

วรวรรณ อารีประชาภิรมย์ : กระบวนการสื่อสารเพื่อสร้างเครือข่ายพันธมิตรที่สัมฤทธิ์ผลในธุรกิจ
ประกันชีวิต (COMMUNICATION PROCESS FOR SUCCESSFUL PARTNERSHIP
NETWORKING IN LIFE INSURANCE BUSINESS) อ. ที่ปรึกษา: รศ.ดร.ธนวดี บุญลือ,
129 หน้า. ISBN 974-53-1738-1.

T167033

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะและกระบวนการสร้างเครือข่ายตัวแทนประกันชีวิต
และปัจจัยการสื่อสารอื่น ๆ ที่มีผลต่อความสำเร็จในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรที่สัมฤทธิ์ผล ใช้ระเบียบวิธีวิจัย
เชิงคุณภาพ ดำเนินการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก กลุ่มเป้าหมายคือ ตัวแทนประกันชีวิต
ผู้บริหารบริษัทประกันชีวิต และผู้บริหารสมาคมตัวแทนประกันชีวิต

ผลการวิจัยพบว่า ลักษณะการสื่อสารของเครือข่ายตัวแทนประกันชีวิตเป็นการสื่อสารแบบแนว
ระนาบ มีศูนย์กลางการรวมกลุ่มที่ผู้นำ รูปแบบการติดต่อสื่อสารแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ การสื่อสารภายใน
กลุ่มและการสื่อสารระหว่างกลุ่ม ซึ่งการสื่อสารภายในกลุ่มแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะ คือ การสื่อสารทางเดียว
การสื่อสารสองทางแบบเป็นทางการ และการสื่อสารสองทางแบบไม่เป็นทางการ สำหรับการสื่อสารระหว่าง
เครือข่ายแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะคือ การสื่อสารระหว่างตัวแทนประกันชีวิตกับบริษัท การสื่อสารระหว่าง
บริษัทกับสมาคมตัวแทนประกันชีวิต และการสื่อสารระหว่างตัวแทนประกันชีวิตกับสมาคมตัวแทนประกันชีวิต

ปัจจัยการสื่อสารและปัจจัยอื่นที่มีผลต่อการสร้างเครือข่าย ประกอบด้วย 5 ปัจจัย คือ ปัจจัยด้านผู้ส่ง
สาร ซึ่งได้แก่ กลุ่มตัวแทนประกันชีวิต บริษัทประกันชีวิตและสมาคมตัวแทนประกันชีวิต ปัจจัยด้านคุณสมบัติ
ของแนวคิดด้านประกันชีวิต ปัจจัยด้านช่องทางการสื่อสาร ได้แก่ การพบปะพูดคุย การจัดกิจกรรมและสื่อ
เฉพาะกิจต่าง ๆ ปัจจัยด้านผู้ส่งสาร และปัจจัยด้านบริบทสังคม ซึ่งได้แก่ การสนับสนุนจากภาครัฐและการมี
ทัศนคติที่ดีต่อการประกันชีวิต

4685241628 : MAJOR DEVELOPMENT COMMUNICATION

KEY WORD: COMMUNICATION NETWORK / SUCCESSFUL PARTNERSHIP / FACTORS / GROUP

WORAWAN AREEPRACHAPIROM: COMMUNICATION PROCESS FOR SUCCESSFUL
PARTNERSHIP NETWORKING IN LIFE INSURANCE BUSINESS . THESIS ADVISOR:
ASSOC. PROF. THANAWADEE BOONLUE, Ph.D. 129 pp. ISBN 974-53-1738-1.

TE167033

This study explores communication process of insurance agent networking and other communication factors leading to success in expanding partnership networking. In-depth interview was conducted with insurance agents, Insurance companies' executives and the Thai Life Underwriter Association executives.

The research reveals that communication process for insurance agent networking is horizontal. Leader is the core of the network. The communication style is divided into two parts: communication within the group and communication between groups. Communication within the group appears with three styles: (1) One-way communication, (2) Formal two-way communication, (3) Informal two-way communication. Communication between groups also characterizes 3 styles : (1) Communication between insurance agents and Insurance companies , (2) Communication between Insurance companies and the Thai Life Underwriter Association , (3) Communication between insurance agents and the Thai Life Underwriter Association

There are five communication factors essentially affecting the development of insurance agent networking. Those are sender, insurance essence, communication channel, receiver and social factors.