

สถาบันโยคะและมวยไทย

Yoga and Muay Thai Academy



สถาบันโยคะและมวยไทย

Yoga and Muay Thai Academy



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการสาระและการสร้างคุณค่า
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ปีการศึกษา 2558



©2558

วศินี ทนพลกรัง

สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การศึกษาเฉพาะบุคคลนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการสาระและการสร้างคุณค่า

เรื่อง สถาบันโยคะและมวยไทย

ผู้วิจัย วศินี ทนพลกรัง

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

(ดร.ณัฐธินิชา ณ นคร)

ผู้เชี่ยวชาญ

(ดร.ปีเตอร์ กัน)

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรรยา สิงห์สงบ)

รองอธิการบดีฝ่ายวิชาการ รักษาการคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 27 สิงหาคม 2558

วศินี ทนพลกรัง. ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการสาระและการสร้างคุณค่า,
สิงหาคม 2558, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

สถาบันโยคะและมวยไทย (108 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา: ดร.ณัฏฐณิชา ณ นคร

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการฝึกโยคะและมวยไทย และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสถาบันโยคะและมวยไทยของประชากรในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร เพื่อเป็นแนวทางในการจัดตั้งโครงการสถาบันโยคะและมวยไทย โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องและใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ที่มีช่วงอายุ 21 - 30 ปี สถานภาพโสด ระดับการศึกษาปริญญาตรี ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 20,001 - 30,000 บาท ผู้ที่เลือกตอบว่าเคยฝึกโยคะส่วนใหญ่เคยฝึกมาน้อยกว่า 1 ปี ความถี่ในการฝึกโยคะมากกว่า 2 ครั้งต่อสัปดาห์ เหตุผลที่เลือกฝึกโยคะคือ เพื่อลดน้ำหนักและ/หรือดูแลรูปร่าง ผู้ที่เลือกตอบว่าเคยฝึกมวยไทยส่วนใหญ่เคยฝึกมาน้อยกว่า 1 ปี ความถี่ในการฝึกมวยไทย 1 - 2 ครั้งต่อสัปดาห์ เหตุผลที่เลือกฝึกมวยไทยคือ ต้องการมีสุขภาพที่แข็งแรง และเมื่อสอบถามถึงการฝึกโยคะควบคู่กับมวยไทยโดยส่วนใหญ่ตอบว่าไม่เคยฝึกพร้อมกันมาก่อน และมีความคิดเห็นว่าโยคะมีประโยชน์ต่อมวยไทยในเรื่องการเพิ่มความยืดหยุ่น มีสมาธิ และช่วยให้ข้อต่อทำงานได้ดีขึ้นตามลำดับ ด้านปัจจัยทางการตลาด (7P's) ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถาบันโยคะและมวยไทย ปัจจัยที่ให้ระดับความสำคัญมากที่สุด คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ครูผู้ฝึกสอนที่ผ่านการฝึกอบรมการสอนมาอย่างถูกวิธี ด้านราคา ค่าสมาชิกหรือค่าบริการมีการแสดงไว้อย่างชัดเจน ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ท่าเลที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทาง ด้านการส่งเสริมการตลาด มีการให้ทดลองเรียนฟรี ด้านบุคลากร ครูผู้ฝึกสอนมีความเอาใจใส่ต่อผู้ฝึกเป็นอย่างดี ด้านลักษณะทางกายภาพ สถานที่ฝึกสะอาด อากาศถ่ายเทได้ดี และด้านกระบวนการ ควรมีการให้บริการอย่างเท่าเทียมกัน

คำสำคัญ: พฤติกรรม, โยคะ, มวยไทย การตัดสินใจเลือกใช้บริการ

Thonphonkrang, W. M.B.A. (Content Management and Value Creation), August 2015, Graduate School, Bangkok University.

Yoga and Muay Thai Academy (108 pp.)

Advisor: Nathanicha Na-Nakorn, Ph.D.

ABSTRACT

This research aims to study yoga and kick boxing and factors that influence the decision to use yoga and Muay Thai Academy of Population in Bangkok. There was guide the establishment of Yoga and Muay Thai Academy. The experts involved in-depth interviews and questionnaires were used to collect data on a sample of 400 people found that the majority of respondents were female. The age range 21-30 years, single-level degree. Private company employees, the average monthly income levels are at 20,001 - 30,000 baht a choice that had mostly been practicing yoga for less than one year, the frequency of yoga more than two times per week. Why is yoga to reduce weight or body shape? Those who choose the answer that most boxing've been practicing for less than one year, the frequency of Muay Thai training 1 - 2 times per week. Why is boxing to be healthy? When asked about the practice of yoga with boxing felt by most if not practiced together before. The power of opinion that yoga is beneficial to boxing in increasing flexibility, concentration, and helps keep joints working better, respectively. The market factors (7P's) influence service selection of yoga and kick boxing. The most important factor for the product. Trainers trained properly taught how to price subscription fees or charges are clearly displayed. The distribution channels The location offers easy access. The marketing promotion, there is a free trial lesson personnel trainers are attentive to the training as well. Physical Clean place to practice well ventilated and the process should be available equally.

Keywords: Behaviour, Yoga, Muay Thai, The decision to use the service

กิตติกรรมประกาศ

การวิจัยเฉพาะบุคคลนี้ในครั้งนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาจาก ดร.ณัฐธินิชา ณ นคร อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาเฉพาะบุคคล ซึ่งได้ให้ความรู้ การชี้แนะแนวทางการศึกษา ตรวจสอบและแก้ไขข้อบกพร่องในงาน ตลอดจนการให้คำปรึกษาซึ่งเป็นประโยชน์แก่งานวิจัย จนงานวิจัยครั้งนี้มีความสมบูรณ์ครบถ้วนสำเร็จไปได้ด้วยดี รวมถึงอาจารย์ท่านอื่นๆที่ได้ถ่ายทอดวิชาความรู้ให้ และสามารถนำวิชาการต่างๆมาประยุกต์ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมาไว้ ณ โอกาสนี้

วศินี ทนพลกรัง



สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ญ
สารบัญภาพ	ฎ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ	4
1.3 ขอบเขตของโครงการ	4
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
1.5 คำนิยามศัพท์เฉพาะ	5
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
2.1 ความรู้เกี่ยวกับโยคะ	6
2.2 ความรู้เกี่ยวกับมวยไทย	8
2.3 หลักการบริหารจัดการ	10
2.4 แนวความคิดเกี่ยวกับการบริการ	11
2.5 ทฤษฎีความต้องการ	12
2.6 ทฤษฎีการส่งเสริมสุขภาพ	14
2.7 แนวคิดสุขภาพแบบองค์รวม	22
2.8 ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาดบริการ	24
2.9 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	27
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย	
3.1 วัตถุประสงค์ในการวิจัย	29
3.2 การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	29
3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	30
3.4 การทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	31
3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล	31
3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล	32

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูล	
4.1 การวิจัยเชิงสำรวจ	33
4.2 การสัมภาษณ์เชิงลึก	47
4.3 บทสรุปการสัมภาษณ์	48
บทที่ 5 การกำหนดรูปแบบธุรกิจ	
5.1 วิสัยทัศน์	50
5.2 พันธกิจ	50
5.3 วัตถุประสงค์	50
5.4 เป้าหมาย	50
5.5 ลักษณะทั่วไปของธุรกิจ	50
5.6 โครงสร้างขององค์กร	52
5.7 การกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร	54
5.8 กลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจ	59
บทที่ 6 งบการเงิน	
6.1 วัตถุประสงค์ทางการเงิน	60
6.2 การประมาณเงินลงทุน	61
6.3 การวิเคราะห์การได้มาของเงินลงทุน	63
6.4 การประมาณการยอดขาย	64
6.5 การประมาณต้นทุนการผลิต	67
6.6 การประมาณค่าใช้จ่ายในการบริหารและการดำเนินงาน	68
6.7 ประมาณการงบการเงิน	70
6.8 การวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ	93
บทที่ 7 สรุปประเด็นปัญหาและข้อเสนอแนะ	
7.1 สรุปผลการวิจัย	94
7.2 อภิปรายผลการวิจัย	94
7.3 ข้อเสนอแนะ	95
บรรณานุกรม	97
ภาคผนวก	102

สารบัญ (ต่อ)

หน้า
108

ประวัติผู้เขียน

เอกสารข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิ์ในรายงานค้นคว้าอิสระ



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.1: ข้อแตกต่างระหว่างโยคะอาสนะกับการออกกำลังกาย	3
ตารางที่ 3.1: รายชื่อเขตที่ใช้ในการเก็บแบบสอบถาม	30
ตารางที่ 4.1: แสดงจำนวนร้อยละตามเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม	33
ตารางที่ 4.2: แสดงจำนวนร้อยละตามอายุผู้ตอบแบบสอบถาม	34
ตารางที่ 4.3: แสดงจำนวนร้อยละตามสถานภาพ	34
ตารางที่ 4.4: แสดงจำนวนร้อยละตามระดับการศึกษา	35
ตารางที่ 4.5: แสดงจำนวนร้อยละแบ่งตามอาชีพ	35
ตารางที่ 4.6: แสดงจำนวนร้อยละตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	36
ตารางที่ 4.7: แสดงจำนวนร้อยละแบ่งตามระยะเวลาการฝึกโยคะ	36
ตารางที่ 4.8: แสดงจำนวนร้อยละแบ่งตามความถี่ในการฝึกโยคะ	37
ตารางที่ 4.9: แสดงจำนวนร้อยละแบ่งตามเหตุผลในการเลือกฝึกโยคะ	37
ตารางที่ 4.10: แสดงจำนวนร้อยละแบ่งตามระยะเวลาการฝึกมวยไทย	38
ตารางที่ 4.11: แสดงจำนวนร้อยละแบ่งตามความถี่ในการฝึกมวยไทย	38
ตารางที่ 4.12: แสดงจำนวนร้อยละแบ่งตามเหตุผลในการเลือกฝึกมวยไทย	39
ตารางที่ 4.13: แสดงจำนวนร้อยละของผู้ที่เคยฝึกโยคะและมวยไทยควบคู่กัน	39
ตารางที่ 4.14: แสดงจำนวนร้อยละตามความคิดเห็นที่ว่าโยคะมีประโยชน์ต่อมวยไทยอย่างไร	40
ตารางที่ 4.15: แสดงจำนวนร้อยละตามเหตุผลที่คาดว่าโยคะจะส่งผลแก่ผู้ฝึกมวยไทย	40
ตารางที่ 4.16: แสดงจำนวนร้อยละของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถาบันโยคะและมวยไทย	41
ตารางที่ 5.1: แสดงตำแหน่งและอัตราเงินเดือนตามโครงสร้างองค์กร	53
ตารางที่ 6.1: แสดงมูลค่าอุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการบริการ	61
ตารางที่ 6.2: แสดงมูลค่าอุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน	62
ตารางที่ 6.3: แสดงการประมาณการเงินลงทุน	63
ตารางที่ 6.4: แสดงสัดส่วนเงินลงทุนและอัตราผลตอบแทนที่คาดหวัง	64
ตารางที่ 6.5: แสดงอัตราค่าบริการโยคะและมวยไทยแบบจำนวนครั้ง (Coupon Sessions)	64
ตารางที่ 6.6: แสดงอัตราค่าบริการโยคะและมวยไทยแบบไม่จำกัด (Unlimited Packages)	65
ตารางที่ 6.7: ประมาณการรายได้กรณีดีเยี่ยม (Best case) สำหรับปีที่ 1	65

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 6.8: ประมาณการรายได้กรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด (Most likely case) สำหรับปีที่ 1	66
ตารางที่ 6.9: ประมาณการรายได้กรณีแย่ (Worst case) สำหรับปีที่ 1	66
ตารางที่ 6.10: ประมาณการรายได้สำหรับปีที่ 1 - ปีที่ 5	67
ตารางที่ 6.11: ประมาณการต้นทุนการผลิต	67
ตารางที่ 6.12: ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหาร	68
ตารางที่ 6.13: ประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	69
ตารางที่ 6.14: งบกำไรขาดทุน - กรณีดีเยี่ยม สำหรับปีที่ 1 - 5	71
ตารางที่ 6.15: งบกำไรขาดทุน - กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด สำหรับปีที่ 1 - 5	73
ตารางที่ 6.16: งบกำไรขาดทุน - กรณีแย่ สำหรับปีที่ 1 - 5	75
ตารางที่ 6.17: งบแสดงฐานะทางการเงิน - กรณีดีเยี่ยม สำหรับปีที่ 1 - 5	78
ตารางที่ 6.18: งบกระแสเงินสด - กรณีดีเยี่ยม สำหรับปีที่ 1 - 5	81
ตารางที่ 6.19: งบกระแสเงินสด - กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด สำหรับปีที่ 1 - 5	85
ตารางที่ 6.20: งบกระแสเงินสด - กรณีแย่ สำหรับปีที่ 1 - 5	89
ตารางที่ 6.21: แสดงรายละเอียดแบบสรุปผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ	93

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1: รูปแสดงลำดับความต้องการของมนุษย์ตามแนวคิดของมาสโลว์	13
ภาพที่ 2.2: แบบจำลองการส่งเสริมสุขภาพของเพนเดอร์ฉบับปรับปรุง (ปรับปรุง ค.ศ. 2002)	17
ภาพที่ 5.1: แสดงอาคารที่ใช้ในการจัดตั้งสถาบันโยคะและมวยไทย	51
ภาพที่ 5.2: แสดงโครงสร้างองค์กรของสถาบันโยคะและมวยไทย	52



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

องค์การอนามัยโลกได้ให้ความหมายของสุขภาพไว้ว่า สภาวะที่มีความสมบูรณ์ของร่างกาย จิตใจ และสามารถอยู่ในสังคมได้อย่างมีความสุข มิใช่เพียงแต่ปราศจากโรคและความพิการเท่านั้น (เกียรติพงษ์ อิตุพร, ม.ป.ป.) ซึ่งเป็นภาพรวมของคนทั้งคน หากองค์ประกอบส่วนใดก็ตามเกิดผิดปกติ ก็จะส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์และการทำงานการทำหน้าที่ของทั้งระบบ เรียกว่า ขาดสมดุลหรือขาดดุลยภาพ ระบบก็จะพยายามปรับตัวให้ร่างกายกลับสู่ความสมดุล ถ้าปรับตัวไม่ได้ก็จะแสดงออกด้วยการเจ็บป่วยต่างๆ ทั้งทางกายและทางจิตใจ เช่น มีไข้ ปวดหัว ปวดเมื่อยเนื้อตัว คลื่นไส้ อาเจียน เหนื่อย นอนไม่หลับ วิตกกังวล หรือแม้แต่โรคทางจิตต่างๆ ฯลฯ หากร่างกายสามารถปรับให้คืนสู่สภาวะสมดุลได้ สุขภาพดีก็จะดำรงอยู่ และมีความสุขต่อไป (กรรณิกา ปัญญาวงศ์ และพนัส พฤกษ์สุนันท์, 2555)

ในยุคปัจจุบันไม่มีใครที่จะปฏิเสธความสำคัญของการออกกำลังกาย (“ฟิตแบบองค์กรรวม”, 2544) เหมือนคำกล่าวที่ว่า “สุขภาพดีไม่มีขาย ถ้าอยากได้ต้องทำเอง” เพียงแต่อยู่ที่ใครจะนำไปปฏิบัติหรือไม่ (“โครงการส่งเสริมสุขภาพ”, 2552) และด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เริ่มมีมากขึ้น เครื่องจักรกลที่สร้างขึ้นมาก เพื่อให้คนคอยกดปุ่มในการทำงาน เทคโนโลยีที่สร้างขึ้นมาก เพื่อเป็นเครื่องทุ่นแรง เช่น รถยนต์ ลิฟท์ บันไดเลื่อน พัดลม โทรทัศน์ โทรศัพท์ ฯลฯ เครื่องทุ่นแรงเหล่านี้ทำให้คนยุคปัจจุบันไม่ค่อยได้เคลื่อนไหวร่างกาย (บาล ชะใบรัมย์, 2545) ดังนั้นการออกกำลังกายจึงเป็นสิ่งสำคัญที่เราควรทำอย่างสม่ำเสมอไม่ว่าจะมีอายุเท่าใดก็ตาม (กาญจนา ศรีสิงห์, 2554)

ศาสตร์หนึ่งที่ได้รับการนิยมนิยมและส่งผลดีต่อร่างกายเป็นอย่างมากคือ โยคะ ซึ่งปัจจุบันโยคะเป็นศาสตร์ที่รู้จักไปทั่วโลก และมีการศึกษาถึงผลของการฝึกโยคะที่มีต่อสุขภาพ ทั้งในด้านการเพิ่มความยืดหยุ่นและความแข็งแรงให้กับกล้ามเนื้อ โดยเป็นที่ยอมรับว่าโยคะสามารถฝึกได้กับทุกเพศทุกวัย ตั้งแต่วัยเด็ก วัยรุ่น วัยทำงาน รวมไปถึงหญิงตั้งครรภ์ หรือผู้สูงอายุ เพียงแต่มีข้อจำกัดด้านท่าอาสนะในการฝึกที่แตกต่างกันออกไปในแต่ละช่วงวัย (มลลิกา ศรีเปล่ง, 2548)

โยคะ หมายถึง ร่างกาย จิตใจ และลมหายใจ (“โยคะคืออะไร”, ม.ป.ป.) เป็นการฝึกร่างกายไปพร้อมกับการฝึกควบคุมลมหายใจ และจิตใจ (จินตนา วัฒนธร และเจียมจิต แสงสุวรรณ, 2550) โดยการเคลื่อนไหวอย่างช้าๆ การประสานลมหายใจเข้าออกกับการเคลื่อนไหว และการมีจิตสงบนิ่งในขณะเคลื่อนไหว (เบญจามณี คำเมือง, 2550) งานวิจัยทางด้านการออกกำลังกายด้วยโยคะยังพบว่าสามารถกระตุ้นการรู้คิด ต่อมได้สมอง และระบบประสาทส่วนกลาง (Khalisa, 2004) ทั้งยังได้ผลดีในการบำบัดโรคเรื้อรังต่างๆ เช่น โรคหืดหอบ โรคความดันโลหิตสูง โรคแพ้อากาศ โรคหลอดเลือดอักเสบ

เรื้อรัง โรคเบาหวาน โรคต่อมไทรอยด์เป็นพิษ โรคอ้วน โรคเส้นเลือดหัวใจตีบ โรคปวดศีรษะไมเกรน โรควิตกกังวล โรคนอนไม่หลับ โรคซึมเศร้า โรคกระเพาะอาหาร โรคลำไส้ใหญ่อักเสบเรื้อรังบางชนิด โรคข้อกระดูก โรคปวดเรื้อรัง โรคลมชัก (แพทย์พงษ์ วรพงศ์พิเชษฐ, 2555) โดยหลักการของโยคะ ตั้งอยู่บนพื้นฐานที่ว่า โรคต่างๆส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากอิริยาบถที่ไม่ถูกต้อง อาหารที่ผิด และทัศนคติที่ไม่เหมาะสม ความไม่ลงตัวเหล่านี้ ล้วนสามารถควบคุมได้ด้วยตัวเอง และมีแต่ตนเองเท่านั้นที่จะควบคุมมันได้ (กวี ภัคดีพงษ์, 2547) โยคะไม่ใช่เรื่องที่ลึกลับซับซ้อน เทคนิคโยคะนั้นเรียบง่ายมาก เพียงแค่ปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ ผู้ฝึกก็จะเกิดความสุขทั้งร่างกายและจิตใจได้ (กวี คงภัคดีพงษ์, 2547)

ด้านการออกกำลังกายที่ใช้กล้ามเนื้ออย่าง มวยไทย เป็นกีฬาเก่าแก่ของไทยที่ได้รับความนิยมจากประชาชนทุกชั้นทุกสมัย (“มวยไทย”, ม.ป.ป.) ถือเป็นกีฬาประจำชาติ มรดกไทย และมรดกโลก เป็นเอกลักษณ์ที่สำคัญของชาติที่เกิดจากภูมิปัญญาของบรรพบุรุษไทย ซึ่งเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ได้อย่างสวยงาม มวยไทยเป็นศิลปะการต่อสู้ที่ใช้อาวุธธรรมชาติที่ติดตัวมาตั้งแต่เกิด คือ อวัยวะส่วนต่างๆในร่างกาย กระทั่งเป็นที่ยอมรับของทุกชาติ ว่าเป็นศิลปะการต่อสู้ชั้นสูง มีวิธีการชกที่แปลกที่สุดในโลก จนเป็นที่นิยมไปทั่วโลก (วินัย พูลศรี, ม.ป.ป.) และมีวิวัฒนาการต่อเนื่องจนกลายเป็นศิลปะการต่อสู้ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีลีลาการเคลื่อนไหวที่สวยงามแฝงไว้ด้วยความแข็งแกร่งดุดัน สามารถฝึกเพื่อป้องกันตนเอง เพื่อความแข็งแรงของร่างกาย และเพื่อเป็นอาชีพได้ (“มวยไทย”, ม.ป.ป.)

ปัจจุบันมวยไทยเป็นกีฬาที่ได้รับความนิยมจากคนทั่วไปไม่ว่าในกรุงเทพฯ ต่างจังหวัด หรือแม้แต่ต่างประเทศก็ตาม (ทฤษฎี สิทธิประเสริฐ, 2535) ซึ่งมวยไทยเป็นท่าออกกำลังกายที่ทำให้ร่างกายแข็งแรง ปอด หัวใจทำงานดีขึ้น ทั้งยังเป็นการฝึกฝนจิตใจให้มีความมั่นคง เข้มแข็ง อดทน (“วิจัยพบออกกำลังกาย”, 2552) การออกกำลังกายด้วยการชกมวยเพียงแค่ 1 ชั่วโมง สามารถช่วยเผาผลาญพลังงานในร่างกายไปได้มากถึง 383 กิโลแคลอรี เพราะในขณะที่ทำการชกมวยนั้น ร่างกายจะมีการเคลื่อนที่ไปรอบๆเวที และหลบหลีกการจู่โจมโดยหมัดของคู่ต่อสู้เกือบตลอดเวลา ทั้งยังต้องมีการใส่แรงออกหมัดอย่างเต็มที่เพื่อทำการจู่โจมตอบโต้คู่ต่อสู้ ซึ่งจะทำให้เกิดการใช้พลังงาน มีการใช้กล้ามเนื้อเกือบทุกมัดในร่างกาย ทำให้ร่างกายเกิดการใช้พลังงานอย่างมาก ทั้งยังช่วยในการผ่อนคลายความเครียด โดยการปลดปล่อยอารมณ์ไปพร้อมกับกระตะ ต่อย ซึ่งจะช่วยให้สุขภาพจิตดีขึ้นอีกด้วย (“มาชกมวย”, ม.ป.ป.)

ตารางที่ 1.1: ข้อแตกต่างระหว่างโยคะอาสนะกับการออกกำลังกาย

โยคะ	การออกกำลังกาย
1. หมายถึง การนิ่ง ท่าของร่างกายที่นิ่ง	1. หมายถึง การเคลื่อนไหว การใช้แรง
2. เป็นสภาวะนิ่ง เป็นแบบรับ (Passive) ความตึงของกล้ามเนื้อค่อยๆ ผ่อนคลาย	2. เป็นการทำซ้ำๆ กล้ามเนื้อตึง เกร็งอยู่ตลอดเวลา (Active)
3. เป็นการเหยียดมากกว่าเกร็ง เน้นที่การประสานของเส้นประสาทกับกล้ามเนื้อ	3. เป็นการเกร็งกล้ามเนื้อ พัฒนาระบบกล้ามเนื้อโดยตรง
4. เป็นการเรียนรู้สิ่งที่เกิดขึ้นภายในตนเอง ใช้ความรู้สึกภายในเป็นตัวนำ	4. เป็นการรับรู้จากภายนอก ใช้การรับรู้ต่อสภาวะภายนอกเป็นตัวนำ
5. พัฒนาอวัยวะภายนอกและอวัยวะภายในช่องท้อง	5. พัฒนากล้ามเนื้อกลุ่มหลักๆ ของร่างกาย โดยเฉพาะบริเวณแขน ขา
6. พิจารณามนุษย์อย่างเป็นองค์รวม ช่วยรักษาสมดุลของทั้งร่างกาย	6. เน้นความเชี่ยวชาญ ความชำนาญที่ส่วนหนึ่งส่วนเดียว
7. กระตุ้นระบบประสาทอัตโนมัติที่รับผิดชอบด้านการผ่อนคลาย	7. กระตุ้นระบบประสาทอัตโนมัติที่รับผิดชอบด้านการตื่นตัว
8. ท่าโยคะเป็นการใช้แรงน้อยที่สุดเท่าที่จะทำได้ ไม่มีการฝืนแต่อย่างใด	8. การออกกำลังกายเป็นการใช้แรงให้มากที่สุด ใช้แรงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ
9. ลดการรับรู้ของประสาทสัมผัสทั้งห้า	9. เปิดประสาทสัมผัสทั้งห้า
10. เป็นกิจกรรมที่ใช้ “ความรู้สึก” เป็นตัวนำ ให้มีความสำคัญที่จิต	10. เป็นกิจกรรมที่ใช้ “การกระทำ” เป็นตัวนำ ให้มีความสำคัญที่กล้ามเนื้อ

ดังที่กล่าวมาแล้วนั้น กีฬาหรือการออกกำลังกายแต่ละชนิดส่งผลต่อร่างกายต่างกัน อาทิ เต้นแอโรบิก ให้ผลดีต่อปอดและหัวใจ โยคะ ช่วยเรื่องการยืดเหยียดกล้ามเนื้อและข้อต่อ ดังนั้นการออกกำลังกายหลากหลายรูปแบบเพื่อกระตุ้นการทำงานและอวัยวะต่างๆ ในร่างกายได้ครบถ้วนย่อมให้ผลลัพธ์ที่ดีกว่า (“ออกกำลังกายแบบไหน”, ม.ป.ป.) และสิ่งสำคัญที่จะขาดไม่ได้สำหรับการออกกำลังกายหรือการเล่นกีฬาทุกประเภท คือ

การอบอุ่นร่างกาย (Warm Up) หมายถึงการบริหารร่างกายในระยะเวลาสั้นๆ เพื่อเตรียมสภาพร่างกายให้พร้อมต่อการออกกำลังกายอย่างหนัก เช่น การเล่นกีฬา หรือในการแข่งขันกีฬา เป็นต้น (“การป้องกันการบาดเจ็บ”, ม.ป.ป.) โดยทั่วไปแล้วคือการบริหารกล้ามเนื้อส่วนต่างๆ ที่จะต้องใช้

งานแบบเบาๆ เพื่อให้หัวใจเต้นเร็วขึ้นเล็กน้อย เพิ่มเลือดไปเลี้ยงกล้ามเนื้อข้อต่อ แขน ขา หลังจากนั้นควรยืดกล้ามเนื้อ เอ็น และข้อต่ออย่างช้าๆและนุ่มนวล เพื่อให้เลือดไหลเวียนไปสู่กล้ามเนื้อได้ดี เพราะเวลาออกกำลังกายจริง การเคลื่อนไหวของร่างกายจะต้องอาศัยการยืด หรือการหดตัวของกล้ามเนื้ออย่างเต็มที่ ถ้าหากไม่มีการยืดไว้ก่อนกล้ามเนื้อหรือเอ็นอาจได้รับบาดเจ็บ ในบางรายอาจฉีกขาดได้ (“การอบอุ่นร่างกาย”, ม.ป.ป.)

และสิ่งที่ควรปฏิบัติภายหลังการออกกำลังกายหรือเล่นกีฬามาอย่างเต็มที่แล้ว คือการลดสภาวะร่างกาย (Warm Down หรือ Cool Down) ซึ่งคือการบริหารร่างกายที่จะค่อยๆลดความเข้มข้นลงทีละน้อย (การออกกำลังกายอย่างปลอดภัย, ม.ป.ป.) เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ และช่วยผลักดันเลือดที่ตกค้างตามกล้ามเนื้อ แขน ขา กลับสู่หัวใจให้เพียงพอ เพราะระหว่างที่เราออกกำลังกายอย่างเต็มที่ เลือดจะถูกส่งไปที่กล้ามเนื้อ 8 - 10 เท่า และเมื่อเสร็จสิ้นการออกกำลังกายจะเกิดการคั่งค้างของกรดแลคติก ที่เกิดจากการเผาผลาญพลังงาน หากมีการหยุดทันทีจะเกิดการตกค้างในกล้ามเนื้อ ดังนั้นการ Cool Down จึงเป็นตัวช่วยสลายกรดแลคติกดังกล่าว (“เหตุใดจึงต้องเน้น”, ม.ป.ป.)

จากที่กล่าวมาข้างต้น การออกกำลังกายด้วยมวยไทยนั้น เป็นการออกกำลังกายที่เน้นเฉพาะกล้ามเนื้อภายนอกร่างกาย มีการใช้กำลังและการเกร็งของกล้ามเนื้อมาก ในขณะที่การฝึกโยคะจะเน้นการฝึกสมาธิ การยืดเหยียดร่างกาย ทำให้มีการพัฒนาอวัยวะภายในเป็น โดยผู้วิจัยได้สังเกตเห็นถึงคุณประโยชน์ของโยคะที่จะสามารถนำมาส่งเสริมและเพิ่มประสิทธิภาพในการชกมวยได้ นั่นก็คือการเตรียมพร้อมร่างกายโดยการอบอุ่นร่างกาย (Warm Up) ก่อนการชกมวย และการทำให้กล้ามเนื้อเย็นลง (Cool Down) หลังจากชกมวยเสร็จ อีกทั้งยังไม่มีสถาบันออกกำลังกายใดนำประโยชน์ส่วนนี้มาใช้ อย่างจริงจัง จึงเกิดความสนใจที่จะจัดตั้งสถาบันโยคะและมวยไทยไว้ด้วยกัน

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ

- 1.2.1 เพื่อศึกษาองค์ความรู้ด้านการบริหารธุรกิจสถานออกกำลังกาย
- 1.2.2 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดทำธุรกิจสถานบันโยคะและมวยไทย
- 1.2.3 เพื่อศึกษาพฤติกรรมความต้องการของผู้ชื่นชอบการออกกำลังกายด้วยโยคะและมวยไทย

1.3 ขอบเขตของโครงการ

เป็นการศึกษาแนวทาง และความเป็นไปได้ในการจัดทำแผนธุรกิจ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ชื่นชอบการฝึกโยคะมวยไทย

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.4.1 เพื่อทราบถึงความต้องการและปัญหาของผู้ออกกำลังกายในปัจจุบัน
- 1.4.2 เพื่อทราบถึงข้อมูลที่จะนำมาใช้ในการจัดตั้งสถาบันโยคะและมวยไทย
- 1.4.3 เพื่อสร้างรูปแบบและพัฒนาการออกกำลังกายให้มีคุณภาพ

1.5 คำนิยามศัพท์เฉพาะ

สุขภาพ หมายถึง ความสุขปราศจากโรค ความสบาย ความมีอนามัยดี



บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาวิจัยจัดทำแผนธุรกิจสำหรับจัดตั้งสถาบันโยคะและมวยไทย (Yoga and Muay Thai Academy) ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้าข้อมูลต่างๆ จากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาใช้เป็นแนวทางการประกอบธุรกิจในการจัดตั้งโครงการ ซึ่งประกอบด้วยหลักการ แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษา ดังต่อไปนี้

- 2.1 ความรู้เกี่ยวกับโยคะ
- 2.2 มวยไทย
- 2.3 แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการ
- 2.4 แนวคิดด้านการบริการ
- 2.5 ทฤษฎีความต้องการ
- 2.6 ทฤษฎีการส่งเสริมสุขภาพ (Health Promotion Model)
- 2.7 แนวคิดสุขภาพแบบองค์รวม (Holistic Health)
- 2.8 ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาดบริการ
- 2.9 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ความรู้เกี่ยวกับโยคะ

โยคะ คือ ภูมิปัญญาของชาวอินเดีย ซึ่งมีหลักฐานเกี่ยวกับโยคะมาตั้งแต่สมัยอารยธรรมลุ่มแม่น้ำสินธุ เมื่อราว 3,000 ปีก่อนคริสตกาล นักประวัติศาสตร์บางคนเชื่อว่าโยคะมีมากกว่า 5,000 ปีแล้ว โยคะเป็นศาสตร์ที่สำคัญยิ่งของวัฒนธรรมอินเดีย มีต้นกำเนิดจากประเทศอินเดีย มีความผูกพันกับปรัชญา และศาสนาฮินดู

โยคะ มาจากรากศัพท์ ยุจ แปลว่า รวม องค์รวม เต็ม หรือ Integration สิ่งสำคัญของโยคะ คือ การรวมกายกับใจของผู้ฝึกเข้าไว้ด้วยกัน (สุกัญญา มีกมล, จิตติมา ชูช่วย, ยุพา วงษ์อินทร์, ศิริประภา ศรีอ่อน และสุกัญญา บุญถม, 2548)

สาตี สุภาภรณ์ (2545) ได้ให้ความหมายของโยคะไว้ว่า “โยคะ” เป็นภาษาสันสกฤต แปลว่า การรวมกันเป็นหนึ่ง (Union) ซึ่งหมายถึงการรวมกาย จิต และวิญญาณให้เป็นหนึ่งเดียวกัน การฝึกโยคะจึงเป็นกระบวนการสำหรับฝึกกาย ฝึกการหายใจ และฝึกจิตใจให้จดจ่อกับลมหายใจเข้าออก อันจะนำไปสู่การมีสมาธิที่ดีขึ้น

มานพ ประภาชนนท์ (2543) กล่าวว่า โยคะ มาจากภาษาสันสกฤต หมายถึง การรวมตัวเป็นหนึ่งเดียวกัน จุดมุ่งหมายของการฝึกโยคะก็เพื่อสร้างความเป็นหนึ่งเดียว ระหว่างโลกภายในตัว

เรากับโลกภายนอก และสลายความปั่นป่วนวุ่นวายภายใน เพื่อช่วยให้เรามีศักยภาพในตัวเองอย่างเต็มที่

พระ บุญจริง (2538) กล่าวว่า โยคะ มาจากรากศัพท์สันสกฤตว่า โยค ซึ่งหมายถึง หนึ่งหรือรวม (Union) คือการสร้างสมดุลระหว่างร่างกาย จิตใจ และวิญญาณ เป็นการรวมพลังร้อนกับพลังเย็นภายในร่างกายให้เกิดความสมดุล ในการสร้างความสมดุลจะประกอบด้วยองค์ประกอบ 5 ประการ คือ 1. การบริหารร่างกาย 2. การหายใจเพื่อให้พลังชีวิต 3. การทำสมาธิเพื่อให้จิตใจสงบ 4. การมีสติอยู่ตลอดเวลา และ 5. การผ่อนคลายและการพักผ่อน

สรุปได้ว่า โยคะ หมายถึง การรวมกายและใจให้เป็นหนึ่งเดียวกัน เพื่อให้เกิดความสมดุลทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจ ซึ่งจะส่งผลให้มนุษย์มีสภาพร่างกายและจิตใจที่สมบูรณ์ขึ้น อันจะส่งผลให้ดำเนินชีวิตได้อย่างเป็นปกติสุข (วรารุณี ธารารุณี, 2547)

องค์ประกอบของการฝึกโยคะมี 8 ประการ คือ ยมะ นิยมะ อาสนะ พรานายามะ พรายาหาระ ชารณะ และสมาธิ

1. ยมะ คือ ศีลธรรม และจริยธรรม ซึ่งถือเป็นหลักสากลของสังคม ทำให้คนในสังคมอยู่ร่วมกันอย่างสงบสุข องค์ประกอบของยมะ คือ การไม่ก่อความรุนแรง ไม่ทำร้ายผู้อื่น การไม่พูดปด คิดและพูดในสิ่งที่ถูกต้องและดีงาม ความไม่ยโสของผู้อื่น การไม่ลักขโมย การทำหน้าที่ของตนเองอย่างเต็มความสามารถ การไม่สะสมสิ่งที่เกินความจำเป็นและการมีชีวิตที่เรียบง่าย

2. นิยมะ คือ ความมีวินัยแห่งตนเอง ได้แก่ การรักษาร่างกายให้สะอาด การรู้จักพอใจในสิ่งที่ตนเองมีอยู่ ความพยายามควบคุมกาย วาจา และจิตใจให้คิดดี และทำในสิ่งที่ถูกต้อง ศึกษาและทบทวนเรื่องเกี่ยวกับตนเองเพื่อแก้ไขเรื่องต่างๆ ได้อย่างเหมาะสม การฝึกปฏิบัติเพื่อลดความโลภ โกรธ และหลงด้วยการเชื่อในความดี

3. อาสนะ คือ ท่าโยคะ เป็นท่าในการบริหารกาย เป็นการฝึกยืดเหยียดกล้ามเนื้อเพื่อกระตุ้นการทำงานของระบบประสาทและต่อมต่างๆภายในร่างกาย

4. พรานายามะ คือ การฝึกกำหนดลมหายใจอย่างเป็นระบบ องค์ประกอบหลักของการฝึกลมหายใจ คือ การหายใจเข้า การหายใจออก และการกลั้นลมหายใจ

5. พรายาหาระ คือ การควบคุมความรู้สึก ความอยากได้ ความปรารถนาอยากมีสิ่งต่างๆจนเกินความจำเป็น

6. ชารณะ คือ ความนิ่ง จดจ่ออยู่กับสิ่งที่กำลังปฏิบัติ กายและใจนิ่ง ไม่คิดฟุ้งซ่านเมื่ออยู่ในท่าโยคะ

7. ธยานะ คือ จิตที่เพ่งจนเกิดสมาธิอย่างต่อเนื่อง จนทำให้จิตใจและร่างกายรวมเป็นหนึ่งเดียวกัน

8. สมาธิ เป็นเป้าหมายสูงสุดของการฝึกโยคะ เมื่อมีสมาธิจะทำให้ร่างกายอยู่ในสภาวะสงบนิ่ง สมดุล และเกิดความเยือกเย็นอย่างแท้จริง (สาส์น สุภาภรณ์, 2545)

การฝึกโยคะจะช่วยให้ระบบโครงสร้างของร่างกาย กล้ามเนื้อ เอ็น ข้อต่อต่างๆ มีความยืดหยุ่นมากขึ้น ทำให้การเคลื่อนไหวในการเข้าสู่ท่าโยคะ การดำรงอยู่ในท่า ตลอดจนการเคลื่อนออกจากท่าโยคะ เป็นไปอย่างคล่องแคล่ว สะดวกสบาย ทั้งนี้เนื่องจากระบบโครงสร้างทั้งหมดถูกยึดเหนี่ยวในทิศทางต่างๆ (เอกชัย พรรณเชษฐ์, 2542) อีกทั้งองค์ประกอบที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่เกิดจากการฝึกโยคะ คือ สมาธิ ซึ่งถือเป็นสิ่งสำคัญในชีวิต ไม่ว่าจะเป็นการประกอบอาชีพ การเรียนหนังสือ การออกกำลังกาย หรือในการดำรงชีวิตประจำวัน ผู้มีสมาธิหรือสติอยู่ตลอดเวลาจะช่วยลดความผิดพลาดในเรื่องต่างๆ ได้ดีกว่าผู้ขาดสมาธิ (วรุณี ธารารุณี, 2547)

2.2 ความรู้เกี่ยวมวยไทย

มวยไทยเป็นศิลปะการต่อสู้ป้องกันตัวของคนไทยมาเป็นเวลาช้านาน เป็นการต่อสู้ ที่ใช้ส่วนต่างๆ ของร่างกายเป็นอาวุธ ได้แก่ 2 มือ 2 เท้า 2 เข่า 2 ศอก และศีรษะ ซึ่งรวมเรียกว่า “นวอาวุธ” โดยมีการคิดหาท่วงท่าในการใช้ส่วนต่างๆ ของร่างกายให้ผสมกลมกลืนกันจนเกิดประสิทธิภาพสูงสุด และมีการตั้งชื่อท่าทางการต่อสู้ให้ฟังแล้วไพเราะเข้าใจง่าย โดยเทียบเคียงลักษณะท่าทางมวยกับชื่อหรือลีลาของตัวละคร เหตุการณ์หรือสัตว์ในวรรณคดี เช่น หนุมานถวายนแหวน อิเหนาแทงกลุข เอรಾವัดเสยงา เป็นต้น ท่าทางบางท่าก็เรียกชื่อตามสิ่งที่คุณเคยในวิถีชีวิตคนไทยในยุคสมัยนั้นๆ เช่น หนูไต่ราว เกรกวาดลาน คลื่นกระทบฝั่ง เป็นต้น

ด้วยมวยไทยมีวิวัฒนาการมานาน จึงสั่งสมวัฒนธรรมและประเพณีหลายๆ ด้านได้อย่างผสมกลมกลืน เช่น ดนตรี วรรณกรรม ความเชื่อเรื่องจิตวิญญาณ คาถาอาคม คุณธรรม จริยธรรม เป็นต้น ดังนั้นการให้คำจำกัดความคำว่า “มวยไทย” จึงมีหลากหลายแตกต่างกันไป (ประเสริฐ ทัพเสน, 2550)

พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542 ให้คำจำกัดความ มวยไทย ไว้ว่า กีฬาชกมวยบนเวทีที่มีกติกา ยอมให้คู่ชกใช้เท้า ศอก และเข่าได้

มวยไทย หมายถึง ศิลปะการต่อสู้ป้องกันตัว และเป็นกีฬาประจำชาติไทยที่ร้ายกาจ รุนแรง และมีศรัทธา มีการใช้อวัยวะส่วนต่างๆ ของร่างกายเป็นอาวุธได้อย่างหลากหลาย เช่น หมัด เข่า ศอก เข่าทำอันตรายคู่ต่อสู้ โดยปราศจากการใช้อาวุธวัตถุใดๆ จากภายนอก (“มวยไทยคืออะไร”, ม.ป.ป.)

กีฬามวยไทย หมายถึง กิจกรรมการเคลื่อนไหวชนิดหนึ่ง โดยใช้อวัยวะเกือบทุกส่วนในร่างกาย เช่น ศอก เข่า เท้า หมัด เป็นศิลปะในการต่อสู้แข่งขัน ฝึก ซ้อม และออกกำลังกายเพื่อช่วยพัฒนาร่างกาย อารมณ์ จิตใจ และสติปัญญา

ศิลปะมวยไทย เป็นศิลปะการต่อสู้ป้องกันตัวที่สามารถนำไปใช้ได้ทั้งในเชิงกีฬาและการต่อสู้จริง สมัยก่อนบรรดาชายฉกรรจ์ของไทยจะได้รับการฝึกฝนวิชามวยไทยแทบทุกคน และนักรบทุกคนต้องได้รับการฝึกฝนอบรมศิลปะมวยไทยอย่างชัดเจน เพราะการใช้อาวุธรบในสมัยโบราณ เช่น กระบี่ ดาบ ง้าว พลอง ฯลฯ ถ้ามีความรู้วิชามวยไทยประกอบด้วยแล้วจะทำให้เกิดประโยชน์เป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยามที่เข้าต่อสู้ระยะประชิดจะได้อาศัยอวัยวะส่วนต่างๆ เข้าช่วย ซึ่งมวยไทยเป็นศิลปะการต่อสู้ที่ร้ายกาจและได้ผลอย่างยิ่งวิชาหนึ่ง ผู้ฝึกสามารถฝึกไว้ต่อสู้และป้องกันตัวได้เป็นอย่างดี คุณประโยชน์ของมวยไทยยังช่วยส่งเสริมพลานามัย สร้างความสามัคคี ให้ความสนุกสนานแก่ผู้ชม ทั้งยังสามารถปรับปรุงบุคคลที่อ่อนแอให้กลายเป็นบุคคลที่แข็งแกร่งอีกด้วย (ยศ เรื่องสา, 2522)

ประโยชน์ของกีฬามวยไทย

1. ช่วยพัฒนาด้านร่างกาย ทำให้ร่างกายสมบูรณ์แข็งแรง มีสมรรถภาพในการทำงานสูงและช่วยให้รูปร่างดี มีบุคลิกภาพที่เหมาะสมในการเป็นผู้นำ
2. ช่วยพัฒนาด้านอารมณ์ การออกกำลังกาย การฝึกซ้อม การแข่งขัน และการต่อสู้ของกีฬามวยนั้น จะพบทั้งความสมหวังและผิดหวัง รวมถึงความเจ็บป่วยทางด้านร่างกาย ดังนั้น นักกีฬามวยไทยจะต้องมีความอดทน อดกลั้นเป็นอย่างดี จึงจะสามารถเป็นนักกีฬามวยที่ดีได้ นักมวยที่มีประสบการณ์กับการพ่ายแพ้และการชนะจากการได้แข่งขันบ่อยๆ จะมีอารมณ์มั่นคงสูง มีความเชื่อมั่นในตนเอง เพราะกีฬามวยไทยต่างกับกีฬาอื่นๆ ตรงที่เมื่อพ่ายแพ้ในการแข่งขันแต่ละครั้งไม่เพียงแต่จะผิดหวังอย่างเดียว หากยังเจ็บกายด้วย
3. ช่วยพัฒนาด้านสังคม ผู้ฝึกหัดมวยไทยและนักกีฬามวยไทยเปรียบเสมือนผู้รักษา ทำนุบำรุง และดำรงไว้ซึ่งความเป็นเอกลักษณ์ของชาติไทย ทั้งเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวใจคนไทยรักหวงแหน และสามัคคีกันในทุกขณะ อันเป็นส่วนหนึ่งที่ส่งเสริมให้ประเทศชาติมีความมั่นคงสืบไป นอกจากนี้ยังเป็นประโยชน์ต่อเยาวชนที่ใช้เวลาว่างในการฝึกมวยไทย เพราะนอกจากจะได้ออกกำลังกายและเรียนรู้ศิลปะมวยไทยไปพร้อมๆ กันแล้ว ยังสร้างความอบอุ่น ความมีน้ำใจนักกีฬา
4. ช่วยพัฒนาด้านจิตใจ เนื่องจากกีฬามวยไทยเป็นศิลปะวัฒนธรรม ดังนั้นกระบวนการของมวยไทยจึงมีการขึ้นครู ไหว้ครู การนับถือผู้ประสิทธิ์วิทย์การทางมวยไทย ให้การเคารพนับถือผู้ที่มิรู้ดีภาวะสูงกว่า การรู้จักเสียสละกำลังกาย กำลังใจเพื่อผู้อื่น ความซื่อสัตย์สุจริต ความยุติธรรม การมีมารยาท มีระเบียบวินัย กล้าหาญ อดทน มีน้ำใจเป็นนักกีฬา รู้แพ้รู้ชนะรู้ถ้อย จะเห็นได้ว่านักมวยทั่วไปเมื่อจะทำการฝึกซ้อมทุกครั้งจะทำการระลึกถึงพ่อแม่ ครูบาอาจารย์ โดยการประนมมือไหว้ กระสอ ก่อนชกเป้าก็ประนมมือไหว้ผู้ล่อเป้าหรือคู่ซ้อม สิ่งเหล่านี้แสดงถึงมารยาท การมีสติ การควบคุมตนเอง เป็นการกระทำอย่างมีจุดมุ่งหมาย เมื่อเวลาแข่งขันนักมวยจะโค้งคู่ต่อสู้และกราบไหว้ที่มุมของตนเอง เมื่อชกเสร็จก็จะไปแสดงความเสียใจกับฝ่ายผู้แพ้ ฝ่ายผู้แพ้ก็แสดงความรู้สึกให้อภัย ซึ่งการกระทำดังกล่าวเป็นมารยาทอันดีงามซึ่งนักกีฬามวยไทยปฏิบัติสืบต่อกันมาเป็นเวลาช้านาน

5. ช่วยให้เกิดสวัสดิภาพแก่บุคคลและสังคม บุคคลสามารถใช้มวยไทยในการป้องกันภัยอันตรายที่จะเกิดแก่ชีวิตและทรัพย์สินได้ เพิ่มความเชื่อมั่นให้ตนเองมากยิ่งขึ้น ทั้งยังสามารถช่วยป้องกันอันตรายแก่คนในสังคมได้อีกด้วย ทำให้สังคมนั้นมีความเจริญก้าวหน้า มีสวัสดิภาพและความมั่นคง และยังสามารถยึดเป็นอาชีพเพื่อสร้างรายได้ได้อีกทางหนึ่งด้วย (เฉลิม อุ่นทอง, 2547)

หลักการของกีฬามวยไทยมิได้มุ่งฝึกฝนเพียงเพื่อให้มีสมรรถภาพในด้านกำลังกาย ความว่องไว ความมีปฏิภาณไหวพริบเท่านั้น แต่มุ่งฝึกจิตใจให้สุภาพและมีศีลธรรมอันดีด้วย ดังคำกล่าวที่ว่า “นักมวยไทยเป็นผู้รู้ถึงความเสื่อมโทรมของศีลธรรมให้ยับยั้งอยู่ เพราะนักกีฬามวยไทยเป็นผู้มีความตั้งใจ สมัยครี สามีคคี พร้อมเพรียงร่วมหมู่คณะ แพ้ไม่เสียใจ ชนะไม่หลงตัว ไม่อาฆาตแค้น ไม่เยาะเย้ยคู่ต่อสู้ มีวินัย ยอมรับคำตัดสินโดยดี ไม่เอาเปรียบคู่ต่อสู้โดยการซ้ำเติมเมื่อคู่ต่อสู้พลงเพลอ ไม่เห็นแก่ตัว เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ต่อผู้อื่น” ซึ่ง การฝึกมวยไทยจะต้องอาศัยความมานะพยายาม เนื่องจากต้องอดทนต่อความเจ็บปวด การฝึกหัดเป็นเวลานาน หากไม่อาจบังคับอารมณ์และจิตใจได้ ก็จะเป็นช่องทางเสียเปรียบคู่ต่อสู้ได้ เพราะขาดสติยับยั้ง ขาดความสุขุมรอบคอบ ไม่สามารถใช้ความคิดให้เกิดไหวพริบได้ (ประเสริฐ ทัพเสน, 2550)

2.3 หลักการบริหารจัดการ

การบริหารจัดการ หมายถึง กระบวนการที่ผู้บริหารใช้ศิลปะและกลยุทธ์ต่างๆดำเนินการตามขั้นตอน โดยอาศัยความร่วมมือ ร่วมใจของสมาชิกในองค์การ โดยตระหนักถึงกำลัง ความสามารถ ความถนัด ความต้องการและความมุ่งหวังในความเจริญก้าวหน้าในการปฏิบัติงานของสมาชิกในองค์การควบคู่ไปด้วย องค์การจึงจะสัมฤทธิ์ผลตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

หน้าที่ในการจัดการ คืองานที่ผู้บริหาร ผู้จัดการ หรือผู้นำน้องการจะต้องทำเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์การ มี 4 ประการ คือ

1. การวางแผน (Planning) เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดเป้าหมาย กลยุทธ์ และแนวทางในการดำเนินการขององค์การ เพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายนั้น โดยจะแตกต่างกันตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายของแต่ละองค์การ
2. การจัดองค์กร (Organizing) เป็นการนำแผนงานที่ได้จากการวางแผนมาสู่การปฏิบัติ เป็นการออกแบบโครงสร้าง การจัดระบบการทำงาน กำหนดขอบข่ายหน้าที่ความรับผิดชอบ การสรรหาบุคลากร การฝึกอบรมและจัดบุคลากรให้เหมาะสมกับงาน การวางกฎระเบียบ รวมถึงการจัดสรรทรัพยากรต่างๆ เพื่อให้้องค์การสามารถปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป็นไปตามวัตถุประสงค์

3. การอำนวยการ (Directing) เป็นกระบวนการที่ผู้บริหารหรือผู้จัดการมอบหมายความรับผิดชอบ วินิจฉัยสั่งการ ติดต่อสื่อสาร ประสานงาน และจูงใจผู้ปฏิบัติ เพื่อให้งานที่มอบหมายนั้นสามารถนำไปปฏิบัติสู่ความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

4. การควบคุม (Controlling) กระบวนการที่ผู้บริหารใช้ในการควบคุมเปรียบเทียบผลการปฏิบัติงานกับมาตรฐาน ติดตาม ตรวจสอบ และแก้ไข เพื่อให้แน่ใจว่า กิจกรรมต่างๆได้บรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ต้องการและไปในทิศทางที่กำหนด (พยอม วงศ์สารศรี, 2542)

2.4 แนวความคิดเกี่ยวกับการบริการ

การบริการ คือ กระบวนการหรือกิจกรรม ดังนั้น การบริการจึงเป็นสิ่งที่ไม่สามารถจับต้องได้ ตรงกันข้ามกับการผลิตสินค้าซึ่ง เป็นสิ่งที่เป็รูปธรรม สามารถสัมผัสได้ด้วยประสาทสัมผัส งานบริการเป็นงานที่มีการผลิตและการบริโภคเกิดขึ้นพร้อมกัน การจำกัดความถึงการบริการจึงเป็นเรื่องยาก ทั้งนี้เพราะการบริการต่างๆแตกต่างกัน มีลักษณะเฉพาะของตัวมันเอง (จำลอง จวงจ่าย, 2545) ซึ่งไม่อาจกำหนดความต้องการแน่นอนได้

บริการมีลักษณะที่สำคัญ 4 ลักษณะ ซึ่งมีอิทธิพลต่อการกำหนดกลยุทธ์การตลาด ดังนี้

2.4.1 ไม่สามารถจับต้องได้ (Intangibility) บริการไม่สามารถมองเห็นหรือเกิดความรู้สึกได้ก่อนที่จะมีการซื้อ โดยผู้ซื้อจะมีความคาดหวังเกี่ยวกับคุณภาพและประโยชน์จากบริการที่จะได้รับ เพื่อสร้างความมั่นใจในการซื้อ ผู้ขายบริการต้องหาหลักประกันที่จะทำให้กลุ่มเป้าหมายตัดสินใจซื้อได้แก่

2.4.1.1 สถานที่ (Place) ต้องสามารถสร้างความเชื่อมั่นและความสะดวกสบายให้กับผู้ติดต่อหรือผู้ใช้บริการ

2.4.1.2 บุคคล (People) พนักงานต้องแต่งตัวให้เหมาะสม บุคลิกดี หน้าตายิ้มแย้มพูดจาดี เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและเชื่อมั่นว่าบริการจะดีด้วย

2.4.1.3 เครื่องมือ (Equipment) อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ ต้องมีประสิทธิภาพ มีการให้บริการที่รวดเร็ว

2.4.1.4 วัสดุสื่อสาร (Communication Material) สื่อโฆษณาและเอกสารการโฆษณาต่างๆต้องมีความสอดคล้องกับลักษณะของบริการที่เสนอขายและกลุ่มเป้าหมาย

2.4.1.5 สัญลักษณ์ (Symbols) ชื่อ หรือเครื่องหมายตราสินค้าที่ใช้ในการบริการควรมีลักษณะสื่อความหมายที่ทำให้กลุ่มเป้าหมายเรียก จดจำ และสื่อความหมายได้

2.4.1.6 ราคา (Price) การกำหนดราคาควรมีความเหมาะสมกับระดับการให้บริการชัดเจนและง่ายต่อการจำแนกระดับบริการที่แตกต่างกัน (อมรชัย มหัดกิริติ, 2550)

2.4.2 ไม่สามารถแบ่งแยกการให้บริการ (Inseparability) การให้บริการเป็นการผลิตและการบริโภคในเวลาเดียวกัน คือผู้ขายหนึ่งรายสามารถให้บริการลูกค้าในขณะนั้นได้หนึ่งราย เนื่องจากผู้ขายแต่ละรายมีลักษณะเฉพาะตัว ไม่สามารถให้คนอื่นบริหารแทนได้ เพราะต้องผลิตและบริโภคในเวลาเดียวกัน ทำให้การขายบริการอยู่ในวงจำกัดของเวลา

2.4.3 ไม่แน่นอน (Variability) ลักษณะของการบริการขึ้นอยู่กับว่าผู้ขายบริการเป็นใคร จะให้บริการเมื่อไหร่ ที่ไหน อย่างไร ผู้ซื้อบริการจะต้องรู้ถึงความไม่แน่นอนในการบริการและสอบถามก่อนที่จะเลือกรับบริการ ในมุมมองผู้ขายบริการเองก็ต้องควบคุมคุณภาพ ซึ่งทำได้ 3 ขั้นตอน คือ

2.4.3.1 ตรวจสอบ คัดเลือก และฝึกอบรมพนักงานที่ให้บริการ รวมทั้งมนุษย์สัมพันธ์ของผู้ที่จะเข้ามาเป็นพนักงานให้บริการ เช่น ธุรกิจสายการบิน โรงแรม ธนาคาร ห้างสรรพสินค้า ควรเน้นการฝึกอบรมด้านการให้บริการที่ดี

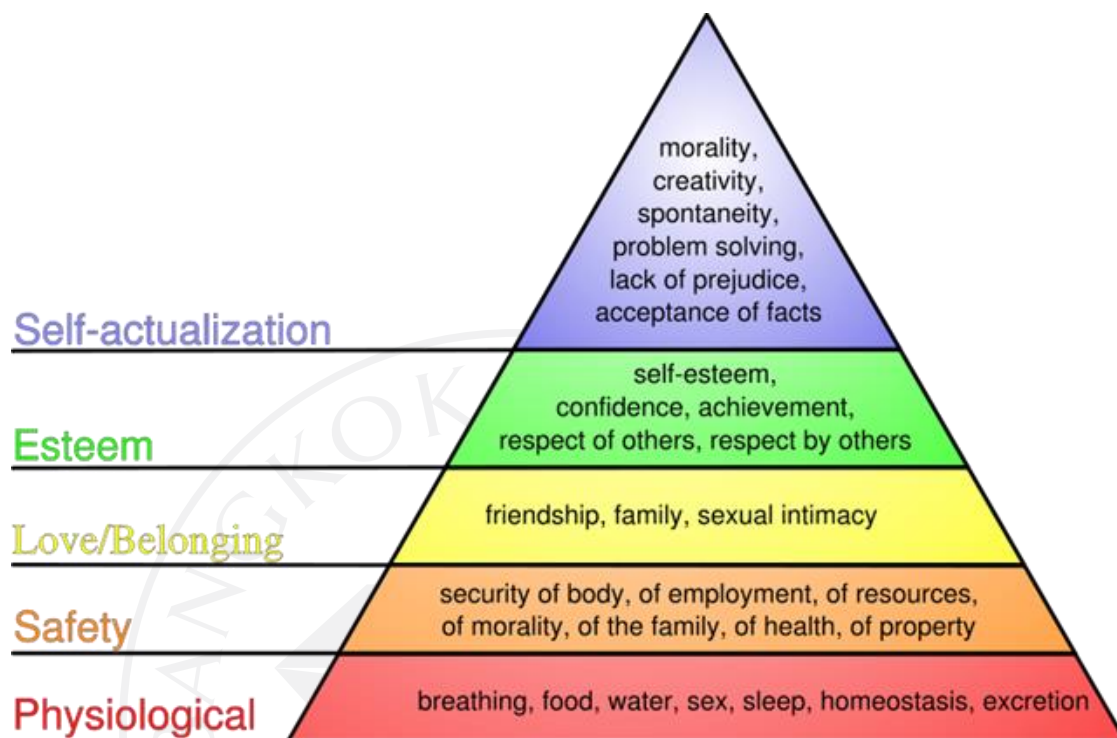
2.4.3.2 สร้างความพอใจให้ลูกค้า โดยเน้นการเรื่องการรับฟังคำแนะนำและข้อเสนอแนะของลูกค้า และนำมาปรับปรุงแก้ไขให้ดียิ่งขึ้น

2.4.4 ไม่สามารถเก็บไว้ได้ (Perish Ability) การบริการเป็นสิ่งที่ไม่สามารถผลิตสำรองไว้เหมือนสินค้าอื่นๆ ถ้าความต้องการมีสม่ำเสมอหรือมีความต้องการไม่แน่นอน การให้บริการก็อาจจะมีปัญหา คือบริการไม่ทัน หรืออาจจะไม่มีลูกค้าเลย (ศุภสิทธิ์ ศิริสุทธีรวัฒน์, 2555)

2.5 ทฤษฎีความต้องการ

Maslow (1943) ได้จัดลำดับความต้องการ และเรียกลำดับความต้องการนี้ว่า “Hierarchy of Needs” ซึ่งประกอบด้วย ลำดับความต้องการของมนุษย์จากระดับต่ำไประดับสูง 5 ระดับ ดังนี้

ภาพที่ 2.1: รูปแสดงลำดับความต้องการของมนุษย์ตามแนวคิดของมาสโลว์



ที่มา: Finkelstein, J. (2006). *Maslow's hierarchy of needs*. Retrieved from http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Maslow's_hierarchy_of_needs.svg.

2.5.1 ความต้องการขั้นพื้นฐาน (Physiological Needs) คือ เป็นความต้องการด้านร่างกายเพื่อความอยู่รอดของชีวิต เช่น ความต้องการอาหาร อากาศ น้ำ และที่อยู่อาศัย เป็นต้น “คนทำงานต้องการรายได้จากการทำงานมาใช้เป็นค่าใช้จ่าย เพื่อตอบสนองความต้องการพื้นฐานในข้อนี้”

2.5.2 ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย (Safety Needs) ความต้องการลำดับที่สอง จะถูกกระตุ้นหลังจากที่ความต้องการทางร่างกายถูกตอบสนองแล้ว ความต้องการความมั่นคงปลอดภัยจะหมายถึง ความต้องการสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัยปราศจากอันตรายทางร่างกายและจิตใจ (เฉลิมพล ต้นสกุล, 2541)

2.5.3 ความต้องการความรักและการยอมรับจากผู้อื่น (Love and Belonging Needs) คือ ความต้องการลำดับที่สาม ความต้องการความรักและการถูกยอมรับ ทั้งจากครอบครัว เพื่อน คนรัก หรือแม้กระทั่งสัตว์เลี้ยง (เรขา กลลดาเรืองไกร, 2552)

2.5.4 ความต้องการเกียรติยศชื่อเสียง (Esteem Needs) สามารถแบ่งได้เป็น 2 ระดับ คือ ขั้นพื้นฐาน (Lower Level Needs) ได้แก่ การได้รับการยอมรับนับถือ การมีสถานภาพทางสังคม

การเป็นที่สนใจ การมีศักดิ์ศรี การมีชื่อเสียง การมีอิทธิพล เป็นต้น และระดับความต้องการในระดับสูงขึ้นไป (Higher Level Needs) ได้แก่ ความเชื่อมั่นในงาน สมรรถนะ การเป็นแบบอย่าง ความเป็นอิสระในการดำเนินชีวิต เป็นต้น

2.5.5 ความต้องการเป็นตัวตนอันแท้จริงของตนเอง (Self-Actualization Needs) เป็นความต้องการระดับสูงสุด บุคคลมักจะต้องการโอกาสที่จะคิดสร้างสรรค์ภายในงาน หรือพวกเขาอาจต้องการความเป็นอิสระและความรับผิดชอบ ความต้องการที่จะบรรลุความสมหวังของตนเอง ด้วยการใช้ความสามารถ ทักษะและศักยภาพอย่างเต็มที่ หลังจากที่ผ่านมาความต้องการส่วนตัวเป็นความต้องการที่แท้จริงของตนเอง ลดความต้องการภายนอกลง หันมาต้องการสิ่งที่ตนเองมีและเป็นผู้ซึ่งมีความต้องการขั้นสูงสุดของมนุษย์ แต่ความต้องการในขั้นนี้มักเกิดขึ้นได้ยาก เพราะต้องผ่านความต้องการในขั้นอื่นๆมาก่อน และต้องมีความเข้าใจในชีวิตเป็นอย่างดี (วิมล คำนวน, 2554)

จากการศึกษาทฤษฎีลำดับความต้องการของมนุษย์ของ มาสโลว์ (Maslow) เป็นการศึกษาเพื่อให้ทราบถึงความต้องการของมนุษย์ที่มีลำดับขั้นตอนจากขั้นต่ำไปขั้นสูง ซึ่งความปรารถนาขั้นสูงสุดของมนุษย์ทุกคน คือ ความต้องการที่จะประสบความสำเร็จในชีวิตตามที่ตนเองมุ่งหวัง แต่การที่มนุษย์จะเกิดความต้องการในแต่ละระดับได้นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่มนุษย์ทุกคนจะต้องได้รับการตอบสนองความต้องการในระดับที่ต่ำกว่าเสียก่อน เพื่อที่จะทำให้เกิดความต้องการในระดับต่อไป ขัดแย้งกับ เอลิมพล ตันสกุล (2541) ที่กล่าวว่า หากความต้องการของมนุษย์ในขั้นต้นๆได้รับการตอบสนอง จะก่อให้เกิดแรงผลักดันให้บุคคลนั้นเกิดความต้องการในระดับสูงขึ้นไปอีก และไม่จำเป็นว่าความต้องการในขั้นที่สูงขึ้นไปนั้น จะต้องเกิดความต้องการแบบเรียงตามลำดับขั้นเสมอไป ความต้องการอาจเกิดสลับกันไม่เป็นไปตามลำดับขั้นได้ รวมทั้งความต้องการในแต่ละขั้นนั้นมีโอกาสที่จะเกิดขึ้นพร้อมๆกันได้ เช่น บุคคลต้องการความปลอดภัยพร้อมกับความต้องการความรัก

2.6 ทฤษฎีการส่งเสริมสุขภาพ (Health Promotion Model)

สุรีย์ ธรรมิกบวร (ม.ป.ป.) ได้อธิบายทฤษฎี Health Promotion Model ไว้ว่า มีฐานความคิดมาจากทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคมของ Albert Bandura ซึ่งสนใจในกระบวนการเรียนรู้ในการเปลี่ยนพฤติกรรม และจากทฤษฎี Fishbein's Theory ซึ่งเป็นทฤษฎีที่บอกการกระทำอย่างมีเหตุผลและบรรทัดฐานสังคม ทฤษฎีนี้มีส่วนคล้ายกับ Health Belief Model แต่ไม่มีข้อกำหนดในการอธิบายเกี่ยวกับการป้องกันโรคและพฤติกรรม จึงทำให้มีการนำจิตวิทยาสังคมและทฤษฎีการเรียนรู้มาเป็นส่วนหนึ่งของทฤษฎี

ผู้พัฒนาทฤษฎีนี้ คือ ดร.โนลา เจ เพนเดอร์ (Pender, Nola J.) โดย Health Promotion Model ฉบับปี ค.ศ. 1987 ได้แบ่งส่วนเป็นการรับรู้เกี่ยวกับองค์ประกอบ นำมาสู่การประยุกต์ตามบุคคล สถานการณ์ การมีปฏิสัมพันธ์ทำให้เกิดเป็นพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ

ต่อมา Health Promotion Model ฉบับปี 1996 ได้มีการทบทวนและเพิ่ม 3 ตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อบุคคล ได้แก่ 1. Activity - related affect 2. Commitment to a Plan of Action และ 3. Immediate Competing Demand and Preferences

7 แนวคิดหลักและคำจำกัดความ (Major Concepts and Definition) ได้แก่

1. การเห็นความสำคัญของสุขภาพ (Importance of Health) คือ การที่บุคคลมองว่าสุขภาพคือสิ่งที่มีคุณค่าที่ควรแสวงหา
2. การรับรู้สุขภาพสามารถควบคุมได้ (Perceived Control of Health) บุคคลรับรู้และเชื่อว่าสามารถเปลี่ยนแปลงสุขภาพได้ตามต้องการ
3. การรับรู้ความสามารถของตน (Perceived Self - Efficacy) บุคคลมีความเชื่ออย่างมากว่า พฤติกรรมสามารถเกิดได้ตามที่บุคคลกำหนด
4. คำจำกัดความของสุขภาพ มีตั้งแต่การไม่มีโรคจนถึงสุขภาพสูงสุด ทำให้บุคคลมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม
5. การรับรู้สภาวะสุขภาพ (Perceived Health Status) สภาวะที่รู้สึกดี หรือรู้สึกป่วย สามารถแยกได้จากพฤติกรรมสุขภาพ
6. การรับรู้ประโยชน์ของพฤติกรรม (Perceived Benefits of Behaviors) บุคคลจะมีความโน้มเอียงสูงที่จะเริ่มหรือทำต่อเนื่องในพฤติกรรมนั้นๆ ถ้ารับรู้ว่ามีประโยชน์ต่อสุขภาพ
7. การรับรู้ถึงอุปสรรคของพฤติกรรม (Perceived Barriers to Health Promoting Behaviors) ถ้าบุคคลรับรู้พฤติกรรมนั้นยากลำบาก จะทำให้มีความตั้งใจลดลงในการปฏิบัติตาม

สำหรับองค์ประกอบอื่น เช่น อายุ เพศสภาพ การศึกษา รายได้ น้ำหนัก แบบแผนสุขภาพของครอบครัว การคาดการณ์ เป็นเพียงผลโดยอ้อมในกระบวนการคิด และปี ค.ศ.1996 Health Promotion Model ได้ปรับปรุงใหม่ และมีกรอบแนวคิดเพิ่ม ดังนี้

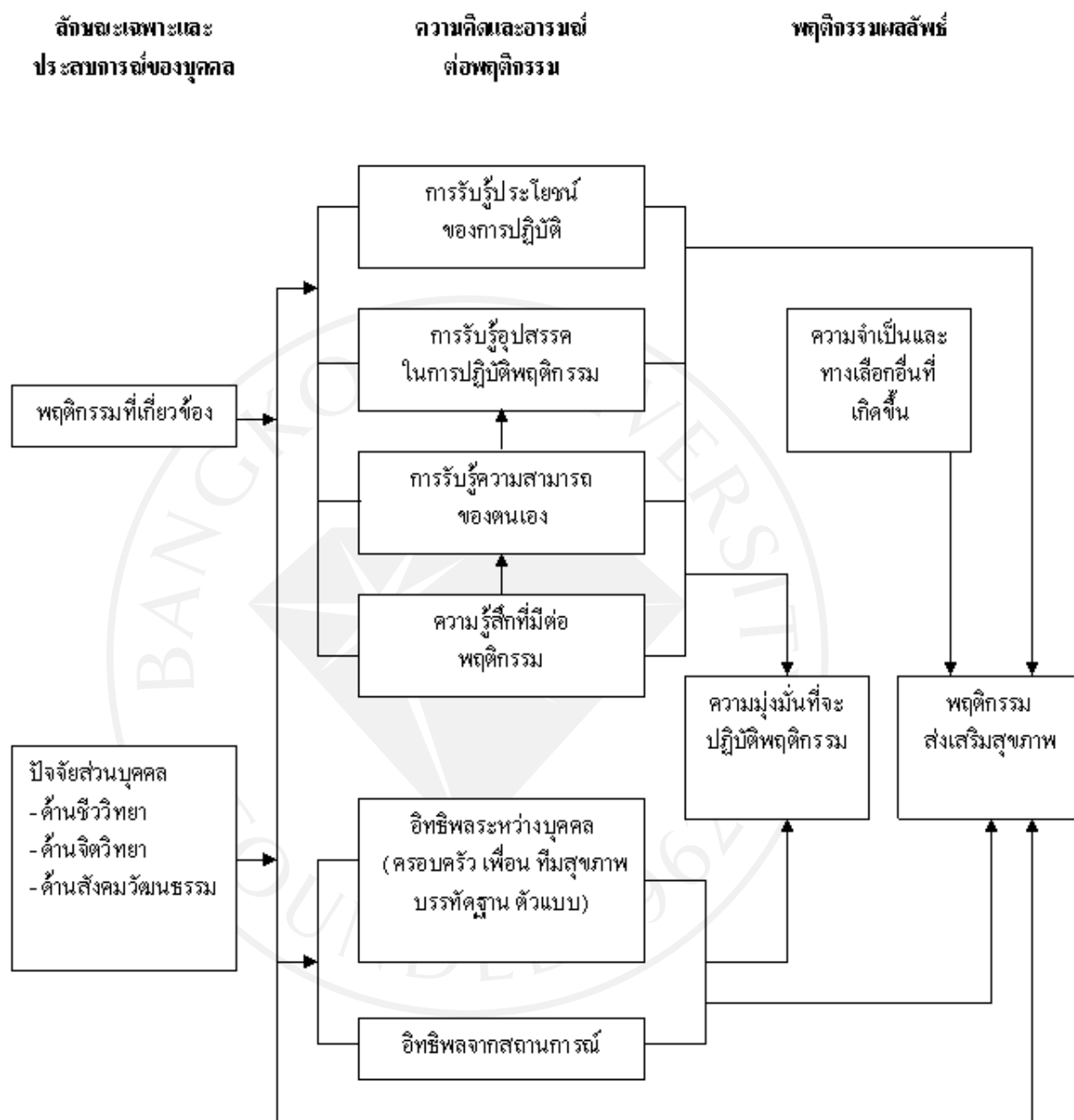
1. พฤติกรรมเดิม (Prior Related Behavior) คือ พฤติกรรมที่เป็นองค์ประกอบที่มีผลโดยตรง โดยอ้อม และมีความเชื่อมโยงกับการรับรู้ถึงความสามารถของตน พฤติกรรมในอนาคตจะได้รับอิทธิพลจากความสำเร็จหรือความล้มเหลวของการกระทำที่คล้ายคลึงในอดีต
2. กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับผล (Activity - Related Affect) ความรู้สึกทั้งด้านบวกและด้านลบในพฤติกรรมบางอย่าง มีอิทธิพลต่อพฤติกรรม และมีอิทธิพลโดยอ้อมถึงการรับรู้ในความสามารถของตน
3. การยึดมั่นต่อแผนปฏิบัติ (Commitment to a Plan of Action) รวมถึงแนวคิดที่ตั้งใจตั้งใจที่จะปฏิบัติ ซึ่งอาจเกิดขึ้นเองหรือบุคคลอื่นมีส่วนรับรู้

4. ความต้องการ ความชอบที่เกิดขึ้นแทรกทันที (Immediate Competing Demands and Preferences) ในการที่บุคคลจะเลือกปฏิบัติ ความต้องการที่จะปฏิบัติอาจไม่สำเร็จ เพราะไม่สามารถจัดการกับสิ่งแวดล้อมได้ ความชอบเป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อการเลือกปฏิบัติ เช่น บางครั้งตั้งใจจะไปออกกำลังกาย แต่กลับแวะเดินเที่ยวซื้อของในศูนย์การค้า เป็นต้น

จากแนวคิดหลักของทฤษฎีการส่งเสริมสุขภาพ แสดงให้เห็นว่าพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพจะเกิดขึ้นได้นั้นมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องซับซ้อน โดยมีหลายปัจจัยที่จะต้องประเมิน ดังนั้นเพื่อความชัดเจนจึงขออธิบายรายละเอียดแนวคิดต่างๆ ตามแบบจำลองส่งเสริมสุขภาพของเพนเดอร์จากภาพที่ 2 ดังนี้



ภาพที่ 2.2: แบบจำลองการส่งเสริมสุขภาพของเพนเดอร์ฉบับปรับปรุง (ปรับปรุง ค.ศ. 2002)



ที่มา : Pender, N.J., Murdaugh, C.L., & Parsons, M.A. (2002). *Health promotion in nursing practice*. New Jersey: Prentice Hall.

จากภาพที่ 2.2 แสดงให้เห็นว่า พฤติกรรมการส่งเสริมสุขภาพจะเกิดขึ้นได้จาก

1. คุณลักษณะของบุคคล และประสบการณ์ของบุคคล (Individual Characteristics and Experiences) เป็นส่วนที่ต้องให้ความสำคัญและประเมินในเบื้องต้น เพื่อวิเคราะห์หาปัจจัยที่จะนำมาสู่การออกแบบกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพ มี 2 ส่วน ดังนี้

1.1 พฤติกรรมเดิมที่เกี่ยวข้อง (Prior Related Behavior) พฤติกรรมเดิมเป็นผลทั้งโดยตรงและโดยอ้อมในการปฏิบัติพฤติกรรมสุขภาพ ผลโดยตรงจากพฤติกรรมสุขภาพเดิม ทำให้เกิดเป็นลักษณะนิสัยจนทำเป็นอัตโนมัติ และเพิ่มพูนการกระทำซ้ำๆกลายเป็นพฤติกรรมถาวร อธิบายเช่นเดียวกับทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม พฤติกรรมเดิมมีผลโดยอ้อมต่อพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ โดยผ่านการรับรู้ถึงความสามารถของตน ประโยชน์ อุปสรรค และกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับผล Bandura ได้ บอกว่า การปฏิบัติจริงและการให้ข้อมูลย้อนกลับเป็นส่วนสำคัญของทักษะหรือความสามารถ สิ่งใดที่เคยเรียนรู้ว่ามีอุปสรรค จะเกิดความต้องการที่จะเอาชนะ พฤติกรรมจะเกี่ยวข้องกับอารมณ์ความรู้สึก เมื่อมีเหตุการณ์ที่ซ้ำเดิมบุคคลจะดึงประสบการณ์มาใช้

1.2 ปัจจัยส่วนบุคคล (Personal Factors) ปัจจัยส่วนบุคคลเป็นองค์ประกอบหนึ่งในการคาดหมายพฤติกรรม มีการจัดกลุ่มดังนี้ ชีววิทยา สังคม วัฒนธรรม จิตวิทยา ด้านชีววิทยา ได้แก่ เพศ อายุ ลักษณะรูปร่าง สภาวะวัยรุ่น วัยหมดประจำเดือน ความแข็งแรง ความสามารถออกกำลังกาย เป็นต้น ด้านจิตวิทยาประกอบด้วย แรงจูงใจ ความสามารถส่วนบุคคล การรับรู้สภาวะสุขภาพ การให้คำจำกัดความของสุขภาพ ด้านสังคมวัฒนธรรม ได้แก่ ตัวแปรด้านเชื้อชาติ การศึกษา ฐานะทางเศรษฐกิจ เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตามลักษณะบางอย่างของบุคคลเปลี่ยนไม่ได้ ดังนั้นจึงไม่นำมาเป็นส่วนที่จะกระทำเพื่อเพิ่มพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ ซึ่งบุคคลแต่ละคนมีปัจจัยส่วนบุคคลและประสบการณ์เฉพาะของตน ที่ส่งผลกระทบต่อการศึกษาปฏิบัติพฤติกรรมในครั้งต่อไป ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมเป้าหมาย โดยที่ตัวแปรที่ได้รับการเลือกสรรจะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ (สมนึก แก้ววิไล, 2552)

2. การคิดรู้และอารมณ์ที่จำเพาะต่อพฤติกรรม (Behavioral Specific Cognitions and Affect) เป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องค้นหาและพัฒนาให้เป็นแรงเสริมต่อการเกิดความมุ่งมั่นในการปฏิบัติพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ

2.1 การรับรู้ถึงประโยชน์ของการกระทำ (Perceived Benefits of Action) การวางแผนของบุคคลที่จะกระทำพฤติกรรมใดๆขึ้นอยู่กับประโยชน์ที่เคยได้รับ หรือผลของการปฏิบัติพฤติกรรมนั้นๆ ซึ่งจะส่งผลทางจิตใจในทางบวกหรือเสริมแรงของการกระทำพฤติกรรมนั้น

2.2 การรับรู้อุปสรรคของการกระทำ (Perceived Barriers to Action) อุปสรรคนั้นอาจเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจริงหรือสิ่งที่คาดคะเน และรับรู้ว่าเป็นอุปสรรคที่ขัดขวางต่อพฤติกรรมส่งเสริม

สุขภาพ เช่น ความไม่สะดวกสบาย ค่าใช้จ่าย ความลำบาก หรือใช้เวลานาน เป็นต้น อุปสรรคดังกล่าว มองเป็นตัวกัน เป็นเครื่องกีดขวาง

2.3 การรับรู้ความสามารถของตน (Perceived Self - Efficacy) อธิบายว่า เป็นการตัดสินใจความสามารถของบุคคลว่าจะสามารถปฏิบัติพฤติกรรมได้ในระดับใด และบุคคลนั้นสามารถทำอะไรได้บ้าง มีทักษะหรือไม่มีทักษะโดยการตัดสินใจเกี่ยวกับความสามารถของบุคคลในการกระทำพฤติกรรมนั้นให้สำเร็จ สอดคล้องกับ Bandura ที่ให้คำจำกัดความ Self - Efficacy ว่าเป็น การตัดสินใจความสามารถของบุคคลในการจัดการให้สำเร็จ การที่บุคคลรับรู้ว่ามีทักษะและสามารถจัดการได้ จะทำให้มีความต้องการปฏิบัติ (สมนึก แก้ววิไล, 2552) ซึ่งตัดสินอยู่บนฐานของข้อมูล 4 ประการ

2.3.1 การที่จะบรรลุสู่พฤติกรรมเกี่ยวข้องกับมาตรฐานของตนเอง หรือการประเมินจากบุคคลอื่น

2.3.2 การมีประสบการณ์จากการสังเกต การปฏิบัติของบุคคลอื่น การประเมินตนเองและได้รับข้อมูลย้อนกลับ

2.3.3 การได้รับคำพูดสนับสนุนว่าสามารถทำได้

2.3.4 สภาวะร่างกาย เช่น ความวิตกกังวล กลัว รุ่มร่าม ความสงบ

2.4 กิจกรรมและความเกี่ยวเนื่องจากผลที่ได้ (Activity - Related Affect) สภาวะความรู้สึก ก่อน ระหว่าง หรือภายหลังกิจกรรม ขึ้นกับคุณสมบัติสิ่งที่มากระตุ้นความรู้สึก อาจมากหรือน้อยอยู่ที่ระดับความรู้ ความทรงจำ ความคิดและพฤติกรรม ซึ่งมี 3 องค์ประกอบ คือ สิ่งเร้า การปฏิบัติ และสิ่งแวดล้อม มีงานวิจัยที่พบว่า ถ้ามีความรู้สึกสนุก ร่าเริง มีแนวโน้มที่จะปฏิบัติ แต่ถ้ารู้สึกไม่น่ายินดี มีความรู้สึกอึดอัด ก็จะไม่ปฏิบัติ แต่อย่างไรก็ตามในงานวิจัยพบว่า ทั้ง 2 ความรู้สึก อาจทำให้เกิดพฤติกรรมได้ โดยสัมพันธ์กับความสมดุลระหว่าง 2 ความรู้สึกก่อน ระหว่างและหลังการปฏิบัติ

2.5 อิทธิพลความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Interpersonal Influences) เป็นอิทธิพลสำคัญ ซึ่งครอบครัว เพื่อน และผู้ให้บริการคือแหล่งแรกของอิทธิพลดังกล่าว การสนับสนุนทางสังคมแบบสำหรับปฏิบัติ และบรรทัดฐานของสังคม (การคาดหวังของคนอื่น) จะทำให้บุคคลตัดสินใจว่าจะปฏิบัติกิจกรรมนั้นๆหรือไม่

2.6 อิทธิพลของสถานการณ์ (Situational Influences) การรับรู้บริบทของสถานการณ์ รวมถึงการรับรู้ว่ามีสิ่งใดต่อการปฏิบัติ ความรู้สึกเป็นหนึ่งเดียวกับสถานการณ์ไม่รู้สึกแปลกแยก ความรู้สึกมั่นใจปลอดภัย สภาวะแวดล้อมที่น่าสนใจ จะทำให้เกิดพฤติกรรม เช่น สิ่งแวดล้อมไม่สุบบุหรี่ จะส่งผลให้บุคคลไม่สุบบุหรี่

3. ผลลัพธ์ของพฤติกรรม (Behavioral Outcome) เป็นผลจากความเกี่ยวเนื่องจาก 2 ส่วน คือ คุณลักษณะของบุคคล และประสบการณ์ของบุคคล การคิดรู้และอารมณ์ที่จำเพาะต่อพฤติกรรม

โดยจะทำให้เกิดความมุ่งมั่น พฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ และเกี่ยวข้องกับความต้องการ ความชอบของบุคคล ดังรายละเอียดต่อไปนี้

3.1 ความยึดมั่นต่อแผนปฏิบัติ ประกอบด้วย

3.1.1 การยึดมั่นที่จะดำเนินการตามการกระทำเฉพาะในเวลา สถานที่ และบุคคล

3.1.2 การแยกแยะกลยุทธ์ในการที่จะปฏิบัติ การปฏิบัติบนข้อตกลงด้วยความเข้าใจ มีรางวัลที่เห็นชัดเจน กลยุทธ์ในการปฏิบัติสามารถเลือกได้ โดยปฏิบัติตามความชอบตามที่บุคคลนั้นถนัดหรือปฏิบัติได้ง่าย การยอมรับที่จะทำแต่ไม่มีกลยุทธ์สนับสนุน ส่วนมากมักจะล้มเหลวในการสร้างพฤติกรรม

3.2 ความต้องการ ความชอบที่เกิดขึ้นขณะนั้น (Immediate Competing Demands and Preferences) การที่จะเลือกพฤติกรรมใดปฏิบัติ มี 2 ประเด็นคือ ประเด็นที่ 1 Competing Demands หมายถึง บุคคลสามารถเอาชนะได้บ้าง เช่น จากสภาพแวดล้อม งาน ครอบครัว ล้มเหลวที่จะตอบสนองความต้องการ มีผลต่อตนเองและผู้อื่น และประเด็นที่ 2 Competing Preferences หมายถึง บุคคลมีพลังอำนาจในการที่จะควบคุมเล็กน้อย ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความสามารถการจัดการ เช่น ความชอบในการที่จะกินอาหารไขมันสูง แทนที่จะเลือกไขมันต่ำ ต้องการพลังและความสามารถในการจัดการสูง แต่ละบุคคลมีความแตกต่างในความสามารถที่จะดำรงไว้ หรือหลีกเลี่ยง บุคคลบางคนอาจจะสามารถโน้มน้าวง่าย การที่จะต่อสู้กับความชอบต้องการการจัดการที่ดีและมีความสามารถในการควบคุม

4. พฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ (Health Promoting Behavior) เป็นเป้าหมายที่ต้องการได้รับสูงสุด โดยบูรณาการเป็นวิถีสุขภาพในการดำรงอยู่ ผลคือ ทำให้เกิดสุขภาพที่ดี ในแต่ละแนวคิดมีความเชื่อมโยงกันดังภาพที่ 2 ซึ่งพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพเป็นจุดสุดท้าย หรือเป็นการกระทำที่เกิดรูปแบบการส่งเสริมสุขภาพ เพื่อคงไว้ซึ่งผลที่เกิดขึ้นต่อสุขภาพในทางบวกของผู้รับบริการโดยตรง และสามารถผสมผสานเข้าไปในวิถีการดำเนินชีวิตโดยครอบคลุมทุกช่วงชีวิต ส่งผลให้มีสุขภาพและคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น (สมนึก แก้ววิไล, 2552)

ข้อตกลงเบื้องต้นของทฤษฎี (Assumptions of Health Promotion Model) เป็นความเชื่อพื้นฐานเกี่ยวกับการส่งเสริมสุขภาพของทฤษฎี

1. บุคคลจะสร้างเงื่อนไขของการดำรงอยู่ ซึ่งสามารถแสดงศักยภาพสูงสุดของสุขภาพมนุษย์ นั่นคือ มนุษย์ทุกคนมีเป้าหมายสุขภาพที่ดี
2. บุคคลมีความสามารถสะท้อนการตระหนักรู้และการประเมินความสามารถของตน นั่นคือ บุคคลสามารถทำความเข้าใจจุดอ่อน จุดแข็งเกี่ยวกับความสามารถของตน

3. บุคคลมองคุณค่าของการเติบโตในทางบวกและพยายามที่จะไปให้ถึงเป้าหมาย คือ ความสมดุลระหว่างการเปลี่ยนแปลงและความคงที่ นั่นคือ บุคคลจะพยายามรักษาสมดุลของตนกับการเปลี่ยนแปลงของบริบทและสิ่งที่เป็นตัวแปรทั้งหลาย

4. บุคคลหาวิธีการที่จะทำให้พฤติกรรมดำเนินไปอย่างดี นั่นคือ เชื่อว่าบุคคลต้องการหาวิธีการนำพาตนเองให้มีสุขภาพที่ดี

5. บุคคลมีความซับซ้อนในลักษณะร่างกาย อารมณ์ สังคม ซับซ้อนในการที่จะมีปฏิสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อม การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของสิ่งแวดล้อม และมีการปรับตัวตลอดเวลา นั่นคือ บุคคลจะมีตัวแปรทั้งภายในและภายนอกต่อการที่จะเกิดพฤติกรรมใดๆ

6. การปรับเปลี่ยนมุมมองตนเองระหว่างบุคคลกับสิ่งแวดล้อม คือความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม นั่นคือ การจะปรับเปลี่ยนพฤติกรรมได้นั้นต้องเป็นการริเริ่มตั้งต้นโดยตัวบุคคลนั้นๆ

ข้อความที่เป็นจริงของทฤษฎี (Propositions of Health Promotion Model) เป็นข้อความที่เป็นจริงผ่านการพิสูจน์ สามารถนำมาเป็นหลักคิดในการออกแบบกิจกรรมกระบวนการในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมได้ ข้อความทฤษฎีนำมาซึ่งฐานความคิดของการทำงานในเรื่องพฤติกรรมสุขภาพ มีดังนี้

1. พฤติกรรมก่อนหน้าและยังคงอยู่ มีผลทำให้เกิดคุณลักษณะที่มีอิทธิพลต่อความเชื่อ ความรู้สึก และการกระทำของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ ดังนั้นจากความจริงที่ว่า การค้นหาสิ่งที่บุคคลรับรู้ พึงพอใจ เพื่อนำมาเป็นตัวกระตุ้นให้ต้องการปฏิบัติ

2. ความยึดมั่นของบุคคล สามารถนำมาสู่ความยึดมั่นในการปฏิบัติ ถือว่าเป็นตัวกลางสำคัญของพฤติกรรม ดังนั้น การค้นหาสิ่งที่บุคคลยึดมั่น เพื่อนำมาเป็นตัวกระตุ้นในการทำให้เกิดพฤติกรรม

3. การรับรู้ถึงความสามารถของตน นำมาซึ่งความสำเร็จในการปฏิบัติ โดยเสริมกับความยึดมั่นต่อการปฏิบัติตามความเป็นจริงของพฤติกรรม

4. การรับรู้ถึงความสามารถของตนมาก ทำให้การรับรู้ถึงอุปสรรคลดลง

5. ผลในทางบวกต่อพฤติกรรม ทำให้รับรู้ในความสามารถของตนยิ่งขึ้น ทำให้เกิดผลย้อนกลับในทางบวกเพิ่มมากขึ้น

6. เมื่ออารมณ์ในทางบวกหรือความรู้สึกในทางบวกเกี่ยวข้องกับพฤติกรรม ความน่าจะเป็นต่อความยึดมั่นและการกระทำจะเพิ่มขึ้น

7. บุคคลชอบที่จะผูกพันและนำมาซึ่งพฤติกรรมสุขภาพ เมื่อเห็นความสำคัญของรูปแบบพฤติกรรม การคาดการณ์ถึงการเกิดขึ้นของพฤติกรรมและความช่วยเหลือสนับสนุนต่อพฤติกรรม

8. ครอบครัว กลุ่มเพื่อน และผู้ให้บริการ คือแหล่งประโยชน์สำคัญของอิทธิพลระหว่างบุคคล ซึ่งมีผลทั้งเพิ่มหรือลดความยึดมั่นต่อการปฏิบัติพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ

9. สถานการณ์ที่มีอิทธิพลในสิ่งแวดล้อมภายนอก สามารถเพิ่มหรือลดความยืดหยุ่นหรือการเข้าร่วมในพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ
10. ความยืดหยุ่นต่อแผนการปฏิบัติที่มาก นำมาซึ่งพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพที่คงอยู่เป็นเวลานาน
11. ความยืดหยุ่นต่อการปฏิบัติจะลดลง เมื่อพฤติกรรมที่ต้องการของบุคคลสามารถควบคุมได้ลดลง
12. ความยืดหยุ่นต่อแผนการปฏิบัติลดลง เมื่อการปฏิบัติอื่นน่าสนใจมากกว่า หรือชอบมากกว่า
13. บุคคลสามารถประยุกต์การเรียนรู้ ความรู้สึก สัมพันธภาพระหว่างบุคคล และสภาพแวดล้อมทางกายภาพต่อการสร้างสรรค์แรงจูงใจในการปฏิบัติ

ความเข้าใจต่อการให้นิยามสุขภาพของนักทฤษฎีจะทำให้เข้าใจเป้าหมายชัดเจนมากขึ้น จากนิยามสุขภาพของเพนเดอร์ กล่าวว่า สุขภาพ หมายถึง ความต้องการสูงสุดของมนุษย์ และต้องใช้ความพยายามในการสร้างพฤติกรรม การมีความสามารถดูแลตนเอง และสัมพันธภาพที่น่าพึงพอใจกับบุคคลอื่น ขณะที่มีการปรับตัวเพื่อให้การคงอยู่ของโครงสร้างและความกลมกลืนกับสิ่งแวดล้อมที่สัมพันธ์

สุขภาพ หมายถึง ภาวะของมนุษย์ที่สมบูรณ์ทั้งทางกาย ทางจิต ทางปัญญา และทางสังคม เชื่อมโยงกันเป็นองค์รวมอย่างสมดุล (พรบ.สุขภาพแห่งชาติ พ.ศ.2550, ม.ป.ป.)

สุขภาพ หมายถึง ภาวะที่ปราศจากโรคภัยไข้เจ็บ เช่น อาหารเพื่อสุขภาพ การสูบบุหรี่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ (พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542, 2542)

2.7 แนวคิดสุขภาพแบบองค์รวม (Holistic Health)

สุขภาพ คือ คุณภาพชีวิตที่ยากจะหาคำจำกัดความ และยากที่จะที่ชีวิตออกมาให้เห็นอย่างชัดเจน เพราะเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับความเชื่อและการให้คุณค่าของแต่ละบุคคล แต่ละท้องถิ่น แต่ทางด้านการแพทย์ก็มีความพยายามที่จะนิยาม “สุขภาพ” ว่าเป็นเครื่องชี้วัดที่ตรงกันข้ามกับ “ความเจ็บปวด” (กิงพิกุล ชำนาญคง, 2548)

ไพศาล วิศาโล (2541) ได้ให้ความหมายของคำว่า สุขภาพแบบองค์รวม คือ ความผาสุกทางด้านกาย ทางจิต และทางสังคม

รุจิณา อรรถสิขฐ (2541) ได้ให้ความหมายของคำว่าสุขภาพแบบองค์รวม คือ ความสมดุลและความกลมกลืนแบบต่อเนื่องในมิติทางกาย ทางจิตใจ จิตวิญญาณ แะสิ่งแวดล้อมรอบตัว

กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข (2544) กล่าวว่า สุขภาพแบบองค์รวม คือ ภาวะแห่งความสุขซึ่งครอบคลุมมิติกาย จิต และสังคม เป็นการบูรณาการของกาย จิต สังคม และสิ่งแวดล้อม

สรุปได้ว่า สุขภาพแบบองค์รวม หมายถึง การมีสุขภาพร่างกายที่แข็งแรงสมบูรณ์ทั้งทางกายและทางใจ เป็นภาวะแห่งความสุขที่เกิดขึ้นจากความสมดุลของร่างกายและจิตใจ ผสมผสานกันอย่างกลมกลืน (จันทร์เพ็ญ ทองตระกูล, 2548)

สุขภาพแบบองค์รวมตั้งอยู่บนเกณฑ์ที่ว่า ส่วนรวมทั้งหมดถูกสร้างขึ้นมาจากส่วนย่อยๆ ที่สัมพันธ์เกี่ยวเนื่องและพึ่งพาซึ่งกันและกัน ไม่สามารถแยกจากกันได้ หากส่วนใดส่วนหนึ่งถูกทำลายไป จะทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างส่วนต่างๆ เสียสมดุลภาพไป และจะให้ส่วนอื่นๆ ถูกทำลายไปด้วย เช่นเดียวกันกับชีวิตมนุษย์ แต่ละคนประกอบด้วยร่างกาย (Physical) จิตใจ (Mental and Emotional) สังคม (Social) และจิตวิญญาณ (Spiritual) ถ้าองค์ประกอบใดองค์ประกอบหนึ่งของชีวิตสูญเสียการทำงานไป ก็จะมีผลกระทบต่อองค์ประกอบอื่นๆ ที่เหลือ ในขณะเดียวกันชีวิตและองค์ประกอบของชีวิตแต่ละด้านก็จะเกี่ยวเนื่องและสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อมเช่นกัน (กรรณิกา ปัญญาวงศ์ และพนัส พฤกษ์สุนันท์, 2555)

Walter ประธาน American Holistic Health Association กล่าวว่า สุขภาพองค์รวม (Holistic Health) เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับชีวิตทั้งหมดมากกว่าการเน้นแต่ความเจ็บป่วยหรือการจัดการกับส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกาย โดยพิจารณาที่ตัวคนทั้งคน ความเกี่ยวเนื่องของร่างกาย จิตใจ และจิตวิญญาณ รวมถึงปัจจัยแวดล้อมที่มีปฏิสัมพันธ์กับคนๆ นั้น และได้เสนอหลักการพื้นฐานของสุขภาพองค์รวมไว้ 5 ประเด็น ดังนี้

1. สุขภาพองค์รวมให้คุณค่าของคำว่า “สุขภาพ” ว่าไม่ใช่เพียงแค่การไม่เจ็บป่วย แต่หมายถึงการปรับ แก้ไข และพัฒนาให้เกิดการมีสุขภาพที่ดีอย่างต่อเนื่อง
2. “สุขภาพของเราจะเป็นแบบเดียวกับวิถีชีวิตที่เราเป็นอยู่” การเลือกบริโภคสิ่งใดเข้าสู่ทั้งทางร่างกายและจิตใจ จะมีส่วนกำหนดสภาวะสุขภาพกายและใจของบุคคลนั้น
3. การป้องกันและการส่งเสริมสุขภาพ เป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด หลักการของสุขภาพแบบองค์รวมจะเน้นการพัฒนาระดับการมีสุขภาพดีให้สูงขึ้นเรื่อยๆ โดยให้บทวนพฤติกรรมในแต่ละวันที่ส่งผลกระทบต่อสุขภาพ ค้นหาและปฏิบัติพฤติกรรมที่เหมาะสม
4. สุขภาพแบบองค์รวมเน้นการให้คุณค่าต่อวิถีการดำรงชีวิต การเรียนรู้ และการสร้างความรับผิดชอบให้แต่ละบุคคลได้พยายามดูแลตนเองให้มีสุขภาพที่สมดุลและสมบูรณ์
5. เมื่อเจ็บป่วย การแพทย์องค์รวม (Holistic Medicine) จะใช้หลักการแบบองค์รวมในการแลกเปลี่ยนเรื่องการรักษาดูแลสุขภาพระหว่างหมอกับคนไข้ โดยการเยียวยาแบบธรรมชาติ (Natural Healing System) และพิจารณาปัจจัยทั่วทั้งตัวคนและสถานการณ์ที่เกี่ยวข้อง (พราวพรรณ อุทโธ, 2550)

สุขภาพแบบองค์รวมเป็นการมองสุขภาพเชิงบวก ที่ให้ความสำคัญกับสุขภาวะของชีวิต (Wellness) แบบต่อเนื่อง หัวใจสำคัญของสุขภาพองค์รวม คือการที่บุคคลสามารถดูแลสุขภาพของตนเองโดยพัฒนาทักษะและแบบแผนการมีสุขภาพดี (Healthy Lifestyle)

องค์ประกอบของสุขภาพองค์รวม

วารสารการส่งเสริมสุขภาพของอเมริกา ระบุสุขภาพไว้ 5 มิติ ได้แก่

1. **มิติทางกาย (Physical Dimension)** เป็นมิติทางร่างกายที่สมบูรณ์ แข็งแรง ปราศจากโรคภัยไข้เจ็บ ปัจจัยสำคัญในมิตินี้ คือ อาหารและโภชนาการ สมรรถนะทางกาย สิ่งแวดล้อมทางกายภาพต่างๆ ที่อยู่อาศัย สภาวะเศรษฐกิจที่เพียงพอ ฯลฯ
2. **มิติทางจิตใจ (Psychological Dimension)** เป็นมิติของสภาวะทางจิตใจหรืออารมณ์ (Emotion) เช่น อารมณ์แจ่มใส ปลอดโปร่ง ไม่มีความกังวล มีความสุข ปัจจัยสำคัญในมิตินี้ คือ การจัดการกับความเครียด การดูแลไม่ให้เกิดวิกฤตทางอารมณ์
3. **มิติทางสังคม (Social Dimension)** เป็นความสุขของครอบครัว สังคม ชุมชน โดยการมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน ให้การดูแลช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีความเอื้ออาทร เสมอภาค ความยุติธรรม สันติสุข สันติธรรมชุมชน และมีระบบบริการที่ดีและทั่วถึง
4. **มิติทางจิตวิญญาณ (Spiritual Dimension)** เป็นความสุขที่เกิดจากการมีความหวังในชีวิต มีความรัก ความอบอุ่น ความเชื่อมั่นศรัทธา มีสิ่งยึดมั่นและเคารพ มีการปฏิบัติสิ่งในสิ่งที่ตั้งมด้วยความมีเมตตา กรุณา ไม่เห็นแก่ตัว มีความเสียสละ และยินดีในการที่ได้มองเห็นความสุข หรือช่วยเหลือผู้อื่นให้ประสบความสำเร็จ (Transcendence) มิตินี้เป็นเรื่องเกี่ยวกับคุณธรรมจริยธรรมของคน ซึ่งสามารถสร้างได้ในครอบครัวและชุมชน สร้างด้วยความรัก ความอบอุ่น ความเข้าใจซึ่งกันและกัน เห็นใจกัน ยอมรับกัน เคารพในศักดิ์ศรีของกันและกัน หากเกิดปัญหาก็สามารถจัดการกับปัญหาได้ ถ้าแก้ไขไม่ได้ก็สามารถอยู่กับปัญหานั้นได้อย่างสมดุลโดยไม่ทุกข์และเดือดร้อนจนเกินไป
5. **มิติทางปัญญา (Intellectual Dimension)** เป็นสุขภาพด้านการเป็นผู้มีการศึกษา มีความรู้ เฉลียวฉลาด รู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงเพื่อเป็นภูมิคุ้มกันทางสังคม และสามารถประกอบอาชีพและประสบความสำเร็จในชีวิต (กรณีกา ปัญญาวงศ์ และพนัส พฤษสุพันธุ์, 2555)

2.8 ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาดบริการ

กลยุทธ์การบริหารการตลาด เป็นแนวคิดที่ใช้ในการพิจารณาองค์ประกอบที่สำคัญในการตอบสนองต่อตลาดได้อย่างเหมาะสม โดยที่ธุรกิจต้องมีสิ่งที่จะนำเสนอต่อลูกค้าหรือผลิตภัณฑ์ ทำการตั้งราคาที่เหมาะสม หาวิธีการนำส่งถึงลูกค้าได้อย่างประสิทธิภาพด้วยการบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย และหาวิธีสื่อสารเพื่อที่จะแจ้งข่าวสารและกระตุ้นให้เกิดการซื้อ ด้วยการทำการส่งเสริมการตลาด ซึ่งกลยุทธ์เหล่านี้ถือเป็นเครื่องมือที่สำคัญ แต่ด้วยลักษณะของการบริการที่มีความแตกต่าง

จากสินค้า การที่คำนึงถึงเพียง 4P's ดังกล่าวข้างต้นคงยังไม่เพียงพอ การที่จะทำให้ธุรกิจบริการประสบความสำเร็จได้นั้น ยังมีปัจจัยที่สำคัญอีก 3P's ซึ่งรวมเรียกว่า ส่วนผสมทางการตลาดบริการ หรือ 7P's ดังนี้ (ปิโยรส ลีลาสิริวิลาศ, 2550)

2.8.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วย สินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กร หรือบุคคล ผลิตภัณฑ์ต้องมีรรถประโยชน์ มีคุณค่าในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ (ทงศ์ศักดิ์ จีรวฒนวิจิตร, 2554) ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่กิจการสามารถควบคุมเปลี่ยนแปลงได้ แต่การที่จะให้เป็นที่ถูกใจตลาดเป้าหมาย และทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ จะต้องทำความรู้จักกับส่วนประกอบต่างๆของผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี เพื่อสามารถเลือกประยุกต์ให้สอดคล้องกับแรงจูงใจและพฤติกรรมการซื้อของตลาดเป้าหมาย (สุดาตวง เรืองรุจิระ, 2543)

2.8.2 ราคา (Price) เป็นสิ่งที่กำหนดรายได้ของกิจการ กล่าวคือ หากมีการตั้งราคาสูงก็จะทำให้ธุรกิจมีรายได้สูง การตั้งราคาต่ำก็จะทำให้รายได้ของธุรกิจนั้นต่ำ ซึ่งอาจจะนำไปสู่ภาวะขาดทุนได้ แต่อย่างไรก็ตามมิได้หมายความว่าธุรกิจหนึ่งจะตั้งราคาได้ตามใจชอบ (ทงศ์ศักดิ์ จีรวฒนวิจิตร, 2554) กิจการต้องคำนึงถึงต้นทุนการผลิต การให้บริการ และการบริหาร รวมถึงต้องพิจารณา ต้นทุนของลูกค้าเป็นหลักด้วย กิจการต้องพยายามลดต้นทุนและภาระที่ลูกค้าต้องรับผิดชอบ ตั้งแต่ค่าใช้จ่ายสำหรับผลิตภัณฑ์บริการ รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เกี่ยวข้องด้วย ทั้งด้านเวลา จิตใจ ความพยายามทางร่างกาย และความรู้สึกลบต่างๆที่ลูกค้าอาจได้รับด้วย (ปิโยรส ลีลาสิริวิลาศ, 2550)

2.8.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การเลือกทำเลที่ตั้ง (Location) ของธุรกิจบริการมีความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะธุรกิจบริการที่ผู้บริโภคต้องไปรับบริการจากผู้ให้บริการในสถานที่ที่ผู้ให้บริการจัดไว้ เพราะทำเลที่ตั้งที่เลือกเป็นตัวกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่จะเข้ามาใช้บริการ ดังนั้นสถานที่ให้บริการสามารถครอบคลุมพื้นที่ในการให้บริการกลุ่มเป้าหมายได้มากที่สุด และต้องคำนึงถึงทำเลที่ตั้งของคู่แข่งด้วย โดยความสำคัญของทำเลที่ตั้งจะมีความสำคัญแตกต่างกันตามลักษณะของธุรกิจบริการแต่ละประเภทในส่วนช่องทางการจัดจำหน่าย ซึ่งการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่ายต้องคำนึงถึงองค์ประกอบ 3 ส่วน ได้แก่ ลักษณะของการบริการ ความจำเป็นในการใช้คนกลางในการจำหน่าย และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจบริการนั้น (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, ปริญ ลักษณะานนท์ และศุภร เสรีรัตน์ 2541)

2.8.4 การส่งเสริมตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแจ้งข่าวสารหรือจูงใจให้เกิดทัศนคติที่ดีและเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ (ทงศ์ศักดิ์ จีรวฒนวิจิตร, 2554) การส่งเสริมการตลาดบริการ (The Service Marketing Promotion) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เราไม่สามารถมองเห็นได้ การส่งเสริมการตลาดจึงถือเป็นเรื่องยาก

ของเจ้าของกิจการหรือผู้บริหาร โดยส่วนใหญ่จะใช้พนักงานขาย การโฆษณา และการส่งเสริมการตลาดทางอ้อม โดยเฉพาะพนักงานขายเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับกิจการที่ผลิตสินค้าบริการ เช่น ด้านโรงแรม การขนส่ง บ้านจัดสรร ฯลฯ การโฆษณาในธุรกิจบริการถือว่าการส่งเสริมการตลาดที่นิยมใช้มากในการบริการบางอย่าง เช่น ธุรกิจประเภทบาร์ ไนท์คลับ หรือภาพยนตร์ ส่วนการส่งเสริมการตลาดบริการทางอ้อม จะใช้กับธุรกิจบริการบางประเภท เช่น สำนักงานกฎหมาย พรรคการเมืองที่จะต้องส่งเสริมโดยการเข้าร่วมกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม เป็นต้น (กัณศิษฐา แสงกิจ, 2554)

2.8.5 คน (People) การบริการมีความเกี่ยวข้องกับคนทั้งผู้ให้และผู้รับบริการ คนเป็นปัจจัยสำคัญที่อาจทำให้ลูกค้ารับรู้ถึงคุณภาพหรือเป็นผู้ทำลายคุณภาพก็ได้ (ปิโยรส ลีลาสิริวิลาส, 2550) ซึ่งธุรกิจบริการทุกประเภทอาศัยบุคลากรในการทำงานเป็นหลัก การจ้างคนให้ถูกกับงาน และการจัดงานให้ถูกกับคนจึงเป็นเรื่องสำคัญที่จะส่งเสริมให้บริการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และยังสามารถสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งได้อีกด้วย โดยคุณค่าของการให้บริการจะถูกประเมินจากพฤติกรรมของพนักงานในระหว่างการให้บริการในทันที ดังนั้นพนักงานควรมีทักษะ มีความรู้ความสามารถที่พร้อมจะให้การบริการได้อย่างมีอาชีพ (สิปปศิณี บาเรย์, 2555)

2.8.6 ลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) การบริการเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นนามธรรมไม่สามารถจับต้องได้ จึงต้องทำให้ข้อเสนอของการบริการเป็นรูปธรรมที่ลูกค้าสามารถเห็นได้ชัดเจน สิ่งที่น่าเสนอทางกายภาพนี้ เป็นสภาพแวดล้อมทั้งหมดในการนำเสนอในการปฏิบัติงานหรือในการสื่อสารงานบริการ (บุญชูธรรม พิชร์เรืองกิจดี, 2552) ซึ่งลูกค้าสามารถมองเห็น ใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาและตัดสินใจซื้อบริการได้ เช่น ท่าเลที่ตั้งของสถาบัน การตกแต่งสถาบัน อุปกรณ์กีฬาต่างๆที่ใช้ในสถาบัน และสิ่งต่างๆที่มองเห็นได้เหล่านี้จะสะท้อนถึงรูปแบบและคุณภาพของสถาบัน ถึงแม้บางครั้งสิ่งที่มีตัวตนบางอย่างอาจไม่มีส่วนช่วยให้บริการมีประสิทธิภาพสูงขึ้นมากนัก แต่สามารถช่วยเสริมสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า และเป็นการสะท้อนถึงรสนิยมของลูกค้าไปด้วย ซึ่งเป็นส่วนประกอบในการพิจารณาตัดสินใจ (ปิโยรส ลีลาสิริวิลาส, 2550)

2.8.7 กระบวนการ (Process) คือ ระเบียบวิธี (Procedures) กลไก (Mechanisms) และการเคลื่อนย้าย (Flow) ของกิจกรรมที่เกิดขึ้นทั้งในระบบการนำเสนอและการปฏิบัติงานบริการ เนื่องจากกระบวนการของการบริการมีความสลับซับซ้อน จึงมีความจำเป็นต้องผนวกกระบวนการเหล่านี้เข้าด้วยกัน (ปัทมดา รุ่งอรุณสุวรรณ, 2553) กระบวนการบริการที่ดีจึงต้องมีความรวดเร็ว ถูกต้อง และมีประสิทธิภาพ ทั้งยังต้องง่ายต่อการปฏิบัติของพนักงานเพื่อที่จะสามารถบริการลูกค้าได้อย่างราบรื่นและมีมาตรฐานเดียวกัน (กิตติชัย ประเจิดวงศ์, 2548)

2.9 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

วรารุณี ธารารุณี (2547) ได้ศึกษาผลการฝึกไอเอนกะโยคะที่มีต่อความอ่อนตัว สมาธิ และการลดความเครียด สรุปผลได้ว่า การฝึกไอเอนกะโยคะเป็นเวลา 8 สัปดาห์ มีผลทำให้ความอ่อนตัวของลำตัว ซึ่งวัดในทำยืนก้มตัวดีขึ้น อีกทั้งผู้ฝึกมีจิตใจจดจ่ออยู่กับลมหายใจมากขึ้น สามารถเพ่งและกำหนดจิตใจให้จดจ่ออยู่กับสิ่งใดสิ่งหนึ่งได้ ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญของการทำสมาธิ และกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่กล่าวว่า การฝึกช่วยให้ตนเองลดความเครียดลงและสามารถควบคุมอารมณ์ได้ ทั้งนี้เพราะการฝึกโยคะจะช่วยให้ผู้ฝึกลดอาการตึงตัวของกล้ามเนื้อ อัตราการหายใจลดลง ความดันโลหิตต่ำลง เนื่องจากอัตราการเต้นของหัวใจลดลงและระดับฮอร์โมนนอร์อดรีนาลีน (Noradrenaline) ที่เป็นตัวกระตุ้นให้เกิดอาการสับสนหรือถอยลดลง

วสี ศรีชลาคม (2547) ได้ทำการศึกษาประสบการณ์ทางกายและจิตใจของผู้ฝึกปฏิบัติหะฐะโยคะ พบว่า ไม่ว่าผู้ปฏิบัติหะฐะโยคะจะมีแรงจูงใจเบื้องต้นในการปฏิบัติหะฐะโยคะอย่างไร แต่กระบวนการของหะฐะโยคะก็ทำให้เกิดการพัฒนาบุคคลในองค์รวมทั้งร่างกาย จิตใจ และจิตวิญญาณของผู้ปฏิบัติ เพราะหะฐะโยคะเป็นรูปแบบหนึ่งของการบำบัดตนเองในวิถีภูมิปัญญาตะวันออก และเป็นกระบวนการในการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง ผู้ปฏิบัติหะฐะโยคะจะตระหนักรู้ในตนเองมากขึ้น เห็นคุณค่าในตนเองมากขึ้น มีทัศนคติที่ดีต่อตนเอง มองโลกอย่างสร้างสรรค์ มีความเข้าใจและยอมรับความเป็นจริงที่เกิดขึ้น รู้จักวิธีการแก้ไขปัญหาความไม่สบายใจของตนเอง และเรียนรู้วิธีการที่จะเสริมพลังในการดำเนินชีวิตให้กับตนเอง

สุกัญญา มิกมล และคณะ (2548) ได้ทำการวิจัยถึงทัศนคติของผู้ฝึกโยคะในเขตกรุงเทพมหานคร ประจำปี 2548 พบว่า ผู้ฝึกโยคะส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 31 - 40 ปี สถานภาพโสด ส่วนใหญ่มีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัท และมีรายได้มากกว่า 20,000 บาทขึ้นไป ผลการศึกษาโดยภาพรวมทำให้ทราบว่า ผู้ฝึกโยคะโดยส่วนใหญ่ให้ความสนใจในเรื่องสุขภาพเป็นสำคัญ ฝึกเพื่อสุขภาพที่แข็งแรงทั้งร่างกายและจิตใจ และเห็นด้วยกับการฝึกโยคะด้วยตนเองโดยไม่ต้องมีครูฝึกสอนกับการฝึกโยคะเองที่บ้าน ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ผู้ฝึกโยคะใส่ใจเรื่องความปลอดภัยในการฝึก ประกอบกับมารยาทและการต้อนรับของพนักงานและครูฝึกก็มีส่วนสำคัญในการเลือกใช้บริการสถานฝึกโยคะ

สัญญา รัตนไพวงศ์ (2549) ได้ศึกษาเกี่ยวกับความคิดเห็นของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่มีต่อการชมกีฬามวยไทย พบว่า ที่ชาวต่างชาติติดสินใจชมมวยไทย เพราะเห็นว่าเป็นกีฬาประเภทหนึ่งเป็นศิลปะการต่อสู้ที่น่าสนใจ มีการไหว้ครู มีประวัติความเป็นมาที่น่าสนใจ เป็นสิ่งที่สวยงามและใช้ทักษะทางด้านร่างกายเป็นอาวุธ สามารถเป็นกิจกรรมออกกำลังกายและสามารถสร้างเสริมสมรรถภาพร่างกายได้

สุมาลี นาเมือง (2548) ได้ศึกษาผลของการเดินแอโรบิกแบบศิลปะมวยไทยที่มีต่อองค์ประกอบของสมรรถภาพทางกายของนักเรียนหญิง อายุ 12 ปี พบว่า มีสมรรถภาพทางกายที่เพิ่มมากขึ้น ภายหลังการฝึกแอโรบิกแบบศิลปะมวยไทยสัปดาห์ละ 3 วัน วันละ 45 นาที หลังจากการฝึกสัปดาห์ที่ 2 4 6 และสัปดาห์ที่ 8 ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของสมรรถภาพทางกาย ความอ่อนตัว ความคล่องตัว ความแข็งแรงของกล้ามเนื้อแขนและขามีการพัฒนาขึ้น เมื่อได้รับการเป็นประจำสม่ำเสมอ

ชำนาญ แสงแก้ว (2555) ได้ทำการวิจัยถึงแรงจูงใจในการเลือกเรียนกีฬามวยไทยของนักเรียนชายชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนพิทยาคมอำเภอสอง จังหวัดแพร่ ปีการศึกษา 2554 พบว่า นักเรียนที่เลือกเรียนกีฬามวยไทยต่างก็มีแรงจูงใจในด้านสุขภาพและอนามัย เชื่อว่าการเล่นกีฬามวยไทยทำให้มีสมรรถภาพร่างกายดี ต้องการดูแลสุขภาพให้มีความสมบูรณ์แข็งแรงอยู่เสมอและใช้ป้องกันตัวได้ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าในปัจจุบันการเล่นกีฬามวยไทยกำลังได้รับความนิยมและเป็นที่ยอมรับของยุวชน เยาวชน และประชาชนทั่วไป จึงทำให้นักเรียนชายระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้นโรงเรียนพิทยาคมให้ความสนใจมากยิ่งขึ้น และยังเชื่อว่าการเล่นกีฬามวยไทยมีโอกาสดำเนินทางท่องเที่ยวพร้อมกับการแข่งขันในระดับชาติอีกด้วย

บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้และแนวทางในการจัดตั้งสถาบันโยคะและมวยไทย (Yoga and Muay Thai Academy) โดยเลือกใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ (Quality Research) และการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยมีระเบียบการวิจัย ดังนี้

- 3.1 วัตถุประสงค์ในการวิจัย
- 3.2 การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.4 การทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 วัตถุประสงค์ในการวิจัย

- 3.1 เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้ชื่นชอบฝึกโยคะและมวยไทย
- 3.2 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสถาบันโยคะและมวยไทย

3.2 การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยเลือกกลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการศึกษา โดยแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

3.2.1 ประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์เจ้าของสถาบันโยคะ 1 คน เจ้าของสถาบันมวยไทย 1 คน แชมป์ศิลปะการต่อสู้แบบผสมผสาน 1 คน และแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ 1 คน

3.2.2 ผู้วิจัยเลือกใช้การสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ได้แก่ ผู้ฝึกโยคะและมวยไทย จากประชากรเพศชายและหญิงที่อยู่ในกรุงเทพมหานคร ทั้งหมด 5,692,284 คน (ระบบสถิติทางการทะเบียน, 2557) โดยผู้วิจัยได้กำหนดกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาจากตารางสำเร็จรูป (ศิริชัย กาญจนวาสี, ทวีวัฒน์ ปิตยานนท์ และดิเรก ศรีสุขโข, 2551, 2555) ณ ระดับความเชื่อมั่นที่ร้อยละ 95 ยอมให้ความคลาดเคลื่อนของการประมาณค่าเฉลี่ยสัดส่วนเกิดขึ้นได้ในระดับร้อยละ 0.5 จึงได้จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 400 คน และเก็บแบบสอบถาม 8 เขตในกรุงเทพมหานคร จำนวนเขตละ 50 ชุด รวมทั้งสิ้น 400 ชุด ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 3.1: รายชื่อเขตที่ใช้ในการเก็บแบบสอบถาม

รายชื่อเขต	จำนวนแบบสอบถาม
1. เขตสวนหลวง	50 ชุด
2. เขตวัฒนา	50 ชุด
3. เขตบางกะปิ	50 ชุด
4. เขตห้วยขวาง	50 ชุด
5. เขตลาดพร้าว	50 ชุด
6. เขตจตุจักร	50 ชุด
7. เขตปทุมวัน	50 ชุด
8. เขตสาทร	50 ชุด
รวม	400 ชุด

3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลครั้งนี้ คือ แบบสอบถามปลายปิด จำนวน 400 ชุด โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวผู้กรอกแบบสอบถาม เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านพฤติกรรมการฝึกโยคะและมวยไทย ระยะเวลาในการฝึก ความถี่ในการฝึก

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถาบันโยคะและมวยไทย

ส่วนที่ 4 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

โดยกำหนดเป็นคำถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ (Rating Scale) ตามรูปแบบของ Likert's Scale ซึ่งทั้ง 3 ส่วนจะมีให้เลือกตอบได้เพียงคำตอบเดียว

คำถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ (Rating Scale) ตามรูปแบบของ Likert's Scale มีการกำหนดเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

ระดับ (ความคิดเห็น)	คะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4

ระดับ (ความคิดเห็น)	คะแนน
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

โดยมีเกณฑ์การแปลความหมาย เพื่อจัดระดับคะแนนเฉลี่ยในช่วงคะแนน ดังต่อไปนี้

ค่าเฉลี่ยระหว่าง	4.50 - 5.00	หมายถึง	มีผลมากที่สุด
ค่าเฉลี่ยระหว่าง	3.50 - 4.49	หมายถึง	มีผลมาก
ค่าเฉลี่ยระหว่าง	2.50 - 3.49	หมายถึง	มีผลปานกลาง
ค่าเฉลี่ยระหว่าง	1.50 - 2.49	หมายถึง	มีผลน้อย
ค่าเฉลี่ยระหว่าง	1.00 - 1.49	หมายถึง	มีผลน้อยที่สุด

3.4 การทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การทดสอบเครื่องมือที่ใช้โดยการนำแบบสอบถามไปทดลอง (Try out) กับกลุ่มทดลองที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 40 ชุด หลังจากนั้นนำผลที่ได้มาหาค่าความเชื่อมั่น โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา ของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) (สุวิมล ติรภานนท์, 2551) ซึ่งมีการคำนวณตามสูตร ดังนี้

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left[1 - \frac{\sum s_i^2}{s_t^2} \right]$$

โดย	α	คือ	ค่าความเชื่อมั่น
	k	คือ	จำนวนข้อ
	$\sum s_i^2$	คือ	ค่าความแปรปรวนของแบบสอบถามแต่ละข้อ
	s_t^2	คือ	ค่าความแปรปรวนของคะแนนแบบสอบถามทั้งฉบับ

3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจาก 2 แหล่ง ดังนี้

3.5.1 ข้อมูลปฐมภูมิ เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลการทำวิจัยจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 2 กลุ่ม คือ ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เจ้าของสถาบันโยคะ 1 คน เจ้าของสถาบันมวยไทย 1 คน ผู้คิดค้นหลักสูตร RSM ON MAT 1 คน และแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ 1 คน และข้อมูลสถิติเชิงสำรวจที่ได้จากการแจกแบบสอบถามให้กับผู้ฝึกโยคะและมวยไทย

3.5.2 ข้อมูลทุติยภูมิ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้าข้อมูลต่างๆจากเอกสารบทความ ข่าว สดุดิ นิติสาร และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นฐานข้อมูล สำหรับใช้เป็นแนวทางในการศึกษาวิจัยและช่วยในการวางแผนการบริหารจัดการและการวางกลยุทธ์ ทางการตลาด

3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยตรวจสอบจำนวนและความสมบูรณ์ของแบบสอบถามที่ได้รับคืน จำนวน 400 ชุด จากนั้นนำแบบสอบถามที่สมบูรณ์มาทำการวิเคราะห์ ประมวลผลข้อมูล และนำมาทำการลงรหัส ตามที่กำหนดไว้ เพื่อหาค่าความถี่ ค่าร้อยละ และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน



บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาวิจัยครั้งนี้จัดทำเพื่อศึกษาพฤติกรรมการเลือกใช้บริการสถานบันโยคะและมวยไทย (Yoga and Muay Thai Academy) เพื่อให้โครงการมีแนวทางการดำเนินงานและตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้อย่างครบถ้วนทุกความต้องการ ผู้วิจัยได้นำข้อมูลต่างๆผ่านการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

4.1 การวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research)

กลุ่มตัวอย่างสำหรับการวิจัยเชิงสำรวจดังกล่าว ได้แก่ ประชากรทั้งเพศชายและเพศหญิง ในเขตกรุงเทพมหานคร เป็นนักศึกษาและคนทำงานที่เป็นกลุ่มผู้ฝึกโยคะและมวยไทย ทั้งหมดจำนวน 400 คน โดยแบ่งแบบสอบถามออกเป็น 5 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านพฤติกรรมการฝึกโยคะและมวยไทย

ส่วนที่ 3 ทศนคติต่อการฝึกโยคะและมวยไทยแบบควบคู่กัน

ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการโยคะและมวยไทย

ส่วนที่ 5 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลประชากรศาสตร์

ตารางที่ 4.1: แสดงจำนวนร้อยละตามเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	127	31.8
หญิง	273	68.3
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีจำนวนมากที่สุด คือ เพศหญิงจำนวน 273 คน คิดเป็นร้อยละ 68.3 รองลงมาคือเพศชาย จำนวน 127 คิดเป็นร้อยละ 31.8

ตารางที่ 4.2: แสดงจำนวนร้อยละตามอายุผู้ตอบแบบสอบถาม

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20 ปี	19	4.8
21 - 30 ปี	188	47.0
31- 40 ปี	133	33.3
41 - 50 ปี	36	9.0
51 ปีขึ้นไป	24	6.0
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.2 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีช่วงอายุอยู่ที่ 21 - 30 ปี มีจำนวน 188 คน คิดเป็นร้อยละ 47 รองลงมาเป็นช่วงอายุ 31 - 40 ปี มีจำนวน 133 คน คิดเป็นร้อยละ 33.3 ช่วงอายุ 41 - 50 ปี มีจำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 9 ช่วงอายุ 51 ปีขึ้นไป มีจำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 6 และสุดท้ายเป็นช่วงอายุต่ำกว่า 20 ปี มีจำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 4.8

ตารางที่ 4.3: แสดงจำนวนร้อยละตามสถานภาพ

สถานภาพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
โสด	239	59.8
สมรส	152	38
หม้าย / หย่าร้าง / แยกกันอยู่	9	2.3
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในสถานภาพโสด มีจำนวน 239 คน คิดเป็นร้อยละ 59.8 รองลงมาคือ สถานภาพสมรส จำนวน 152 คน คิดเป็นร้อยละ 38 และสุดท้าย สถานภาพหม้าย หย่าร้าง หรือแยกกันอยู่ จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3

ตารางที่ 4.4: แสดงจำนวนร้อยละตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	8	2
มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.	12	3
อนุปริญญา หรือ ปวส.	21	5.3
ปริญญาตรี	231	57.8
สูงกว่าปริญญาตรี	128	32
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 231 คน คิดเป็นร้อยละ 57.8 รองลงมาคือ ระดับสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 128 คน คิดเป็นร้อยละ 32 ระดับอนุปริญญา หรือ ปวส. จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 5.3 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช. จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 3 และสุดท้ายระดับต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2

ตารางที่ 4.5: แสดงจำนวนร้อยละแบ่งตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
นักเรียน / นักศึกษา	60	15
ข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ	48	12
พนักงานบริษัทเอกชน	216	54
ธุรกิจส่วนตัว	71	17.8
อาชีพอิสระ	5	1.3
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 216 คน คิดเป็นร้อยละ 54 รองลงมาคือการประกอบธุรกิจส่วนตัว จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 17.8 นักเรียนหรือนักศึกษา จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 15 อาชีพข้าราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 12 และอาชีพอิสระ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.3

ตารางที่ 4.6: แสดงจำนวนร้อยละตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000 บาท	45	11.3
10,001 - 20,000 บาท	79	19.8
20,001 - 30,000 บาท	149	37.3
30,001 - 40,000 บาท	64	16
สูงกว่า 40,001 บาท	63	15.8
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.6 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001 - 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 37.3 รองลงมาคือรายได้ 10,001 - 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.8 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001 - 40,000 บาท จำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 16 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน สูงกว่า 40,001 บาท จำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 15.8 และสุดท้ายรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 11.3

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลด้านพฤติกรรมการฝึกโยคะและมวยไทย

ตารางที่ 4.7: แสดงจำนวนร้อยละแบ่งตามระยะเวลาการฝึกโยคะ

ระยะเวลาในการฝึกโยคะ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	79	19.8
1 ปี - 2 ปี	60	15
3 ปี - 4 ปี	57	14.3
มากกว่า 4 ปี	69	17.3

จากตารางที่ 4.7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการฝึกโยคะน้อยกว่า 1 ปี จำนวน 79 คน คิดเป็นร้อยละ 19.8 รองลงมาคือฝึกมานานมากกว่า 4 ปี จำนวน 69 คน คิดเป็นร้อยละ 17.3 ฝึกมานาน 1 ปี - 2 ปี จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 15 และสุดท้ายฝึกมานาน 3 ปี - 4 ปี จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 14.3

ตารางที่ 4.8: แสดงจำนวนร้อยละแบ่งตามความถี่ในการฝึกโยคะ

ความถี่ในการฝึกโยคะ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สัปดาห์ละ 1 - 2 ครั้ง	62	15.5
มากกว่า 2 ครั้งต่อสัปดาห์	118	29.5
ทุกวัน	55	13.8
เดือนละ 1 - 2 ครั้ง	31	7.8

จากตารางที่ 4.8 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการฝึกโยคะมากกว่า 2 ครั้งต่อสัปดาห์ จำนวน 118 คน คิดเป็นร้อยละ 29.5 รองลงมาคือการฝึกโยคะสัปดาห์ละ 1 - 2 ครั้ง จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 15.5 ถัดมาคือการฝึกโยคะทุกวัน จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 13.8 และสุดท้ายคือการฝึกโยคะเดือนละ 1 - 2 ครั้ง จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 7.8

ตารางที่ 4.9: แสดงจำนวนร้อยละแบ่งตามเหตุผลในการเลือกฝึกโยคะ

เหตุผลที่เลือกฝึกโยคะ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ฝึกสมาธิ / คลายเครียด	40	10
ลดน้ำหนัก / ดูแลรูปร่าง	54	13.5
สุขภาพแข็งแรง	36	9
บำบัดโรค	28	7
เรียนรู้ศาสตร์โยคะ	110	27.5

จากตารางที่ 4.9 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ฝึกโยคะเพื่อเรียนรู้ศาสตร์โยคะ จำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5 รองลงมาคือฝึกโยคะเพื่อลดน้ำหนักและ/หรือดูแลรูปร่าง จำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 13.5 ฝึกโยคะเพื่อฝึกสมาธิและ/หรือคลายเครียด จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 10 ฝึกโยคะเพื่อสุขภาพแข็งแรง จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 9 และสุดท้ายฝึกโยคะเพื่อบำบัดโรค จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 7

ตารางที่ 4.10: แสดงจำนวนร้อยละแบ่งตามระยะเวลาการฝึกมวยไทย

ระยะเวลาในการฝึกมวยไทย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	114	28.5
1 ปี - 2 ปี	59	14.8
3 ปี - 4 ปี	11	2.8
มากกว่า 4 ปี	8	2

จากตารางที่ 4.10 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการฝึกมวยไทยน้อยกว่า 1 ปี จำนวน 114 คน คิดเป็นร้อยละ 28.5 รองลงมาคือฝึกมวยไทยมานาน 1 ปี - 2 ปี จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 14.8 ฝึกมวยไทยมานาน 3 ปี - 4 ปี จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 2.8 และสุดท้ายฝึกมวยไทยมากกว่า 4 ปี จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2

ตารางที่ 4.11: แสดงจำนวนร้อยละแบ่งตามความถี่ในการฝึกมวยไทย

ความถี่ในการฝึกมวยไทย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สัปดาห์ละ 1 - 2 ครั้ง	83	20.8
มากกว่า 2 ครั้งต่อสัปดาห์	26	6.5
ทุกวัน	5	1.3
เดือนละ 1 - 2 ครั้ง	73	18.3

จากตารางที่ 4.11 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการฝึกมวยไทยสัปดาห์ละ 1 - 2 ครั้ง จำนวน 83 คน คิดเป็นร้อยละ 20.8 รองลงมาคือฝึกมวยไทยเดือนละ 1 - 2 ครั้ง จำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 18.3 ถัดมาคือฝึกมวยไทยมากกว่า 2 ครั้งต่อสัปดาห์ จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 6.5 และสุดท้ายฝึกมวยไทยทุกวัน จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.3

ตารางที่ 4.12: แสดงจำนวนร้อยละแบ่งตามเหตุผลในการเลือกฝึกมวยไทย

เหตุผลที่เลือกฝึกมวยไทย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ฝึกสมาธิ / คลายเครียด	24	6
ลดน้ำหนัก / ดูแลรูปร่าง	67	16.8
สุขภาพแข็งแรง	82	20.5
เรียนรู้ศาสตร์มวยไทย	18	4.5

จากตารางที่ 4.12 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ฝึกมวยไทยเพื่อให้สุขภาพแข็งแรง จำนวน 82 คน คิดเป็นร้อยละ 20.5 รองลงมาคือฝึกมวยไทยเพื่อลดน้ำหนักและ/หรือดูแลรูปร่าง จำนวน 67 คน คิดเป็นร้อยละ 16.8 ฝึกมวยไทยเพื่อฝึกสมาธิและ/หรือคลายเครียด จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 6 และสุดท้ายฝึกมวยไทยเพื่อเรียนรู้ศาสตร์มวยไทย จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 4.5

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ทัศนคติต่อการฝึกโยคะและมวยไทยแบบควบคู่กัน

ตารางที่ 4.13: แสดงจำนวนร้อยละของผู้ที่เคยฝึกโยคะและมวยไทยควบคู่กัน

ผู้เคยฝึกโยคะและมวยไทยควบคู่กัน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เคย	34	8.5
ไม่เคย	366	91.5
รวม	400	100

จากตารางที่ 4.13 พบว่า ผู้ทำแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่เคยฝึกโยคะและมวยไทยควบคู่กัน มีจำนวนถึง 366 คน คิดเป็นร้อยละ 91.5 และมีผู้ที่เคยฝึกโยคะและมวยไทยควบคู่กัน จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5

ตารางที่ 4.14: แสดงจำนวนร้อยละตามความคิดเห็นที่ว่าโยคะมีประโยชน์ต่อมวยไทยอย่างไร

ประโยชน์ของโยคะต่อมวยไทย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพิ่มความยืดหยุ่น	322	80.5
มีสมาธิ	296	74
ช่วยในการทรงตัว	125	31.3
ข้อต่อทำงานได้ดีขึ้น	141	35.3
ช่วยผ่อนคลายกล้ามเนื้อ	259	64.8

จากตารางที่ 4.14 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าโยคะจะช่วยให้มีความยืดหยุ่นเพิ่มมากขึ้น จำนวน 322 คน คิดเป็นร้อยละ 80.5 รองลงมาคือช่วยให้มีสมาธิ จำนวน 296 คน คิดเป็นร้อยละ 74 ช่วยผ่อนคลายกล้ามเนื้อ จำนวน 259 คน คิดเป็นร้อยละ 64.8 ช่วยให้ข้อต่อทำงานได้ดีขึ้น จำนวน 141 คน คิดเป็นร้อยละ 35.5 และสุดท้ายช่วยในการทรงตัว จำนวน 125 คน คิดเป็นร้อยละ 31.3

ตารางที่ 4.15: แสดงจำนวนร้อยละตามเหตุผลที่คาดว่าโยคะจะส่งผลแก่ผู้ฝึกมวยไทย

ผลของการฝึกโยคะควบคู่มวยไทย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
การออกหมัดและการหลบหลีกดีขึ้น	97	24.3
เคลื่อนไหวคล่องแคล่วมากขึ้น	116	29
จิตใจมั่นคงมากขึ้น	252	63
สรีระสวยงามขึ้น	129	32.3
กล้ามเนื้อยืดหยุ่นได้ดีขึ้น	332	83

จากตารางที่ 4.15 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าการฝึกโยคะควบคู่ไปกับการฝึกมวยไทยจะส่งผลต่อผู้ฝึกมวยไทย โดยทำให้กล้ามเนื้อยืดหยุ่นได้ดีขึ้น จำนวน 332 คน คิดเป็นร้อยละ 83 รองลงมาคือทำให้จิตใจมั่นคงมากขึ้น จำนวน 252 คน คิดเป็นร้อยละ 63 ทำให้สรีระสวยงามขึ้น จำนวน 129 คน คิดเป็นร้อยละ 32.3 ทำให้เคลื่อนไหวคล่องแคล่วมากขึ้น จำนวน 116 คน คิดเป็นร้อยละ 29 และสุดท้ายทำให้การออกหมัดและการหลบหลีกดีขึ้น จำนวน 97 คน คิดเป็นร้อยละ 24.3

ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถาบันโยคะและมวยไทย

ตาราง 4.16: แสดงจำนวนร้อยละของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถาบันโยคะและมวยไทย

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการ สถาบันโยคะและมวยไทย	ระดับความสำคัญ						ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	5	4	3	2	1	รวม		
	จำนวน (คน)						$\bar{X}$	
ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)								
1. ชื่อเสียงของสถาบันเป็นที่รู้จักไปทั่ว	65	172	136	23	4	400	3.68	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	16.3	43	34	5.8	1	100		
2. หลักสูตรมีคุณภาพได้มาตรฐาน	151	173	72	2	2	400	4.17	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	37.8	43.3	18	0.5	0.5	100		
3. ความหลากหลายของคอร์ส	121	214	63	0	2	400	4.13	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	30.3	53.5	15.8	0	0.5	100		
4. มีการรับรองหลักสูตรโดยสถาบันที่เชื่อถือได้	141	169	81	7	2	400	4.10	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	35.3	42.3	20.3	1.8	0.5	100		
5. ครูฝึกเป็นผู้มีชื่อเสียง	125	146	117	10	2	400	3.95	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	31.3	36.5	29.3	2.5	0.5	100		
6. ครูฝึกผ่านการฝึกอบรมการสอนอย่างถูกวิธี	277	108	14	0	1	400	4.65	มากที่สุด

(ตารางมีต่อ)

ตาราง 4.16 (ต่อ): แสดงจำนวนร้อยละของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถาบันโยคะและมวยไทย

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการ สถาบันโยคะและมวยไทย	ระดับความสำคัญ						ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	5	4	3	2	1	รวม		
	จำนวน (คน)						$\bar{X}$	
ด้านราคา (Price)								
1. ค่าสมาชิก หรือค่าใช้จ่ายที่มีความเหมาะสม	273	107	19	0	1	400	4.63	มากที่สุด
จำนวนร้อยละ (%)	68.3	26.8	4.8	0	0.3	100		
2. ค่าสมาชิก หรือค่าใช้จ่ายแสดงไว้ชัดเจน	294	95	10	0	1	400	4.70	มากที่สุด
จำนวนร้อยละ (%)	73.5	23.8	2.5	0	0.3	100		
3. มีช่องทางการชำระเงินหลากหลาย	270	95	31	3	1	400	4.58	มากที่สุด
จำนวนร้อยละ (%)	67.5	23.8	7.8	0.8	0.3	100		
4. มีการแบ่งชำระเป็นงวดๆ	236	115	44	4	1	400	4.45	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	59	28.8	11	1	0.3	100		
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)								
1. ท่าเลที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทาง	307	83	9	0	1	400	4.74	มากที่สุด
จำนวนร้อยละ (%)	76.8	20.8	2.3	0	0.3	100		
2. สถานที่ฝึกอยู่ใกล้ที่พักอาศัย / ที่ทำงาน	241	141	16	0	2	400	4.55	มากที่สุด
จำนวนร้อยละ (%)	60.3	35.3	4	0	0.5	100		
3. มีที่จอดรถรองรับเพียงพอ	157	184	53	5	1	400	4.23	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	39.3	46	13.3	1.3	0.3	100		

(ตารางมีต่อ)

ตาราง 4.16 (ต่อ): แสดงจำนวนร้อยละของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถาบันโยคะและ
มวยไทย

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการ สถาบันโยคะและมวยไทย	ระดับความสำคัญ						ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	5	4	3	2	1	รวม		
	จำนวน (คน)						$\bar{X}$	
ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)								
1. ข้อมูลการให้บริการครบถ้วน ทันสมัย	186	193	18	2	1	400	4.40	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	46.5	48.3	4.5	0.5	0.3	100		
2. มีส่วนลดหรือสิทธิพิเศษต่างๆ	240	139	16	1	4	400	4.52	มากที่สุด
จำนวนร้อยละ (%)	60	34.8	4	0.3	1	100		
3. มีการให้ทดลองเรียนฟรี	277	99	19	3	2	400	4.61	มากที่สุด
จำนวนร้อยละ (%)	69.3	24.8	4.8	0.8	0.5	100		
4.มีกิจกรรมพิเศษต่างๆ เช่น การ แสดงโชว์จากผู้เชี่ยวชาญ	85	183	117	12	3	400	3.84	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	21.3	45.8	29.3	3	0.8	100		
5. มีการแจ้งข่าวสารประชาสัมพันธ์ ทางสื่อมีเดีย	76	131	125	44	24	400	3.48	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	19	32.8	31.3	11	6	100		
ด้านบุคลากร (People)								
1. พนักงานมีบุคลิกภาพและ กิริยามารยาทดี	206	181	11	1	1	400	4.47	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	51.5	45.3	2.8	0.3	0.3	100		
2. พนักงานมีความเอาใจใส่ในการ บริการ ยิ้มแย้มแจ่มใส	212	178	9	0	1	400	4.50	มากที่สุด

(ตารางมีต่อ)

ตาราง 4.16 (ต่อ): แสดงจำนวนร้อยละของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถาบันโยคะและมวยไทย

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการ สถาบันโยคะและมวยไทย	ระดับความสำคัญ						ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	5	4	3	2	1	รวม		
	จำนวน (คน)						$\bar{X}$	
ด้านบุคลากร (People) (ต่อ)								
3. พนักงานสามารถแนะนำ รายละเอียดได้เป็นอย่างดี	244	146	8	1	1	400	4.58	มากที่สุด
จำนวนร้อยละ (%)	61	36.5	2	0.3	0.3	100		
4. ครูผู้ฝึกสอนมีอัธยาศัยดี มีความ เป็นกันเอง	270	120	9	0	1	400	4.64	มากที่สุด
จำนวนร้อยละ (%)	67.5	30	2.3	0	0.3	100		
5. ครูผู้ฝึกสอนเอาใจใส่ต่อผู้ฝึกเป็น อย่างดี	302	92	5	0	1	400	4.73	มากที่สุด
จำนวนร้อยละ (%)	75.5	23	1.3	0	0.3	100		
6. ครูผู้ฝึกสอนมีบุคลิกและรูปร่างดี	185	153	59	1	2	400	4.30	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	46.3	38.3	14.8	0.3	0.5	100		
7. ครูผู้ฝึกสอนมีคุณภาพ ได้รับการ รับรอง	270	114	15	0	1	400	4.63	มากที่สุด
จำนวนร้อยละ (%)	67.5	28.5	3.8	0	0.3	100		
ด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence)								
1. การออกแบบตกแต่งสถานที่ สวยงาม	79	201	112	7	1	400	3.87	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	19.8	50.3	28	1.8	0.3	100		
2. สถานที่ฝึกสะอาด อากาศถ่ายเทดี	338	50	11	0	1	400	4.81	มากที่สุด
จำนวนร้อยละ (%)	84.5	12.5	2.8	0	0.3	100		
3. มีห้องรับรองและห้องน้ำ	312	74	13	0	1	400	4.74	มากที่สุด
จำนวนร้อยละ (%)	78	18.5	3.3	0	0.3	100		

(ตารางมีต่อ)

ตาราง 4.16 (ต่อ): แสดงจำนวนร้อยละของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถาบันโยคะและมวยไทย

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการ สถาบันโยคะและมวยไทย	ระดับความสำคัญ						ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	5	4	3	2	1	รวม		
	จำนวน (คน)						$\bar{X}$	
ด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) (ต่อ)								
4. เครื่องมือและอุปกรณ์ทันสมัย	138	150	79	31	2	400	3.98	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	34.5	37.5	19.8	7.8	0.5	100		
ด้านกระบวนการ (Process)								
1. มีการทักทายและต้อนรับเมื่อท่าน เข้ามาใช้บริการ	142	208	48	1	1	400	4.22	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	35.5	52	12	0.3	0.3	100		
2. มีการให้บริการอย่างเท่าเทียม	289	99	9	2	1	400	4.68	มากที่สุด
จำนวนร้อยละ (%)	72.3	24.8	2.3	0.5	0.3	100		
3. มีคู่มือการฝึกให้อ่านประกอบ	154	181	60	3	2	400	4.21	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	38.5	45.3	15	0.8	0.5	100		
4. แจ้งวิธีปฏิบัติตนก่อน ระหว่าง และหลังฝึก	216	151	30	2	1	400	4.45	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	54	37.8	7.5	0.5	0.3	100		
5. มีขั้นตอนการให้บริการอย่างเป็น ระบบและรวดเร็ว	198	188	13	0	1	400	4.45	มาก
จำนวนร้อยละ (%)	49.5	47	3.3	0	0.3	100		

จากตาราง 4.16 พบว่า

ด้านผลิตภัณฑ์

1. ครูฝึกที่ผ่านการฝึกอบรมการสอนอย่างถูกวิธี มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากที่สุดเป็นอันดับ 1 จำนวน 277 คน คิดเป็นร้อยละ 69.3 ค่าเฉลี่ย 4.65

2. หลักสูตรมีคุณภาพได้มาตรฐาน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากเป็นอันดับ 2 จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 43.3 ค่าเฉลี่ย 4.17

3. ความหลากหลายของคอร์ส มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากเป็นอันดับ 3
จำนวน 214 คน คิดเป็นร้อยละ 53.5 ค่าเฉลี่ย 4.13

ด้านราคา

1. ค่าสมาชิกและค่าใช้จ่ายบริการแสดงไวซ์ชัดเจน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากที่สุดเป็นอันดับ 1 จำนวน 294 คน คิดเป็นร้อยละ 73.5 ค่าเฉลี่ย 4.70

2. ค่าสมาชิกหรือค่าใช้จ่ายบริการมีความเหมาะสม มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากที่สุดเป็นอันดับ 2 จำนวน 273 คน คิดเป็นร้อยละ 68.3 ค่าเฉลี่ย 4.63

3. มีช่องทางการชำระเงินหลากหลาย มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากที่สุดเป็นอันดับ 3
จำนวน 270 คน คิดเป็นร้อยละ 67.5 ค่าเฉลี่ย 4.58

ด้านช่องทางการจำหน่าย

1. ท่าเลที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทาง มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากที่สุดเป็นอันดับ 1 จำนวน 307 คน คิดเป็นร้อยละ 76.8 ค่าเฉลี่ย 4.74

2. สถานที่ฝึกอยู่ใกล้ที่พักอาศัย / ที่ทำงาน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากที่สุดเป็นอันดับ 2 จำนวน 241 คน คิดเป็นร้อยละ 60.3 ค่าเฉลี่ย 4.55

3. มีที่จอดรถรองรับเพียงพอ มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากเป็นอันดับ 3 จำนวน 184 คน คิดเป็นร้อยละ 46 ค่าเฉลี่ย 4.23

ด้านการส่งเสริมการตลาด

1. การให้ทดลองเรียนฟรี มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากที่สุดเป็นอันดับ 1
จำนวน 277 คน คิดเป็นร้อยละ 69.3 ค่าเฉลี่ย 4.61

2. มีส่วนลดหรือสิทธิพิเศษต่างๆ มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากที่สุดเป็นอันดับ 2
จำนวน 240 คน คิดเป็นร้อยละ 60 ค่าเฉลี่ย 4.52

3. ข้อมูลการให้บริการครบถ้วน มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากเป็นอันดับ 3
จำนวน 193 คน คิดเป็นร้อยละ 48.3 ค่าเฉลี่ย 4.40

ด้านบุคลากร

1. ครูผู้ฝึกสอนเอาใจใส่ต่อผู้ฝึกเป็นอย่างดี มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากเป็นอันดับ 1 จำนวน 302 คน คิดเป็นร้อยละ 75.5 ค่าเฉลี่ย 4.73

2. ครูผู้ฝึกสอนมีอัธยาศัยดี มีความเป็นกันเอง มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากเป็นอันดับ 2 จำนวน 270 คน คิดเป็นร้อยละ 67.5 ค่าเฉลี่ย 4.64

3. ครูผู้ฝึกสอนมีคุณภาพได้รับการรับรอง มีความเป็นกันเอง มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากที่สุดเป็นอันดับ 3 จำนวน 270 คน คิดเป็นร้อยละ 67.5 ค่าเฉลี่ย 4.63

ด้านลักษณะทางกายภาพ

1. สถานที่ฝึกสวด อาภาศ่ายเทติ มีความเป็นกันเอง มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากที่สุดเป็นอันดับ 1 จำนวน 338 คน คิดเป็นร้อยละ 84.5 ค่าเฉลี่ย 4.81
2. มีห้องรับรองและห้องน้ำ มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากที่สุดเป็นอันดับ 2 จำนวน 312 คน คิดเป็นร้อยละ 78 ค่าเฉลี่ย 4.74
3. เครื่องมือและอุปกรณ์ทันสมัย มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากเป็นอันดับ 3 จำนวน 150 คน คิดเป็นร้อยละ 37.5 ค่าเฉลี่ย 3.98

ด้านกระบวนการ

1. การให้บริการอย่างเท่าเทียม มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากที่สุดเป็นอันดับ 1 จำนวน 289 คน คิดเป็นร้อยละ 72.3 ค่าเฉลี่ย 4.68
2. มีการแจ้งวิธีปฏิบัติตน ก่อน ระหว่าง และหลังการฝึก มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากเป็นอันดับ 2 จำนวน 216 คน คิดเป็นร้อยละ 54 ค่าเฉลี่ย 4.45
3. มีขั้นตอนการให้บริการอย่างเป็นระบบและรวดเร็ว มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากเป็นอันดับ 2 เช่นเดียวกัน มีจำนวน 198 คน คิดเป็นร้อยละ 49.5 ค่าเฉลี่ย 4.45
4. มีการทักทายและต้อนรับเมื่อมีผู้เข้ามาใช้บริการ มีผลต่อการตัดสินใจเลือกอยู่ในเกณฑ์มากเป็นอันดับ 3 มีจำนวน 208 คน คิดเป็นร้อยละ 52 ค่าเฉลี่ย 4.22

ส่วนที่ 5 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

ผู้ตอบแบบสอบถามรายหนึ่งเสนอแนะว่า ควรมีการให้บริการผ้าเช็ดตัวด้วย เพื่ออำนวยความสะดวกแก่สมาชิกที่มาใช้บริการ

ผู้ตอบแบบสอบถามรายหนึ่งเสนอแนะว่า อยากให้มีการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ

ผู้ตอบแบบสอบถามรายหนึ่งเสนอแนะว่า อยากให้มีอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับโยคะและมวยไทยจำหน่าย

4.2 การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview)

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Data Analysis) โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ทั้งหมด 3 ท่าน ได้แก่

1. เจริญ ชุมณี (การสื่อสารส่วนบุคคล, 6 กรกฎาคม 2558) นักมวยไทยชื่อดังและเจ้าของโรงเรียนสอนมวยไทย เจริญทองยิม

2. ยุทธนา พลเจริญ (การสื่อสารส่วนบุคคล, 23 กรกฎาคม 2558) ครูสอนโยคะและผู้ก่อตั้งสถาบัน พิต สตุติโอ
3. อรพินธุ์ ไรจน์ปริญญาวุฒิ (การสื่อสารส่วนบุคคล, 23 กรกฎาคม 2558) ผู้คิดค้นคลาส RSM ON MAT
4. จตุพร ณ นคร (การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 กรกฎาคม 2558) แพทย์ผู้เชี่ยวชาญ

4.3 บทสรุปการสัมภาษณ์

เจริญ ชุมณี (การสื่อสารส่วนบุคคล, 6 กรกฎาคม 2558) นักมวยชื่อดังและเจ้าของโรงเรียนสอนมวยไทย เจริญทองยิม ให้ความเห็นว่า การจะเปิดธุรกิจยิมมวยนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ต้องมีความรู้ในเรื่องนี้ ต้องมีใจรัก และมีความอดทน ที่ยิมของครูจะเน้นเรื่องความเป็นกันเองกับทุกคน ทั้งค่าใช้จ่ายในการเรียนก็ไม่สูงมาก เพราะไม่อยากจะให้คนที่มาเรียนต้องรับภาระเพิ่มจากที่มีอยู่แล้ว แะให้ยิมอยู่ได้นักเรียนอยู่ได้ ครูอยู่ได้ก็เพียงพอ ส่วนเรื่องการนำโยคะกับมวยไทยมาฝึกด้วยกันนั้น คิดว่าสามารถไปด้วยกันได้ เพราะโดยปกติแล้ว นักมวยจะมีการ Warm Up และ Cool Down ด้วยท่าที่ง่ายๆ ไม่เหมือนโยคะที่มีท่าที่ยืดเยื้อ ทำให้มีความอ่อนตัวมากกว่า น่าจะส่งเสริมกันได้เป็นอย่างดี

ยุทธนา พลเจริญ (การสื่อสารส่วนบุคคล, 23 กรกฎาคม 2558) ครูสอนโยคะชื่อดังและผู้ก่อตั้งสถาบัน พิต สตุติโอ ให้ความเห็นว่า การฝึกโยคะควบคู่กับมวยไทยเป็นสิ่งที่ดี เป็นสิ่งที่เติมเต็มซึ่งกันและกัน โยคะจะช่วยในเรื่องของสมาธิได้ดีมาก ทำให้เรามีสมาธิในการชกและการหลบหลีกคู่ต่อสู้ และการชกมวยเป็นกีฬาที่ใช้กล้ามเนื้อ เมื่อเล่นเสร็จควรจะต้องได้รับการยืดเหยียดกล้ามเนื้อ เพื่อให้กล้ามเนื้อผ่อนคลายลดความตึงเครียด เหมือนกับเหล่านักกีฬาศิลปะการต่อสู้ต่างๆ เมื่อฝึกฝนเสร็จจะต้องมีการยืดเหยียด (Stretching) กล้ามเนื้อทุกครั้งซึ่งเป็นสิ่งที่ทำกันมานานแล้ว โดยการฝึกโยคะและมวยไทยนั้นสามารถฝึกควบคู่ไปพร้อมๆ กันได้ ขึ้นอยู่กับตัวผู้ฝึกเองว่าจะเน้นหนักไปทางด้านใด แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นหากจะให้เกิดประโยชน์สูงสุดควรจะฝึกมวยหรือกีฬาหนักๆ ที่ทำให้หัวใจเต้นแรงก่อน หลังจากนั้นค่อยมาฝึกโยคะต่อภายหลังเหมือนกับเป็นการ Cool Down แต่โยคะไม่เหมาะกับการนำไปใช้เป็นการ Warm Up ที่เป็นการเตรียมทั้งร่างกายให้ร้อนและพร้อมจะรับการฝึกหนักต่อไป

อรพินธุ์ ไรจน์ปริญญาวุฒิ (การสื่อสารส่วนบุคคล, 23 กรกฎาคม 2558) ผู้คิดค้นคลาส RSM ON MAT โดยนำรูปแบบการฝึกโยคะ Vinyasa Flow-Free Style มาผสมผสานกับท่าฝึกมวยไทย ให้ข้อมูลว่า RSM Academy เป็นค่ายมวยค่ายแรกของราชดำเนินที่ชกมวยเพื่อการศึกษาไม่ใช่เพื่อการขึ้นเวที โดยที่ตัวนักมวยมีการฝึกชกมวย แต่ไม่ได้รับการยืดเหยียดร่างกายเท่าที่ควร จึงเป็นที่มาของการนำศาสตร์โยคะและมวยไทยมาผสมผสานกัน การฝึกนี้จะช่วยนักกีฬามวยในเรื่องของการยืดเหยียดร่างกายให้มากขึ้น และลดความเสี่ยงจากบาดเจ็บในระหว่างการฝึกได้อีกด้วย ถือเป็นการแตก

ยอดมาจากโยคะ โดยการนำท่าโยคะมาประยุกต์ให้สอดคล้องกับท่ารำมวยไทย หลังจากมีการเปิดตัวได้ไม่นานก็ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ

จตุพร ณ นคร (การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 กรกฎาคม 2558) แพทย์ผู้เชี่ยวชาญให้ความข้อมูลว่า การ Warm Up เป็นกระบวนการที่ทำเพื่อให้ร่างกายเตรียมพร้อม ระบบที่ต้อง Warm Up มี 3 ระบบ คือ หัวใจไหลเวียนของเลือด กล้ามเนื้อ และข้อต่อ เพื่อให้เลือดไปเลี้ยงกล้ามเนื้อ ซึ่งกระบวนการนี้เริ่มตั้งแต่การหายใจเข้าไป ผ่านปอด หัวใจ และส่งไปเลี้ยงกล้ามเนื้อช่วงนี้จะใช้เวลาประมาณ 10 - 15 นาที ส่วนการ Cool Down นั้นจะทำหลังจากการฝึกเสร็จสิ้น หลังการฝึกเราจะหยุดในทันทีไม่ได้เนื่องจากมีเลือดยังคงค้างอยู่ที่กล้ามเนื้อ จะต้องมีการนำเลือดกลับไปยังส่วนกลางด้วยท่าสำหรับ Cool Down จะใช้เวลาประมาณ 10 - 15 นาทีเช่นกัน หากมีการฝึกโดยปราศจากการ Warm Up มีความเสี่ยงที่จะเกิดการบาดเจ็บในขณะฝึกได้ อาทิ กล้ามเนื้อฉีก กล้ามเนื้อยอกเคล็ด ข้อต่อเคล็ด ข้อต่อแพลง และหากปราศจากการ Cool Down จะทำให้เกิดภาวะกล้ามเนื้อบวมและก่อให้เกิดการคลั่งของกรดแลคติกในกล้ามเนื้อ ซึ่งจะทำให้กล้ามเนื้อหดตัวได้ช้าและไม่ดีเท่าที่ควร หากมีสะสมอยู่ในกล้ามเนื้อมากจะทำให้เกิดความปวดล้า

กระบวนการออกกำลังกายจะมีอยู่ 2 ระบบ คือ Aerobic กระบวนการใช้ออกซิเจนเผาผลาญน้ำตาลในกล้ามเนื้อ ทำให้ออกซิเจนสามารถเข้าไปถึงกล้ามเนื้อได้ มีการหายใจเอาคาร์บอนไดออกไซด์ออกมาและน้ำออกมาทางเหงื่อ เป็นการเผาผลาญที่สมบูรณ์ และอีกแบบคือ Anaerobic เป็นกระบวนการที่ร่างกายต้องทำงานอย่างเร่งรัด จนเกิดการเผาผลาญโดยไม่ใช้ออกซิเจน น้ำตาลจะถูกสลายไปเป็นคาร์บอนไดออกไซด์ แต่ก่อนจะไปเป็นคาร์บอนไดออกไซด์นั้นจะเกิดการแตกคึกขึ้นมา ซึ่งเป็นสาเหตุของความเมื่อยล้าหลังจากการฝึก

โยคะจะมีการใช้กล้ามเนื้อ ข้อต่อแตกต่างกันไปในแต่ละท่า โยคะมีตั้งหัวจรดเท้า โดยเน้นไปในเรื่องจิต เรื่องของการทำสมาธิเป็นส่วนใหญ่ ในการทำงานของกล้ามเนื้อจะมี 2 แบบ คือ หดตัวแบบเกร็งอยู่กับที่ หรือหดตัวแบบเคลื่อนที่มีการเหยียดงอ ซึ่งในโยคะมีทั้ง 2 แบบ ทั้งหดเกร็งอยู่กับที่และเคลื่อนที่แล้วค้างท่า จะเป็นการผสมผสานทั้ง Aerobic และ Anaerobic แต่จะหนักไปทาง Anaerobic มากกว่า แต่ด้านมวยไทยจะมีการเคลื่อนที่มากกว่า ทั้งร่างกายมีการขยับอยู่ตลอดเวลา จะเป็นการผสมระหว่าง Aerobic และ Anaerobic เช่นกัน หากจะนำทั้ง 2 ศาสตร์มาฝึกร่วมกันก็เป็นไปได้ โดยให้นักมวยฝึกโยคะเพื่อให้เกิดสมาธิมากขึ้น กล้ามเนื้อยืดหยุ่นมากขึ้น แต่ถ้าจะให้นำมาใช้ในการ Warm Up อาจยังไม่เหมาะ แม้ท่าบางท่าจะมีลักษณะคล้ายกัน แต่โยคะใช้เวลาค่อนข้างนาน ซึ่งการ Warm Up จะทำในช่วงเวลาสั้นๆแล้วร่างกายสามารถพร้อมใช้งานได้เลย โดยหากนำโยคะไปฝึกหลังจากฝึกหนักเสร็จจะมีความเป็นไปได้มากกว่า แต่บางครั้งร่างกายที่ฝึกหนักมา อาจจะมีอาการอ่อนล้าจนไม่สามารถฝึกโยคะที่มีการหดเกร็งของกล้ามเนื้อได้ไหว ซึ่งความจริงแล้วท่าต่างๆในการ Warm Up และ Cool Down ก็มีลักษณะที่คล้ายกับท่าโยคะเพียงแต่ย่อให้กระชับลงมาให้เหมาะสม

บทที่ 5

การกำหนดรูปแบบธุรกิจ

5.1 วิสัยทัศน์

เป็นสถาบันโยคะและมวยไทยที่มีการฝึกสอนเป็นเอกลักษณ์ โดยให้ความสำคัญด้านร่างกาย จิตใจ และจิตวิญญาณอย่างแท้จริง

5.2 พันธกิจ

1. พัฒนาและส่งเสริมการฝึกทั้ง 2 ศาสตร์ให้ไปด้วยกันอย่างมีประสิทธิภาพ
2. มีการเก็บประวัติผู้ฝึกและติดตามผลจากการฝึก เพื่อนำผลที่ได้มาประเมินและวิเคราะห์หาแนวทางการสอนต่อไป
3. ให้คำปรึกษา แนะนำในศาสตร์โยคะและมวยไทย

5.3 วัตถุประสงค์

1. สร้างทัศนคติและความเข้าใจที่ดีต่อการออกกำลังกาย
2. สร้างมาตรฐานการออกกำลังกายของสถาบันให้เป็นที่ยอมรับ
3. ผลิตบุคคลากรที่เกี่ยวข้องกับโยคะและมวยไทยได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5.4 เป้าหมาย

เป็นสถาบันที่ดีที่สุด ที่นำทั้ง 2 ศาสตร์มาอยู่รวมกันและก่อให้เกิดการทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยตัวผู้ฝึกสามารถรับรู้ได้ ทั้งยังสามารถผลิตบุคคลากรที่มีคุณภาพจนเป็นที่ยอมรับและเป็นที่รู้จักไปทั่วประเทศ

5.5 ลักษณะทั่วไปของธุรกิจ

สถาบันโยคะและมวยไทย เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อ Yoga and Muay Thai Academy ให้บริการทั้งด้านโยคะและมวยไทย โดยผู้ที่เรียนมวยไทยนั้นต้องได้รับการเรียนรู้ด้านโยคะจากทางสถาบันก่อนในเบื้องต้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเรียนมวยไทยให้มากยิ่งขึ้น

การจดทะเบียนจัดตั้งโรงเรียนเอกชนนอกระบบ

การจัดตั้งสถาบันโยคะและมวยไทย (Yoga and Muay Thai Academy) กระทำโดยการจดทะเบียนเป็นโรงเรียนเอกชนนอกระบบ โดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. กรอกใบขออนุญาตใช้ชื่อโรงเรียน ใช้เวลาดำเนินการประมาณ 30 วัน
2. ขั้นตอนการเตรียมความพร้อมเพื่อจัดตั้งโรงเรียน จะขึ้นอยู่กับความพร้อมของผู้ขออนุญาต
3. ขั้นตอนการเสนอรายละเอียดเกี่ยวกับกิจการของโรงเรียน ใช้เวลาดำเนินการประมาณ 30 วัน
4. การยื่นเรื่องขอจัดตั้งโรงเรียน ใช้เวลาดำเนินการประมาณ 30 วัน และมีค่าธรรมเนียม ค่าจ้าง 500 บาท
5. เมื่อได้รับใบอนุญาตจะต้องปฏิบัติตามข้อควรปฏิบัติหลังจากได้รับอนุญาตแล้ว และต้องชำระค่าธรรมเนียมใบอนุญาต จำนวน 3,000 บาท

สถานที่ตั้ง

โครงการ Yoga and Muay Thai Academy ใช้การเช่าชั้นลอยของอาคารที่เป็นที่ตั้งสนามแบดมินตันศิริกาญจนา (สนามเขียวลากดิน) ตั้งอยู่บนถนนกาญจนาภิเษก ใกล้กับเนติบัณฑิตยสภา โดยตัวอาคารของสนามแบดมินตันจะมี 2 ชั้น และ 2 ชั้นลอย ขนาดพื้นที่ใช้สอย 300 ตารางเมตร ชั้นละ 150 ตารางเมตร

ภาพที่ 5.1: แสดงอาคารที่ใช้ในการจัดตั้งสถาบันโยคะและมวยไทย



รายละเอียดการให้บริการ

สถาบันโยคะและมวยไทย (Yoga and Muay Thai Academy) เป็นสถาบันสอนศาสตร์โยคะและมวยไทยตั้งแต่เบื้องต้นไปจนถึงระดับอาชีพด้วยบุคลากรที่เชี่ยวชาญได้รับการรับรองและการอบรมการสอนอย่างถูกต้อง เพื่อให้ผู้บริโภครับความรู้จากศาสตร์โยคะและมวยไทยอย่างแท้จริงก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด

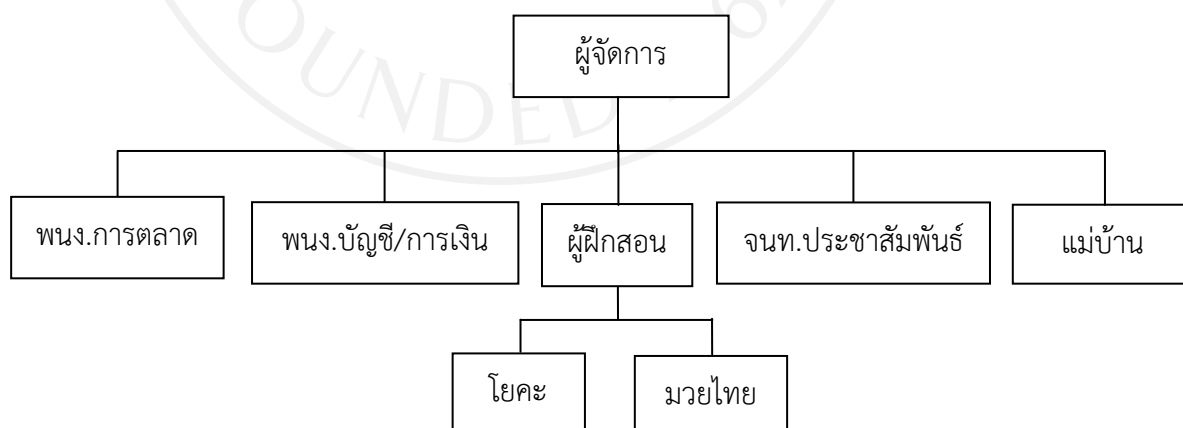
การให้บริการจะแบ่งออกเป็นดังนี้

1. สอบถามเป้าหมายในการใช้บริการ เช่น เรียนเพื่อเป็นครู เรียนเพื่อสุขภาพ เป็นต้น
2. แนะนำหลักสูตรที่เหมาะสม และเงื่อนไขการให้บริการ

5.6 โครงสร้างขององค์กร

สถาบันโยคะและมวยไทย (Yoga and Muay Thai Academy) จัดเป็นองค์กรขนาดเล็กรูปแบบการสร้างองค์กรจึงเป็นโครงสร้างแบบราบราบ (Flat Organization Structure) ที่มีโครงสร้างไม่ซับซ้อนเพื่อให้เกิดความสะดวกและความคล่องตัวในการปฏิบัติงาน โดยมีลักษณะโครงสร้างองค์กรดังนี้

ภาพที่ 5.2: แสดงโครงสร้างองค์กรของสถาบันโยคะและมวยไทย (Yoga and Muay Thai Academy)



ตารางที่ 5.1: แสดงตำแหน่งและอัตราเงินเดือนตามโครงสร้างองค์กร

ตำแหน่ง	จำนวน (อัตรา)	เงินเดือน (บาท)	รวมต่อเดือน (บาท)
ผู้จัดการ	1	26,000	26,000
พณง.การตลาด	1	22,000	22,000
พณง.บัญชี	1	15,000	15,000
พณง.ประชาสัมพันธ์	2	15,000	30,000
*ผู้ฝึกสอนมวยไทย		315,000	315,000
*ผู้ฝึกสอนโยคะ		315,000	315,000
แม่บ้าน	3	10,000	30,000
รวมอัตราเงินเดือนต่อเดือน			753,000

*ผู้ฝึกสอนโยคะและมวยไทย เฉลี่ยค่าสอน 1,500 บาทต่อชั่วโมง ประมาณการไว้ที่ 7 ชั่วโมงต่อวัน

ผู้จัดการ

มีหน้าที่รับผิดชอบภาพรวมทั้งหมดขององค์กร กำหนดกลยุทธ์ รวมถึงงบประมาณ สั่งการ และควบคุมบุคลากรฝ่ายต่างๆ ให้ดำเนินงานสอดคล้องตามพันธกิจและวัตถุประสงค์ขององค์กร

พนักงานการตลาด

มีหน้าที่ดำเนินการเกี่ยวกับกิจกรรมส่งเสริมการตลาด อาทิ การลดราคา โปรโมชันหรือ กิจกรรมพิเศษต่างๆ ของทางสถาบัน และสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้เกิดการบริโภคเพิ่มขึ้น พร้อมทั้งมีการวิเคราะห์และประเมินสถานการณ์ตลาดที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการวางแผนธุรกิจ

พนักงานบัญชีและการเงิน

มีหน้าที่ดูแลภาพรวมของบัญชีต่างๆ ในองค์กร งบประมาณในการดำเนินการ การเบิกจ่ายกับ ฝ่ายต่างๆ และควบคุมการจัดซื้อ

ผู้ฝึกสอน

มีหน้าที่ฝึกสอนและกระตุ้นผู้ใช้บริการให้เกิดการเรียนรู้อย่างแท้จริง

เจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์

มีหน้าที่ดูแลต้อนรับผู้มาใช้บริการ ให้ข้อมูล ให้คำปรึกษาและรายละเอียดต่างๆ รวมถึง เงื่อนไขการใช้บริการ

แม่บ้าน

มีหน้าที่ดูแลรักษาความสะอาดภายในสถาบัน รวมไปถึงอุปกรณ์ต่างๆให้เรียบร้อยอยู่เสมอ

5.7 การกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร

วิเคราะห์สถานการณ์ (5C Situation Analysis) ของตลาดกลุ่มสถาบันโยคะและมวยไทย

วิเคราะห์สภาพแวดล้อม (Context)

ด้านการเมือง

รัฐบาลได้มีการส่งเสริมด้านสุขภาพโดยการกำหนดนโยบายและกฎหมายที่ส่งเสริมให้ประชาชนออกกำลังกาย และมีบทบาทในการสนับสนุนให้เกิดการจัดการสิ่งแวดล้อมเพื่อการออกกำลังกายสำหรับประชากรทุกคน และยังกำหนดมาตรการทางภาษีที่เอื้อต่อการออกกำลังกาย อาทิ งดเว้นการเก็บภาษีแก่บุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพ ลดเบี้ยประกันภัยสำหรับธุรกิจหรือบุคคลที่ดำเนินชีวิตอย่างมีสุขภาพ (Healthy life) หรือเพิ่มภาษีบุหรี่ เพื่อนำมาจัดสรรสำหรับการดำเนินการส่งเสริมการออกกำลังกาย เป็นต้น (กรมอนามัย, ม.ป.ป.)

ด้านเศรษฐกิจ

ปัจจุบันเป็นยุคที่กำลังก้าวสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ซึ่งจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจอย่างมหาศาล มีการส่งเสริมด้านการลงทุน ด้านการท่องเที่ยว ด้านสุขภาพ และด้านอุตสาหกรรม การค้าระหว่างไทยกับประเทศอาเซียนจะมีความคล่องตัวและขยายตัวมากขึ้น ทั้งประเทศไทยยังเป็นแหล่งลงทุนที่น่าสนใจ เนื่องจากตั้งอยู่จุดกึ่งกลางบนภาคพื้นอาเซียน ซึ่งจะส่งผลให้ประชากรมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

ด้านสังคม

แนวโน้มการดูแลสุขภาพกำลังได้รับความนิยมอย่างมาก การมีสุขภาพที่ดี มีรูปร่างสวยงาม ทำให้เกิดความมั่นใจในตนเอง เป็นที่ยอมรับและชื่นชมจากผู้อื่น ทั้งยังช่วยลดความตึงเครียดที่เกิดจากการใช้ชีวิต ไม่ว่าจะเป็น การทำงาน การเดินทาง การติดต่อสื่อสาร หรือความเร่งรีบต่างๆ และยังมาจากการได้รับแรงบันดาลใจจากบุคคลที่ชื่นชอบ เช่น เห็นดารานางงามมีรูปร่างที่สวยงาม สวมใส่เสื้อผ้าแล้วดูดี ก็อยากจะมีลักษณะเช่นนั้นบ้าง เป็นต้น

ด้านเทคโนโลยี

การนำระบบสารสนเทศและเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการบริหารจัดการระบบสมาชิกเพื่อให้ระบบการบริหารงานมีคุณภาพมากยิ่งขึ้น โดยทำการเก็บข้อมูลผู้มาใช้บริการและนำไปประเมินผลเพื่อใช้ในการวางแผนพัฒนาสถาบันต่อไป

วิเคราะห์ผู้บริโภค (Customer)

กลุ่มเป้าหมาย คือ ผู้ที่ต้องการลดน้ำหนักดูแลรูปร่าง ผู้ที่ต้องการมีสุขภาพสมบูรณ์แข็งแรง ผู้ที่ต้องการเรียนรู้ศาสตร์โยคะและมวยไทยอย่างจริงจัง หรือแม้กระทั่งผู้ที่ต้องการบำบัดอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย

วิเคราะห์ปัจจัยในบริษัท (Company)

สถาบันมีการเรียนการสอนที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย และมีหลักสูตรที่แตกต่างที่พัฒนาขึ้นเพื่อประโยชน์สูงสุดแก่ร่างกาย มีครูผู้ฝึกสอนที่มีความเชี่ยวชาญในศาสตร์โยคะและมวยไทยอย่างแท้จริงคอยให้คำแนะนำแนวทางแก่ผู้ฝึก

วิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor)

คู่แข่งที่สำคัญ คือ สถาบันโยคะและมวยไทยต่างๆ รวมไปถึงฟิตเนสเซ็นเตอร์ที่สามารถปรับเปลี่ยนเทคนิคในการสอนให้คล้ายคลึงกันได้ แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นยังไม่มีที่ใดทำการตลาดอย่างชัดเจน

วิเคราะห์ผู้ช่วยด้านสนับสนุน (Collaborator)

แบรนด์ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการออกกำลังกาย เช่น เสื้อโยคะ เสื้อผ้าสำหรับโยคะ อุปกรณ์การชกมวย กางเกงมวย เครื่องดื่มเกลือแร่ หรือน้ำเปล่า พร้อมทั้งจะให้การสนับสนุนเพื่อต่อยอดธุรกิจให้ลูกค้าได้ใช้บริการเพิ่มและเกิดการบอกต่ออีกทางหนึ่ง

การวิเคราะห์ SWOT Analysis

จุดแข็งของสถาบัน (Strengths)

1. หลักสูตรการสอนที่แตกต่าง ที่จะก่อให้เกิดผลดีต่อตัวผู้ฝึก
2. ฝึกสอนโดยผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับการรับรองและฝึกอบรมการสอนมาเป็นอย่างดี
3. สถานที่เช่ามีความพร้อม ทำให้ลดต้นทุนในการตกแต่งและปรับภูมิทัศน์
4. เดินทางมายังสถานที่เดียว สามารถเลือกออกกำลังกายได้ถึง 2 ประเภท
5. ความเอาใจใส่ ความจริงใจ และความเป็นกันเองของเจ้าหน้าที่และครูผู้ฝึกสอน

จุดอ่อนของสถาบัน (Weaknesses)

1. ประโยชน์ของการนำโยคะและมวยไทยมาฝึกฝนไปคู่กันยังเป็นที่รู้จักในวงแคบ
2. เป็นสถาบันเปิดใหม่ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จัก
3. อัตราค่าเช่าใช้บริการสูง
4. เจ้าของกิจการขาดทักษะการบริหารจัดการ
5. ท่าเลที่ตั้งไม่ได้อยู่บนเส้นทางรถไฟฟ้า อาจจะเดินทางได้ไม่สะดวกเท่าที่ควร
6. เป็นธุรกิจที่ง่ายต่อการถูกลอกเลียนแบบ

โอกาสของสถาบัน (Opportunities)

กระแสความนิยมการมีรูปร่างดีสมส่วนและมีสุขภาพแข็งแรงกำลังมาแรง ไม่เว้นแม้แต่เหล่าดารา นักร้อง นางงาม หรือบุคคลมีชื่อเสียงจากวงการต่างๆก็หันมาให้ความสนใจกันอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการออกกำลังกายด้วยโยคะและมวยไทยที่ส่งผลต่อร่างกายอย่างชัดเจนหากมีการฝึกฝนอย่างสม่ำเสมอ และการฝึกโยคะยังสามารถช่วยบำบัดโรคต่างๆได้อีกด้วย ทั้งทำเลที่ตั้งของสถาบันอยู่ในย่านที่ยังไม่มีสถาบันโยคะหรือมวยไทยมากนัก การที่นำทั้ง 2 ศาสตร์มารวมไว้ในที่เดียวกันย่อมเป็นทางเลือกที่น่าสนใจแก่ผู้บริโภค

ภัยคุกคามของสถาบัน (Threats)

ความต้องการที่หลากหลายและเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลาของผู้บริโภคถือเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ และจากการที่เทคโนโลยีต่างๆมีการพัฒนามากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงข้อมูลการออกกำลังกายได้ง่ายผ่านช่องทางต่างๆ ประกอบกับสภาพเศรษฐกิจที่ไม่ค่อยดีนัก จึงอาจทำให้กลุ่มเป้าหมายระมัดระวังการใช้จ่ายและไม่เล็งเห็นความจำเป็นที่จะต้องออกไปใช้บริการสถาบันที่อยู่นอกบ้าน

การวิเคราะห์ TOWS Matrix

การวิเคราะห์ TOWS Matrix คือการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างจุดแข็งกับโอกาส จุดแข็งกับอุปสรรค จุดอ่อนกับโอกาส และจุดอ่อนกับอุปสรรค ซึ่งผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์จะก่อให้เกิดกลยุทธ์ ซึ่งจะนำไปสู่แนวทางการบริหารธุรกิจต่อไป โดยแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

1. กลยุทธ์เชิงรุก (SO Strategy)

ด้วยกระแสความนิยมที่กำลังมาแรงและเป็นธุรกิจที่ยังไม่มีที่ใดทำการตลาดอย่างจริงจัง จึงเน้นประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างทัศนคติและความเข้าใจที่ดีต่อการฝึกโยคะควบคู่กับมวยไทย รวมไปถึงผลลัพธ์ของการฝึกอย่างต่อเนื่องและมีการให้บริการด้วยมาตรฐานที่ดีเยี่ยมในสถานที่ที่เพียบพร้อม

2. กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST Strategy)

มีการส่งเสริมและแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการมีสุขภาพที่ดีจากการฝึกโยคะและมวยไทย ผลที่เกิดขึ้นจริงกับร่างกายที่ผ่านการฝึกอย่างสม่ำเสมอเพื่อสร้างแรงจูงใจในการดูแลรักษาสุขภาพอย่างต่อเนื่อง การที่กลุ่มเป้าหมายได้สิ่งที่คุ้มค่าแก่เงินที่เสียไป และอาจมีการจดลิขสิทธิ์หลักสูตรการสอนที่คิดค้นขึ้น เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบหรือนำไปใช้ในเชิงพาณิชย์

3. กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO Strategy)

มีการประชาสัมพันธ์ในหลายช่องทาง เช่น รายการโทรทัศน์ Facebook Instagram หรือผ่านบุคคลที่มีชื่อเสียง เป็นต้น เพื่อให้หลักสูตรและสถาบันเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย เพื่อดึงดูดกลุ่มเป้าหมายให้ได้มาลองใช้บริการจนกลายเป็นลูกค้าประจำ และเกิดการบอกต่อ

4. กลยุทธ์เชิงรับ (WT Strategy)

ปรึกษากับผู้ฝึกสอนในการคิดค้นหลักสูตรใหม่ที่น่าสนใจอยู่เสมอ เพื่อกระตุ้นความอยากรและความสนใจที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ของกลุ่มเป้าหมาย และยังคงรักษามาตรฐานความมีคุณภาพในทุกๆด้านเอาไว้ได้เป็นอย่างดี

การเลือกและการกำหนดกลยุทธ์

ในโลกของธุรกิจมีความสลับซับซ้อนและมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ธุรกิจจะต้องปรับตัวให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงนั้น หากผู้บริหารขาดความชำนาญในการกำหนดกลยุทธ์และการปฏิบัติตามกลยุทธ์ จะส่งผลให้ธุรกิจไม่สามารถต่อสู้กับคู่แข่งได้ ดังนั้นในการบริหารงานจึงควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับความรับผิดชอบในการกำหนดกลยุทธ์และกระบวนการวางแผนกลยุทธ์เป็นอย่างมาก

จึงเป็นที่มาของกลยุทธ์ที่ผู้วิจัยเลือกใช้ในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

กลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate Level Strategy)

1. กลยุทธ์การสื่อสารภายในองค์กร ผู้วิจัยได้เลือกใช้การสื่อสารทั้ง 2 แบบ ได้แก่ การติดต่อสื่อสารจากบนสู่ล่าง (Downward Communication) และการติดต่อสื่อสารจากล่างสู่บน (Upward Communication) โดยนำมาใช้ร่วมกันอย่างเหมาะสมตามแต่ละเนื้อหาของงาน เพื่อสร้างความเข้าใจที่ตรงกันระหว่างทุกคนในองค์กร ทั้งนี้กิจการมีโครงสร้างองค์กรที่ไม่ซับซ้อน ทำให้สามารถพูดคุยแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะต่อกันได้ง่าย ก่อให้เกิดทัศนคติที่ต่อการทำงานร่วมกัน

2. กลยุทธ์การเจริญเติบโต (Growth Strategy) ที่จัดทำขึ้นเพื่อเพิ่มยอดขายและกำไร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงระหว่างที่ธุรกิจอยู่ในขั้นที่กำลังขยายตัว ต้องประคับประคองธุรกิจให้ดำเนินกิจการต่อไปได้และเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง เน้นการลดค่าใช้จ่ายทั้งทางด้านการเงินและการบริหารจัดการที่ไม่จำเป็นเพื่อให้เกิดกำไรสูงสุดแก่กิจการ

3. กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development Strategy) จะต้องคำนึงถึง 2 สิ่งนี้ควบคู่กันเสมอ นั่นก็คือ ผลิตภัณฑ์ (Product) และตลาด (Market) ในการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นนั้นเพื่อให้เกิดความก้าวหน้า โดยผู้ประกอบการต้องเปลี่ยนแปลงทัศนคติในการมองเรื่องต่างๆและต้องให้ความสำคัญกับข้อมูลกลุ่มเป้าหมายเป็นสำคัญ ต้องมีการประเมินสถานการณ์จากทั้งตลาดเก่าและตลาดใหม่ของสถาบันอย่างถูกต้องและเป็นธรรม ซึ่งจะนำไปสู่การขยายตัวทางธุรกิจต่อไป

4. กลยุทธ์การพัฒนาตลาด (Market Development Strategy) เป็นกลยุทธ์ที่นำมาใช้เพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่กิจการ โดยใช้ผลิตภัณฑ์เดิมในตลาดใหม่ เป็นการขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ในพื้นที่ใหม่ เพื่อให้เกิดการขยายสาขาออกไปตามภูมิภาคต่างๆ

กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Level Strategy)

เป็นกลยุทธ์ที่กิจการใช้เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งในในตลาดหรืออุตสาหกรรมที่ดำเนินธุรกิจอยู่โดยตรง จากการนำทรัพยากรและความสามารถพิเศษของกิจการมาทำให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

1. ข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage) หรือการสร้างแตกต่างให้เหนือกว่าคู่แข่ง (Competitive Differentiation) มุ่งเน้นที่การสร้างสรรค์หลักสูตรการเรียนการสอนและการบริการที่เป็นเอกลักษณ์เพื่อให้เป็นที่จดจำแก่ผู้บริโภค

2. การตอบสนองอย่างรวดเร็ว (Quick Response) คือการเร็วในการทำผลิตภัณฑ์ใหม่ พัฒนาผลิตภัณฑ์ และการตัดสินใจที่รวดเร็วซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อลูกค้า การตอบสนองอย่างรวดเร็วแสดงให้เห็นถึงการมีความยืดหยุ่นขององค์กรที่พร้อมปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลง ทั้งยังส่งผลไปถึงการสร้างแตกต่าง ก่อให้เกิดผลดีในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ให้ดีขึ้น การทำตามความต้องการของลูกค้าและการตอบคำถามของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ทำให้สามารถตั้งราคาได้สูงกว่า โดยที่ลูกค้าสามารถยอมรับได้

กลยุทธ์ระดับปฏิบัติการ (Functional Level Strategy)

1. การตลาด (Marketing) มีการทำการตลาดโดยคำนึงถึงความต้องการและความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมายเป็นหลักผ่านสื่อมีเดีย อาทิ โทรทัศน์ สื่อออนไลน์ โดยใช้ต้นทุนที่เหมาะสม และสามารถเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์ได้ตลอดเวลา

2. การปฏิบัติการ (Operation) สถาบันโยคะและมวยไทยเป็นสถานที่ขายบริการอย่างหนึ่ง ดังนั้นจะต้องมีความสม่ำเสมอในการให้บริการ และมีความรวดเร็วในการปรับเข้าหาความต้องการของลูกค้าได้ ทุกฝ่ายในองค์กรเต็มใจและมีความจริงใจในการให้บริการ

3. การบัญชี (Accounting) มีการดูแลและจัดทำงบประมาณค่าใช้จ่ายต่างๆภายในกิจการ เพื่อง่ายแก่การตรวจสอบและใช้เป็นแนวทางในการวางแผนดำเนินกิจการต่อไป

4. การบริหารงานบุคคล (Human Resource Management) มีการจัดหาบุคลากรที่เหมาะสมและสอดคล้องกับวิสัยทัศน์ขององค์กร พร้อมทั้งฝึกอบรมให้เกิดความรู้ความเชี่ยวชาญในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย และจัดสรรคนให้เหมาะสมกับลักษณะงาน

5.8 กลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจ

กลยุทธ์ระยะเริ่มต้น (ภายในระยะเวลา 1 ปี)

เป้าหมาย คือ การสร้างความไว้วางใจให้กับกลุ่มเป้าหมายในเรื่องหลักสูตรการเรียนการสอน ครูผู้ฝึกสอน และสถานที่ที่มีความเหมาะสมแก่การฝึก พร้อมทั้งประชาสัมพันธ์จุดเด่นของการฝึกโยคะมวยไทยให้เป็นที่รู้จัก

กลยุทธ์ด้านการเติบโต คือ การจัดหาคณากรที่มีความเชี่ยวชาญในศาสตร์โยคะและมวยไทยอย่างลึกซึ้ง ได้รับการรับรองและการอบรมการสอนจากสถาบันที่เชื่อถือได้เพื่อให้ผู้ใช้บริการได้รับประโยชน์สูงสุด

กลยุทธ์ระยะกลาง (ภายในระยะเวลา 3 - 6 ปี)

เป้าหมาย คือ การสร้างความเชื่อมั่นในบริการด้านต่างๆของสถาบัน สามารถตอบสนองความต้องการกลุ่มเป้าหมายได้อย่างครบถ้วน และขยายกลุ่มเป้าหมายให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น

กลยุทธ์ด้านการเติบโต คือ มีการคิดค้น พัฒนา และสร้างสรรค์หลักสูตรการเรียนการสอนให้มีความหลากหลายมากขึ้น เพื่อเพิ่มความน่าสนใจและดึงดูดให้คนเข้ามาใช้บริการ ขณะเดียวกันก็ยังคงรักษามาตรฐานที่ดีอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายไว้วางใจ มีความเชื่อมั่นในสถาบันจนเกิดการบอกต่อในที่สุด

กลยุทธ์ระยะยาว (ภายในเวลา 7 - 10 ปี)

เป้าหมาย คือ มองหาช่องทางขยายสาขาไปยังพื้นที่ใหม่ให้ครอบคลุมความต้องการ และเพิ่มช่องทางการหารายได้ อาทิ ผลิตผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการออกกำลังกายจำหน่ายจำหน่ายอาหารเพื่อสุขภาพ หรือผลิตอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับโยคะและมวยไทยภายใต้ตราสินค้าของสถาบัน

กลยุทธ์ด้านการเติบโต คือ เมื่อมีการขยายสาขาหรือเพิ่มผลิตภัณฑ์มาจำหน่ายภายในสถาบัน จะต้องมีการบริหารจัดการและการจัดทำบัญชีที่รัดกุม มีระบบระเบียบ ควบคุมการจัดซื้อ และพยายามลดต้นทุน ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น เพื่อให้กิจการมีกำไรสูงสุด

บทที่ 6

งบการเงิน

ในบทนี้เป็นเรื่องของแผนการเงิน (Financial Plan) ของสถาบันโยคะและมวยไทย (Yoga and Muay Thai Academy) หลังจากได้ศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกที่ส่งผลต่อการประสบความสำเร็จของสถาบัน การกำหนดกลยุทธ์ การวางแผนการดำเนินงาน การวางแผนทางการเงิน การตลาด และรวบรวมข้อมูลจากการทำวิจัยเพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคในธุรกิจ ซึ่งก็คือ ผู้ฝึกโยคะและผู้มวยไทย ผู้วิจัยจึงได้จัดทำแผนการเงินเพื่อประเมินถึงสภาพคล่อง ความสามารถในการทำกำไร การบริหารเงินลงทุน และวิเคราะห์ผลตอบแทนของสถาบัน ในบทนี้จึงเป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งของแผนธุรกิจ โดยจะมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 6.1 วัตถุประสงค์ทางการเงิน
- 6.2 การประมาณเงินลงทุน
- 6.3 การวิเคราะห์การได้มาของเงินลงทุน
- 6.4 การประมาณยอดขาย
- 6.5 การประมาณต้นทุนการผลิต
- 6.6 การประมาณค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร
- 6.7 ประมาณการงบการเงิน
- 6.8 ข้อสมมติฐานในการวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ

6.1 วัตถุประสงค์ทางการเงิน

ในการจัดทำแผนการเงินของสถาบันโยคะและมวยไทย (Yoga and Muay Thai Academy) มีสมมติฐานทางการเงิน ดังนี้

สถาบันจะสามารถดำเนินกิจการได้อย่างต่อเนื่อง (Going Concern) กล่าวคือ มีการดำเนินกิจการต่อไปในอนาคตได้โดยไม่ประสบปัญหาทางการเงิน อันมีผลต่อสถานะล้มละลาย ควบรวมกิจการ หรือการขายกิจการ เป็นต้น ดังนั้น สถาบันควรมีสภาพคล่องและมีอัตราผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนของเงินลงทุนถ่วงเฉลี่ย (Weighted Average Cost of Capital) จากเจ้าหนี้ธนาคารและส่วนของผู้ถือหุ้น สำหรับอัตราผลตอบแทนสำหรับผู้ถือหุ้นเท่ากับ 35% ต่อปี ทั้งยังสามารถชำระคืนการกู้ยืมจากธนาคาร และมีการจ่ายเงินปันผลได้ทุกปีที่สถาบันมีความสามารถในการทำกำไร สถาบันสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงมีผลกำไรสะสมเพียงพอต่อการลงทุนเพื่อขยายสถาบันเพิ่มเติมต่อไปในอนาคต

6.2 การประมาณเงินลงทุน

6.2.1 สถานที่ตั้งโครงการ

สถานที่ตั้งโครงการ Yoga and Muay Thai Academy ใช้การเช่าชั้นลอย 2 ชั้นภายในสนามเบดมินตันศิริกาญจนา (สนามเขียวลากดิน) ซึ่งอยู่บนถนนกาญจนาภิเษก ด้วยเนื้อที่ทั้งหมด 300 ตารางเมตร แบ่งออกเป็นชั้นละ 150 ตารางเมตร จากการสอบถามอัตราค่าเช่าสถานที่เท่ากับ 150 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน รวมเป็นมูลค่า 45,000 บาทต่อเดือน หรือ 540,000 บาทต่อปี และเงินประกันสถานที่ทางเจ้าของจะคืนให้เมื่อมีการย้ายออก 225,000 บาทหรือคิดเป็น 5 เท่าของค่าเช่าสถานที่

6.2.2 การออกแบบและตกแต่งสถานที่

สถาบันโยคะและมวยไทย (Yoga and Muay Thai Academy) กำหนดกลยุทธ์โดยการมุ่งเน้นไปยังกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้มีศักยภาพทางการเงิน มีอำนาจการตัดสินใจซื้อได้ด้วยตนเอง อาทากลุ่มคนวัยทำงาน เจ้าของกิจการ เป็นต้น ทางโครงการจึงลงทุนในด้านการออกแบบและตกแต่งสถานที่ให้เรียบง่ายและดูดี ดังนั้น ค่าใช้จ่ายในการออกแบบและตกแต่งสถานที่ที่ตีราคาจริงจากนักออกแบบภายในเท่ากับ 10,000 บาทต่อตารางเมตร บวกเพิ่มค่าใช้จ่ายจากข้อผิดพลาด 20% ดังนั้น การออกแบบและการตกแต่งสถานที่จึงมีมูลค่าเท่ากับ 3,600,000 บาท (300 ตร.ม. x 10,000 บาท/ตร.ม.) + 20%

6.2.3 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการบริการ

ตาราง 6.1: แสดงมูลค่าอุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการบริการ

ประเภทอุปกรณ์และเครื่องมือ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	รวม (บาท)
อุปกรณ์มวย		361,700	361,700
อุปกรณ์โยคะ		228,000	228,000
ตุ๊กตน้ำดื่มบริการลูกค้า	1	5,900	5,900
ไดร์เป่าผม	6	1,790	10,740
รวม			631,540

6.2.4 อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน

ตารางที่ 6.2: แสดงมูลค่าอุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน

อุปกรณ์	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	รวม (บาท)
ชุดโต๊ะสนง.พร้อมเก้าอี้	2	5,900	11,800
เฟอร์นิเจอร์อื่นๆ (เก้าอี้ โซฟา)	8	6,980	55,840
โครงเหล็ก/ตะกร้าลวด	2	790	1,580
ตู้ลิ้นชักเกอร์แบบคีย์การ์ด	10	9,000	90,000
คอมพิวเตอร์ DELL	2	19,900	39,800
เครื่องปริ้นเตอร์ HP Deskjet Ink Advantage 2645	2	2,450	4,900
โทรศัพท์ Combo Siemens Gigaset A590	1	2,290	2,290
เครื่องปรับอากาศ	12	35,000	420,000
โปรแกรมบริหารงานระบบสมาชิก (Aristo Fitness)	1	18,000	18,000
เครื่องอ่านบาร์โค้ด	1	5,900	5,900
เครื่องพิมพ์บัตร MAGICARD Pronto	1	59,500	59,500
บัตรแบบมีบาร์โค้ด	1,000	16	16,000
รวม			725,610

หลักจากได้คาดการณ์เงินลงทุนเบื้องต้นจากสิ่งที่จำเป็นต้องคำนึงถึงของสถาบันโยคะและมวยไทย (Yoga and Muay Thai Academy) สามารถสรุปการประมาณการเงินลงทุนได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 6.3: แสดงการประมาณการเงินลงทุน

รายการ	รวม	แหล่งที่มา
		ส่วนของเจ้าของ
สินทรัพย์ถาวร		
เครื่องตกแต่ง	5,400,000	
อุปกรณ์บริการลูกค้า	631,540	
อุปกรณ์สำนักงาน	725,610	
รวมสินทรัพย์ถาวร	6,757,150	6,757,150
เงินประกันก่อนเริ่มดำเนินงาน		
เงินประกันสถานที่	225,000	
ค่าจดทะเบียน	3,500	
ระบบไฟฟ้า	30,000	
ระบบน้ำประปา	5,000	
ระบบโทรศัพท์	2,000	
ระบบอินเทอร์เน็ต	2,000	
รวมค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน	267,500	267,500
รวมเงินลงทุนเริ่มต้น	7,024,650	7,024,650

ค่าจดทะเบียนจัดตั้งสถาบัน

การจดทะเบียนเป็นโรงเรียนเอกชนนอกระบบต้องเสียค่าธรรมเนียมคำร้อง 500 บาท และเมื่อได้รับใบอนุญาตต้องชำระค่าธรรมเนียมใบอนุญาต 3,000 บาท

6.3 การวิเคราะห์การได้มาของเงินลงทุน

การประมาณการลงทุนในหัวข้อที่ผ่านมาจากสถานที่ตั้งสถาบัน การออกแบบและตกแต่งสถานที่ อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการบริการ อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน และค่าจดทะเบียนจัดตั้งโรงเรียนเอกชนนอกระบบ สามารถประมาณเงินลงทุนทั้งหมดได้เป็นจำนวนเงินเท่ากับ 7,024,650 บาท โดยแบ่งที่มาของแหล่งเงินทุนเป็น 2 ส่วน คือ การลงทุนของกลุ่มของเจ้าของ 12,000,000 บาท และการกู้ยืมจากธนาคาร 3,000,000 บาท คิดเป็นสัดส่วน 80% และ 20% ตามลำดับ ทั้งนี้

แหล่งที่มาของเงินทุนมีความคาดหวังผลตอบแทนจากการลงทุน โดยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7.875 ต่อปี อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารกรุงเทพ ประเภทอัตราดอกเบี้ยลูกค้ารายย่อยชั้นดี (Minimum Retail Rate: MRR) และสำหรับเงินทุนของเจ้าต้องการผลตอบแทนเฉลี่ยปีละ 35% ดังจะเห็นได้จากตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 6.4: แสดงสัดส่วนเงินลงทุนและอัตราผลตอบแทนที่คาดหวัง

ประเภทการลงทุน	%สัดส่วนการลงทุน	สัดส่วนการลงทุน	อัตราผลตอบแทนที่คาดหวัง
ส่วนของผู้ถือหุ้น	80%	12,000,000	35%
เงินกู้ยืม	20%	3,000,000	7.875%
รวม	100%	15,000,000	

6.4 การประมาณการยอดขาย

สถาบันโยคะและมวยไทย (Yoga and Muay Thai Academy) ให้บริการด้านโยคะและมวยไทย รวมถึงมีอุปกรณ์ที่จำเป็นต่อการฝึก ห้องรับรอง ห้องอาบน้ำ ห้องนั่งและอุปกรณ์อำนวยความสะดวกต่างๆไว้ให้บริการ ซึ่งจะแบ่งกลุ่มรายได้ออกเป็น 2 ลักษณะ ดังต่อไปนี้

1. ค่าบริการแบบคิดตามจำนวนครั้ง คือ 1 ครั้ง เท่ากับ 700 บาท 50 ครั้ง เท่ากับ 25,000 บาท เฉลี่ยครั้งละ 500 บาท และ 100 ครั้ง เท่ากับ 40,000 บาท เฉลี่ยครั้งละ 400 บาท โดยสามารถใช้บริการได้ทั้งโยคะและมวยไทย

ตารางที่ 6.5: แสดงอัตราค่าบริการโยคะและมวยไทยแบบจำนวนครั้ง (Coupon Sessions)

รายการ	ราคา
1 ครั้ง	700
50 ครั้ง	25,000
100 ครั้ง	40,000

2. ค่าบริการแบบไม่จำกัดจำนวนครั้ง คือ สามารถใช้บริการได้แบบไม่จำกัดครั้ง ภายในระยะเวลา 1 เดือน เท่ากับ 4,000 บาท และแบบไม่จำกัดครั้งภายในระยะเวลา 12 เดือน เท่ากับ 42,000 บาท เฉลี่ยเดือนละ 3,500 บาท โดยสามารถใช้บริการได้ทั้งโยคะและมวยไทยเช่นกัน

ตารางที่ 6.6: แสดงอัตราค่าบริการโยคะและมวยไทยแบบไม่จำกัด (Unlimited Packages)

รายการ	ราคา
1 เดือน	4,000
12 เดือน	42,000

การวิเคราะห์เชิงสถานการณ์สมมติฐานความเป็นไปได้ทางรายได้จะแบ่งเป็น 3 กรณี ประกอบด้วย กรณีสถานการณ์ดีเยี่ยม (Best Case) กรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด (Most Likely Case) และกรณีสถานการณ์แย่ (Worst Case) ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 6.7: ประมาณการรายได้กรณีดีเยี่ยม (Best Case) สำหรับปีที่ 1

ประเภทของบริการ	ค่าบริการ (บาท/คน)	ประมาณจำนวน ลูกค้า	มูลค่าการบริการ (บาท/เดือน)	มูลค่าการบริการ (บาท/ปี)
Coupon Sessions				
1 ครั้ง	700	20	14,000	168,800
50 ครั้ง	25,000	15	375,000	4,500,000
100 ครั้ง	40,000	20	800,000	9,600,000
Unlimited Packages				
1 เดือน	4,000	10	40,000	480,000
12 เดือน	42,000	27	1,134,000	13,608,000
กิจกรรมเสริม (Workshop, Event)				2,000,000
รวมรายได้		92	2,363,000	30,356,000

ตารางที่ 6.8: ประมาณการรายได้กรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด (Most Likely Case) สำหรับปีที่ 1

ประเภทของบริการ	ค่าบริการ (บาท / คน)	ประมาณจำนวน ลูกค้า	มูลค่าการบริการ (บาท/เดือน)	มูลค่าการบริการ (บาท/ปี)
Coupon Sessions				
1 ครั้ง	700	17	11,900	142,800
50 ครั้ง	25,000	6	150,000	1,800,000
100 ครั้ง	40,000	18	720,000	8,640,000
Unlimited Packages				
1 เดือน	4,000	5	20,000	240,000
12 เดือน	42,000	20	840,000	10,080,000
กิจกรรมเสริม (Workshop, Event)				2,000,000
รวมรายได้		66	1,741,900	22,902,800

ตารางที่ 6.9: ประมาณการรายได้กรณีย่ำแย่ (Worst Case) สำหรับปีที่ 1

ประเภทของบริการ	ค่าบริการ (บาท / คน)	ประมาณจำนวน ลูกค้า	มูลค่าการบริการ (บาท/เดือน)	มูลค่าการบริการ (บาท/ปี)
Coupon Sessions				
1 ครั้ง	700	15	10,500	126,000
50 ครั้ง	25,000	5	125,000	1,500,000
100 ครั้ง	40,000	15	600,000	7,200,000
Unlimited Packages				
1 เดือน	40,000	3	12,000	144,000
12 เดือน	42,000	18	756,000	9,072,000
กิจกรรมเสริม (Workshop, Event)				2,000,000
รวมรายได้		56	1,503,500	18,042,000

ประมาณการรายได้สำหรับปีที่ 1 จะถูกนำไปคาดการณ์รายได้สำหรับปีที่ 2 ถึงปีที่ 5 โดยประเมินจากอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วของกลุ่มธุรกิจสตูดิโอโยคะและมวยไทย รวมไปถึงศูนย์ออกกำลังกายและฟิตเนสเซ็นเตอร์ต่างๆที่มีการสอนทั้งโยคะและมวยไทย ทั้งยังเกิดผู้ประกอบการรายย่อยระดับเอสเอ็มอีที่เริ่มต้นจากความรักในทั้ง 2 ศาสตร์นี้และฝึกฝนจนสามารถเป็นผู้ฝึกสอน หรือมีการผันตัวมาเป็นผู้ประกอบการเอง ทำให้มีแนวโน้มว่าธุรกิจลักษณะนี้จะเกิดขึ้นอีกเป็นจำนวนมาก ดังนั้นสถาบันจึงได้ประเมินอัตราการเติบโตสำหรับกรณีสถานการณ์ดีเยี่ยม (Best Case) กรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด (Most Likely Case) และกรณีสถานการณ์แย่ (Worst Case) ดังนี้

ตารางที่ 6.10: ประมาณการรายได้สำหรับปีที่ 1 - ปีที่ 5

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กรณีดีเยี่ยม	30,356,000	31,886,100	32,789,902	33,697,981	35,144,805
กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด	22,902,800	24,792,840	25,895,069	27,004,885	31,357,790
กรณีแย่	20,084,000	21,950,720	23,200,026	24,457,084	25,375,403

6.5 การประมาณต้นทุนการผลิต

สถาบันโยคะและมวยไทย (Yoga and Muay Thai Academy) เป็นสถานให้บริการฝึกสอนโยคะและมวยไทย ทำให้มีโครงสร้างต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ไม่มีความซับซ้อนมากนัก ซึ่งรายจ่ายของสถาบันประกอบไปด้วย ค่าเช่าสถานที่ ค่าเสื่อมราคาการตกแต่งสถานที่ ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ในการให้บริการลูกค้า ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์สำนักงาน เงินเดือนพนักงาน สวัสดิการพนักงาน ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการตลาด ค่าสาธารณูปโภค เป็นต้น ซึ่งสามารถกำหนดรายละเอียดได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 6.11: ประมาณการต้นทุนการผลิต

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนค่าใช้จ่ายการจัดกิจกรรม	2,000,000	3,000,000	3,750,000	4,500,000	4,950,000
ต้นทุนค่าผู้ฝึกสอนโยคะต่อปี	3,780,000	3,893,400	4,010,202	4,130,508	4,254,423
ต้นทุนค่าผู้ฝึกสอนมวยต่อปี	3,780,000	3,893,400	4,010,202	4,130,508	4,254,423
รวมต้นทุนต่อปี	9,560,000	10,786,800	11,770,404	12,761,016	13,458,847

6.6 การประมาณค่าใช้จ่ายในการบริหารและการดำเนินงาน

ตารางที่ 6.12: ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหาร

เงินเดือนพนักงาน (เพิ่มขึ้นปีละ 3%)	ต่อเดือน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ผู้จัดการ	26,000	312,000	321,360	331,001	340,931	351,159
เจ้าหน้าที่การตลาด	22,000	264,000	271,920	280,078	288,480	297,134
พนักงานบัญชี	15,000	180,000	185,400	190,962	196,691	202,592
พนักงานต้อนรับ 2 คน	15,000	360,000	370,800	381,924	393,382	405,183
แม่บ้าน 3 คน	10,000	360,000	370,800	381,924	393,382	405,183
สวัสดิการพนักงาน	25,000	300,000	309,000	318,270	327,818	337,655
รวมเงินเดือนพนักงาน		1,776,000	1,829,280	1,884,158	1,940,683	1,998,904

ตารางที่ 6.13: ประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ต้นทุนคงที่	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าสถานที่	540,000	540,000	540,000	540,000	540,000
ค่าสาธารณูปโภค (เพิ่มขึ้น 5% ทุกปี)	840,000	882,000	926,100	972,405	1,021,025
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ (เพิ่มขึ้น 5% ทุกปี)	2,400,300	2,520,300	2,646,300	2,778,600	2,917,515
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ (เพิ่มขึ้น 5% ทุกปี)	60,000	63,000	66,150	69,458	72,930
ค่าเสื่อมราคา	174,650	174,650	174,650	174,650	174,650
รวมต้นทุนคงที่	4,014,950	4,179,950	4,353,200	4,535,113	4,726,121

6.7 ประเมินการงบการเงิน

การประมาณการงบการเงินจะเริ่มต้นจากการทำงบกำไรขาดทุนของสถาบันก่อน เพื่อที่จะคาดการณ์ความสามารถในการทำกำไรของสถาบันเป็นระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า โดยมี 3 แนวทาง คือ กรณีดีเยี่ยม (Best Case) กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด (Most Likely Case) และกรณีแย่ (Worst Case)



ตาราง 6.14: งบกำไรขาดทุน - กรณีดีเยี่ยม สำหรับปีที่ 1 - 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกำไรขาดทุน - กรณีดีเยี่ยม
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้จากการดำเนินงาน					
รายได้ Coupon 1 ครั้ง	168,000	176,400	185,220	194,481	204,205
รายได้ Coupons 50 ครั้ง	4,500,000	4,503,700	4,506,000	4,510,000	5,402,900
รายได้ Coupons 100 ครั้ง	9,600,000	9,606,000	9,611,900	9,618,500	9,624,900
รายได้ Package 1 เดือน	480,000	486,000	491,900	498,500	504,900
รายได้ Packages 12 เดือน	13,608,000	13,614,000	13,619,900	13,626,500	13,632,900
รายได้จากการจัดกิจกรรม	2,000,000	3,500,000	4,375,000	5,250,000	5,775,000
รวมรายได้	30,356,000	31,886,100	32,789,920	33,697,981	35,144,805
ต้นทุนการผลิต					
ค่าใช้จ่ายค่าผู้ฝึกสอนโยคะ	3,780,000	3,893,400	4,010,202	4,130,508	4,254,423
ค่าใช้จ่ายค่าครูมวย	3,780,000	3,893,400	4,010,202	4,130,508	4,254,423
ค่าใช้จ่ายจากการจัดกิจกรรม	2,000,000	3,000,000	3,750,000	4,500,000	4,950,000
รวมต้นทุนการผลิต	9,560,000	10,786,800	11,770,404	12,761,016	13,458,847
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
ค่าจ้างเงินเดือนและสวัสดิการ	1,776,000	1,829,280	1,884,158	1,940,683	1,998,904
ค่าเช่าที่	540,000	540,000	540,000	540,000	540,000
ค่าสาธารณูปโภค	840,000	882,000	926,100	972,405	1,021,025
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ	60,000	63,000	66,150	69,458	72,930

(ตารางมีต่อ)

ตาราง 6.14 (ต่อ): งบกำไรขาดทุน - กรณีดีเยี่ยม สำหรับปีที่ 1 – 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกำไรขาดทุน - กรณีดีเยี่ยม
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเสื่อมราคา	10,624,600	11,160,135	13,115,968	13,479,192	14,057,922
ค่าเสื่อมราคา	174,650	174,650	174,650	174,650	174,650
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	14,015,250	14,649,065	16,707,026	17,176,388	17,865,431
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)	6,780,750	6,450,235	4,312,490	3,760,577	3,820,527
ดอกเบี้ยจ่าย	236,250	189,000	141,750	94,500	47,250
กำไรก่อนหักภาษี (EBT)	6,544,500	6,261,235	4,170,740	3,666,077	3,773,277
ภาษีเงินได้ (20%)	0	0	0	0	0
กำไรสุทธิ	6,544,500	6,261,235	4,170,740	3,666,077	3,773,277
จ่ายเงินปันผล 10%	0	626,124	417,074	366,608	377,328

ตาราง 6.15: งบกำไรขาดทุน - กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด สำหรับปีที่ 1 - 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกำไรขาดทุน - กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้จากการดำเนินงาน					
รายได้ Coupon 1 ครั้ง	142,800	149,940	157,437	165,309	173,574
รายได้ Coupons 50 ครั้ง	1,800,000	1,803,700	1,806,000	1,810,000	5,402,900
รายได้ Coupons 100 ครั้ง	8,640,000	8,812,800	8,818,700	8,825,300	8,831,700
รายได้ Package 1 เดือน	240,000	244,800	250,700	257,300	263,700
รายได้ Packages 12 เดือน	10,080,000	10,281,600	10,487,232	10,696,977	10,910,916
รายได้จากการจัดกิจกรรม	2,000,000	3,500,000	4,375,000	5,250,000	5,775,000
รวมรายได้	22,902,800	24,792,840	25,895,069	27,004,885	31,357,790
ต้นทุนการผลิต					
ค่าใช้จ่ายค่าผู้ฝึกสอนโยคะ	3,780,000	3,893,400	4,010,202	4,130,508	4,254,423
ค่าใช้จ่ายค่าครูมวย	3,780,000	3,893,400	4,010,202	4,130,508	4,254,423
ค่าใช้จ่ายจากการจัดกิจกรรม	2,000,000	3,000,000	3,750,000	4,500,000	4,950,000
รวมต้นทุนการผลิต	9,560,000	10,786,800	11,770,404	12,761,016	13,458,847
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
ค่าจ้างเงินเดือนและสวัสดิการ	1,776,000	1,829,280	1,884,158	1,940,683	1,998,904
ค่าเช่าที่	540,000	540,000	540,000	540,000	540,000
ค่าสาธารณูปโภค	840,000	882,000	926,100	972,405	1,021,025
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ	60,000	63,000	66,150	69,458	72,930

(ตารางมีต่อ)

ตาราง 6.15 (ต่อ): งบกำไรขาดทุน – กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด สำหรับปีที่ 1 - 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกำไรขาดทุน - กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเสื่อมราคา	6,870,840	7,437,852	5,179,014	8,101,466	9,407,337
ค่าเสื่อมราคา	174,650	174,650	174,650	174,650	174,650
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	10,261,490	10,926,782	8,770,072	11,798,662	13,214,846
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)	3,081,310	3,079,258	5,354,593	2,445,208	4,684,098
ดอกเบี้ยจ่าย	236,250	189,000	141,750	94,500	47,250
กำไรก่อนหักภาษี (EBT)	2,845,060	2,890,258	5,212,843	2,350,708	4,636,848
ภาษีเงินได้ (20%)	0	0	0	0	0
กำไรสุทธิ	2,845,060	2,890,258	5,212,843	2,350,708	4,636,848
จ่ายเงินปันผล 10%	0	289,026	521,284	235,071	463,685

ตาราง 6.16: งบกำไรขาดทุน – กรณีย่าแย่ สำหรับปีที่ 1 – 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกำไรขาดทุน - กรณีย่าแย่
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้จากการดำเนินงาน					
รายได้ Coupon 1 ครั้ง	168,000	176,400	185,220	194,481	204,205
รายได้ Coupons 50 ครั้ง	1,500,000	1,530,000	1,560,600	1,591,812	1,623,648
รายได้ Coupons 100 ครั้ง	7,200,000	7,344,000	7,490,880	7,640,698	7,793,512
รายได้ Package 1 เดือน	144,000	146,880	149,818	152,814	159,214
รายได้ Packages 12 ครั้ง	9,072,000	9,253,440	9,438,509	9,627,279	9,819,825
รายได้จากการจัดกิจกรรม	2,000,000	3,500,000	4,375,000	5,250,000	5,775,000
รวมรายได้	20,084,000	21,950,720	23,200,026	24,457,084	25,375,403
ต้นทุนการผลิต					
ค่าใช้จ่ายค่าผู้ฝึกสอนโยคะ	3,780,000	3,893,400	4,010,202	4,130,508	4,254,423
ค่าใช้จ่ายค่าครูมวย	3,780,000	3,893,400	4,010,202	4,130,508	4,254,423
ค่าใช้จ่ายจากการจัดกิจกรรม	2,000,000	3,000,000	3,750,000	4,500,000	4,950,000
รวมต้นทุนการผลิต	9,560,000	10,786,800	11,770,404	12,761,016	13,458,847
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
ค่าจ้างเงินเดือนและสวัสดิการ	1,776,000	1,829,280	1,884,158	1,940,683	1,998,904
ค่าเช่าที่	540,000	540,000	540,000	540,000	540,000
ค่าสาธารณูปโภค	840,000	882,000	926,100	972,405	1,021,025
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ	60,000	36,000	36,000	36,000	36,000

(ตารางมีต่อ)

ตาราง 6.16 (ต่อ): งบกำไรขาดทุน - กรณีย่าแย่ สำหรับปีที่ 1 - 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกำไรขาดทุน - กรณีย่าแย่
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเสื่อมราคา	6,025,200	6,585,216	4,640,005	4,891,417	2,537,540
ค่าเสื่อมราคา	174,650	174,650	174,650	174,650	174,650
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	9,415,850	10,047,146	8,200,913	8,555,155	6,308,119
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)	1,108,150	1,116,774	3,228,709	3,140,912	5,608,438
ดอกเบี้ยจ่าย	236,250	189,000	141,750	94,500	47,250
กำไรก่อนหักภาษี (EBT)	871,900	927,774	3,086,959	3,046,412	5,561,188
ภาษีเงินได้ (20%)	0	0	0	0	0
กำไรสุทธิ	871,900	927,774	3,086,959	3,046,412	5,561,188
จ่ายเงินปันผล 10%	0	0	308,696	304,641	556,119

หลังจากการประมาณงบกำไรขาดทุนจะพบว่าสถาบันมีผลกำไรจากการดำเนินงาน (จากกรณี ดีเยี่ยม) ซึ่งทางผู้วิจัยจะทำการวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไรของสถาบันในส่วนต่อไป งบแสดงฐานะทางการเงินแบบประมาณการนี้ถูกจัดทำขึ้นภายใต้สมมติฐานดังต่อไปนี้

- สถาบันได้จดทะเบียนเป็นโรงเรียนเอกชนนอกระบบ จึงไม่ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล ดังนั้นในงบแสดงฐานะทางการเงินจึงไม่ปรากฏบัญชีภาษีเงินได้

- สถาบันยังไม่มีนโยบายการซื้อขายสินค้าด้วยเงินเชื่อ ดังนั้นงบแสดงฐานะทางการเงินจึงไม่ปรากฏบัญชีลูกหนี้การค้า และเจ้าหนี้การค้า

- กรณีที่มีกำไรจากการดำเนินงาน สถาบันมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลแก่กลุ่มของเจ้าของปี ละ 35% ของกำไรสุทธิตามที่คาดหวัง

สำหรับการประมาณงบแสดงฐานะทางการเงิน ผู้วิจัยมีแนวทางในการจัดทำภายใต้สมมติฐาน กรณีดีเยี่ยม (Best Case) เพียงเท่านั้น โดยทำต่อเนื่องจากงบกำไรขาดทุน แบบกรณีดีเยี่ยม



ตารางที่ 6.17: งบแสดงฐานะทางการเงิน - กรณีดีเยี่ยม สำหรับปีที่ 1 – 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบแสดงฐานะทางการเงิน - กรณีดีเยี่ยม
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสด	15,587,200	20,310,813	24,799,830	29,042,482	35,667,448
เงินประกันสถานที่	225,000	225,000	225,000	225,000	225,000
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	14,962,000	20,171,762	23,500,077	26,374,197	29,344,796
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
อาคาร อุปกรณ์	6,757,150	6,582,500	6,407,850	6,233,200	6,058,550
ค่าเสื่อมราคาสะสม	174,650	174,650	174,650	174,650	174,650
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนสุทธิ	6,582,500	6,407,850	6,233,200	6,058,550	5,883,900
รวมสินทรัพย์ถาวร	6,582,500	6,407,850	6,233,200	6,058,550	5,883,900
รวมสินทรัพย์	21,544,500	26,579,612	29,733,277	32,432,747	35,228,696
หนี้สินและทุน					
หนี้สินหมุนเวียน					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	0	0	0	0	0

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 6.17 (ต่อ): งบแสดงฐานะทางการเงิน - กรณีดีเยี่ยม สำหรับปีที่ 1 – 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบแสดงฐานะทางการเงิน - กรณีดีเยี่ยม
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หนี้สินระยะยาว					
เงินกู้ธนาคาร	3,000,000	2,400,000	1,800,000	1,200,000	600,000
รวมหนี้สิน	3,000,000	2,400,000	1,800,000	1,200,000	600,000
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุนของบริษัท	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000
กำไรสะสม					
กำไรสะสมยกมา	0	6,544,500	12,179,612	15,933,277	19,232,747
กำไรสุทธิ	6,544,500	6,261,235	4,170,740	3,666,077	3,773,277
เงินปันผลจ่าย	0	626,124	417,074	366,608	377,328
กำไรสะสมยกไป	6,544,500	12,179,612	15,933,277	19,232,747	22,628,696
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	18,544,500	24,179,612	27,933,277	31,232,747	34,628,696
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	21,544,500	26,579,612	29,733,277	32,432,747	35,228,696

งบกระแสเงินสด คือ งบแสดงการเปลี่ยนแปลง การได้มาและใช้ไปของเงินสด หรือรายการเทียบเท่าเงินสด ในรอบระยะเวลาบัญชีหนึ่ง ซึ่งงบกระแสเงินสดจะแสดงให้เห็นถึง กระแสเงินไหลเข้า (Cash Inflows) และกระแสเงินไหลออก (Cash Outflows) ของเงินสดหรือรายการเทียบเท่าเงินสด ของสถาบัน โดยการประมาณงบกระแสเงินสด ผู้วิจัยมีแนวทางในการจัดทำภายใต้สมมติฐานกรณีดีเยี่ยม (Best Case) เพียงเท่านั้น



ตารางที่ 6.18: งบกระแสเงินสด – กรณีดีเยี่ยม สำหรับปีที่ 1 – 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกระแสเงินสด - กรณีดีเยี่ยม
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ						
ส่วนของผู้ถือหุ้น	12,000,000					
เงินกู้ระยะยาว	3,000,000					
อัตราดอกเบี้ย	7.875%					
ระยะเวลา	6					
รวมเงินลงทุน	15,000,000					
รายได้						
รายได้ Coupon 1 ครั้ง		168,000	176,400	185,220	194,481	204,205
รายได้ Coupons 50 ครั้ง		4,500,000	4,503,700	4,506,000	4,510,000	5,402,900
รายได้ Coupons 100 ครั้ง		9,600,000	9,606,000	9,611,900	9,618,500	9,624,900

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 6.18 (ต่อ): งบกระแสเงินสด – กรณีติเยียม สำหรับปีที่ 1 – 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกระแสเงินสด - กรณีติเยียม
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้ Package 1 เดือน		480,000	486,000	491,900	498,500	504,900
รายได้ Packages 12 เดือน		13,608,000	13,614,000	13,619,900	13,626,500	13,632,900
รายได้จากการจัดกิจกรรม		2,000,000	3,500,000	4,375,000	5,250,000	5,775,000
รวมรายได้		30,356,000	31,886,100	32,789,920	33,697,981	35,144,805
ค่าใช้จ่าย						
เงินลงทุนในอาคาร อุปกรณ์	-6,757,150					
ค่าเช่าออฟฟิศ	-540,000					
ค่าจ้างเงินเดือนและสวัสดิการ	-1,776,000					
ค่าสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์	-2,400,300					
ค่าวางระบบสารสนเทศ	-39,000					

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 6.18 (ต่อ): งบกระแสเงินสด – กรณีดีเยี่ยม สำหรับปีที่ 1 – 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกระแสเงินสด - กรณีดีเยี่ยม
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายค่าผู้ฝึกสอนโยคะ		3,780,000	3,893,400	4,010,202	4,130,508	4,254,423
ค่าใช้จ่ายค่าครูมวย		3,780,000	3,893,400	4,010,202	4,130,508	4,254,423
ค่าใช้จ่ายจากการจัดกิจกรรม		2,000,000	3,000,000	3,750,000	4,500,000	4,950,000
ค่าจ้างเงินเดือนและสวัสดิการ		1,776,000	1,829,280	1,884,158	1,940,683	1,998,904
ค่าเช่าพื้นที่		540,000	540,000	540,000	540,000	540,000
ค่าสาธารณูปโภค		840,000	882,000	926,100	972,405	1,021,025
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ		60,000	63,000	66,150	69,458	72,930
ค่าเสื่อมราคาประชาสัมพันธ์		10,624,600	11,160,135	13,115,968	13,479,192	14,057,922
จ่ายคืนเงินกู้		600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
รวมค่าใช้จ่าย	-11,512,450	24,000,600	25,861,215	28,902,780	30,362,754	31,749,628

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 6.18 (ต่อ): งบกระแสเงินสด – กรณีดีเยี่ยม สำหรับปีที่ 1 – 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกระแสเงินสด - กรณีดีเยี่ยม
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไร(ขาดทุน) ก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย		6,355,400	6,024,885	3,887,140	3,335,227	3,395,177
ค่าเสื่อมราคา		174,650	174,650	174,650	174,650	174,650
ดอกเบี้ยจ่าย	-236,250	236,250	189,000	141,750	94,500	47,250
ภาษีเงินได้ (20%)		0	0	0	0	0
กระแสเงินสดสุทธิหลังภาษี (ATCF)		6,293,800	6,010,535	3,920,040	3,415,377	3,522,577
กระแสเงินสดสุทธิหลังภาษีของส่วนของผู้ถือหุ้น (EBITDA)	-11,748,700	6,293,800	6,010,535	3,920,040	3,415,377	3,522,577
ทุนดำเนินงาน	15,000,000					
กระแสเงินสดสุทธิหลังภาษีของส่วนของผู้ถือหุ้นสะสม	3,251,300	9,545,100	15,555,635	19,475,675	22,891,052	26,413,629

ตารางที่ 6.19: งบกระแสเงินสด – กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด สำหรับปีที่ 1 – 5

สถาบันโยคะและมวยไทย งบกระแสเงินสด - กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด สำหรับปีที่ 1 - 5						
(หน่วย : บาท)						
รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ						
ส่วนของผู้ถือหุ้น	12,000,000					
เงินกู้ระยะยาว	3,000,000					
อัตราดอกเบี้ย	7.875%					
ระยะเวลา	6					
รวมเงินลงทุน	15,000,000					
รายได้						
รายได้ Coupon 1 ครั้ง		142,800	149,940	157,437	165,309	173,574
รายได้ Coupons 50 ครั้ง		1,800,000	1,803,700	1,806,000	1,810,000	5,402,900
รายได้ Coupons 100 ครั้ง		8,640,000	8,812,800	8,818,700	8,825,300	8,831,700

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 6.19 (ต่อ): งบกระแสเงินสด – กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด สำหรับปีที่ 1 - 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกระแสเงินสด - กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้ Package 1 เดือน		240,000	244,800	250,700	257,300	263,700
รายได้ Packages 12 เดือน		10,080,000	10,281,600	10,487,232	10,696,977	10,910,916
รายได้จากการจัดกิจกรรม		2,000,000	3,500,000	4,375,000	5,250,000	5,775,000
รวมรายได้		22,902,800	24,792,840	25,895,069	27,004,885	31,357,790
ค่าใช้จ่าย						
เงินลงทุนในอาคาร อุปกรณ์	-6,757,150					
ค่าเช่าออฟฟิศ	-540,000					
ค่าจ้างเงินเดือนและสวัสดิการ	-1,776,000					
ค่าสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์	-2,400,300					
ค่าวางระบบสารสนเทศ	-39,000					

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 6.19 (ต่อ): งบกระแสเงินสด – กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด สำหรับปีที่ 1 - 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกระแสเงินสด - กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายค่าผู้ฝึกสอนโยคะ		3,780,000	3,893,400	4,010,202	4,130,508	4,254,423
ค่าใช้จ่ายค่าครูมวย		3,780,000	3,893,400	4,010,202	4,130,508	4,254,423
ค่าใช้จ่ายจากการจัดกิจกรรม		2,000,000	3,000,000	3,750,000	4,500,000	4,950,000
ค่าจ้างเงินเดือนและสวัสดิการ		1,776,000	1,829,280	1,884,158	1,940,683	1,998,904
ค่าเช่าออฟฟิศ		540,000	540,000	540,000	540,000	540,000
ค่าสาธารณูปโภค		840,000	882,000	926,100	972,405	1,021,025
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ		60,000	63,000	66,150	69,458	72,930
ค่าเสื่อมราคาประชาสัมพันธ์		6,870,840	7,437,852	5,179,014	8,101,466	9,407,337
จ่ายคืนเงินกู้		600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
รวมค่าใช้จ่าย	-11,512,450	20,246,840	22,138,932	20,965,826	24,985,028	27,099,043

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 6.19 (ต่อ): งบกระแสเงินสด – กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด สำหรับปีที่ 1 – 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกระแสเงินสด - กรณีที่เป็นไปได้มากที่สุด
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไร(ขาดทุน)ก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย		2,655,960	2,653,908	4,929,243	2,019,858	4,258,748
ค่าเสื่อมราคา		174,650	174,650	174,650	174,650	174,650
ดอกเบี้ยจ่าย	-236,250	236,250	189,000	141,750	94,500	47,250
ภาษีเงินได้ (20%)		0	0	0	0	0
กระแสเงินสดสุทธิหลังภาษี (ATCF)		2,594,360	2,639,558	4,962,143	2,100,008	4,386,148
กระแสเงินสดสุทธิหลังภาษีของส่วนของผู้ถือหุ้น (EBITDA)	-11,748,700	2,594,360	2,639,558	4,962,143	2,100,008	4,386,148
ทุนดำเนินงานกิจการ	15,000,000					
กระแสเงินสดสุทธิหลังภาษีของส่วนของผู้ถือหุ้นสะสม	3,251,300	5,845,660	8,485,218	13,447,361	15,547,368	19,933,516

ตารางที่ 6.20: งบกระแสเงินสด – กรณีย่ำแย่ สำหรับปีที่ 1 – 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกระแสเงินสด - กรณีย่ำแย่
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ						
ส่วนของผู้ถือหุ้น	12,000,000					
เงินกู้ระยะยาว	3,000,000					
อัตราดอกเบี้ย	7.875%					
ระยะเวลา	6					
รวมเงินลงทุน	15,000,000					
รายได้						
รายได้ Coupon 1 ครั้ง		168,000	176,400	185,220	194,481	204,205
รายได้ Coupons 50 ครั้ง		1,500,000	1,530,000	1,560,600	1,591,812	1,623,648
รายได้ Coupons 100 ครั้ง		7,200,000	7,344,000	7,490,880	7,640,698	7,793,512

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 6.20 (ต่อ): งบกระแสเงินสด – กรณีย่าแย้ สำหรับปีที่ 1 – 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกระแสเงินสด - กรณีย่าแย้
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้ Package 1 เดือน		144,000	146,880	149,818	152,814	159,214
รายได้ Packages 12 เดือน		9,072,000	9,253,440	9,438,509	9,627,279	9,819,825
รายได้จากการจัดกิจกรรม		2,000,000	3,500,000	4,375,000	5,250,000	5,775,000
รวมรายได้		20,084,000	21,950,720	23,200,026	24,457,084	25,375,403
ค่าใช้จ่าย						
เงินลงทุนในอาคาร อุปกรณ์	-6,757,150					
ค่าเช่าออฟฟิศ	-540,000					
ค่าจ้างเงินเดือนและสวัสดิการ	-1,776,000					
ค่าสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์	-2,400,300					
ค่าวางระบบสารสนเทศ	-39,000					

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 6.20 (ต่อ): งบกระแสเงินสด – กรณีย่าแย้ สำหรับปีที่ 1 – 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกระแสเงินสด - กรณีย่าแย้
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายค่าผู้ฝึกสอนโยคะ		3,780,000	3,893,400	4,010,202	4,130,508	4,254,423
ค่าใช้จ่ายค่าครูมวย		3,780,000	3,893,400	4,010,202	4,130,508	4,254,423
ค่าใช้จ่ายจากการจัดกิจกรรม		2,000,000	3,000,000	3,750,000	4,500,000	4,950,000
ค่าจ้างเงินเดือนและสวัสดิการ		1,776,000	1,829,280	1,884,158	1,940,683	1,998,904
ค่าเช่าที่		540,000	540,000	540,000	540,000	540,000
ค่าสาธารณูปโภค		840,000	882,000	926,100	972,405	1,021,025
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ		60,000	36,000	36,000	36,000	36,000
ค่าสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์		6,025,200	6,585,216	4,640,005	4,891,417	2,537,540
จ่ายคืนเงินกู้		600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
รวมค่าใช้จ่าย	-11,512,450	19,401,200	21,259,296	20,396,667	21,741,521	20,192,316

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 6.20 (ต่อ): งบกระแสเงินสด – กรณียำแย้ สำหรับปีที่ 1 – 5

สถาบันโยคะและมวยไทย
งบกระแสเงินสด - กรณียำแย้
สำหรับปีที่ 1 - 5

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไร(ขาดทุน)ก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย		682,800	691,424	2,803,359	2,715,562	5,183,088
ค่าเสื่อมราคา		174,650	174,650	174,650	174,650	174,650
ดอกเบี้ยจ่าย	-236,250	236,250	189,000	141,750	94,500	47,250
ภาษีเงินได้ (20%)		0	0	0	0	0
กระแสเงินสดสุทธิหลังภาษี (ATCF)		621,200	677,074	2,836,259	2,795,712	5,310,488
กระแสเงินสดสุทธิหลังภาษีของส่วนของผู้ถือหุ้น (EBITDA)	-11,748,700	621,200	677,074	2,836,259	2,795,712	5,310,488
ทุนดำเนินงาน	15,000,000					
กระแสเงินสดสุทธิหลังภาษีของส่วนของผู้ถือหุ้นสะสม	3,251,300	3,872,500	4,549,574	7,385,833	10,181,545	15,492,033

6.8 การวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ

ตารางที่ 6.21: แสดงรายละเอียดแบบสรุปผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ

Description	Best Case	Most Likely Case	Worst Case
รายได้	35,144,805	31,357,790	25,375,403
กำไรสุทธิ	3,773,377	4,636,848	5,561,188
กระแสเงินสดสุทธิ	3,522,577	4,386,148	5,310,488
Payback Period	1.18	2.31	3.57
NPV	฿11,413,629.00	฿4,933,515.91	฿492,033.22
IRR	33%	12%	1%

- สถานการณ์ที่ผลประกอบการดีเยี่ยม (Best Case) แสดงให้เห็นว่า สถาบันมีสภาพคล่องทางการเงินค่อนข้างสูง ได้รับผลตอบแทนที่ดี โดยเห็นได้จากในตาราง ซึ่งสถาบันมีรายได้ 35,144,805 บาท มีกำไรสุทธิ 3,773,377 บาท มีกระแสเงินสดสุทธิ 3,522,577 บาท มีมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิอยู่ที่ 11,413,629 บาท โดยจะสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 1 ปี 1 เดือน

- สถานการณ์ที่ผลประกอบการเป็นไปได้มากที่สุด (Most Likely Case) แสดงให้เห็นว่าสถาบันมีสภาพคล่องทางการเงินในระดับที่ยอมรับได้ ได้รับผลตอบแทนที่ดี เห็นได้จากในตาราง ซึ่งสถาบันมีรายได้ 31,357,790 บาท มีกำไรสุทธิ 4,636,848 บาท มีกระแสเงินสดสุทธิ 4,386,148 บาท มีมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิอยู่ที่ 4,933,515.91 บาท โดยจะสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 2 ปี 3 เดือน

- สถานการณ์ที่ผลประกอบการแย่ (Worst Case) แสดงให้เห็นว่าสถาบันมีสภาพคล่องทางการเงินในระดับที่ต่ำ ได้รับผลตอบแทนไม่ดีเท่ากับสองสถานการณ์ข้างต้น แต่ยังสามารถยอมรับได้ จะเห็นได้จากในตารางซึ่งสถาบันมีรายได้ 25,375,403 บาท มีกำไรสุทธิ 5,561,188 บาท มีกระแสเงินสดสุทธิ 5,310,488 บาท มีมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิอยู่ที่ 492,033.22 บาท โดยจะสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 3 ปี 5 เดือน

บทที่ 7

สรุปประเด็นปัญหาและข้อเสนอแนะ

7.1 สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ พบว่าเป็นเพศหญิง มีช่วงอายุอยู่ที่ 21 - 30 ปี รองลงมาเป็นช่วงอายุ 31 - 40 ปี และ 41 - 50 ปี สถานภาพส่วนใหญ่ คือ โสด โดยส่วนใหญ่ ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน รองลงมาคือ ธุรกิจส่วนตัว และนักเรียน นักศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือนส่วนใหญ่ คือ 20,001 - 30,000 บาท รองลงมาเป็น 10,001 - 20,000 บาท และ 30,001 - 40,000 บาท เหตุผลของผู้ตอบแบบสอบถามที่เลือกฝึกโยคะส่วนใหญ่ คือ เพื่อเรียนรู้ศาสตร์โยคะ รองลงมาคือ การลดน้ำหนักและ/หรือดูแลรูปร่าง และเพื่อฝึกสมาธิและ/หรือเพื่อการคลายเครียด ด้านมวยไทย เหตุผลที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือก คือ เพื่อมีสุขภาพที่แข็งแรง รองลงมาคือ การลดน้ำหนักและ/หรือการดูแลรูปร่าง และ เพื่อฝึกสมาธิและ/หรือเพื่อการคลายเครียด ซึ่งผู้บริโภคส่วนใหญ่ไม่เคยฝึกโยคะควบคู่กับมวยไทย และมีความคิดเห็นเกี่ยวกับประโยชน์ของโยคะที่มีต่อมวยไทยว่า ช่วยเพิ่มความยืดหยุ่นแก่ร่างกายมากที่สุด รองลงมาคือ ช่วยให้มีสมาธิ และช่วยผ่อนคลายกล้ามเนื้อ

จากการศึกษาข้อมูลและการสัมภาษณ์อย่างไม่เป็นทางการกับผู้เชี่ยวชาญด้านโยคะและด้านมวยไทย พบว่า นักกีฬาที่ออกกำลังกายหรือเล่นกีฬาที่ใช้กำลังมาก จะทำการยืดเหยียดร่างกายหลังการฝึกอย่างสม่ำเสมอ โดยในต่างประเทศมีการยืดเหยียดกันถึงขนาดลักษณะท่าของยิมนาสติกเลยทีเดียว เพื่อให้ร่างกายได้มีการผ่อนคลายกล้ามเนื้อ ลดการล้าของกรดแลคติก และลดอาการบาดเจ็บต่างๆ ซึ่งเป็นสิ่งที่พึงกระทำและเป็นสิ่งที่ทำกันมานานแล้ว

7.2 อภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาวิจัยและจัดทำแผนธุรกิจโครงการสถาบันโยคะและมวยไทย สามารถอภิปรายได้ดังนี้

ในมุมมองของผู้ประกอบการและผู้เชี่ยวชาญด้านโยคะและด้านมวยได้ให้ความคิดเห็นว่า การจะประกอบธุรกิจเกี่ยวกับสถาบันโยคะหรือมวยไทยนั้น ผู้ประกอบการควรจะมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับศาสตร์นี้ก่อน ต้องมีใจรัก และมีความอดทน เพราะกว่าที่จะประสบความสำเร็จนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ต้องอาศัยหลายปัจจัยประกอบกัน โดนการศึกษาในด้านปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการ สถาบันโยคะและมวยไทยนั้น ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ผู้ใช้บริการพึงพอใจการที่ครูฝึกผ่านการฝึกอบรมการสอนอย่างถูกวิธี รองลงมาคือ การมีหลักสูตรที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน และการมีหลักสูตรที่หลากหลาย ด้านราคา พบว่า ผู้ใช้บริการพึงพอใจการแสดงค่าสมาชิกหรือค่าบริการไว้อย่างชัดเจน

รองลงมาคือ ค่าสมาชิกหรือค่าบริการมีความเหมาะสม และมีช่องทางการชำระเงินหลายช่องทาง ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า ท่าเลที่ตั้งที่สะดวกต่อการเดินทางเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุด รองลงมาคือ สถานที่ฝึกอยู่ใกล้ที่พักอาศัยหรือที่ทำงาน และมีที่จอดรถรองรับอย่างเพียงพอ ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า ผู้ใช้บริการอยากให้มีการทดลองเรียนฟรีมากที่สุด รองลงมาคือ การมีส่วนลดหรือสิทธิพิเศษต่างๆ และมีการให้ข้อมูลต่างๆ อย่างครบถ้วน ทันสมัย ด้านบุคลากร พบว่า ผู้ใช้บริการพึงพอใจผู้ฝึกสอนที่มีความเอาใจใส่ อธิบายดี มีความเป็นกันเอง และมีคุณภาพได้รับการรองมากที่สุด รองลงมาคือ พนักงานสามารถแนะนำรายละเอียดได้เป็นอย่างดี และพนักงานมีความเอาใจใส่ในการบริการ มีความยิ้มแย้มแจ่มใส ด้านลักษณะทางกายภาพ พบว่า สถานที่ฝึกที่สะอาด อากาศได้ถ่ายเทได้ดีเป็นปัจจัยสำคัญที่สุด รองลงมาคือ มีห้องรับรอง ห้องน้ำ และมีเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัย ด้านกระบวนการ พบว่า การให้บริการอย่างเท่าเทียมกันสำคัญมากที่สุด รองลงมาคือ มีการแจ้งวิธีปฏิบัติตน ก่อน ระหว่าง และหลังฝึก และมีขั้นตอนการให้บริการอย่างรวดเร็ว เป็นระบบ

7.3 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาวิจัยและจัดทำแผนธุรกิจโครงการจัดตั้งสถาบันโยคะและมวยไทย ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะในการนำผลการศึกษาไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการจัดตั้งสถาบันโยคะและมวยไทย ตลอดจนแนวทางในอนาคต ดังนี้

7.3.1 การเก็บข้อมูลในเชิงปริมาณของกลุ่มตัวอย่าง ควรมีความละเอียดในการตั้งคำถาม และมีการเจาะลึกมากขึ้น เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ชัดเจนแม่นยำ ก่อให้เกิดประโยชน์แก่การนำไปจัดตั้งสถาบันและการวางแผนกลยุทธ์ต่อไป

7.3.2 เน้นในเรื่องการสร้าง ความเข้าใจและทัศนคติที่ดี ว่าเพราะสาเหตุใดโยคะและมวยไทย จึงเหมาะที่จะฝึกควบคู่กัน เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายเล็งเห็นถึงประโยชน์และความสำคัญนั้น

7.3.3 คัดสรรบุคลากรที่ตรงกับวิสัยทัศน์ขององค์กร และมีความเชี่ยวชาญในศาสตร์โยคะและมวยไทยอย่างแท้จริง พร้อมทั้งจะถ่ายทอดประสบการณ์ ความรู้ และเทคนิคต่างๆ อย่างจริงใจ

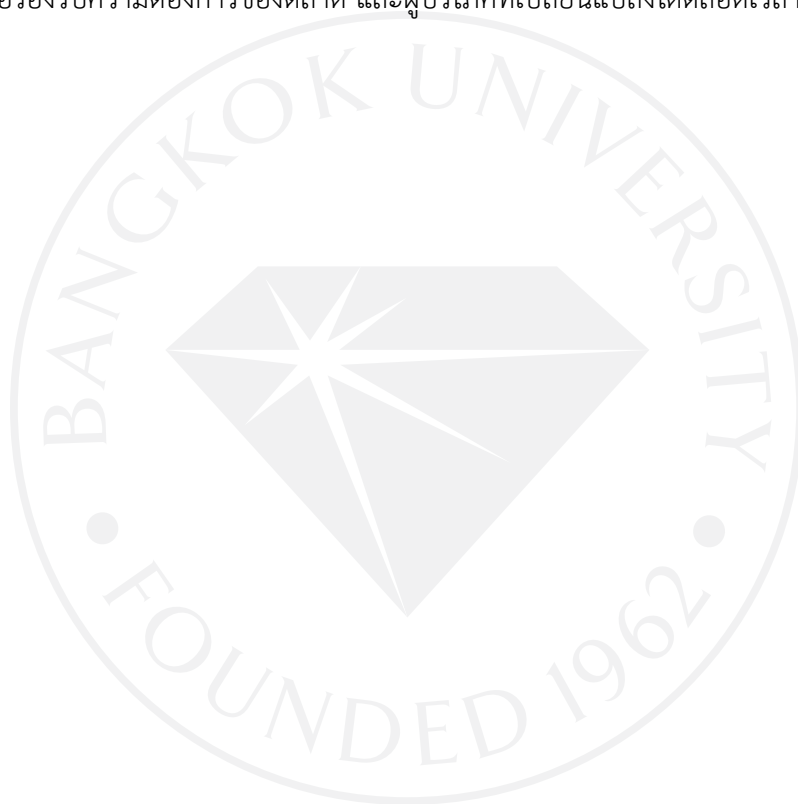
7.3.4 ควรศึกษาและประเมินความเคลื่อนไหวของตลาดอยู่เสมอ เพื่อนำมาใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ต่อไป

7.3.5 จำนวนประชากรผู้สูงอายุที่มีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง การมีสุขภาพที่แข็งแรง จึงเป็นเรื่องสำคัญ จึงควรขยายตลาดไปยังกลุ่มผู้สูงอายุให้มากขึ้น เพื่อให้มีสุขภาพที่สมบูรณ์แข็งแรง และสามารถดูแลตนเองได้

7.3.6 กระแสความนิยมการดูแลสุขภาพด้วยโยคะและมวยไทยกำลังมาแรง จึงควรคว้าโอกาสในการเร่งประชาสัมพันธ์กิจการให้เป็นที่รู้จัก

ในกรณีที่สถาบันประสบปัญหาอยู่ในสภาวะแย่ (Worst Case) ทุกกรณี สถาบันต้องปรับกลยุทธ์และเร่งดำเนินการแก้ไข เพื่อหาทางออกที่ดีที่สุดให้ธุรกิจสามารถดำรงอยู่ได้ ดังต่อไปนี้

1. สถาบันลดค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดลงหรือไม่มีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ในปีต่อไป และพยายามลดค่าใช้จ่ายฟุ่มเฟือยต่างๆให้มากที่สุด
2. ลดต้นทุนการผลิต นั่นก็คือจัดสรรจำนวนคลาสเรียนให้สอดคล้องกับจำนวนผู้มาใช้บริการ และปิดแอร์ ปิดไฟฟ้าในส่วนที่ไม่ได้ใช้งาน เพื่อลดต้นทุนด้านสาธารณูปโภค
3. ด้านกลยุทธ์ควรมีความยืดหยุ่น สามารถเปลี่ยนแปลงให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้อยู่เสมอ เพื่อรองรับความต้องการของตลาด และผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา



บรรณานุกรม

- กวี คงภักดีพงษ์ และเอ็ม แอล กาโรเต้. (2547). *มรรควิธีของโยคะจากอดีตถึงปัจจุบัน*. สืบค้นจาก <http://www.doctor.or.th/article/detail/4596>.
- กัณคริชฐา แสงกิจ. (2554). *กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของผู้ประกอบการโฮมสเตย์จังหวัดสมุทรสงคราม*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.
- กรรณิกา ปัญญาวงศ์ และพนัส พงษ์สุนันท์. (2555). *SE4001 วิชาการดูแลสุขภาพแบบองค์รวม* [เอกสารประกอบการเรียน]. สมุทรสงคราม: สถาบันการเรียนรู้เพื่อปวงชน.
- กรรณิกา ปัญญาวงศ์ และพนัส พงษ์สุนันท์. (2555). *SE4001 วิชาการดูแลสุขภาพแบบองค์รวม Holistic Health Care* [เอกสารประกอบการเรียน]. สมุทรสงคราม: สถาบันการเรียนรู้เพื่อปวงชน.
- กาญจนา ศรีสิงห์. (2554). *ความสำคัญของการออกกำลังกาย*. สืบค้นจาก <http://www.srinagarind-hph.kku.ac.th/index>.
- การป้องกันการบาดเจ็บของนักกีฬาโดยวิธีการอบอุ่นร่างกาย. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <http://www.karatekidsgym.com/index>.
- การออกกำลังกายอย่างปลอดภัย. (ม.ป.ป.). *การออกกำลังกายอย่างปลอดภัย* [เอกสารประกอบการจัดการเรียนรู้]. นครปฐม: ผู้แต่ง.
- การอบอุ่นร่างกายก่อนออกกำลังกาย. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <http://thisismyhouse.6te.net/>.
- กิ่งพิกุล ชำนาญคง. (2548). *การให้ความหมายทางสังคมของ “สุขภาพแบบองค์รวม” โดยชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- กิตติชัย ประเจิดวงศ์. (2548). *ปัจจัยที่ผลต่อการต่ออายุสมาชิกสถานบริหารร่างกายระบบสาขาของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- เกียรติพงษ์ อดิพร. (ม.ป.ป.). *แนวคิดและหลักการพยาบาล หัวข้อ : หลักการพยาบาลและการดูแลสุขภาพแบบองค์รวม* [เอกสารประกอบการสอนรายวิชา 51202]. เชียงราย: วิทยาลัยเชียงราย.
- กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข. (ม.ป.ป.). *การจัดการสิ่งแวดล้อมที่เอื้อต่อการออกกำลังกาย และมาตรการทางภาษี*. สืบค้นจาก <http://exercise.anamai.moph.go.th/journal.php>.
- กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข. (2544). *คู่มือการบริหารจัดการเพื่อสร้างเสริมสุขภาพแบบองค์รวมสู่องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น*. กรุงเทพฯ: องค์การรับส่งสินค้าและพัสดุภัณฑ์.
- โครงการส่งเสริมสุขภาพแบบองค์รวม 2552. (2552). สืบค้นจาก <https://www.gotoknow.org/>.

- จันทร์เพ็ญ ทองตระกูล. (2548). ความคาดหวังของประชาชนต่อประโยชน์ที่จะได้รับจากวิถีสุขภาพแบบองค์รวม: ศึกษาเฉพาะกรณีประชาชนที่ออกกำลังกายแบบไท้เก๊กในเขตจังหวัดราชบุรี. การค้นคว้าอิสระ ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- จำลอง จวงจ่าย. (2545). ปัจจัยการตลาดที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าจากร้านค้าสะดวกซื้อในสถานีบริการน้ำมันในกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยศรีปทุม.
- จินตนาภรณ์ วัฒนธร และเจียมจิต แสงสุวรรณ. (2550). โยคะ : วิถีใหม่ในการเพิ่มประสิทธิภาพสมอง. วารสารอายุรศาสตร์อีสาน, 6(1).
- เฉลิม อุ่นทอง. (2547). มวยไทยยุคโลกาภิวัตน์. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม.
- เฉลิมพล ต้นสกุล. (2541). พฤติกรรมศาสตร์สาธารณสุข (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: ภาควิชาสุขศึกษาและพฤติกรรมศาสตร์ คณะสาธารณสุข มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ชำนาญ แสงแก้ว. (2555). แรงจูงใจในการเลือกเรียนกีฬามวยไทยของนักเรียนชายชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนสองพิทยาคม อำเภอสอง จังหวัดแพร่ ปีการศึกษา 2554. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง.
- ทงศักดิ์ จิรวินิจิตร. (2554). ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บัตรเครดิตของลูกค้าธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ภาคกลางสาม สมุทรสาคร - สมุทรสงคราม. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ทฤษฎี สิทธิประเสริฐ. (2535). โครงสร้างและพฤติกรรมของตลาดมวยไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- บาล ชะใบรัมย์. (2545). ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อการออกกำลังกายกับความพึงพอใจในกิจกรรมกายบริหารชุดแม่ไม้มวยไทยขั้นพื้นฐานของนักเรียนระดับประถมศึกษา จังหวัดบุรีรัมย์. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- เบญจามณี คำเมือง. (2550). โยคะบำบัดโรค. กรุงเทพฯ: คลินิกสุขภาพ.
- ปัทมา รุ่งอรุณสุวรรณ. (2553). ความคาดหวังของลูกค้าที่มีต่อส่วนประสมการตลาดบริการของสถานฝึกโยคะ ในจังหวัดนนทบุรี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ประเสริฐ ทัพเสน. (2550). การส่งเสริมศิลปะและวัฒนธรรมของชาติ ตามพระราชบัญญัติกีฬามวย พ.ศ. 2542. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ปิโยรส ลีลาสิริวิลาศ. (2550). ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการคลินิกรักษามิวนพรรณในเขตจังหวัดสุราษฎร์ธานี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.

- บุญชูธรรม์ พัทธเรื่องกิตติ. (2552). ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีต่อการเลือกใช้สถานบริการ
ฝึกโยคะของผู้บริโภคในพื้นที่กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัย
เชียงใหม่.
- พยอม วงศ์สารศรี. (2542). องค์การและการจัดการ. กรุงเทพฯ: สุภา.
- พรพรพรรณ อุทโท. (2550). ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพกับพฤติกรรมบริการสุขภาพแบบ
องค์รวมของบุคลากรทางการแพทย์ โรงพยาบาลลำปาง จังหวัดลำปาง. วิทยานิพนธ์
ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- พีระ บุญเจริญ. (2533). โยคะชำระโรค. กรุงเทพฯ: มติชน.
- แพทย์พงษ์ วรพงศ์พิเชษฐ์. (2555). Mind and body ตอนที่ 4 โยคะบำบัด. วารสารสำนัก
การแพทย์ทางเลือก, 5(1).
- พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542. (2542). กรุงเทพฯ: ราชบัณฑิตยสถาน.
- พรบ.สุขภาพแห่งชาติ พ.ศ.2550. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก
<http://www.thailandlawyercenter.com/index>.
- ไพศาล วิสาโล, รุจิณาท อรรถสิทธิ์, เทอดศักดิ์ เดชคง, เอกไชย พรรณเชษฐ์ และพุทธทาส ภิกขุ.
(2541). การดูแลสุขภาพแบบธรรมชาติ. กรุงเทพฯ: องค์การส่งเสริมสุขภาพอนามัย.
พิถีพิถันของกรรม สร้างสวนสุขภาพส่วนตัวขึ้นในบ้าน. (2544). นิตยสารหมอชาวบ้าน, 23(265).
มาชมมวยลีดน้ำหนักกันเถอะ. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <http://www.kondooddee.com>.
- มานพ ประภาชนนท์. (2543). โยคะสำหรับผู้เริ่มต้น. กรุงเทพฯ: น้ำฝน.
- มลลิกการ ศรีเปล่ง. (2548). การฝึกโยคะง่ายๆ สไตล์ครูหม่อม. กรุงเทพฯ: บ้านพระอาทิตย์.
- มวยไทยกับคนไทย. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <http://student.nu.ac.th/muaythaiboran/>.
- มวยไทยคืออะไร. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <http://muaythaitraining.com/s0203/>.
- โยคะคืออะไร. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก http://www.yogathai.net/yoga_about/.
- ยศ เรื่องสา. (2522). ตำรามวยไทยตำรับพระเจ้าเสือ. กรุงเทพฯ: เสริมวิทยะบรรณาการ.
- ระบบสถิติทางทะเบียน (ม.ป.ป.). จำนวนราษฎรทั่วราชอาณาจักร แยกเป็นกรุงเทพมหานคร
และจังหวัดต่างๆ ตามหลักฐานการทะเบียนราษฎร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557. สืบค้นจาก
http://stat.dopa.go.th/stat/y_stat57.html.
- เรขา กลลดาเรืองไกร. (2552). คุณต้องการอะไรในชีวิต. สืบค้นจาก
http://ablehealth11.blogspot.com/2009/05/blog-post_15.html.
- วรารุณี ธารารุณี. (2547). ผลการฝึกโยคะที่มีต่อความอ่อนตัว สมาน และการลด
ความเครียด. มหาสารคาม: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

- วสี ศรีชลาคม. (2547). *การศึกษาประสบการณ์ทางกายและจิตใจของผู้ฝึกปฏิบัติหะฐะโยคะ*.
 วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วิชัย บอออกท่ามวยไทย “หมัด-เข้า-ศอก” ช่วยหุ่นฟิต หัวใจ-ปอด-หลอดเลือด ทำงานดี. (2552,
 8 มิถุนายน). ผู้จัดการ. สืบค้นจาก <http://www.manager.co.th/QOL/ViewNews>.
- วินัย พูลศรี. (ม.ป.ป.). *การศึกษาวิวัฒนาการมวยไทยในมิติวัฒนธรรม* (รายงานผลการวิจัย).
 กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- วิมล คำนวน. (2554). *ความพึงพอใจในการปฏิบัติงานของข้าราชการศาลยุติธรรมและลูกจ้าง:
 กรณีศึกษาศาล จังหวัดนครราชสีมา* (รายงานผลการวิจัย). นครราชสีมา: วิทยาลัย
 ข้าราชการตุลาการศาลยุติธรรม.
- วรุณ ธารารุณ. (2547). *ผลการฝึกโยคะที่มีต่อความอ่อนตัว สมาน และลด
 ความเครียด*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ศิริชัย กาญจนวาสี, ทวีวัฒน์ ปิตยานนท์ และดิเรก ศรี สุข. (2551). *การเลือกใช้สถิติที่เหมาะสม
 สำหรับการวิจัย*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศิริชัย กาญจนวาสี, ทวีวัฒน์ ปิตยานนท์ และดิเรก ศรี สุข. (2555). *การเลือกใช้สถิติที่เหมาะสม
 สำหรับการวิจัย*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์, ปริญ ลักษิตานนท์ และศุภร เสรีรัตน์. (2541). *กลยุทธ์การตลาดและการบริหาร
 การตลาด*. กรุงเทพฯ: ซีระฟิล์มและโซเท็กซ์.
- ศุภสิทธิ์ ศิริสุทธีรนนท์. (2555). *ศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถาน
 บริการฟิตเนส ระหว่างผู้ให้บริการสถานบริการฟิตเนส C และสถานบริการฟิตเนส F ใน
 พัทยา*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยบูรพา.
- สัญญา รัตนไพวงศ์. (2549). *ความคิดเห็นของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่มีต่อการช้อปปิ้งที่หามวยไทย*.
 วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สิปปศิณี บาเรย์. (2555). *ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสปาในประเทศไทยของ
 นักท่องเที่ยวชาวจีน กรณีศึกษาจังหวัดภูเก็ต*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ,
 มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต.
- สุกัญญา มีกมล, จิตติมา ชูช่วย, ยุพา วงษ์อินทร์, ศิริประภา ศรีอ่อน และสุกัญญา บุญถม. (2548).
ทัศนคติของผู้ฝึกโยคะเพื่อสุขภาพในเขตกรุงเทพมหานคร ประจำปี 2548 (รายงาน
 ผลการวิจัย). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม.
- สุดาดวง เรืองรุจิระ. (2543). *หลักการตลาด* (พิมพ์ครั้งที่ 9). กรุงเทพฯ: ประกายพริก.

- สุมาลี นาเมือง. (2548). ผลของการเต้นแอโรบิกแบบศิลปะมวยไทยที่มีต่อองค์ประกอบของสมรรถภาพทางกายของนักเรียนหญิง อายุ 12 ปี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารการศึกษามหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- สุรีย์ ธรรมิกบวร. (ม.ป.ป.). ทฤษฎีการส่งเสริมสุขภาพของเพนเดอร์. สืบค้นจาก <http://www.nurse.ubu.ac.th/sub/knowledgedetail/PD.pdf>.
- สุวิมล ทิรภานนท์. (2551). การสร้างเครื่องมือวัดตัวแปรในการวิจัยทางสังคมศาสตร์ : แนวทางสู่การปฏิบัติ (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สมนึก แก้ววิไล. (2552). ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการออกกำลังกายของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร (รายงานผลการวิจัย). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล.
- เหตุใดจึงต้องเน้นการ warm up และ cool down ทุกครั้ง ก่อนและหลังการออกกำลังกาย. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <http://www.ss.mahidol.ac.th/th2/documents/>.
- อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <http://www.kasikornbank.com/TH/>.
- เอกชัย พรรณเชษฐ์. (2542). โยคะคู่มือการปฏิบัติด้วยตนเอง (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: มูลนิธิโกมลคีมทอง.
- ออกกำลังกายแบบไหนเหมาะกับคุณ. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <http://healthmeplease.com>.
- Finkelstein, J. (2006). *Maslow's hierarchy of needs*. Retrieved from http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Maslow's_hierarchy_of_needs.svg.
- Khalsa, S.B. (2004). Yoga as a therapeutic intervention: a bibliometric analysis of published research studies. *Indian J Physiol Pharmacol*, 48(3).
- Pender, N.J., Murdaugh, C.L., & Parsons, M.A. (2002). *Health promotion in nursing practice*. New Jersey: Prentice Hall.

ภาคผนวก

แบบสอบถามที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

แบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งสถาบันโยคะและมวยไทย ของ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการสาระและการสร้างคุณค่า จึงใคร่ขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามให้ครบถ้วนและตรงตามความจริงของท่านที่สุด

แบบสอบถามประกอบด้วย 5 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านพฤติกรรมการฝึกโยคะและมวยไทย

ส่วนที่ 3 ทศนคติต่อการฝึกโยคะและมวยไทยแบบควบคู่กัน

ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้สถานบริการโยคะและมวยไทย

ส่วนที่ 5 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () หน้าข้อความที่ต้องการเลือก

1. เพศ

() 1. ชาย

() 2. หญิง

2. อายุ

() 1. ต่ำกว่า 20 ปี

() 2. 21-30 ปี

() 3. 31-40 ปี

() 3. 41-50 ปี

() 4. 51 ปีขึ้นไป

3. สถานภาพ

() 1. โสด

() 2. สมรส

() 3. หม้าย / หย่าร้าง

4. การศึกษา

() 1. ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย

() 2. มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.

() 3. อนุปริญญา หรือ ปวส.

() 4. ปริญญาตรี

() 5. สูงกว่าปริญญาตรี

5. อาชีพ

- () 1. นักเรียน / นักศึกษา () 2. ข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ
 () 3. พนักงานบริษัทเอกชน () 4. ธุรกิจส่วนตัว
 () 5. อื่นๆ โปรดระบุ.....

6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- () 1. ต่ำกว่า 10,000 บาท () 2. 10,001-20,000 บาท
 () 3. 20,001-30,000 บาท () 4. 30,001-40,000 บาท
 () 5. สูงกว่า 40,001 บาท

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านพฤติกรรมการฝึกโยคะและมวยไทย

7. ท่านเริ่มฝึกโยคะมานานเพียงใด (หากท่านไม่เคยฝึกโยคะข้ามไปข้อ 10)

- () 1. น้อยกว่า 1 ปี () 2. 1 ปี - 2 ปี
 () 3. 3 ปี - 4 ปี () 4. มากกว่า 4 ปี

8. ท่านฝึกโยคะบ่อยเพียงใด

- () 1. สัปดาห์ละ 1-2 ครั้ง () 2. มากกว่า 2 ครั้งต่อสัปดาห์
 () 3. ทุกวัน () 4. เดือนละ 1-2 ครั้ง

9. เหตุผลสำคัญที่ท่านเลือกฝึกโยคะ (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

- () 1. ฝึกสมาธิ / คลายเครียด () 2. ลดน้ำหนัก / ดูแลรูปร่าง
 () 3. สุขภาพแข็งแรง () 4. บำบัดโรค
 () 5. เรียนรู้ศาสตร์โยคะ () 6. อื่นๆ โปรดระบุ.....

10. ท่านเริ่มฝึกมวยไทยมานานเพียงใด (หากท่านไม่เคยฝึกมวยไทยข้ามไปข้อ 13)

- () 1. น้อยกว่า 1 ปี () 2. 1 ปี - 2 ปี
 () 3. 3 ปี - 4 ปี () 4. มากกว่า 4 ปี

11. ท่านฝึกมวยไทยบ่อยเพียงใด

- () 1. สัปดาห์ละ 1-2 ครั้ง () 2. มากกว่า 2 ครั้งต่อสัปดาห์
 () 3. ทุกวัน () 4. เดือนละ 1-2 ครั้ง

12. เหตุผลสำคัญที่ท่านเลือกฝึกมวยไทย (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

- () 1. ฝึกสมาธิ / คลายเครียด () 2. ลดน้ำหนัก / ดูแลรูปร่าง
 () 3. สุขภาพแข็งแรง () 4. บำบัดโรค
 () 5. เรียนรู้ศาสตร์มวยไทย () 6. อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 3 ทศนคติต่อการฝึกโยคะและมวยไทยแบบควบคู่กัน

13. ท่านเคยฝึกโยคะและมวยไทยควบคู่กันหรือไม่

() 1. เคย

() 2. ไม่เคย

14. ท่านคิดว่าโยคะมีประโยชน์ต่อมวยไทยอย่างไร (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. เพิ่มความยืดหยุ่น

() 2. มีสมาธิ

() 3. ช่วยในการทรงตัว

() 4. ข้อต่อทำงานได้ดีขึ้น

() 5. ช่วยผ่อนคลายกล้ามเนื้อ

() 6. อื่นๆ โปรดระบุ.....

15. หากฝึกโยคะควบคู่กับมวยไทย ท่านคิดว่าโยคะจะส่งผลอย่างไรต่อผู้ฝึกมวยไทย (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. การออกหมัดและการหลบหลีกดีขึ้น

() 2. เคลื่อนไหวคล่องแคล่วมากขึ้น

() 3. จิตใจมั่นคงมากขึ้น

() 4. สรีระสวยงามขึ้น

() 5. กล้ามเนื้อยืดหยุ่นได้ดีขึ้น

() 6. อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถานบริการโยคะและมวยไทย

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ต้องการเลือก

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถานฝึกโยคะและมวยไทย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)					
1. ชื่อเสียงของสถาบันเป็นที่รู้จักไปทั่ว					
2. หลักสูตรมีคุณภาพได้มาตรฐาน					
3. ความหลากหลายของคอร์ส					
4. มีการรับรองหลักสูตรโดยสถาบันที่เชื่อถือได้					
5. ครูฝึกเป็นผู้มีชื่อเสียง					
6. ครูฝึกผ่านการฝึกอบรมการสอนอย่างถูกวิธี					
7. อื่นๆ (ระบุ).....					
ด้านราคา (Price)					
1. ค่าสมาชิก หรือค่าใช้จ่ายบริการมีความเหมาะสม					
2. ค่าสมาชิก หรือค่าใช้จ่ายบริการแสดงไว้ชัดเจน					
3. มีช่องทางการชำระเงินหลากหลาย					
4. มีการแบ่งชำระเป็นงวดๆ					
5. อื่นๆ (ระบุ).....					
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)					
1. ทำเลที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทาง					
2. สถานที่ฝึกอยู่ใกล้ที่พักอาศัย / ที่ทำงาน					
3. มีที่จอดรถรองรับเพียงพอ					
4. อื่นๆ (ระบุ).....					
ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)					
1. ข้อมูลการให้บริการครบถ้วนทันสมัย					
2. มีส่วนลดหรือสิทธิพิเศษต่างๆ					

(ตารางมีต่อ)

ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถานบริการโยคะและมวยไทย (ต่อ)

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ต้องการเลือก

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถานฝึกโยคะและมวยไทย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) (ต่อ)					
3. มีการให้ทดลองเรียนฟรี					
4. มีกิจกรรมพิเศษต่างๆ เช่น การแสดงโชว์จากผู้เชี่ยวชาญ					
5. มีการแจ้งข่าวสารประชาสัมพันธ์ทางสื่อมีเดีย					
6. อื่นๆ (ระบุ).....					
ด้านบุคลากร (People)					
1. พนักงานมีบุคลิกภาพและกิริยามารยาทดี					
2. พนักงานมีความเอาใจใส่ในการบริการ ยิ้มแย้มแจ่มใส					
3. พนักงานสามารถแนะนำรายละเอียดได้เป็นอย่างดี					
4. ครูผู้ฝึกสอนมีอัธยาศัยดี มีความเป็นกันเอง					
5. ครูผู้ฝึกสอนเอาใจใส่ต่อผู้ฝึกเป็นอย่างดี					
6. ครูผู้ฝึกสอนมีบุคลิกและรูปร่างดี					
7. ครูผู้ฝึกสอนมีคุณภาพ ได้รับการรับรอง					
8. อื่นๆ (ระบุ).....					
ด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence)					
1. การออกแบบตกแต่งสถานที่สวยงาม					
2. สถานที่ฝึกสะอาด อากาศถ่ายเทดี					
3. มีห้องรับรองและห้องน้ำ					

(ตารางมีต่อ)

ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถานบริการโยคะและมวยไทย (ต่อ)

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ต้องการเลือก

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสถานฝึกโยคะและมวยไทย	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
ด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) (ต่อ)					
4. เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัย					
5. อื่นๆ (ระบุ).....					
ด้านกระบวนการ (Process)					
1. มีการทักทายและต้อนรับเมื่อท่านเข้ามาใช้บริการ					
2. มีการให้บริการอย่างเท่าเทียม					
3. มีคู่มือประกอบการฝึกให้อ่านประกอบ					
4. แจ้งวิธีปฏิบัติตนก่อน ระหว่าง และหลังฝึก					
5. มีขั้นตอนการให้บริการอย่างเป็นระบบและรวดเร็ว					
6. อื่นๆ (ระบุ).....					

ส่วนที่ 5 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - นามสกุล

นางสาว วศินี ทนพลกรัง

อีเมลล์

ben_wasinee@hotmail.com

ประวัติการศึกษา

2556 - ปัจจุบัน ปริญญาบริหารธุรกิจ

มหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการสาระและ

การสร้างคุณค่า

2551 - 2554 ปริญญาตรี มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

สาขาวิชาภาษาจีนเพื่อการท่องเที่ยวและ

การโรงแรม

2548 - 2551 ประกาศนียบัตรวิชาชีพ โรงเรียน

เทคนิคบริหารธุรกิจกรุงเทพ สาขาการบัญชี

ประสบการณ์การทำงาน

2555 - ปัจจุบัน ทำงานที่บริษัท อิชิตัน กรุ๊ป

จำกัด (มหาชน) ตำแหน่ง PR/Reception

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์

วันที่ 16 เดือน ตุลาคม พ.ศ. 2558

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว) วิไล ทนทสกร อยู่บ้านเลขที่ 525
ซอย อ่อนนุช 17 ถนน อ่อนนุช ตำบล/แขวง สวนหลวง
อำเภอ/เขต สวนหลวง จังหวัด กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 10250
เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว 7560200433
ระดับปริญญา ☐ ตรี ☒ โท ☐ เอก
หลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชา การจัดการสาระและการสร้างคุณค่า
คณะ บริหารธุรกิจ ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 119 ถนนพระราม 4 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
10110 ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง
ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และเป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานวิทยานิพนธ์ / สารนิพนธ์หัวข้อ

สถาบันไทยและมวยไทย

ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ
(ต่อไปนี้จะเรียกว่า “วิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์”)

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มีกำหนด
ระยะเวลาในการนำวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ต่อสาธารณชน
ให้เข้าต้นฉบับหรือสำเนา งาน ให้ประโยชน์อันเกิดจากลิขสิทธิ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไข
อย่างหนึ่งอย่างใดด้วยหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการกระทำอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน

ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาลิขสิทธิ์ในวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์ ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับ
บุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่นๆ เกี่ยวกับ
ลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณาได้ ผู้อนุญาตให้
ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับ
อนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญาฉบับนี้ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความเป็นอย่างเดียวกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญาโดยละเอียดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และเก็บรักษาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ..........ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ
(นางสาว วิศัล งามพลกรัง)

ลงชื่อ..........ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ
(ดร.ชนันนา รอดสุทธิ)
ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและศูนย์การเรียนรู้

ลงชื่อ..........พยาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ กฤติกา ลิ้มลาวัลย์)
รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ลงชื่อ..........พยาน
(ดร.ปีเตอร์ กัน)
ผู้อำนวยการหลักสูตร/ ผู้รับผิดชอบหลักสูตร