

การศึกษาปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษา
ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต



การศึกษาปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษา
ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต



การศึกษาเฉพาะบุคคลเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร



บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การศึกษาเฉพาะบุคคลนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

เรื่อง ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม
โรงเรียนสาธิต

ผู้วิจัย น.ส. อรดี เกียรติสุพรรณชัย

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

(รองศาสตราจารย์ ดร. สุทธินันท์ พรหมสุวรรณ)

กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ

(ดร. ประภัศร วรรณสถิตย์)

(ดร. สุदारัตน์ ดิษยวรรณะ จันทราวัดนากุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 20 เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2552

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียน
สารสาสน์ (94 หน้า)

รย์ที่ปรึกษา: รองศาสตราจารย์ .สุทธินันท์ พรหมสุ

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ เปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมกับการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์

ประชากรในการวิจัย คือ กลุ่มผู้ปกครองของกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ โดยจะทำการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง ณ โรงเรียนสารสาสน์ ซึ่งได้แก่ โรงเรียนสารสาสน์เอกตรา และโรงเรียนสารสาสน์ ผู้วิจัยจึงกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้ตารางการคำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่างของ Taro Yamane 95% ซึ่งได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย แบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างและพัฒนาขึ้นเอง โดยศึกษาจากแบบสอบถามที่มีผู้วิจัยแล้ว ได้แก่ แบบสอบถามข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคล จำนวน 6 ข้อ แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ จำนวน 16 ข้อ และแบบสอบถามเกี่ยวกับการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ 5 ข้อ มีค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.835

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระที่มีอิทธิพลต่อตัวแปรตาม โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุพจน์คูณ (Multiple Regression Analysis) และความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตาม โดยใช้การวิเคราะห์วัดความสัมพันธ์ด้วยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Coefficient of Correlation) วิเคราะห์ผลทำโดยคอมพิวเตอร์โปรแกรมสำเร็จรูป ได้ผลการวิจัยดังนี้

1. ปัจจัยสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม
โรงเรียนสาธิตใน 5 ด้าน พบว่า
ระหว่างบ้านกับโรงเรียน ค่าธรรมเนียมการเรียน การประชาสัมพันธ์ ตาม
สถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม โรงเรียนสาธิต ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

2. ปัจจัยด้านการยอมรับสถาบันการศึกษาทุกตัวแปรทั้ง 5 ด้าน คือ การยอมรับ
สถาบันศึกษาด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน การยอมรับสถาบันศึกษาด้านการ
สอน การยอมรับสถาบันศึกษาด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน การยอมรับ
สถาบันศึกษาด้านค่าธรรมเนียมการเรียน การยอมรับสถาบันศึกษาด้านการประชาสัมพันธ์
มีความสัมพันธ์กันทั้ง 5 ด้านที่ระดับนัยสำคัญที่ 0.01 โดยด้านที่มีความสัมพันธ์กันมากที่สุด ได้แก่
ปัจจัยด้านการยอมรับสถาบันศึกษาด้านการเรียนการสอนมีความสัมพันธ์กับ
สถาบันศึกษาด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน

ผลการวิจัยนี้สามารถนำไปประยุกต์ใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้น สำหรับผู้บริหาร โรงเรียนเพื่อใช้

หาวิธีการเพื่อให้การดำเนิน

เกิดประโยชน์ต่อองค์กรในแง่ของการดำเนินงานที่ดี และบรรลุตามเป้าหมายขององค์กรได้

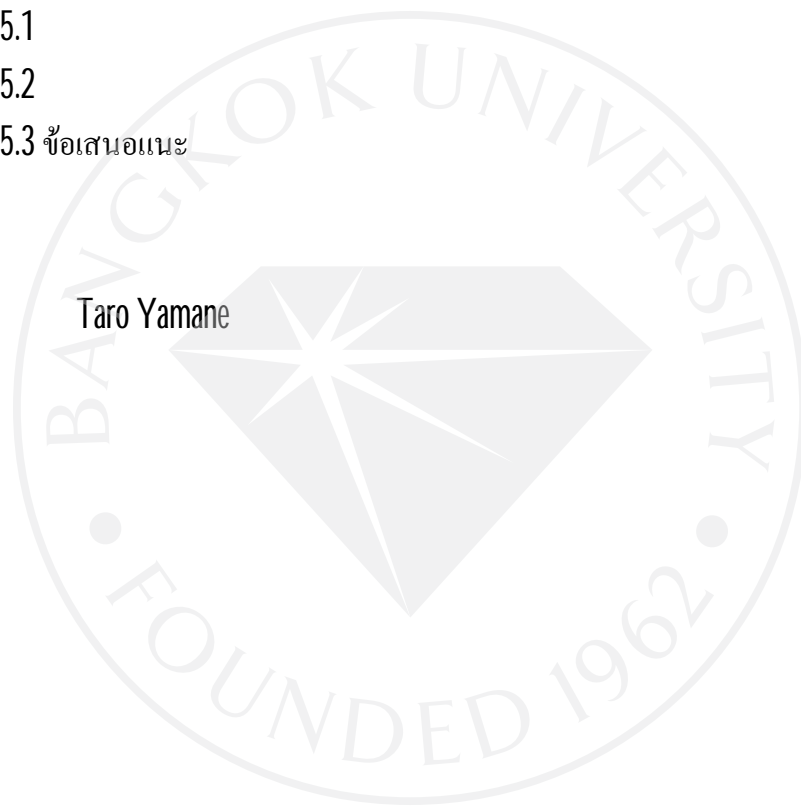
คุณได้ด้วยความกรุณาช่วยเหลือและความร่วมมือจากบุคคลหลาย
ท่าน บุคคลท่านแรกที่คุณศึกษาขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงในความกรุณา ศาสตราจารย์
. สุทธินันท์ พรหมสุวรรณ อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาเฉพาะบุคคล ที่กรุณาถ่ายทอดความรู้
ประสิทธิภาพประสิทธิผลและให้คำปรึกษาแนะนำ ตลอดจนให้ความเมตตาช่วยเหลือ ปรับปรุงแก้ไข
ข้อบกพร่องต่างๆ ในการทำการศึกษาคณะบุคคลจนเสร็จสมบูรณ์ ผู้ศึกษารู้สึกซาบซึ้งในความ
กรุณาเป็นอย่างยิ่งและขอจดจำคำแนะนำ คำสั่งสอนอันมีค่าเพื่อนำไปใช้ในชีวิตในอนาคตต่อ
เตียงพัฒน์วงศ์ อาจารย์ผู้ประสานงานฝ่ายต่างประเทศ
โรงเรียนสารสาสน์วิเทศบางบอน กรุณาช่วยติดต่อประสานงานและอำนวยความสะดวกในการ
เก็บข้อมูลเพื่อประกอบการทำการศึกษาคณะบุคคลให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น นอกจากนี้ผู้ศึกษา
ขอบพระคุณผู้ปกครองนักเรียน โรงเรียนสารสาสน์เอกตรา และ โรงเรียนสารสาสน์วิเทศบาง
บอน ที่กรุณาสละเวลาอันมีค่าและให้ความร่วมมือ
สุดท้ายนี้ผู้ศึกษาขอระลึกถึงความปรารถนาดีของทุกท่านที่กล่าวมาข้างต้นและผู้ที่เกี่ยวข้อง
ที่มีได้เอื้อนามที่ให้ความอนุเคราะห์ ช่วยเหลือในการทำการศึกษาคณะบุคคลในครั้งนี้ด้วยความเต็ม
ใจอย่างยิ่ง

บทคัดย่อภาษาไทย

1		
1.1	เป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2	วัตถุประสงค์ของการ	5
1.3		6
1.4		7
1.5	ข้อตกลงเบื้องต้น	8
1.6	ข้อจำกัดของงานวิจัย	8
1.7	นิยามคำศัพท์	9
1.8	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	9
2	และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
2.1	ประวัติและความเป็นมาและความสำคัญของกรณีศึกษาที่ใช้ในการวิจัย	10
2.2	ตัวแปรด้านสภาพแวดล้อม	13
2.3	ตัวแปรด้านการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต	44
2.4		47
3		
3.1		50
3.2	กลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	52
3.3	กระบวนการและขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล	53
3.4		54
3.5	วิธีการทางสถิติและการวิเคราะห์ข้อมูล	54
3.6		55

(ต่อ)

	หน้า
4	
4.1 การรายงานผลด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)	57
4.2 การรายงานผลด้วยสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics)	67
5	
5.1	71
5.2	73
5.3 ข้อเสนอแนะ	82
	84
Taro Yamane	88
	89



	หน้า	
3.1	กระบวนการและขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล	53
4.1	ผลการศึกษา อายุการทำงาน รายได้ ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต	58
4.2	ปัจจัยด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียนที่มีอิทธิพลต่อ การยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต	61
4.3	ปัจจัยด้านการเรียนการสอนที่มีอิทธิพลต่อการย สถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต	62
4.4	ปัจจัยด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียนที่มีอิทธิพล ต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต	63
4.5	ปัจจัยด้านค่าธรรมเนียมการเรียนที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับ สถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต	64
4.6	ปัจจัยด้านการประชาสัมพันธ์ที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับ สถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต	65
4.7	ปัจจัยด้ การยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม โรงเรียนสาธิต	66
4.8	ผลของปัจจัยอิสระด้านต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบัน ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต	67
4.9	จะมาใช้ใน การทดสอบการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครอง กลุ่มโรงเรียนสาธิต	67
4.10	ทดสอบสมมติฐานว่า มีตัวแปรอิสระบางตัวที่สามารถนำมาใช้ใน การยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต เพื่อทดสอบว่าตัวแปรใดเหมาะสมในการนำมาใช้จากตัวแปร	68
	5	
4.11	แสดงความสัมพันธ์ปัจจัยด้านการยอมรับสถาบันการศึกษาของ ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต	69

		หน้า
1.1		7
2.1	งการเขียนแผนงการตัดสินใจเหตุการณ์ต่างๆ	19
2.2	รูปภาพแสดงการเขียนแผนงการตัดสินใจอย่างง่ายด้วยสัญลักษณ์	19



ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ถ้าพิจารณาการเรียนการสอนจากอดีตก่อนที่จะมีระบบโรงเรียน สมัยก่อนนั้นพ่อแม่จะเป็นครูผู้สั่งสอนลูก โดยมุ่งสอนให้นำความรู้ไปใช้ประโยชน์ได้อย่างแท้จริง พ่อแม่มีอาชีพอย่างไรก็มักสั่งสอนอาชีพนั้นแก่ลูกของตนเอง เช่น พ่อแม่มีอาชีพเกษตรกรก็สอนอาชีพนั้นแก่ลูก ได้มีทักษะอาชีพติดตัวไปทำมาหากินในอนาคต ในการสอนก็คอยแนะนำทักษะต่างๆ ให้กับลูก โดยใกล้ชิด ส่วนลูกก็ได้ลงมือปฏิบัติงานจริง ภายได้สภาพแวดล้อมจริงที่เอื้อต่อการเรียนรู้ ปัญหาที่จะให้คำแนะนำกับลูกเป็นรายบุคคล หรือนำลูกไปฝากไว้ที่วัดหรือสำนักต่างๆ จะได้เรียนสรรพวิชาต่างๆ แล้วก็ยังมีการปลูกฝังคุณธรรมไปในตัวด้วยต่อมาในสมัยรัชกาลที่ 5

โดยทรงจัดตั้งโรงเรียนมหาดเล็กหลวงเพื่อเตรียมคนเป็นข้าราชการ ตั้งแต่นั้นมาชาวไทยก็ถือว่าการศึกษเป็นวิถีทางหนึ่งที่จะยกฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมของตนเองหรือบุตรธิดาให้สูงขึ้น ชาวไทยเริ่มมีทัศนคติที่ดีต่อการศึกษามากขึ้น พ่อแม่พยายามที่จะส่งลูกๆ ให้เข้าในระบบโรงเรียนและส่งเสริมให้ได้เรียนสูงๆ

บนแนวคิดการจัดหลักสูตรตะวันตกเข้ามามี ต่อการศึกษาของไทย สอนได้เปลี่ยนจากการสอนแบบเดิมที่มุ่งสอนให้นำความรู้ไปใช้ประโยชน์ได้อย่างแท้จริง มีครูสอนลูกศิษย์เพียง 2 - 3 เปลี่ยนมาเป็นการสอนที่มีครูยืนอยู่หน้าชั้นเรียนให้นักเรียน 30 - 50 คนนั่งฟังภายในห้องเรียนที่เหลี่ยมและคอยจดตามคำสอน กลายเป็นภาพที่ติดแน่นมาจนถึงปัจจุบัน (2549)

จนกระทั่งการศึกษาไทยได้เป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินชีวิตของคนไทย สถาบันการศึกษาเริ่มมีความสัมพันธ์กับประชาชนมา ความสัมพันธ์ระหว่างโรงเรียนกับผู้ปกครองจะเป็นสิ่งที่ทำให้ผู้ปกครองเข้าใจ และรับรู้ถึงการพัฒนาของบุตรหลานในระหว่างที่อยู่โรงเรียนว่า ได้เกิดความรู้ การพัฒนาการอยู่ในระดับใด ปัจจุบันผู้ปกครองได้ให้ความสำคัญกับสถานศึกษา ส่งบุตรหลานเข้าไปศึกษา เพราะสถานศึกษาที่ผู้ปกครองได้เลือกส่งบุตรหลานเข้าไปศึกษานั้น จะต้องได้รับความไว้วางใจจากผู้ปกครองให้เป็นผู้ดูแลบุตรหลานของตนเอง ทำให้สถาบันการศึกษาต้องมีการปรับปรุงและพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา เพื่อสามารถเป็นองค์กรที่ควร จะได้รับความไว้วางใจจากผู้ปกครองที่จะนำบุตรหลานเข้ามารับการศึกษา ดูแลระเบียบวินัย อบรมนิสัย เป็นต้น

จากปัจจุบันการศึกษาเข้ามามี มากขึ้น ทำให้เกิดการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้นของ สถาบันการศึกษาต่างๆ ซึ่งต่างก็มุ่งหวังที่จะสร้างชื่อเสียงให้กับองค์กรของตนเอง โดยการพยายาม คัดสรรบุคลากรที่มีประสิทธิภาพเข้ามามีส่วนในการสรรสร้างนักเรียนของสถาบันตนเองให้มีความรู้ความสามารถ เพื่อที่สามารถสร้างชื่อเสียงให้กับ โรงเรียนต่อไป อีกทั้งในยุคปัจจุบันนี้ความรู้ เพื่ออย่างเดียวกันไม่เพียงพออีกต่อไป ความสามารถทางด้านภาษากับเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง ในยุคสมัยนี้ กลุ่มโรงเรียนสารสาสน์จึง ได้พยายามมุ่งมั่นสู่ความเป็น

ทรัพยากรด้วยความยืดหยุ่น คล่องตัว ทันสมัย เพื่อให้ ผลิตที่เป็นบุคคลทั้งครบ (The Whole Man) มีคุณภาพสามารถพัฒนาตนเองได้ ทั้งในด้าน ร่างกาย สติปัญญา อารมณ์และจิตใจ ทั้งนี้งานวิจัยจะดำเนินการวิจัยโดยใช้กลุ่ม โรงเรียนสารสาสน์ (Bilingual) เป็นกรณีศึกษา ผู้ปกครองของกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ โดยจะศึกษาโรงเรียนในกลุ่ม โรงเรียนสารสาสน์ที่มีการบริหารงาน 2 แห่ง คือ โรงเรียนสาธาสน์เอก และโรงเรียนสารสาสน์วิเทศบางบอน

จากการเลือกศึกษาปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มี ต่อการยอมรับสถาบันการศึกษา ของผู้ปกครองกลุ่ม โรงเรียนสารสาสน์ เนื่องจากต้องการให้ผู้บริหารของกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ได้ เกิดความเข้าใจในตัวของผู้ปกครองที่นำบุตรหลานเข้ารับการศึกษาของโรงเรียน และทำการพัฒนา โรงเรียนให้เกิดความก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อประสิทธิ และประสิทธิภาพที่โรงเรียนจะได้รับ ตามเป้าหมายที่กำหนดเอาไว้

ผู้วิจัยได้พิจารณาประเด็นของปัญหาที่ต้องมีการ โดยมุ่งเน้นที่ ผู้ปกครองที่นำบุตรหลานมาเข้ารับการศึกษาในกลุ่ม โรงเรียนสารสาสน์

1. ปัญหาด้านสภาพแวดล้อม ซึ่งประกอบด้วย

1.1

จากปัญหาดังกล่าวได้มีแนวคิด ยวข้อง คือ ทฤษฎีการเป็นที่ยอมรับ (เสริมบุญสร้าง, 2536) ' (Adoption Process) 'าเป็นกระบวนการทาง " วยการเริ่มรู้หรือได้ " ' "

ความมีชื่อเสียงของโรงเรียนเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญมาก เป็นตัว บ่งชี้ถึงความสำเร็จของโรงเรียนในด้านต่างๆที่ผู้ปกครองจะนำมาพิจารณาเลือกโรงเรียนที่จะนำ บุตรหลานเข้ารับการศึกษาของโรงเรียน โรงเรียนที่มีนักเรียนของตนเองประสบความสำเร็จอย่าง มากมายย่อมจะได้รับการยอมรับ ความเชื่อมั่น และความมั่นใจจากผู้ปกครองที่จะนำบุตรหลานของ

ตนเองเข้ามาศึกษาที่โรงเรียนนั้น ยุคปัจจุบัน โรงเรียนมีความสำคัญอย่างมากเนื่องจากเป็นแหล่งประ
 ให้แก่แก่นักเรียน จากปัญหาดังกล่าวมีงานวิจัยของ อภิญญา ถวิลถึง (2549)

ปัจจัยที่มี ต่อการเลือกตัดสินใจในการนำบุตรหลานเข้าโรงเรียนอนุบาลเอกชนของ
 ผู้ปกครอง อำเภอบึงสามพัน จังหวัดเพชรบูรณ์

รัชนิย์ พุนทรัพย์ทวีกิจ (2548) ปัจจัยที่มี ต่อการตัดสินใจของผู้ปกครอง
 ในการเลือกสถานศึกษาระดับก่อนประถมศึกษา สังกัดสำนักงานเขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร
 (2542) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มี ต่ คสนใจของผู้ปกครองใ
 การส่งบุตรหลานเข้าเรียนใน โรงเรียนอนุบาลเอกชน จังหวัดสระบุรี

1.2

จากปัญหาดังกล่าว ได้มีแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับ

ด้านหลักสูตร การบริหารงานด้านวิชาการถือเป็นหัว
 ของการบริหารสถานการศึกษา ทั้งนี้จุดมุ่งหมายของสถาบันการศึกษา คือ การจัดการศึกษา คุณภาพ
 การเรียนการสอนที่สำคัญในปัจจุบัน คือ การอบรมสั่งสอน
 นักเรียนของตนเองให้มีความรู้ที่ถูกต้อง เป็นคนดีของสังคม นักเรียนสามารถที่จะนำความรู้ต่างๆ
 ได้จากครูอาจารย์ นำไปใช้และพัฒนาให้เกิดประโยชน์แก่ตนเองและสังคมต่อไป
 เกี่ยว ได้แก่ ทฤษฎีการเรียนรู้ ทฤษฎีการสื่อสาร จากปัญหาดังกล่าวมีงานวิจัยของ
 (2549) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มี ต่อการเลือกตัดสินใจในการนำบุตรหลานเข้าโรงเรียน
 ของผู้ปกครอง อำเภอบึงสามพัน จังหวัดเพชรบูรณ์

รัชนิย์ พุนทรัพย์ทวีกิจ (2548) ปัจจัยที่มี ต่อการตัดสินใจของผู้ปกครอง
 ในการเลือกสถานศึกษาระดับก่อนประถมศึกษา สังกัดสำนักงานเขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร

1.3 ระยะเวลาระหว่างบ้านกับโรงเรียน

จากปัญหาดังกล่าว ได้มีแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับสภาพทางภูมิศาสตร์

ข้องกับการยอมรับการเปลี่ยนแปลง ซึ่งบางครั้งโรงเรียนที่อยู่ใกล้กับบ้าน
 ผู้ปกครอง ก็ทำให้ผู้ปกครองลดค่าใช้จ่ายในเรื่องของค -ส่งนักเรียนไปโรงเรียน ยิ่งในปัจจุบันที่
 ทุกคนต่างมีความเร่งรีบในการใช้ชีวิต โรงเรียนที่มีสถานที่ง่ายต่อการรับส่งบุตรหลานของตนเอง
 ย่อมมีความสะดวกสบาย ทำให้ผู้ปกครองตัดสินใจเลือกโรงเรียนนั้นๆให้กับบุตรหลานของตนเอง
 ได้ศึกษาต่อ จากปัญหาดังกล่าวมีงานวิจัยของ อภิญญา ถวิลถึง (2549) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มี ต่อ
 การเลือกตัดสินใจในการนำบุตรหลานเข้า โรงเรียนอนุบาลเอกชนของผู้ปกครอง อำเภอบึงสามพัน
 จังหวัดเพชรบูรณ์

รัชনী พุทธิพิทักษ์ (2548) ปัจจัยที่มี ต่อการตัดสินใจของผู้ปกครอง
ในการเลือกสถานศึกษาระดับก่อนประถมศึกษา สังกัดสำนักงานเขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร
(2542) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มี ต่ อดสนใจของผู้ปกครอง
ในการส่งบุตรหลานเข้าเรียนใน โรงเรียนอนุบาลเอกชน จังหวัดสระบุรี

1.4 ค่าธรรมเนียมการเรียน

จากปัญหาดังกล่าวได้มีแนวคิดที่เกี่ยวข้อง ค่าเล่าเรียนในการส่งบุตรหลานเข้า
ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการยอมรับ ด้านเงื่อนไขหรือสภาวะการณ์
() เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ตกต่ำในยุคปัจจุบัน ทำให้การใช้จ่าย
ทางด้านต่างๆมีความระมัดระวังมากขึ้น การที่บุคคลจะเสียเงินเพื่อให้ได้สินค้าบางอย่างกลับมา มีความจำเป็น
อย่างมากที่จะต้องคำนวณคิดถึงผลประโยชน์ที่ได้รับจากสินค้านั้นๆว่า มีความคุ้มค่า
กับเงินที่เราเสียไปหรือไม่ เช่นเดียวกับการศึกษาที่ผู้ปกครองต่างเห็นว่ามีค่าเป็นอย่างมากใน
ปัจจุบัน เห็นได้จากการที่ผู้ปกครองบางคนต้องส่งบุตรหลานของตนเองเข้าศึกษาใน
คุณภาพ และมีชื่อเสียงมาช้านาน ถึงแม้ว่าค่าธรรมเนียมการเรียนของโรงเรียนเหล่านั้นจะมีมูลค่าที่
สูง แต่ผู้ปกครองเหล่านั้นก็เห็นสมควรว่าเพื่อการศึกษาที่มีคุณภาพของบุตรหลานตนเอง การ
จ่ายเงินเหล่านี้จึงเป็นเรื่องที่สามารถยอมรับได้ เมื่อเทียบกับผลที่จะได้ จากปัญหาดังกล่าวมี

รัชনী พุทธิพิทักษ์ (2548) ปัจจัยที่มี ต่อการตัดสินใจของผู้ปกครอง
ในการเลือกสถานศึกษาระดับก่อนประถมศึกษา สังกัดสำนักงานเขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร
(2549) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มี ต่อการเลี
หลานเข้าโรงเรียนอนุบาลเอกชนของผู้ปกครอง อำเภอบึงสามพัน จังหวัดเพชรบูรณ์
สุรสิทธิ์ แก้วใจ (2542) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองใน
การส่งบุตรหลานเข้าเรียนใน โรงเรียนเอกชนระดับประถมศึกษาในกรุงเทพมหานคร

1.5 สัมพันธ์

จากปัญหาดังกล่าวได้มีแนวคิดที่เกี่ยวข้องของอภิญา ฤทธิถึง (2549) ได้กล่าวถึง
ว่า การประชาสัมพันธ์เป็นเครื่องมือที่จำเป็นอย่างยิ่งของโรงเรียนในการสร้างความสัมพันธ์ต่างๆ
และช่วยจัดข้อขัดแย้งที่เกิดขึ้น โดยเฉพาะบุคลากรของโรงเรียนควรให้ความสำคัญอยู่
ก่อให้เกิดความเข้าใจ ความอยากมีส่วนร่วมในการดำเนินงานของโรงเรียน ความสัมพันธ์อันดีที่จะ
เกิดขึ้นระหว่างครูในโรงเรียน ครูกับนักเรียน ผู้ปกครองและประชาชนที่สนใจเกี่ยวกับการ
ทำให้ผู้ปกครองเกิดความเข้าใจในกลยุทธ์ นโยบายและเป้าหมาย
โรงเรียนว่าต้องการดำเนินงานในรูปแบบใด ต้องการสร้างสรรค์สิ่งต่างๆเพื่อสังคม ทำให้ผู้ปกครอง

เห็นถึงความมุ่งมั่นและตั้งใจในการดำเนินงานของโรงเรียน เพื่อที่จะสร้างนักเรียนของโรงเรียนให้เป็นนักเรียนที่มีคุณภาพ เป็นคนดีของครอบครัวและสังคมต่อไปในอนาคต จากปัญหาดังกล่าวมี (2549) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มี ต่อการเลือกตัดสินใจในการนำบุตรหลานเข้าโรงเรียนอนุบาลเอกชนของผู้ปกครอง อำเภอบึงสามพัน จังหวัดเพชรบูรณ์
 รัชนิย์ พุนทรัพย์ทวีกิจ (2548) ปัจจัยที่มี ต่อการตัดสินใจของผู้ในการเลือกสถานศึกษาระดับก่อนประถมศึกษา สังกัดสำนักงานเขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร

2. ปัญหาด้าน ซึ่งประกอบด้วย

2.1 การยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์

จากปัญหาดังกล่าว ได้มีแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการยอมรับ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการยอมรับ ปัจจัยที่เป็นเงื่อนไขหรือสภาวะการณ์โดยทั่วไป ปัจจัยที่เกี่ยวข้องโดยตรง ต่างๆนั้นทำได้ยาก ทั้งนี้โรงเรียนต้องมีความตั้งมั่น ตั้งใจในการดำเนินงานอย่างแท้จริง พิสูจน์ให้บุคคลทั่วไปได้เห็นว่า โรงเรียนของตนเองมีความสามารถ มีคุณภาพที่เหมาะสมที่จะได้รับการเชื่อมั่น มั่นใจ และการยอมรับจากบุคคลต่างๆ พร้อมทั้งจะนำบุตรหลานของตนเองเข้ามาศึกษาต่อที่ จากปัญหาดังกล่าวมีงานวิจัยของ อภิญญา ถวิลถึง (2549) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มี ต่อการเลือกตัดสินใจในการนำบุตรหลานเข้าโรงเรียนอนุบาลเอกชนของผู้ปกครอง อำเภอบึงสามพัน จังหวัดเพชรบูรณ์

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มี ต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครอง กลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ มีการกำหนดวัตถุประสงค์ดังนี้

1. ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่ ต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์
2. ความสัมพันธ์ปัจจัยด้านการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์

การกำหนดขอบเขตของการวิจัยนี้จะอธิบายในประเด็นหัวข้อดังนี้

1.

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) ที่ใช้แบบสอบถามแบบปลายปิด (Close-ended Questionnaire) ที่ประกอบด้วยข้อมูล มบิตส่วนบุคคล ข้อมูลพฤติกรรมข้อมูล ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ประกอบด้วย

ระหว่างบ้านกับโรงเรียน ค่าธรรมเนียมในการเข้าเรียน การประชาสัมพันธ์ ข้อมูลปัจ ด้านการยอมรับ คือ การยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล

2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้จะเป็นกลุ่มผู้ปกครองของกลุ่มโรงเรียนสาธิต โดยจะทำการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง ณ โรงเรียนสาธิต ซึ่งได้แก่

- | | |
|-----------------------------|-------|
| 1. โรงเรียนสาธิตเอกตรา | 6,000 |
| 2. โรงเรียนสาธิตวิเศษบางบอน | 7,250 |

เนื่องจากกลุ่มประชากรมีจำนวน 13,250 (Sarasas Ektra School, 2552 ; Sarasas Witaed Bangbon School, 2552) ผู้วิจัยจึงกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางการคำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่างของ Taro Yamane 95% $\pm 5\%$

ได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน และผู้วิจัยจะกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างแห่งละ 200

โรงเรียนสาธิตที่ทำการสอนสองภาษา (Bilingual) 2 แห่ง และจะทำการสุ่มกลุ่มตัวอย่างผู้ปกครองของกลุ่มโรงเรียนสาธิต เป็นรายเดือนตั้งแต่วันที่ 27

. . 2552

3. ตัวแปรอิสระและตัวแปรตามที่ใช้ในการวิจัย

การกำหนดตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยจะกำหนดตัวแปร 2

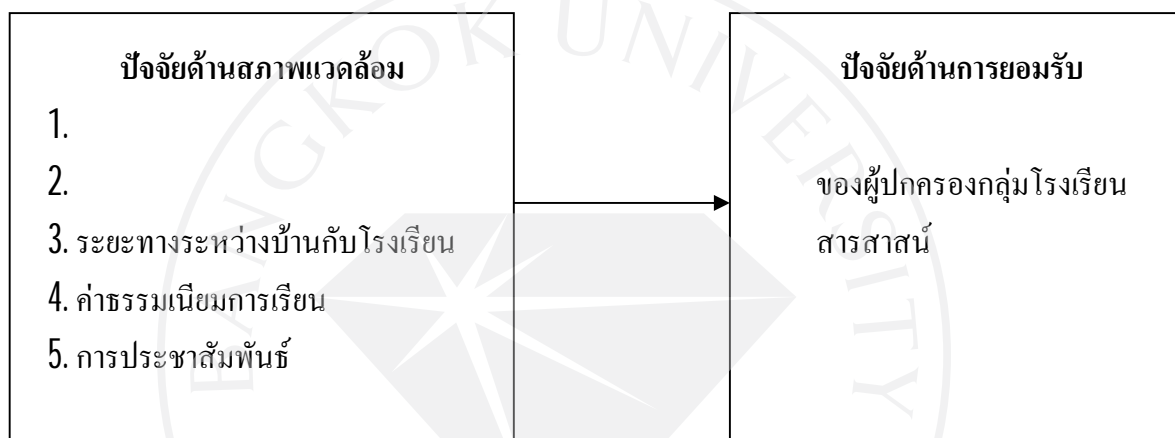
3.1 ได้แก่ ความมีชื่อเสียงของโรงเรียน การเรียนการสอน ระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ค่าธรรมเนียมในการเข้าเรียน การประชาสัมพันธ์

3.2 ได้แก่ การยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต

4.

จากการกำหนดตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มตัวแปรอิสระจำนวน 1 กลุ่มคือ ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ประกอบด้วย ความมีชื่อเสียงของโรงเรียน การเรียนการสอน ระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ค่าธรรมเนียมการเรียน การประชาสัมพันธ์ และกลุ่มตัวแปรตาม การยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม โรงเรียนสาธิต

1.1:



1.

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีต่อการยอมรับของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต

1.1 ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ได้แก่ ความมีชื่อเสียงของโรงเรียน การเรียนการสอน ระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ค่าธรรมเนียมการเรียน การประชาสัมพันธ์ เป็นปัจจัยที่มีต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต

1.2 ปัจจัยด้านการยอมรับสถาบันการศึกษา ได้แก่ การยอมรับสถาบันศึกษาด้านความมี
 ศึกษาด้านการเรียนการสอน การยอมรับ
 สถาบันศึกษาด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน การยอมรับสถาบันศึกษาด้าน
 ค่าธรรมเนียมการเรียน และการยอมรับสถาบันศึกษาด้านการประชาสัมพันธ์

2. วิธีการทางสถิติที่ใช้

วิธีการทางสถิติที่ใช้สำหรับงานวิจัยนี้สามารถแบ่งได้ 2 ประเภทได้แก่

2.1. ด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ซึ่งได้แก่ ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

2.2. ด้วยสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ซึ่งได้แก่การวิเคราะห์ข้อ โดยมีการใช้สถิติการวิจัยดังนี้

2.1.1 สมมุติฐานข้อที่ 1 หากความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระที่มี ต่อตัวแปรตาม โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis)

2.2.2 สมมุติฐานข้อที่ 2 จะใช้สถิติทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตาม โดยใช้การวิเคราะห์วัดความสัมพันธ์ด้วยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Coefficient of Correlation)

ข้อตกลงเบื้องต้น

ข้อตกลงเบื้องต้นสำหรับงานวิจัยนี้จะสามารถอธิบายได้ดังนี้

1. ผู้ปกครองของนักเรียนกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์
2. 5 ตัว ประกอบด้วย ความมีชื่อเสียงของโรงเรียน การเรียนการสอน ระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ค่าธรรมเนียมการเรียน การประชาสัมพันธ์ ต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม โรงเรียนสารสาสน์

ข้อจำกัดของงานวิจัย

ข้อจำกัดของงานวิจัยสำหรับงานวิจัยนี้จะสามารถอธิบายได้ดังนี้

1. งานวิจัยนี้เป็นการเก็บข้อมูลจากผู้ปกครองของนักเรียนกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ (Questionnaire) ไม่รวมการสัมภาษณ์หรือวิธีการอื่นๆ และจะกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์เท่านั้นไม่รวมถึงสถาบัน

ดำเนินใกล้เคียงกัน โดยมีระยะเวลาการเก็บรวบรวมข้อมูลในช่วงเดือน 2552

2. งานวิจัยนี้เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลผู้ปกครองของนักเรียนกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ การทดสอบหาความสัมพันธ์ของกลุ่มตัวแปร ระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ค่าธรรมเนียมการเรียน การประชาสัมพันธ์ ซึ่งเป็นตัวแปรอิสระ ต่อ การยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม โรงเรียนสารสาสน์

นิยามคำศัพท์

นิยามคำศัพท์สำหรับงานวิจัยมีดังนี้

1. ผู้ปกครอง หมายถึง ผู้ที่ทำหน้าที่อุปการะหรือดูแลเอาใจใส่ หรือให้การอบรมสั่งสอนใกล้ชิด อาจเป็นบิดา มารดา หรือญาติพี่น้องก็ได้
2. สิ่งที่จะช่วยส่งเสริม สนับสนุน การจัดกิจกรรมและประสบการณ์ต่าง ๆ ให้แก่นักเรียนตลอดจนการอบรม ศีลธรรมจรรยาและความประพฤติของนักเรียนเพื่อให้เป็นมีความรู้ ความสามารถ ประกอบด้วยหลักสูตรการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน ให้บรรลุถึงจุดหมายปลายทางอย่างมีประสิทธิภาพ
3. การยอมรับ หมายถึง กระบวนการทางจิตใจที่บุคคลมีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง โดยบุคคลได้สัมผัสเรียนรู้ และปฏิบัติ โดยบุคคลได้ตัดสินใจแสดงออกให้เห็นด้วย
4. ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม หมายถึง ลักษณะและสภาพการดำเนินงานของโรงเรียน ได้แก่ การเรียนการสอน ชื่อเสียงของโรงเรียน เป็นต้น
5. ค่าธรรมเนียม หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ผู้ปกครองจ่ายให้กับทางโรงเรียน ในการที่นำบุตรหลานมาเข้ารับการศึกษา
6. การประชาสัมพันธ์ หมายถึง การเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารของโรงเรียนต่างๆ ให้ผู้ปกครองได้รับทราบ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับสำหรับงานวิจัยนี้อธิบายได้ดังนี้

1. การของผู้ปกครองของโรงเรียนสารสาสน์
2. ยนี้คาดว่าจะนำไปแก้ไข และพัฒนาให้กับผู้บริหารของโรงเรียนได้ สามารถนำไปวางกลยุทธ์ให้ตรงกับการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองของโรงเรียนให้มาก
3. การวิจัยนี้คาดว่าจะ เป็นแนวทางสำหรับการเป็นตัวอย่างในการพัฒนาในแง่มุม การศึกษาด้านปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มี ต่อการยอมรับ ของผู้ปกครองกลุ่ม โรงเรียนสารสาสน์ และผู้ที่ศึกษาวิจัยในโอกาสต่อไป

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มี ผลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ สามารถอธิบายได้ตามรายการดังนี้

2.1. ประวัติและความเป็นมาและความสำคัญของกรณีศึกษาที่ใช้ในการวิจัย

2.2. ด้านสภาพแวดล้อม ได้แก่

สอน ระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ค่าธรรมเนียมการเรียน การประชาสัมพันธ์

2.3. ด้าน การศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม
สาสน์

2.4.

2.1 ประวัติและความเป็นมาและความสำคัญของกรณีศึกษาที่ใช้ในการวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มี ผลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ นี้ผู้วิจัยจะอธิบายกรณีศึกษาในรายละเอียดดังนี้

2.1.1 ประวัติและความเป็นมาของสถาบันการศึกษา

โรงเรียนสารสาสน์เอกตรา เป็นโรงเรียนหนึ่งในกลุ่มโรงเรียนเครือสารสาสน์ที่มีอยู่

22 เป็นโรงเรียนแห่งแรกที่จัดการเรียนการสอน โดยใช้ภาษาอังกฤษเป็นสื่อการ
(BILINGUAL) ได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการ

ให้ดำเนินการสอนเมื่อปีพ. . 2538 หลังจากได้รับอนุญาต

โรงเรียนได้มีการพัฒนาในด้านต่างๆอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันโรงเรียนสารสาสน์เอกตราจัดเป็น

เปิดทำการสอนในระดับอนุบาลจนถึงมัธยมศึกษาปีที่ 6 โดยใช้หลักสูตรกระทรวงศึกษาธิการ

จัดการเรียนการสอน โดยใช้ภาษาอังกฤษเป็นสื่อการสอนในลักษณะสองภาษาไทย-

(BILINGUAL) (Sarasas Ektra School, 2552)

โรงเรียนสารสาสน์วิเทศบางบอนเป็นโรงเรียนอันดับที่ 14 ของโรงเรียนในเครือสารสาสน์
ก่อตั้งเมื่อปีพ. . 2543 เปิดดำเนินการสอนด้วยหลักสูตรสองภาษา (Bilingual) เพื่อให้ผู้เรียนสามารถ
ใช้ภาษาทั้งสองได้เป็นอย่างดี โดยมีครูต่างชาติเข้า ใ้สอน

วิชาที่จะได้เรียนเป็นภาษาอังกฤษ คือ Mathematics, Life

Experience, Science, Physical Education, Social, Health Education, English, Grammar, Moral Education (Sarasas Witaed Bangbon School, 2552)

กระแสโลกาภิวัตน์ได้ก่อให้เกิดระบบเศรษฐกิจและสังคมใหม่ที่เป็นสังคมฐานความรู้ ประเทศต่างๆในโลกโดยเฉพาะประเทศกำลังพัฒนา เช่น ประเทศไทย เป็นต้น จำเป็นต้องมีการเตรียมความพร้อมให้สามารถปรับตัวก้าวตามโลกได้อย่างรู้เท่าทันมากขึ้น ซึ่งการสร้างและนำความรู้มาใช้ ส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนและก่อให้เกิดความเจริญทางเศรษฐกิจและสังคม โดยเฉพาะการพัฒนาความรู้ในตัวมนุษย์ รากฐานที่สำคัญในการพัฒนาความรู้คือ การศึกษา การศึกษาเป็นสิ่งสำคัญที่สุดในการพัฒนาประเทศของตนให้มีความเจริญไปในทิศทางที่ต้องการ

จึงเป็ หน่วยงานตามกฎหมายที่มีหน้าที่หรือมีวัตถุประสงค์ในการจัดการศึกษา ไม่ว่าจะ เป็นของภาครัฐหรือภาคเอกชน เช่น หรือ หน่วยงานการศึกษาอื่น ๆ (, 2542)

1. เป็นโรงเรียนที่เปิดสอนในระดับอนุบาล ซึ่งอาจจะเป็นโรงเรียนของ เอกชนหรือของรัฐก็ได้ บางโรงเรียนอาจเปิดสอนระดับ ร่วมด้วย หรือ ได้
2. โรงเรียนประถมศึกษา เป็นโรงเรียนที่เปิดสอนตั้งแต่ระดับชั้น .1 .6 .3 ภายหลังจะเรียกว่า
3. เป็นโรงเรียนที่เปิดสอนในระดับมัธยมศึกษาทั้งตอนต้นและตอน
4. เป็นสถาบันที่เปิดสอน สายอาชีพ เช่น การช่างไฟฟ้า การช่างโทรคมนาคม คหกรรม เป็นต้น
5. เป็นสถานศึกษาที่สอนในระดับอุดมศึกษา แบ่งประเภทวิชาออกเป็นคณะ ต่างๆ
6. เปิดสอน เกี่ยวกับวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
7. แต่เดิมจะสอนในวิชาเกี่ยวกับการเรียนการ สอน แต่ในปัจจุบันจะมีความคล้ายคลึงกับ ในปัจจุบัน

1. . เป็นหน่วยงานที่ดูแล
สถานศึกษาของรัฐบาลในระดับมัธยมศึกษาและประถมศึกษา โดยแบ่งเขตการ
ปกครองออกเป็น
- 2.
- 3.
- 4.

การศึกษาจึงเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนามนุษย์ให้กลายเป็นทรัพยากร
มนุษย์ที่มีคุณค่าและประ โยชน์ต่อสังคม

2.1.2 ความสำคัญของการใช้กรณีศึกษาปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม

ปัจจุบัน กษาเริ่มมีความสัมพันธ์กับประชาชนมากยิ่งขึ้น ความสัมพันธ์
ระหว่างโรงเรียนกับผู้ปกครองจะเป็นสิ่งที่ทำให้ผู้ปกครองเข้าใจ และรับรู้ถึงการพัฒนาของบุตร
หลานในระหว่างที่อยู่โรงเรียนว่า ได้เกิดความรู้ การพัฒนาการอยู่ในระดับใด ปัจจุบันผู้ปกครองได้
ให้ความสำคัญกับสถานศึกษาที่จะส่งบุตรหลานเข้าไปศึกษา เพราะสถานศึกษาที่ผู้ปกครองได้เลือก
ส่งบุตรหลานเข้าไปศึกษานั้นจะต้องได้รับความไว้วางใจจากผู้ปกครองให้เป็นผู้ดูแลบุตรหลานของ
ตนเอง ทำให้สถาบันการศึกษาต้องมีการปรับปรุงและพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา เพื่อสามารถเป็น
องค์กรที่ควรจะได้รับ ความไว้วางใจจากผู้ปกครองที่จะนำบุตรหลานเข้ามารับการศึกษา ดูแล
ระเบียบวินัย อบรมนิสัย เป็นต้น ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมต่างๆของ โรงเรียนจึงเริ่มเข้ามามีบทบาท
ความสำคัญมากขึ้นที่ผู้ปกครองจะนำมาใช้ในการตัดสินใจที่จะนำบุตรหลานเข้ามารับการศึกษาใน

ปัจจุบันการศึกษาเข้ามามีอิทธิพลมากขึ้น ทำให้เกิดการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้นของ
สถาบันการศึกษาต่างๆ ซึ่งต่างก็มุ่งหวังที่จะสร้างชื่อเสียงให้กับองค์กรของตนเอง โดยการพยายาม
คัดสรรบุคลากรที่มีประสิทธิภาพเข้ามามีส่วนในการสรรสร้างนักเรียนของสถาบันตนเองให้มี
ความรู้ความสามารถ เพื่อที่สามารถสร้างชื่อเสียงให้กับโรงเรียนต่อไป

2.2 ด้านสภาพแวดล้อม

2.2.1

โรงเรียนที่จัดการการศึกษาเป็นที่พึงพอใจของผู้ปกครองส่วนหนึ่งจะต้องดูที่ผลงาน นั่นคือ นักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่และนักเรียนที่สำเร็จการศึกษาแล้วว่ามีผลงานและประสบความสำเร็จอย่างไรบ้างหลังจากได้เข้ารับการศึกษารองโรงเรียน ความมีชื่อเสียงของโรงเรียนด้านวิชาการ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนเป็นสิ่งที่โรงเรียน ผู้ปกครอง และนักเรียนมุ่งหวัง เพราะเป็นตัวบ่งชี้ที่สำคัญ

เป็นประสิทธิผลของการบริหารงาน
(พนม ไพบุลย์, 2536)

นั่นจัดเป็นผลผลิตอย่างหนึ่งของโรงเรียนที่เป็นตัวชี้วัดคุณภาพ ประสิทธิภาพของโรงเรียนในด้านวิชาการ และสร้างชื่อเสียงให้กับโรงเรียน ความสำเร็จได้จาก จำนวนนักเรียนที่สามารถสอบศึกษาต่อในระดับการศึกษาที่สูงขึ้นได้ในแต่ละปีการศึกษา ตลอดจน งามด้านต่างๆในเชิงวิชาการ

ความสำเร็จของศิษย์เก่านั้นสามารถพิจารณาได้จากความสำเร็จในด้านต่างๆของการดำเนิน ติที่เกิดจากการอบรมสั่งสอน การเรียนรู้จากครู สิ่งแวดล้อม สังคมรอบด้านของนักเรียนที่จบจาก ครงเรียนแล้วไปศึกษาต่อในสถาบันการศึกษาที่สูงขึ้น ออกไปประกอบอาชีพทำคุณประโยชน์ ให้กับตนเอง สังคม และประเทศชาติ เป็นที่รู้จักและเคารพของบุคคลทั่วไป

ปัจจัยด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียนเป็นปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่สำคัญมาก เป็นตัวที่ สามารถชี้วัดถึงผลสำเร็จของโรงเรียนในด้านต่างๆ นอกเหนือจากการจัดการการเรียนการสอนที่ สามารถพิจารณาเลือกโรงเรียนให้บุตรหลานเข้าเรียน

การตัดสินใจ เป็นการนำหลักเกณฑ์หรือเครื่องมือต่าง ๆ เข้ามาช่วยในการตัดสินใจ เพื่อทำให้ ผู้ตัดสินใจมีโอกาสผิดพลาดน้อยลงหรือการตัดสินใจได้ถูกต้องมากขึ้น การตัดสินใจที่ จะมีขึ้นภายใต้สถานการณ์ต่างๆ ที่สามารถทำการประเมินได้ และใช้เกณฑ์หรือเครื่องมือ ดังกล่าวพิจารณาทางเลือกที่ดีที่สุดในการตัดสินใจอย่างไรก็ตาม การทำการตัดสินใจได้นำเอา ความน่าจะเป็นเชิงจิตและแบบเงื่อนไขเข้ามาเกี่ยวข้องเสมอ ทั้งนี้เพราะบุคคลต่างมีเหตุผลในการ ดำเนินธุรกิจของตนย่อมต้องการผลตอบแทนหรือผลลัพธ์ที่ดีที่สุด แต่ถ้ามีทางเลือกเพียงทาง เดียว ปัญหาการตัดสินใจก็ไม่เกิดขึ้นเพราะถึงอย่างไรก็ต้องเลือกตามวิถีทางเดียวที่มีอยู่ นั้น ซึ่งจะ ไม่มีการเปรียบเทียบว่าผลลัพธ์หรือผลตอบแทน ที่ดีที่สุด หรือไม่ แต่ถ้ามีวิธีให้ผลตอบแทน มากกว่าหนึ่งทางแล้ว ก็จะต้องมีการตัดสินใจเลือกทางหรือวิธีที่จะทำให้ได้ผลตอบแทนมากที่สุด ออกดังกล่าวนี้เป็นเรื่องที่ยุ่ยากและสลับซับซ้อนยิ่งขึ้น ดังนั้นจึงได้พยายามหาสิ่ง

ที่จะช่วยในการตัดสินใจเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนสูงสุดโดยสิ่งที่จะช่วยในการตัดสินใจในที่นี้คือ หลักเกณฑ์และเครื่องมือต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. (Alternatives) ในแต่ละทางเลือกอาจจะอยู่ในรูปนโยบายในการปฏิบัติงานเทคนิค หรือขั้นตอนการดำเนินงาน การที่มีทางเลือกมาก ๆ ถ้าจะอาศัยดุลยพินิจส่วนตัวทำการตัดสินใจนั้นอาจจะผิดพลาดขึ้นได้ ดังนั้น จึงต้องอาศัยเครื่องมือหรือเกณฑ์ต่างๆ เข้ามาช่วยในการตัดสินใจ เพราะยังมีหลักประกันได้ว่าไม่ได้ตัดสินใจไปตามดุลยพินิจส่วนตัว
2. ข้อมูลในปัจจุบันมีจำนวน เนื่องจากข้อมูลในปัจจุบันมีจำนวนมาก ถ้านำดุลยพินิจส่วนตัวมาใช้ในการตัดสินใจแล้ว โอกาสที่จะผิดพลาดมีมาก เพราะไม่อาจจะนำข้อมูลที่มีอยู่ทั้งหมดนั้นมาพิจารณาได้ครบถ้วนสมบูรณ์
3. เพื่อลดความขัดแย้งลงเนื่องจากพื้นฐานความรู้ และประสบการณ์ของแต่ละคนไม่เหมือนกัน ถ้าไม่อาศัยหลักเกณฑ์หรือเครื่องมือที่เหมือนกันทำการตัดสินใจแล้วก็จะทำการตัดสินใจแตกต่างกันออกไปซึ่งจะทำให้คนในองค์กรเกิดการขัดแย้งกันขึ้นในกรณีที่มีความเห็นแตกต่างกัน
4. การตัดสินใจที่ปราศจากกฎเกณฑ์หรือเครื่องมือแล้ว โอกาสที่เสี่ยงต่อความผิดพลาดนั้นมีสูง แต่การตัดสินใจที่มีเครื่องมือเข้ามาช่วยแล้ว โอกาสของการตัดสินใจที่ผิดพลาดนั้นมีน้อยหรือไม่เลยก็เป็นไปได้

(Decision Making)

การตัดสินใจชี้ขาดเลือกทางเลือก ที่มีอยู่

มากกว่าหนึ่งทางเลือก ในอันที่ให้มีการกระทำในลักษณะเฉพาะใด ๆ หรือหมายถึงการตกลงใจเลือกข้อยุติ ข้อขัดแย้ง ข้อถกเถียง เพื่อให้มีการกระทำไปในทางหนึ่งทางใดที่ได้มีการพิจารณาเลือกหรือตรวจสอบอย่างรอบคอบแล้ว

กระบวนการในการตัดสินใจนั้น โดยทั่วไปประกอบด้วย 3 ขั้นตอนดังต่อไปนี้

- 1 การระบุทางเลือกที่เป็นไปได้ทั้งหมด ผู้ที่ทำการตัดสินใจจะต้องทำการระบุทางเลือก ในการตัดสินใจทั้งหมดที่เป็นไปได้
- 2 คาดคะเนเหตุการณ์ในอนาคตทั้งหมดที่จะเป็นไปได้ ในขั้นนี้ผู้ทำการตัดสินใจจะต้องคาดคะเนเหตุการณ์ทั้งหมด ซึ่งมีความเป็นไปได้จะเกิดขึ้นในอนาคต เหตุการณ์ทั้งหมดที่ระบุในขั้นตอนนี้ ผู้ทำการตัดสินใจไม่สามารถที่จะเลือกได้ ไม่สามารถที่จะควบคุมได้ หรือไม่สามรถจะกำหนดได้ และ

วเท่านั้นที่จะเกิดขึ้นจริง ๆ เราเรียกเหตุการณ์ทั้งหมดนี้ว่า

สภาวะการณ์นอกบังคับ

3 สร้างตารางผลได้ ในขั้นตอนนี้ผู้ทำการตัดสินใจต้องสร้างตารางผลได้ ซึ่งอาจจะอยู่ในรูปของผลกำไร หรือผลประโยชน์อื่น ๆ ที่เป็นผลลัพธ์จากทางเลือกต่างๆ ของแต่ละสภาวะการณ์

ในการตัดสินใจเลือกทางเลือกภายใต้สภาวะการณ์นอกบังคับต่าง ๆ นั้น ผู้ทำการตัดสินใจจะตกอยู่ในสถานะที่แตกต่างกัน ในเรื่องข้อมูลข่าวสารของสภาวะการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตเราจึงสามารถแบ่งประเภทของการตัดสินใจตามระดับข้อมูลที่มีต่อสภาวะการณ์

การที่ผู้ทำการตัดสินใจสามารถคาดคะเนสภาวะการณ์ทั้งหมดที่จะเป็นไปได้ในอนาคตนั้น เป็นเพียงระบุมความเป็นไปได้ของสภาวะการณ์ต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตเท่านั้น ผู้ทำการตัดสินใจยังไม่ทราบด้วยความแน่นอนในอนาคตสภาวะการณ์จะเกิดขึ้นจริง ๆ และสภาวะการณ์นอกบังคับทั้งหมดนั้นก็ยังมีเพียงสภาวะการณ์เดียวเท่านั้นที่จะเกิดขึ้น นอกนั้นเป็นเพียงสภาวะการณ์ที่มีโอกาสเป็นไปได้แต่ไม่ได้เกิดขึ้นจริง เราสามารถแบ่งประเภทของการตัดสินใจดังต่อไปนี้

- การตัดสินใจภายใต้ความแน่นอน

เป็นการตัดสินใจที่ผู้ทำการตัดสินใจ อยู่ในสถานการณ์ที่ทราบด้วยความแน่นอนว่า สภาวะการณ์นอกบังคับใดจะเกิดขึ้น

- การตัดสินใจภายใต้ความไม่แน่นอน

เป็นการตัดสินใจอยู่ในสถานการณ์ที่ไม่ทราบด้วยความไม่แน่นอนว่าสภาวะการณ์นอกบังคับใดจะเกิดขึ้นในอนาคต เขาทราบเพียงแต่ว่ามีสภาวะการณ์นอกบังคับใดบ้างมีความเป็นไปได้

- รัตัดสินใจภายใต้ความเสี่ยง

เป็นการตัดสินใจที่ผู้ทำการตัดสินใจอยู่ในสถานการณ์ที่ไม่ทราบด้วยความแน่นอนว่า สภาวะการณ์นอกบังคับใดจะเกิดขึ้นในอนาคต แต่เขามีข้อมูลเพียงพอในการคาดคะเน โอกาส ที่ สภาวะการณ์นอกบังคับต่าง ๆ จะเกิดขึ้นได้

เกณฑ์การตัดสินใจภายใต้ความไม่แน

ในกรณีการตัดสินใจภายใต้ความไม่แน่นอนนี้ ผู้ทำการตัดสินใจทราบว่าสถานการณ์นอกบังคับใดบ้างมีความเป็นไปได้ที่จะเกิดขึ้น

- เกณฑ์มากที่สุด (Maximax Criterion)

เกณฑ์การตัดสินใจแบบนี้ ถือเป็นเกณฑ์ของพวกมองโลกในแง่ดี ในการทำการตัดสินใจ โดยใช้เกณฑ์นี้ ผู้ทำการตัดสินใจเลือกทางเลือกซึ่งได้ผลได้มากที่สุดซึ่งมากที่สุด จากบรรดาทางเลือกต่างๆ ที่เป็นไปได้ทั้งหมด

- เกณฑ์น้อยที่สุด (Maximin Criterion)

เกณฑ์สำหรับการตัดสินใจแบบนี้ถือได้ว่าเป็นเกณฑ์ของพวกมองโลกในแง่ร้าย ในการทำการตัดสินใจโดยใช้เกณฑ์นี้ ผู้ตัดสินใจจะตัดสินใจเลือกทางเลือกซึ่งให้ผลได้น้อยที่สุดซึ่งมากที่สุด จากบรรดาทางเลือกต่างๆ ที่เป็นไปได้ทั้งหมด

- เกณฑ์ค่าเสียโอกาสน้อยที่สุด (Minimax Regret Criterion)

เกณฑ์การตัดสินใจแบบนี้มาจากแนวความคิดที่ว่า ในอนาคตผู้ทำการตัดสินใจจะเกิดความรู้สึกเสียดาย ผลได้ที่ควรจะได้รับ ถ้าเขาทำการตัดสินใจผิดโดยเลือกทางเลือกซึ่งให้ผลได้ต่ำ ดังกรณีบริษัทวิทยุโทรทัศน์นี้

การใช้หลักของความเป็นจริง

เกณฑ์การตัดสินใจแบบนี้ ใช้เกณฑ์ที่อยู่ในระหว่างเกณฑ์มากที่สุด Maximax เกณฑ์น้อยที่สุด Maximin หรือถือได้ว่าเป็นเกณฑ์ที่อยู่ระหว่างลัทธิมองโลกในแง่ดี (Optimiam) กับลัทธิมองโลกในแง่ร้าย (Pessimism)

การใช้เกณฑ์แบบนี้ในการตัดสินใจจะมีการกำหนดค่าสัมประสิทธิ์หรือค่าดัชนีในการมองโลกในแง่ดี ซึ่งแทนด้วยสัญลักษณ์ α ค่า นี้จะอยู่ระหว่าง 0-1

การกำหนดค่าดัชนีการมองโลกในแง่ดี ()

การกำหนดค่า α นี้จะยึดความรู้สึกส่วนบุคคล กล่าวคือ ถ้าผู้ทำการตัดสินใจเชื่อว่าในอนาคตสถานการณ์นอกบังคับที่เป็นผลดีมีโอกาสเกิดขึ้นมาก เขาจะกำหนดค่า α ให้มีค่าเข้าใกล้ 1 ในทางตรงกันข้ามก็จะให้ค่า α มีค่าเข้าใกล้ 0 ซึ่งหมายถึงว่าในอนาคตสถานการณ์นอกบังคับที่ไม่เป็นผลดีเกิดขึ้นมากอีกนัยหนึ่งจึงกล่าวได้ว่า คือ การให้น้ำหนักต่อสถานการณ์ที่เป็นผลดี 1 - คือการให้น้ำหนักต่อสถานการณ์ที่เป็นผลร้าย เกณฑ์ในการกำหนดการทำการตัดสินใจ สามารถคำนวณได้ด้วยสูตร เกณฑ์การตัดสินใจ $Z = (\text{ผลได้สูงสุด}) + (1 - \alpha)(\text{ผลได้ต่ำสุด})$

ข้อได้เปรียบของเกณฑ์การตัดสินใจใช้หลักของความเป็นจริง การให้ผู้ทำการตัดสินใจใช้ความรู้สึกส่วนตัว ความเชื่อเกี่ยวกับสถานการณ์นอกบังคับมาใช้ในกระบวนการตัดสินใจโดยกำหนดผ่านค่าดัชนีได้ ซึ่งถือได้ว่าเป็นข้อได้เปรียบเมื่อเทียบเกณฑ์การตัดสินใจสามแบบแรก

เกณฑ์การตัดสินใจภายใต้เงื่อนไขของความเสี่ยง

ในการตัดสินใจภายใต้เงื่อนไขของความเสี่ยงนี้ นอกจากผู้ได้ทำการตัดสินใจจะทราบว่าในอนาคตมีสภาวะการณ์นอกบังคับใดบ้าง มีความเป็นไปได้ที่จะเกิดขึ้น ผู้ทำการตัดสินใจยังมีข้อมูล ข่าวสาร พอเพียงที่จะคาดคะเนโอกาส ที่สภาวะการณ์นอกบังคับต่าง ๆ เหล่านั้นว่าในอนาคตมีโอกาสที่จะเกิดขึ้นมากน้อยเพียงใดได้อีกด้วย ภายใต้สภาวะการณ์การตัดสินใจนี้มีเกณฑ์การตัดสินใจที่สำคัญดังต่อไปนี้

- เกณฑ์มูลค่าคาดหวัง

เกณฑ์การตัดสินใจแบบนี้บางครั้งเรียกว่า เกณฑ์ของเบย์ ณัฏ
 นี้ ผู้ทำการตัดสินใจจะทำการคำนวณมูลค่าคาดหวังของทุก ๆ ทางเลือก ซึ่งมูลค่าคาดหวังคือ มูลค่าของผลได้ถ่วงน้ำหนักด้วยความน่าจะเป็นที่แต่ละสภาวะการณ์นอกบังคับต่าง ๆ จะเกิดขึ้นในอนาคต เกณฑ์มูลค่าคาดหวัง สามารถหาข้อยุติเพื่อทำการตัดสินใจได้ 2

- 1.
2. หาค่าขาดทุนคาดหวังต่ำสุด

หลักการใช้เหตุผล

ในสถานการณ์ที่ผู้ทำการตัดสินใจมีข้อมูลเกี่ยวกับสภาวะการณ์นอกบังคับในอดีตไม่เพียงพอผู้ทำการตัดสินใจอาจใช้เกณฑ์การใช้หลักของเหตุผลนี้ได้เกณฑ์นี้บางครั้งเรียกว่าหลักของการมีเหตุผลไม่เพียงพอ ซึ่งข้อ งเกณฑ์นี้นำเสนอเป็นครั้งแรกโดย
 ไม่มีเหตุผลอย่างเพียงพอที่จะระบุโอกาสการเกิดขึ้นของแต่ละสภาวะการณ์นอกบังคับ ก็ให้ถือว่าทุกสภาวะการณ์นอกบังคับมีโอกาสเกิดขึ้นเท่า ๆ กัน โดยวิธีการกำหนดการแจกแจงความน่าจะเป็นให้แก่สภาวะการณ์นอกบังคับต่าง (Classical Approach)

เกณฑ์ความน่าจะเป็นมากที่สุด (The Maximum Likelihood Criterion)

การใช้เกณฑ์การตัดสินใจแบบนี้ ผู้ทำการตัดสินใจจะทำการสร้างตารางเงื่อนไขและกำหนดความน่าจะเป็นให้แก่แต่ละสภาวะการณ์นอกบังคับตามข้อมูลที่เขาได้อยู่ จากนั้นเฉพาะสภาวะการณ์นอกบังคับที่มีความน่าจะเป็นสูงสุดที่จะเกิดขึ้นในอนาคตเพียงสภาวะการณ์เดียวมาพิจารณาโดยเขาสมมติว่าสภาวะการณ์นั้นจะเกิดขึ้น ขั้นสุดท้ายเขาจะเลือกทางเลือกที่ให้กำไรเดียวมาพิจารณาโดยเขาสมมติว่าสภาวะการณ์นั้นจะเกิดขึ้น ขั้นสุดท้ายเขาจะเลือกทางเลือกที่ให้กำไร

แผนงการตัดสินใจเป็นตัวแทนที่ใช้ในการวิเคราะห์ปัญหา เพื่อทำการตัดสินใจภายใต้ความเสี่ยง แผนงการตัดสินใจเหมาะกับการวิเคราะห์ปัญหาที่ซับซ้อนมีการตัดสินใจหลายขั้นตอน

ตัวอย่างเช่น การวิเคราะห์การลงทุน การวิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาด เป็นต้น การใช้แผนงาน
 2 ขั้นตอนคือ การสร้างแผนการตัดสินใจและการวิเคราะห์แผนการตัดสินใจ ซึ่งจะ
 อธิบายตามลำดับดังต่อไปนี้




- การสร้างแผนการตัดสินใจ

ในการสร้างแผนการตัดสินใจนั้นจะต้องมีการเก็บรวบรวมข้อมูลที่จำเป็น แล้วจึงจะใช้
 สัญลักษณ์มาตรฐานมาเขียนแทนข้อมูลเหล่านั้น

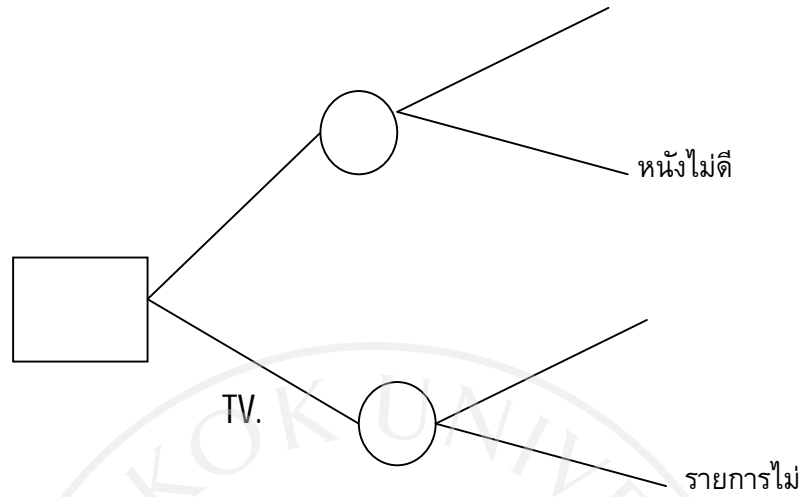
ข้อมูลที่จำเป็นในการสร้างแผนการตัดสินใจได้แก่

- 1.
2. สภาพการณ์นอกบังคับต่าง ๆ ซึ่งเป็นเหตุการณ์ต่างๆ ที่เป็นไปได้ที่จะเกิดขึ้นใน
 ที่จะได้รับจากการเกิดขึ้นของเหตุการณ์แต่ละเหตุการณ์
3. ความน่าจะเป็นที่สภาพการณ์นอกบังคับต่าง ๆ จะเกิดขึ้น ซึ่งข้อมูลเหล่านี้มักจะได
 มากจากการคาดคะเนของผู้บริหารที่จะทำการตัดสินใจ

สัญลักษณ์มาตรฐานที่ใช้ในการสร้างแผนการตัดสินใจ

1.  ล้อม ใช้แทนจุดของการตัดสินใจเรียกสัญลักษณ์นี้ว่า decision node
2.  กลม ใช้แทนจุดของการเกิดสภาพการณ์นอกบังคับ เรียกสัญลักษณ์นี้
 ว่า state of nature node
3.  เส้นตรง ใช้แทนทางเลือกต่างๆ และใช้แทนเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่เป็นไปได้
 เรียกสัญลักษณ์นี้ว่า branches หรือแขนง แขนงซึ่งเขียนต่อจากจุดของ
 การตัดสินใจจะแทนทางเลือกต่างๆ ซึ่งต้องการมากกว่าหนึ่งเหตุการณ์
 เช่นเดียวกัน เหตุการณ์ต่างๆที่เกิดขึ้นจะต้องมีความสัมพันธ์กับทางเลือก
 แต่ละทางเลือกด้วย การเกิดขึ้นของแต่ละเหตุการณ์จะมีผลลัพธ์เกิดขึ้น

2.1: แสดงการเขียนแผนงานการตัดสินใจเหตุการณ์ต่างๆ



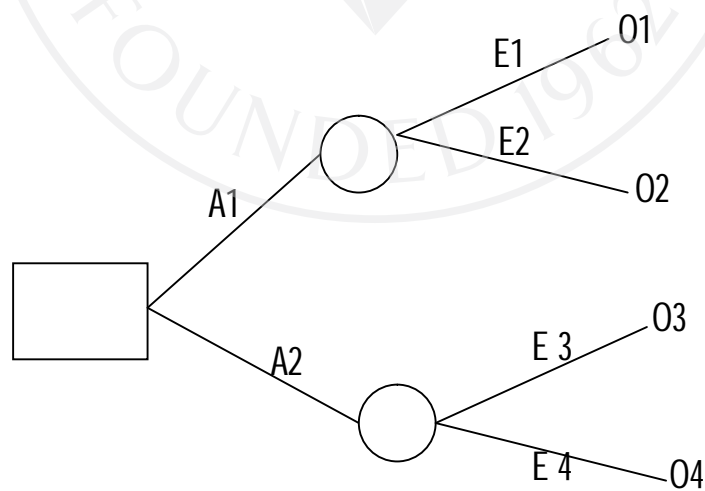
2.1 ผู้ตัดสินใจจะมีทางเลือกสองทางคือ

TV

ที่บ้าน ถ้าเลือกไปดูหนัง จะมีเหตุการณ์ที่เป็นไปได้สองเหตุการณ์คือ หนังสือดี และหนังสือไม่ดี แต่ถ้าเลือกดูรายการทีวีจะมีเหตุการณ์เป็นไปได้อีกสองเหตุการณ์เช่นกันคือ รายการสนุก และรายการไม่

2.1 เราสามารถเขียนโดยใช้สัญลักษณ์แทนได้ดังรูป 2.2

2.2: แสดงการเขียนแผนงานการตัดสินใจอย่างง่ายด้วยสัญลักษณ์



2.2 แสดงการเขียนแผนงานการตัดสินใจอย่างง่ายด้วยสัญลักษณ์

2.2A1 A2

E1 E2 เหตุการณ์ที่เป็นไปได้ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ถ้าเลือกทางเลือก
A1
01 02 คือผลลัพธ์ที่เกิดจากการเลือกทางเลือก A1 เมื่อเหตุการณ์ E1
เหตุการณ์ E2 เกิดขึ้นตามลำดับ ส่วน E3, E4 01 02

2.1 2.2 ะเห็นว่าการเขียนแผนงานการตัดสินใจนั้นจะเริ่มจากซ้ายไปขวา
ต่างๆ ที่อยู่แล้ว ใช้วงกลมแทนจุดที่จะเกิดเหตุการณ์ต่างๆ ในอนาคตของแต่ละทางเลือก โดยแต่ละ
ทางเลือกนี้เราจะใช้เส้นตรงแทน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ละเอียด ศรีหาเหง่า (2549) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อ
ในการเลือกศึกษาต่อในโรงเรียนระดับอาชีวศึกษาของเอกชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์หาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของนักศึกษา
ใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการเก็บแบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างคือ นักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับ
ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 1 ของโรงเรียนระดับอาชีวศึกษา ผลการศึกษาพบว่า
พฤติกรรมในการเลือกตัดสินใจศึกษาต่อ เกิดจากความชอบส่วนตัวมากที่สุด
และเหตุผลในการเลือกศึกษาต่อใน โรงเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในปัจจุบัน
ผ่อนชำระค่าเล่าเรียนได้ สาเหตุที่เลือกหลักสูตรพาณิชยกรรมคือ เมื่อสำเร็จการศึกษาสามารถนำ
ความรู้ไปประกอบอาชีพเป็นจของธุรกิจหรือเป็นผู้ประกอบการ มีความได้เปรียบในการสมัครงาน
จากการทดสอบพบว่า สาขาที่เลือกศึกษาในปัจจุบันมีความสัมพันธ์อย่างมีนัย
อาชีพที่คาดว่าจะทำในอนาคต สำหรับปัจจัยภายในและภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจพบว่า
ปัจจัยด้านกระบวนการเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุด รองลงมาคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้าน
บุคลากร ส่วนปัจจัยภายนอกคือ สภาพทางเศรษฐกิจ ความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยี
นักศึกษาระดับอาชีวศึกษาและระดับมหาวิทยาลัยมากขึ้น ค่านิยมในการส่งลูกเข้าเรียนใน โรงเรียน
เอกชนที่มีชื่อเสียงและระดับราคาสินค้าที่สูงขึ้น

มานพ วงษ์สอาด (2547) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ความพึงพอใจของครูและผู้ปกครองนักเรียน
ต่อการบริหาร โรงเรียน ในตำบลวังข่อย สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษานครสวรรค์ เขต 3
ผลการวิจัยพบว่า การบริหาร โรงเรียนในตำบลวังข่อย
นครสวรรค์ เขต 3 ตามความพึงพอใจของครูและผู้ปกครองนักเรียนใน 4 ด้านคือ ด้านการ
บริหารงานวิชาการ ด้านการบริหารงานงบประมาณ ด้านการบริหารงานบุคคล ด้านการบริหารงาน

4 ด้านมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง เป็นความพึงพอใจในระดับต่ำกว่าด้าน

2.2.2

การเรียนการสอนเป็นส่วนหนึ่งในงานวิชาการของโรงเรียน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการปรับปรุงพัฒนาการสอนของนักเรียนให้ได้ (, 2526) งานวิชาการเป็นงานหลักของการบริหารสถานศึกษาไม่ว่าสถานศึกษาจะเป็นประเภทใด มาตรฐานและคุณภาพของสถานศึกษาจะพิจารณาได้จากผลงานด้านวิชาการ ดังนั้น การบริหารงานวิชาการถือเป็นหัวใจของการบริหารสถานศึกษา ทั้งนี้จุดมุ่งหมาย

มาตรฐานของสถานศึกษา งานวิชาการประกอบด้วย งานด้านหลักสูตร การจัดการเรียนการสอน การจัดสื่อการเรียนการสอน สื่อการเรียนการสอน และการวัดประเมินผลด้านหลักสูตร

งานด้านวิชาการเป็นงานที่จัดการเรียนการสอนให้ปฏิบัติตามหลักสูตรสอนเป็นส่วนประกอบสำคัญที่เป็นตัวนำความรู้จากผู้สอนสู่ผู้เรียนได้อย่างมีประสิทธิภาพ สื่อการเรียนการสอนอาจเป็นวัตถุสิ่งของ รูปภาพ เครื่องมือเครื่องใช้ ตลอดจนตัวบุคคล วิธีการ สถานที่ต่างๆที่ใช้ในการประกอบการเรียนการสอนเพื่อให้การเรียนการสอน โดยมีนักวิชาการได้ให้ไว้ดังนี้

สื่อการสอน หมายถึง สิ่งที่น่าความรู้ไปสู่ผู้เรียนอยู่ในรูปของสิ่งพิมพ์หรือไม่ใช่สิ่งพิมพ์ก็ได้ ได้แก่ สื่อประเภทโสตทัศนูปกรณ์ รวมถึงวัสดุเครื่องมือ อุปกรณ์ และวิธีการทางโสตทัศนศึกษา (วนิดา จึงประสิทธิ์, 2532)

สื่อการเรียนการสอน หมายถึง สื่อต่างๆที่ช่วยส่งเสริม สนับสนุน หรือเป็นตัวการให้การเรียนการสอนบรรลุถึงจุดหมายปลายทางอย่างมีประสิทธิภาพ โดยช่วยเร้าความสนใจ ประหยัดเวลา และให้ประสบการณ์ที่มีคุณค่าแก่ผู้เรียน สื่อการเรียนการสอนจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ทำหลักสูตรไปถึงผู้เรียน (ทัศนีย์ สุขเมธี, 2535)

และกฤษณี องค์กรศิริพร (2524) กล่าวว่า

ในปัจจุบันมีความสำคัญต่อการเรียนการสอน เพราะเป็นสื่อที่ใช้สนับสนุนการเรียนรู้ของนักเรียน และช่วยการสอนของครูให้ดำเนินไปได้สะดวกขึ้น ได้มีการจำแนก

สอนได้ 3

1. สื่อประเภทวัสดุ เป็นสื่อที่ทำหน้าที่เก็บความรู้ในลักษณะของภาพ เสียง และตัวอักษรในรูปแบบต่างๆ ที่ผู้เรียนสามารถใช้เป็นแหล่งศึกษาหาความรู้ สื่อประเภทนี้ได้แก่ แผนภาพ แผนภูมิ แผ่นเสียง เทปบันทึกภาพ เป็นต้น

2. สื่อประเภทเครื่องมือหรือโสตทัศนูปกรณ์ เป็นตัวกลางหรือทางผ่านของความรู้ที่จะถ่ายทอดไปยังครูและนักเรียน สื่อประเภทนี้ได้แก่ เครื่องฉายภาพยนตร์ เครื่องบันทึกเสียง เครื่องฉายข้ามศีรษะ เครื่องรับโทรทัศน์ เป็นต้น

3. สื่อประเภทเทคนิคหรือวิธีการ คือ กิจกรรมทุกอย่าง นอกห้องเรียน เช่น การเล่นละครหุ่น แสดงนิทรรศการ การทดลองนิทรรศการ เป็นต้น

สื่อการเรียนการสอนมีหลายประเภทและมีลักษณะต่างกัน แต่ละประเภทย่อมเหมาะสมกับแตกต่างกัน ประโยชน์ของสื่อการเรียนการสอนเป็นสิ่งที่มีความสำคัญ ช่วยเร้าความสนใจและกระตุ้นให้นักเรียนสนใจ ช่วยให้ผู้เรียนมีประสบการณ์ตรงจากสิ่งแวดล้อมและกว้างขวางขึ้น บทเรียนเป็นที่น่าสนใจ ช่วยให้ผู้เรียนจดจำประทับใจความรู้สึกลงใจได้นาน สิ่งที่น่าสนใจทำให้เข้าใจง่ายขึ้น (อภิญญา บุญช่วย, 2537)

แนวความคิดเกี่ยวกับการรับรู้

(2530) กล่าวว่า กระบวนการรับรู้ยังสามารถใช้ประโยชน์ในการเรียนการสอนด้วย ซึ่งให้ข้อเสนอแนะว่า มีเหตุผลหลายประการที่นักออกแบบเพื่อการเรียนการสอนจำเป็นต้องรู้การรับรู้ไปประยุกต์ใช้กล่าวคือ

1. โดยทั่วไปแล้วสิ่งต่าง ๆ เช่น วัตถุ บุคคล เหตุการณ์ หรือสิ่งที่มีความสัมพันธ์กัน ถูกรับรู้ดีกว่า มันก็ย่อมถูกจดจำได้ดีกว่าเช่นกัน
2. ในการเรียนการสอนจำเป็นต้องหลีกเลี่ยงการรับรู้ที่ผิดพลาด เพราะถ้าผู้เรียนรู้ข้อความ เขาก็จะเข้าใจผิดหรืออาจเรียนรู้บางสิ่งที่ผิดพลาดหรือไม่ตรงกับความเป็นจริง
3. เมื่อมีความต้องการสื่อในการเรียนการสอนเพื่อใช้แทนความเป็นจริงเป็นเรื่องสำคัญที่จะต้องรู้ว่าทำอะไร จึงจะนำเสนอความเป็นจริงนั้นได้อย่างเพียงพอที่จะให้เกิดการรับรู้ตามความมุ่งหมาย

(2530) กล่าวถึง บทบาทของการรับรู้ที่มีต่อการเรียนรู้ว่า การเรียนรู้ได้ดี และมากขึ้นเพียงใด ขึ้นอยู่กับการรับรู้และการรับรู้สิ่งเร้าของบุคคล ขึ้นอยู่กับตัวสิ่งเร้าและประสาทสัมผัสของผู้รับรู้แล้ว ยังขึ้นอยู่กับประสบการณ์เดิมของผู้รู้และพื้นฐานความรู้เดิมที่มีต่อสิ่งที่เรียนด้วย

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

มานพ วงษ์สอาด (2547) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ความพึงพอใจของครูและผู้บริหารโรงเรียนต่อการบริหารโรงเรียน ในตำบลวังข่อย สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษานครสวรรค์ เขต 3 ผลการวิจัยพบว่า การบริหารโรงเรียนในตำบลวังข่อย

นครสวรรค์ เขต 3 ตามความพึงพอใจของครูและผู้ปกครองนักเรียนใน 4 ด้านคือ ด้านการบริหารงานวิชาการ ด้านการบริหารงานงบประมาณ ด้านการบริหารงานบุคคล ด้านการบริหารงาน 4 ด้านมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง เป็นความพึงพอใจในระดับต่ำกว่าด้าน

ละเอียด ศรีหาเหง่า (2549) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของนักศึกษาในการเลือกศึกษาต่อในโรงเรียนระดับอาชีวศึกษาของเอกชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์หาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของนักศึกษา ใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการเก็บแบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างคือ นักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปี 1 ของโรงเรียนระดับอาชีวศึกษา ผลการศึกษาพบว่า พฤติกรรมในการเลือกตัดสินใจศึกษาต่อในโรงเรียนอาชีวศึกษาเกิดจากความชอบส่วนตัวมากที่สุด และเหตุผลในการเลือกศึกษาต่อในโรงเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในปัจจุบัน เพราะนักศึกษาสามารถผ่อนชำระค่าเล่าเรียนได้ สาเหตุที่เลือก

ความรู้ไปประกอบอาชีพเป็นจของธุรกิจหรือเป็นผู้ประกอบการ มีความได้เปรียบในการสมัครงาน จากการทดสอบพบว่า สาขาที่เลือกศึกษาในปัจจุบันมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับอาชีพที่คาดว่าจะทำในอนาคต สำหรับปัจจัยภายในและภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจพบว่า ปัจจัยด้านกระบวนการเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุด รองลงมาคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบุคลากร ส่วนปัจจัยภายนอกคือ สภาพทางเศรษฐกิจ ความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยี การรับ
ขึ้น คำนิยมในการส่งลูกเข้าเรียนในโรงเรียน
เอกชนที่มีชื่อเสียงและระดับราคาสินค้าที่สูงขึ้น

เรนัส เสริมบุญสร้าง (2536) ศึกษาเรื่อง กลยุทธ์การตลาดของโรงเรียนอนุบาลเอกชนและการยอมรับของผู้ปกครองในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ในการเลือกโรงเรียนอนุบาล ผู้ปกครองจะยอมรับในเรื่องของความสะอาด และถูกสุขลักษณะของอาคารสถานที่ เช่น ห้องเรียน ห้องอาหาร ห้องน้ำ สนามเด็กเล่น เป็นต้น ตลอดจนจนถึงอาหารของเด็ก ความปลอดภัยของเด็ก ความน่าเชื่อถือของโรงเรียนในการดูแลเด็กเป็นอย่างดีในเรื่องต่างๆ เช่น การเอาใจใส่ในพัฒนาการของ
อาหาร วิชาการ สุขภาพอนามัยของเด็ก โดยผู้ปกครองเด็กส่วนใหญ่ได้ข้อมูลเหล่านี้จากญาติพี่น้องหรือเพื่อน นอกจากนี้ผู้ปกครองส่วนใหญ่ต้องการให้โรงเรียนมุ่งเน้นพัฒนาการทางด้านการอ่านการเขียนของเด็ก เพื่อให้เด็กสามารถสอบเข้าเรียนต่อในโรงเรียนที่มีชื่อเสียงและเรียนใน
ประถมศึกษาได้

2.2.3 ระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน

โดยปกติแล้ว โรงเรียนจะตั้งอยู่ในบริเวณชุมชน เพื่อเป็นการรองรับนักเรียนในเขตนั้นๆ ซึ่งมีระยะทางไม่ไกลจากบ้านมากนักเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ปกครองที่จะส่งบุตรหลานเข้าเรียนใช้เวลาในการเดินทางน้อย ไปกลับสะดวก นักเรียนไม่เหนื่อยไม่เพลียเป็นผลดีต่อการเรียนรู้ของเด็ก

การที่ผู้ปกครองเลือกโรงเรียนนั้นบางคนคำนึงถึงระยะทางคือ โรงเรียนอยู่ใกล้บ้าน ผู้ปกครองไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายรับส่งนักเรียนไปโรงเรียน ผู้ปกครองบางคนเลือกโรงเรียนนั้นเพราะ โรงเรียนตั้งอยู่บนเส้นทางผ่านระหว่างบ้านกับที่ทำงานของผู้ปกครอง

ผลการวิจัยของเชวรัตน์ โทณผลิน (2539) พบว่า ผู้ปกครองนิยมส่งบุตรหลานเข้าเรียนในโรงเรียนใกล้บ้าน บางคนอาจไม่ได้คำนึงถึงระยะทางจะใกล้หรือไกลบ้านแต่จะขึ้นอยู่กับชื่อเสียงของโรงเรียนและความพึงพอใจของตนที่จะส่งบุตรหลานเข้าโรงเรียนนั้นๆ เช่นผู้ปกครองบางคนไม่ยอมส่งลูกเข้าเรียนในโรงเรียนที่ใกล้บ้าน ซึ่งอาจจะไม่พึงพอใจในโรงเรียนนั้นหรือตรงเรียนนั้นไม่มีชื่อเสียง แต่ส่งลูกไปเข้าโรงเรียนที่ไกลออกไปเพราะพึงพอใจละเห็นว่าโรงเรียนนั้นมีชื่อเสียง จึงไม่คำนึงในเรื่องระยะทางเท่าใดนัก

ดังนั้น ปัจจัยด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน เป็นปัจจัยหนึ่งที่ผู้ปกครองนำไปพิจารณาเลือก เพราะถ้าโรงเรียนตั้งอยู่ใกล้บ้านหรืออยู่บนเส้นทางผ่านระหว่างบ้านกับโรงเรียน ผู้ปกครองจะสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายหรือสะดวกในการรับส่งเด็กนักเรียน แต่ถ้าโรงเรียนที่มีชื่อเสียงในการจัดการเรียนการสอนหรือนักเรียนมีผลสัมฤทธิ์ในการเรียนสูงผู้ปกครองจะไม่

ลำดับขั้นความต้องการ (Maslow's Hierarchical Theory of Motivation)

Maslow เชื่อว่า พฤติกรรมของมนุษย์เป็นจำนวนมากสามารถอธิบายโดยใช้แนวโน้มของบุคคลในการค้นหาเป้าหมายที่จะทำให้ชีวิตของเขาได้รับความต้องการ ความปรารถนา และได้รับต่อตนเอง เป็นความจริงที่จะกล่าวว่ากระบวนการของแรงจูงใจเป็นหัวใจของ

Maslow โดยเขาเชื่อว่ามนุษย์เป็น "สัตว์ที่มีความต้องการ" (Wanting Animal)

และเป็นการยากที่มนุษย์จะไปถึงขั้นของความพึงพอใจอย่างสมบูรณ์

ต้องการของ Maslow เมื่อบุคคลปรารถนาที่จะได้รับความพึงพอใจและเมื่อบุคคลได้รับความพึงพอใจในสิ่งหนึ่งแล้วก็จะยังคงเรียกร้องความพึงพอใจสิ่งอื่นๆ ต่อไป ซึ่งถือเป็นคุณลักษณะของมนุษย์ ซึ่งเป็นผู้ที่มีความต้องการจะได้รับสิ่งต่างๆ อยู่เสมอ

Maslow กล่าวว่าความปรารถนาของมนุษย์นั้นติดตัวมาแต่กำเนิดและความปรารถนาเหล่านี้จะเรียงลำดับขั้นของความปรารถนา ตั้งแต่ขั้นแรกไปสู่ความปรารถนาขั้นสูงขึ้นไปเป็นลำดับ

ความต้องการของมนุษย์ (The Need –Hierarchy Conception of Human Motivation) Maslow เรียงลำดับความต้องการของมนุษย์จากขั้นต้น ไปสู่ความต้องการขั้นต่อไป ไว้เป็นลำดับ

1. ความต้องการทางด้านร่างกาย (Physiological Needs)
2. ความต้องการความปลอดภัย (Safety Needs)
3. ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ (Belongingness and Love Needs)
4. ความต้องการได้รับความนับถือยกย่อง (Esteem Needs)
5. ความต้องการที่จะเข้าใจตนเองอย่างแท้จริง (Self-actualization Needs)

ลำดับขั้นความต้องการของ Maslow มที่ต้องการที่อยู่ในขั้นต่ำสุด จะต้องได้รับความพึงพอใจเสียก่อนบุคคลจึงจะสามารถผ่านพ้นไปสู่ความต้องการที่อยู่ในขั้นสูงขึ้น

1. ความต้องการทางร่างกาย (Physiological Needs)

เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานที่มีอำนาจมากที่สุดและสังเกตเห็นได้ชัดที่สุด ต้องการทั้งหมดเป็นความต้องการที่ช่วยการดำรงชีวิต ได้แก่ ความต้องการอาหาร การพักผ่อนนอนหลับ ความต้องการทางเพศ ความต้องการความอบอุ่น ตลอดจนความต้องการที่จะ ถูกกระตุ้นอวัยวะรับสัมผัส แรงขับของร่างกายเหล่านี้จะเกี่ยวข้องโดยตรงกับความอยู่รอดของ ร่างกายและของอินทรีย์ ความพึงพอใจที่ได้รับ ในขั้นนี้จะกระตุ้นให้เกิดความต้องการในขั้นที่สูง กว่าและถ้าบุคคลใดประสบความล้มเหลวที่จะสนองความต้องการพื้นฐานนี้ก็จะไม่ได้รับการ กระตุ้น ให้เกิดความต้องการในระดับที่สูงขึ้นอย่างไรก็ตาม ถ้าความต้องการอย่างหนึ่งยังไม่ได้รับ

บุคคลก็จะอยู่ภายใต้ความต้องการนั้นตลอดไป ซึ่งทำให้ความต้องการอื่นๆ ไม่ ปรากฏหรือกลายเป็นความต้องการระดับรองลงไป เช่น คนที่อดอยากหิวโหยเป็นเวลานานจะ ไม่สามารถสร้างสรรค์สิ่งที่มีประโยชน์ต่อ โลกได้ บุคคลเช่นนี้จะหมกมุ่นอยู่กับการจัดหาบางสิ่ง บางอย่างเพื่อให้มีอาหารไว้รับประทาน Maslowอธิบายต่อไปว่าบุคคลเหล่านี้จะมีความรู้สึกเป็นสุข อย่างเต็มที่เมื่อมีอาหารเพียงพอสำหรับเขาและจะ ไม่ต้องการสิ่งอื่นใดอีก ชีวิตของเขาถือว่า เป็น

นอกจากนี้จะไม่มีความสำคัญไม่ว่าจะเป็นเสรีภาพ ความรัก ความรู้สึกต่อชุมชน การได้รับการยอมรับ และปรัชญาชีวิต บุคคลเช่นนี้มีชีวิตอยู่เพื่อที่จะ รับประทานเพียงอย่างเดียวเท่านั้น ตัวอย่าง การขาดแคลนอาหารมีผลต่อพฤติกรรม ได้มีการทดลอง และการศึกษาชีวิตประวัติเพื่อแสดงว่า ความต้องการทางด้านร่างกายเป็นเรื่องสำคัญที่จะเข้าใจ พฤติกรรมมนุษย์ และได้พบผลว่าเกิดความเสียหายอย่างรุนแรงของพฤติกรรมซึ่งมีสาเหตุจากการ ขาดอาหารหรือน้ำติดต่อกันเป็นเวลานาน ตัวอย่างคือ เมื่อสงครามโลกครั้งที่ 2 ในค่าย Nazi ซึ่งเป็น

เชลยเหล่านั้นจะละทิ้งมาตรฐานทางศีลธรรมและค่านิยมต่างๆ ที่เขาเคยยึดถือภายใต้
สภาพการณ์ปกติ เช่น ขโมยอาหารของคนอื่น หรือใช้วิธีการต่างๆ ที่จะได้รับอาหารเพิ่มขึ้น อีก
ตัวอย่างหนึ่งในปี ค. . 1970

Peruvian ตกลงที่ฝั่งอ่าวอเมริกาใต้ผู้ที่รอด

Catholic อาศัยการมีชีวิตอยู่รอดโดยการกินซากศพของผู้ที่ตายจากเครื่องบิน

จากปรากฏการณ์นี้ชี้ให้เห็นว่าเมื่อมนุษย์เกิดความหิวขึ้น

จึงไม่ต้องสงสัยเลยว่ามนุษย์มีความต้องการทางด้านร่างกายเหนือความต้องการอื่นๆ

แรงผลักดันของความต้อการนี้ได้เกิดขึ้นกับบุคคลก่อนความต้อการอื่นๆ

2. ความต้องการความปลอดภัย (Safety Needs)

เมื่อความต้องการทางด้านร่างกายได้รับความพึงพอใจแล้วบุคคลก็จะพัฒนาการไปสู่ขั้น
ใหม่ต่อไป ซึ่งขั้นนี้เรียกว่าความต้องการความปลอดภัยหรือความรู้สึกมั่นคง (Safety or Security)

Maslow กล่าวว่าความต้องการความปลอดภัยนี้จะสังเกตได้ง่ายในทารกและในเด็กเล็กๆ

ทารกและเด็กเล็กๆ ต้องการความช่วยเหลือและต้องพึ่งพาศูนย์อื่น ตัวอย่าง ทารกจะรู้สึกกลัวเมื่อ

ถูกทิ้งให้อยู่ตามลำพังหรือเมื่อเขาได้ยินเสียงดังๆ หรือเห็นแสงสว่างมาก ๆ แต่ประสบการณ์และ

การเรียนรู้จะทำให้ความรู้สึกกลัวหมดไป ดังคำพูดที่ว่า "ฉันไม่กลัวเสียงฟ้าร้องและฟ้าแลบอีก

ต่อไปแล้ว เพราะฉันรู้ธรรมชาติในการเกิดของมัน" พลังความต้องการความปลอดภัยจะเห็นได้

ชัดเจนเช่นกันเมื่อเด็กเกิดความเจ็บป่วย ตัวอย่างเด็กที่ประสบอุบัติเหตุขาหักก็ตระรู้สึกกลัวและอาจ

แสดงออกด้วยอาการฝันร้ายและความต้องการที่จะได้รับความปกป้องคุ้มครองและการให้กำลังใจ

Maslow กล่าวเพิ่มเติมว่าพ่อแม่ที่เลี้ยงดูลูกอย่างไม่กวัดขั้นและตามใจมากจนเกินไปจะไม่
ทำให้เด็กเกิดความรู้สึกว่าได้รับความพึงพอใจจากความต้องการความปลอดภัยการให้นอนหรือให้
กินไม่เป็นเวลาไม่เพียง แต่ทำให้เด็กสับสนเท่านั้นแต่ยังทำให้เด็กรู้สึกไม่มั่นคงในสิ่งแวดล้อมรอบๆ

สัมพันธ์ภาพของพ่อแม่ที่ไม่ดีต่อกัน เช่น ทะเลาะกันทำร้ายร่างกายซึ่งกันและกัน พ่อแม่

แยกกันอยู่ หย่า ตายจากไป สภาพการณ์เหล่านี้จะมีอิทธิพลต่อความรู้ ทำให้เด็กรู้ว่า

สิ่งแวดล้อมต่างๆ ไม่มั่นคง ไม่สามารถคาดการณ์ได้และนำไปสู่ความรู้สึกไม่ปลอดภัย

ความต้องการความปลอดภัยจะยังมีอิทธิพลต่อบุคคลแม้ว่าจะผ่านพ้นวัยเด็กไปแล้ว แม้ใน

บุคคลที่ทำงานในฐานะเป็นผู้คุ้มครอง เช่น ผู้รักษาเงิน นักบัญชี

ต่างๆ และผู้ที่ทำหน้าที่ให้การรักษาพยาบาลเพื่อความปลอดภัยของผู้อื่น เช่น แพทย์ พยาบาล

แม้กระทั่งคนชรา บุคคลทั้งหมดที่กล่าวมานี้จะเฝ้าหาความปลอดภัยของผู้อื่น เช่น แพทย์

แม้กระทั่งคนชรา บุคคลทั้งหมดที่กล่าวมานี้จะเฝ้าหาความปลอดภัยด้วย

ปรัชญาที่มนุษย์ยึดถือทำให้เกิดความรู้สึกมั่นคง เพราะทำให้บุคคลได้จัดระบบของตัวเองให้มี

เหตุผลและวิถีทางที่ทำให้บุคคลรู้สึก " " ความต้องการความปลอดภัยในเรื่องอื่นๆ

เกี่ยวข้องกับการเผชิญกับสิ่งต่างๆ เหล่านี้ สงคราม อาชญากรรม น้ำท่วม แผ่นดินไหว ความสับสนไม่เป็นระเบียบของสังคม และเหตุการณ์อื่นๆ ที่คล้ายคลึงกับสภาพเหล่านี้

Maslow ได้ให้ความคิดต่อไปว่าอาการโรคประสาทในผู้ใหญ่ โดยเฉพาะ โรคประสาทชนิด

- (Obsessive-compulsive Neurotic) เป็นลักษณะเด่นชัดของการค้นหาความรู้สึก

ผู้ป่วยโรคประสาทจะแสดงพฤติกรรมว่าเขากำลังประสบเหตุการณ์ที่ร้ายกาจและกำลังมีอันตรายต่างๆ เขาจึงต้องการมีใครสักคนที่ปกป้องคุ้มครองเขาและเป็นบุคคลที่มีความเข้มแข็งซึ่งเขาสามารถจะพึ่งพาอาศัยได้

3. ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ (Belongingness and Love Needs)

ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของเป็นความต้องการขั้นที่ 3 ความต้องการนี้จะเกิดขึ้นเมื่อความต้องการทางด้านร่างกาย และความต้องการความปลอดภัยได้รับการตอบสนองแล้ว บุคคลต้องการได้รับความรักและความเป็นเจ้าของโดยการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่น เช่น ความสัมพันธ์ภายในครอบครัวหรือกับผู้อื่น สมาชิกภายในกลุ่มจะเป็นเป้าหมายสำคัญสำหรับบุคคล กล่าวคือ บุคคลจะรู้สึกเจ็บปวดมากเมื่อถูกทอดทิ้งไม่มีใครยอมรับ หรือถูกตัดออกจากสังคม ไม่มีเพื่อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อจำนวนเพื่อนๆ ญาติพี่น้อง สามีหรือภรรยาหรือลูกๆ ได้ลดน้อยลง นักเรียนที่เข้าโรงเรียนที่ห่างไกลบ้านจะเกิดความต้องการเป็นเจ้าของอย่างยิ่งอย่างมากที่จะได้รับการยอมรับจากกลุ่มเพื่อน

Maslow คัดค้านกลุ่ม Freud ที่ว่าความรักเป็นผลมาจากการทดเทิดสัญชาตญาณทางเพศ (Sublimation) Maslow ความรักไม่ใช่สัญลักษณ์ของเรื่องเพศ (Sex) เขาอธิบายว่า

แท้จริงจะเกี่ยวข้องกับความรู้สึกที่ดี ความสัมพันธ์ของความรักระหว่างคน 2

ความรู้สึกนับถือซึ่งกันและกัน การยกย่องและความไว้วางใจแก่กัน

Maslow ยังย้ำว่า

ความต้องการความรักของคนจะเป็นความรักที่เป็นไปในลักษณะทั้งการรู้จักให้ความรักต่อผู้อื่น และรู้จักที่จะรับความรักจากผู้อื่น การได้รับความรักและได้รับการยอมรับจากผู้อื่นเป็นสิ่งที่ทำให้บุคคลเกิดความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่า บุคคลที่ขาดความรักก็จะรู้สึกว่าชีวิตไร้ค่ามีความรู้สึกอ้างว้างและเกลียดแค้น กล่าวโดยสรุป Maslow มีความเห็นว่าบุคคลต้องการความรักและความรู้สึกเป็น เจ้าของ และการขาดสิ่งนี้มักจะเป็นสาเหตุให้เกิดความข้องคับใจและทำให้เกิดปัญหาการปรับตัวไม่ได้ และความยินดีในพฤติกรรมหรือความเจ็บป่วยทางด้านจิตใจในลักษณะต่างๆ

คือมีบุคคลจำนวนมากที่มีความลำบากใจที่จะเปิดเผยตัวเอง เมื่อมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดสนิทสนมกับเพศตรงข้ามเนื่องจากกลัวว่าจะถูกปฏิเสธความรู้สึกเช่นนี้ Maslow กล่าวว่าสืบเนื่องมาจากประสบการณ์ในวัยเด็ก การได้รับความรักหรือการขาดความรักในวัยเด็กย่อมมีผลกับการเติบโตเป็นผู้ใหญ่ที่มีวุฒิภาวะและการมีทัศนคติในเรื่องของความรัก

Maslow เปรียบเทียบว่าความต้องการความรักก็เป็นเช่นเดียวกับรถยนต์ที่สร้างขึ้นมาโดยต้องการ ก๊าซหรือน้ำมันนั่นเอง

4. ความต้องการได้รับความนับถือยกย่อง (Self-esteem Needs)

เมื่อความต้องการได้รับความรักและการให้ความรักแก่ผู้อื่นเป็นไปอย่างมีเหตุผลและทำให้เกิดความพึงพอใจแล้ว พลังผลักดันในขั้นที่ 3 ก็จะลดลงและมีความต้องการในขั้นต่อไปมากล่าวคือมนุษย์ต้องการที่จะได้รับความนับถือยกย่องออกเป็น 2

เป็นความต้องการนับถือตนเอง (Self-respect) ส่วนลักษณะที่ 2 เป็นความต้องการได้รับการยกย่องนับถือจากผู้อื่น (Esteem from Others)

4.1 ความต้องการนับถือตนเอง (Self-respect) คือ ความต้องการมีอำนาจ

มีผลสัมฤทธิ์ไม่ต้องพึ่งพาอาศัยผู้อื่น

ความเป็นอิสระ ทุกคนต้องการที่จะรู้สึกว่ามีคุณค่าและมีความสามารถที่จะประสบความสำเร็จในงานภาระกิจต่างๆ และมีชีวิตที่เด่นดัง

4.2 ความต้องการได้รับการยกย่องนับถือจากผู้อื่น (Esteem from Others)

ต้องการมีเกียรติยศ การได้รับการยกย่อง ได้รับการยอมรับ ได้รับความสนใจ มีสถานภาพ มีชื่อเสียงเป็นที่กล่าวขาน และเป็นที่ยอมรับยินดี มีความต้องการที่จะได้รับความยกย่องชมเชยในสิ่งที่เขากระทำซึ่งทำให้รู้สึกว่าคุณค่าความสามารถของเขาได้รับการยอมรับจากผู้อื่น

ความต้องการได้รับความนับถือยกย่อง ก็เป็นเช่นเดียวกับ

ความต้องการด้านแรงจูงใจตามทัศนะของ Maslow

แสวงหาความต้องการได้รับการยกย่องก็เมื่อภายหลังจาก ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของได้รับการตอบสนองความพึงพอใจของเขาแล้ว และ Maslow กล่าวว่ามันเป็นสิ่งที่เป็นไปได้ที่บุคคลจะย้อนกลับจากระดับขั้นความต้องการในขั้นที่ 4 กลับไปสู่ระดับขั้นที่ 3 อีกถ้าความต้องการระดับขั้นที่ 3 ซึ่งบุคคลได้รับไว้แล้วนั้นถูกระทบกระเทือนหรือสูญสลายไปทันทีทันใด ดังตัวอย่างที่ Maslow นำมาอ้างคือหญิงสาวคนหนึ่งซึ่งเธอคิดว่า การตอบสนองความต้องการความรักของเธอได้ดำเนินไปด้วยดี แล้วเธอจึงทุ่มเทและเอาใจใส่ในธุรกิจของเธอ และได้ประสบความสำเร็จเป็นนักธุรกิจที่มีชื่อเสียงและอย่างไม่คาดฝันสามีได้ผลจากเธอไป ในเหตุการณ์เช่นนี้ปรากฏว่าเธอวางมือจากธุรกิจต่างๆ ในการที่จะส่งเสริมให้เธอได้รับความยกย่องนับถือ ใช้ความพยายามที่จะเรียกร้องสามีให้กลับคืนมา ซึ่งการกระทำเช่นนี้ของเธอเป็นตัวอย่างของความ ต้องการความรักซึ่งครั้งหนึ่งเธอได้รับแล้ว และถ้าเธอได้รับความพึงพอใจในความรักโดยสามีหวนกลับคืนมาเธอก็จะกลับไปเกี่ยวข้องกับโลกธุรกิจอีกครั้ง

ความพึงพอใจของความต้องการได้รับการยกย่องโดยทั่วไป เป็นความรู้สึกและทัศนคติ
ของความเชื่อมั่นในตนเอง ความรู้สึกว่าคุณค่า
ความรู้สึกว่ามีชีวิตอยู่อย่างมีประโยชน์และเป็นบุคคลที่มีความจำเป็นต่อโลก ในทางตรงกันข้าม
ขาดความรู้สึกต่างๆ ดังกล่าวนี้ย่อมนำไปสู่ความรู้สึกและทัศนคติของปมด้อยและความรู้สึกไม่

เกิดความรู้สึกอ่อนแอและช่วยเหลือตนเองไม่ได้ สิ่งต่างๆ เหล่านี้เป็นการรับรู้ตนเองในทาง
(Negative) ซึ่งอาจก่อให้เกิดความรู้สึกขาดกลัวและรู้สึกว่าตนเองไม่มีประโยชน์และสิ้นหวัง
ในสิ่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับความต้องการของชีวิต และประเมินตนเองต่ำกว่าชีวิตความเป็นอยู่กับการ
ได้รับการยกย่อง และยอมรับจากผู้อื่นอย่างจริงใจมากกว่าการมีชื่อเสียงจากสถานภาพหรือการ
ได้รับการประจบประแจง การได้รับความนับถือยกย่องเป็นผลมาจากความ
และความต้องการนี้อาจเกิดอันตรายขึ้นได้ถ้าบุคคลนั้นต้องการคำชมเชยจากผู้อื่นมากกว่าการ
ยอมรับความจริงและเป็นที่ยอมรับกันว่าการได้รับความนับถือยกย่อง
บุคคลมากกว่าการควบคุมจากภายนอก

5. ความต้องการที่จะเข้าใจตนเองอย่างแท้จริง (Self-actualization Needs)

ถึงลำดับขั้นสุดท้าย ถ้าความต้องการลำดับขั้นก่อนๆ ได้ทำให้เกิดความพึงพอใจอย่างมี
ความต้องการเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงก็จะเกิดขึ้น Maslow อธิบายความต้องการ
เข้าใจตนเองอย่างแท้จริง ว่าเป็นความปรารถนาในทุกสิ่งทุกอย่างซึ่งบุคคลสามารถจะได้อย่าง
เหมาะสมบุคคลที่ประสบผลสำเร็จในขั้นสูงสุดนี้จะใช้พลังอย่างเต็มที่ในสิ่งที่ทำทลายความสามารถ

กล่าวโดยสรุปการเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงเป็นความ
ต้องการอย่างหนึ่งของบุคคลที่จะบรรลุถึงจุดสูงสุดของศักยภาพ เช่น "นักดนตรีก็ต้องใช้
ความสามารถทางด้านดนตรี ศิลปินก็ต้องวาดรูป กวีก็ต้องเขียนโคลงกลอน ถ้าบุคคลเหล่านี้ได้
บรรลุถึงเป้าหมายที่ตนตั้งไว้ก็เชื่อได้ว่าเขาเหล่านั้นเป็นคนที่รู้จักตนเองอย่างแท้จริง"

ความต้องการที่จะเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงจะดำเนินไปอย่างง่ายหรือเป็นไปได้โดยอัตโนมัติ
โดยความเป็นจริงแล้ว Maslow เชื่อว่า คนเรามักจะกลัวตัวเองในสิ่งเหล่านี้ "ด้านที่ดีที่สุดของเรา
พลังความสามารถ ความคิดสร้างสรรค์"

ความต้องการเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงมิได้มีแต่เฉพาะในศิลปินเท่านั้น คนทั่วไป เช่น
หรือแม้แต่กรรมกรก็สามารถจะมีความเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงได้ถ้าทุกคน
สามารถทำในสิ่งที่ตนต้องการให้ดีที่สุด เฉพาะของการเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงจะมีความ
แตกต่างกันกว้างขวางจากคนหนึ่งไปสู่อีกคนหนึ่ง กล่าวได้ว่ามันคือระดับความต้องการที่แสดง
ความแตกต่างระหว่างบุคคลอย่างยิ่งใหญ่ที่สุด

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ละเอียด ศรีหาหง่า (2549) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการ
ในการเลือกศึกษาต่อในโรงเรียนระดับอาชีวศึกษาของเอกชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์หาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของนักศึกษา
ใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการเก็บแบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างคือ นักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับ
ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 1 ของโรงเรียนระดับอาชีวศึกษา ผลการศึกษาพบว่า
พฤติกรรมในการเลือกตัดสินใจศึกษาต่อใน โรงเรียนอาชีวศึกษาเกิดจากความชอบส่วนตัวมากที่สุด
และเหตุผลในการเลือกศึกษาต่อใน โรงเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในปัจจุบัน เพ
ผ่อนชำระค่าเล่าเรียนได้ สาเหตุที่เลือกหลักสูตรพาณิชยกรรมคือ เมื่อสำเร็จการศึกษาสามารถนำ
ความรู้ไปประกอบอาชีพเป็นเจของธุรกิจหรือเป็นผู้ประกอบการ มีความได้เปรียบในการสมัครงาน
จากการทดสอบพบว่า สาขาที่เลือกศึกษาในปัจจุบันมีความสัมพันธ์อย่างมีนัย
อาชีพที่คาดว่าจะทำในอนาคต สำหรับปัจจัยภายในและภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจพบว่า
ปัจจัยด้านกระบวนการเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุด รองลงมาคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้าน
บุคลากร ส่วนปัจจัยภายนอกคือ สภาพทางเศรษฐกิจ ความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยี
นักศึกษาระดับอาชีวศึกษาและระดับมหาวิทยาลัยมากขึ้น ค่านิยมในการส่งลูกเข้าเรียนใน โรงเรียน
เอกชนที่มีชื่อเสียงและระดับราคาสินค้าที่สูงขึ้น

2.2.4 ค่าธรรมเนียมการเรียน

ปัจจุบันโรงเรียนเอกชนได้ปฏิบัติตามระเบียบกระทรวงศึกษาธิการ ว่าด้วยค่าธรรมเนียม
เรียนและค่าธรรมเนียมอื่นๆของโรงเรียน โดยมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการยอมรับ ด้านเงื่อนไข
หรือสภาวะการณ์โดยทั่วไป ()

กระบวนการยอมรับ เป็นกระบวนการทางจิตใจของมนุษย์ ซึ่งเริ่มต้นด้วยการเริ่มรู้หรือได้
หมดแล้วไปสิ้นสุดลงด้วยการตัดสินใจยอมรับไปปฏิบัติ
ลักษณะคล้ายกับการเรียนรู้และการตัดสินใจ (Learning and Decision Making) โดยแบ่ง
กระบวนการยอมรับออกเป็น 5

1 ขั้นเริ่มรู้หรือรับรู้ (Awareness) เป็นขั้นแรกที่บุคคลเริ่มรู้เกี่ยวกับเรื่องใหม่หรือ
ความคิดใหม่แต่ขาดรายละเอียด การรับรู้อาจเกิดขึ้น โดยบังเอิญด้วยการพบเห็นด้วยตนเองหรือ โดย
การเผยแพร่ของเจ้าหน้าที่ของรัฐบาลหรือเอกชน

2 **ขั้นสู่ความสนใจ (Interest)** เป็นขั้นที่บุคคลเริ่มมีความสนใจในแนวความคิดใหม่ จึงพยายามไต่หาความรู้ในรายละเอียดเพิ่มเติม เพื่อพิจารณาแยกแยะความเป็นไปได้ ประโยชน์ และ

3 **ขั้นไตร่ตรอง (Evaluation)** เป็นขั้นที่บุคคลศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับแนวความคิดใหม่ แล้วคิดเปรียบเทียบกับงานที่ทำอยู่ในปัจจุบันว่า ถ้ารับเอาแนวความคิดใหม่มาปฏิบัติจะเกิดดีหรือไม่ดีอย่างไรบ้าง ในขณะนี้และในอนาคต ควรหรือไม่ที่จะทดลองดูก่อน หากรู้สึกรู้ว่ามีผลดีมากกว่าจะทดลองตัดสินใจดูเพื่อให้เกิดความแน่ใจก่อนที่จะรับไปปฏิบัติจริงๆ

4 **(Trial)** เป็นขั้นที่บุคคลทดลองทำตามแนวความคิดใหม่ โดยทำการทดลองแต่เพียงเล็กน้อยเพื่อดูว่าจะเข้ากันหรือไม่กับสถานการณ์ในปัจจุบันของตนเอง และผลจะออกมาตามที่คาดคิดไว้หรือไม่ ในขั้นนี้บุคคลจะแสวงหาข่าวสารที่เฉพาะเจาะจงแนวความคิดใหม่นั้น ซึ่งผลจากการทดลองจะมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการตัดสินใจที่จะปฏิเสธหรือยอมรับต่อไป

5 **(Adoption)** เป็นขั้นที่บุคคลตัดสินใจยอมรับแนวความคิดใหม่ไปปฏิบัติอย่างเต็มที่ หลังจากที่ได้ออกทดลองปฏิบัติและทราบผลเป็นที่พอใจแล้ว งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เรนัส เสริมบุญสร้าง (2536) ศึกษาเรื่อง กลยุทธ์การตลาดของโรงเรียนอนุบาลเอกชนและรับของผู้ปกครองในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ในการเลือกโรงเรียนอนุบาล ผู้ปกครองจะยอมรับในเรื่องของความสะอาด และถูกสุขลักษณะของอาคารสถานที่ เช่น ห้องเรียน ห้องอาหาร ห้องน้ำ สนามเด็กเล่น เป็นต้น ตลอดจนถึงอาหารของเด็ก ความปลอดภัยของเด็ก ความน่าเชื่อถือของโรงเรียนในการดูแลเด็กเป็นอย่างดีในเรื่องต่างๆ เช่น การเอาใจใส่ในพัฒนาการของเด็ก อาหาร วิชาการ สุขภาพอนามัยของเด็ก โดยผู้ปกครองเด็กส่วนใหญ่ได้ข้อมูลเหล่านี้จากญาติพี่น้องหรือเพื่อน นอกจากนี้ผู้ปกครองส่วนใหญ่ต้องการให้โรงเรียนมุ่งเน้นพัฒนาการทางการอ่านการเขียนของเด็ก เพื่อให้เด็กสามารถสอบเข้าเรียนต่อใน โรงเรียนที่มีชื่อเสียงและเรียนในระดับประถมศึกษาได้

2.2.5 การประชาสัมพันธ์

การประชาสัมพันธ์เป็นเครื่องมือที่จำเป็นอย่างยิ่งสำหรับโรงเรียน ในการสร้างมิติสัมพันธ์ของกลุ่มต่างๆ รวมทั้งการจัดข้อขัดแย้ง โดยเฉพาะบุคลากรในโรงเรียนควรให้ความสำคัญเป็นอันดับแรก อันจะก่อให้เกิดความสัมพันธ์อันดีระหว่างครูกับนักเรียน ผู้ปกครองของนักเรียน และประชาชนที่สนใจเกี่ยวกับการดำเนินงานของโรงเรียน ได้รับข่าวสารความเคลื่อนไหวต่างๆอย่างทั่วถึง

ของการประชาสัมพันธ์

ประชาสัมพันธ์ หมายถึง การสร้างความเข้าใจอันดีระหว่างบุคคลใดบุคคลหนึ่งกับประชาชน ซึ่งกลุ่มบุคคลนั้นมีหน้าที่ต้องรับใช้หรือให้บริการ การประชาสัมพันธ์ของโรงเรียนเป็นกระบวนการไม่ตรีสัมพันธ์สองทางคือ โรงเรียนเป็นทั้งผู้ให้และผู้รับบรรดาความคิดต่างๆสัมพันธ์กันที่เกี่ยวข้อง (, 2526)

การประชาสัมพันธ์โรงเรียน หมายถึง การสร้างความเข้าใจอันดีระหว่างกลุ่มบุคคลผู้ที่ทำหน้าที่อยู่ในโรงเรียนกับชุมชนที่โรงเรียนตั้งอยู่ หรือผู้ปกครองที่ส่งบุตรหลานเข้ามาศึกษา รวมทั้งการดำเนินงานอย่างมีแบบแผนต่อเนื่อง และเป็นกระบวนการไม่ตรีสัมพันธ์สองทาง (, 2533)

การประชาสัมพันธ์สถานศึกษา หมายถึง การเผยแพร่ข่าวสารเกี่ยวกับการดำเนินงานของสถานศึกษา เพื่อสร้างความเข้าใจอันดีระหว่างสถานศึกษากับผู้ปกครองและชุมชน ซึ่งช่วยให้สถานศึกษาปฏิบัติงานได้สะดวกยิ่งขึ้น (, 2526)

ของการประชาสัมพันธ์โรงเรียนสรุปได้ว่า การประชาสัมพันธ์โรงเรียน หมายถึง กระบวนการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกลุ่มบุคคลภายในโรงเรียนคือ ระหว่างผู้บริหารกับครู ครูกับครู และครูกับนักเรียน การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มคนในโรงเรียนและผู้ปกครองและประชาชนภายนอกที่มีความสัมพันธ์กับโรงเรียนให้มีความเข้าใจที่ดี และร่วมมือสนับสนุนการดำเนินงานของโรงเรียนในทุกๆด้าน

กิจกรรมประชาสัมพันธ์โรงเรียนมีส่วนสำคัญต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งบุตรหลานเข้าศึกษา เพราะการประชาสัมพันธ์เป็นส่วนหนึ่งของการติดต่อสื่อสารในอันที่จะสร้างความเข้าใจอันดี ช่วยให้เกิดการประสานได้สะดวก เพราะบุคคลภายในและภายนอกโรงเรียน เช่น ผู้ปกครอง ประชาชน สามารถทราบความเคลื่อนไหว การพัฒนา และนโยบายของโรงเรียน กิจกรรมประชาสัมพันธ์โรงเรียนจึงเป็นในรูปของโครงการที่ให้ทั้งประชาสัมพันธ์ภายในและ

ลักษณะและกิจกรรมประชาสัมพันธ์ที่โรงเรียนควรจัดทำขึ้นคือ (, 2526)

1. สร้างความสัมพันธ์ระหว่างศิษย์เก่า ศิษย์ปัจจุบัน และครู สร้างความสัมพันธ์ระหว่างโรงเรียนกับครู และผู้ปกครองของโรงเรียนให้เกิดขึ้น
2. จัดตั้งสมาคมผู้ปกครองและครู ให้เป็นศูนย์ประสานงานไม่ตรีสัมพันธ์ระหว่างผู้ปกครอง

3. สร้างความสัมพันธ์ระหว่างโรงเรียนและชุมชน หรือประชาชนทั่วไปในท้องถิ่นคือ พยายามให้โรงเรียนเข้าไปมีส่วนช่วยเหลือกิจกรรมต่างๆ ทั้งที่เป็นกิจกรรมศาสนาและ กิจกรรมประเพณีท้องถิ่น
4. การประชาสัมพันธ์ขึ้น เพื่อให้ทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาของ โรงเรียนในด้านต่างๆ
5. จัดตั้งสมาคมต่างๆของชุมชนขึ้นตามความจำเป็นและเหมาะสม โดยใช้โรงเรียนเป็นที่ตั้งสมาคมเหล่านั้น
6. จัดตั้งต่อไปนี้ให้กลายเป็นสื่อสารไมตรีสัมพันธ์กับประชาชนคือ
 - กิจกรรมต่างๆของนักเรียน
 - งดพิมพ์และเอกสารต่างๆของโรงเรียน
 - สื่อมวลชน เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์
 - อุปกรณ์โสตทัศนศึกษา
 - กิจกรรมและบริการพิเศษต่างๆของโรงเรียน

การตัดสินใจ เป็นการนำหลักเกณฑ์หรือเครื่องมือต่าง ๆ เข้ามาช่วยในการการตัดสินใจเพื่อให้ ผู้ตัดสินใจมีโอกาสผิดพลาดน้อยลงหรือการตัดสินใจได้ถูกต้องมากขึ้น การตัดสินใจที่จะมีขึ้นภายใต้สถานการณ์ต่างๆ ที่สามารถทำการประเมินได้ และใช้เกณฑ์หรือเครื่องมือดังกล่าวพิจารณาทางเลือกที่ดีที่สุดในการตัดสินใจอย่างไรก็ตาม การทำการตัดสินใจได้นำเอาความน่าจะเป็นเชิงจิตและแบบเงื่อนไขเข้ามาเกี่ยวข้องเสมอ ทั้งนี้เพราะบุคคลต่างมีเหตุผลในการดำเนินธุรกิจของตนย่อมต้องการผลตอบแทนที่ดีที่สุด แต่ถ้ามีทางเลือกเพียงทางเดียว ปัญหาการตัดสินใจก็ไม่เกิดขึ้นเพราะถึงอย่างไรก็ต้องเลือกตามวิถีทางเดียวที่มีอยู่นั้น ซึ่งจะไม่มีการ

เปรียบเทียบว่าผลลัพธ์หรือผลตอบแทนที่ดีที่สุดหรือไม่ แต่ถ้ามีวิธีให้ผลตอบแทนมากกว่าหนึ่งทางแล้ว ก็จะต้องมีการตัดสินใจเลือกทางหรือวิธีที่จะทำให้ได้ผลตอบแทนมากที่สุด เลือกดังกล่าวนี้เป็นเรื่องที่ยุ่งยากและสลับซับซ้อนยิ่งขึ้น ดังนั้นจึงได้พยายามหาสิ่งที่จะช่วยในการตัดสินใจเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนสูงสุดโดยสิ่งที่จะช่วยในการตัดสินใจในที่นี้คือ หลักเกณฑ์และเครื่องมือต่างๆดังต่อไปนี้

1. (Alternatives) ในแต่ละทางเลือกอาจจะอยู่ใน

ถ้าจะอาศัยดุลพินิจ

ส่วนตัวทำการตัดสินใจนั้นอาจจะผิดพลาดขึ้นได้

จึงต้องอาศัยเครื่องมือหรือเกณฑ์

ต่างๆเข้ามาช่วยในการตัดสินใจ เพราะยังมีหลักประกันได้ว่าไม่ได้ตัดสินใจไปตามคฤลยพินิจส่วนตัว

2. ข้อมูลในปัจจุบันมีจำนวน เนื่องจากข้อมูลในปัจจุบันมีจำนวนมาก ถ้านำคฤลยพินิจส่วนตัวมาใช้ในการตัดสินใจแล้ว โอกาสที่จะผิดพลาดมีมาก เพราะไม่อาจจะนำข้อมูลที่มีอยู่ทั้งหมดนั้นมาพิจารณาได้ครบถ้วนสมบูรณ์
3. เพื่อลดความขัดแย้งลงเนื่องจากพื้นฐานความรู้ และประสบการณ์ของแต่ละคนไม่เหมือนกัน ถ้าไม่อาศัยหลักเกณฑ์หรือเครื่องมือที่เหมือนกันทำการตัดสินใจแล้วก็อาจจะทำการตัดสินใจแตกต่างกันออกไปซึ่งจะทำให้คนในองค์กรเกิดการขัดแย้งกันขึ้นในกรณีที่มีความเห็นแตกต่างกัน
4. หลังจากกฎเกณฑ์หรือเครื่องมือแล้ว โอกาสที่เสี่ยงต่อแต่การตัดสินใจที่มีเครื่องมือเข้ามาช่วยแล้วตัดสินใจที่ผิดพลาดนั้นมีน้อยหรือไม่เลยก็เป็นไปได้

(Decision Making) หมายถึง การพิจารณาคฤลยใจซึ่งขาดเลือกทางเลือก ที่มีอยู่มากกว่าหนึ่งทางเลือก ในอันที่ให้มีการกระทำเลือกข้อยุติ ข้อขัดแย้ง ข้อถกเถียง เพื่อให้มีการกระทำไปในทางหนึ่งทางใดที่ได้มีการพิจารณาเลือกหรือตรวจสอบอย่างรอบคอบแล้ว

การรับรู้

การรับรู้เป็นผลเนื่องมาจากการที่มนุษย์ใช้อวัยวะรับสัมผัส (Sensory Motor) ซึ่งเรียกว่า (Sensory) 5

จากการวิจัยมีการค้นพบว่า การรับรู้ของคนเกิดจากการเห็น 75% จากการได้ยิน 13% 6% 3% 3% การรับรู้จะเกิดขึ้นมากน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับสิ่งที่มีอิทธิพล

ปัจจัยในการรับรู้ ได้แก่ ลักษณะของผู้รับรู้ ลักษณะของสิ่งเร้า

เมื่อมีสิ่งเร้าเป็นตัวกำหนดให้เกิดการเรียนรู้ได้นั้นจะต้องมีการรับรู้เกิดขึ้นก่อนรับรู้เป็นหนทางที่นำไปสู่การแปล ที่เข้าใจกันได้ ซึ่งหมายถึงการรับรู้เป็นพื้นฐานการเรียนรู้ ถ้าไม่มีการรับรู้เกิดขึ้น การเรียนรู้อย่อมเกิดขึ้นไม่ได้ การรับรู้จึงเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ทำให้เกิดความคิดรวบยอด ทศนคติของมนุษย์อันเป็นส่วนสำคัญยิ่งในกระบวนการเรียนการสอนและการใช้สื่อการสอนจึงจำเป็นจะต้องให้เกิดการเรียนรู้ที่ถูกต้องมากที่สุด คังคาค่าวของรวฒนบุรณ (2528) กล่าวว่ การที่จะเกิดการเรียนรู้ได้นั้นจะต้องอาศัยการรับรู้ที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอันเป็นผลมาจากการได้รับประสบการณ์ การรับรู้มีขบวนการที่ทำให้เกิด

การรับรู้ โดยการนำความรู้เข้าสู่สมองด้วยอวัยวะสัมผัส บรรวบรวมจดจำไว้สำหรับเป็น ส่วนประกอบสำคัญที่ทำให้เกิดมโนภาพและทัศนคติ ดังนั้นการมีสิ่งเร้าที่ดีและมีองค์ประกอบของการรับรู้ที่สมบูรณ์ถูกต้อง ก็จะทำให้เกิดการเรียนรู้ที่ดีด้วยซึ่งการรับรู้เป็นส่วนสำคัญยิ่งต่อการรับรู้

ของการรับรู้/การสัมผัส (Definition of Perception)

การรับรู้ (Perception) สามารถอธิบายได้อย่างสั้นๆ คือ วิธีการที่บุคคลมองโลกที่อยู่รอบๆ 2 คนอาจมีความคิดต่อตัวกระตุ้นอย่างเดียวกันภายใต้เงื่อนไขเดียวกัน แต่บุคคลทั้ง 2 อาจมีวิธีการยอมรับถึงตัวกระตุ้น (Recognize) (Select) (Organize) (Interpret) เกี่ยวกับตัวกระตุ้นดังกล่าวไม่เหมือนกัน อย่างไรก็ตาม ขึ้นกับพื้นฐานของกระบวนการของบุคคลแต่ละคนเกี่ยวกับความต้องการ ค่านิยม การคาดหวัง และ ปัจจัยอื่นๆ ดังนั้น การรับรู้สามารถให้คำจำกัดความได้ดังนี้ การรับรู้ (Perception) กระบวนการที่บุคคลแต่ละคนมีการเลือก การประมวลและการตีความเกี่ยวกับตัวกระตุ้นออกมาให้ และได้ภาพของโลกที่มีเนื้อหา (, 2542)

การรับรู้ยังสามารถอธิบายได้อย่างง่ายๆ คือ กระบวนการการตีความที่ผ่าน เดียวกับการรับรู้ การสัมผัส ู้ อันเป็นการรู้ที่เกิดจากการรับความรู้สึกเข้ามาทางประสาทสัมผัสเกิดเป็นความเข้าใจหรือ ความรู้สึกภายในของบุคคล

ดังนั้นกล่าวอีกอย่างคือ การรับรู้ หมายถึง การตี ใจจิตใจของบุคคลที่จะทำให้ เกิดการได้รู้ได้เข้าใจ ดังนั้นการรับรู้ทุกครั้งที่เกิดขึ้นจะต้องมีบุคคลเข้ามาเกี่ยวข้องเสมอ ตีความบางสิ่งบางอย่าง หรือเหตุการณ์ หรือความสัมพันธ์ในฐานะเป็นสิ่งที่สัมผัสอะไรก็ตามที่ เกี่ยวข้องในฐานะเป็นสิ่งที่สัมผัส โดยการผ่านประสาทสัมผัส มนุษย์ทุกคนรู้ทุกสิ่งในโลกโดยผ่าน เข้ามาทางประสาทสัมผัส เมื่อผู้บริโภคมองว่า ห้างสรรพสินค้าแห่งนี้ให้ข้อเสนอที่ดีกว่าในการซื้อ นั้นแสดงว่า บุคคล ได้บอกถึงบางสิ่งบางอย่างที่บุคคลได้สัมผัสรู้มาจากประสบการณ์ที่ผ่านเข้า

วิธีการที่ผู้บริโภคคิดและกระทำจะเป็นผลมาจากการรับรู้ถึงสิ่งที่เปลี่ยนแปลงไป ในสิ่งแวดล้อมนั้นๆ วิธีการนี้ผู้บริโภคมีการจัดการกับข้อมูลใหม่ๆ ที่รับเข้ามาโดยการประมวลและ ตีความถึงสิ่งกระตุ้นที่เข้ามากระทบประสาทสัมผัสของผู้บริโภค ซึ่งก็คือ การรับรู้ตนเอง จาก ประเด็นนี้จะเห็นได้ว่า ทัศนคติ ความต้องการและแรงจูงใจต่างเป็นเงื่อนไขที่จะเกิดการรับรู้ของ

การรับรู้ถึงความต้องการและแรงจูงใจทำให้มีการเปลี่ยนทัศนคติได้ และทัศนคติก็เป็น เงื่อนไขที่มีผลต่อวิธีการรับรู้ของผู้บริโภค นอกจากนี้ กลยุทธ์การซื้อของผู้บริโภคจะได้รับ ผลกระทบที่มาจาก การรับรู้ด้วย โดยบุคคลจะมีการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ วิธีการได้มาซึ่ง ผลิตภัณฑ์ และนำไปสู่การกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งโดยเฉพาะได้ การที่บุคคลมีการรับรู้ถึงการขาด

ในผลิตภัณฑ์อาจนำไปสู่การกระทำทางการตลาดได้ฉะนั้นเพื่อให้เข้าใจ

รับรู้ได้

เราจำเป็นต้องทำความเข้าใจถึงสิ่งต่อไปนี้คือ

1. การรับรู้และความรู้สึกจากการสัมผัสเป็นสิ่งที่ไม่เหมือนกัน (Perception and are Different) ถ้าบุคคลมีการเกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมจะมีปัจจัยที่จำเป็น 2 ประการเข้ามาเกี่ยวข้องกับความรู้สึก (Sensation) และการรับรู้ (Perception) ข้อแตกต่างระหว่างความรู้สึกจากการสัมผัสการรับรู้ที่สำคัญคือ ความซับซ้อนและความละเอียดอ่อนของคำทั้ง 2 คำว่า ความรู้สึกจากการสัมผัสจะชี้แสดงถึงผลที่ได้รับจากการกระตุ้นของอวัยวะสัมผัส ส่วนการรับรู้

ของความรู้สึกจากการสัมผัสจากประสาทสัมผัสที่เกิดขึ้น การรับรู้จะเกี่ยวข้องกับความรู้สึกจากการสัมผัสที่ถูกกระตุ้นมาจากตัวกระตุ้น 2 อย่างคือ ตัวกระตุ้นภายนอกและตัวกระตุ้นที่เกิดจากประสบการณ์ในอดีต ความรู้สึกจากการสัมผัสที่ได้จากการมองเห็น (Vision) (Touch) จากการได้ยิน (Hearing) (Taste) และจากการได้กลิ่น (Smell) ทั้งหมดนี้จะทำให้เกิดผลต่อความรู้สึกที่ได้จากประสาทสัมผัสในทันที

2. การตอบสนองของผู้บริโภคมีรากฐานมาจากการรับรู้ (Consumer Reaction Based on Perception) ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะมีตอบสนองต่อวัตถุที่มองเห็นแตกต่างกัน รับรู้ ของบุคคลแต่ละคน พื้นเพทางวัฒนธรรม ประสบการณ์ในอดีต ให้เกิดการรับรู้ของบุคคลที่มีต่อวัตถุแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล ถึงแม้ว่าความรู้สึกของบุคคลทุก (คือมีความรู้สึกจากการรับรู้) แต่การตอบสนองต่อความรู้สึกที่เกิดขึ้นของ ได้ต่างกัน ทำให้การรับรู้ของบุคคลที่ได้ออกมาต่างกัน และการรับรู้ ต่างกันมีผลทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคแตกต่างกันไปด้วย นอกจากนี้พื้นเพความเป็นมาของบุคคลแต่ละ และประสบการณ์ที่บุคคลแต่ละคนจะทำให้บุคคลมีการตี ของข้อมูลที่เกิดจาก ประสาทสัมผัสต่างกันออกไปด้วย

3. การรับรู้จะเกี่ยวข้องกับความต้องการและแรงจูงใจของผู้บริโภค (Perception Relates to Consumer Needs and Motives) ความต้องการ แรงจูงใจ และการรับรู้ของบุคคลจะมีความสัมพันธ์ ซึ่งกันและกัน ตัวอย่างเช่น ส้ม สำหรับคนที่ต้องการอาหารจะเห็นส้มเป็นอาหารที่มีประโยชน์ แต่ สำหรับผู้บริโภคที่จัดงานเลี้ยงสังสรรค์ก็อาจเห็นส้มเป็นเครื่องดื่มที่ใช้ผสมเหล้าอร่อย และผู้บริโภค อีกคนที่กระหายน้ำก็จะเห็นว่าส้มสามารถทำเป็นเครื่องดื่มที่เย็นชื่นใจได้ ส่วนบุคคลใดก็ตามที่ไม่มี ความต้องการและแรงจูงใจเหล่านี้ก็อาจเห็นว่า สมนั้นไม่ได้อยู่ในความนึกคิดของบุคคลเลย ดังนั้น สิ่งที่บุคคลรับรู้จึงขึ้นอยู่กับความต้องการและแรงจูงใจของบุคคล ขณะเดียวกันความต้องการและ แรงจูงใจของบุคคลก็ขึ้นอยู่กับสิ่งที่บุคคลรับรู้ด้วย คือ บุคคลอาจไม่รู้ถึงความต้องการจนกว่าจะ มองเห็นวัตถุหรือผลิตภัณฑ์เป็นต้น ดังนั้น ความสัมพันธ์ของการรับรู้ ความต้องการ

จึงความสำคัญต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างยิ่ง ตัวอย่างเช่น ผู้บริโภคอาจซื้อเพิ่มกีดเลื้อเพราะผู้บริโภคเห็นว่า (รับรู้) มันตรงกับความต้องการและแรงจูงใจของผู้บริโภค นั่นคือการซื้อสินค้าแบบไม่ตั้งใจ (Impulse) ของผู้บริโภคส่วนใหญ่ จึงสามารถอธิบายได้โดยลักษณะการรับรู้เช่นนี้

4. การรับรู้ของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงได้ (Consumer Perception Change) ความต้องและแรงจูงใจของผู้บริโภคจะค่อยๆ เปลี่ยนไปตลอดเวลาตามสถานะของสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนไป มีผลทำให้การรับรู้มีการเปลี่ยนแปลงไปด้วยทั้งในขณะที่และในระหว่างสถานการณ์การซื้อของผู้บริโภคได้ การเปลี่ยนการรับรู้จะเห็นได้จากการที่ผู้บริโภคยินดีที่ลองซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่ ปฏิกริยาต่อแคมเปญการโฆษณาชิ้นใหม่หรือจากการแสวงหาร้านค้าปลีกอื่นๆ ที่ต่างไปจากเดิม เป็นต้น การที่บุคคลมีการซื้อขายกับร้านค้าปลีกแห่งใดแห่งหนึ่งไม่ใช่เป็นเพราะร้านค้าที่มีสินค้าที่มีบุคคลต้องการ แต่เพราะบุคคลมีการรับรู้ถึงสินค้านั้นด้วย ดังนั้น ของผู้บริโภคและการรับรู้ของผู้บริโภคจะเป็นตัวควบคุมเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงตลาด และการเปลี่ยนแปลงทางการตลาดเหล่านี้จะมีผลต่อความต้องการของบุคคลด้วย เช่น แคมเปญโฆษณาอาจเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้บริโภคมีการซื้อสินค้าซึ่งผู้บริโภคไม่ยอมได้มาก่อนได้

การรับรู้ที่มีผลต่อผู้บริโภค (Characteristics of Perception that Affect Consumers)

การรับรู้ในระหว่างผู้บริโภคอาจต่างกัน แต่ลักษณะเฉพาะของการรับรู้อาจอาจแสดงให้เห็นได้ 3

1. การรับรู้ของผู้บริโภคมีลักษณะเป็นการเลือกสรร (Consumer Perception is Selection) เพราะว่าสมองหรือจิตใจของบุคคลแต่ละคนไม่อาจจะเข้าใจและตี ของความรู้ทั้งหมดที่ได้รับเข้ามาทางประสาทสัมผัสในเวลาใดเวลาหนึ่งได้หมดกลไกของการรับรู้ 3 บุคคลทุกคนจะต้องมีในการพิจารณาที่จะยอมให้สิ่งกระตุ้นใดๆ ผ่านเข้ามาในจิตหรือไม่ คือ

1) ปริมาณขีดความสามารถในการรับรู้ (Perception Overloading)

ใดเวลาหนึ่งที่ผู้บริโภคสามารถที่จะรับเอาตัวกระตุ้นใดๆ เข้ามาสู่ระดับที่รับรู้ได้เพียงบางส่วนจากตัวกระตุ้นที่ผู้บริโภคเผชิญอยู่เท่านั้นบุคคลจะรู้ว่าเขาไม่สามารถตอบสนองต่อทุกสิ่งทุกอย่างได้หมดในเวลาเดียวกัน ผู้บริโภคสามารถที่จะเลือกสรรที่จะเป็นผลิตภัณฑ์และร้านค้าได้ด้วย การเลือกรับรู้ของผู้บริโภคตามปริมาณขีดความสามารถของอวัยวะประสาทสัมผัสที่จะรับได้ ความสามารถนี้มีประโยชน์ต่อนักการตลาดในการนำเสนอโฆษณาสู่ผู้บริโภคที่จะต้อง

มีการนำเสนอจุดขายโดยเฉพาะสิ่งที่สำคัญจำเป็นเพียง 1-2 อย่างเท่านั้นที่เรียกว่าจุดขายที่มีลักษณะเด่นเฉพาะตัว (USP : Unique Selling Point) เท่านั้น เพื่อให้ง่ายต่อการรับรู้ของผู้บริโภคที่จัดชั้นการรับรู้ที่จำกัด

- 2) วนในการเลือกที่จะรับรู้ (Selective Sensitization) จะเกิดขึ้นเมื่อบุคคลมีการรับรู้ต่อตัวกระตุ้นหลายอย่างโดยรวดเร็วและถูกต้อง ซึ่งบุคคลจะทำการเลือกที่จะรับรู้ตัวกระตุ้นเฉพาะที่เข้ามาสู่ผู้บริโภคโดยรวดเร็วและที่มันตรงกับค่านิยมของผู้บริโภคเท่านั้น ตัวกระตุ้นใดที่ไม่มีประโยชน์หรือตรงกับความต้องการของบุคคลจะถูกมองข้ามไป โดยบุคคลจะไม่สนใจที่จะเลือกรับรู้ตัวกระตุ้นนั้นที่เข้ามา และด้วยเหตุของปริมาณขีดความสามารถในการรับรู้ด้วยที่ทำให้บุคคลต้องเลือกที่จะคัดสรรเฉพาะตัวกระตุ้นที่บุคคลสนใจเท่านั้น
- 3) การต่อต้านการรับรู้ (Perception Defense) จะเกิดขึ้นเมื่อตัวตัวกระตุ้นนั้นไม่ตรงกับค่านิยมของบุคคล ซึ่งค่านิยมของบุคคลไม่เพียงแต่เป็นตัวกระตุ้นที่บุคคลไม่ชอบหรือที่ทำลายความเชื่อของบุคคลออกไปด้วย นักการตลาดสามารถใช้ลักษณะของการรับเช่นนี้ในการสร้างโฆษณาให้ออกมาเสริมความเชื่อ นำเสนอข้อมูลที่ขัดแย้งกับความเชื่อของบุคคล

2. การรับรู้ของผู้บริโภคจะรับรู้ได้เพียงระยะเวลาไม่นาน (Consumer Perception is Temporal) การรับรู้ถึงสิ่งต่างๆ ส่วนใหญ่จะถูกจำกัดด้วยเวลาคือ เวลาที่ใช้ในการรับรู้มักจะเป็นช่วงเวลาสั้น ดังนั้นผลิตภัณฑ์และบริการจึงยากที่จะอยู่ในความสนใจของผู้บริโภคได้ตลอดไป จากคุณสมบัติจึงทำให้การเลือกสรรของผู้บริโภคที่มีต่อสิ่งกระตุ้นมีความสำคัญมากและมีส่วนอธิบายถึงการถ่วงรอนสิ่งกระตุ้นที่ไม่ต้องการออกไป ข้อจำกัดด้านเวลาสามารถช่วยอธิบายถึงสินค้าที่มีชื่อเสียงดีแต่กลับประสบกับความล้มเหลวในการโฆษณาได้ เพราะผู้บริโภคจะจดจำสิ่งที่รับรู้ได้ไว้นาน เหตุนี้เองจึงทำให้ธุรกิจจำเป็นต้องมีการโฆษณาซ้ำบ่อยๆ คุณสมบัติสินค้าให้อยู่ในความนึกคิดของผู้บริโภคตลอดเวลา นอกจากนี้ นักการตลาดยังสามารถใช้คุณสมบัติข้อนี้ในการสร้างสรรค์งานโฆษณาให้ดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคเพื่อให้ง่ายต่อการโดยอาจอยู่ในรูปของสโลแกน เสียงดนตรี เสียงเพลง แสง สี อยู่ในงานโฆษณา เป็นต้น

3. การรับรู้ของผู้บริโภคมีลักษณะเป็นการสรุปโดยรวม (Consumer Perception is Summative) การรับรู้ของผู้บริโภคจะมีลักษณะเป็นการสรุปภาพโดยรวม หมายความว่า ผู้บริโภคได้ใช้ความรู้สึกหลายๆ อย่างเพื่อให้เกิดการรับรู้ในเวลาเดียวกัน แล้วรวบรวมความรู้สึกเหล่านี้ให้สมบูรณ์เป็นหนึ่งเดียวที่มี ผู้บริโภคมีการแยกความรู้ออกมา

ได้ยินเสียงบุคคลเคลื่อนไหวและสังเกตเห็นเครื่องหมายและสีสันทัน แล้วรวมข้อมูลเหล่านี้ออกมา
 ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น ซึ่งการแยกความรู้สึกแต่ละอย่างในการรับรู้แล้วประมวลเป็นสิ่งใดสิ่งหนึ่ง
 ซึ่งวิธีการแบบนี้ผู้บริโภคได้นำไปใช้ในการรับรู้เกี่ยวกับงานโฆษณา ป้ายสัญลักษณ์
 ภายในร้าน หรือการออกแบบผลิตภัณฑ์ด้วย ผู้บริโภคจะรวบรวมชื่อตราสินค้า
 บรรจุผลิตภัณฑ์ ราคาที่เหมาะสม คุณภาพและประสบการณ์ในอดีตในการประเมินสินค้าอัน
 นำไปสู่การซื้อสินค้าหรือไม่ โดยสรุปเป็นภาพรวมของสินค้าว่าพอดีสำหรับผู้บริโภคหรือไม่
 ระดับขีดขั้นของการรับรู้ที่บุคคลจะรับรู้ได้ (Thresholds of Awareness)

ระดับขีดขั้นของการรับรู้ที่บุคคลจะรับรู้ได้

แตกต่างของการรับรู้ที่บุคคลจะรับรู้ได้ ซึ่งมีด้วยกัน 3

(1) ขีดขั้นการรับรู้ขั้นต่ำที่บุคคลจะสามารถรับรู้ได้ (Lower Threshold)

การรับรู้ถึงตัวกระตุ้นที่อยู่เหนือจุดนี้จะ ไม่มีความรุนแรงพอที่จะสังเกตเห็นหรือรับรู้
 โดยผ่านบุคคล หรือความสามารถในการรับรู้ของบุคคลมีน้อยเกินไป

(2) ขีดขั้นการรับรู้ขั้นสูงที่บุคคลจะสามารถรับรู้ได้ (Upper Threshold)

ถ้ามีการเพิ่มการกระตุ้นเข้าไปจะไม่เกิดต่อการตอบสนองที่เพิ่มขึ้น
 ความสามารถในการรับรู้ของบุคคลมีมากอยู่แล้ว

(3) ขีดขั้นการรับรู้ที่แตกต่างกับที่บุคคลจะสามารถรับรู้ได้ (Difference Threshold)

พื้มตัวกระตุ้นที่น้อยที่สุดที่บุคคลจะสามารถสังเกตเห็นได้
 บุคคลที่สามารถรับรู้เรื่องต่างๆ ได้แตกต่างจากคนอื่น

การรับรู้ถึงตัวกระตุ้นโดยไม่รู้สีกตัว (Subliminal Perception)

การรับรู้ถึงตัวกระตุ้น โดยไม่รู้สีกตัว หมายถึง การรับรู้ที่ถูกระตุ้นในระดับที่ต่ำกว่าระดับ
 ของการรู้สีกตัว ด้วยเหตุนี้ทำให้บุคคลรับรู้ถึงตัวกระตุ้นดังกล่าวให้เกิดการกระทำโดยไม่รู้สีกตัว
 ขีดขั้นการรับรู้ที่รู้สีกตัวจะปรากฏอยู่ในระดับที่สูงกว่าขีดขั้นการรับรู้ต่ำสุดที่บุคคลจะรับรู้ได้ ถ้า
 ต้องการให้การรับรู้นั้นมีประสิทธิภาพ ตัวกระตุ้นที่อ่อนแรง หรือสั้นเกินที่จะได้ยิน ได้เห็นอย่าง
 รู้สีกตัวอาจรุนแรงพอที่จะเกิดการรับรู้ได้ในเซลล์ประสาท ซึ่งกระบวนการรับรู้ดังกล่าวนี้เรียกว่า
 การรับรู้ถึงตัวกระตุ้น โดยไม่รู้สีกตัว เพราะว่า ตัวกระตุ้นจะอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าขีดขั้นของการรับรู้
 แม้ว่าจะไม่อยู่ที่ขีดขั้นการรับรู้ต่ำสุดที่บุคคลจะรับรู้ได้ก็ตาม การรับรู้ถึงตัวกระตุ้นที่อยู่เหนือระดับ
 ของการรู้ที่รู้สีกตัว เรียกว่า การรับรู้ถึงตัวกระตุ้นที่เหนือกว่า (Supraliminal Perception)

รับรู้ถึงตัวกระตุ้น โดยไม่รู้สีกตัวมีด้วยกัน 3

(1) นอแบบสั้นๆ ด้วยตัวกระตุ้นที่เป็นภาพ

(2) การพูดหรือเร่งคำพูดข้อความด้วยระดับเสียงต่ำในการได้ยิน

(3) การซ่อนภาพหรือคำพูดเกี่ยวกับเรื่องเพศบ่อยๆ ในภาพโฆษณาหรือป้ายฉลาก
สินค้า

ปัจจัยที่มีผลต่อการรับรู้ (Factors Affecting Consumer Perception)

การรับรู้และการกระทำที่เกิดจากการรับรู้จะได้ผลกระทบมาจากปัจจัยทาง
กายภาพและปัจจัยทางความคิดทั้งหลาย ซึ่งไม่อาจจะกล่าวถึงได้หมด อย่างไรก็ตาม ปัจจัยที่มีผลต่อ
การรับรู้ของผู้บริโภคสามารถจัดเป็นกลุ่มที่สำคัญได้ 5 กลุ่ม

1. ปัจจัยด้านเทคนิค (Techniques Factors) เมื่อเรากล่าวถึงปัจจัยด้านเทคนิคนั้นเราหมายถึง
สภาพความเป็นจริงของสิ่งที่ผู้บริโภคได้รับรู้ไม่ใช่เป็นการตีความของสิ่งนั้น ได้มีหลักฐานที่แสดง
ถึงสิ่งบอกเหตุที่เป็นเทคนิคด้านกายภาพจะมีผลกระทบต่อการพิจารณาราคาและคุณภาพของ
ผลิตภัณฑ์ได้มากกว่าสิ่งบอกเหตุที่ไม่ใช่ด้านกายภาพ เช่น ราคาหรือภาพพจน์ของร้านค้า เป็นต้น
ปัจจัยด้านเทคนิคที่สำคัญๆ ที่มีผลต่อการรับรู้ของผู้บริโภค ได้แก่

- (1) (Size) ปกติสิ่งที่มีขนาดใหญ่จะดึงดูดความสนใจได้ดีกว่าสิ่งที่มีขนาดเล็ก
ฉะนั้นจะเห็นได้ว่า กระป๋องที่มีขนาดใหญ่กว่า หรือภาพ โฆษณาที่มีขนาดใหญ่กว่า
หรือร้านค้าที่มีขนาดใหญ่กว่าจึงเป็นสิ่งที่ดึงดูดผู้บริโภคได้ดีกว่า
อาจหมายถึง การมีคุณภาพด้วย คนทั่วไปมักจะคิดว่าร้านค้าที่มีขนาดใหญ่มักจะเป็น
ร้านค้าที่มีชื่อดีกว่าร้านค้าขนาดเล็ก เช่น มีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพมากกว่า บริ
ติกว่า มีปริมาณสินค้าให้เลือกมากกว่า มีความสะดวกมากกว่า เป็นต้น
- (2) (Color) สิ่งที่มีสีสันจะดึงดูดความสนใจและสร้างความประทับใจได้ดีกว่าสีขาว
วัตถุใดที่มีสีส้มมักจะรับรู้ได้เร็วกว่า และมักจะจดจำได้ดีกว่า สันสามารถใช้เพิ่ม
ความสำคัญให้กับส่วนต่าง ๆ ของวัตถุได้และช่วยในการเรียนรู้ของผู้บริโภคด้วย
ใช้สีส้มอาจพบในป้ายฉลากเครื่องหมาย ป้ายและการตกแต่งด้านหน้าของร้าน
เพิ่มอิทธิพลของสีส้มที่มีต่อการรับรู้ของผู้บริโภคได้ จากการศึกษาพบว่าภาพโฆษณา
ที่มีสีส้มร้อยละ 50 มีประสิทธิภาพต่อการรับรู้มากกว่ามีดำ เพราะหนังสือพิมพ์ที่มีการ
ใช้สีส้มจะได้รับความสนใจมากกว่า
- (3) ความเข้มข้น (Intensity) เสียงดัง ความสว่าง ความสำคัญ และความเด่นชัด ต่างเป็นคำ
ที่ใช้แสดงถึงความเข้มข้นของวัตถุสิ่งของ ความเข้มข้นที่มีมากกว่า จะดึงดูดและเป็น
จุดรวมของความสนใจได้มากกว่าด้วย นอกจากนี้ ความเข้มยังมีผลต่อการจดจำและการ
เรียนรู้ด้วย
- (4) (Movement) การเคลื่อนไหวเป็นสิ่งทำให้เกิดความสนใจได้ดี
เคลื่อนไหวเป็นส่วนประกอบที่สำคัญของการโฆษณาทางโทรทัศน์ หรือช่วยในการ

จุดขาย หรือการแสดงการสาธิตผลิตภัณฑ์ ป้ายเครื่องหมายของร้านค้าที่เคลื่อนไหวได้จะเรียกความสนใจของผู้บริโภคได้ดีกว่า

- (5) การวางตำแหน่ง (Position) ตำแหน่งที่ตั้งของวัตถุจะมีผลต่อการรับรู้ของผู้บริโภค ผู้บริโภคมักจะซื้อผลิตภัณฑ์ที่ตั้งอยู่ในระดับความสูงที่ช่วงไหล่บนหิ้งของผลิตภัณฑ์ของร้านค้า และถ้าเป็นตำแหน่งของหน้าหนังสือพิมพ์ก็จะเป็นด้านซ้ายมือ หรือช่วงบนของหน้าจะได้รับความสนใจจากผู้บริโภคมากกว่า ฉะนั้น การเลือกตำแหน่งในการโฆษณาจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการรับรู้และจดจำได้ดี เช่นเดียวกับการวางตำแหน่งสินค้าภายในร้านด้วย
- (6) (Contrast) การตัดกันไม่ว่าจะอยู่ในรูปของสีเส้นหรือความสนใจของผู้บริโภคได้มากกว่า ซึ่งมักใช้กับการตกแต่งภายในร้านค้า หรือการโฆษณาตลอดจนการออกแบบการบรรจุภัณฑ์ ป้ายฉลากของสินค้า
- (7) (Isolation) ความโดดเด่นสามารถทำให้เกิดความสนใจและอิทธิพลต่อการรับรู้ด้วย แม้ว่าสิ่งที่ใช้ความโดดเด่นจะมีขนาดเล็กก็ตาม เช่น โฟลเดอร์เก่าทงในอดีตที่ประสบความสำเร็จอย่างมาก เป็นต้น

2. ความเต็มใจในการรับรู้ (Mental Readiness of Consumers to Perceive)

ของจิตใจ ทัศนคติที่มีต่อสถานะความพร้อมที่จะรับรู้ของบุคคล ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความเต็มใจในการรับรู้ของผู้บริโภค ได้แก่

- (1) ความมั่นคงของการรับรู้ (Perceptual Fixation) คือแนวโน้มของผู้บริโภคที่มีต่อการรับรู้ของสิ่งแวดล้อม ที่ไม่เปลี่ยนแปลง ผู้บริโภคมีความโน้มเอียงที่จะคาดหวังไว้ล่วงหน้าเกี่ยวกับตัวกระตุ้นทางตลาดที่มีอยู่ในสถานะแวดล้อมและมักจะคงไว้ซึ่งผลกระทบของตัวกระตุ้นตลอดเวลา ความมั่นคงของการรับรู้จะแสดงออกได้โดยผู้บริโภคซึ่งมีการรับรู้ถึงภาพพจน์ที่มีคุณภาพของร้านค้าได้ แม้ในขณะที่ข้อมูลสะสมเกี่ยวกับร้านค้าได้ผ่านพ้นไปแล้วก็ตาม นอกจากนี้ผู้บริโภคยังมีแนวโน้มที่จะต่อต้านเปลี่ยนแปลงภาพพจน์ที่มีต่อตราร้านค้าตราใดตราหนึ่งของผู้บริโภค ผู้บริโภคจะยังคงใช้ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ดีไปอีกนานพอควร จากที่มีสินค้าอื่นที่ดีกว่าถูกนำเสนอเข้ามา
- (2) นิสัยในการรับรู้ (Perceptual Habit) การรับรู้ของผู้บริโภคจะมีรูปแบบเป็นนิสัยที่แน่นอน เราทุกคนต่างเป็นผู้สร้างนิสัย ให้เกิดขึ้นและรับรู้ได้ถึงนิสัยนั้น ทำลายการรับรู้อันเก่าได้เพียงวิธีเดียว คือ เมื่อใดก็ตามที่ผู้บริโภคมีพลังในการจัดการ

ด้วย เช่น การเคยมีประสบการณ์ในการใช้สินค้าตราใดตราหนึ่งจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าในปัจจุบันและอนาคตด้วย

4. อารมณ์ (Mood) หมายถึง ความรู้สึก ทศนคติในปัจจุบัน และสภาวะของจิตใจ เหล่านี้ต่างมีความสำคัญต่อการรับรู้ของผู้บริโภคเป็นอย่างมาก ถ้าผู้บริโภคมีอารมณ์ดีในขณะที่มีตัวกระตุ้นทางตลาดเข้ามา ผู้บริโภคก็จะมีแนวโน้มถูกชักชวนหรือการทำให้ยอมรับได้ง่าย ฉะนั้น นักการตลาดควรจะต้องตระหนักถึงปัจจัยด้านอารมณ์ในการเสนอขายสินค้าตามบ้าน คือ ผู้บริโภค นั้นอยู่ในสภาพที่พร้อมจะถูกนำเสนอสินค้าให้ยอมรับหรือไม่

5. ปัจจัยการรับรู้ด้านวัฒนธรรมและสังคม (Social and Culture Factors of Consumer Perception) การที่ผู้บริโภคจะมีวิธีการรับรู้เช่นไร จะได้รับอิทธิพลมาจากปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ สังคมและวัฒนธรรมที่บุคคลอาศัยอยู่ด้วย แต่ละคนหรือความเข้าใจในตนเองใน สังคม เช่น ชั้นทางสังคม หรือสถานภาพ และวัฒนธรรมเฉพาะของบุคคลที่มีอยู่จะมีอิทธิพลต่อการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบุคคล รวมทั้งวิธีการที่นักการตลาดพยายามจะขายผลิตภัณฑ์ ให้กับ บุคคลด้วย นั่นคือ การเข้าใจปัจจัยทางสังคมและ วัฒนธรรมที่มีความแตกต่างกัน เพื่อที่จะได้สามารถปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้เหมาะสมกับ บุคคลแต่ละกลุ่มในสังคมอย่างมีประสิทธิภาพ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ละเอียด ศรีหาเหง่า (2549) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของนักศึกษา ในการเลือกศึกษาต่อในโรงเรียนระดับอาชีวศึกษาของเอกชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์หาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของนักศึกษา ใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการเก็บแบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างคือ นักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในระ ปรกาศนิยบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 1 ของโรงเรียนระดับอาชีวศึกษา ผลการศึกษาพบว่า พฤติกรรมในการเลือกตัดสินใจศึกษาต่อใน โรงเรียนอาชีวศึกษาเกิดจากความชอบส่วนตัวมากที่สุด และเหตุผลในการเลือกศึกษาต่อใน โรงเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในปัจจุบัน เพราะนักศึกษาสามารถ ผ่อนชำระค่าเล่าเรียนได้ สาเหตุที่เลือกหลักสูตรพาณิชยกรรมคือ เมื่อสำเร็จการศึกษาสามารถนำ ความรู้ไปประกอบอาชีพเป็นจของธุรกิจหรือเป็นผู้ประกอบการ มีความได้เปรียบในการสมัครงาน จากการทดสอบพบว่า สาขาที่เลือกศึกษาในปัจจุบันมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับ พที่คาดว่าจะทำในอนาคต สำหรับปัจจัยภายในและภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจพบว่า ปัจจัยด้านกระบวนการเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุด รองลงมาคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้าน บุคลากร ส่วนปัจจัยภายนอกคือ สภาวะทางเศรษฐกิจ ความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยี การรับ

ระดับอาชีวศึกษาและระดับมหาวิทยาลัยมากขึ้น คำนิยมในการส่งลูกเข้าเรียนในโรงเรียนเอกชนที่มีชื่อเสียงและระดับราคาสินค้าที่สูงขึ้น

มานพ วงษ์สอาด (2547) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ความพึงพอใจของครูและผู้ปกครองนักเรียนต่อการบริหารโรงเรียน ในตำบลวังข่อย สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษานครสวรรค์ เขต 3 ผลการวิจัยพบว่า การบริหารโรงเรียนในตำบลวังข่อย

นครสวรรค์ เขต 3 ตามความพึงพอใจของครูและผู้ปกครองนักเรียนใน 4 ด้านคือ ด้านการบริหารงานวิชาการ ด้านการบริหารงานงบประมาณ ด้านการบริหารงานบุคคล ด้าน

4 ด้านมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง เป็นความพึงพอใจในระดับต่ำกว่าด้าน

2.3 ตัวแปรด้านการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต

2.3.1 การยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต

กระบวนการยอมรับ เป็นกระบวนการทางจิตใจของมนุษย์ ซึ่งเริ่มต้นด้วยการเริ่มรู้หรือได้ยินเกี่ยวกับแนวความคิดใหม่แล้วไปสิ้นสุดลงด้วยการตัดสินใจยอมรับไปปฏิบัติ (เรนนัส เสริมบุญสร้าง, 2536) กระบวนการนี้มีลักษณะคล้ายกับการเรียนรู้และการตัดสินใจ (Learning and Decision Making) โดยแบ่งกระบวนการยอมรับออกเป็น 5

1 ขั้นเริ่มรู้หรือรับรู้ (Awareness) เป็นขั้นแรกที่บุคคลเริ่มรู้เกี่ยวกับเรื่องใหม่หรือความคิดใหม่แต่ขาดรายละเอียด การรับรู้อาจเกิดขึ้น โดยบังเอิญด้วยการพบเห็นด้วยตนเองหรือโดยเผยแพร่ของเจ้าหน้าที่ของรัฐบาลหรือเอกชน

2 ขั้นสู่ความสนใจ (Interest) เป็นขั้นที่บุคคลเริ่มมีความสนใจในแนวความคิดใหม่ จึงพยายามไต่หาความรู้ในรายละเอียดเพิ่มเติม เพื่อพิจารณาแยกแยะความเป็นไปได้ ประโยชน์ และ

3 ขั้นไตร่ตรอง (Evaluation) เป็นขั้นที่บุคคลศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับแนวความคิดใหม่ แล้วคิดเปรียบเทียบกับงานที่ทำอยู่ในปัจจุบันว่า ถ้ารับเอาแนวความคิดใหม่มาปฏิบัติจะเกิดผลดีหรือไม่ดีอย่างไรบ้าง ในขณะนี้และในอนาคต ควรหรือไม่ที่จะทดลองดูก่อน หากรู้สึกว่ามีผลดีมากกว่าจะทดลองตัดสินใจดูเพื่อให้เกิดความแน่ใจก่อนที่จะรับไปปฏิบัติจริงๆ

4 (Trial) เป็นขั้นที่บุคคลทดลองทำตามแนวความคิดใหม่ โดยทำการทดลองแต่เพียงเล็กน้อยเพื่อดูว่าจะเข้ากันหรือไม่กับสถานการณ์ในปัจจุบันของตนเอง และผลจะ

ออกมาตามที่คาดคิดไว้หรือไม่ ในขั้นนี้บุคคลจะแสวงหาข่าวสารที่เฉพาะเจาะจงแนวความคิดใหม่
นั้น ซึ่งผลจากการทดลองจะมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการตัดสินใจที่จะปฏิเสธหรือยอมรับต่อไป

5

(Adoption) เป็นขั้นที่บุคคลตัดสินใจยอมรับ

แนวความคิดใหม่ไปปฏิบัติอย่างเต็มที่ หลังจากที่ได้ทดลองปฏิบัติและทราบผลเป็นที่พอใจแล้ว
แนวคิดเกี่ยวกับการรับรู้

ของการรับรู้/การสัมผัส (Definition of Perception)

การรับรู้ (Perception) สามารถอธิบายได้อย่างสั้นๆ คือ วิธีการที่บุคคลมองโลกที่อยู่รอบๆ

2 คนอาจมีความคิดต่อตัวกระตุ้นอย่างเดียวกันภายใต้เงื่อนไขเดียวกัน

แต่บุคคลทั้ง 2 อาจมีวิธีการยอมรับถึงตัวกระตุ้น (Recognize) (Select)
(Organize) (Interpret) เกี่ยวกับตัวกระตุ้นดังกล่าวไม่เหมือนกัน อย่างไรก็ตาม ยัง

ของบุคคลแต่ละคนเกี่ยวกับความต้องการ ค่านิยม การคาดหวัง และ
ปัจจัยอื่นๆ ดังนั้น การรับรู้สามารถให้คำจำกัดความได้ดังนี้ การรับรู้ (Perception)

กระบวนการที่บุคคลแต่ละคนมีการเลือก การประมวลและการตีความเกี่ยวกับตัวกระตุ้นออกมาให้
และได้ภาพของโลกที่ (,2549)

การรับรู้ยังสามารถอธิบายได้อย่างง่ายๆ คือ กระบวนการการตีความที่ผ่าน

เกี่ยวกับการรับรู้ การสัมผัส

รู้ อันเป็นการรู้ที่เกิดจากการรับความรู้สึกเข้ามาทางประสาทสัมผัสเกิดเป็นความเข้าใจหรือ
ความรู้สึกภายในของบุคคล

ดังนั้นกล่าวอีกอย่างคือ การรับรู้ หมายถึง การตี ใจจิตใจของบุคคลที่จะทำให้
เกิดการรับรู้ได้เข้าใจ ดังนั้นการรับรู้ทุกครั้งที่เกิดขึ้นจะต้องมีบุคคลเข้ามาเกี่ยวข้องเสมอ
ตีความบางสิ่งบางอย่าง หรือเหตุการณ์ หรือความสัมพันธ์ในฐานะเป็นสิ่งที่สัมผัสอะไรก็ตามที่
เกี่ยวข้องในฐานะเป็นสิ่งที่สัมผัส โดยการผ่านประสาทสัมผัส มนุษย์ทุกคนรู้ทุกสิ่งในโลกโดยผ่าน
เข้ามาทางประสาทสัมผัส เมื่อผู้บริโภคมองว่า ห้างสรรพสินค้าแห่งนี้ให้ข้อเสนอที่ดีกว่าในการซื้อ
นั่นแสดงว่า บุคคลได้บอกถึงบางสิ่งบางอย่างที่บุคคลได้สัมผัสรู้มาจากประสบการณ์ที่ผ่านเข้า

วิธีการที่ผู้บริโภคคิดและกระทำจะเป็นผลมาจากการรับรู้ถึงสิ่งที่เปลี่ยนแปลงไป
ในสิ่งแวดล้อมนั้นๆ วิธีการนี้ผู้บริโภคมีการจัดการกับข้อมูลใหม่ๆ ที่รับเข้ามา
ตีความถึงสิ่งกระตุ้นที่เข้ามากระทบประสาทสัมผัสของผู้บริโภค ซึ่งก็คือ การรับรู้ตนเอง จาก
ประเด็นนี้จะเห็นได้ว่า ทักษะคิด ความต้องการและแรงจูงใจต่างเป็นเงื่อนไขที่จะเกิดการรับรู้ของ

การรับรู้ถึงความต้องการและแรงจูงใจทำให้มีการเปลี่ยนทัศนคติได้ และทัศนคติก็เป็น
เงื่อนไขที่มีผลต่อวิธีการรับรู้ของผู้บริโภค นอกจากนี้ กลยุทธ์การซื้อของผู้บริโภคจะได้รับ

ผลกระทบที่มาจาก การรับรู้ด้วย โดยบุคคลจะมีการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ วิธีการได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ และนำไปสู่การกระทำอย่างใดอย่างหนึ่งโดยเฉพาะได้ บุคคลมีการรับรู้ถึงการขาดในผลิตภัณฑ์อาจนำไปสู่การกระทำทางการตลาดได้ฉะนั้นเพื่อให้เข้าใจ ของการรับรู้ได้ เราจำเป็นต้องทำความเข้าใจถึงสิ่งต่อไปนี้คือ

1. การรับรู้และความรู้สึกจากการสัมผัสเป็นสิ่งที่ไม่เหมือนกัน (Perception and are Different) ถ้าบุคคลมีการเกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมจะมีปัจจัยที่จำเป็น 2 ประการเข้ามาเกี่ยวข้องคือ ความรู้สึกจากการสัมผัส (Sensation) และการรับรู้ (Perception) ข้อแตกต่างระหว่างความรู้สึกจากการสัมผัสกับการรับรู้ที่สำคัญคือ ความซับซ้อนและความละเอียดอ่อนของคำทั้ง 2 ว่า ความรู้สึกจากการสัมผัสจะใช้แสดงถึงผลที่ได้รับจากการกระตุ้นของอวัยวะสัมผัส ส่วนการรับรู้

ของความรู้สึกจากการสัมผัสจากประสาทสัมผัสที่เกิดขึ้น การรับรู้จะเกี่ยวข้องกับ ความรู้สึกจากการสัมผัสที่ถูกกระตุ้นมาจากตัวกระตุ้น 2 อย่างคือ ตัวกระตุ้นภายนอกและตัวกระตุ้นที่เกิดจากประสบการณ์ในอดีต ความรู้สึกจากการสัมผัสที่ได้จากการมองเห็น (Vision)

(Touch) จากการได้ยิน (Hearing) (Taste) และจากการได้กลิ่น (Smell) ทั้งหมดนี้จะทำให้เกิดผลต่อความรู้สึกที่ได้จากประสาทสัมผัสในทันที

2. การตอบสนองของผู้บริโภคมีรากฐานมาจากการรับรู้ (Consumer Reaction Based on Perception) ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะมีตอบสนองต่อวัตถุที่มองเห็นแตกต่างกัน รับรู้ ของบุคคลแต่ละคน พื้นเพทางวัฒนธรรม ประสบการณ์ในอดีต ให้เกิดการรับรู้ของบุคคลที่มีต่อวัตถุแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล ถึงแม้ว่าความรู้สึกของบุคคลทุก (มีความรู้สึกจากการรับรู้) แต่การตอบสนองต่อความรู้สึกที่เกิดขึ้นของ ได้ต่างกัน ทำให้การรับรู้ของบุคคลที่ได้ออกมาต่างกัน ละการรับรู้ ต่างกันมีผลทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคแตกต่างกันไปด้วย นอกจากนี้พื้นเพความเป็นมาของบุคคลแต่ละ และประสบการณ์ที่บุคคลแต่ละคนมีจะทำให้บุคคลมีการตี ของข้อมูลที่เกิดจาก ประสาทสัมผัสต่างกันออกไปด้วย

3. การรับรู้จะเกี่ยวข้องกับความต้องการและแรงจูงใจของผู้บริโภค (Perception Relates to Consumer Needs and Motives) ความต้องการ แรงจูงใจ และการรับรู้ของบุคคลจะมีความสัมพันธ์ ซึ่งกันและกัน ตัวอย่างเช่น ส้ม สำหรับคนที่ต้องการอาหารจะเห็นส้มเป็นอาหารที่มีประโยชน์ แต่ สำหรับผู้บริโภคที่จัดงานเลี้ยงสังสรรค์ก็อาจเห็นส้มเป็นเครื่องดื่มที่ใช้ผสมเหล้าอร่อย และผู้บริโภค อีกคนที่กระหายน้ำก็จะเห็นว่าส้มสามารถทำเป็นเครื่องดื่มที่เย็นชื่นใจได้ ส่วนบุคคลใดก็ตามที่ไม่มี ความต้องการและแรงจูงใจเหล่านี้ก็อาจเห็นว่า สมนั้นไม่ได้อยู่ในความนึกคิดของบุคคลเลย ดังนั้น สิ่งที่บุคคลรับรู้จึงขึ้นอยู่กับความต้องการและแรงจูงใจของบุคคล ขณะเดียวกันความต้องการและ

แรงจูงใจของบุคคลก็ขึ้นอยู่กับสิ่งที่บุคคลรับรู้ด้วย คือ บุคคลอาจไม่รู้ถึงความต้องการจนกว่าจะมองเห็นวัตถุประสงค์หรือผลิตภัณฑ์เป็นต้น ดังนั้น ความสัมพันธ์ของการรับรู้ ความต้องการ

ความสำคัญต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างยิ่ง ตัวอย่างเช่น ผู้บริโภคอาจซื้อเข็มกลัดเสื้อ เพราะผู้บริโภคเห็นว่า (รับรู้) มันตรงกับความต้องการและแรงจูงใจของผู้บริโภค นั่นคือการซื้อสินค้าแบบไม่ตั้งใจ (Impulse) ของผู้บริโภคส่วนใหญ่ จึงสามารถอธิบายได้โดยรับรู้เช่นนี้

4. การรับรู้ของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงได้ (Consumer Perception Change) ความต้องการและแรงจูงใจของผู้บริโภคจะค่อยๆ เปลี่ยนไปตามเวลาตามสภาวะของสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนไป มีผลทำให้การรับรู้มีการเปลี่ยนแปลงไปด้วยทั้งในขณะที่และในระหว่างสถานการณ์การซื้อของผู้บริโภคได้ การเปลี่ยนการรับรู้จะเห็นได้จากการที่ผู้บริโภคยินดีที่ลองซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่ ปฏิบัติต่อแคมเปญการโฆษณาชิ้นใหม่หรือจากการแสวงหาร้านค้าปลีกอื่นๆ ที่ต่างไปจากเดิม เป็นต้น การที่บุคคลมีการซื้อขายกับร้านค้าปลีกแห่งใดแห่งหนึ่งไม่ใช่เป็นเพราะร้านค้าที่มีสินค้าที่มีบุคคลต้องการ แต่เพราะบุคคลมีการรับรู้ถึงสินค้านั้นด้วย ดังนั้น ตัวของผู้บริโภคและการรับรู้ของผู้บริโภคจะเป็นตัวควบคุมเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงตลาด และการเปลี่ยนแปลงทางการตลาดเหล่านี้จะมีผลต่อความต้องการของบุคคลด้วย เช่น แคมเปญโฆษณาอาจเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้บริโภครู้สึกว่าสินค้าซึ่งผู้บริโภครู้จักได้มาก่อนได้

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เรนัส เสริมบุญสร้าง (2536) ศึกษาเรื่อง กลยุทธ์การตลาดของโรงเรียนอนุบาลเอกชนและการยอมรับของผู้ปกครองในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ในการผู้ปกครองจะยอมรับในเรื่องของความสะอาด และถูกสุขลักษณะของอาคารสถานที่ เช่น ห้องเรียน ห้องอาหาร ห้องน้ำ สนามเด็กเล่น เป็นต้น ตลอดจนถึงอาหารของเด็ก ความปลอดภัยของเด็ก ความน่าเชื่อถือของโรงเรียนในการดูแลเด็กเป็นอย่างดีในเรื่องต่างๆ เช่น การเอาใจใส่ในพัฒนาการของเด็ก อาหาร วิชาการ สุขภาพอนามัยของเด็ก โดยผู้ปกครองเด็กส่วนใหญ่ได้ข้อมูลเหล่านี้จากญาติพี่น้องหรือเพื่อน นอกจากนี้ผู้ปกครองส่วนใหญ่ต้องการให้โรงเรียนมุ่งเน้นพัฒนาการทางด้าน การอ่านการเขียนของเด็ก เพื่อให้เด็กสามารถสอบเข้าเรียนต่อในโรงเรียนที่ ประถมศึกษาได้

2.4.

2.4.1. วรรณกรรมปริทัศน์สามารถอธิบายได้ในบทสรุปดังนี้

2.4.1 ประวัติและความเป็นมาและความสำคัญของกรณีศึกษาที่ใช้ในการวิจัย

กระแสโลกาภิวัตน์ได้ก่อให้เกิดระบบเศรษฐกิจและสังคมใหม่ที่เป็นสังคมฐานความรู้ ประเทศต่างๆในโลกโดยเฉพาะประเทศกำลังพัฒนา เช่น ประเทศไทย เป็นต้น จำเป็นต้องมีการเตรียมความพร้อมให้สามารถปรับตัวก้าวตามโลกได้อย่างรู้เท่าทันมากขึ้น ซึ่งการสร้างและนำความรู้มาใช้มีส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนและก่อให้เกิดความเจริญทาง

โดยเฉพาะการพัฒนาความรู้ในตัวมนุษย์ รากฐานที่สำคัญในการพัฒนาความรู้คือ การศึกษา

การศึกษาเป็นสิ่งสำคัญที่สุดในการพัฒนาประเทศของตนให้มีความเจริญไปในทิศทางที่ต้องการ สถานศึกษาจึงเป็นหน่วยงานตามกฎหมายที่มีหน้าที่หรือมีวัตถุประสงค์ในการจัดการศึกษา ไม่ว่าจะเป็นของภาครัฐหรือภาคเอกชน เช่น หรือ หน่วยงาน

2.4.2. ตัวแปรอิสระ ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ได้แก่

ปัจจัยด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียนเป็นปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่สำคัญมาก เป็นตัวที่สามารถชี้วัดถึงผลสำเร็จของโรงเรียนในด้านต่างๆ นอกเหนือจากการจัดการการเรียนการสอน สามารถพิจารณาเลือกโรงเรียนให้บุตรหลานเข้าเรียน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ละเอียด ศรีหาเหง่า (2549) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของนักศึกษาในการเลือกศึกษาต่อใน โรงเรียนระดับอาชีวศึกษาของเอกชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

การบริหารงานวิชาการถือเป็นหัวใจของการบริหารสถานการศึกษา ทั้งนี้จุดมุ่งหมายของ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง มานพ วงษ์สอาด (2547) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ความพึงพอใจของครูและ ผู้ปกครองนักเรียนต่อการบริหาร โรงเรียน ในตำบลวังข่อย สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา นครสวรรค์ เขต 3

ระยะทางระหว่างโรงเรียนกับบ้าน

ปัจจัยด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน เป็นปัจจัยหนึ่งที่ผู้ปกครองนำไปพิจารณาเลือก เพราะถ้าโรงเรียนตั้งอยู่ใกล้บ้านหรืออยู่บนเส้นทางผ่านระหว่างบ้านกับโรงเรียน ผู้ปกครองจะสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายหรือสะดวกในการรับส่งเด็กนักเรียน แต่ถ้าโรงเรียนที่มีชื่อเสียงในการ

จัดการเรียนการสอนหรือนักเรียนมีผลสัมฤทธิ์ในการเรียนสูงผู้ปกครองจะไม่คำนึงถึงเรื่องระยะทาง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ละเอียด ศรีหาหง่า (2549) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของนักศึกษาในการเลือกศึกษาต่อใน โรงเรียนระดับอาชีวศึกษาของเอกชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ค่าธรรมเนียมการเรียน

ปัจจุบัน โรงเรียนเอกชนได้ปฏิบัติตามระเบียบกระทรวงศึกษาธิการ ว่าด้วยค่าธรรมเนียมการเรียนและค่าธรรมเนียมอื่นๆของโรงเรียน โดยมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการยอมรับ ด้านเงื่อนไขหรือสภาวะการณ์โดยทั่วไป ()

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เรนัส เสริมบุญสร้าง (2536) ศึกษาเรื่อง กลยุทธ์การตลาดของโรงเรียนอนุบาลเอกชนและการยอมรับของผู้ปกครองในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ในการเลือก

การประชาสัมพันธ์

การประชาสัมพันธ์ หมายถึง การสร้างความเข้าใจอันดีระหว่างบุคคลใดบุคคลหนึ่งกับประชาชน ซึ่งกลุ่มบุคคลนั้นมีหน้าที่ต้องรับใช้หรือให้บริการ การประชาสัมพันธ์ของโรงเรียนเป็นกระบวนการไม่ตรีสัมพันธ์สองทางคือ โรงเรียนเป็นทั้งผู้ให้และผู้รับบรรดาความคิดต่างๆสัมพันธ์กับประชาชนที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง มานพ วงษ์สอาด (2547) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ความพึงพอใจของครูและผู้ปกครองนักเรียนต่อการบริหารโรงเรียน ในตำบลวังข่อย สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา นครสวรรค์ เขต 3

2.4.3.

การยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต

กระบวนการยอมรับ เป็นกระบวนการทางจิตใจของมนุษย์ ซึ่งเริ่มต้นด้วยการเริ่มรู้หรือได้ยินเกี่ยวกับแนวความคิดใหม่แล้วไปสิ้นสุดลงด้วยการตัดสินใจยอมรับไปปฏิบัติ กระบวนการนี้มีลักษณะคล้ายกับการเรียนรู้และการตัดสินใจ (Learning and Decision Making)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เรนัส เสริมบุญสร้าง (2536) ศึกษาเรื่อง กลยุทธ์การตลาดของโรงเรียนอนุบาลเอกชนและการยอมรับของผู้ปกครองในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของ
ผู้ประกอบการกลุ่มโรงเรียนสาธิต

3.1

3.2 กลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

3.3 รและขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.4

3.5 วิธีการทางสถิติและการวิเคราะห์ข้อมูล

3.6

3.1

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) ที่มีรูปแบบการวิจัยโดยใช้
แบบปลายปิด (Closed-end Questionnaire) ที่ประกอบด้วยข้อมูลคุณสมบัติส่วนบุคคล และข้อมูล
ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ประกอบการกลุ่มโรงเรียน
สาธิต เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.1.1 (Questionnaire) 4 ส่วน

3.1.1.1 ใบขอขออนุญาตเก็บข้อมูล

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษา
ของผู้ประกอบการกลุ่มโรงเรียนสาธิต

ชื่อผู้วิจัย

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของ
ผู้ประกอบการกลุ่มโรงเรียนสาธิต
2. ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมกับการยอมรับ
สถาบันการศึกษาของผู้ประกอบการกลุ่มโรงเรียนสาธิต

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากงานวิจัย

1. ผู้ปกครองของโรงเรียนสารสาสน์
2. ผลการวิจัยนี้คาดว่าจะนำไปแก้ไข ปรับปรุงและพัฒนาให้กับผู้บริหารของโรงเรียนได้สามารถนำไปวางกลยุทธ์ให้ตรงกับการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองของโรงเรียนให้มากที่สุด
3. ผลการวิจัยนี้คาดว่าจะ เป็นแนวทางสำหรับการเป็นตัวอย่างในการพัฒนาในแง่มุมอื่นนอกเหนือจากการศึกษาด้านปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม โรงเรียนสารสาสน์ และผู้ที่ศึกษาวิจัยในโอกาสต่อไป

3.1.1.2 ชี ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์

ข้อมูลปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ประกอบด้วย ความมีชื่อเสียงของโรงเรียน การเรียนการสอน ระยะเวลาที่ห่างบ้านกับโรงเรียน ค่าธรรมเนียมการเรียน การประชาสัมพันธ์

1. (Interval Scale)
2. (Interval Scale)
3. ระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน (Interval Scale)
4. ค่าธรรมเนียมการเรียน (Interval Scale)
5. การประชาสัมพันธ์ (Interval Scale)

5 เป็นคำถามที่เกี่ยวกับปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ ลักษณะแบบสอบถามเป็นมาตราวัดประเมินค่าซึ่งจะมีคำตอบ 5 ตัวเลือก โดยน้ำหนักแต่ละตัวเลือกมีดังนี้

เกณฑ์ที่ใช้แปลความหมาย

5	
4	
3	
2	น้อย
1	น้อยที่สุด

3.1.2 (Content Validity Test)

นำเชื่อถือ (Reliability Test) (Questionnaire)

3.1.2.1 (Content Validity Test)

จี้จะนำแบบสอบถามที่สร้างเสร็จแล้วมอบให้กับผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 ท่าน ตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหาและทำการแก้ไขตามข้อเสนอแนะและข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ต่องานวิจัย

3.1.2.2 การทดสอบความน่าเชื่อถือ (Reliability Test)

เมื่อผู้วิจัยได้แก้ไขแบบสอบถามตามที่ผู้ทรงคุณวุฒิระบุเรียบร้อยแล้ว จะต้องนำแบบสอบถามมาทำการทดสอบความน่าเชื่อถือ (Reliability Test) โดยทำการแจกกับกลุ่มตัวอย่างที่มีสภาพความเป็นกลุ่มตัวอย่างซึ่งได้แก่ ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ 20

จทดสอบความน่าเชื่อถือโดยการวิเคราะห์ประมวลหาค่า ครอนบาร์ค แอลฟา (Cronbach's Alpha Analysis Test) ซึ่งได้ค่าเท่ากับ 0.835 หลังจากนั้นแบบสอบถามจะนำไปให้กลุ่มตัวอย่างได้ตอบตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในการศึกษาโดยจะทำการแจกในวันที่ 27 กุมภาพันธ์ . . 2552

3.2 กลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษารั้งนี้จะเป็นกลุ่มผู้ปกครองของกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ โดยจะทำการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง ณ โรงเรียนสารสาสน์ ซึ่งได้แก่

- | | |
|---------------------------|-------|
| 1. โรงเรียนสารสาสน์เอกตรา | 6,000 |
| 2. โรงเรียนสารสาสน์วิเทศ | 7,250 |

ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มประชากรมีจำนวน 13,250 (Sarasas Ektra School, 2552 ; Sarasas Witaed Bangbon School, 2552) ผู้วิจัยจึงกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางการคำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่างของ Taro Yamane 95% ± 5%

ได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน และผู้วิจัยจะกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างแห่งละ 200 คน จากจำนวนโรงเรียนสารสาสน์ที่ทำการสอนสองภาษา (Bilingual) 2 แห่ง และจะทำการ สุ่มกลุ่มตัวอย่างผู้ปกครองของกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ เป็นรายเดือนตั้งแต่วันที่ 27 . . . 2552 สามารถเก็บแบบสอบถามได้ทั้งหมด 304 ชุด คิดเป็นร้อยละ 76.00 แบบสอบถามที่เก็บได้ 304 ชุดเป็นแบบสอบถามที่สามารถนำมาใช้ได้

3.3 กระบวนการและขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.1:

รเก็บรวบรวมข้อมูลมีดังนี้

	กุมภาพันธ์			
1. พบอาจารย์ที่ปรึกษา				
2. 1 บทนำ ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา				
3. 2 วรรณกรรมปริทัศน์				
4. 3				
5.				
6.				
7. 4				
8. 5				
9. จัดทำรูปเล่มรายงาน				
10.				

3.4

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษา
ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนศาสนามีการกำหนดสมมุติฐานดังนี้

3.4.1 ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ได้แก่ ความมีชื่อเสียงของโรงเรียน การเรียนการสอน
ระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ค่าธรรมเนียมการเรียน การประชาสัมพันธ์ เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพล
ต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนศาสนา

3.4.2 ปัจจัยด้านการยอมรับสถาบันการศึกษา ได้แก่ การยอมรับสถาบันการศึกษาด้านความ
มีชื่อเสียงของโรงเรียน การยอมรับสถาบันการศึกษาด้านการเรียนการสอน การยอมรับ
สถาบันการศึกษาด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน การยอมรับสถาบันการศึกษาดั
ค่าธรรมเนียมการเรียน และการยอมรับสถาบันการศึกษาด้านการประชาสัมพันธ์

การทดสอบสมมุติฐานทั้งสามข้อจะทำการทดสอบที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

3.5 วิธีการทางสถิติและการวิเคราะห์ข้อมูล

วิธีการทางสถิติและการวิเคราะห์ข้อมูลที่ใช้สำหรับงานวิจัยนี้สามารถแบ่งได้ 2 ประเภทได้แก่

2.1. การรายงานผลด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ซึ่ง ได้แก่ ค่าร้อยละ
(Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

2.2. การรายงานผลด้วยสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ซึ่ง ได้แก่ การวิเคราะห์
ข้อ โดยมีการใช้สถิติการวิจัยดังนี้

2.1.1 สมมุติฐานข้อที่ 1 หาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระที่มีผลต่อตัวแปรตาม โดย
ใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) (ลี
, 2540) ดังต่อไปนี้

$$\hat{Y}$$

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_kX_k$$

กรณีศึกษาใช้สูตร

$$\hat{Y}$$

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_6X_6$$

กำหนดให้

Y	คะแนนพยากรณ์ของตัวเกณฑ์ ()
a	ค่าคงที่ของสมการพยากรณ์ในรูป
b_1, b_2, \dots, b_k	สัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวพยากรณ์ตัวที่ 1, 2, ..., 6
X_1, X_2, \dots, X_k	คะแนนดิบของตัวพยากรณ์ () 1, 2, ..., 6
k	จำนวนตัวพยากรณ์ ()

2.2.2 สมมติฐานข้อที่ 2 จะใช้สถิติทดสอบ t สัมพันธ์ระหว่างตัวแปร โดยใช้ การวิเคราะห์วัดความสัมพันธ์ด้วยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Coefficient of Correlation)

การวิเคราะห์ข้อมูลจะใช้การวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วยโปรแกรม

3.6

สำหรับงานวิจัยสามารถสรุปได้ดังนี้

งานวิจัยเรื่องการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันกา ของผู้ปกครองกลุ่ม โรงเรียนสารสาสน์ งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) ที่มีรูปแบบการวิจัยโดยใช้ แบบสอบถามแบบปลายปิด (Closed-end Questionnaire) ที่ประกอบด้วยข้อมูลคุณสมบัติส่วนบุคคล และข้อมูลปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้จะเป็นกลุ่มผู้ปกครองของกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์จำนวน 13,250 คน ผู้วิจัยจึงกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 และผู้วิจัยจะกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างแต่ละ 200 คน จากจำนวนโรงเรียนสารสาสน์ที่ทำการ

(Bilingual) 2 แห่ง และจะทำการสุ่มกลุ่มตัวอย่างผู้ปกครองของกลุ่ม โรงเรียนสารสาสน์ เป็นรายเดือนตั้งแต่วันที่ 27 . . 2552

ได้ทั้งหมด 304 ชุด คิดเป็นร้อยละ 76.00 แบบสอบถามที่เก็บได้ 304 ชุดเป็นแบบสอบถามที่สามารถนำมาใช้ได้ทั้งหมด

กระบวนการและขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล ซึ่งตั้งแต่การทำหน้าความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา วรรณกรรมปริทัศน์ ระเบียบวิธีการวิ แบบสอบถาม การวิเคราะห์ข้อมูล สรุปและข้อเสนอแนะ จัดทำรูปเล่มรายงานและรายงาน

การกำหนดสมมติฐาน โดยสมมติฐานข้อที่ 1 หากความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระต่างๆที่มีอิทธิพลต่อตัวแปรตาม สมมติฐานข้อที่ 2 จะใช้สถิติทดสอบ F มัณรีระหว่างตัวแปรอิสระ 5 ตัวที่มีอิทธิพลต่อตัวแปรตาม โดยการทดสอบสมมติฐานทั้งสองข้อจะทำการทดสอบที่ระดับ 0.05

วิธีการทางสถิติและการวิเคราะห์ข้อมูลที่ใช้สำหรับงานวิจัยมี 2 ประเภท ได้แก่ การรายงานผลด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) และการรายงานผลด้วยสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ได้แก่ สมมติฐานข้อที่ 1 หากความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระที่มีผลต่อตัวแปรตาม โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) สมมติฐานข้อที่ 2 จะใช้สถิติทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร โดยใช้การวิเคราะห์วัดความสัมพันธ์ด้วยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Coefficient of Correlation)



ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต มีผลการวิจัยที่สามารถอธิบายได้ดังนี้

4.1 การรายงานผลด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ซึ่งได้แก่ ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

4.2 การรายงานผลด้วยสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ซึ่งได้แก่การวิเคราะห์ข้อ โดยมีการใช้สถิติการวิจัยดังนี้

4.2.1 ฐานข้อที่ 1 หาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระที่มีผลต่อตัวแปรโดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุ (Multiple Regression Analysis)

4.2.2 สมมติฐานข้อที่ 2 จะใช้สถิติทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรโดยใช้การวิเคราะห์วัดความสัมพันธ์ด้วยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Coefficient of Correlation)

ซึ่งจะทำการทดสอบที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

4.1 การรายงานผลด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ซึ่งได้แก่ ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

4.1.1 รายละเอียดเกี่ยวข้องกับข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยมีสัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

Mean	ค่าเฉลี่ยของข้อมูล
S.D.	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
Sig.	ค่านัยสำคัญทางสถิติในการวิจัยครั้งนี้ใช้ที่ระดับ 0.05
R	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน
*	0.05
**	0.01

วิเคราะห์ระดับปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการ
 ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต โดยค่าเฉลี่ย \bar{x} และค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)
 ให้นำคะแนน (Likert Scale) 5 ใช้เป็นเกณฑ์สัมบูรณ์ (Absolute Criteria) โดยแบ่งคะแนน
 เป็นช่วง ซึ่งผู้วิจัยได้นำมาปรับใช้มีความหมายดังนี้ (, 2550)

ค่าเฉลี่ย

4.50-5.00

3.50-4.49

2.50-3.49

1.50-2.49

1.00-1.49

น้อย

น้อยที่สุด

ค่าดังกล่าวข้างต้น เนื่องจากข้อมูลที่ทางผู้วิจัยได้นำมาปรับใช้นั้น
 เป็นค่า (Median) ดังนั้น ค่ากลางระหว่าง 1 2 $(1+2)/2 = 1.50$
 ค่ากลางระหว่าง 2 3 $(2+3)/2 = 2.50$ ค่ากลางระหว่าง 3 4 $(3+4)/2 = 3.50$ จนถึง ค่า
 กลางระหว่าง 4 5 $(4+5)/2 = 4.50$ จะได้ช่วงแรก คือ น้อยที่สุด = 1.00-1.49 ช่วงที่สองคือ
 น้อย = 1.50-2.49 ช่วงที่สามคือ = 2.50-3.49 ช่วงที่สี่คือ มาก = 3.50-4.49 ช่วงที่ห้าคือ
 = 4.50-5.00

4.1: ละเอียดเกี่ยวกับเพศ อายุ วุฒิการศึกษา อายุการทำงาน รายได้ อาชีพของ
 ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต

ประเภทของข้อมูล		ร้อยละ
1.	103	33.90
	201	66.10
	304	100.00

(ตารางมีต่อ)

4.1 (ต่อ): รายละเอียดเกี่ยวกับเพศ อายุ วุฒิการศึกษา อายุการทำงาน รายได้ อาชีพขอ
ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต

ประเภทของข้อมูล		ร้อยละ
2.		
ต่ำกว่า 25 ปี	24	7.90
25 - 35 ปี	130	42.80
36 - 45 ปี	72	23.70
มากกว่า 45 ปี	78	25.70
	304	100.00
3.		
ต่ำกว่าอนุปริญญาหรือเทียบเท่า	9	3.00
	206	67.80
สูงกว่าปริญญาตรี	89	29.30
	304	100.00
4.		
1 - 10 ปี	161	53.00
11 - 15 ปี	60	19.70
16 - 20 ปี	36	11.80
21 - 30 ปี	47	15.50
	304	100.0
5. รายได้		
ต่ำกว่า 10,000	10	3.30
10,001 - 20,000	133	43.80
20,001 - 30,000	74	24.30
30,001	87	28.60
	304	100.00

(ตารางมีต่อ)

4.1 (ต่อ): รายละเอียดเกี่ยวกับเพศ อายุ วุฒิการศึกษา อายุการทำงาน รายได้ อาชีพของ
ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์

ของข้อมูล		ร้อยละ
6. ธุรกิจส่วนตัว	77	25.30
	32	10.50
	144	47.40
	51	16.80
	304	100.00

4.1 พบว่า จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์

- จำนวนผู้
1. 304
ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์เป็นเพศชาย 103 คน คิดเป็นร้อยละ 33.90 และเป็นเพศ
201 คน คิดเป็นร้อยละ 66.10
2.
ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ ระดับอายุต่ำกว่า 25 ปี 24 คน คิดเป็น ร้อยละ
7.90 อายุช่วง 25 - 35 ปี จำนวน 130 คน คิดเป็นร้อยละ 42.80 อายุช่วง 36 - 45 ปี จำนวน 72
เป็นร้อยละ 23.70 อายุมากกว่า 45 ปี จำนวน 78 คิดเป็นร้อยละ 25.70
3.
ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ การศึกษาต่ำกว่าอนุปริญญาตรีหรือเทียบเท่า
9 คน คิดเป็นร้อยละ 3.00 206 คน คิดเป็นร้อยละ 67.80
การศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 89 คน คิดเป็นร้อยละ 29.30
4.
ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์มีช่วง 1 - 10 ปี จำนวน 161 คน คิดเป็น
ร้อยละ 53.00 ช่วง 11 - 15 ปี จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 19.70 ช่วง
16 - 20 ปี จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 11.80 ช่วง 21 - 30 ปี จำนวน 47 คน คิดเป็น
ร้อยละ 15.50

5. รายได้

ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนศาสนามีระดับรายได้ต่ำกว่า 10,000 10 คน คิดเป็นร้อยละ 3.30 ระดับรายได้ 10,000 – 20,000 133 คน คิดเป็นร้อยละ 43.80 ระดับรายได้ 20,001 – 30,000 74 คน คิดเป็นร้อยละ 24.30 ได้ 30,001 87 คน คิดเป็นร้อยละ 28.60

6.

ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนศาสนาประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว จำนวน 77 คน คิดเป็นร้อยละ 25.30 32 คน คิดเป็นร้อยละ 10.50 144 คน คิดเป็นร้อยละ 47.40 51 คน คิดเป็นร้อยละ 16.80

4.2: ปัจจัยด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียนที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนศาสนา

ด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน	Mean	S.D.	
1. อเสียงของโรงเรียนเป็นเครื่อง	4.049	0.619	
2. โรงเรียนสามารถเข้าเรียนต่อสถาบันการศึกษาที่มีชื่อเสียงได้	3.789	0.671	
3. นักเรียนชนะเลิศตอบปัญหาในการแข่งขันรายการสำคัญๆ	3.356	0.740	
4. ได้รับคำแนะนำโรงเรียนจากผู้อื่น	3.720	0.702	
Mean ()			3.729

4.2 พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครอง กลุ่มโรงเรียนศาสนาด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก (Mean = 3.729) ารณาตามหัวข้อ พบว่า หัวข้อที่มีผลต่อด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน ได้แก่ ชื่อเสียงของโรงเรียนเป็นเครื่องรับประกันคุณภาพการศึกษา (Mean = 4.049) รองลงมาได้แก่ นักเรียนที่จบการศึกษาจากโรงเรียนสามารถเข้าเรียนต่อ คื (Mean = 3.789) ได้รับคำแนะนำเรื่องที่ดี เกี่ยวกับโรงเรียนจากผู้อื่น (Mean = 3.720)

4.3: ปัจจัยด้านการเรียนการสอนที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับ สถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม โรงเรียนศาสนา

ด้านการเรียนการสอน	Mean	S.D.	
1. จัดการเรียนการสอนเน้นการเตรียมความพร้อมของนักเรียน	4.059	0.662	
2. จัดให้มีการสอนภาษาอังกฤษ	4.559	0.667	
3. จัดการเรียนการสอนที่มุ่งให้นักเรียนพัฒนาทุกด้านทั้งทางด้านร่างกาย อารมณ์ สังคม สติปัญญา	4.148	0.767	
Mean ()			4.255

4.3 พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครอง กลุ่มโรงเรียนศาสนาด้านการเรียนการสอน โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก (Mean = 4.255) พิจารณาตามหัวข้อ พบว่า หัวข้อที่มีผลต่อด้านการเรียนการสอนสูงสุด ได้แก่ จัดให้ (Mean = 4.559) รองลงมาได้แก่ จัดการเรียนการสอนที่มุ่งให้นักเรียนพัฒนาทุกด้านทั้งทางด้านร่างกาย อารมณ์ สังคม สติปัญญา

(Mean = 4.148) จัดการเรียนการสอนเน้นการเตรียมความพร้อมของนักเรียน
(Mean = 4.059)

4.4: ปัจจัยด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียนที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับ
สถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม โรงเรียนสารสาสน์

ด้านระยะทางระหว่างบ้านกับ	Mean	S.D.	
1. โรงเรียนตั้งอยู่ใกล้บ้าน	3.970	0.755	
2. โรงเรียนอยู่บนทางผ่านระหว่างบ้านและที่ทำงานของผู้ปกครอง	3.559	0.854	
3. ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการรับส่งนักเรียน	3.842	0.737	
Mean ()			3.790

4.4 พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก (Mean = 3.790) เมื่อพิจารณาตามหัวข้อ พบว่า หัวข้อที่มีผลต่อด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียนสูงสุด ได้แก่ โรงเรียนตั้งอยู่ใกล้บ้าน (Mean = 3.970) รองลงมาได้แก่ ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการรับส่งนักเรียน (Mean = 3.842) โรงเรียนอยู่บนทางผ่านระหว่างบ้านและที่ทำงานของผู้ปกครอง (Mean = 3.559)

4.5: ปัจจัยด้านค่าธรรมเนียมนิยามการเรียนรู้ที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับ
สถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม โรงเรียนสารสาสน์

ด้านค่าธรรมเนียมนิยามการเรียนรู้	Mean	S.D.	
1. อัตราค่าธรรมเนียมนิยามการเรียนรู้	3.747	0.726	
2. ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับกิจกรรมพิเศษมี	3.757	0.704	
3. โรงเรียนยินยอมให้ผู้ปกครองผ่อนชำระค่าเล่าเรียนได้	3.773	1.014	
Mean ()			3.579

4.5 พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครอง
กลุ่ม โรงเรียนสารสาสน์ด้านค่าธรรมเนียมนิยามการเรียนรู้ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก (Mean = 3.579)

พิจารณาตามหัวข้อ พบว่า หัวข้อที่มีผลต่อด้านค่าธรรมเนียมนิยามการเรียนรู้สูงสุด ได้แก่
 ยินยอมให้ผู้ปกครองผ่อนชำระค่าเล่าเรียนได้ (Mean = 3.773) รองลงมาได้แก่
 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับกิจกรรมพิเศษมีความเหมาะสม (Mean = 3.757)
 ค่าธรรมเนียม (Mean = 3.747)

4.6: ปัจจัยด้านการประชาสัมพันธ์ที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับ
สถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม โรงเรียนสาธิต

ด้านการประชาสัมพันธ์	Mean	S.D.	
1. วารสาร แผ่นพับ และสิ่งพิมพ์	3.576	0.801	
2. มีการประชาสัมพันธ์กิจกรรมของโรงเรียนถึงบ้าน	3.487	0.779	
3. โรงเรียนจัดครูที่มีความรู้เป็นวิทยากรร่วมงานหรือกิจกรรมที่	3.395	0.924	
Mean ()			3.486

4.6 พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิตด้านการประชาสัมพันธ์ โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง (Mean = 3.486) เมื่อพิจารณาตามหัวข้อ พบว่า หัวข้อที่มีผลต่อด้านการประชาสัมพันธ์สูงสุด ได้แก่

ร วารสาร แผ่นพับ และสิ่งพิมพ์ (Mean = 3.576) รองลงมาได้แก่

ประชาสัมพันธ์กิจกรรมของโรงเรียนถึงบ้าน (Mean = 3.487)

ครูที่มีความรู้เป็นวิทยากรร่วมงานหรือกิจกรรมที่ชุมชนจัดขึ้น (Mean = 3.395)

4.7: ปัจจัยด้านการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียน
 สาราสาสน์

ด้านการ ของผู้ปกครองกลุ่ม โรงเรียนสาราสาสน์	Mean	S.D.	
1. การยอมรับสถาบันการศึกษาด้าน	3.888	0.598	
2. การยอมรับสถาบันการศึกษาด้าน	4.247	0.732	
3. การยอมรับสถาบันการศึกษาด้าน ระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน	3.789	0.741	
4. การยอมรับสถาบันการศึกษาด้าน ค่าธรรมเนียมการเรียน	3.783	0.730	
5. การยอมรับสถาบันการศึกษาด้าน ประชาสัมพันธ์	3.464	0.753	
Mean ()			3.834

4.7 พบว่า ปัจจัยด้านการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียน
 สาราสาสน์ โดยภาพรวมอยู่ในระดับ (Mean = 3.834) จารณาตามหัวข้อ พบว่า หัวข้อที่มี
 ต่อด้านการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาราสาสน์สูงสุด ได้แก่
 สถาบันการศึกษาด้าน (Mean = 4.247) รองลงมาได้แก่
 ยอมรับสถาบันการศึกษาด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน (Mean = 3.888)
 ยอมรับสถาบันการศึกษาด้านระยะทางระหว่างบ้าน (Mean = 3.789)

4.2 การรายงานผลด้วยสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ซึ่งได้แก่การวิเคราะห์สมมุติฐานทั้งสามข้อ โดยมีการใช้สถิติการวิจัยดังนี้

4.2.1 สมมุติฐานข้อที่ 1 หากความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระที่มีผลต่อตัวแปรตาม โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุ (Multiple Regression Analysis)

4.8: ผลของปัจจัยอิสระด้านต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต

Model	R	R Square	ค่า Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.738	0.545	0.537	0.320

4.8 ผลจากการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ พบว่า มีความเป็นไปได้ของการพยากรณ์เมื่อนำตัวแปรด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน การเรียนการสอน ระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ค่าธรรมเนียมการเรียน การประชาสัมพันธ์ 5 สามารถมีความแม่นยำในการพยากรณ์ 54.5 % ส่วนที่เหลืออีก 45.5 %

4.9: ตารางการทดสอบตัวแปรอิสระบางตัวมีความสามารถที่จะมาใช้ในการทดสอบยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	36.547	5	7.309	71.289	0.000*
	Residual	30.555	298	0.103		
	Total	67.102	303			

* มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

4.9 สรุปได้ว่า ตัวแปรอิสระบางตัวสามารถนำมาใช้ในการทดสอบสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

4.10: ทดสอบสมมติฐานว่า มีตัวแปรอิสระบางตัวที่สามารถนำมาใช้ในการผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต อทดสอบว่าตัวแปรใดเหมาะสมในการนำมาใช้ 5

ตัวพยากรณ์	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	0.976	0.179		5.455	0.000*
ด้านความมีชื่อเสียงของ	0.078	0.034	0.097	2.295	0.022*
ด้านการเรียนการสอน	0.264	0.030	0.378	8.715	0.000*
ด้านระยะทางระหว่างบ้าน	0.136	0.028	0.214	4.827	0.000*
ด้านค่าธรรมเนียมการเรียน	0.104	0.029	0.160	3.584	0.000*
ด้านการประชาสัมพันธ์	0.158	0.031	0.244	5.088	0.000*

* มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

4.10 ผลจากการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ พบว่า ต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต ด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน ด้านการเรียนการสอน ด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ด้านค่าธรรมเนียมการเรียน ด้านการประชาสัมพันธ์ 5 ด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน ด้านการเรียนการสอน ด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ด้านค่าธรรมเนียมการเรียน ด้านการประชาสัมพันธ์ สามารถอธิบายถึงการส่งผลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต ได้ อย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

4.2.2 สมมุติฐานข้อที่ 2 จะใช้สถิติทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตาม โดยใช้การวิเคราะห์วัดความสัมพันธ์ด้วยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Coefficient of Correlation)

4.11: แสดงความสัมพันธ์ปัจจัยด้านการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์

		ด้าน	ขาด้าน	ศึกษาด้าน ระหว่างบ้าน	ศึกษาด้าน ค่าธรรมเนียม	ศึกษาด้าน สัมพันธ์
สถาบันการศึกษาด้าน	Pearson Correlation	1	0.184(**)	.096	-.305(**)	.145(**)
	Sig. (2-tailed)	.	0.001	.096	.000	.011
	N	304	304	304	304	304
สถาบันการศึกษาด้าน	Pearson Correlation	0.184(**)	1	0.436(**)	0.224(**)	0.283(**)
	Sig. (2-tailed)	0.001	.	0.000	0.000	0.000
	N	304	304	304	304	304
สถาบันการศึกษาด้าน ระยะทางระหว่างบ้าน	Pearson Correlation	0.096	0.436(**)	1	0.281(**)	0.406(**)
	Sig. (2-tailed)	0.096	0.000	.	0.000	0.000
	N	304	304	304	304	304
สถาบันการศึกษาด้าน ค่าธรรมเนียมการเรียน	Pearson Correlation	-0.305(**)	0.224(**)	0.281(**)	1	0.352(**)
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000	0.000	.	0.000
	N	304	304	304	304	304
สถาบันการศึกษาด้าน การประชาสัมพันธ์	Pearson Correlation	0.145(**)	0.283(**)	0.406(**)	0.352(**)	1
	Sig. (2-tailed)	0.011	0.000	0.000	0.000	.
	N	304	304	304	304	304

**

มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

4.11 พบว่า

1. ปัจจัยด้านการยอมรับสถาบันการศึกษาด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียนมีความสัมพันธ์กับการยอมรับสถาบันการศึกษาด้านการเรียน มีค่าเท่ากับ 0.184 ซึ่งมีค่าเป็นบวก และมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

2. ปัจจัยด้านการยอมรับสถาบันการศึกษาด้านการเรียนการสอนมีความสัมพันธ์กับการยอมรับสถาบันการศึกษาด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน มีค่าเท่ากับ 0.436 ซึ่งมีค่าเป็นบวก และมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

3. ปัจจัยด้านการยอมรับสถาบันการศึกษาด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียนมีความสัมพันธ์กับการยอมรับสถาบันการศึกษาด้านค่าธรรมเนียมการเรียน มีค่าเท่ากับ 0.436 ซึ่งมีค่าเป็นบวก และมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

4. ปัจจัยการยอมรับสถาบันการศึกษาด้านค่าธรรมเนียมการเรียนมีความสัมพันธ์กับการยอมรับสถาบันการศึกษาด้านการประชาสัมพันธ์ มีค่าเท่ากับ 0.352 ซึ่งมีค่าเป็นบวก และมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

5. ปัจจัยการยอมรับสถาบันการศึกษาด้านการประชาสัมพันธ์มีความสัมพันธ์กับการยอมรับสถาบันการศึกษาด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน มีค่าเท่ากับ 0.406 ซึ่งมีค่าเป็นบวก และมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

2 5 ด้านคือ การยอมรับสถาบันการศึกษาด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน การยอมรับสถาบันการศึกษาด้านการเรียนการสอน การยอมรับสถาบันการศึกษาด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน การยอมรับสถาบันการศึกษาด้านค่าธรรมเนียมการเรียน การยอมรับสถาบันการศึกษาด้านการประชาสัมพันธ์ มีความสัมพันธ์กันทั้ง 5 ด้านที่ระดับนัยสำคัญที่ 0.01 โดยด้านที่มีความสัมพันธ์กันมากที่สุด ได้แก่ ปัจจัยด้านสถาบันการศึกษาการเรียนการสอน มีความสัมพันธ์กับการยอมรับสถาบันการศึกษาด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.436 ความสัมพันธ์กันรองลงมาตามลำดับ ได้แก่ ปัจจัยการยอมรับสถาบันการศึกษาด้านการประชาสัมพันธ์มีความสัมพันธ์กับสถาบันการศึกษาด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน มีค่าเท่ากับ 0.406 ปัจจัยสถาบันการศึกษาด้านค่าธรรมเนียมการเรียนมีความสัมพันธ์กับการยอมรับสถาบันการศึกษาด้านการประชาสัมพันธ์มีค่าเท่ากับ 0.352

บทสรุปการวิจัยเรื่องปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต มีบทสรุปที่สามารถอธิบายได้ดังนี้

5.1

5.2

5.3 ข้อเสนอแนะ

5.1

2 ส่วนดังนี้

5.1.1 การสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ได้แก่ ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

ผลการวิเคราะห์ พบว่า ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิตเป็นเพศชายร้อยละ 33.90 หญิงร้อยละ 66.10 ระดับอายุช่วง 25 - 35 ปี คิดเป็นร้อยละ 42.80 ระดับอายุต่ำกว่า 25 ปี คิดเป็นร้อยละ 7.90 การศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 67.80 ระดับการศึกษาต่ำกว่าอนุปริญญาตรีหรือเทียบเท่า คิดเป็นร้อยละ 3.00 มีช่วงอายุการทำงาน 1 - 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 53.00 ช่วงอายุ 16 - 20 ปี คิดเป็นร้อยละ 11.80 ระดับรายได้ 10,000 - 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 43.80 ระดับรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 3.30

คิดเป็นร้อยละ 47.40 ะกอบอาชีพรับราชการ คิดเป็นร้อยละ 10.50

ด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน พบว่า ชื่อเสียงของโรงเรียนเป็นเครื่องรับประกันคุณภาพ มีค่า Mean = 4.049, S.D. = 0.619 และนักเรียนชนะการตอบปัญหาในการแข่งขันรายการสำคัญๆ มีค่า Mean = 3.356, S.D. = 0.740

ด้านการเรียนการสอน พบว่า จัดให้มีการสอนภาษาอังกฤษมีค่า Mean = 4.559, S.D. = 0.667

จัดการเรียนการสอนเน้นการเตรียมความพร้อมของนักเรียนมีค่า Mean = 4.059, S.D. = 0.662

ด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน พบว่า โรงเรียนตั้งอยู่ใกล้บ้านมีค่า Mean = 3.970, S.D. = 0.755 และ โรงเรียนอยู่บนทางผ่านระหว่างบ้านและที่ทำงานของผู้ปกครองมีค่า Mean = 3.559, S.D. = 0.854

ด้านค่าธรรมเนียมการเรียน พบว่า โรงเรียนยินยอมให้ผู้ปกครองผ่อนชำระค่าเล่าเรียนได้มีค่า Mean = 3.773, S.D. = 1.014 และอัตราค่าธรรมเนียมการเรียนเพิ่มขึ้นตามการบริการที่ดีขึ้นมีค่า Mean = 3.747, S.D. = 0.726

ด้านการประชาสัมพันธ์ พบว่า โรงเรียนมีการจัดทำเอกสาร วารสาร แผ่นพับ และสิ่งพิมพ์มีค่า Mean = 3.576, S.D. = 0.801 และ โรงเรียนจัดครูที่มีความรู้เป็นวิทยากรร่วมงานหรือกิจกรรมที่ Mean = 3.395, S.D. = 0.924

ด้านการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต พบว่า สถาบันการศึกษาด้านการเรียนการสอนมีค่า Mean = 4.247, S.D. = 0.732 สถาบันการศึกษาด้านการประชาสัมพันธ์มีค่า Mean = 3.464, S.D. = 0.753

5.1.2

เคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics)

ได้แก่การสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลของสมมุติฐานทั้งสามข้อ ดังนี้

5.1.2.1 สมมุติฐานข้อที่ 1: หาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระที่มีผลต่อตัวแปรตาม โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) ได้แก่ ด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน ด้านการเรียนการสอน ด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ด้านค่าธรรมเนียมการเรียน ด้านการประชาสัมพันธ์

ผลการวิเคราะห์ พบว่า 5 ตัวแปร ได้แก่ ด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน ด้าน ระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ด้านค่าธรรมเนียมการเรียน ด้านการประชาสัมพันธ์ อธิบายถึงการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิตได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

5.1.2.2 สมมุติฐานข้อที่ 2: จะใช้สถิติทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร โดยใช้การวิเคราะห์วัดความสัมพันธ์ด้วยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Coefficient of Correlation)

ผลการวิเคราะห์ พบว่า ตัวแปรตามทั้งหมด คือ การยอมรับสถาบันการศึกษาด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน การยอมรับสถาบันการศึกษาการเรียนการสอน การยอมรับสถาบันการศึกษาด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน การยอมรับสถาบันการศึกษาด้านค่าธรรมเนียมการเรียน การยอมรับสถาบันการศึกษาด้านการประชาสัมพันธ์ มีความสัมพันธ์กันทั้ง 5 ด้านที่ระดับนัยสำคัญที่ 0.01 โดยด้านที่มีความสัมพันธ์กันมากที่สุด ได้แก่ ปัจจัยด้าน

รศึกษาด้านการเรียนการสอนมีความสัมพันธ์กับการยอมรับสถาบันการศึกษาด้าน
ระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.436 ความสัมพันธ์กันรองลงมาตามลำดับ ได้แก่
ปัจจัยการยอมรับสถาบันการศึกษาด้านการประชาสัมพันธ์มีความสัมพันธ์กับ
สถาบันการศึกษาด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียนมีค่าเท่ากับ 0.406 และปัจจัย
สถาบันการศึกษาด้านค่าธรรมเนียมการเรียนมีความสัมพันธ์กับการยอมรับสถาบันการศึกษาด้าน
การประชาสัมพันธ์มีค่าเท่ากับ 0.352

5.2

ขบเทียบผลการวิเคราะห์ข้อมูลกับเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยจะ

5.2.1 สมมุติฐานข้อที่ 1: หาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระที่มีผลต่อตัวแปรตาม โดย
ใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) ได้แก่ ด้านความมีชื่อเสียง
โรงเรียน ด้านการเรียนการสอน ด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ด้านค่าธรรมเนียมการเรียน
ด้านการประชาสัมพันธ์

พบว่า ผลของงานวิจัยในเรื่อง ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการ
สถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ ซึ่งสอดคล้อง
(2549) เรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกตัดสินใจในการนำบุตรหลานเข้าโรงเรียน
อนุบาลเอกชนของผู้ปกครอง อำเภอเมืองสามพิน จังหวัดเพชรบูรณ์ ว่าองค์ประกอบของตัวแปรต่างๆ
ที่มีความสัมพันธ์ คือ ปัจจัยด้านวิชาการ ปัจจัยลักษณะของครู ปัจจัยด้านชื่อ
ปัจจัยด้านค่าธรรมเนียมการเรียน ปัจจัยด้านสวัสดิการความปลอดภัย ปัจจัยด้านระยะทางระหว่าง
บ้านกับโรงเรียน ปัจจัยด้านการประชาสัมพันธ์ และปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างโรงเรียนกับ
ผู้ปกครอง พบว่า ตัวแปรอิสระ คือ ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ได้แก่ ด้าน
ความมีชื่อเสียงของโรงเรียน ด้านการเรียนการสอน ด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ด้าน
ค่าธรรมเนียมการเรียน ด้านการประชาสัมพันธ์ มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของ
ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ในทางบวก

จากสมมุติฐานข้อที่ 1 ได้ตามลักษณะของวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องดังนี้

การตัดสินใจ เป็นการนำหลักเกณฑ์หรือเครื่องมือต่าง ๆ เข้ามาช่วยในการการตัดสินใจ
เพื่อให้ ผู้ตัดสินใจมีโอกาสผิดพลาดน้อยลงหรือการตัดสินใจได้ถูกต้องมากขึ้น การตัดสินใจที่

จะมีขึ้นภายใต้สถานการณ์ต่างๆ ที่สามารถทำการประเมินได้ และใช้เกณฑ์หรือเครื่องมือดังกล่าวพิจารณาทางเลือกที่ดีที่สุดในการตัดสินใจอย่างไรก็ตาม การทำการตัดสินใจได้นำเอาความน่าจะเป็นเชิงจิตและแบบเงื่อนไขเข้ามาเกี่ยวข้องกับเสมอ ทั้งนี้เพราะบุคคลต่างมีเหตุผลในการยอมต้องการเลือกผลลัพธ์หรือผลตอบแทนที่ดีที่สุด แต่ถ้ามีทางเลือกเพียงทางเดียว ปัญหาการตัดสินใจก็ไม่เกิดขึ้นเพราะถึงอย่างไรก็ต้องเลือกตามวิถีทางเดียวที่มีอยู่นั้น ซึ่งจะไม่มีการเปรียบเทียบว่าผลลัพธ์หรือผลตอบแทน ที่ดีที่สุด หรือไม่ แต่ถ้ามีวิธีให้ผลตอบแทนมากกว่าหนึ่งทางแล้ว ก็จะต้องมีการตัดสินใจเลือกทางหรือวิธีที่จะทำให้ออกมาผลตอบแทนมากที่สุด ซึ่งการตัดสินใจเลือกดังกล่าวนี้เป็นเรื่องที่ยุ้งยากและสลับซับซ้อนยิ่งขึ้น ดังนั้นจึงได้พยายามหาสิ่งที่จะช่วยในการตัดสินใจเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนสูงสุดโดยสิ่งที่จะช่วยหลักเกณฑ์และเครื่องมือต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. (Alternatives) ในแต่ละทางเลือกอาจจะอยู่ในรูปนโยบายในการปฏิบัติงานเทคนิค หรือขั้นตอนการดำเนินงาน การที่มีทางเลือกมาก ๆ ถ้าจะอาศัยดุลพินิจส่วนตัวทำการตัดสินใจนั้นอาจจะผิดพลาดขึ้นได้ ดังนั้น จึงต้องอาศัยเครื่องมือหรือเกณฑ์ต่างๆ เข้ามาช่วยในการตัดสินใจ เพราะยังมีหลักประกันได้ว่าไม่ได้ตัดสินใจไปตามดุลพินิจส่วนตัว
2. ข้อมูลในปัจจุบันมีจำนวน เนื่องจากข้อมูลในปัจจุบันมีจำนวนมาก ถ้านำดุลพินิจส่วนตัวมาใช้ในการตัดสินใจแล้ว โอกาสที่จะผิดพลาดมีมาก เพราะไม่อาจจะนำข้อมูลที่มีอยู่ทั้งหมดนั้นมาพิจารณาได้ครบถ้วนสมบูรณ์
3. เพื่อลดความขัดแย้งลงเนื่องจากพื้นฐานความรู้ และประสบการณ์ของแต่ละคนไม่เหมือนกัน ถ้าไม่อาศัยหลักเกณฑ์หรือเครื่องมือที่เหมือนกันทำการตัดสินใจแล้วก็จะต่างกันออกไปซึ่งจะทำให้คนในองค์กรเกิดการขัดแย้งกันขึ้นในกรณีที่มีความเห็นแตกต่างกัน
4. เพื่อลดความเสี่ยง การตัดสินใจที่ปราศจากกฎเกณฑ์หรือเครื่องมือแล้ว โอกาสที่เสี่ยงต่อความผิดพลาดนั้นมีสูง แต่การตัดสินใจที่มีเครื่องมือเข้ามาช่วยแล้ว โอกาสของการผิดพลาดนั้นมีน้อยหรือไม่เลยก็เป็นไปได้

(Decision Making) หมายถึง การพิจารณาตกลงใจชี้ขาดเลือกทางเลือก ที่มีอยู่มากกว่าหนึ่งทางเลือก ในอันที่ให้มีการกระทำในลักษณะเฉพาะใด ๆ หรือหมายถึงการตกลงใจเลือกข้อยุติ ข้อขัดแย้ง ข้อถกเถียง เพื่อให้มีการกระทำไปในทางหนึ่งทางใดที่ได้มีการพิจารณาเลือกหรือตรวจสอบอย่างรอบคอบแล้ว

กระบวนการในการตัดสินใจนั้น โดยทั่วไปประกอบด้วย 3 ขั้นตอนดังต่อไปนี้

1 การระบุทางเลือกที่เป็นไปได้ทั้งหมด ผู้ที่ทำการตัดสินใจจะต้องทำการระบุทางเลือก ในการตัดสินใจทั้งหมดที่เป็นไปได้

2 คาดคะเนเหตุการณ์ในอนาคตทั้งหมดที่จะเป็นไปได้ ในขั้นนี้ผู้ทำการตัดสินใจจะต้อง คาดคะเนเหตุการณ์ทั้งหมด ซึ่งมีความเป็นไปได้จะเกิดขึ้นในอนาคต เหตุการณ์ทั้งหมดที่ระบุในขั้นตอนนี้ ผู้ทำการตัดสินใจไม่สามารถที่จะเลือกได้ ไม่สามารถที่จะควบคุมได้ หรือไม่สามารถจะกำหนดได้ และ เหตุการณ์ทั้งหมดที่ระบุนี้มีเพียงเหตุการณ์เดียวเท่านั้นที่จะเกิดขึ้นจริง ๆ เราเรียกเหตุการณ์ทั้งหมดนี้ว่า สภาวะการณ์นอกบังคับ

3 สร้างตารางผลได้ ในขั้นตอนนี้ผู้ทำการตัดสินใจต้องสร้างตารางผลได้ ซึ่งอาจจะอยู่ โยชน์อื่น ๆ ที่เป็นผลลัพธ์จากทางเลือกต่างๆ ของแต่ละสภาวะการณ์

ในการตัดสินใจเลือกทางเลือกภายใต้สภาวะการณ์นอกบังคับต่าง ๆ นั้น ผู้ทำการตัดสินใจจะ ตกอยู่ในสถานะที่แตกต่างกัน ในเรื่องข้อมูลข่าวสารของสภาวะการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตเราจึง สามารถแบ่งประเภทของการตัดสินใจตามระดับข้อมูลที่มีต่อสภาวะการณ์นอกบังคับ

การที่ผู้ทำการตัดสินใจสามารถคาดคะเนสภาวะการณ์ทั้งหมดที่จะเป็นไปได้ในอนาคตนั้น เป็นเพียงระบุมหาเป็นไปได้อย่างของสภาวะการณ์ต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตเท่านั้น ผู้ทำการตัดสินใจ ยังไม่ทราบด้วยความแน่นอนในอนาคตสภาวะการณ์จะเกิดขึ้นจริง ๆ และสภาวะการณ์นอกบังคับ ทั้งหมดนั้นก็ยังมีเพียงสภาวะการณ์เดียวเท่านั้นที่จะเกิดขึ้น นอกนั้นเป็นเพียงสภาวะการณ์ที่มีโอกาส เป็นไปได้แต่ไม่ได้เกิดขึ้นจริง

แนวความคิดเกี่ยวกับการรับรู้

(2530) กล่าวว่า กระบวนการรับรู้ยังสามารถใช้ประโยชน์ในการเรียนการสอนด้วย ซึ่งให้ข้อเสนอแนะว่า มีเหตุผลหลายประการที่นักออกแบบเพื่อการเรียนการสอนจำต้องรู้ และนำหลักการของการรับรู้ไปประยุกต์ใช้กล่าวคือ

1. โดยทั่วไปแล้วสิ่งต่าง ๆ เช่น วัตถุ บุคคล เหตุการณ์ ชักัน ถูกรับรู้
ดีกว่า มันก็ย่อมถูกจดจำได้ดีกว่าเช่นกัน

2. ในการเรียนการสอนจำเป็นต้องหลีกเลี่ยงการรับรู้ที่ผิดพลาด เพราะถ้าผู้เรียนรู้ข้อความ เขาก็จะเข้าใจผิดหรืออาจเรียนรู้บางสิ่งที่ผิดพลาดหรือไม่ตรงกับความเป็นจริง

3. เมื่อมีความต้องการสื่อในการเรียนการสอนเพื่อใช้แทนความเป็นจริงเป็นเรื่องสำคัญที่ จะต้องรู้ว่าทำอะไร จึงจะนำเสนอความเป็นจริงนั้นได้อย่างเพียงพอที่จะให้เกิดการรับรู้ตามความ มุ่งหมาย

(2530) กล่าวถึง

รู้ที่มีต่อการเรียนรู้ว่า

การเรียนรู้ได้ดี และมากขึ้นเพียงใด ขึ้นอยู่กับการรับรู้และการรับรู้สิ่งเร้าของบุคคล ขึ้นอยู่กับตัวสิ่งเร้าและประสาทสัมผัสของผู้รับรู้แล้ว ยังขึ้นอยู่กับประสบการณ์เดิมของผู้รู้และพื้นฐานความรู้เดิมที่มีต่อสิ่งที่เรียนด้วย

แนวคิดเกี่ยวกับลำดับขั้นความต้องการ (Maslow's Hierarchical Theory of Motivation)

Maslow เชื่อว่าพฤติกรรมของมนุษย์เป็นจำนวนมากสามารถอธิบายโดยใช้แนวโน้มของบุคคลในการค้นหาเป้าหมายที่จะทำให้ชีวิตของเขาได้รับความต้องการ ความปรารถนา และได้รับความหมายต่อตนเอง เป็นความจริงที่จะกล่าวว่ากระบวนการของแรงจูงใจเป็นหัวใจของ

Maslow โดยเขาเชื่อว่ามนุษย์เป็น "สัตว์ที่มีความต้องการ" (Wanting Animal)

และเป็นการยากที่มนุษย์จะไปถึงขั้นของความพึงพอใจอย่างสมบูรณ์

ความต้องการของ Maslow เมื่อบุคคลปรารถนาที่จะได้รับความพึงพอใจและเมื่อบุคคลได้รับความพึงพอใจในสิ่งหนึ่งแล้วก็จะยังคงเรียกร้องความพึงพอใจสิ่งอื่นๆ ต่อไป ซึ่งถือเป็นคุณลักษณะของมนุษย์ ซึ่งเป็นผู้ที่มีความต้องการจะได้รับสิ่งต่างๆ อยู่เสมอ

Maslow กล่าวว่าความปรารถนาของมนุษย์นั้นคิดตัวมาแต่กำเนิดและความปรารถนาเหล่านี้จะเรียงลำดับขั้นของความปรารถนา ตั้งแต่ขั้นแรกไปสู่ความปรารถนาขั้นสูงขึ้นไปเป็นลำดับ ลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ (The Need -Hierarchy Conception of Human Motivation)

ลำดับขั้นความต้องการของ Maslow

นความต้องการที่อยู่ในขั้นต่ำสุด

จะต้องได้รับความพึงพอใจเสียก่อนบุคคลจึงจะสามารถผ่านพ้นไปสู่ความต้องการที่อยู่ในขั้นสูงขึ้นไป

1. ความต้องการทางร่างกาย (Physiological Needs)

เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานที่มีอำนาจมากที่สุดและสังเกตเห็นได้ชัดที่สุด จากความต้องการทั้งหมดเป็นความต้องการที่ช่วยการดำรงชีวิต ได้แก่ ความต้องการอาหาร น้ำดื่ม ออกซิเจน การพักผ่อน นอนหลับ ความต้องการทางเพศ ความต้องการความอบอุ่น ตลอดจนความต้องการที่จะถูกกระตุ้นอวัยวะ

แรงขับของร่างกายเหล่านี้จะเกี่ยวข้องโดยตรงกับความอยู่รอดของร่างกายและของอินทรีย์ ความพึงพอใจที่ได้รับ ในขั้นนี้จะกระตุ้นให้เกิดความต้องการในขั้นที่สูงกว่าและถ้าบุคคลใดประสบความล้มเหลวที่จะสนองความต้องการพื้นฐานนี้ก็จะไม่ได้รับการกระตุ้น ให้เกิดความต้องการในระดับที่สูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ถ้าความต้องการอย่างหนึ่งยังไม่ได้รับความพึงพอใจ บุคคลก็จะอยู่ภายใต้ความต้องการนั้นตลอดไป ซึ่งทำให้ความต้องการอื่นๆ ไม่ปรากฏหรือกลายเป็นความต้องการระดับรองลงไป

2. ความต้องการความปลอดภัย (Safety Needs)

เมื่อความต้องการทางด้านร่างกายได้รับความพึงพอใจแล้วบุคคลก็จะพัฒนาการไปสู่ขั้นใหม่ต่อไป ซึ่งขั้นนี้เรียกว่าความต้องการความปลอดภัยหรือความรู้สึกมั่นคง (Safety or Security)

Maslow กล่าวว่าความต้องการความปลอดภัยนี้จะสังเกตได้ง่ายในทารกและในเด็กเล็กๆ
ทารกและเด็กเล็กๆ ต้องการความช่วยเหลือและต้องพึ่งพอาัยผู้

3. ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ (Belongingness and Love Needs)

ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของเป็นความต้องการขั้นที่ 3 ความต้องการนี้จะ
เกิดขึ้นเมื่อความต้องการทางด้านร่างกาย และความต้องการความปลอดภัยได้รับการตอบสนองแล้ว
บุคคลต้องการได้รับความรักและความเป็นเจ้าของโดยการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่น เช่น
ความสัมพันธ์ภายในครอบครัวหรือกับผู้อื่น สมาชิกภายในกลุ่มจะเป็นเป้าหมายสำคัญสำหรับ
บุคคล กล่าวคือ บุคคลจะรู้สึกเจ็บปวดมากเมื่อถูกทอดทิ้งไม่มีใครยอมรับ หรือถูกตัดออกจากสังคม
ไม่มีเพื่อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อจำนวนเพื่อนๆ ญาติพี่น้อง สามีหรือภรรยาหรือลูกๆ ได้ลดน้อยลง
นักเรียนที่เข้าโรงเรียนที่ห่างไกลบ้านจะเกิดความต้องการเป็นเจ้าของอย่างยิ่ง
อย่างมากที่จะได้รับการยอมรับจากกลุ่มเพื่อน

4. ความต้องการได้รับความนับถือยกย่อง (Self-esteem Needs)

เมื่อความต้องการได้รับความรักและการให้ความรักแก่ผู้อื่นเป็นไปอย่างมีเหตุผล และทำให้
บุคคลเกิดความพึงพอใจแล้ว พลังผลักดันในขั้นที่ 3 ก็จะลดลงและมีความต้องการในขั้นต่อไปมา
กล่าวคือมนุษย์ต้องการที่จะได้รับความนับถือยกย่องออกเป็น 2
เป็นความต้องการนับถือตนเอง (Self-respect) ส่วนลักษณะที่ 2 เป็นความต้องการได้รับการยกย่อง
นับถือจากผู้อื่น (Esteem from Others)

4.1 ความต้องการนับถือตนเอง (Self-respect) คือ ความต้องการมีอำนาจ

มีผลสัมฤทธิ์ไม่ต้องพึ่งพอาัยผู้อื่น

และมีความเป็นอิสระ ทุกคนต้องการที่จะรู้สึกว่าเขามีคุณค่าและมีความสามารถที่จะประสบ
ความสำเร็จในงานภารกิจต่างๆ และมีชีวิตที่เด่นดัง

4.2 ความต้องการได้รับการยกย่องนับถือจากผู้อื่น (Esteem from Others)

ต้องการมีเกียรติยศ การได้รับการยกย่อง ได้รับการยอมรับ ได้รับความสนใจ มีสถานภาพ มีชื่อเสียงเป็น
ที่กล่าวขาน และเป็นที่ยอมรับยินดี มีความต้องการที่จะได้รับความยกย่องชมเชยในสิ่งที่เขากระทำ
ซึ่งทำให้รู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าว่าความสามารถของเขาได้รับการยอมรับจากผู้อื่น

5. ความต้องการที่จะเข้าใจตนเองอย่างแท้จริง (Self-Actualization Needs)

ถึงลำดับขั้นสุดท้าย ถ้าความต้องการลำดับขั้นก่อนๆ ได้ทำให้เกิดความพึงพอใจอย่างมี

ความต้องการเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงก็จะเกิดขึ้น Maslow อธิบายความต้องการ
เข้าใจตนเองอย่างแท้จริง ว่าเป็นความปรารถนาในทุกสิ่งทุกอย่างซึ่งบุคคลสามารถจะได้รับอย่าง
เหมาะสมบุคคลที่ประสบผลสำเร็จในขั้นสูงสุดนี้จะใช้พลังอย่างเต็มที่ในสิ่งที่ทำทาศความสามารถ

กล่าวโดยสรุปการเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงเป็นความต้องการอย่างหนึ่งของบุคคล

ความต้องการที่จะเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงจะดำเนินไปอย่างง่าย หรือเป็นไปได้โดยอัตโนมัติ โดยความเป็นจริงแล้ว Maslow เชื่อว่าคนเรามากจะกลัวตัวเองในสิ่งเหล่านี้ "ด้านที่ดีที่

พลังความสามารถ ความคิดสร้างสรรค์"

ความต้องการเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงมิได้มีแต่เฉพาะในศิลปินเท่านั้น คนทั่วไป เช่น หรือแม้แต่กรรมกรก็สามารถจะมีความเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงได้ ถ้าทูลสามารถทำในสิ่งที่ตนต้องการให้ดีที่สุด รูปแบบเฉพาะของการเข้าใจตนเองอย่างแท้จริงจะมีความแตกต่างอย่างกว้างขวางจากคนหนึ่งไปสู่อีกคนหนึ่ง กล่าวได้ว่ามันคือระดับความต้องการที่แสดงความแตกต่างระหว่างบุคคลอย่างยิ่งใหญ่ที่สุด

จากสมมติฐานข้อที่ 1 ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ได้แก่ ความมีชื่อเสียงของโรงเรียน การเรียนการสอน ระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ค่าธรรมเนียมการเรียน การประชาสัมพันธ์ สถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ได้สอดคล้อง (2549) เรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกตัดสินใจในการนำบุตรหลาน

เข้าโรงเรียนอนุบาลเอกชนของผู้ปกครอง อำเภอบึงสามพัน จังหวัดเพชรบูรณ์ สรุปได้ว่า ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมมีความสัมพันธ์กับการยอมรับสถาบันการศึกษา เมื่อผู้ปกครองสามารถใช้วิจารณญาณ และผู้ปกครองมีความรู้สึกเชิงบวกต่อปัจจัยแวดล้อมต่างๆ เช่น ปัจจัยด้านวิชาการ ปัจจัยลักษณะของครู ปัจจัยด้านชื่อเสียงของโรงเรียน ปัจจัยด้านค่าธรรมเนียมการเรียน ปัจจัยด้านสวัสดิการความปลอดภัย ปัจจัยด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ปัจจัยด้านการประชาสัมพันธ์ และปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างโรงเรียนกับผู้ปกครอง

ซึ่งเมื่อมีความรู้สึกพอใจก็จะมีปฏิกิริยาตอบสนองออกมาในรูปของการให้การยอมรับ ในที่นี้ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่นำมา แบ่งออกเป็น 5 ด้าน คือ ด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน ด้านการเรียนการสอน ด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน ด้านค่าธรรมเนียมการเรียน ด้านการประชาสัมพันธ์ ดังนั้นควรสร้างการรับรู้ที่ถูกต้องในด้านต่าง ให้มี เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ถูกต้องทั้ง 2 ฝ่าย คือ ผู้ปกครองกับโรงเรียน ทำให้การ

ได้

โรงเรียนที่จัดการการศึกษาเป็นที่พึงพอใจของผู้ปกครองสามารถช่วยในการตัดสินใจ ความต้องการที่แท้จริงของผู้ปกครองที่มีต่อสถาบันการศึกษา การยอมรับ และความเชื่อมั่นที่

ผู้ปกครองมีต่อโรงเรียนส่วนหนึ่งจะต้องดูที่ผลงาน นั่นคือ นักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่และนักเรียนที่สำเร็จการศึกษาแล้วว่ามีผลงานและประสบความสำเร็จอย่างไรบ้างหลังจากได้เข้ารับการศึกษามาแล้ว
 ความมีชื่อเสียงของโรงเรียนด้านวิชาการผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนเป็นสิ่งที่โรงเรียนผู้ปกครอง และนักเรียนมุ่งหวัง เพราะเป็นตัวบ่งชี้ที่สำคัญที่แสดงถึงคุณภาพของโรงเรียนและนักเรียนเป็นประสิทธิผลของการบริหารงานวิชาการของโรงเรียน ดังนั้นความสำเร็จทางการเรียนจึงทำให้ผู้ปกครองเกิดการตัดสินใจที่แน่นอนที่จะไว้วางใจในการนำบุตรหลานเข้าศึกษาที่ตรง (พนม ไพบูลย์, 2536)

การเรียนการสอนเป็นส่วนหนึ่งในงานวิชาการของโรงเรียน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการปรับปรุงพัฒนาการสอนของนักเรียนให้ได้ผลดีมีประสิทธิภาพที่สุด (, 2526) งานวิชาการเป็นงานหลักของการบริหารสถานศึกษาไม่ว่าสถานศึกษาจะเป็นประเภทใด มาตรฐานสถานศึกษาจะพิจารณาได้จากผลงานด้านวิชาการ ดังนั้น การบริหารงานวิชาการถือเป็นหัวใจของการบริหารสถานศึกษา ทั้งนี้จุดมุ่งหมายของสถานศึกษา

เพื่อให้เกิดการรับรู้ การตัดสินใจ และการยอมรับจากบุคคลทั่วไป ส่งผลให้เกิดการพิจารณาเลือกโรงเรียน

ปัจจัยด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน เป็นปัจจัยหนึ่งที่ผู้ปกครองนำไปพิจารณาเลือก เพราะถ้าโรงเรียนตั้งอยู่ใกล้บ้านหรืออยู่บนเส้นทางระหว่างบ้านกับผู้ปกครองจะสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายหรือสะดวกในการรับส่งเด็กนักเรียน แต่ถ้าโรงเรียนที่มีด้าน

โรงเรียนเป็นจำนวนมาก ผู้ปกครองจะไม่คำนึงถึงเรื่องระยะทางเป็นอันดับแรกในการส่งบุตรหลานเข้าเรียนในโรงเรียนนั้นๆ (เชาวรัตน์ โทณผลิน, 2539)

จากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน ทำให้การใช้จ่ายต่างๆของประชาชนเกิดความระมัดระวังมากขึ้น เนื่องจากภาระหน้าที่ที่มีอยู่มากของแต่ละครอบครัวในการดำรงชีวิตในปัจจุบัน ไม่ว่าจะ

เป็นค่าใช้จ่ายส่วนตัว ค่าสาธารณูปโภคต่างๆ และอื่นๆ อีกมากมาย อีกทั้งค่าธรรมเนียมการเรียนบุตรหลานจัดว่าเป็นสิ่งสำคัญอีกอย่างหนึ่งในยุคปัจจุบัน เพราะการเข้าศึกษาต่อในโรงเรียนเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในปัจจุบัน การศึกษาเป็นสิ่งที่ช่วยยกระดับความรู้ความสามารถของบุคคลให้สูงขึ้น และยังเป็นสิ่งที่ช่วยในการดำเนินชีวิตต่อไปของบุคคลในเรื่องของการเข้าทำงานตามองค์กรต่างๆที่ตนเองมีความสนใจอย่างเข้าร่วมทำงานกับองค์กรนั้นๆ ทำให้การศึกษาเป็นสิ่งสำคัญอย่างมากในยุคนี้ ทุกคนมีความกระตือรือร้นที่จะเข้าเรียนในสถาบันต่างๆที่ตนเองคิดว่ามีความเหมาะสมในด้านต่างๆ ทำให้โรงเรียนต่างๆต้องมีการจัดการบริหารการคิดอัตราค่า

ให้มีความเหมาะสมลงตัวกับสภาวการณ์ในปัจจุบัน เพื่อให้เกิดการยอมรับ
ผู้ปกครองที่ลิดนาบุตรหลานของตนเองมาศึกษาต่อกับโรงเรียน

ในปัจจุบันเกิดการการแข่งขันระหว่างธุรกิจต่างๆที่สูงขึ้น ไม่เว้นแม้กระทั่งการแข่งขัน
กันเองระหว่างสถาบันการศึกษิต่างๆ เนื่องจากมีทั้งสถาบันการศึกษาที่เป็นของรัฐบาลและเอกชน
ทำให้ทุกสถาบันมีการแข่งขันกันเพื่อให้เป็นที่ยอมรับของประชาชนทั่วไป และได้รับความไว้วางใจ
จากผู้ปกครองที่จะนำบุตรหลานมาเข้าเรียนในโรงเรียน ทำให้ทุกสถาบันพยายามสร้างภาพลักษณ์ที่
ดีให้แก่องค์กรของตน เพื่อให้ชุมชน บุคคลต่างๆได้เกิดการรับรู้ที่ถูกต้องของโรงเรียน
จัดการประชาสัมพันธ์ในด้านต่างๆของโรงเรียนให้บุคคลทั่วไปได้รับรู้ว่า โรงเรียนของตนเองมี
จุดเด่น จุดแข็ง ในด้านใดบ้าง อีกทั้งต้องให้การช่วยเหลือชุมชนที่อยู่ในบริเวณรอบๆโรงเรียน เพื่อ
ทำให้บุคคลทั่วไปได้รับทราบว่า โรงเรียนของเรามีความตั้งใจที่จะดำเนินงานเพื่อสังคมอย่างแท้จริง
โดยไม่ได้หวังผลประโยชน์และกำไรแต่อย่างใด จากชุมชนบริเวณรอบๆนั้น ส่งผลให้เกิดความ
น่าเชื่อถือ การยอมรับจากผู้ปกครองที่นำบุตรหลานเข้าศึกษาต่อในโรงเรียนนั้นๆ (,
2526)

สมมุติฐานข้อที่ 2: จะใช้สถิติทดสอบหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตาม โดยใช้การ
วิเคราะห์วัดความสัมพันธ์ด้วยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Coefficient of Correlation)

พบว่า ผลของงานวิจัยปัจจัยการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม
โรงเรียนสารสาสน์ อดคล้องกับงานวิจัยของ เรนัส เสริมบุญสร้าง (2536) กลยุทธ์

การตลาดของโรงเรียนอนุบาลเอกชนและการยอมรับของผู้ปกครองในอำเภอเมือง

พบว่า การยอมรับสถาบันการศึกษาด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน การยอมรับ
สถาบันการศึกษาด้านการเรียนการสอน การยอมรับสถาบันการศึกษาด้านระยะทางระหว่างบ้านกับ
โรงเรียน การยอมรับสถาบันการศึกษาด้านค่าธรรมเนียมการเรียน การยอมรับสถาบันการศึกษาด้าน
การประชาสัมพันธ์ มีความสัมพันธ์ต่อ

จากสมมุติฐานข้อที่ 2 สามารถอธิบายได้ตามลักษณะของวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องดังนี้

กระบวนการยอมรับ เป็นกระบวนการทางจิตใจของมนุษย์ ซึ่งเริ่มต้นด้วยการเริ่มรู้หรือได้
ยินเกี่ยวกับแนวความคิดใหม่แล้วไปสิ้นสุดลงด้วยการตัดสินใจยอมรับไปปฏิบัติ

(เสริมบุญสร้าง, 2536) กระบวนการนี้มีลักษณะคล้ายกับการเรียนรู้และการตัดสินใจ
(Learning and Decision Making) โดยแบ่งกระบวนการยอมรับออกเป็น 5

1 **ขั้นเริ่มรู้หรือรับรู้ (Awareness)** เป็นขั้นแรกที่บุคคลเริ่มรู้เกี่ยวกับเรื่องใหม่หรือความคิดใหม่แต่ขาดรายละเอียด การรับรู้อาจเกิดขึ้นโดยบังเอิญด้วยการพบเห็นด้วยตนเองหรือโดยการเผยแพร่ของเจ้าหน้าที่ของรัฐบาลหรือเอกชน

2 **ขั้นสู่ความสนใจ (Interest)** เป็นขั้นที่บุคคลเริ่มมีความสนใจในแนวความคิดใหม่ จึงพยายามไต่หาคำความรู้ในรายละเอียดเพิ่มเติม เพื่อพิจารณาแยกแยะความเป็นไปได้ ประโยชน์ และ

3 **ขั้นไตร่ตรอง (Evaluation)** เป็นขั้นที่บุคคลศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับแนวความคิดใหม่ แล้วคิดเปรียบเทียบกับงานที่ทำอยู่ในปัจจุบันว่า ถ้ารับเอาแนวความคิดใหม่มาปฏิบัติจะเกิดผลดีหรือไม่คืออย่างไรบ้าง ในขณะนี้และในอนาคต ควรหรือไม่ที่จะทดลองดูก่อน หากรู้สึกว่ามีมากกว่าจะทดลองตัดสินใจเพื่อให้เกิดความแน่ใจก่อนที่จะรับ ไปปฏิบัติจริงๆ

4 **(Trial)** เป็นขั้นที่บุคคลทดลองทำตามแนวความคิดใหม่ โดยทำการทดลองแต่เพียงเล็กน้อยเพื่อดูว่าจะเข้ากันหรือไม่กับสภาวะการณ์ในปัจจุบันของตนเอง และผลจะไว้หรือไม่ ในขั้นนี้บุคคลจะแสวงหาข่าวสารที่เฉพาะเจาะจงแนวความคิดใหม่นั้น ซึ่งผลจากการทดลองจะมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการตัดสินใจที่จะปฏิเสธหรือยอมรับต่อไป

5 **(Adoption)** เป็นขั้นที่บุคคลตัดสินใจยอมรับแนวความคิดใหม่ไปปฏิบัติอย่างเต็มที่ หลังจากที่ได้ทดลองปฏิบัติและทราบผลเป็นที่พอใจแล้ว **แนวคิดเกี่ยวกับการรับรู้**

การรับรู้ (Perception) สามารถอธิบายได้อย่างสั้นๆ คือ วิธีการที่บุคคลมองโลกที่อยู่รอบๆ

2 คนอาจมีความคิดต่อตัวกระตุ้นอย่างเดียวกันภายใต้เงื้อม

แต่บุคคลทั้ง 2 อาจมีวิธีการยอมรับถึงตัวกระตุ้น (Recognize) (Select)

(Organize) (Interpret) เกี่ยวกับตัวกระตุ้นดังกล่าวไม่เหมือนกัน อย่างไรก็ตาม ยัง

ขึ้นกับพื้นฐานของกระบวนการของบุคคลแต่ละคนเกี่ยวกับความต้องการ ค่านิยม การคาดหวัง และปัจจัยอื่นๆ ดังนั้น การรับรู้สามารถให้คำจำกัดความได้ดังนี้ การรับรู้ (Perception)

กระบวนการที่บุคคลแต่ละคนมีการเลือก การประมวลและการตีความเกี่ยวกับตัวกระตุ้นออกมาให้ความหมายและได้ภาพของโลกที่มีเนื้อหา (,2549)

การรับรู้ยังสามารถอธิบายได้อย่างง่ายๆ คือ กระบวนการการตีความที่ผ่าน

ซึ่งจากความหมายนี้คำที่จะสื่อความหมายเกี่ยวกับการรับรู้ การสัมผัส

รู้ อันเป็นการรู้ที่เกิดจากการรับความรู้สึกเข้ามาทางประสาทสัมผัสเกิดเป็นความเข้าใจหรือ

ความรู้

ดังนั้นกล่าวอีกอย่างคือ การรับรู้ หมายถึง การตีความหมายจิตใจของบุคคลที่จะทำให้ เกิดการรับรู้ได้เข้าใจ ดังนั้นการรับรู้ทุกครั้งที่เกิดขึ้นจะต้องมีบุคคลเข้ามาเกี่ยวข้องกับเสมอ ตีความบางสิ่งบางอย่าง หรือเหตุการณ์ หรือความสัมพันธ์ในฐานะเป็นสิ่งที่สัมผัสอะไรก็ตามที่ เกี่ยวข้องในฐานะเป็นสิ่งที่สัมผัส โดยการผ่านประสาทสัมผัส มนุษย์ทุกคนรู้ทุกสิ่งในโลกโดยผ่าน เข้ามาทางประสาทสัมผัส เมื่อผู้บริโภคมองว่า ห้างสรรพสินค้าแห่งนี้ให้ข้อเสนอที่ดีกว่าในการซื้อ

นั่นแสดงว่า บุคคลได้บอกถึงบางสิ่งบางอย่างที่บุคคลได้สัมผัสรู้มาจากประสบการณ์ที่ผ่านเข้า วิธีการที่ผู้บริโภคคิดและกระทำจะเป็นผลมาจากการรับรู้ถึงสิ่งที่เปลี่ยนแปลงไป ในสิ่งแวดล้อมนั้นๆ วิธีการนี้ผู้บริโภคมีการจัดการกับข้อมูลใหม่ๆ ที่รับเข้ามาโดยการประมวลและ ตีความถึงสิ่งกระตุ้นที่เข้ามากระทบประสาทสัมผัสของผู้บริโภค ซึ่งก็คือ การรับรู้นั่นเอง

จากสมมติฐานข้อที่ 2 ด้านการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม โรงเรียน สาร สาศน์ สรุปได้ว่า การยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองมีผลมาจากปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ต่างๆ เช่น ด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน ด้านการเรียนการสอน ด้านระยะทางระหว่างบ้านกับ โรงเรียน ด้านค่าธรรมเนียมการเรียน ด้านการประชาสัมพันธ์ จากปัจจัยดังกล่าว ความสัมพันธ์ของ มีความสัมพันธ์กันเอง ด้านที่มีความสัมพันธ์กันมากที่สุดระหว่างตัวแปรตาม ได้แก่ ปัจจัยด้าน มรับสถาบันศึกษาด้านการเรียนการสอนมีความสัมพันธ์กับ สถาบันศึกษาด้านระยะทางระหว่างบ้านกับ โรงเรียน

5.3 ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะของงานวิจัยนี้สามารถแบ่งได้เป็น 2

5.3.1 การนำผลการวิจัยไปใช้

ผลของงานวิจัยนี้อาจเป็นประโยชน์ในการเป็นแนวทางของกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ทั้ง 2 โรงเรียนตัวอย่างได้แก่ โรงเรียนสารสาสน์เอกตรา และโรงเรียนสารสาสน์วิเทศบางบอน นำไปพัฒนาและปรับปรุงการดำเนินงานให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลอย่างเต็มที่ ทำให้เกิด ข้อได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจมากกว่าโรงเรียนอื่นๆ สำหรับการนำผลงานวิจัยไปใช้ผู้วิจัย จะกล่าวในประเด็นต่อไปนี้

1. โรงเรียนควรจัดการประชาสัมพันธ์โรงเรียนให้

โดยมีการส่งเสริมพัฒนาการทางด้านอารมณ์ สังคม คุณธรรม จริยธรรม การปรับตัวเข้าสังคม ความ ถนัดทางด้านต่างๆ เช่น ดนตรี ศิลปะ กีฬา ควบคู่กันไปให้เท่าเทียมกัน การปลูกฝังให้ครูดูแลเอาใจ ใส่ต่อนักเรียนอย่างใกล้ชิด มีเครื่องอำนวยความสะดวกต่างๆอย่างเพียงพอเหมาะสม เพราะสิ่ง

เหล่านี้เป็นปัจจัยที่ผู้ปกครองพิจารณาในการยอมรับและตัดสินใจเลือกสถาบันโรงเรียนให้แก่บุตร

2. เรียนควรจัดการแนะแนวการศึกษาให้ผู้ปกครองทราบโดยจัดข้อมูลประกอบด้วย รายชื่อโรงเรียนใกล้เคียง รายชื่อโรงเรียนมาตรฐานดีต่างๆ พร้อมหมายเลขโทรศัพท์ ช่วงระยะเวลาในการรับสมัคร แนวการสอบคัดเลือก ค่าเล่าเรียนและข้อมูลที่มีความจำเป็นอื่นๆ แจกจ่ายให้นักเรียนกลับไปให้ผู้ปกครอง เพื่อเป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับนักเรียนที่หมดโอกาสเข้ามาศึกษา โรงเรียนต้องมีความพร้อมที่จะให้ข้อมูลเพิ่มเติม หรือคำแนะนำที่เป็นประโยชน์แก่ผู้ปกครองได้

5.3.2 การเสนอแนะหัวข้อวิจัยที่เกี่ยวข้องหรือสืบเนื่องในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. Focus group

จะได้เห็นภาพองค์รวมและภาพในด้านลึกมากขึ้นว่า ผู้ปกครองมีความต้องการสถานศึกษาอย่างไร

2. ควรศึกษาปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ เพื่อได้ข้อเปรียบเทียบและทราบถึงความแตกต่าง เพื่อนำมาปรับปรุงพัฒนาโรงเรียนให้มีคุณภาพมากกว่ายิ่งขึ้น

3. ควรเพิ่มกลุ่มจำนวนตัวอย่างประชากรให้มากขึ้นจาก 2 โรงเรียน คือ โรงเรียนสารสาสน์ เอกตรา และโรงเรียนสารสาสน์วิเทศบางบอน เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความถูกต้อง แม่นยำ และ

Taro Yamane

จำนวนขนาดของกลุ่มตัวอย่าง เมื่อค่า $Z = 1.96$

95 % (E) เป็น 1% 2% 3% 4% 5% 10% และสัดส่วนของประชากร (π) เท่ากับ 0.5

	ขนาดของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละค่าของความคลาดเคลื่อน					
	1%	2%	3%	4%	5%	10%
500	b	B	B	b	222	83
1,000	b	B	B	385	286	91
1,500	b	B	638	441	316	94
2,000	b	B	714	476	333	95
2,500	b	1,250	769	500	345	96
3,000	b	1,364	811	517	353	97
3,500	b	1,458	843	530	359	97
4,000	b	1,538	870	541	364	98
4,500	b	1,607	891	549	367	98
5,000	b	1,667	909	556	370	98
6,000	b	1,765	938	566	375	98
7,000	b	1,842	959	574	378	99
8,000	b	1,905	976	580	381	99
9,000	b	1,957	989	584	383	99
10,000	5,000	2,000	1,000	588	385	99
15,000	6,000	2,143	1,034	600	390	99
20,000	6,667	2,222	1,053	606	392	100
25,000	7,143	2,273	1,064	610	394	100
50,000	8,333	2,381	1,087	617	397	100
100,000	9,091	2,439	1,099	621	398	100
	10,000	2,500	1,111	625	400	100

b: ขนาดของประชากรไม่เหมาะที่จะ ให้เป็นการกระจายแบบปกติ จึงไม่สามารถใช้สูตรคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่างได้

: Yamane (1967)

.....

เรื่อง ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่ม
โรงเรียนสารสาสน์

การจัดทำแบบสอบถามนี้ จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการศึกษาวิชา BA 615 Independent Study คณะบริหารธุรกิจ ระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยกรุงเทพ โดยผู้ทำการศึกษามีวัตถุประสงค์ศึกษาเรื่อง ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ เพื่อทราบถึงปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่ส่งผลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ และผลการวิจัยนี้คาดว่า จะสามารถนำไปใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับผู้บริหารของกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์ เพื่อนำไปใช้ในการวางแผนและพัฒนาการบริหารของกลุ่มโรงเรียนสารสาสน์

ผู้ทำการศึกษา ขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามที่ได้ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม โดยอิสระตามความคิดเห็นที่เป็นจริงของท่าน และข้อมูลนี้ผู้วิจัยจะเก็บไว้เป็นงไม่ผลต่อผู้ตอบแบบสอบถาม โดยจะนำเสนอข้อมูลเป็นผลรวมหรือกลุ่มบุคคล ผู้ตอบแบบสอบถามไม่ต้องลงชื่อในแบบสอบถามแต่อย่างใด ซึ่งผู้วิจัยจะนำข้อมูลไปใช้เพื่อประโยชน์ใน

1 ข้อมูลส่วนบุคคล

ช่องว่างหน้าข้อที่เป็นจริงเกี่ยวกับสถานภาพของท่าน

1.
2. ต่ำกว่า 25 ปี 25 - 35 ปี
 36 - 45 ปี มากกว่า 45 ปี
3. ต่ำกว่าอนุปริญญาหรือเทียบเท่า
 สูงกว่าปริญญาตรี
4. 1 - 10 ปี 11 - 15 ปี
 16 - 20 ปี 21 - 30 ปี
5. รายได้ ต่ำกว่า 10,000 10,000 - 20,000
 20,001 - 30,000 30,001
6. ธุรกิจ

2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับสถาบันการศึกษาของผู้ปกครอง กลุ่มโรงเรียนสาธิต

_____ โปรดอ่านแบบสอบถามแล้วทำเครื่องหมาย ลงในช่องคำตอบที่ตรงกับความเป็นจริง
หรือสอดคล้องกับความรู้สึกของท่านมากที่สุดเพียงคำตอบเดียว (กรุณาตอบให้ครบทุกข้อ)
เกณฑ์ดังนี้

5

4

3

2

1

น้อย

น้อยที่สุด

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม					
	(5)	(4)	(3)	(2) น้อย	(1) น้อย
1. ด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน					
1.1 ชื่อเสียงของโรงเรียนเป็นเครื่องรับประกัน					
1.2 สามารถเข้าเรียนต่อสถาบันการศึกษาที่มีชื่อเสียงได้					
1.3 นักเรียนชนะเลิศตอบปัญหาในการแข่งขัน					
1.4 ได้รับคำแนะนำเรื่องที่ดีเกี่ยวกับโรงเรียนจากผู้อื่น					

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม					
	(5)	(4)	(3)	(2) น้อย	(1) น้อย
2. ด้าน					
2.1 จัดการเรียนการสอนเน้นการเตรียมความพร้อมของนักเรียน					
2.2 จัดให้มีการสอนภาษาอังกฤษ					
2.3 จัดการเรียนการสอนที่มุ่งให้นักเรียนพัฒนาทุกด้านทั้งทางด้านร่างกาย อารมณ์ สังคม สติปัญญา					
3. ด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน					
3.1 โรงเรียนตั้งอยู่ใกล้บ้าน					
3.2 โรงเรียนอยู่บนทางผ่านระหว่างบ้านและที่ทำงานของผู้ปกครอง					
3.3 ระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการรับส่ง					
4. การค่าธรรมเนียมการเรียน					
4.1 อัตราค่าธรรมเนียมการเรียนเพิ่มขึ้นตาม					
4.2 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับกิจกรรมพิเศษมีความ					
4.3 โรงเรียนยินยอมให้ผู้ปกครองผ่อนชำระค่าเล่าเรียนได้					

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม					
	(5)	(4)	(3)	(2) น้อย	(1) น้อย
5. ด้านการประชาสัมพันธ์					
5.1 โรงเรียนมีการจัดทำเอกสาร วารสาร แผ่นพับ และสิ่งพิมพ์					
5.2 มีการประชาสัมพันธ์กิจกรรมของโรงเรียนถึงบ้าน					
5.3 โรงเรียนจัดครูที่มีความรู้เป็นวิทยากรร่วมงานหรือกิจกรรมที่ชุมชนจัดขึ้น					

3

ผู้ปกครองกลุ่มโรงเรียนสาธิต

_____ โปรดอ่านแบบสอบถามแล้วทำเครื่องหมาย ลงในช่องคำตอบที่ตรงกับความเป็นจริง หรือสอดคล้องกับความรู้สึกของท่านมากที่สุดเพียงคำตอบเดียว (กรุณาตอบให้ครบทุกข้อ)
เกณฑ์ดังนี้

5

4

3

2

1

น้อย

น้อยที่สุด

ปัจจัยด้าน ผู้ประกอบการกลุ่มโรงเรียนสาธิต					
	(5)	(4)	(3)	(2) นี้	(1) น้อย
1. ด้านความมีชื่อเสียงของโรงเรียน					
2. ด้านการเรียนการสอน					
3. ด้านระยะทางระหว่างบ้านกับโรงเรียน					
4. ด้านค่าธรรมเนียมการเรียน					
5. ด้านการประชาสัมพันธ์					

()
. (2530). _____ :
ทัศนีย์ สุขเมธี. (2535). _____ :
. (2526). _____ : รังพิมพ์คุรุสภา.
ล้วน . (2540). _____ (พิมพ์ครั้งที่ 3). :
สุวีริยาสาส์น. _____ : โรงพิมพ์
. (2532). _____ :
. (2543). การบริหาร และพฤติกรรมองค์กร (พิมพ์ครั้งที่ 2). :
สร้อยตระกูล ดิวยานนท์. (2541). พฤติกรรมองค์กร ทฤษฎีและการประยุกต์. :
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
อบรม สันติบาล และกฤษณี องค์ศิริพร. (2524). ประสบการณ์วิชาชีพ. :
โอเดียนสโตร์.
. (2533). การประชาสัมพันธ์โรงเรียน. : โรงพิมพ์
อำภา บุญช่วย. (2537). _____ (พิมพ์ครั้งที่ 2). :
โอเดียนสโตร์.

ง พงษ์ไพบูลย์. (2536). _____ . สยามโพสต์, 6.
. (2542). การปฏิบัติการเรียนรู้ CHILD-CENTRED. _____, 67.

วิทยานิพนธ์และ

- . (2545). ความพึงพอใจต่อสภาพแวดล้อมในการทำงานของบุคลากรในโรงเรียน
 _____ . วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชา
 _____ .
 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- เชาวรัตน์ โทณผลิน. (2539). ปัจจัยที่ผู้ปกครองนักเรียนตัดสินใจส่งบุตรหลานเข้าเรียนใน
 _____ .
 _____ .
 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- วงษ์สอาด. (2547). ความพึงพอใจของครูและผู้ปกครองนักเรียนต่อการบริหารโรงเรียน ใน
ตำบลวังข่อย สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษานครสวรรค์ เขต 3. วิทยานิพนธ์
- รัชনী พุณทรัพย์ทวีกิจ. (2548). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือก
สถานศึกษาระดับก่อนประถมศึกษา สังกัดสำนักงานเขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร.
 วิทยานิพนธ์ครุ
- เสริมบุญสร้าง. (2536). กลยุทธ์การตลาดของโรงเรียนอนุบาล
ผู้ปกครองในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่. การค้นคว้าแบบอิสระ
เชียงใหม่.
- ศรียาแหง. (2549). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของนักศึกษาในการเลือกศึกษาต่อ
ของเอกชน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่. การค้นคว้า
เชียงใหม่.
- . (2542). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งบุตรหลานเข้า
 _____ .
 _____ .
 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สุรสิทธิ์ แก้วใจ. (2542). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งบุตรหลานเข้าเรียน
 _____ .
 _____ .
 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- . (2549). ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกตัดสินใจในการนำบุตรหลานเข้าเรียนโรงเรียน
อนุบาลเอกชนของผู้ปกครอง อำเภอบึงสามพัน จังหวัดเพชรบูรณ์. วิทยานิพนธ์

Internet

- . (2550). _____ นการกำหนดเกณฑ์ _____ . สืบค้น 22
2552 learners.in.th/file/wathna.
- Sarasas Ektra School. (2552). _____. สืบค้นวันที่ 25 2552
<http://www.ektra.ac.th/>
- Sarasas Witaed Bangbon School. (2552). _____. บค้นวันที่ 25 2552
<http://www.swb.ac.th/swb/>

Book

- Yamane T. (1967). Statistics an introductory (2nd ed). New York: Harper and Row.

