 4-16 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านความสะดวกของผู้ปกครองโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.08$) เมื่อพิจารณารายการย่อย พบว่า เกือบทุกรายการอยู่ในระดับมาก โดยมีจำนวน 4 รายการ จากทั้งหมด 6 รายการ ได้แก่ การเดินทางมาเล่นเทนนิสสะดวก ($\bar{X} = 4.21$) ผู้ปกครองสามารถกำหนดช่วงเวลาในการพาเยาวชนมาเล่นเทนนิสได้ด้วยตนเอง ($\bar{X} = 4.16$) สนามเทนนิสมีความปลอดภัย ได้มาตรฐาน ($\bar{X} = 4.15$) และสนามเทนนิสที่เยาวชนเรียน มีกิจกรรมอื่นๆ ให้ผู้ปกครองทำระหว่างรอ ($\bar{X} = 4.06$) ตามลำดับ

ส่วนด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านความสะดวกของผู้ปกครอง ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด มี 2 รายการ ได้แก่ สนามเทนนิสหรือสถานที่เรียนเทนนิสตั้งอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงาน ($\bar{X} = 4.23$) และการเดินทางมาเล่นเทนนิสสะดวก ($\bar{X} = 4.21$) ตามลำดับ

ตารางที่ 4-17 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของมุมมอง การตลาดด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ปกครองในการตัดสินใจส่งเสริมให้เยาวชนเล่น กีฬาเทนนิส

ด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิส	\bar{X}	S.D.	ระดับความสำคัญ
1. ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับวัสดุอุปกรณ์ในการเล่นเทนนิสมี ความเหมาะสม	3.54	0.96	มาก
2. ค่าใช้จ่ายสำหรับเดินทางมาเล่นเทนนิสมีความ เหมาะสม	3.93	0.70	มาก
3. ค่าใช้สนามีความเหมาะสม	3.71	0.86	มาก
4. ค่าสมัครเรียนกีฬาเทนนิสมีความเหมาะสม	3.91	0.81	มาก
5. เวลาที่ใช้ในการเดินทางมาเรียนเทนนิสมีความ เหมาะสม	4.08	0.71	มาก
รวม	3.84	0.81	มาก

จากตารางที่ 4-17 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับด้านมุมมอง ของผู้บริโภคในด้านต้นทุนในการเล่นเทนนิสของผู้ปกครองโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.84$) เมื่อพิจารณารายการย่อย พบว่า ทุกรายการอยู่ในระดับมาก ได้แก่ เวลาที่ใช้ในการเดินทางมาเรียน เทนนิสมีความเหมาะสม ($\bar{X} = 4.08$) ค่าใช้จ่ายสำหรับเดินทางมาเล่นเทนนิสมีความเหมาะสม ($\bar{X} = 3.93$) ค่าสมัครเรียนกีฬาเทนนิสมีความเหมาะสม ($\bar{X} = 3.91$) ค่าใช้สนามีความเหมาะสม ($\bar{X} = 3.71$) และ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับวัสดุอุปกรณ์ในการเล่นเทนนิสมีความเหมาะสม ($\bar{X} = 3.54$) ตามลำดับ

ตารางที่ 4-18 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของมุมมองของผู้บริโภคด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ปกครองในการตัดสินใจส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส

ด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส	\bar{X}	S.D.	ระดับความสำคัญ
1. ผู้ปกครองท่านอื่นๆ หรือคนรู้จัก ชักชวนให้บุตรหลานเล่นเทนนิส	3.63	1.21	มาก
2. มีคนรู้จักของผู้ปกครองหรือบุตรหลานเล่นเทนนิสอยู่ก่อนแล้ว	3.71	1.16	มาก
3. ได้รับข่าวสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสจากสื่อมวลชนบ่อยครั้ง	3.99	0.76	มาก
4. ได้รับข่าวสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสจากอินเทอร์เน็ต	3.26	0.94	ปานกลาง
5. นักกีฬาเทนนิสที่มีชื่อเสียงหรือผู้ที่ประสบความสำเร็จในการแข่งขันเป็นแรงบันดาลใจ	4.14	0.88	มาก
6. ครูผู้สอนเทนนิสมีชื่อเสียง เป็นที่ยอมรับในวงกว้าง	4.10	0.97	มาก
รวม	3.88	0.96	มาก

จากตารางที่ 4-18 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ปกครองโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.88$) เมื่อพิจารณารายการย่อย พบว่า เกือบทุกรายการอยู่ในระดับมาก โดยมีจำนวน 5 รายการ จากทั้งหมด 7 รายการ ได้แก่ นักกีฬาเทนนิสที่มีชื่อเสียงหรือผู้ที่ประสบความสำเร็จในการแข่งขันเป็นแรงบันดาลใจ ($\bar{X} = 4.14$) ครูผู้สอนเทนนิสมีชื่อเสียง เป็นที่ยอมรับในวงกว้าง ($\bar{X} = 4.10$) ได้รับข่าวสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสจากสื่อมวลชนบ่อยครั้ง ($\bar{X} = 3.99$) มีคนรู้จักของผู้ปกครองหรือเยาวชนเล่นเทนนิสอยู่ก่อนแล้ว ($\bar{X} = 3.71$) และผู้ปกครองท่านอื่นๆ หรือคนรู้จักชักชวนให้เยาวชนเล่นเทนนิส ($\bar{X} = 3.63$)

ส่วนด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ปกครอง ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด มี 1 รายการ ได้แก่ ครูผู้สอนมีความสามารถและมีประสบการณ์สอนไม่ต่ำกว่า 5 ปี ($\bar{X} = 4.36$) และปัจจัยมุมมองการตลาดด้านความสะดวกของ

ผู้ปกครอง ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง มี 1 รายการ ได้แก่ ได้รับข่าวสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสจากอินเทอร์เน็ต ($\bar{X} = 3.26$)

ความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำคัญของด้านเจตคติและความคาดหวังของผู้ตอบแบบสอบถามในการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 400 คน เกี่ยวกับเจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส ผู้วิจัยได้นำข้อมูลมาวิเคราะห์โดยการแจกแจงความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ปรากฏผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

ตารางที่ 4-19 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของเจตคติของผู้ปกครองต่อกีฬาเทนนิส

ด้านเจตคติของผู้ปกครอง ต่อกีฬาเทนนิส	\bar{X}	S.D.	ระดับความสำคัญ
1. กีฬาเทนนิสจะช่วยพัฒนาทั้งร่างกาย จิตใจ และบุคลิกภาพ	4.82	0.44	มากที่สุด
2. กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ออกกำลังกายที่มีความสนุกสนาน ใช้ทักษะที่หลากหลาย ทำให้ความสามารถผู้เล่น	4.74	0.48	มากที่สุด
3. กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ช่วยฝึกมารยาท และเสริมสร้างมนุษยสัมพันธ์อันดี	4.69	0.56	มากที่สุด
4. กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ทำให้ได้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์	4.80	0.45	มากที่สุด
5. กีฬาเทนนิสเหมาะสมกับทุกเพศวัย	4.49	0.66	มากที่สุด
6. ผู้ที่มีความสามารถในการเล่นกีฬาเทนนิสจะเป็นผู้ที่ได้รับการชื่นชมยอมรับจากบุคคลทั่วไป	4.14	0.72	มาก
7. กีฬาเทนนิสมีกฎกติกาที่เข้าใจง่าย หัดเล่นง่าย	3.95	0.87	มาก
8. ตัวท่านเองหรือคนอื่นๆในครอบครัวเล่นเทนนิสอยู่ก่อนแล้ว	3.64	1.39	มาก

ตารางที่ 4-19 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของเจตคติของผู้ปกครองต่อกีฬาเทนนิส (ต่อ)

ด้านเจตคติของผู้ปกครอง ต่อกีฬาเทนนิส	\bar{X}	S.D.	ระดับความสำคัญ
9. กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากภาครัฐและหน่วยงานต่างๆ รวมถึงเป็นที่นิยมของคนทั่วไป	3.76	1.00	มาก
10. กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่มีโอกาสแสดงความสามารถในการแข่งขันมาก	3.94	0.87	มาก
รวม	4.30	0.74	มากที่สุด

จากตารางที่ 4-19 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีเจตคติต่อกีฬาเทนนิสโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.30$) เมื่อพิจารณารายการย่อย พบว่า มีด้านเจตคติเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ปกครองที่อยู่ในระดับมากที่สุดและระดับมากจำนวนเท่ากัน คือ รายการที่อยู่ในระดับมากที่สุด มีจำนวน 5 รายการ จากทั้งหมด 10 รายการ ได้แก่ กีฬาเทนนิสจะช่วยพัฒนาทั้งร่างกายจิตใจ และบุคลิกภาพ ($\bar{X} = 4.82$) กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ทำให้ได้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ ($\bar{X} = 4.80$) กีฬาเทนนิสเป็นกีฬากลางแจ้งที่มีความสนุกสนาน ใช้ทักษะที่หลากหลาย ท้าทายความสามารถของผู้เล่น ($\bar{X} = 4.74$) กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ช่วยฝึกมารยาท เสริมสร้างมนุษยสัมพันธ์อันดี ($\bar{X} = 4.69$) และกีฬาเทนนิสเหมาะสมกับทุกเพศวัย ($\bar{X} = 4.49$)

ส่วนด้านเจตคติเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ปกครอง ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก มีจำนวน 5 รายการ จากทั้งหมด 10 รายการ ได้แก่ ผู้ที่มีความสามารถในการเล่นกีฬาเทนนิสจะเป็นผู้ที่ได้รับการชื่นชมยอมรับจากบุคคลทั่วไป ($\bar{X} = 4.14$) กีฬาเทนนิสมีกฎกติกาที่เข้าใจง่าย หัดเล่นง่าย ($\bar{X} = 3.95$) กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่มีโอกาสแสดงความสามารถในการแข่งขันมาก ($\bar{X} = 3.94$) กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากภาครัฐและหน่วยงานต่างๆ รวมถึงเป็นที่นิยมของคนทั่วไป ($\bar{X} = 3.76$) และตัวท่านเองหรือคนอื่นๆ ในครอบครัวเล่นเทนนิสอยู่ก่อนแล้ว ($\bar{X} = 3.64$)

ตารางที่ 4-20 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความสำคัญของความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อเยาวชน

ด้านความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อเยาวชน	\bar{X}	S.D.	ระดับความสำคัญ
1. ปลุกฝังให้บุตรหลานมีนิสัยชื่นชอบและสนุกกับการออกกำลังกาย	4.72	0.54	มากที่สุด
2. ท่านคาดหวังให้บุตรหลานของท่านเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อเป็นความสามารถพิเศษ	4.53	0.70	มากที่สุด
3. ท่านคาดหวังให้บุตรหลานของท่านเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อโอกาสในการเป็นนักกีฬาอาชีพหรือนักกีฬาทีมชาติ	3.03	1.39	ปานกลาง
4. ท่านคาดหวังให้บุตรหลานของท่านเป็นนักกีฬาเพื่อโอกาสในการศึกษาต่อมหาวิทยาลัยในระบบรับตรงหรือโควตา	3.56	1.26	มาก
5. ท่านคาดหวังให้บุตรหลานสร้างชื่อเสียงให้แก่ครอบครัว สถาบันการศึกษา หรือประเทศ	3.25	1.26	ปานกลาง
รวม	3.82	1.03	มาก

จากตารางที่ 4-20 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อด้านความคาดหวังต่อเยาวชนที่ได้รับการส่งเสริมให้เล่นกีฬาเทนนิสโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.82$) เมื่อพิจารณารายการย่อย พบว่า มีรายการที่อยู่ในระดับมากที่สุด จำนวน 2 รายการ จากทั้งหมด 5 รายการ ได้แก่ ความคาดหวังในการปลุกฝังให้เยาวชนมีนิสัยชื่นชอบและสนุกกับการออกกำลังกาย ($\bar{X} = 4.72$) และความคาดหวังให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อเป็นความสามารถพิเศษ ($\bar{X} = 4.53$)

ด้านความคาดหวังต่อเยาวชนที่ได้รับการส่งเสริมให้เล่นกีฬาเทนนิส ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก มีจำนวน 1 รายการ จากทั้งหมด 5 รายการ ได้แก่ ความคาดหวังให้เยาวชนเป็นนักกีฬาเพื่อโอกาสในการศึกษาต่อมหาวิทยาลัยในระบบรับตรงหรือโควตา ($\bar{X} = 3.56$)

ส่วนด้านความคาดหวังต่อเยาวชนที่ได้รับการส่งเสริมให้เล่นกีฬาเทนนิส ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลาง มีจำนวน 2 รายการ จากทั้งหมด 5 รายการ ได้แก่ ความคาดหวังให้เยาวชนสร้างชื่อเสียงให้แก่ครอบครัว สถาบันการศึกษา หรือประเทศ ($\bar{X} = 3.25$)

และความคาดหวังให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อ โอกาสในการเป็นนักกีฬาอาชีพหรือนักกีฬาทีมชาติ ($\bar{X} = 3.03$)

ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม ปรากฏผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 4-21

ตารางที่ 4-21 จำนวน และร้อยละ ประเด็นความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ เกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส	จำนวนประเด็น ความคิดเห็น	
	ความถี่	ร้อยละ
มติผู้ฝึกสอน		
1. ผู้ฝึกสอนเทนนิสควรมีประสบการณ์ มีความรู้ความสามารถอย่างแท้จริง	9	7
2. ผู้สอนเทนนิสควรมีความรู้ด้านวิทยาศาสตร์การกีฬา	5	3.9
3. ผู้ฝึกสอนควรพัฒนารูปแบบการสอนอยู่เสมอ เพื่อเป็นการพัฒนาทักษะใหม่ๆ เช่น มีรูปแบบการฝึกฝนที่ไม่จำเจ เป็นต้น	4	3.2

ตารางที่ 4-21 จำนวน และร้อยละ ประเด็นความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ เกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส	จำนวนประเด็น ความคิดเห็น	
	ความถี่	ร้อยละ
มติการจัดการสอน		
1. สถาบันสอนเทนนิส ควรกำหนดหลักสูตรในการเรียนการสอนเทนนิสอย่างเป็นระบบ	19	14.9
2. ในการสอนเทนนิส ควรมีการวัดระดับการเรียนรู้ของผู้เรียน เพื่อเป็นการสำรวจพัฒนาการในการเรียนเทนนิสของผู้เรียน	8	6.1
3. ในการสอนเทนนิส ควรจัดกลุ่มเรียนหรือการฝึกซ้อมให้ชัดเจน ว่าผู้เรียนควรอยู่ในกลุ่มทักษะระดับต้นหรือระดับสูง	6	4.7
4. ค่าเรียนเทนนิสมีราคาสูง ควรมีเกณฑ์ในการกำหนดค่าสอนอย่างเหมาะสม	4	3.2
5. ควรจัดให้มีค่ายเยาวชนที่สนับสนุนการเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อนันทนาการ นอกเหนือจากการเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อการแข่งขัน	2	1.6
6. ควรมีนโยบายให้ผู้ปกครองนำค่าใช้จ่ายในการเรียนกีฬาไปลดหย่อนภาษีได้	1	0.8
มติการจัดการสิ่งแวดล้อมและอุปกรณ์กีฬา		
1. สนามเทนนิสต่างๆ ควรพัฒนาสนาม เช่น ไฟสนาม พื้นสนาม เป็นต้น ให้มีสภาพสมบูรณ์อยู่เสมอ	5	3.9
2. ควรมีการสร้างสนามเทนนิสในร่มเพิ่มมากขึ้น	4	3.2
3. ราคาอุปกรณ์เทนนิสและราคาค่าเรียนมีราคาแพง ควรตั้งราคาให้เหมาะสมขึ้น	3	2.4
4. อุปกรณ์กีฬาเทนนิสสำหรับเด็กมีราคาสูงและหายาก ทำให้ลดโอกาสของเด็กในการเล่นกีฬาเทนนิส	3	2.4

ตารางที่ 4-21 จำนวน และร้อยละ ประเด็นความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตัดสินใจ ส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ เกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส	จำนวนประเด็น ความคิดเห็น	
	ความถี่	ร้อยละ
มติการสนับสนุนจากผู้เกี่ยวข้อง		
1. หน่วยงานภาครัฐและเอกชน รวมถึงลอนเทนนิสสมาคมแห่งประเทศไทย ควรส่งเสริมกีฬาเทนนิสอย่างจริงจังและเป็นรูปธรรมมากขึ้น	12	9.2
2. ในการแข่งขันกีฬาเทนนิสประเภทเยาวชน ควรสนับสนุนเงินรางวัลให้นักกีฬา	6	4.7
3. ควรมีการรณรงค์ให้ผู้ปกครองเห็นความสำคัญของการส่งเสริมการออกกำลังกายของบุตรหลาน	4	3.2
4. ควรสนับสนุนให้เด็กเลือกทำกิจกรรมที่ชอบ นอกเหนือจากการเรียน	4	3.2
5. ควรมีหน่วยงานที่สนับสนุนอุปกรณ์เทนนิสที่มีราคาถูก และมีการสนับสนุนสนามเทนนิสสวัสดิการ สำหรับนักกีฬาเยาวชนที่ด้อยโอกาส	2	1.6
มติการจัดการแข่งขัน		
1. ควรมีการจัดการแข่งขันกีฬาเทนนิสมากขึ้น โดยเฉพาะในระดับภูมิภาค และจัดให้มีกำหนดการแข่งขันที่ชัดเจน	11	8.4
2. ควรพัฒนาคุณภาพผู้ตัดสินกีฬาเทนนิสให้มีมาตรฐาน	1	0.8
มติประโยชน์ของการเล่นกีฬาเทนนิส		
1. ต้องการให้เยาวชนได้ทำกิจกรรมที่ชอบ และมีใจรักการกีฬา	8	6.1
2. เพื่อให้เยาวชนเรียนรู้การช่วยเหลือตนเองและการพัฒนาตนเอง	7	5.5
3. การเล่นกีฬาเทนนิสของเยาวชนเป็นการฝึกความอดทนแก่เยาวชนและผู้ปกครอง	2	1.6
รวม	128	100.00

จากตารางที่ 4-21 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ ในมติการจัดการสอน ประเด็นสถาบันสอนเทนนิส ควรกำหนดหลักสูตรในการเรียนการสอนเทนนิสอย่างเป็นระบบ มากที่สุด จำนวน 19 ประเด็น คิดเป็นร้อยละ 14.84 รองลงมาคือ

มติการสนับสนุนจากผู้เกี่ยวข้อง ในประเด็นหน่วยงานภาครัฐและเอกชน รวมถึงลอนเทนนิสสมาคม แห่งประเทศไทย ควรส่งเสริมกีฬาเทนนิสอย่างจริงจังและเป็นรูปธรรมมากขึ้น จำนวน 12 ประเด็น คิดเป็นร้อยละ 9.35 ตามลำดับ

บทที่ 5

อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร ได้แบ่งการอภิปรายผลการวิจัยออกเป็น 5 ส่วน คือ

1. ข้อมูลลักษณะทางประชากรของผู้ตอบแบบสอบถาม
2. ข้อมูลพฤติกรรมเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม
3. ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำคัญของด้านมุมมองของผู้บริโภคที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม
4. ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับเจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม
5. ข้อมูลความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

5.1 ข้อมูลลักษณะทางประชากรของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 41-50 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 75,000-100,000 บาท สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ชนินันท์ โรจน์เจริญงาม (2546) เรื่อง ส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกโรงเรียนนานาชาติของผู้ปกครองในเขตกรุงเทพมหานคร ที่พบว่า กลุ่มผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุ 41-45 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวหรือเจ้าของกิจการ และมีรายได้ต่อเดือน 40,001-60,000 บาท และสอดคล้องกับผลการศึกษาของ อาภาวรรณ สังข์ศิริ (2553) เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกที่เรียนกีฬาเทนนิส ที่พบว่า ผู้ปกครองส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุ 40-49 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 50,000 บาทขึ้นไป ผู้วิจัยจึงมีความคิดเห็นว่าความต้องการและพฤติกรรมในการบริโภคสินค้าและบริการย่อมได้รับอิทธิพลจากลักษณะทางประชากรของผู้ปกครอง ดังที่ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2543) ได้กล่าวไว้ว่า การตัดสินใจของผู้บริโภคจะได้รับอิทธิพลจากลักษณะส่วน

บุคคลต่างๆ คือ อายุ วงจรชีวิตของครอบครัว อาชีพ รายได้ การศึกษา และค่านิยมและรูปแบบการดำรงชีวิต

ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ครอบครัวส่วนใหญ่ ผู้ปกครองเพศหญิงมักมีบทบาทในการดูแลบุตรหลานมากกว่าผู้ปกครองเพศชาย โดยเฉพาะในด้านการส่งเสริมกิจกรรมการเรียนรู้และกิจกรรมกีฬาต่างๆ ของบุตรหลาน ระดับการศึกษาของผู้ปกครองมีส่วนสำคัญในการตัดสินใจเลือกกิจกรรมกีฬาให้แก่บุตรหลาน เห็นได้จากการที่ผู้ปกครองส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี และจากการที่กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ต้องลงทุนสูง และมีค่าใช้จ่ายมาก ไม่ว่าจะเป็นค่าวัสดุอุปกรณ์ ค่าใช้สนาม ค่าเรียน เป็นต้น ผู้ปกครองที่ส่งเสริมให้บุตรหลานเล่นกีฬาเทนนิสส่วนใหญ่จึงมีอาชีพธุรกิจส่วนตัวหรือเจ้าของกิจการ และมีรายได้ต่อเดือน 75,001-100,000 บาท ซึ่งถือว่ามีรายได้ที่สูงกว่าค่าเฉลี่ย โดยรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนในเขตกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2556 นั้น พบว่าครัวเรือนในเขตกรุงเทพมหานครมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 49,191 บาท (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, ม.ป.ป.)

5.2 ข้อมูลพฤติกรรมเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเยาวชนในปกครองที่ส่งเสริมให้เล่นเทนนิสเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง สอดคล้องกับผลการศึกษาของอาภาวรรณ สังข์ศิริ (2553) เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกที่เรียนกีฬาเทนนิส ที่พบว่า เยาวชนในความปกครองส่วนใหญ่เป็นเพศชาย และสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับความคาดหวังของฮิวริลล็อก (Hurlock) (เมทินี เตชะวิทยากุล, 2545) ที่กล่าวว่าเด็กชายจะถูกคาดหวังให้มีความสามารถทางการกีฬา การงาน และการประกอบอาชีพ และยังสอดคล้องกับ เจริญทัศน์ จินตนเสรี (ม.ป.ป. อังในพิชิต ภูติจันทร์, 2547) ที่กล่าวไว้ว่า ชายและหญิงมีความแตกต่างกันในด้านกายวิภาคศาสตร์และสรีรวิทยา ในช่วงวัยเด็ก ความสามารถระหว่างเพศชายและเพศหญิงไม่แตกต่างกันมากนัก เมื่ออายุ 10-14 ปี ความสามารถของเพศชายจะมากกว่าเพศหญิง เนื่องจากเพศหญิงมีกล้ามเนื้อน้อยและมีกระดูกที่เล็กกว่า ผู้วิจัยจึงมีความคิดเห็นว่า ความเข้าใจเกี่ยวกับความแตกต่างด้านกายวิภาคศาสตร์และสรีรวิทยา รวมถึงความคาดหวังที่มีต่อเยาวชนต่างเพศกันนี้เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ผู้ปกครองเลือกส่งเสริมเยาวชนที่เป็นเพศชายให้เล่นกีฬาเทนนิสมากกว่าเยาวชนเพศหญิง

นอกจากนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเยาวชนในความปกครองที่ส่งเสริมให้เล่นเทนนิส มีอายุระหว่าง 6-12 ปี คิดเป็นร้อยละ 50.3 สอดคล้องกับ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2543) ที่กล่าวไว้ว่า การตัดสินใจของผู้บริโภคจะได้รับอิทธิพลจากลักษณะส่วนบุคคลคือ วงจรชีวิตของครอบครัว

โดยครอบครัวที่มีบุตรชั้นที่ 2 คือ บุตรอายุ 6 ปีขึ้นไป จะเป็นครอบครัวที่มีฐานะทางการเงินดีขึ้น มีสินค้าที่บริโภค เช่น อาหาร เสื้อผ้า เครื่องเขียน และการพักผ่อนหย่อนใจสำหรับบุตร โดยกิจกรรมกีฬาเทนนิสถือเป็นการพักผ่อนหย่อนใจสำหรับเยาวชน และสอดคล้องกับผลการวิจัยของงานวิจัยนี้ ในด้านความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อเยาวชน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความคาดหวังที่ผู้ปกครองมีต่อการเล่นเทนนิสของเยาวชนในด้านการนันทนาการ คือ มีการให้ความสำคัญต่อความคาดหวังในการปลูกฝังให้บุตรหลานมีนิสัยชื่นชอบและสนุกกับการออกกำลังกายมากที่สุด ดังจะได้กล่าวถึงในข้อ 4. ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับเจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อไป

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเยาวชนในความปกครองที่เล่นเทนนิสน้อยกว่า 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ แสดงให้เห็นว่าผู้ปกครองส่วนมากนิยมส่งเสริมให้บุตรหลานเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อเป็นกิจกรรมนันทนาการในยามว่างจากกิจกรรมอื่น มากกว่าการส่งเสริมให้เล่นเทนนิสเพื่อการแข่งขัน หรือเพื่อเล่นเทนนิสในระดับอาชีพ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเยาวชนในความปกครองที่เล่นเทนนิสในช่วงเวลา 15.00-18.00 น. และเล่นเทนนิสในวันเสาร์มากที่สุด รองลงมาคือวันอาทิตย์ สอดคล้องกับผลการศึกษาของอุดมรัตน์ มะโนสร้อย (2525) เรื่อง สภาพและปัญหาการสอนเทนนิสของครูสอนเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร ที่พบว่า ช่วงเวลา 16.00-18.00 น. ในวันเสาร์และวันอาทิตย์ และช่วงฤดูร้อน เป็นช่วงที่มีผู้ใช้บริการมากที่สุด แสดงให้เห็นว่า พฤติกรรมการส่งเสริมให้บุตรหลานเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ปกครองส่วนใหญ่ ในด้านวันและเวลาที่นิยมเล่นเทนนิสนั้น ไม่มีการเปลี่ยนแปลงไปจากข้อมูลที่เคยมีผู้ศึกษาไว้

ผู้ตอบแบบสอบถามมีเยาวชนในความปกครองที่เดินทางมาเล่นเทนนิสโดยรถส่วนบุคคลมากที่สุด แสดงให้เห็นถึงพฤติกรรมที่นิยมเดินทางด้วยรถส่วนบุคคลของผู้บริโภคในปัจจุบัน จึงควรคำนึงถึงการอำนวยความสะดวกแก่ผู้บริโภคในการให้บริการสถานที่ที่จอดรถ ซึ่งต้องคำนึงถึงพื้นที่จอดรถที่เพียงพอด้วย และจากผลการวิจัยที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ใช้เวลาในการเดินทาง 30-60 นาที แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของความสะดวกสบายในการเดินทาง ซึ่งสนามเทนนิสควรมีระยะทางไม่ไกลจากผู้มาใช้บริการสนามมากเกินไป สามารถเดินทางได้ภายในเวลา 30-60 นาที

ผลการศึกษาที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายในการเล่นเทนนิสของเยาวชนต่อครั้ง จำนวน 200-400 บาท แสดงให้เห็นระดับราคาที่ผู้ปกครองส่วนใหญ่ยอมรับได้ นอกจากนี้ ผลการศึกษาที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่เล่นเทนนิสในแต่ละครั้ง จำนวน 1 คนนั้น ยังแสดงให้เห็นว่า ผู้ปกครองนิยมส่งเสริมให้บุตรหลานเล่น

กีฬาเทนนิสเพื่อเป็นกิจกรรมการเรียนรู้ของบุตรหลาน ด้วยการให้บุตรหลานเรียนกีฬาเทนนิสกับครูผู้สอน มากกว่านิยมนำบุตรหลานเล่นเทนนิสเพื่อเป็นกิจกรรมร่วมกันระหว่างคนในครอบครัว

5.3 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำคัญของด้านมุมมองของผู้บริโภคที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการศึกษาด้านมุมมองของผู้บริโภคที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยใช้แนวคิดมุมมองของผู้บริโภค (4Cs) ซึ่งเป็นการศึกษาการตลาดจากมุมมองของผู้บริโภค ได้แก่ ด้านความต้องการ ด้านความสะดวก ด้านต้นทุน และด้านการสื่อสาร พบว่า เกือบทุกด้านมีความสำคัญ โดยมีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในระดับมาก คือ ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง ด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิส และด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส ยกเว้น ด้านความต้องการของผู้ปกครอง ที่มีความสำคัญ โดยมีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในระดับมากที่สุด โดยด้านมุมมองของผู้บริโภคของกีฬาเทนนิสในประเด็นต่างๆ นี้ ย่อมมีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมให้เยาวชนในความปกครองเล่นกีฬาเทนนิส ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่า ในสถานการณ์ปัจจุบันที่ผู้ปกครองมีทางเลือกในการส่งเสริมให้เยาวชนทำกิจกรรมต่างๆ มากมาย การตัดสินใจเลือกกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่งสำหรับเยาวชนในความปกครองของตน จึงย่อมจะตัดสินใจโดยยึดความต้องการที่จะตอบสนอง หรือหาทางออกให้กับความต้องการของตนเองเป็นหลัก ซึ่งสอดคล้องกับ พิมลวรรณ หนูแก้ว (2550) เรื่อง พฤติกรรมการตัดสินใจเลือกซื้อรองเท้าวิ่งของผู้ออกกำลังกายในศูนย์กีฬาในเขตกรุงเทพมหานคร ที่กล่าวว่า นอกจากผู้ผลิตจะคำนึงถึงปัจจัยทางการตลาด (4Ps) ซึ่งเป็นมุมมองของผู้ขายแล้ว ผู้ผลิตยังต้องรู้ถึงมุมมองของผู้ซื้อ (4Cs) ดังนี้ ทางออกของลูกค้า (Customer solution) ต้นทุนของลูกค้า (Customer cost) ความสะดวกสบาย (Convenience) การติดต่อสื่อสาร (Communication) เนื่องจากขณะที่ผู้ผลิตมองว่าตนเองเป็นผู้ขายผลิตภัณฑ์ ผู้ซื้อก็มองว่าตนเองเป็นผู้ซื้อคุณค่าหรือซื้อทางออกสำหรับปัญหาของตนเอง ดังนั้น ลูกค้าจึงจะให้ความสำคัญต่อต้นทุนในการได้มามากกว่าราคาสินค้า ลูกค้าต้องการผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อความความสะดวกสบายเท่าที่จะเป็นไปได้ และลูกค้าต้องการการสื่อสารแบบสองทางกับผู้ขาย

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาความคิดเห็นเกี่ยวกับด้านมุมมองของผู้บริโภคที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถามเป็นรายด้าน พบประเด็นที่น่าสนใจอีกประการ ดังนี้

ด้านความต้องการของผู้ปกครอง ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านความต้องการของผู้ปกครองโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด สอดคล้องกับแนวคิดด้านมุมมองของผู้บริโภค (4Cs) ที่ต้องคำนึงถึงความต้องการของผู้บริโภคเป็นสำคัญ (Lauterborn, 1990) และสอดคล้องกับชูลซ์ (Schultz, 2001 อ้างถึงใน ชลิต ติมปะนะเวช, 2546) ที่กล่าวถึงส่วนประสมทางการตลาดในมุมมองผู้บริโภคเป็นใหญ่ (Consumer Center) ว่าเป็นการวิเคราะห์การตลาดโดยเน้นศึกษาผู้บริโภค โดยพิจารณาความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก จากแนวคิดดังกล่าว แสดงให้เห็นว่า ในปัจจุบันผู้บริโภคมีทางเลือกในการบริโภคสินค้าและบริการมากมาย

รายการย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ บุตรหลานมีสุขภาพดีและมีบุคลิกภาพที่ดี อยู่ในระดับมากที่สุด สอดคล้องกับงานวิจัยของอาภาวรรณ สังข์ศิริ (2543) เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกที่เรียนกีฬาเทนนิส ที่พบว่า ผู้ปกครองส่วนใหญ่มีแนวทางการส่งเสริมการเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อสุขภาพ และมีจุดประสงค์ให้นักเรียนได้เรียนกีฬาเทนนิสเพื่อให้มีสุขภาพพลานามัยที่แข็งแรง และยังสอดคล้องกับ สืบสาย บุญวิโรต (2541) ที่กล่าวถึงแรงจูงใจในการเล่นกีฬาและออกกำลังกายว่า แรงจูงใจที่ทำให้คนเริ่มออกกำลังกาย คือ เหตุผลที่เกี่ยวข้องกับความสวยงาม (Physical appearance) และสมรรถภาพทางกาย เช่น ต้องการมีร่างกายที่ได้สัดส่วน มีร่างกายแข็งแรง เป็นต้น และมีเหตุผลทางสรีรวิทยา คือ การมีสุขภาพดีขึ้น (Health Status)

ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคด้านความสะดวกของผู้ปกครองโดยรวมอยู่ในระดับมาก สะท้อนให้เห็นว่า ผู้ปกครองจะตัดสินใจโดยคำนึงถึงความสะดวกที่จะได้รับในการตัดสินใจส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสด้วย

รายการย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ สนามเทนนิสหรือสถานที่เรียนเทนนิสตั้งอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงาน อยู่ในระดับมากที่สุด สอดคล้องกับผลการศึกษาของ อาภาวรรณ สังข์ศิริ (2543) เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกที่เรียนกีฬาเทนนิส ที่พบว่า ผู้ปกครองส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านสถานที่/การจัดจำหน่ายมากที่สุด เนื่องจากการเรียนกีฬาเทนนิสเป็นการให้บริการในลักษณะที่ผู้ปกครองต้องพาเยาวชนไปยังที่เรียนกีฬาเทนนิส สถานที่ตั้งของสนามเทนนิสจึงต้องอยู่ในทำเลที่เดินทางสะดวก และสอดคล้องกับการศึกษาของ นลินรัตน์ สายศรีบัณฑิต (2552) เรื่อง กลยุทธ์การตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งนักเรียนเข้าเรียนในโรงเรียนอนุบาลเอกชน อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา ที่พบว่า ผู้ปกครองให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในประเด็นโรงเรียนตั้งอยู่ใกล้บ้าน เดินทางสะดวก มากที่สุด รวมถึงสอดคล้องกับ นัตยาพร เสมอใจ (2547) ที่กล่าวว่า การจัดจำหน่ายบริการ ต้องพิจารณาถึงทำเล

ที่ตั้ง เนื่องจากการบริการบางประเภทผู้รับบริการต้องเดินทางไปยังสถานที่บริการด้วยตนเอง ทำเลที่ตั้งที่สะดวกต่อการเข้าถึงจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยในงานวิจัยนี้ที่พบว่าด้านความสะดวกของผู้ปกครองนี้ มีรายการย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงในลำดับรองลงมา คือ การเดินทางมาเล่นเทนนิสสะดวก ซึ่งอยู่ในระดับมากที่สุด

ด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิส ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในรายการย่อยด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิสโดยรวมอยู่ในระดับมาก สอดคล้องกับการศึกษาของ พิมลวรรณ หนูแก้ว (2550) เรื่อง พฤติกรรมการตัดสินใจเลือกซื้อรองเท้าวิ่งของผู้ออกกำลังกายในศูนย์กีฬาในเขตกรุงเทพมหานคร ที่กล่าวว่า ผู้ซื้อมองว่าตนเองเป็นผู้ซื้อคุณค่าหรือซื้อทางออกสำหรับปัญหาของตนเอง ดังนั้น ผู้ซื้อจึงจะให้ความสำคัญต่อต้นทุนในการได้มา มากกว่าให้ความสำคัญกับราคาสินค้าเพียงอย่างเดียว และสอดคล้องกับ วีระรัตน์ กิจเลิศไพโรจน์ (2547) ที่กล่าวว่า ในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างผลประโยชน์ทั้งหมดที่คาดว่าจะได้รับจากผลิตภัณฑ์กับต้นทุนทั้งหมดที่ต้องเสียไป

รายการย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ เวลาที่ใช้ในการเดินทางมาเรียนเทนนิสมีความเหมาะสมอยู่ในระดับมาก ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่า ต้นทุนในด้านอื่นๆ เช่น ด้านค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับวัสดุอุปกรณ์ในการเล่นเทนนิส ค่าใช้สนาม และค่าสมัครเรียนกีฬาเทนนิส เป็นปัจจัยที่ผู้ปกครองไม่สามารถเป็นผู้กำหนดด้วยตนเองได้ ผู้ปกครองจึงตัดสินใจโดยพิจารณาถึงสิ่งที่จะต้องเสียไปเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการ ซึ่งคือเวลาในการเดินทาง สอดคล้องกับ เลาทอร์บอร์น (Lauterborn, 1990) ที่กล่าวว่า ควรพิจารณาด้านทุนของผู้บริโภค หรือราคาที่ผู้บริโภคยินดีจ่ายเพื่อให้ได้สินค้ามาตอบสนองความต้องการ โดยคำนึงถึงค่าใช้จ่ายที่ผู้บริโภคต้องเสียไปก่อนได้ซื้อสินค้า เช่น ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ค่าเสียเวลา เป็นต้น และสอดคล้องกับผลการศึกษาของ สมศักดิ์ พงษ์ภักดิ์ (2546) เรื่อง ความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อการจัดการศึกษาของโรงเรียนกีฬาจังหวัดสุพรรณบุรี ที่พบว่าองค์ประกอบด้านสถานที่ตั้งของสถานศึกษามีระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในระดับมาก โดยมีรายการย่อยที่ผู้ปกครองให้ความสำคัญ คือ ด้านที่ตั้งสถานศึกษาอยู่ในทำเลที่สะดวกในการเดินทาง ไม่มีปัญหาการจราจรติดขัด ประหยัดค่าเดินทางและเวลา สถานศึกษาตั้งอยู่ใกล้ภูมิสำเนาของผู้เรียน ตามลำดับ

ด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในรายการย่อยด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสโดยรวมอยู่ในระดับมาก แสดงให้เห็นว่า ผู้ปกครองที่ส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสให้ความสำคัญต่อการนำข้อมูลข่าวสาร เรื่องราวต่างๆ เกี่ยวกับกีฬาเทนนิส ที่ได้รับผ่านช่องทางต่างๆ มาใช้ประกอบการตัดสินใจส่งเสริมให้บุตรหลานเล่นกีฬาเทนนิสในระดับมาก

รายการย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ครูผู้สอนมีความสามารถและมีประสบการณ์สอนไม่ต่ำกว่า 5 ปี อยู่ในระดับมากที่สุด แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ส่งเสริมให้เยาวชนในความปกครองเล่นเทนนิสโดยการให้เยาวชนเรียนกีฬาเทนนิสกับผู้ฝึกสอน มากกว่าการฝึกฝนด้วยตนเองกับบุคคลในครอบครัว การให้ความสำคัญเกี่ยวกับครูผู้สอนดังกล่าว สอดคล้องกับผลการศึกษาของสมศักดิ์ พงษ์กี (2546) เรื่อง ความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อการจัดการศึกษาของโรงเรียนกีฬาจังหวัดสุพรรณบุรี ที่พบว่า ผู้ปกครองมีความคาดหวังต่อการจัดการศึกษาในด้านครูผู้สอนโดยรวมในระดับมาก โดยผู้ปกครองคาดหวังให้ครูผู้สอนมีความรู้ความสามารถในการสอนในระดับมากที่สุด

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการส่งบุตรหลานเข้าเรียนในโรงเรียนประเภทต่างๆ ของผู้ปกครอง เช่น งานวิจัยของสำราญ ปิ่นทอง (2536) เรื่อง เหตุผลของผู้ปกครองที่ใช้ในการเลือกส่งบุตรเข้าเรียน โรงเรียนสาธิต ในสังกัดวิทยาลัยครูและสังกัดมหาวิทยาลัย เขตกรุงเทพมหานคร พบว่าความสำคัญเหตุผลที่ผู้ปกครองใช้เลือกส่งบุตรเข้าเรียนอันดับแรก คือ ความเชื่อมั่นและศรัทธาในความรู้ความสามารถของคณาจารย์ ความเข้มงวดวิชาการ และงานวิจัยของสุวิมล เพ็ชรสุข (2538) เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกโรงเรียนอนุบาลเอกชนสำหรับให้บุตรหลานเข้าเรียน อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกโรงเรียนมากที่สุดคือปัจจัยเกี่ยวกับครู เป็นต้น เห็นได้ว่า ครูผู้สอนเป็นบุคลากรที่มีความสำคัญที่สุดในการเรียนของเยาวชน ผู้ปกครองจึงมีการตัดสินใจโดยพิจารณาคุณสมบัติของผู้สอนเป็นลำดับแรก

5.4 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับเจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ด้านเจตคติ ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับด้านเจตคติโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีเจตคติที่ดีต่อกีฬาเทนนิสในระดับมากที่สุด สอดคล้องกับ ภูริทัต สิงหเสม (2555) ที่กล่าวว่า เจตคติ หมายถึงความรู้ ความเข้าใจ อารมณ์ และความรู้สึก รวมถึงแนวโน้มการปฏิบัติต่อสิ่งต่างๆ ซึ่งอาจจะเป็นไปได้ในทางสนับสนุนหรือคัดค้านก็ได้ และพิสมัย วิบูลย์สวัสดิ์ และคณะ (2528) กล่าวว่า เจตคติเป็นความเชื่อและความรู้สึกเชิงประมาณค่าของบุคคลที่มีต่อสิ่งต่างๆ ที่ผ่านเข้ามาในประสบการณ์ของบุคคล ทำให้บุคคลแสดงออกหรือโต้ตอบต่อสิ่งต่างๆ ทั้งทางด้านบวกและด้านลบ และสอดคล้องกับ สืบสาย บุญวิรุบุตร (2541) ที่ว่า แรงจูงใจที่ทำให้คนเริ่มออกกำลังกาย ปัจจัยหนึ่งคือ การมีทัศนคติที่ดีต่อกีฬา

ดังนั้น การมีเจตคติที่ดีต่อกีฬาเทนนิส จึงส่งผลต่อพฤติกรรมให้เกิดการส่งเสริมให้เยาวชนในความปกครองเล่นกีฬาเทนนิส โดยผู้ปกครองที่มี เจตคติที่ดีต่อกีฬาเทนนิสจะมีแนวโน้มในการส่งเสริมให้เยาวชนในความปกครองเล่นกีฬาเทนนิส

รายการย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ กีฬาเทนนิสจะช่วยพัฒนาทั้งร่างกาย จิตใจ และบุคลิกภาพ อยู่ในระดับมากที่สุด สอดคล้องกับผลการศึกษาของสมศักดิ์ พงษ์กี (2546) เรื่อง ความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อการจัดการศึกษาของโรงเรียนกีฬาจังหวัดสุพรรณบุรี ที่พบว่า ผู้ปกครองมีความคาดหวังต่อการจัดการศึกษาของ โรงเรียนกีฬาจังหวัดสุพรรณบุรีเกี่ยวกับการเสริมสร้างและพัฒนาคุณธรรมจริยธรรมและบุคลิกภาพ อยู่ในระดับมากที่สุด เห็นได้ว่า ผู้ปกครองที่ส่งเสริมให้บุตรหลานเล่นกีฬา นอกจากจะคาดหวังให้การเล่นกีฬาช่วยพัฒนาร่างกายของบุตรหลานให้แข็งแรงแล้ว ยังมีความคาดหวังให้กีฬาช่วยพัฒนาบุตรหลานในด้านจิตใจ ให้เป็นผู้มีคุณธรรมจริยธรรมด้วย

ด้านความคาดหวัง ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับด้านความคาดหวังโดยรวม อยู่ในระดับมาก แสดงให้เห็นว่า ผู้ปกครองมีความคาดหวังต่อเยาวชนในความปกครองที่เล่นกีฬาเทนนิสในระดับมาก สอดคล้องกับ Bandura (อ้างถึงใน มาลินี จุโทปะมา, 2554) ที่กล่าวว่า ถ้าบุคคลมีความคาดหวังที่จะไปถึงเป้าหมาย และเป้าหมายนั้นๆ เป็นเป้าหมายที่บุคคลชอบ พอใจ สรรพภาพ มองเห็นคุณค่า จะเป็นแรงจูงใจที่ทำให้เกิดพฤติกรรมเพื่อบรรลุเป้าหมาย แสดงให้เห็นว่าการที่ผู้ปกครองมีเจตคติที่ดีต่อกีฬาเทนนิสโดยรวมในระดับมากที่สุด ส่งผลให้ผู้ปกครองเกิดความคาดหวังในตัวเยาวชนที่ได้รับการส่งเสริมให้เล่นกีฬาเทนนิสในระดับมากตามไปด้วย

รายการย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ปลูกฝังให้บุตรหลานมีนิสัยชื่นชอบและสนุกกับการออกกำลังกาย อยู่ในระดับมากที่สุด แสดงให้เห็นว่า ผู้ปกครองที่ส่งเสริมให้เยาวชนในความปกครองเล่นกีฬาเทนนิส คาดหวังให้เยาวชนชื่นชอบและสนุกกับการออกกำลังกายมากที่สุด สอดคล้องกับ อร่าม ตั้งใจ (2539) ที่กล่าวว่า สิ่งทีกระตุ้นให้ต้องการมีส่วนร่วมในการกีฬา คือ ความสนใจเล่นหรือไม่สนใจเล่นกีฬานั้น ไม่ได้ทำให้สมรรถภาพทางการกีฬาดีขึ้น แต่หากสนใจเล่น พอใจที่ได้เล่น จะทำให้มีความพยายาม มีการพัฒนาตนเอง เมื่อพบอุปสรรคก็ไม่หยุดเล่นไปโดยง่าย แสดงให้เห็นว่า ผู้ปกครองส่วนใหญ่มีความคาดหวังต่อเยาวชนในความปกครองให้มีนิสัยชื่นชอบการออกกำลังกาย และเล่นกีฬาเทนนิสในระดับการนั้นทนทานการ มากกว่าการเล่นเทนนิสเพื่อการแข่งขัน ซึ่งสอดคล้องกับ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2550) กล่าวถึงวงจรชีวิตของครอบครัวไว้ว่า ครอบครัวที่มีบุตรอายุ 6 ปีขึ้นไป นิยมบริโภคสินค้าประเภทอาหาร เสื้อผ้า เครื่องเขียน และการพักผ่อนหย่อนใจสำหรับบุตร

5.5 ข้อมูลความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬา เทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาข้อมูลที่ได้จากคำถามปลายเปิด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความคิดเห็นและข้อเสนอแนะมากที่สุด ในมิติการจัดการสอน ประเด็นสถาบันสอนเทนนิส ควรกำหนดหลักสูตรในการเรียนการสอนเทนนิสอย่างเป็นระบบ แสดงให้เห็นถึงความต้องการของผู้ปกครองในการรับทราบข้อมูลด้านวิธีการเรียนการสอนเทนนิสของผู้ฝึกสอน เนื่องจากหากมองในแง่มุมมองของผู้บริโภคแล้ว ผู้ปกครองคือผู้บริโภคที่มีความต้องการอย่างชัดเจนและเป็นผู้ตัดสินใจเลือกบริโภคจากข้อมูลข่าวสารที่ได้รับ การกำหนดหลักสูตรการเรียนการสอนเทนนิสอย่างชัดเจนและเป็นระบบรวมถึงจะต้องสื่อสารให้ผู้ปกครองได้รับทราบด้วยจึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง นอกจากนี้ การกำหนดหลักสูตรการเรียนการสอนเทนนิสที่ชัดเจน จะยังเป็นเสมือนการวางมาตรฐานให้การเรียนการสอนเทนนิสเพื่อเป็นฐานในการพัฒนาหลักสูตรของผู้ฝึกสอนเองด้วย

ประเด็นที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะลำดับรองลงมา คือ มิติการสนับสนุนจากผู้เกี่ยวข้อง ในประเด็นหน่วยงานภาครัฐและเอกชน รวมถึงลอนเทนนิสสมาคมแห่งประเทศไทย ควรส่งเสริมกีฬาเทนนิสอย่างจริงจังและเป็นรูปธรรมมากขึ้น สะท้อนให้เห็นว่าภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับกีฬาเทนนิสควรให้ความสำคัญในการพัฒนาวงการกีฬาเทนนิสมากขึ้น ทั้งในด้านการสนับสนุนทางวิชาการ การจัดการแข่งขัน การร่วมมือกับองค์กรภาคธุรกิจ เพื่อให้เกิดความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับวงการกีฬาเทนนิสอย่างต่อเนื่อง รวมถึงควรให้ความสำคัญต่อการสื่อสารข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับแผนการดำเนินงานสนับสนุนกีฬาเทนนิสของหน่วยงานไปยังประชาชน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่มผู้ปกครองที่มีความสนใจการส่งเสริมการออกกำลังกายให้บุตรหลาน เพื่อกระตุ้นให้เกิดเยาวชนรุ่นใหม่ ๆ ขึ้นในวงการกีฬาเทนนิส

บทที่ 6

สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

6.1 สรุปผลการศึกษาวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) โดยมีวัตถุประสงค์การวิจัย คือ เพื่อศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร โดยศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองจากด้านมุมมองของผู้บริโภค และด้านเจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส

การวิจัยนี้ มีกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ปกครองของเยาวชนที่เล่นกีฬาเทนนิสในสนามเทนนิสภายในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 400 ตัวอย่าง เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการกำหนดโควตา (Quota Sampling) โดยจำแนกพื้นที่เก็บข้อมูลตามการแบ่งพื้นที่บริหารกรุงเทพมหานคร เป็น 6 พื้นที่ คือ กลุ่มกรุงเทพกลาง กลุ่มกรุงเทพใต้ กลุ่มกรุงเทพเหนือ กลุ่มกรุงเทพตะวันออก กลุ่มกรุงเทพมหานครเหนือ และกลุ่มกรุงเทพมหานครใต้ และแบ่งสัดส่วนของแต่ละกลุ่มออกเป็น 3 กลุ่ม ตามขนาดของสนามเทนนิส 3 ประเภท คือ สนามเทนนิสขนาดเล็ก สนามเทนนิสขนาดกลาง และสนามเทนนิสขนาดใหญ่ โดยเลือกสนามเทนนิสด้วยการสุ่มตัวอย่างแบบง่ายด้วยวิธีจับสลาก (Simple Random Sampling) และเลือกกลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental Sampling)

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้เป็นแบบสอบถามที่มีเนื้อหาครอบคลุมแนวคิดมุมมองของผู้บริโภค (4Cs) ได้แก่ ด้านความต้องการของผู้ปกครอง ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง ด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิส และด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส และครอบคลุมเนื้อหาด้านเจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครอง ผลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามนำมาวิเคราะห์ด้วยวิธีการทางสถิติด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Windows (Statistical Package for Social Science) โดยวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทางประชากร และข้อมูลพฤติกรรมเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส ด้วยการแจกแจงความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage) วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับระดับความสำคัญของด้านมุมมองของผู้บริโภคที่มีต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส และข้อมูลเกี่ยวกับเจตคติและความคาดหวังในการ

ตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส โดยการแจกแจงความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และวิเคราะห์ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส โดยการวิเคราะห์เนื้อหา (Content analysis) เพื่อนำมากำหนดเป็นค่าความถี่ (Frequency) และสรุปเป็นค่าร้อยละ (Percentage)

สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางประชากรของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งหมด 400 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มากกว่าเพศชาย โดยเป็นเพศหญิง ร้อยละ 52.3 มีอายุระหว่าง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 58 มีการศึกษา ระดับปริญญาตรีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 88.3 มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 45.5 มีรายได้เฉลี่ย ต่อเดือนของครอบครัว 75,000-100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 43.8

2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งหมด 400 คน ส่วนใหญ่มีเยาวชนในความปกครองเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 76.5 มีอายุระหว่าง 6-12 ปี คิดเป็นร้อยละ 50.3 มีเยาวชนในความปกครองที่เล่นเทนนิสน้อยกว่า 3 ชั่วโมง ต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 42.3 เล่นเทนนิสในช่วงเวลา 15.00-18.00 น. คิดเป็นร้อยละ 45.1 เล่นเทนนิสในวันเสาร์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 22.6 รองลงมาคือวันอาทิตย์ คิดเป็นร้อยละ 18.6 เดินทางมาเล่นเทนนิสโดยรถส่วนบุคคล คิดเป็นร้อยละ 93.8 ใช้เวลาในการเดินทาง 30-60 นาที คิดเป็นร้อยละ 52 มีค่าใช้จ่ายในการเล่นเทนนิส ต่อครั้ง 200-400 บาท คิดเป็นร้อยละ 46.3 มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่เล่นเทนนิสในแต่ละครั้ง จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 67

3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำคัญของด้านมุมมองของผู้บริโภคที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ด้านความต้องการของผู้ปกครอง ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 400 คน ให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านความต้องการของผู้ปกครองโดยรวมอยู่ใน

ระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.41$) เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ บุตรหลานมีสุขภาพดีและมีบุคลิกภาพที่ดี ($\bar{X} = 4.87$) อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมา คือ เพื่อให้บุตรหลานได้มีกิจกรรมกลางแจ้งด้วยการเล่นกีฬา ($\bar{X} = 4.69$) อยู่ในระดับมากที่สุด

ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 400 คน ให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านความสะดวกของผู้ปกครองโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.08$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ สนามเทนนิสหรือสถานที่เรียนเทนนิสตั้งอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงาน ($\bar{X} = 4.23$) อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมา คือ การเดินทางมาเล่นเทนนิสสะดวก ($\bar{X} = 4.21$) อยู่ในระดับมากที่สุด

ด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิส ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 400 คน ให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิสโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.84$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ เวลาที่ใช้ในการเดินทางมาเรียนเทนนิสมีความเหมาะสม ($\bar{X} = 4.08$) อยู่ในระดับมาก รองลงมา คือ ค่าใช้จ่ายสำหรับเดินทางมาเล่นเทนนิสมีความเหมาะสม ($\bar{X} = 3.93$) อยู่ในระดับมาก

ด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 400 คน ให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.88$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ครูผู้สอนมีความสามารถและมีประสบการณ์สอนไม่ต่ำกว่า 5 ปี ($\bar{X} = 4.36$) อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมา คือ นักกีฬาเทนนิสที่มีชื่อเสียงหรือผู้ที่ประสบความสำเร็จในการแข่งขันเป็นแรงบันดาลใจ ($\bar{X} = 4.14$) อยู่ในระดับมาก

4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับเจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งหมด 400 คน ให้ความสำคัญกับด้านเจตคติโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.30$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ กีฬาเทนนิสจะช่วยพัฒนาทั้งร่างกาย จิตใจ และบุคลิกภาพ ($\bar{X} = 4.82$) อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมา คือ กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ทำให้ได้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ ($\bar{X} = 4.80$) อยู่ในระดับมากที่สุด

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับด้านความคาดหวังโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.82$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ปลูกฝังให้บุตรหลานมีนิสัยขึ้นชอบและสนุกกับการออกกำลังกาย ($\bar{X} = 4.72$) อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมา คือ ท่านคาดหวังให้บุตรหลานของท่านเล่นเทนนิสเพื่อเป็นความสามารถพิเศษ ($\bar{X} = 4.53$) อยู่ในระดับมากที่สุด

5. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ ในมิติการจัดการสอน ในประเด็นสถาบันสอนเทนนิส ควรกำหนดหลักสูตรในการเรียนการสอนเทนนิสอย่างเป็นระบบ มากที่สุด จำนวน 19 ประเด็น คิดเป็นร้อยละ 14.84 รองลงมาคือ มิติการสนับสนุนจากผู้เกี่ยวข้อง ในประเด็นหน่วยงานภาครัฐและเอกชน รวมถึงลอนเทนนิสสมาคมแห่งประเทศไทย ควรส่งเสริมกีฬาเทนนิสอย่างจริงจังและเป็นรูปธรรมมากขึ้น จำนวน 12 ประเด็น คิดเป็นร้อยละ 9.35 ตามลำดับ

6.2 ข้อเสนอแนะจากผลการศึกษาวิจัย

จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ แสดงให้เห็นว่าการสนับสนุนให้ผู้ปกครองส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสเพิ่มขึ้นนั้น สามารถนำแนวคิดมุมมองของผู้บริโภค (4Cs) มาประยุกต์ใช้เป็นแนวทางได้ จากผลการวิจัยที่แสดงให้เห็นว่าด้านมุมมองของผู้บริโภคของกีฬาเทนนิสในภาพรวมมีความสำคัญต่อการตัดสินใจส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ปกครองในระดับสูง ดังนั้น การส่งเสริมให้มีเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสเพิ่มมากขึ้น ทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชนจึงควรพิจารณาถึงลักษณะทางประชากรและพฤติกรรมของผู้ปกครอง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ควรนำแนวคิดมุมมองของผู้บริโภค (4Cs) มาเป็นแนวทางในการสร้างนโยบายส่งเสริมกีฬาเทนนิสที่พิจารณาจากมุมมองของผู้ปกครองเพิ่มมากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ปกครองที่ต้องการส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬา โดยมีแนวทางดังนี้

6.2.1 ด้านความต้องการของผู้ปกครอง

- 1) การสนับสนุนให้ผู้ปกครองส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสเพิ่มขึ้น ควรมีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับประโยชน์ของการเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อเป็นการจูงใจให้ผู้ปกครองมีความสนใจในกีฬาเทนนิส และเกิดการรับรู้ถึงประโยชน์ที่เยาวชนจะได้รับจากการเล่นกีฬาเทนนิส ทั้งทางร่างกายและจิตใจ
- 2) ควรพัฒนามาตรฐานของการเรียนการสอนกีฬาเทนนิส ทั้งด้านวัสดุอุปกรณ์และสถานที่ เช่น ความสมบูรณ์ของสนาม คุณภาพของลูกเทนนิส เป็นต้น
- 3) ผู้สอนกีฬาเทนนิสควรเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์เกี่ยวกับการสอนกีฬาเทนนิส มีการกำหนดหลักสูตรการสอนอย่างชัดเจนและเป็นระบบ เพื่อให้ผู้ปกครองเกิดความเชื่อมั่นว่ากีฬาเทนนิสจะตอบสนองความต้องการในการส่งเสริมให้เยาวชนได้มีกิจกรรมกีฬาของผู้ปกครองได้

6.2.2 ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง

- 1) ผู้ให้บริการสนามเทนนิส ไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานของรัฐหรือสถาบันสอนเทนนิสของเอกชน ควรมีการอำนวยความสะดวกในการเดินทางแก่ผู้มาใช้บริการ เช่น มีการบริการที่จอดรถอย่างเพียงพอ สภาพแวดล้อมมีความสะอาดเรียบร้อย ปลอดภัย มีการบริการร้านค้าในบริเวณสนามเทนนิส เป็นต้น
- 2) ผู้ให้บริการสนามเทนนิสควรมีบุคลากรที่สามารถตอบคำถามเกี่ยวกับการมาใช้บริการสนามเทนนิส หรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับการเรียนเทนนิสของเยาวชนได้
- 3) สถาบันที่เปิดสอนกีฬาเทนนิส ควรมีบุคลากรที่อำนวยความสะดวกให้ผู้ปกครองเมื่อไปติดต่อเรียน ให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสแก่ผู้ปกครอง เพื่อให้ผู้ปกครองที่สนใจในกีฬาเทนนิสมีความสะดวกในการพาเยาวชนมาใช้บริการสนามเทนนิสหรือเรียนกีฬาเทนนิส

6.2.3 ด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิส

- 1) ผู้ให้บริการสนามเทนนิสและผู้สอนกีฬาเทนนิส ควรมีการพิจารณาตั้งราคาค่าเรียนและค่าใช้สนามให้เหมาะสม อาจมีการกำหนดราคากลางที่เป็นที่ยอมรับทั้งจากผู้สอนและผู้รับบริการ และมีการแจ้งราคาค่าใช้สนาม หรือราคาค่าเรียนอย่างชัดเจน

2) หน่วงานของรัฐควรสับสนุนให้มีการจัดสร้างสนามเทนนิสตามแหล่งชุมชนหรือในหมู่บ้าน เพื่อให้เวลาและค่าใ้จ่ายในการเดินทางมาเล่นกีฬาเทนนิสของบุคคลทั่วไปมีความเหมาะสม ทำให้การพาเยาวชนมาเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ปกครองนั้นเกิดความคุ้มค่าทั้งในด้านราคาและด้านเวลา

6.2.4 ด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส

1) การสนับสนุนให้ผู้ปกครองส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสเพิ่มขึ้นนั้น หน่วงานของรัฐหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องกับกีฬาเทนนิสควรสื่อสารให้ผู้ปกครองรับรู้ถึงประโยชน์ที่เยาวชนจะได้รับจากการเล่นกีฬาเทนนิส และสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับการเข้าถึงการเรียนการสอนเทนนิส เช่น สถานที่เรียน ที่ตั้งของสนาม ราคาค่าบริการ เป็นต้น ทางสื่อสารมวลชนประเภทต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสารเกี่ยวกับกีฬา เป็นต้น รวมถึงให้ความสำคัญกับการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสด้วยช่องทางออนไลน์ เนื่องจากเป็นสื่อที่ใช้ต้นทุนน้อย คนทั่วไปเข้าถึงได้ง่ายและแพร่หลายในปัจจุบัน

2) หน่วงานของรัฐหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องกับกีฬาเทนนิส ควรสื่อสารจัดกิจกรรมการแข่งขันกีฬาเทนนิสเป็นประจำ ทั้งการแข่งขันของเยาวชนและของบุคคลทั่วไป เพื่อให้เกิดการรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส กระตุ้นความสนใจของคนทั่วไปให้หันมาเล่นกีฬาเทนนิสเพิ่มมากขึ้น และผู้ใหญ่ในครอบครัวจะสามารถชักชวนบุตรหลานให้เล่นกีฬาเทนนิสได้ นอกจากนี้ ยังทำให้เกิดผู้แข่งขันที่ประสบความสำเร็จในการแข่งขัน เกิดนักกีฬาเทนนิสรุ่นใหม่ๆ ที่มีชื่อเสียง และเป็นแรงบันดาลใจให้เกิดความสนใจในกีฬาเทนนิส

3) จากการที่ผู้ปกครองได้ให้ความสำคัญกับด้านการสื่อสาร ในด้านครูผู้สอนมีความสามารถและมีประสบการณ์สอนไม่ต่ำกว่า 5 ปี อยู่ในระดับมาก การสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับบุคลากรผู้สอนเทนนิสที่มีความสามารถ และมีประสบการณ์สูง จึงมีความสำคัญ และเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะช่วยกระตุ้นให้เกิดการส่งเสริมให้เยาวชนมาเล่นเทนนิสเพิ่มขึ้นได้ หน่วงานของรัฐหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องกับกีฬาเทนนิสจึงควรสื่อสารให้ความสำคัญต่อการพัฒนาความสามารถและมาตรฐานผู้สอนกีฬาเทนนิส

4) ควรมีการสร้างฐานข้อมูลออนไลน์ที่เป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลของผู้สอนเทนนิสที่เป็นปัจจุบัน เช่น ที่ตั้งของสนามที่เปิดสอน ระดับราคา ประสบการณ์ในการสอน เป็นต้น เพื่อให้

ข้อมูลเกี่ยวกับผู้สอนสามารถเข้าถึงได้ง่าย มีตัวเลือกที่เหมาะสมสำหรับผู้ปกครองในการตัดสินใจให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส

6.3 ข้อเสนอแนะด้านนโยบาย

6.3.1 หน่วยงานของรัฐและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับกีฬาเทนนิสควรมีการประชาสัมพันธ์หรือรณรงค์ให้ผู้ปกครองทั่วไปส่งเสริมให้เยาวชนมีกิจกรรมการออกกำลังกายในเวลาว่าง นอกเหนือจากการเรียน เพื่อให้เยาวชนไทยได้ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ มีสุขภาพกายและจิตใจที่ดี

6.3.2 หน่วยงานของรัฐและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับกีฬาเทนนิสควรส่งเสริมการแข่งขันกีฬาเทนนิส เพื่อสนับสนุนให้เกิดนักกีฬาเทนนิสรุ่นใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น และควรจัดให้มีการประชาสัมพันธ์การแข่งขันอย่างทั่วถึง รวมถึงจัดให้มีการรับสมัครแข่งขัน มีการให้ทุนในการสนับสนุนค่าสมัครแข่งขัน เพื่อกระตุ้นให้ผู้ปกครองของเยาวชนที่เล่นเทนนิสเพื่อนันทนาการ สนใจสนับสนุนให้เยาวชนเล่นเทนนิสเพื่อความเป็นเลิศในวงการเทนนิสเพิ่มขึ้น

6.3.3 หน่วยงานของรัฐและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับกีฬาเทนนิสควรมีนโยบายในการพัฒนาบุคลากรผู้สอนกีฬาเทนนิส ด้วยการจัดให้มีการอบรมความรู้ด้านการออกกำลังกาย ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาพื้นฐาน และกำหนดให้ผู้สอนกีฬาเทนนิสต้องผ่านการอบรมจึงจะสามารถสอนกีฬาเทนนิสเป็นอาชีพได้ เพื่อให้การเรียนการสอนกีฬาเทนนิสมีมาตรฐาน มีความน่าเชื่อถือ และผู้สอนสามารถสอนเทนนิสโดยมีพื้นฐานทางกีฬาที่ถูกต้อง

6.3.4 หน่วยงานของรัฐควรจัดให้มีศูนย์กลางของกีฬาเทนนิสในแต่ละภูมิภาค สำหรับเป็นศูนย์กลางในการจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมให้เกิดการเล่นกีฬาเทนนิสในภูมิภาคต่างๆ เป็นศูนย์กลางในการจัดอบรมผู้สอนเทนนิส รวมถึงเป็นสถานที่ฝึกซ้อมและจัดการแข่งขันของนักกีฬาเทนนิสอย่างเป็นระบบ เพื่อให้เกิดการสื่อสารข่าวสารและเผยแพร่องค์ความรู้เกี่ยวกับกีฬาเทนนิสในระดับภูมิภาค นำไปสู่การดึงดูดให้มีผู้เล่นเทนนิสเพิ่มขึ้น และเป็นการสร้างนักกีฬาที่มีศักยภาพเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาวงการเทนนิสไทย

6.3.5 สถาบันสอนกีฬาเทนนิส ควรมีการพัฒนาสนามเทนนิสให้มีมาตรฐานและมีสภาพสมบูรณ์ ใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ รวมถึงพัฒนากระบวนการฝึกซ้อมให้มีความหลากหลาย

นำองค์ความรู้ใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการฝึกซ้อมอยู่เสมอ พัฒนาหลักสูตรการเรียนเทนนิสให้มีมาตรฐาน เหมาะสมกับระดับความสามารถของเยาวชนผู้เรียนและความคาดหวังของผู้ปกครอง

6.3.6 ผู้ให้บริการสนามเทนนิส ทั้งหน่วยงานของรัฐและองค์กรเอกชน ควรพิจารณาเพิ่มจำนวนสนามเทนนิสในร่ม เพื่อสร้างแรงจูงใจให้ผู้ปกครองที่ต้องการส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาในร่มหันมาส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสเพิ่มขึ้น

6.4 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

6.4.1 ควรขยายขอบเขตพื้นที่ในการวิจัยให้กว้างขึ้น โดยศึกษากลุ่มตัวอย่างในภูมิภาคต่างๆ นอกเหนือจากเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อศึกษาเปรียบเทียบด้านที่ส่งผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสว่ามีความแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร

6.4.2 จากการให้ความสำคัญกับด้านความสามารถและประสบการณ์ของครูผู้สอนเทนนิสของผู้ปกครอง จึงควรมีงานวิจัยที่ศึกษาด้านคุณลักษณะที่ดีของผู้ฝึกสอนกีฬาเทนนิส ทั้งจากมุมมองของผู้ฝึกสอน ผู้ปกครอง และนักเรียน เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของผู้ฝึกสอนกีฬาเทนนิสในประเทศไทย

6.4.3 ควรมีการศึกษาถึงความสำคัญของมุมมองของผู้บริโภคซึ่งส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครอง ในการส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาประเภทอื่นๆ เพื่อเป็นแนวทางพัฒนาวงการกีฬาของประเทศไทย

6.4.4 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยควรมีข้อความที่กะทัดรัด และเข้าใจง่าย เพื่อไม่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามเกิดความเบื่อหน่ายในการตอบแบบสอบถาม

การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร
THE MAKING OF PARENTS IN SUPPORTING YOUTH TENNIS PLAYER IN BANGKOK
METROPOLIS

จิตตภู กลิ่นประทุม SHSM/M 5436181

ศศ.ม. (การจัดการการกีฬา)

คณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์: พราม อินพรม, ค.ด., (พลศึกษา), นักรบ ระวังการณ, ศศ.ด.
(อาชีวศึกษา), เทพประสิทธิ์ กุลธวัชวิชัย, ค.ม. (พลศึกษา)

บทสรุปแบบสมบูรณ์

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การออกกำลังกายเป็นกิจกรรมที่สามารถกระทำได้ในทุกเพศทุกวัย และก่อให้เกิดผลดีทั้งด้านร่างกาย ด้านจิตใจ และด้านสังคม การส่งเสริมให้บุคคลได้ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องนั้น ต้องทำให้การออกกำลังกายเป็นเรื่องที่สนุกสันทานและมีความสุข ดังนั้น กีฬาจึงเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะส่งผลให้บุคคลรักการออกกำลังกาย และเสริมสร้างให้บุคคลมีความสมบูรณ์ทั้งทางร่างกายและจิตใจ

กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาสากลชนิดหนึ่งที่ได้รับการนิยมนิยมทั่วโลก รวมถึงในประเทศไทยที่มีเด็ก เยาวชน และประชาชนให้ความสนใจในการเล่นกีฬาเทนนิสจำนวนมาก ดังจะเห็นได้จากจำนวนสนามเทนนิสที่มีอยู่ทั่วประเทศ รวมทั้งเป็นกีฬาที่ประชาชนสนใจติดตามชมเกมการแข่งขันไม่น้อยไปกว่ากีฬาประเภทอื่นๆ ในประเทศไทยมีการสนับสนุนกีฬาเทนนิสด้วยการจัดให้กีฬาเทนนิสเป็นส่วนหนึ่งของแผนพัฒนากีฬาแห่งชาติอย่างครอบคลุม ทั้งในด้านสุขภาพ นันทนาการ ความเป็นเลิศในการแข่งขัน และการแข่งขันเพื่ออาชีพ (อภิชาติ อ่อนสร้อย, 2555, น.7) ทั้งนี้ กีฬาเทนนิสเป็นหนึ่งในกีฬาที่หัดเล่นได้ไม่ยาก มีประโยชน์ทั้งในด้านการออกกำลังกาย การฝึกฝนความคิดและจิตใจ รวมถึงมีความพร้อมในด้านสนามซึ่งมีอยู่ในทุกพื้นที่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขต

กรุงเทพมหานคร กีฬาเทนนิสจึงเป็นกีฬาที่ควรมีการส่งเสริมให้ประชาชนหันมาเล่นมากขึ้นเพื่อเป็นหนึ่งในกิจกรรมการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ โดยเฉพาะในกลุ่มเด็กและเยาวชน

สำหรับการส่งเสริมให้เยาวชนมีความสนใจต่อกีฬาเทนนิสนั้น ผู้ปกครองจะมีอิทธิพลต่อการส่งเสริมให้เยาวชนเรียนรู้และเล่นกีฬาเทนนิส ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ บัวส์ และคนอื่นๆ (Bois et. al., 2005) ที่ศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลของพ่อแม่ ต่อกิจกรรมการออกกำลังกายของเด็ก พบว่าพฤติกรรมการเป็นแบบอย่างของพ่อแม่และความเชื่อของพ่อแม่มีอิทธิพลโดยตรงต่อพฤติกรรมการออกกำลังกาย นอกจากนี้ งานวิจัยของ โคท (Cote, 1999) ที่ศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลของครอบครัวต่อการพัฒนาความสามารถและพรสวรรค์ทางกีฬา พบว่าการสนับสนุนจากครอบครัวและสภาพแวดล้อมในครอบครัวเป็นเรื่องที่จำเป็น เพื่อพัฒนาแรงจูงใจและความสามารถของเด็กในแต่ละชนิดกีฬา

ความสำคัญที่ได้กล่าวในเบื้องต้น ทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อจะได้องค์ความรู้ที่จะนำมาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาและส่งเสริมให้เยาวชนนั้นมีความสนใจในการเล่นกีฬาเทนนิสเพิ่มมากขึ้น

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์คือ

1. เพื่อศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร ในด้านมุมมองของผู้บริโภค
2. เพื่อศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร ในด้านเจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครอง

กรอบแนวคิดในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร โดยนำแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมากำหนดเป็นกรอบในการวิจัย ดังนี้

ตัวแปรอิสระ

1. ด้านมุมมองของผู้บริโภค ประกอบด้วย ด้านความต้องการของผู้ปกครอง ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง ด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิส และด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส
2. ด้านเจตคติของผู้ปกครองต่อกีฬาเทนนิส
3. ด้านความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อเยาวชน

ตัวแปรตาม

การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผู้วิจัยคาดว่า การวิจัยนี้จะเกิดประโยชน์ดังนี้

1. ทราบถึงระดับความสำคัญของด้านมุมมองของผู้บริโภคและด้านเจตคติและความคาดหวังที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองที่ส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร
2. ผลการวิจัยสามารถเป็นแนวทางในการพัฒนาหรือปรับปรุงแนวทางในการบริหารและการจัดการเรียนการสอนกีฬาเทนนิสขององค์กรต่างๆ และผู้ฝึกสอนกีฬาเทนนิสทั่วไป
3. ผลการวิจัยสามารถเป็นแนวทางในการส่งเสริมให้ผู้ปกครองหันมาสนับสนุนให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสเพิ่มขึ้น

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร เป็นการวิจัยเชิงปริมาณด้วยวิธีแบบศึกษาสำรวจ (Survey study) โดยใช้เครื่องมือในการวิจัยคือแบบสอบถาม โดยมีวิธีดำเนินการวิจัย ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ปกครองของเยาวชนที่เล่นกีฬาเทนนิสในสนามเทนนิสภายในเขตกรุงเทพมหานคร

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างในกรณีประชากรมีจำนวนมาก และไม่ทราบจำนวนที่แน่นอน ใช้การคำนวณโดยใช้สูตรการประมาณค่าสัดส่วนประชากรในการสุ่มตัวอย่าง โดยสัดส่วนของประชากรที่ทำการสุ่มคือ 5% หรือ 0.5 และกำหนดค่าระดับความเชื่อมั่น 95% ความคลาดเคลื่อนไม่เกิน 5% ได้ผลการคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ คือ 385 ตัวอย่าง ซึ่งผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลและใช้ข้อมูลในการวิเคราะห์ผลจำนวน 400 ตัวอย่าง

งานวิจัยนี้ใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยการกำหนดโควตา (Quota Sampling) ขนาดตัวอย่างในแต่ละกลุ่มให้มีจำนวนเท่ากัน โดยกำหนดกลุ่มตามการแบ่งพื้นที่การบริหารกรุงเทพมหานครซึ่งแบ่งพื้นที่การบริหารเป็น 6 พื้นที่ คือ กลุ่มกรุงเทพมหานครกลาง กลุ่มกรุงเทพใต้ กลุ่มกรุงเทพเหนือ กลุ่มกรุงเทพตะวันออก กลุ่มกรุงเทพมหานครเหนือ และกลุ่มกรุงเทพมหานครใต้ โดยผู้วิจัยแบ่งสนามเทนนิสที่ตั้งอยู่ในแต่ละกลุ่มพื้นที่ออกเป็น 3 ประเภท ตามขนาดของสนามเทนนิส ได้แก่ สนามเทนนิสขนาดเล็ก (จำนวนสนาม 1-3 สนาม) สนามเทนนิสขนาดกลาง (จำนวนสนาม 4-6 สนาม) และสนามเทนนิสขนาดใหญ่ (จำนวนสนาม 7 สนาม ขึ้นไป) เพื่อให้มีการกระจายตัวของประชากร

งานวิจัยนี้จึงได้แบ่งโควตาในการเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างเป็น 6 กลุ่มตามพื้นที่ตั้งของสนาม และในแต่ละพื้นที่ยังได้แบ่งสัดส่วนการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 3 กลุ่ม ตามขนาดของสนาม ทั้ง 3 ขนาด ประเภทละ 1 แห่ง ทำให้สามารถกำหนดพื้นที่กลุ่มตัวอย่างที่จะทำการเก็บข้อมูล เป็นสนามเทนนิสจำนวน 18 แห่ง และจะดำเนินการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างแห่งละ 23 ตัวอย่าง

ทั้งนี้ เนื่องจากพบว่าพื้นที่กรุงเทพมหานคร 3 พื้นที่ ไม่มีสนามเทนนิสขนาดใหญ่ คือ พื้นที่กรุงเทพมหานครกลาง พื้นที่กรุงเทพมหานครเหนือ และพื้นที่กรุงเทพมหานครใต้ ผู้วิจัยจึงจะแบ่งโควตาการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างในสนามเทนนิสขนาดใหญ่ ไปยังสนามเทนนิสขนาดเล็กและขนาดกลางในเขตพื้นที่เดียวกันแห่งละกึ่งหนึ่ง โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบง่ายด้วยวิธีการจับสลาก (Simple random sampling) เพื่อให้ได้สนามเทนนิสที่ผู้วิจัยจะดำเนินการเก็บข้อมูลในแต่ละพื้นที่

ในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental Sampling) คือ ผู้ปกครองของเยาวชนที่เล่นกีฬาเทนนิส ณ สนามเทนนิสในพื้นที่ ทั้ง 6 พื้นที่ ในสนามเทนนิสทั้ง 3 ขนาด ในเขตกรุงเทพมหานคร

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ แบบสอบถาม (Questionnaire) เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร แบบสอบถามมีลักษณะคำถามแบบตรวจคำตอบ (Check List) แบบปลายปิด (Close ended Questionnaire) และแบบปลายเปิด (Open ended Questionnaire) โดยให้กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามด้วยตนเอง

3. ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ

การวิจัยครั้งนี้ใช้แบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยมีขั้นตอนในการสร้างแบบสอบถามดังนี้

- 1) ศึกษาข้อมูลเพื่อรวบรวมกรอบแนวคิดมาเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม
- 2) นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นไปขอคำปรึกษาจากอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ และนำเสนอต่อผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 5 ท่าน เพื่อตรวจสอบความถูกต้องและความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Content validity) ด้วยการวัดค่าความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ (Index of item Objective Congruence: IOC) การพิจารณาค่า IOC ของแต่ละข้อความ ข้อความที่มีค่า 0.5-1.00 ถือว่ามีความสอดคล้อง สามารถนำมาใช้ได้ (สมนึก ภัททิยธนี, 2549, น. 220) ในงานวิจัยนี้ได้ค่าดัชนีความสอดคล้อง 0.97 จึงถือว่าข้อคำถามมีความสอดคล้องของเนื้อหาและภาษา
- 3) นำแบบสอบถามไปทดลองใช้ (Try out) กับผู้ปกครองที่ไม่ได้เป็นกลุ่มประชากร คือ ผู้ปกครองที่ส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส ในสนามเทนนิสมหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตศาลายา จำนวน 30 คน แล้วนำผลจากแบบสอบถามไปหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) ซึ่งต้องมีค่าตั้งแต่ 0.7 ขึ้นไป ในงานวิจัยนี้ได้ค่าความเชื่อมั่นเป็น 0.91 ในระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ จึงถือว่าข้อคำถามมีความเชื่อมั่นสูง
- 4) แก้ไขแบบสอบถามตามข้อเสนอแนะของอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์และผู้เชี่ยวชาญ
- 5) นำแบบสอบถามไปใช้เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง

ผลการวิจัย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเรื่อง การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร นี้ ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเป็น 4 ส่วน ดังนี้

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางประชากรของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งหมด 400 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชายโดยเป็นเพศหญิง ร้อยละ 52.3 มีอายุระหว่าง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 58 มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 88.3 มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 45.5 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 75,000-100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 43.8

2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งหมด 400 คน ส่วนใหญ่มีเยาวชนในความปกครองเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 76.5 มีอายุระหว่าง 6-12 ปี คิดเป็นร้อยละ 50.3 มีเยาวชนในความปกครองที่เล่นเทนนิสน้อยกว่า 3 ชั่วโมง ต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 42.3 เล่นเทนนิสในช่วงเวลา 15.00-18.00 น. คิดเป็นร้อยละ 45.1 เล่นเทนนิสในวันเสาร์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 22.6 รองลงมาคือวันอาทิตย์ คิดเป็นร้อยละ 18.6 เดินทางมาเล่นเทนนิสโดยรถส่วนบุคคล คิดเป็นร้อยละ 93.8 ใช้เวลาในการเดินทาง 30-60 นาที คิดเป็นร้อยละ 52 มีค่าใช้จ่ายในการเล่นเทนนิสต่อครั้ง 200-400 บาท คิดเป็นร้อยละ 46.3 มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่เล่นเทนนิสในแต่ละครั้งจำนวน 1 คน คิดเป็น ร้อยละ 67

3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำคัญของมุมมองของผู้บริโภคที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ด้านความต้องการของผู้ปกครอง ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 400 คน ให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านความต้องการของผู้ปกครองโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.41$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ บุตรหลานมีสุขภาพดีและมีบุคลิกภาพที่ดี ($\bar{X} = 4.87$) อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมา คือ เพื่อให้บุตรหลานได้มีกิจกรรมกลางแจ้งด้วยการเล่นกีฬา ($\bar{X} = 4.69$) อยู่ในระดับมากที่สุด

ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 400 คน ให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านความสะดวกของผู้ปกครองโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.08$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ สนามเทนนิสหรือ

สถานที่เรียนเทนนิสตั้งอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงาน ($\bar{X} = 4.23$) อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมา คือ การเดินทางมาเล่นเทนนิสสะดวก ($\bar{X} = 4.21$) อยู่ในระดับมากที่สุด

ด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิส ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 400 คน ให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิสโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.84$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ เวลาที่ใช้ในการเดินทางมาเรียนเทนนิสมีความเหมาะสม ($\bar{X} = 4.08$) อยู่ในระดับมาก รองลงมา คือ ค่าใช้จ่ายสำหรับเดินทางมาเล่นเทนนิสมีความเหมาะสม ($\bar{X} = 3.93$) อยู่ในระดับมาก

ด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 400 คน ให้ความสำคัญกับด้านมุมมองของผู้บริโภคในด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.88$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ครูผู้สอนมีความสามารถและมีประสบการณ์สอนไม่ต่ำกว่า 5 ปี ($\bar{X} = 4.36$) อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมา คือนักกีฬาเทนนิสที่มีชื่อเสียงหรือผู้ที่ประสบความสำเร็จในการแข่งขันเป็นแรงบันดาลใจ ($\bar{X} = 4.14$) อยู่ในระดับมาก

4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับเจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งหมด 400 คน ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านเจตคติโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.30$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ กีฬาเทนนิสจะช่วยพัฒนาทั้งร่างกาย จิตใจ และบุคลิกภาพ ($\bar{X} = 4.82$) อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมา คือ กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ทำให้ได้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ ($\bar{X} = 4.80$) อยู่ในระดับมากที่สุด

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านความคาดหวังโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.82$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ปลูกฝังให้บุตรหลานมีนิสัยซื่อสัตย์และสนุกกับการออกกำลังกาย ($\bar{X} = 4.72$) อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมา คือ ท่านคาดหวังให้บุตรหลานของท่านเล่นเทนนิสเพื่อเป็นความสามารถพิเศษ ($\bar{X} = 4.53$) อยู่ในระดับมากที่สุด

5. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ ในมิติการจัดการสอน ในประเด็นสถาบันสอนเทนนิส ควรกำหนดหลักสูตรในการเรียนการสอนเทนนิสอย่างเป็นระบบ มากที่สุด จำนวน 19 ประเด็น คิดเป็นร้อยละ 14.84 รองลงมาคือ มิติการสนับสนุนจากผู้เกี่ยวข้อง ในประเด็นหน่วยงานภาครัฐและเอกชน รวมถึงลอนเทนนิสสมาคมแห่งประเทศไทย ควรส่งเสริมกีฬาเทนนิสอย่างจริงจังและเป็นรูปธรรมมากขึ้น จำนวน 12 ประเด็น คิดเป็นร้อยละ 9.35 ตามลำดับ

อภิปรายผลการวิจัย

1. ข้อมูลลักษณะทางประชากรของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 41-50 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว 75,000-100,000 บาท

2. ข้อมูลพฤติกรรมเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากผลการวิจัย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเยาวชนในปกครองที่ส่งเสริมให้เล่นเทนนิสเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง สอดคล้องกับผลการศึกษาของอภาวรรณ สังข์ศิริ (2553) เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกที่เรียนกีฬาเทนนิส ที่พบว่า เยาวชนในความปกครองส่วนใหญ่เป็นเพศชาย และสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับความคาดหวังของฮิวร์ล็อก (Hurlock) (เมทินี เตชะวิทยากุล, 2545) ที่กล่าวว่าเด็กชายจะถูกคาดหวังให้มีความสามารถทางการกีฬา การงาน และการประกอบอาชีพ และยังสอดคล้องกับ เจริญทัศน์ จินตนเสรี (ม.ป.ป. อ่างในพิชิต ภูติจันทร์, 2547) ที่กล่าวไว้ว่า ชายและหญิงมีความแตกต่างกันในด้านกายวิภาคศาสตร์และสรีรวิทยา ในช่วงวัยเด็ก ความสามารถระหว่างเพศชายและเพศหญิงไม่แตกต่างกันมากนัก เมื่ออายุ 10-14 ปี ความสามารถของเพศชายจะมากกว่าเพศหญิง เนื่องจากเพศหญิงมีกล้ามเนื้อน้อยและมีกระดูกที่เล็กกว่า ผู้วิจัยจึงมีความคิดเห็นว่า ความเข้าใจเกี่ยวกับความแตกต่างด้านกายวิภาคศาสตร์และสรีรวิทยา รวมถึงความคาดหวังที่มีต่อเยาวชนต่างเพศกันนี้เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ผู้ปกครองเลือกส่งเสริมเยาวชนที่เป็นเพศชายให้เล่นกีฬาเทนนิสมากกว่าเยาวชนเพศหญิง

นอกจากนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเยาวชนในความปกครองที่ส่งเสริมให้เล่นเทนนิส มีอายุระหว่าง 6-12 ปี คิดเป็นร้อยละ 50.3 สอดคล้องกับ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2543) ที่กล่าวไว้ว่า การตัดสินใจของผู้บริโภคจะได้รับอิทธิพลจากลักษณะส่วนบุคคลคือ วงจรชีวิตของครอบครัว โดยครอบครัวที่มีบุตรชั้นที่ 2 คือ บุตรอายุ 6 ปีขึ้นไป จะเป็นครอบครัวที่มีฐานะทางการเงินดีขึ้น มีสินค้าที่บริโภค เช่น อาหาร เสื้อผ้า เครื่องเขียน และการพักผ่อนหย่อนใจสำหรับบุตร โดยกิจกรรมกีฬาเทนนิสถือเป็นการพักผ่อนหย่อนใจสำหรับเยาวชน

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเยาวชนในความปกครองที่เล่นเทนนิสน้อยกว่า 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ แสดงให้เห็นว่าผู้ปกครองส่วนมากนิยมส่งเสริมให้บุตรหลานเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อเป็นกิจกรรมนันทนาการในยามว่างจากกิจกรรมอื่น มากกว่าการส่งเสริมให้เล่นเทนนิสเพื่อการแข่งขัน หรือเพื่อเล่นเทนนิสในระดับอาชีพ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเยาวชนในความปกครองที่เล่นเทนนิสในช่วงเวลา 15.00-18.00 น. และเล่นเทนนิสในวันเสาร์มากที่สุด รองลงมาคือวันอาทิตย์ สอดคล้องกับผลการศึกษาของอุดมรัตน์ มะโนสร้อย (2525) เรื่อง สภาพและปัญหาการสอนเทนนิสของครูสอนเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร ที่พบว่า ช่วงเวลา 16.00-18.00 น. ในวันเสาร์และวันอาทิตย์ เป็นช่วงที่มีผู้ใช้บริการมากที่สุด

ผู้ตอบแบบสอบถามมีเยาวชนในความปกครองที่เดินทางมาเล่นเทนนิสโดยรถส่วนบุคคลมากที่สุด แสดงให้เห็นถึงพฤติกรรมที่นิยมเดินทางด้วยรถส่วนบุคคลของผู้บริโภคในปัจจุบัน จึงควรคำนึงถึงการอำนวยความสะดวกแก่ผู้บริโภคในการให้บริการสถานที่ที่จอดรถ ซึ่งต้องคำนึงถึงพื้นที่จอดรถที่เพียงพอด้วย และจากผลการวิจัยที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ใช้เวลาในการเดินทาง 30-60 นาที แสดงให้เห็นถึงปัจจัยความสะดวกสบายในการเดินทาง ซึ่งสนามเทนนิสควรมีระยะทางไม่ไกลจากผู้มาใช้บริการสนามมากเกินไป สามารถเดินทางได้ภายในเวลา 30-60 นาที

ผลการศึกษาที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายในการเล่นเทนนิสของเยาวชนต่อครั้ง จำนวน 200-400 บาท แสดงให้เห็นระดับราคาที่ผู้ปกครองส่วนใหญ่ยอมรับได้ นอกจากนี้ ผลการศึกษาที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่เล่นเทนนิสในแต่ละครั้ง จำนวน 1 คนนั้น ยังแสดงให้เห็นว่า ผู้ปกครองนิยมส่งเสริมให้บุตรหลานเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อเป็นกิจกรรมการเรียนรู้ของบุตรหลาน ด้วยการให้บุตรหลานเรียนกีฬาเทนนิสกับครูผู้สอน มากกว่านิยมให้บุตรหลานเล่นเทนนิสเพื่อเป็นกิจกรรมร่วมกันระหว่างคนในครอบครัว

3. ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำคัญของด้านมุมมองของผู้บริโภคที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

เมื่อพิจารณาความคิดเห็นเกี่ยวกับด้านมุมมองของผู้บริโภคที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถามเป็นรายด้าน พบประเด็นที่นำมาอภิปราย ดังนี้

ด้านความต้องการของผู้ปกครอง ผลการวิจัย พบว่า รายการย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ บุตรหลานมีสุขภาพดีและมีบุคลิกภาพที่ดี อยู่ในระดับมากที่สุด สอดคล้องกับงานวิจัยของอาภาวรรณ สังข์ศิริ (2543) เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกที่เรียนกีฬาเทนนิส ที่พบว่า ผู้ปกครองส่วนใหญ่มีแนวทางการส่งเสริมการเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อสุขภาพ และมีจุดประสงค์ให้นักเรียนได้เรียนกีฬาเทนนิสเพื่อให้มีสุขภาพพลานามัยที่แข็งแรง และยังคงสอดคล้องกับ สืบสาย บุญวีรบุตร (2541) ที่กล่าวถึงแรงจูงใจในการเล่นกีฬาและออกกำลังกายว่า แรงจูงใจที่ทำให้คนเริ่มออกกำลังกาย คือ เหตุผลที่เกี่ยวข้องกับความสวยงาม (Physical appearance) และสมรรถภาพทางกาย เช่น ต้องการมีร่างกายที่ได้สัดส่วน มีร่างกายแข็งแรง เป็นต้น และมีเหตุผลทางสรีรวิทยา คือ การมีสุขภาพดีขึ้น (Health Status)

ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง ผลการวิจัย พบว่า รายการย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ สนามเทนนิสหรือสถานที่เรียนเทนนิสตั้งอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงาน อยู่ในระดับมากที่สุด สอดคล้องกับผลการศึกษาของ อาภาวรรณ สังข์ศิริ (2543) เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกที่เรียนกีฬาเทนนิส ที่พบว่า ผู้ปกครองส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านสถานที่/การจัดจำหน่ายมากที่สุด เนื่องจากการเรียนกีฬาเทนนิส เป็นการให้บริการในลักษณะที่ผู้ปกครองต้องพาเยาวชนไปยังที่เรียนกีฬาเทนนิส สถานที่ตั้งของสนามเทนนิสจึงต้องอยู่ในทำเลที่เดินทางสะดวก และสอดคล้องกับการศึกษาของ นลินรัตน์ สายศรีบัณฑิต (2552) เรื่อง กลยุทธ์การตลาดที่ส่งผลกระทบต่อ การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งนักเรียนเข้าเรียนในโรงเรียนอนุบาลเอกชน อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา ที่พบว่า ผู้ปกครองให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในประเด็นโรงเรียนตั้งอยู่ใกล้บ้าน เดินทางสะดวก มากที่สุด รวมถึงสอดคล้องกับ ฉัตยาพร เสมอใจ (2547) ที่กล่าวว่า การจัดจำหน่ายบริการ ต้องพิจารณาถึงทำเลที่ตั้ง เนื่องจากการบริการบางประเภทผู้รับบริการต้องเดินทางไปยังสถานที่บริการด้วยตนเอง ทำเลที่ตั้งที่สะดวกต่อการเข้าถึงจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง

ด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิส ผลการวิจัย พบว่า รายการย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ เวลาที่ใช้ในการเดินทางมาเรียนเทนนิสมีความเหมาะสมอยู่ในระดับมาก ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่า

ต้นทุนในด้านอื่นๆ เช่น ด้านค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับวัสดุอุปกรณ์ในการเล่นเทนนิส ค่าใช้สนาม และค่าสมัครเรียนกีฬาเทนนิส เป็นปัจจัยที่ผู้ปกครองไม่สามารถเป็นผู้กำหนดด้วยตนเองได้ ผู้ปกครองจึงตัดสินใจโดยพิจารณาถึงสิ่งที่ต้องเสียไปเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการ ซึ่งคือเวลาในการเดินทาง สอดคล้องกับ เลาทอร์บอร์น (Lauterborn, 1990) ที่กล่าวว่า ควรพิจารณาด้านต้นทุนของผู้บริโภค หรือราคาที่ผู้บริโภคยินดีจ่ายเพื่อให้ได้สินค้ามาตอบสนองความต้องการ โดยคำนึงถึงค่าใช้จ่ายที่ผู้บริโภคต้องเสียไปก่อนได้ซื้อสินค้า เช่น ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ค่าเสียเวลา เป็นต้น และสอดคล้องกับผลการศึกษาของ สมศักดิ์ พงษ์กี (2546) เรื่อง ความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อการจัดการศึกษาของโรงเรียนกีฬาจังหวัดสุพรรณบุรี ที่พบว่า องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นที่ตั้งของสถานศึกษามีระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในระดับมาก โดยมีปัจจัยย่อยที่ผู้ปกครองให้ความสำคัญ คือ ด้านที่ตั้งสถานศึกษาอยู่ในทำเลที่สะดวกในการเดินทาง ไม่มีปัญหาการจราจรติดขัด ประหยัดค่าเดินทางและเวลา สถานศึกษาตั้งอยู่ใกล้ภูมิลำเนาของผู้เรียน ตามลำดับ

ด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส ผลการวิจัย พบว่า รายการย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ครูผู้สอนมีความสามารถและมีประสบการณ์สอนไม่ต่ำกว่า 5 ปี อยู่ในระดับมากที่สุด แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ส่งเสริมให้เยาวชนในความปกครองเล่นเทนนิสโดยการให้เยาวชนเรียนกีฬาเทนนิสกับผู้ฝึกสอน มากกว่าการฝึกฝนด้วยตนเองกับบุคคลในครอบครัว การให้ความสำคัญกับปัจจัยเกี่ยวกับครูผู้สอนดังกล่าว สอดคล้องกับผลการศึกษาของสมศักดิ์ พงษ์กี (2546) เรื่อง ความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อการจัดการศึกษาของโรงเรียนกีฬาจังหวัดสุพรรณบุรี ที่พบว่า ผู้ปกครองมีความคาดหวังต่อการจัดการศึกษาในด้านครูผู้สอนโดยรวมในระดับมาก โดยผู้ปกครองคาดหวังให้ครูผู้สอนมีความรู้ความสามารถในการสอนในระดับมากที่สุด เห็นได้ว่าครูผู้สอนเป็นบุคลากรที่มีความสำคัญที่สุดในการเรียนของเยาวชน ผู้ปกครองจึงมีการตัดสินใจโดยพิจารณาคุณสมบัติของผู้สอนเป็นลำดับแรก

4. ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับเจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

ด้านเจตคติ ผลการวิจัย พบว่า รายการย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ กีฬาเทนนิสจะช่วยพัฒนาทั้งร่างกาย จิตใจ และบุคลิกภาพ อยู่ในระดับมากที่สุด สอดคล้องกับผลการศึกษาของสมศักดิ์ พงษ์กี (2546) เรื่อง ความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อการจัดการศึกษาของโรงเรียนกีฬาจังหวัดสุพรรณบุรี ที่พบว่า ผู้ปกครองมีความคาดหวังต่อการจัดการศึกษาของโรงเรียนกีฬาจังหวัด

สุพรรณบุรีเกี่ยวกับการเสริมสร้างและพัฒนาคุณธรรมจริยธรรมและบุคลิกภาพ อยู่ในระดับมากที่สุด เห็นได้ว่า ผู้ปกครองที่ส่งเสริมให้บุตรหลานเล่นกีฬา นอกจากจะคาดหวังให้การเล่นกีฬาช่วยพัฒนาร่างกายของบุตรหลานให้แข็งแรงแล้ว ยังมีความคาดหวังให้กีฬาช่วยพัฒนาบุตรหลานในด้านจิตใจ ให้เป็นผู้มีคุณธรรมจริยธรรมด้วย

ด้านความคาดหวัง ผลการวิจัย พบว่า รายการย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ปลูกฝังให้บุตรหลานมีนิสัยชื่นชอบและสนุกกับการออกกำลังกาย อยู่ในระดับมากที่สุด แสดงให้เห็นว่า ผู้ปกครองที่ส่งเสริมให้เยาวชนในความปกครองเล่นกีฬาเทนนิส คาดหวังให้เยาวชนชื่นชอบและสนุกกับการออกกำลังกายมากที่สุด สอดคล้องกับ อร่าม ตั้งใจ (2539) ที่กล่าวว่า สิ่งที่กระตุ้นให้ต้องการมีส่วนร่วมในการกีฬา คือ ความสนใจเล่นหรือไม่สนใจเล่นกีฬานั้น ไม่ได้ทำให้สมรรถภาพทางการกีฬาดีขึ้น แต่หากสนใจเล่น พอใจที่ได้เล่น จะทำให้มีความพยายาม มีการพัฒนาตนเอง เมื่อพบอุปสรรคก็ไม่หยุดเล่นไปโดยง่าย แสดงให้เห็นว่า ผู้ปกครองส่วนใหญ่มีความคาดหวังต่อเยาวชนในความปกครองให้มีนิสัยชื่นชอบการออกกำลังกาย และเล่นกีฬาเทนนิสในระดับการันทนาการ มากกว่าการเล่นเทนนิสเพื่อการแข่งขัน ซึ่งสอดคล้องกับ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2550) กล่าวถึงวงจรชีวิตของครอบครัวไว้ว่า ครอบครัวที่มีบุตรอายุ 6 ปีขึ้นไป นิยมบริโภคสินค้าประเภทอาหาร เสื้อผ้า เครื่องเขียน และการพักผ่อนหย่อนใจสำหรับบุตร

5. ข้อมูลความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาข้อมูลที่ได้จากคำถามปลายเปิด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความคิดเห็นและข้อเสนอแนะมากที่สุด ในมิติการจัดการสอน ในประเด็นสถาบันสอนเทนนิส ควรกำหนดหลักสูตรในการเรียนการสอนเทนนิสอย่างเป็นระบบ แสดงให้เห็นถึงความต้องการของผู้ปกครองในการรับทราบข้อมูลด้านวิธีการเรียนการสอนเทนนิสของผู้ฝึกสอน เนื่องจากหากมองในแง่มุมมองของผู้บริโภคแล้ว ผู้ปกครองคือผู้บริโภคที่มีความต้องการอย่างชัดเจนและเป็นผู้ตัดสินใจเลือกบริโภคจากข้อมูลข่าวสารที่ได้รับ การกำหนดหลักสูตรการเรียนการสอนเทนนิสอย่างชัดเจนและเป็นระบบรวมถึงจะต้องสื่อสารให้ผู้ปกครองได้รับทราบด้วยจึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง นอกจากนี้ การกำหนดหลักสูตรการเรียนการสอนเทนนิสที่ชัดเจน จะยังเป็นเสมือนการวางมาตรฐานให้การเรียนการสอนเทนนิสเพื่อเป็นฐานในการพัฒนาหลักสูตรของผู้ฝึกสอนเองด้วย

ประเด็นที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะลำดับรองลงมา คือ มติ การสนับสนุนจากผู้เกี่ยวข้อง ในประเด็นหน่วยงานภาครัฐและเอกชน รวมถึงลอนเทนนิสสมาคม แห่งประเทศไทย ควรส่งเสริมกีฬาเทนนิสอย่างจริงจังและเป็นรูปธรรมมากขึ้น สะท้อนให้เห็นว่า ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับกีฬาเทนนิสควรให้ความสำคัญในการพัฒนางานการกีฬาเทนนิส มากขึ้น ทั้งในด้านการสนับสนุนทางวิชาการ การจัดการแข่งขัน การร่วมมือกับองค์กรภาคธุรกิจ เพื่อให้เกิดความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับวงการกีฬาเทนนิสอย่างต่อเนื่อง รวมถึงควรให้ความสำคัญต่อ การสื่อสารข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับแผนการดำเนินงานสนับสนุนกีฬาเทนนิสของหน่วยงานไปยัง ประชาชน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่มผู้ประกอบการที่มีความสนใจการส่งเสริมการออกกำลังกายให้บุตร หลาน เพื่อกระตุ้นให้เกิดเยาวชนรุ่นใหม่ๆ ขึ้นในวงการกีฬาเทนนิส

ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

จากผลการวิจัย เรื่อง การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬา เทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่ามีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ด้านความต้องการของผู้ปกครอง

- 1) การสนับสนุนให้ผู้ปกครองส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสเพิ่มขึ้น ควรมีการ ประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับประโยชน์ของการเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อเป็นการจูงใจให้ผู้ปกครองมีความ สนใจในกีฬาเทนนิส และเกิดการรับรู้ถึงประโยชน์ที่เยาวชนจะได้รับจากการเล่นกีฬาเทนนิส ทั้ง ทางร่างกายและจิตใจ
- 2) ควรพัฒนามาตรฐานของการเรียนการสอนกีฬาเทนนิส ทั้งด้านวัสดุอุปกรณ์และ สถานที่ เช่น ความสมบูรณ์ของสนาม คุณภาพของลูกเทนนิส เป็นต้น
- 3) ผู้สอนกีฬาเทนนิสควรเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์เกี่ยวกับการ สอนกีฬาเทนนิส มีการกำหนดหลักสูตรการสอนอย่างชัดเจนและเป็นระบบ เพื่อให้ผู้ปกครองเกิด ความเชื่อมั่นว่ากีฬาเทนนิสจะตอบสนองความต้องการในการส่งเสริมให้เยาวชนได้มีกิจกรรมกีฬา ของผู้ปกครองได้

2. ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง

1) ผู้ให้บริการสนามเทนนิส ไม่ว่าจะ เป็นหน่วยงานของรัฐหรือสถาบันสอนเทนนิสของเอกชน ควรมีการอำนวยความสะดวกในการเดินทางแก่ผู้มาใช้บริการ เช่น มีการบริการที่จอดรถอย่างเพียงพอ สภาพแวดล้อมมีความสะอาดเรียบร้อย ปลอดภัย มีการบริการร้านค้าในบริเวณสนามเทนนิส เป็นต้น

2) ผู้ให้บริการสนามเทนนิสควรมีบุคลากรที่สามารถตอบคำถามเกี่ยวกับการมาใช้บริการสนามเทนนิส หรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับการเรียนเทนนิสของเยาวชนได้

3) สถาบันที่เปิดสอนกีฬาเทนนิส ควรมีบุคลากรที่อำนวยความสะดวกให้ผู้ปกครองเมื่อไปติดต่อเรียน ให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสแก่ผู้ปกครอง เพื่อให้ผู้ปกครองที่สนใจในกีฬาเทนนิสมีความสะดวกในการพาเยาวชนมาใช้บริการสนามเทนนิสหรือเรียนกีฬาเทนนิส

3. ด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิส

1) ผู้ให้บริการสนามเทนนิสและผู้สอนกีฬาเทนนิส ควรมีการพิจารณาตั้งราคาค่าเรียนและค่าใช้สนามให้เหมาะสม อาจมีการกำหนดราคากลางที่เป็นที่ยอมรับทั้งจากผู้สอนและผู้รับบริการ และมีการแจ้งราคาค่าใช้สนาม หรือราคาค่าเรียนอย่างชัดเจน

2) หน่วยงานของรัฐควรสนับสนุนให้มีการจัดสร้างสนามเทนนิสตามแหล่งชุมชนหรือในหมู่บ้าน เพื่อให้เวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางมาเล่นกีฬาเทนนิสของบุคคลทั่วไปมีความเหมาะสม ทำให้การพาเยาวชนมาเล่นกีฬาเทนนิสของผู้ปกครองนั้นเกิดความคุ้มค่าทั้งในด้านราคาและด้านเวลา

4. ด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส

1) หน่วยงานของรัฐหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องกับกีฬาเทนนิสควรสื่อสารให้ผู้ปกครองรับรู้ถึงประโยชน์ที่เยาวชนจะได้รับจากการเล่นกีฬาเทนนิส และสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับการเข้าถึงการเรียนการสอนเทนนิส เช่น สถานที่เรียน ที่ตั้งของสนาม ราคาค่าบริการ เป็นต้น ทางสื่อสารมวลชนประเภทต่างๆ รวมถึงให้ความสำคัญกับการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสด้วยช่องทางออนไลน์ เนื่องจากเป็นสื่อที่ใช้ต้นทุนน้อย คนทั่วไปเข้าถึงได้ง่ายและแพร่หลายในปัจจุบัน

2) หน่วยงานของรัฐหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องกับกีฬาเทนนิส ควรดำเนินการจัดกิจกรรมการแข่งขันกีฬาเทนนิสเป็นประจำ ทั้งการแข่งขันของเยาวชนและของบุคคลทั่วไป เพื่อให้เกิดการรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิส กระตุ้นความสนใจของคนทั่วไปให้หันมาเล่นกีฬาเทนนิสเพิ่มมากขึ้น และผู้ใหญ่ในครอบครัวจะสามารถชักชวนบุตรหลานให้เล่นกีฬาเทนนิสได้ นอกจากนี้ ยังทำให้

เกิดผู้แข่งขันที่ประสบความสำเร็จในการแข่งขัน เกิดนักกีฬาเทนนิสรุ่นใหม่ๆ ที่มีชื่อเสียง และเป็นแรงบันดาลใจให้เกิดความสนใจในกีฬาเทนนิส

3) จากการที่ผู้ปกครองได้ให้ความสำคัญกับด้านการสื่อสาร ในด้านครูผู้สอนมีความสามารถและมีประสบการณ์สอนไม่ต่ำกว่า 5 ปี อยู่ในระดับมาก การสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับบุคลากรผู้สอนเทนนิสที่มีความสามารถ และมีประสบการณ์สูง จึงมีความสำคัญ และเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะช่วยกระตุ้นให้เกิดการส่งเสริมให้เยาวชนมาเล่นเทนนิสเพิ่มขึ้นได้ หน่วยงานของรัฐหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องกับกีฬาเทนนิสจึงควรให้ความสำคัญต่อการพัฒนาความสามารถและมาตรฐานผู้สอนกีฬาเทนนิส

4) ควรมีการสร้างฐานข้อมูลออนไลน์ที่เป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลของผู้สอนเทนนิสที่เป็นปัจจุบัน เช่น ที่ตั้งของสนามที่เปิดสอน ระดับราคา ประสบการณ์ในการสอน เป็นต้น เพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับผู้สอนสามารถเข้าถึงได้ง่าย มีตัวเลือกที่เหมาะสมสำหรับผู้ปกครองในการตัดสินใจให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส

ข้อเสนอแนะด้านนโยบาย

1. หน่วยงานของรัฐและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับกีฬาเทนนิสควรมีการประชาสัมพันธ์หรือรณรงค์ให้ผู้ปกครองทั่วไปส่งเสริมให้เยาวชนมีกิจกรรมการออกกำลังกายในเวลาว่าง นอกเหนือจากการเรียน เพื่อให้เยาวชนไทยได้ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ มีสุขภาพกายและจิตใจที่ดี

2. หน่วยงานของรัฐและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับกีฬาเทนนิสควรส่งเสริมการแข่งขันกีฬาเทนนิส เพื่อสนับสนุนให้เกิดนักกีฬาเทนนิสรุ่นใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น และควรจัดให้มีการประชาสัมพันธ์การแข่งขันอย่างทั่วถึง รวมถึงจัดให้มีการรับสมัครแข่งขัน มีการให้ทุนในการสนับสนุนค่าสมัครแข่งขัน เพื่อกระตุ้นให้ผู้ปกครองของเยาวชนที่เล่นเทนนิสเพื่อนันทนาการ สนใจสนับสนุนให้เยาวชนเล่นเทนนิสเพื่อความเป็นเลิศในวงการเทนนิสเพิ่มขึ้น

3. หน่วยงานของรัฐและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับกีฬาเทนนิสควรมีนโยบายในการพัฒนาบุคลากรผู้สอนกีฬาเทนนิส ด้วยการจัดให้มีการอบรมความรู้ด้านการออกกำลังกาย ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาพื้นฐาน และกำหนดให้ผู้สอนกีฬาเทนนิสต้องผ่านการอบรมจึงจะสามารถสอนกีฬาเทนนิสเป็นอาชีพได้ เพื่อให้การเรียนการสอนกีฬาเทนนิสมีมาตรฐาน มีความน่าเชื่อถือ และผู้สอนสามารถสอนเทนนิสโดยมีพื้นฐานทางกีฬาที่ถูกต้อง

4. หน่วยงานของรัฐควรจัดให้มีศูนย์กลางของกีฬาเทนนิสในแต่ละภูมิภาค สำหรับเป็นศูนย์กลางในการจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมให้เกิดการเล่นกีฬาเทนนิสในภูมิภาคต่างๆ เป็นศูนย์กลางในการจัดอบรมผู้สอนเทนนิส รวมถึงเป็นสถานที่ฝึกซ้อมและจัดการแข่งขันของนักกีฬาเทนนิสอย่างเป็นระบบ เพื่อให้เกิดการสื่อสารข่าวสารและเผยแพร่องค์ความรู้เกี่ยวกับกีฬาเทนนิสในระดับภูมิภาค นำไปสู่การดึงดูดให้มีผู้เล่นเทนนิสเพิ่มขึ้น และเป็นการสร้างนักกีฬาที่มีศักยภาพเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาวงการเทนนิสไทย

5. สถาบันสอนกีฬาเทนนิส ควรมีการพัฒนาสนามเทนนิสให้มีมาตรฐานและมีสภาพสมบูรณ์ ใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ รวมถึงพัฒนากระบวนการฝึกซ้อมให้มีความหลากหลาย นำองค์ความรู้ใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการฝึกซ้อมอยู่เสมอ พัฒนาหลักสูตรการเรียนเทนนิสให้มีมาตรฐาน เหมาะสมกับระดับความสามารถของเยาวชนผู้เรียนและความคาดหวังของผู้ปกครอง

6. ผู้ให้บริการสนามเทนนิส ทั้งหน่วยงานของรัฐและองค์กรเอกชน ควรพิจารณาเพิ่มจำนวนสนามเทนนิสในร่ม เพื่อสร้างแรงจูงใจให้ผู้ปกครองที่ต้องการส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาในร่มหันมาส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสเพิ่มขึ้น

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป ดังนี้

1. ควรขยายขอบเขตพื้นที่ในการวิจัยให้กว้างขึ้น โดยศึกษากลุ่มตัวอย่างในภูมิภาคต่างๆ นอกเหนือจากเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อศึกษาเปรียบเทียบปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสว่ามีความแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร

2. จากการให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านความสามารถและประสบการณ์ของครูผู้สอนเทนนิสของผู้ปกครอง จึงควรมีงานวิจัยที่ศึกษาด้านคุณลักษณะที่ดีของผู้ฝึกสอนกีฬาเทนนิส ทั้งจากมุมมองของผู้ฝึกสอน ผู้ปกครอง และนักเรียน เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของผู้ฝึกสอนกีฬาเทนนิสในประเทศไทย

3. ควรมีการศึกษาถึงความสำคัญของมุมมองของผู้บริโภคซึ่งส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครอง ในการส่งเสริมให้เยาวชนเล่นกีฬาประเภทอื่นๆ เพื่อเป็นแนวทางพัฒนาวงการกีฬาของประเทศไทย

4. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยควรมีข้อความที่กะทัดรัดและเข้าใจง่าย เพื่อไม่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามเกิดความเบื่อหน่ายในการตอบแบบสอบถาม

THE MAKING OF PARENTS IN SUPPORTING YOUTH TENNIS PLAYER IN
BANGKOK METROPOLIS

JITTAPOO KLINPRACHUM 5436181 SHSM/M

M.A. (SPORTS MANAGEMENT)

THESIS ADVISORY COMMITTEE: PRAM INPROM, Ph.D. (PHYSICAL
EDUCATION), NUG-ROB RAWANGKARN, Ph.D. (VOCATIANAL
EDUCATION)

EXTENDED SUMMARY

Background and Statement of Problems

Exercise is an activity for all ages and gender that provides tremendous benefit to body, mind and socialization of a person. In order to persuade individual to exercise regularly and extensively, exercise must be made into fun and enjoyable activity. Thus, sports are one crucial instruments to install individual love of exercise as well as enhancing healthy body and mind.

Tennis is one of popular sports worldwide, including Thailand where youth and the general public increase their attention in tennis as being seen from the number of tennis court throughout the country, including the general public consistently watching tennis tournament, as much as other sports.

In Thailand, Tennis received the government support by including such sports as a part of extensive National Sport Development Plan that covers not only health, recreation and competition excellence and professional tournament (Apichat Gonsoi, 2012, P.7). In spite of that, tennis is one of the sports easily trained, but yields tremendous benefits, not only from exercising, but also practicing thought and emotion as well as there are many tennis court available in most area, especially in Bangkok Metropolis. Therefore, tennis is another sport that the general public should

be encouraged to play more tennis as one of exercise activities for healthy body, especially children and youth.

In order to stimulate the youth's interest in tennis, parents play important roles in doing so, which is coincided with the work of Bois (2005) on parents' influence on children's exercise activities to give indication that the parents' roles and beliefs directly influence the children's exercise habit. In addition, the research study of Cote (1999) on the family influence toward children's sport competency and talent suggests that the family surroundings is critical component for inspiring children and developing competency in each sport.

The aforementioned statement stirred up the interest in studying the decision of parents in supporting youth tennis player in Bangkok Metropolis in order to apply the acquired body of knowledge as the guidelines to develop more youth tennis players.

Research Objective

This research aims for the following objectives:

1. To study the decision-making of parents in supporting youth tennis player in Bangkok Metropolis from the consumer point of view.
2. To study the decision-making of parents in supporting youth tennis player in Bangkok Metropolis from the parent attitude and expectation.

Research Conceptual Framework

This research is the study on the decision- making of parents in supporting youth tennis player in Bangkok Metropolis by engaging the concepts, theories and relevant researches to construct the research framework as follows:

Independent Variables

1. Consumer point of view comprised of the parents' expectation, parents' convenience, expenses on playing tennis, and distribution of tennis news,
2. Parent's attitude

3. Parent's expectation

Dependent Variables

The decision-making of parents in supporting youth tennis player in Bangkok Metropolis

Expected Benefits

It is expected that this research outcome would benefit the following areas:

1. To learn priority on consumer viewpoint, including the attitude and expectation affecting the decision-making of parents in supporting youth tennis player in Bangkok Metropolis
2. Research findings can be used as the guidelines to develop or update the administrative guidelines and arrange tennis instruction of the organization and the tennis coach as well.
3. Research findings can help guiding the parents to support more tennis player.

Research Methodology

The Survey study on the making of parents in supporting youth tennis player in Bangkok Metropolis constructed the questionnaire with the following research procedures:

1. Population and Sample

Research Population

Population in this research were parents of youth tennis player in Bangkok Metropolis.

Research Samples

The researcher had identified definite sample size in case the population were large number and uncertain by applying the Estimation of Population Proportion with the population proportion of 5 percent or .05 and identify the Reliability 95 percent with the miscalculation not exceeding 5 percent, which derived

at 385 samples. The researcher collected and used the data from 400 samples for analysis.

This research employed Quota Sampling for sample selection by giving equal number of sample size each group and identified sample group based on Bangkok Local Administration in 6 areas as follows: Central Bangkok, North Bangkok, East Bangkok, North Thonburi, and South Thonburi as well as divided the tennis courts in each area into 3 sizes, namely small (1-3), medium (4-6) and large tennis courts (7 and over) to spread out population numbers.

The quota system was set up for this research to collect data from 6 groups based on the tennis court location. Furthermore, in each area, the proportion of data collection was divided into 3 groups based on the size of tennis court. Data were collected from each type so that 18 tennis courts were selected for data collection from 23 samples in each site.

Because there have not been any large tennis court located in Central Bangkok, North and South Thonburi, the Metropolis, the researcher divided the quota for collecting data from samples into half, ranking from large to small and medium tennis courts with Simple random sampling to derived at the proper tennis courts for collecting data in each area.

Accidental Sampling was used to collect data from samples, namely, parents of youth tennis players at all 3 sizes 6 Tennis Courts in Bangkok Metropolis.

2. Research Instrument

A set of questionnaire was constructed to study factors affecting parents' decision in supporting youth tennis player in Bangkok Metropolis by designing with Check List, Close ended Questionnaire and Open ended Questionnaire, allowing the samples to answer questions by themselves.

3. Steps for building research tool

In this research, the researcher constructed the questionnaire to collect data based on the following procedures:

1. Gathering data in details as the guidelines to construct questionnaire.

2. Taking the constructed questionnaire to the Thesis Advisor and 5 field experts to verify content accuracy and validity with Index of item Objective Congruence: IOC. Each IOC value 0.5-1.00 is considered agreeable (Somnuk Patthiyathanee, 2006, P. 220). In this research, the IOC valued 0.97, indicating the IOC of both content and language.

3. The questionnaire was tried out with 30 non-sample parents, but parents who encouraged their children to play tennis at Tennis Court, Mahidol University, Salaya before conducting the Reliability test on the outcome, using Cronbach's Alpha Coefficient that yielded value above 0.7. As a result the acquired Reliability was 0.91, having statistically significance and thus indicated high Reliability.

4. Updating the questionnaire based on the recommendation of the thesis advisor and experts.

5. Collecting data from samples with the completed questionnaire.

Research Results

Analysis results on the decision-making of parents in supporting youth tennis player in Bangkok Metropolis are being presented in the following 5 sections:

1. Analysis results on respondents' demographic information:

The finding results indicate that of 400 respondents, the vast majority or 52.3 percent were females, aged 41-50 years old at 58 percent, whereas 88.3 percent completed Bachelors' Degree, 45.5 percent own businesses and 43.8 percent earned monthly average family income of 75,000-100,000 Baht.

2. Analysis result on respondents' tennis-related behavior

The finding results indicate that of 400 respondents, the vast majority or 76.5 percent supervised male youths than female youths, aged 6-21 years old at 50.3 percent, whereas 42.3 percent had youths under their supervisions playing tennis less than 3 hours weekly, and 45.1 percent played tennis between 15.00-18.00 hours. Total 22.6 percent played tennis on Saturday the most, followed by Sunday 18.6 percent, 93.8 percent travelled to play tennis by automobile and 52 percent spent 30-60 minutes

on travelling time, meanwhile 46.3 percent spent between 200-400 Baht each time playing tennis and 67 percent had at least 1 family member playing tennis .

3. Analysis results on respondents' opinions regarding priority consumers on the decision to support youth tennis players

Parents' expectation: Research results indicate that all 400 respondents gave the highest priority to the parents' expectation ($\bar{x} = 4.41$). Considering each item, the findings suggest the one with the highest Mean is healthy offspring and health personality ($\bar{x} = 4.87$), followed by the offspring has outdoor sport activities ($\bar{x} = 4.69$).

Parents' Convenience: Research results indicate that all 400 respondents gave high priority to the parents' convenience ($\bar{x} = 4.08$). Considering each item, the findings suggest the one with the highest Mean is tennis court or tennis class located near home or workplace personality ($\bar{x} = 4.23$), followed by convenience in travelling to play tennis ($\bar{x} = 4.21$).

Cost of playing tennis: Research results indicate that all 400 respondents gave high priority to the cost of playing tennis ($\bar{x} = 3.84$). Considering each item, the findings suggest the one with the highest Mean is the appropriateness of traveling time ($\bar{x} = 4.08$), followed by reasonable travelling cost to play tennis ($\bar{x} = 3.93$).

Channel of communication on playing tennis: Research results indicate that all 400 respondents gave high priority to the channel of communication on playing tennis ($\bar{x} = 3.88$). Considering each item, the findings suggest the one with the highest Mean is the instructor is competent with teaching experiences at least 5 years ($\bar{x} = 4.36$), followed by inspiration from famous tennis player or successful tennis tournament winner. ($\bar{x} = 4.14$).

4. Analysis results on respondents' opinions regarding parents' attitude and expectation affecting the decision to support youth tennis players

The research findings suggest that all 400 respondents gave the highest priority overall to attitude ($\bar{x} = 4.30$). After considering each item, it was found that the item with the highest Mean is Tennis helps to develop physical stamina, emotional

stability and personality ($\bar{x} = 4.82$), followed by the second highest Mean regarding Tennis is the sport allowing the player to spent leisure time for own benefit ($\bar{x} = 4.80$).

The respondents gave high priority to expectation ($\bar{x} = 3.82$). After considering each item, it was found that the item with the highest Mean is instilling the offspring to prefer and enjoy exercise ($\bar{x} = 4.72$), followed by the item on you expect your offspring playing Tennis to develop special talent ($\bar{x} = 4.53$).

5. Analysis results on respondents' opinions and recommendations regarding decision to support youth tennis players

The research findings suggest that the vast majority of respondent agreed and recommended the most in instruction method, namely, the item regarding **arranging tennis courses systematically** with the focus on 19 items or 14.84 percent, followed by the support from the parties involving both public and private sectors, including 12 items or 9.35 percent that related to respondent's opinion on the Lawn Tennis Association of Thailand Under His Majesty's Patronage should seriously promote tennis with more concrete support, respectively.

Research Discussion

1. Respondents' demographic data

The research findings suggest that the vast majority are females aged between 41-50 years, graduated at least Bachelor's degree, established own business and having earned average monthly income of the entire family combined 75,000-100,000 Baht.

2. Respondents' reaction to playing tennis

The research findings suggest that the vast majority of respondents yielded tennis support to more male youths than females, which is coincided with the study of Arpawan Sungsir (2010) on Factors Affecting the Decision Making of Parents in Selecting Tennis Teaching Service. The study indicates most youths are males. The findings is also in line with the concept of Hurlock (Metinee Teachavittayakul, 2002)

who mentioned that a boy is expected to be competent in sports, work, and career, which agreed with the work of Charoentat Jintasaeree (n.d. as cited in Pichit Putjun, 2004) who stated that a male and a female although differed in anatomy and physiology during children, and the competency between both sexes are not much different during that age. However, when they both turned 10, from 10 years to 14 years, boys are likely to be more active than girls partly because female's body structure tends to develop less muscles and small bones than boys. To researcher, the parents' understanding on anatomy and physiology, including their expectations toward these youths are factors contributed to the parents' decisions to support more male youths to play tennis than female youths.

Besides, the vast majority of respondents support youths aged 6-12 years or 50.3 percent, which coincided with the study of Siriwan Saereerat (2003) who mentioned that the consumers' decisions received influence from personal attributes, namely, family life cycle. In other words, a family with children older than 6 years is more financial stable, enabled to purchase consumption goods such as foods, clothes, stationery and arrange recreation activities for their children as well as having played tennis as one type of youth recreational activities.

The vast majority of respondents allowed the children to play tennis less than 3 hours per week which indicates that many parents preferred their offspring to play tennis during their spare time instead of doing other activities. Somehow, this is more of recreational purposes than the support for tournament or professional tennis player.

The vast majority of respondents had their children playing tennis during 15.00-18.00 hours and on Saturday the most, followed by Sunday. This finding is coincided with the study of Udomrat Manosroi (1983) on Conditions and Problems in Teaching Tennis of Tennis Teachers in Bangkok Metropolis who found that people played tennis between 16.00-18.00 hours on Saturday and Sunday the most. The vast majority of respondents had their offspring coming to play tennis by private automobile, in line with the current trend where people prefer to travel by own automobile. Therefore, parking space is essential to make car parking more convenience. Parking spaces must be available in sufficient numbers. The findings also suggest that most respondents spent 30-60 minutes traveling, which confirmed

that for traveling convenience, tennis court should not be too far for the service user to travel to within 30-60 minutes.

The vast majority of respondents spent 200-400 Baht each time the children playing tennis, which most parents accepted as reasonable price. Furthermore, the findings indicates that majority of respondents had at least 1 family member playing tennis each time as well as preferred having own offspring taking tennis lesson with the instructor instead of having them playing tennis as the family activities between family members.

3. Respondent's opinions Consumer point of view affecting decision to support youth tennis player

The discussion on respondent's opinion regarding consumer point of view is presented as follows:

Parents' expectations: It was found that the item received the highest Mean is wanting the offspring to maintain good health and nice personality in which the findings coincided with the study of Arpawan Sungsiiri (2010) on Factors Affecting the Decision Making of Parents in Selecting Tennis Teaching Service. It was found that the vast majority of parents had intended for their offspring to play tennis for healthy body and mind. This finding is also coincided with the study of Suebsai Boonwerabute (1998) on the motivation for playing sports and exercise that it involves physical appearance and physical capacity such as good physical proportion and body strength and physiological reasons such as Health Status.

As for **parent's convenience**, the findings suggest that the item received the highest Mean is the location of tennis court or tennis class close to home or workplace. This concept is in line with the study outcome of Arpawan Sungsiiri (2010) on Factors Affecting the Decision Making of Parents in Selecting Tennis Teaching Service. It was found that majority of parents gave the highest priority to location and arrangement because the parents may take their offspring to play tennis themselves. Therefore, they preferred traveling to the convenience location. This finding is also coincided with the work of Narinrat Saisribundit (2009) on Marketing Strategy Affected to Parents' Decision Making on Taking Students to Study in Private

Kindergarten Schools, Amphoe Mueang, Nakhon Ratchasima. The findings suggest the parents gave the highest priority to the location arrangement, whether the school is located near home, convenience travelling to and from. In addition, this findings is also agreed with the work of Chatrayaporn Samoejai (2004) on the distribution of services required the consideration of location because certain service the customers must travel to the place of business by themselves.

Regarding to **the cost of playing tennis**, the research findings indicates that the item with the highest Mean is the appropriate time spent coming to play tennis. However, for the researcher, other costs such as money spent on purchasing tennis equipment, the use of tennis court and application fees on tennis classes. All of these costs are undetermined by the parents. Eventually, the parents must decide based on the actual cost to acquire merchandise and services, mainly, time spent in travelling. This concept is in line with the work of Lauterborn (1990) who mentioned that one should concern about the cost associated with the purchase that increased prior to the actual purchase such as, travelling cost.

Moreover, the findings are also coincided with the study results of Somsrak Pongkee (2003) on Parents Expectation on Education Management of Suphanburi Sport School. The findings suggest that school location had tremendous influence on the parents' decisions-making whereas other items such as school located to the area easily access and quite convenience for travelling to and from, with no problem on traffic. Congestion, saving on traveling cost and time then, the educational institutes should be located near the learner's place of residence.

Channel of communication on playing tennis: The research findings suggest the item with the highest Mean is the tennis instructor must have teaching experiences at least 5 years, which indicates the majority of respondent support youth to play tennis by allowing the children to learn with the instructor instead of teaching own children or having them learning from family members. The concept of giving priority to instructor is coincided with the work of Somsrak Pongkee (2003) on Parents Expectation on Education Management of Suphanburi Sport School. The findings suggest that the parents had high expectation for the instructor to be knowledgeable in teaching. As being seen, instructor is the most significant

contributor to youth's learning, the parents are then decided to consider the qualification of instructor first thing on their lists.

4. Respondents opinions regarding the parents' attitude and expectation effecting parents' decision-making to support tennis youth player

Attitude: The research findings suggest the item with the most Mean is tennis helping to develop physical, emotional and personality of the learner which is coincided with the study of Somsrak Pongkee (2003) on Parents Expectation on Education Management of Suphanburi Sport School. The findings suggest that the parents had high expectation for the school to build and enhance morale. As being seen, the parents had high expectation toward educational system management at Suphanburi Sports School, particularly on building and enhancing morale. The parents who encouraged then offspring to play sports do so, expecting sports to develop offspring healthy body but also hope for healthy mind with firm commitment in the moral ethics.

Expectation: The research results suggest that the item with the highest Mean is instill offspring with the love of exercise for fun and enjoyment. As being seen, the parents who support their offspring to play tennis expected the youth to enjoy exercise the most, the findings is coincided with the work of Aram Tangjai (1990) who mentioned that the stimulation for the youth to participate in sports are neither the player's interest nor uninterested, but it doesn't help improving the sports competency. Nonetheless, any player interested in playing sport would help him to improve his skill even further and never give up when facing hardship. As being seen, the vast majority of parents expect their offspring to enjoy exercise and play tennis for recreation rather than doing it for the tournament. This findings is coincided with the study of Siriwan Saereerat et.al. (2007) who mentioned about the family life cycle that family with children over 6 years old preferred buying foods, clothes, stationery and paying for recreation for the children.

5. Respondents opinions regarding the opinions and recommendations on decision-making to support tennis youth player

The findings from the open ended question suggest that the vast majority of respondents gave the most opinion and recommendation on managing teaching system, particularly on the tennis instruction courses, which indicate the need of parents to understand the coach teaching technique. In the consumer perspective, parents are consumers with real need and decided to consume from the information received. In this case, Tennis courses must be clearly arranged in systematically order. Most important, the communication channel must be opened to inform the parents. Furthermore, clearly identify the teaching courses is being one way to set the teaching standard for laying the foundation in developing teaching courses for the instructor.

The next item that the respondents expressed their opinions and gave recommendations is the support from concerned parties especially public and private sectors, including the Lawn Tennis Association of Thailand under His Majesty Patronage should seriously promote tennis and more concrete, which reflected the government provide academic support and arrange competition with the business collaboration that led to continuous movement in tennis, including giving priority to distributing information to the public on operational plan to support tennis, especially to a group of parents who interested in encouraging their offspring to exercise in order to create new generation of tennis players.

Research Recommendations

The research results on the making of parents in supporting youth tennis player in Bangkok Metropolis led to the following recommendations:

1. Parents' Expectation

1) The parents' support for more tennis youth player increased. Therefore, there should be more publicity on the benefit of playing tennis as to motivate the parents to give more attention to tennis and be aware of the benefit to youth from playing tennis, both physical and emotional benefits.

2) The standard of teaching tennis should be updated, both in equipment and location such as tennis court completeness and tennis ball quality.

3) Tennis instructor must be knowledgeable with tennis teaching experiences, able to set up teaching courses clearly and systematically for the parents to have confident so that tennis would be able to respond to the need of parents to support youth playing sports.

2. Parents' convenience

1) The tennis court operator, public or Private Tennis Academy should facilitate traveling such as provide ample parking space in the clean, and safe surroundings with convenient stores located in such area.

2) Tennis Court should hire the personnel who are capable of answering the questions regarding the use of tennis facilities or services as well as on the tennis courses offered for youth.

3) The Tennis Academy should have the personnel who can answer the parents' questions so the interested parents are at ease when they bring their children to play or learn tennis.

3. Cost on Playing Tennis

1) Tennis court operators and instructors should set up fair prices for tuition and tennis court fees, perhaps using the common price that widely accepted by the instructors and service providers as well as explicitly informing the public on the charges.

2) The government agencies should encourage the villager or the locals to build tennis courts for the people who took interest in Tennis and set up the reasonable fees so the parents realized that the money spent traveling to play tennis worth the time and effort.

4. Distributing Tennis related information

1) The government agencies or organizations related to tennis should convey the message to the parents so they may learn the benefits that youth could receive from playing tennis as well as distributing the news on learning tennis such as

location of tennis school, location of tennis court and service fees through various media channels, including online communication that cost less and the public could access information easily.

2) The government agencies or the organizations related to tennis should arrange the sport contest on regular basis, both youth and general public in order to learn more about tennis as well as motivate people to play more tennis. So, the adult could persuade their offspring to love sports, Furthermore, when the person is reaching their goals, and well-known tennis players emerged as the inspiration to the next generation.

3) Further from the parents interested in communication channel, qualified instructor with at least 5 years teaching experiences received high priority as well and being one of the factors to motivate more youths in playing tennis. Therefore, the government agencies or the sport organizations should pay close attention to improve the tennis instructor standard and competency.

4) The online database should be set up as the tennis archive so the parents could access instructor information as well as able to choose right instructor for own offspring.

Policy Recommendations

1. The government agencies and tennis related organizations should broadcast or put up the campaign to promote exercise so that the youth could have activities during spare time beyond classroom as well as promoting healthy body and strong mind.

2. The government agencies and tennis related organizations should promote tennis tournament to encourage new generation of tennis players, including thorough publicity, accepting application for tournament, setting up funds to support tournament application fees in order to motivate the parents whose children play tennis for recreation to take interest in tennis aiming to achieve tennis excellence.

3. The government agencies and tennis related organization should set the policy to better tennis instructors by arranging exercise training, providing basic knowledge on Sport Sciences as well as set up the requirement for tennis instructor to

pass the tennis training before becoming professional tennis instructor in order to maintain the standard tennis teaching as well as making it more reliable with the instructor who has correct teaching.

4. The government agencies should establish the Regional Tennis Center as the center to arrange activities promoting playing tennis in each region, being the Training Center for training tennis instructor, including setting up training facilities and tennis tournament systematically in order to distribute information and body of knowledge at the regional level, leading to more tennis players as well as being the procedures to build up potential athletes for developing Tennis community in Thailand.

5. The Tennis Academy should upgrade the tennis court by making it up to the standard requirement and in the perfect condition, having used good quality equipment, including improving the training process by making it more diverse and constantly applying new body of knowledge as well as developing tennis teaching courses to meet the standard requirement and appropriate for the learner competency and parents' expectation.

6. The tennis court service providers, public and private sectors should consider increase indoor tennis courts to persuade the youths enjoying indoor sports to take up more tennis.

Recommendation for Further research

The following recommendations are made:

1. The research scope should be expanded by including the study of samples in different regions besides Bangkok Metropolis in order to allow comparison in factors affecting decisions to support tennis youth players to find any difference and how.

2. With the focus on tennis instructor competency and experiences, there should be the research on tennis instructor good attributes from the instructor perspectives, including the parents and students point of views to set up the guidelines to improve tennis instructor qualification and standard in Thailand.

3. There should be the study how consumer's perspective created the impact on parents' decision-making to support youth in playing other sports so that the outcome could be the guideline to improve sports in Thailand.

4. Research instrument such as the questionnaire should be concise and simple so the respondents would not be boring when answering the questionnaire.

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

- กัลยา วานิชย์บัญชา. (2550). *สถิติสำหรับงานวิจัย*. กรุงเทพฯ: ภาควิชาสถิติ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กาญจนา คำสุวรรณ และนิศยา เสาร์มณี. (2521). *จิตวิทยาเบื้องต้น*. กรุงเทพฯ: การเวก.
- กฤษฎา ปาณะเสรี. (2551). *ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเล่นกีฬาออลเลย์บอลชายหาดของนักกีฬาทennis ที่เข้าร่วมการแข่งขัน กีฬายาวชนแห่งชาติ ครั้งที่ 24*. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาการจัดการการกีฬา มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม.
- จุฑาทิพย์ อึ้งเจริญ. (2555). *ปัจจัยในการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งบุตรหลานเข้าเรียนโครงการจัดการเรียนการสอนตามหลักสูตรกระทรวงศึกษาธิการเป็นภาษาอังกฤษ (English Program) โรงเรียนชลกันยานุกูล สังกัด สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยมศึกษา เขต 18*. วิทยานิพนธ์ศึกษามหาบัณฑิต, สาขาวิชาการบริหารการศึกษามหาวิทยาลัยบูรพา.
- นัตยาพร เสมอใจ. (2547). *การจัดการและการตลาดบริการ*. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดเคชั่น.
- นัตริชัย พานิชการ. (2554). *การตัดสินใจของผู้ปกครองที่ส่งบุตรหลานเข้าเรียนในโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี*. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิทยาการจัดการอุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.
- ชัชวาล เพ็ชรไทย. (2550). *การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมนักเรียนเข้าเรียนในโรงเรียนกีฬา สังกัดกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา*. วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาการบริหารการศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง.
- ชนินันท์ โรจน์เจริญงาม. (2546). *ส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกโรงเรียนนานาชาติของผู้ปกครองในเขตกรุงเทพมหานคร*, สารนิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร.
- ชมชื่น สมประเสริฐ. (2542). *รูปแบบการเสริมสร้างแรงจูงใจในการทำงานของพยาบาล*. วิทยานิพนธ์การวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ประยุกต์, สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทร วิโรฒ ประสานมิตร.

- ชลิต ลิมนะเวช. (2545). *Cutting Edge CRM*. กรุงเทพฯ: ทิปป์ พอยต์.
- ณิพัทธ์ วชิรชัยเกียรติ. (2552). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกเรียนคนตรีสากลของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร*. ปรินญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ดารา ทีปะปาล. (2542). *พฤติกรรมผู้บริโภค*. กรุงเทพฯ: รุ่งเรืองสาส์นการพิมพ์.
- ดารณี พานทองพาลุสุข. (2532). *ทฤษฎีการจูงใจ*. กรุงเทพฯ: ฝ่ายตำราและอุปกรณ์การศึกษา มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ต่อพงศ์ คลังกรณ์. (2548). *แรงจูงใจในการเล่นกีฬาเทนนิสของประชาชนที่สนามกีฬาการกีฬาแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2547*. ปรินญาบัณฑิตศึกษามหาบัณฑิต, สาขาพลศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- เต็มศักดิ์ สุขวิบูลย์. (2552). *ข้อคำนึงในการสร้างเครื่องมือประเภทประมาณค่า (Rating Scale) เพื่องานวิจัย*. ค้นเมื่อ 22 กันยายน 2558, จาก ms.src.ku.ac.th/schedule/Files/2553/Oct/1217_086.doc
- ถวิล ชาราโกชน์. (2546). *จิตวิทยาสังคม*. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.
- นพ ศรีบุญนาค. (2546). *ศาสตร์การจัดการ*. กรุงเทพฯ: สุตรไพศาล.
- นลินรัตน์ สายศรีบัณฑิต. (2552). *กลยุทธ์ทางการตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งนักเรียนเข้าเรียนในโรงเรียนอนุบาลเอกชน*. สาขาบริหารการศึกษา, มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา.
- นวลละออ สุภาพล, (2527). *ทฤษฎีบุคลิกภาพ*. กรุงเทพฯ: ภาควิชาจิตวิทยา คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร.
- บุริม โอทกานนท์. (2555, มิถุนายน). *4c's การตลาดปฏิวัติ*. สืบค้น 22 กันยายน 2556, จาก http://inside.cm.mahidol.ac.th/mkt/attachments/524_4C%20Marketing.pdf.
- ประชุม รอดประเสริฐ. (2535). *นโยบายและการวางแผน*. กรุงเทพฯ: เนติกุลการพิมพ์.
- ปริญญา ลักขิตานนท์. (2544). *จิตวิทยาและพฤติกรรมผู้บริโภค*. กรุงเทพฯ: ทิปป์ พอยต์.
- พรพิรุณ หาญนอก. (2549). *ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งนักเรียนเข้าศึกษาในโรงเรียน: กรณีศึกษาโรงเรียนกีฬากรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์ศึกษาศาสตร์ มหาบัณฑิต, สาขาพลศึกษา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- พิชิต ภูติจันทร์. (2547). *วิทยาศาสตร์การศึกษา*. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.
- พิศมัย วิบูลย์สวัสดิ์, วิศิษฐ์ศักดิ์ ไทยทอง, พรพิมล วราวุฒิปุททพงศ์ และ แสงสุรีย์ สำอางค์กุล. (2528). *จิตวิทยาสังคมร่วมสมัย*. กรุงเทพฯ: สยามศึกษา.

- พิบูล ทีปะปาล. (2545). *หลักการตลาด: ยุคใหม่ในศตวรรษที่ 21*. กรุงเทพฯ: มิตรสัมพันธ์กราฟฟิค.
- พิมลวรรณ หนูแก้ว. (2550). *พฤติกรรมการณ์ตัดสินใจเลือกซื้อรองเท้าวิ่งของผู้ออกกำลังกายในศูนย์กีฬาในเขตกรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาการจัดการการกีฬา คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล.
- เพชรี หาลาภ. (2538). *ความคาดหวังของผู้บังคับบัญชาระดับกลางที่มีต่อบทบาทการปฏิบัติงานของผู้บังคับบัญชาระดับล่าง ในโรงงานอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติก*. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาจิตวิทยาอุตสาหกรรม, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- เพ็ญพรรณ มุลมงคล. (2548). *แรงจูงใจในการเลือกเล่นกีฬายกน้ำหนักของนักกีฬาโรงเรียนกีฬา ปีการศึกษา 2547*. ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต, สาขาวิชาพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ภูริทัต สิงหเสม. (2555). *จิตวิทยาพื้นฐาน*. มปท: มปพ.
- มธุรส สว่างบำรุง, (2542). *จิตวิทยาทั่วไป*. กรุงเทพฯ: กิตติการพิมพ์.
- มาลินี จุโฑปะมา. (2554). *จิตวิทยาการศึกษา*. กรุงเทพฯ: เรวัตการพิมพ์.
- เมทินี เตชะวิทยากุล. (2545). *ความคาดหวังของผู้ปกครองที่ส่งบุตรหลานเข้าเรียนดนตรีตามโครงการศึกษาดนตรีสำหรับบุคคลทั่วไป วิทยาลัยดุริยางคศิลป์ มหาวิทยาลัยมหิดล*. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาดนตรี วิทยาลัยดุริยางคศิลป์ มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ไมตรี ไชยมงคล. (2554). *การตัดสินใจเลือกเรียนในมหาวิทยาลัยของนักกีฬามหาวิทยาลัยนเขตกรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาการจัดการทางการกีฬา คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ยุทธการ ขาววรรณ. (2552). *แรงจูงใจในการเลือกเล่นกีฬาเรือพายของนักกีฬาเรือพายในประเทศไทย*. ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ยุทธนา ธรรมเจริญ. (2541). *พฤติกรรมกรบริโภค*. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.
- ลอนเทนนิสสมาคมแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์. (2556). *กฎระเบียบสมาคม*. สืบค้นเมื่อ 3 พฤศจิกายน 2556, จาก <http://www.ltat.org/rule.html>.
- วิวัฒน์ชัย กุลมาตย์. (2526). *จิตวิทยาทั่วไป*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- วีระรัตน์ กิจเลิศไพโรจน์. (2547). *การตลาดธุรกิจบริการ: Service Marketing*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.

- วุฒิชัย จำนงค์. (2523). *พฤติกรรมการตัดสินใจ*. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.
- ศิริรัตน์ ไสภาคิชฐพงษ์. (2553). *การเปรียบเทียบความคาดหวังและระดับสภาพความเป็นจริงที่ได้รับของผู้ปกครองต่อการเรียนเปียโนของบุตรหลาน โรงเรียนดนตรีปิ่นนคร (สถาบันดนตรีเคพีเอ็น สาขาเซ็นทรัลปิ่นเกล้า)*. ปรินญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาดนตรี บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์, (2543). *หลักการตลาด*. กรุงเทพฯ: ชีระฟิล์ม.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์, ปรินญา ลักขิตานนท์ และ สุภร เสรีรัตน์. (2533). *การบริหารการตลาดยุคใหม่*. กรุงเทพฯ: พัฒนาศึกษา.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์, สุภร เสรีรัตน์, ปณิศา มีจินดา และ อรทัย เลิศวรรณวิทย์. (2550). *กลยุทธ์การตลาดและการบริหารเชิงกลยุทธ์โดยมุ่งที่ตลาด*. กรุงเทพฯ: ธนัชการพิมพ์.
- สถิต วงษ์สวรรค์. (2529). *จิตวิทยาสังคม*. กรุงเทพฯ, บำรุงสาส์น, 2529.
- สมนึก ภัททิยธนี (2549). *การวัดผลการศึกษา*, พิมพ์ครั้งที่ 5, กอปลินธุ์: ปรุสถานการพิมพ์.
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (ม.ป.ป.). *รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน จำแนกตามภาค และจังหวัด พ.ศ. 2541-2558*. สืบค้นเมื่อ 30 มกราคม 2559, จาก <http://service.nso.go.th/nso/web/statseries/statseries11.html>
- สำราญ ปิ่นทอง. (2536). *เหตุผลของผู้ปกครองที่ใช้ในการเลือกส่งบุตรเข้าเรียนโรงเรียนสาธิตในสังกัดวิทยาลัยครูและสังกัดมหาวิทยาลัย เขตกรุงเทพมหานคร*. ปรินญาการศึกษา มหาบัณฑิต, วิชาเอกการบริหารการศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- สุวิทย์ เปีย่อง และ จรัสศรี นวกุลศิรินารถ. (2530). *หลักการตลาด*. กรุงเทพฯ: ภาคพัฒนาตำราและเอกสารวิชาการ หน่วยงานนิเทศกรรมการศึกษา.
- สุวิมล เพ็ชรสุข. (2538). *ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกโรงเรียนอนุบาลเอกชนสำหรับให้บุตรหลานเข้าเรียน อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ*. ปรินญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาการบริหารการศึกษา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สมบัติ กาญจนกิจ และสมหญิง จันทรุไทย. (2542). *จิตวิทยาการศึกษา: แนวคิด ทฤษฎีสู่การปฏิบัติ*. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2542.
- สมศักดิ์ พงษ์กี. (2546). *ความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อการจัดการศึกษาของโรงเรียนกีฬาจังหวัดสุพรรณบุรี*. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาพลศึกษา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สืบสาย บุญวิโรบุตร. (2541). *จิตวิทยาการศึกษา*. ชลบุรี: วิทยาลัยพลศึกษาจังหวัดชลบุรี.

- สุชา จันทร์เอม. (2541). *จิตวิทยาทั่วไป*. กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิช.
- สุชา จันทร์เอม. (2539). *จิตวิทยาวัยรุ่น*. กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิช.
- สุปราณี ขวัญบุญจันทร์. (2541). *จิตวิทยาการศึกษา*. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช.
- สุวิมล แม้นจริง. (2546). *การจัดการการตลาด*. กรุงเทพฯ: เอช. เอ็น. กรู๊ป.
- เสรี วงษ์มณฑา. (2542). *กลยุทธ์การตลาด*. กรุงเทพฯ: ซีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- หลุย จำปาเทศ. (2533). *จิตวิทยาสัมพันธ์*. กรุงเทพฯ: สยามกิตติสาส์น.
- องอาจ ปทะวานิช. (2550). *การโฆษณาและกลยุทธ์การส่งเสริมการขาย*. กรุงเทพฯ : ภาควิชา
การตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- อดุลย์ จาตุรงค์กุล, (2543). *พฤติกรรมผู้บริโภค*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อภิชาติ อ่อนสร้อย. (2555). *เทนนิส*. กรุงเทพฯ: รัตน วิชั่นส์.
- อรพินทร์ ชูชม และคณะ, (2542). *การพัฒนาแบบวัดแรงจูงใจภายใน*. กรุงเทพฯ : สถาบันวิจัย
พฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- อร่าม ตั้งใจ. (2539). *จิตวิทยาการศึกษา (แรงจูงใจ) การฝึกสมรรถภาพทางกาย*. กรุงเทพฯ :ไทยมิตร
การพิมพ์.
- อาภาวรรณ สังข์ศิริ. (2553). *ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกที่เรียนกีฬา
เทนนิส*. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต, สาขาวิชาวิทยาศาสตร์การกีฬา วิทยาลัย
วิทยาศาสตร์การกีฬา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อารมณี นาวากาญจนา. (2546). *เจตคติเกี่ยวกับนันทนาการของบุคลากรในหน่วยงานสังกัด กทม.
(รายงานการวิจัย)*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- อุดมรัตน์ มะโนสร้อย. (2525). *สภาพและปัญหาการสอนเทนนิสของครูสอนเทนนิสในเขต
กรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

English

- Cleland V., Venn A., Fryer J., Dwyer T. & Blizzard L. (2004). Parental exercise is associated with Australian children's extracurricular sports participation and cardiorespiratory fitness: A cross-sectional study. *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*, 2 (3).
- Cochran, W.G. (1953). *Sampling techniques*. New York: Wiley, 330.

- Cote J. (1999). The Influence of the Family in the Development of Talent in Sport. *The Sport Psychologist*, 13 (4), 395-417.
- Jodl K. M., Michael A., Malanchuk O., Eccles J. S. & Sameroff A. (2001). Parents' Roles in Shaping Early Adolescents' Occupational Aspirations. *Child Development*. 72 (4), 1247-1265.
- Julien E. Bois, Philippe G. Sarrazin, Robert J. Brustad, David O. Trouilloud & Francois Cury. (2005). Elementary Schoolchildren's Perceived Competence and Physical Activity Involvement: The Influence of Parents' Role Modelling Behaviours and Perceptions of their Child's Competence. *Psychology of Sport and Exercise*, 6 (4), 381-397.
- Kathleen V., Dempsey H. & Sandler H. M. (1995). *Teachers College Record*. 97 (2).
- Lauterborn, B. (1990). New Marketing Litany; Four P's passe; C-words take over [Electronic version]. *Advertising Age*. 61 (41).
- Pender, N. J. (1996). *Health promotion in nursing practice* (3rd ed.). Connecticut: Appleton & Lange Stanford.

ภาคผนวก

เลขที่แบบสอบถาม.....

แบบสอบถาม

การตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร

เรียนผู้ตอบแบบสอบถาม

1. งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสในเขตกรุงเทพมหานคร

2. เนื้อหาในแบบสอบถามนี้ ประกอบด้วยคำถาม 4 ตอน คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยแบบสอบถามเป็นแบบให้เลือกตอบ

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับด้านมุมมองของผู้บริ โภคที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส โดยสอบถามระดับความคิดเห็นของผู้ปกครอง

ตอนที่ 3 ด้านเจตคติและความคาดหวังที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส โดยสอบถามระดับความคิดเห็นของผู้ปกครอง

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะอื่นๆ เกี่ยวกับการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬา เทนนิส โดยผู้ตอบแบบสอบถามสามารถแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมจากข้อคำถามในรูปแบบปลายเปิด

ขอขอบคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่กรุณาให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องสี่เหลี่ยมให้ตรงกับความเป็นจริงของท่าน

1. เพศของท่านผู้ปกครอง

ชาย หญิง

2. เพศของบุตรหลานที่เล่นเทนนิส

ชาย หญิง

3. อายุของท่านผู้ปกครอง

น้อยกว่า 30 ปี 30-40 ปี 41-50 ปี มากกว่า 50 ปี

4. อายุของบุตรหลานที่เล่นเทนนิส

ต่ำกว่า 6 ปี 6-12 ปี 13-15 ปี 16-18 ปี

5. ระดับการศึกษาสูงสุด

- มัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวส.
 อนุปริญญา ปริญญาตรีขึ้นไป

6. อาชีพ

- รับราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ เกษตรกร / รับจ้างทั่วไป
 พนักงานบริษัทเอกชน ธุรกิจส่วนตัว
 อื่นๆ (โปรดระบุ)

7. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว

- ต่ำกว่า หรือเท่ากับ 25,000 บาท 25,000-50,000 บาท
 50,001-75,000 บาท 75,001-100,000 บาท
 มากกว่า 100,000 บาท

8. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่บุตรหลานของท่านเล่นกีฬาเทนนิส

- ไม่เกิน 3 ชั่วโมง 4-6 ชั่วโมง
 7-9 ชั่วโมง มากกว่า 10 ชั่วโมง

9. เวลาที่บุตรหลานของท่านเล่นกีฬาเทนนิส (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 6.00-12.00 น. 12.00-15.00น. 15.00-18.00น.
 18.00-21.00 น. เวลาอื่นๆ (โปรดระบุ)

10. วันที่บุตรหลานของท่านเล่นกีฬาเทนนิส (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- วันจันทร์ วันอังคาร วันพุธ วันพฤหัสบดี
 วันศุกร์ วันเสาร์ วันอาทิตย์

11. วิธีการที่บุตรหลานของท่านเดินทางมาเล่นเทนนิส

- เดิน หรือปั่นจักรยาน เดินทางโดยรถสาธารณะ
 เดินทางโดยรถส่วนบุคคล (มอเตอร์ไซค์, รถยนต์)

12. เวลาที่ท่านใช้ในการเดินทางมาสนามเทนนิส

- ต่ำกว่า 30 นาที 30-60 นาที 1-2 ชั่วโมง 2 ชั่วโมงขึ้นไป

13. ค่าใช้จ่ายของท่านในการพาบุตรหลานมาเล่นเทนนิสต่อ 1 ครั้ง

- ต่ำกว่า 200 บาท 200-400 บาท 401 บาทขึ้นไป

14. จำนวนสมาชิกในครอบครัวของท่านที่เล่นเทนนิสร่วมกันในแต่ละครั้ง

- 1 คน 2 คน 3 คน 4 คนขึ้นไป

ตอนที่ 2 มุมมองของของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส

ให้ท่านเลือกว่าข้อความแต่ละข้อมีผลต่อการตัดสินใจในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิสของท่านมากน้อยเพียงใด โดยระดับความคิดเห็นของท่านมีความหมายดังนี้

- 5 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจของท่านมากที่สุด
- 4 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจของท่านมาก
- 3 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจของท่านปานกลาง
- 2 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจของท่านน้อย
- 1 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจของท่านน้อยที่สุด

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องสี่เหลี่ยมให้ตรงกับระดับความเป็นจริงของท่านเพียงข้อเดียว

มุมมองการตลาดของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
1. ด้านความต้องการของผู้ปกครอง					
1.1 บุตรหลานมีสุขภาพดี และมีบุคลิกภาพที่ดี					
1.2 บุตรหลานมีมนุษยสัมพันธ์ดีต่อคนรอบข้าง และได้รับการยอมรับเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มสังคม					
1.3 ต้องการลดความเสี่ยงในการเกิดโรค หรือบำบัดรักษาอาการเจ็บป่วย					
1.4 เพื่อผ่อนคลายความเครียด					
1.5 เพื่อเป็นการใช้เวลาว่างร่วมกันในครอบครัวหรือกับคนใกล้ชิด					
1.6 เพื่อให้บุตรหลานประสบความสำเร็จในสังคม เช่น การได้รับการยอมรับ หรือรางวัลตอบแทน					
1.7 เพื่อให้บุตรหลานได้มีกิจกรรมกลางแจ้งด้วยการเล่นกีฬา					
2. ด้านความสะดวกของผู้ปกครอง					
2.1 สนามเทนนิสหรือสถานที่เรียนเทนนิสตั้งอยู่ใกล้บ้านหรือที่ทำงาน					
2.2 สนามเทนนิสมีความปลอดภัย ได้มาตรฐาน					
2.3 วัสดุอุปกรณ์ในการเล่นกีฬาเทนนิสหาได้ง่าย					
2.4 การเดินทางมาเล่นเทนนิสสะดวก					
2.5 สนามเทนนิสที่บุตรหลานเรียน มีกิจกรรมอื่นๆ ให้ผู้ปกครอง					

มุมมองการตลาดของผู้ปกครองในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬา เทนนิส	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
ทำระหว่างรอ (เช่น ร้านกาแฟ ที่นั่งพัก สถานที่ออกกำลังกายอื่นๆ)					
2.6 ผู้ปกครองสามารถกำหนดช่วงเวลาในการพาบุตรหลานมาเล่นเทนนิสได้ด้วยตนเอง					
3. ด้านต้นทุนในการเล่นกีฬาเทนนิสของบุตรหลาน					
3.1 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับวัสดุอุปกรณ์ในการเล่นเทนนิสมีความเหมาะสม					
3.2 ค่าใช้จ่ายสำหรับเดินทางมาเล่นเทนนิสมีความเหมาะสม					
3.3 ค่าใช้สนามมีความเหมาะสม					
3.4 ค่าสมัครเรียนกีฬาเทนนิสมีความเหมาะสม					
3.5 เวลาที่ใช้ในการเดินทางมาเรียนเทนนิสมีความเหมาะสม					
4. ด้านการสื่อสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสของผู้ปกครอง					
4.1 ผู้ปกครองท่านอื่นๆ หรือคนรู้จัก ชักชวนให้บุตรหลานเล่นเทนนิส					
4.2 มีคนรู้จักของผู้ปกครองหรือบุตรหลานเล่นเทนนิสอยู่ก่อนแล้ว					
4.3 ได้รับข่าวสารเกี่ยวกับกีฬาเทนนิสจากสื่อมวลชนบ่อยครั้ง					
4.5 ได้รับข่าวสารเกี่ยวกับเทนนิสจากอินเทอร์เน็ต					
4.6 นักกีฬาเทนนิสที่มีชื่อเสียงหรือผู้ที่ประสบความสำเร็จในการแข่งขันเป็นแรงบันดาลใจ					
4.7 ครูผู้สอนเทนนิสมีชื่อเสียง เป็นที่ยอมรับในวงกว้าง					
4.8 ครูผู้สอนมีความสามารถ และมีประสบการณ์สอนไม่ต่ำกว่า 5 ปี					

ตอนที่ 3 เจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครองที่มีต่อการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส

ให้ท่านเลือกว่าตัวเลือกแต่ละข้อมีผลต่อการตัดสินใจส่งเสริมให้บุตรหลานของท่านเล่นกีฬาเทนนิสมากน้อยเพียงใด โดยระดับความคิดเห็นของท่านมีความหมายดังนี้

- 5 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจของท่านมากที่สุด
- 4 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจของท่านมาก
- 3 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจของท่านปานกลาง
- 2 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจของท่านน้อย
- 1 หมายถึง มีผลต่อการตัดสินใจของท่านน้อยที่สุด

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องสี่เหลี่ยมให้ตรงกับระดับความเป็นจริงของท่านเพียงข้อเดียว

เจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครอง ในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
1. เจตคติของผู้ปกครองต่อการเล่นกีฬาเทนนิส					
1.1 กีฬาเทนนิสจะช่วยพัฒนาทั้งร่างกาย จิตใจ และบุคลิกภาพ					
1.2 กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่สนุกเพลิดเพลิน ใช้ทักษะที่หลากหลาย ทำทายความสามารถของผู้เล่น					
1.3 กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ช่วยฝึกมารยาท เสริมสร้างมนุษยสัมพันธ์อันดี มีทักษะการอยู่ร่วมกับผู้อื่นในสังคม					
1.4 กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ทำให้ได้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์					
1.5 กีฬาเทนนิสเหมาะสมกับทุกเพศวัย					
1.6 ผู้ที่มีความสามารถในการเล่นกีฬาเทนนิสจะเป็นผู้ที่ได้รับการชื่นชม ยอมรับจากบุคคลทั่วไป					
1.7 กีฬาเทนนิสมีกฎกติกาที่เข้าใจง่าย หัดเล่นง่าย					
1.8 ตัวท่านเองหรือคนอื่นๆ ในครอบครัวเล่นเทนนิสอยู่ก่อนแล้ว					
1.9 กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่ได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากภาครัฐและหน่วยงานต่างๆ รวมถึงเป็นที่นิยมของคนทั่วไป					
1.10 กีฬาเทนนิสเป็นกีฬาที่มีโอกาสแสดงความสามารถในการแข่งขันมาก					

เจตคติและความคาดหวังของผู้ปกครอง ในการส่งเสริมเยาวชนเล่นกีฬาเทนนิส	ระดับความคิดเห็น				
	5	4	3	2	1
2. ความคาดหวังของผู้ปกครองต่อบุตรหลาน					
2.1 ปลุกฝังให้บุตรหลานมีนิสัยชื่นชอบและสนุกกับการออกกำลังกาย					
2.3 ท่านคาดหวังให้บุตรหลานของท่านเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อเป็นความสามารถพิเศษ					
2.4 ท่านคาดหวังให้บุตรหลานของท่านเล่นกีฬาเทนนิสเพื่อโอกาสในการเป็นนักกีฬาอาชีพหรือนักกีฬาทีมชาติ					
2.5 ท่านคาดหวังให้บุตรหลานของท่านเป็นนักกีฬาเพื่อโอกาสในการศึกษาต่อมหาวิทยาลัยในระบบรับตรงหรือโควตา					
2.6 ท่านคาดหวังให้บุตรหลานสร้างชื่อเสียงให้แก่ครอบครัว, สถาบันการศึกษา หรือประเทศ					

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นอื่นๆ เกี่ยวกับการตัดสินใจส่งเสริมให้บุตรหลานของท่านเล่นกีฬาเทนนิส

.....

.....

.....

.....

.....

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล

นายจิตตภู กลิ่นประทุม

วัน เดือน ปีเกิด

18 มิถุนายน พ.ศ. 2532

สถานที่เกิด

กรุงเทพมหานคร ประเทศไทย

วุฒิการศึกษา

มหาวิทยาลัยมหิดล (2550-2553)

วิทยาศาสตร์บัณฑิต (วิทยาศาสตร์การกีฬา)

มหาวิทยาลัยมหิดล (2554-2559)

ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (การจัดการการกีฬา)

ที่อยู่ปัจจุบัน

เลขที่ 21/1 หมู่ 1 ตำบลศาลายา อำเภอพุทธมณฑล จังหวัด

นครปฐม 73170

โทรศัพท์ 086-005-1423

E-mail: kuautuaunugu@hotmail.com