

แรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับ  
มัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี

MOTIVATION AND FACTORS AFFECTING HIGH SCHOOL STUDENTS  
DECISION MAKING ATTEND TUTORIAL SCHOOLS AREA THONBURI

อภัสนันท์ นามจันทน์

สาขาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ผู้รับผิดชอบบทความ

APATSANUN NAMJUNTHO

E-mail: enjoy7193@gmail.com

Faculty of Business Administration Program in Management, Ramkhamhaeng

University Corresponding author

---

### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีจุดประสงค์ (1) เพื่อศึกษาปัจจัยด้านประชากรของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาส่งผลต่อแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี (2) เพื่อศึกษาพฤติกรรมแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี (3) เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือประชากรนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี จำนวน 400 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลออนไลน์ ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ทดสอบ

สมมติฐานด้วยสถิติการทดสอบแบบ t – test สถิติความแปรปรวนทางเดียว (One-way ANOVA) และหากพบความแตกต่างจะนำไปเปรียบเทียบเป็นรายคู่ โดยใช้วิธีของ LSD ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 16 – 18 ปี ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ผู้ปกครองประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว ได้ต่อเดือนระหว่าง 100,001 – 150,000 บาท ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ส่วนประสมทางการตลาด มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี ส่งผลต่อการให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดแตกต่างกัน

## **ABSTRACT**

Motivation and Factors affecting high School Students decision making attend Tutorial Schools area Thonburi. were studied. The samples used in this study were 400 High School student area Thonburi ,Data was collected by online questionnaire. The collected data were analyzed to arithmetic mean, percentage , standard deviation, t-test , One-Way ANOVA, LSD. The 7P's marketing mix - product, price, place, promotion, people, process and physical environment – was taken into account as an independent variable. Demographic factors such as gender, age, grade, parental occupation, and were also considered.

Results indicated that the majority of participants were female with 16 – 18 year of age, grade 12, parental work self employed earned average monthly income between 100,001 – 150,000 baht. Hypothesis testing revealed that the The 7P's marketing mix - product, price, place, promotion, people, process and physical environment effecting the decision to select tutor centers of high school student area Thonburi.

## บทนำ

การศึกษาเป็นเรื่องที่ทุกคนในสังคมให้ความสำคัญ เพราะการศึกษาถือเป็นเครื่องมือในการวัดคุณภาพและประสิทธิภาพของบุคคล เมื่อบุคคลซึ่งเป็นสมาชิกของสังคมมีคุณภาพ ก็จะทำให้สังคมและประเทศ มีการพัฒนาตามไปด้วย จากการให้ความสำคัญในด้านการศึกษาและผลการเรียน ทำให้มีการเตรียมพร้อมด้านการเรียนให้แก่ บุตรหลาน ตั้งแต่ อนุบาล ประถมศึกษา มัธยมศึกษา ไปจนถึงระดับอุดมศึกษาปริญญาโท หรือแม้แต่การกวดวิชาเพื่อสอบบรรจุเข้ารับราชการ เพราะผู้ปกครองมีความคาดหวังว่า บุตรหลานจะมีคุณภาพมากขึ้น และมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นในอนาคตต่อไป ซึ่งปัจจัยต่างๆ เหล่านี้เปิด โอกาสให้สถาบันกวดวิชาได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนจากผู้ปกครอง

ปัจจุบันนี้ การกวดวิชากับโอกาสทางการศึกษาของนักเรียนไทย ดูเหมือนจะเป็นของคู่กัน เมื่อมีการแข่งขันในการสอบเข้าเรียนต่อสถาบันการศึกษาที่รับคนเข้าเรียนน้อยและมีชื่อเสียงมาก ทำให้นักเรียนต้องดิ้นรนแสวงหาความได้เปรียบเพื่อที่จะสอบทำคะแนนให้ได้มากกว่าคนอื่น การกวดวิชาจึงเป็นหนทางดังกล่าว และดูเหมือนว่านักเรียนที่ต้องการเข้าศึกษาในสถาบันการศึกษาที่มีชื่อเสียง หรือที่ต้องการยกระดับการศึกษาของตนเองการกวดวิชาดูจะเป็นความจำเป็นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ในสังคมไทย

### กวดวิชาความจำเป็นที่หลีกเลี่ยงไม่ได้

เป็นที่รู้กันอยู่ว่าการศึกษาของไทยเพื่อศึกษาต่อระดับอุดมศึกษาเป็นระดับที่มีการแข่งขันกันมากที่สุด จึงเป็นสิ่งที่กระตุ้นให้มีการกวดวิชา เพื่อสร้างความพร้อมและสร้างความมั่นใจเพิ่มพูนความรู้ให้กว้างขึ้นนอกเหนือจากหลักสูตรที่เรียนอยู่ ทำให้โรงเรียนกวดวิชาเกิดขึ้นเป็นจำนวนมากในทศวรรษที่ผ่านมา การกวดวิชาเกิดขึ้นจากภาวะการแข่งขันของระบบการศึกษา ซึ่งนับวันยิ่งทวีความรุนแรง มีการพูดกันมาตลอดว่า การกวดวิชาคือแหล่งหากิน

จากช่องว่างทางการศึกษา สร้างความไม่เป็นธรรมขึ้นในสังคม แต่ปัจจุบัน โรงเรียนกวด

วิชาเองก็ปรับตัวตามปรัชญาการศึกษาที่เปลี่ยนแปลง ปัญหาที่ทำให้นักเรียนส่วนใหญ่เกิดความต้องการเรียนกวดวิชามาจากปัญหาที่เกิดขึ้นจากชั้นเรียนปกติ

### นักเรียนต้องชวนขวยที่จะเรียนกวดวิชา ซึ่งปัญหาที่พบบทก็คือ

1. เนื้อหา ที่เรียนในห้องเรียนไม่สอดคล้องกับหลักสูตรการเรียนการสอน ทำให้นักเรียนไม่เข้าใจเนื้อหาได้ทั้งหมด อีกทั้งเนื้อหาตามหลักสูตรของกระทรวงศึกษาธิการไม่เพียงพอสำหรับความรู้ที่ใช้ในการสอบคัดเลือกในระดับต่างๆ เพราะข้อสอบคัดเลือกมักจะ ไม่ตรงกับแบบเรียน ทำให้เสียเปรียบนักเรียนที่ออกมาเรียนกวดวิชา ที่ได้ทั้งความรู้เพิ่มและเทคนิคต่างๆ และการเก็บข้อสอบจาก โรงเรียนกวดวิชา

2. สื่อและอุปกรณ์ในการเรียนการสอนที่โรงเรียนไม่เพียงพอต่อจำนวนนักเรียน อีกทั้งหนังสือและคู่มือต่างๆ มีราคา แพง และขาดตลาดอยู่เสมอ ซึ่ง โรงเรียนกวดวิชาแก้ปัญหานี้ด้วยการสรุปและเพิ่มเติมเนื้อหาต่างๆ ไว้ให้นักเรียน รวมทั้งแนะนำเทคนิคคิดเร็ว วิธีท่องจำอย่างง่าย เพื่อให้ นักเรียนกลับไปทบทวนที่บ้าน ได้ง่ายขึ้น

3. อาจารย์ผู้สอนใน โรงเรียนปกติแต่ละท่านมีความพร้อมต่างกัน คุณภาพในการสอนจึงไม่เท่ากัน บางโรงเรียนมี อาจารย์สอนไม่ตรงกับสาขาวิชาที่จบมา ไม่มีความรู้จริง ทำให้นักเรียนได้ความรู้ไม่เต็มที่ จึงออกมาเรียนกวดวิชา

4. เวลาในการเรียนมีน้อย นักเรียนบางคนจึงกลัวเรียนไม่ทันเพื่อน รวมทั้งบรรยากาศในการเรียนการสอนในโรงเรียนปกติไม่ดึงดูดความสนใจของนักเรียนในภาวะการแข่งขันเช่นนี้ไม่เพียงแต่นักเรียนที่จะสอบคัดเลือกเท่านั้น แต่โรงเรียนกวดวิชาต่างๆ เองก็ต้องแข่งขันกันเพื่อให้ได้มาซึ่งลูกค้าและส่วนครองตลาดมากที่สุด การแข่งขันของโรงเรียนกวดวิชาจึงสูงขึ้นเรื่อยๆ ในที่สุดก็ถูกสังคมมองว่า การเรียนกวดวิชาเป็นการส่งเสริมให้คนรวยเป็นต่อทางการศึกษา คือผู้ที่ได้เรียนกวดวิชามีโอกาสผ่านการสอบคัดเลือกได้มากกว่า เป็นการตัดโอกาสคนจน และผลักดันให้เกิดความไม่เป็นธรรมทางสังคม อันนำไปสู่ปัญหาด้านความไม่เท่าเทียมกันทางการศึกษา ซึ่งเป็นตัวเร่งให้ช่องว่างทางสังคมที่มีอยู่แต่เดิมกว้างขึ้นไปอีก

รวมทั้งอาจารย์จากสถาบันการศึกษาที่มีชื่อเสียงหลายแห่งหันมาทำงานในอาชีพ

เสริมกันมากขึ้นทั้งในฐานะผู้รับจ้างสอน เก่งข้อสอบหรือแม้แต่เป็นเจ้าของกิจการเอง ทั้งนี้ นักเรียนหลายคนก็ตาม อาจารย์ในโรงเรียนออกมาเรียนเสริมในวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ ยืนยันว่าในวิชาเดียวกัน จากอาจารย์ผู้สอนคนเดียวกัน พวกเขาจะได้รับความรู้ในห้องเรียนนอกระบบที่โรงเรียนกวดวิชามากกว่า เพราะอาจารย์เหล่านี้มักจะเตรียมหลักสูตรและเคล็ดลับไว้ให้ในการเรียนพิเศษเสมอ

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยด้านประชากรของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาที่ส่งผลต่อแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี
2. เพื่อศึกษาพฤติกรรมแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี
3. เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี

### ขอบเขตงานวิจัย

1. ปัจจัยที่ใช้ในการศึกษาวิจัย ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ ปัจจัยด้านพฤติกรรม และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด
2. ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้ ได้แก่ นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรีทั้งที่เคยเรียนและไม่เคยเรียนกวดวิชา

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจเลือกเรียนของนักเรียนและผู้ปกครอง
2. เพื่อนำผลการวิจัยที่ได้มา วางแผนกลยุทธ์ ปรับปรุงและพัฒนาสถาบันทั้งของภาครัฐและเอกชน รวมถึงสถาบันกวดวิชา ให้มีประสิทธิภาพและเกิดประโยชน์สูงสุด
3. สำหรับผู้ที่กำลังจะลงทุนเกี่ยวกับสถาบันการศึกษาหรือกวดวิชา ศึกษาข้อมูลต่างๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจ

## งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

มรกต ยี่มนิยม (2559) ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนกวดวิชาของนักเรียนชั้นมัธยมปลาย ในอำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมของนักเรียนชั้นมัธยมปลายต่อการเลือกเรียนกวดวิชา ในอำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี และเพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนกวดวิชาของนักเรียนชั้นมัธยมปลายในอำเภอเมืองนนทบุรีจังหวัดนนทบุรีพบว่าตัวแปรอิสระ ส่งผลต่อตัวแปรตามคือการตัดสินใจเลือกเรียนกวดวิชา อย่างมีระดับนัยสำคัญ 0.05. มีจำนวน 2 ตัวแปร คือ รายได้ครอบครัว และหลักสูตรในการเรียน ซึ่งอยู่ในระดับมาก ส่วนตัวแปร อายุ ระดับชั้น ผลสัมฤทธิ์ ราคา สถานที่ การส่งเสริมการตลาด ด้านสังคม พบว่าไม่มีนัยสำคัญในระดับที่ 0.05 แต่อย่างไร

ศศิธร ตันติพันธุ์พิพัฒน์ (2558) การตัดสินใจเลือกเรียนกวดวิชาของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ การศึกษาเรื่องการตัดสินใจเลือกกวดวิชาของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัย ธรรมศาสตร์ มีวัตถุประสงค์เพื่อลักษณะประชากร พฤติกรรมการเรียนกวดวิชาและผลสัมฤทธิ์ และ ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกเรียนกวดวิชา โดยเป็นการศึกษาเชิงสำรวจ (Survey Research) จากตัวอย่างคือ นักศึกษาของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต ที่เคยศึกษา TU152 หลักพื้นฐานทางคณิตศาสตร์ และ EC210 เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น จำนวน 408 คน โดยการสุ่ม ตัวอย่างแบบไม่ใช้ความน่าจะเป็น (Non probability Sampling)

สุภารัตน์ วุฒิมงคลพานิช (2559) วิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอร์สเรียนพิเศษจาก สถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 ถึงปีที่ 6 ในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อให้หา ผลวิจัยที่ได้ไปศึกษาพัฒนา ปรับปรุงบริการทางการศึกษาทั้งในสถาบันการศึกษาและสถาบันกวดวิชา ให้เหมาะสมกับลักษณะพฤติกรรมการเลือกซื้อคอร์สเรียน และความต้องการของนักเรียนระดับชั้น มัธยมศึกษาปีที่ 1 ถึงปีที่ 6 ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยวิเคราะห์จากปัจจัย ส่วนประสมการตลาดทั้ง 7 ด้าน ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้าน

ช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้าน การส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านบุคคล ปัจจัยด้าน กระบวนการ และปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ

เกรียงไกร ศรีหริ่ง และ นवलฉวี แสงชัย (2561) ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ เลือกลงสถาบันกวดวิชาภาษาอังกฤษของนักเรียน ระดับประถมศึกษาและผู้ปกครอง ใน เขตอำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่นการศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อ การตัดสินใจเลือกลงสถาบันกวดวิชา ภาษาอังกฤษ ในเขตอำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น โดยมีกลุ่มตัวอย่างสองกลุ่ม คือ ผู้ปกครองนักเรียน ระดับชั้นประถมศึกษาและนักเรียน ในระดับชั้นประถมศึกษา ในอำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น ผล การศึกษา ผู้ปกครองให้ ความสำคัญกับปัจจัยในการตัดสินใจคือ สถาบันกวดวิชา ราคาค่าเรียน กระบวนการ สอน ครูผู้สอน และด้านสื่อที่ทำให้รู้จักสถาบันกวดวิชาตามลำดับ สำหรับนักเรียน ระดับชั้น ประถมศึกษา มีความต้องการเรียนกวดวิชาในวันเสาร์-อาทิตย์ ระหว่างเปิดภาค เรียน ต้องการครูผู้สอน ที่สอนสนุกและคุณครูใจดี ชอบกิจกรรมการฝึกพูดภาษาอังกฤษ และต้องการพัฒนาทักษะ ฟัง พูด อ่าน

### วิธีการดำเนินวิจัย

สำหรับการศึกษาในครั้งนี้ ซึ่งใช้การวิจัยเชิงปริมาณโดยมุ่งเน้นการสำรวจ เพื่อ ใช้วิธีอธิบายข้อมูลเชิงพรรณนา ประกอบด้วย ประชากรและตัวอย่าง มีเครื่องมือที่ใช้การ เก็บรวบรวมข้อมูลคือแบบสอบถาม เพื่อสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจเรียน พิเศษที่สถาบันกวดวิชา ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาในพื้นที่เขตจอมทอง กรุงเทพมหานคร จสากนั้นจึงนำข้อมูลที่ประมวลได้มาวิเคราะห์เพื่อสรุปผลการวิจัยและ นำเสนอเป็นรายงานต่อไป

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนต้นและตอนปลายใน พื้นที่เขตจอมทอง

## เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามอิเล็กทรอนิกส์เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้การสร้างตามกรอบแนวคิดในการวิจัยมีขึ้น ตอนในการดำเนินการ ดังนี้

1 ศึกษาค้นคว้าทฤษฎี แนวคิด หลักการ และงานวิจัย ที่เกี่ยวข้องในเรื่อง ประชากรศาสตร์

2 นิยามศัพท์เฉพาะของตัวแปรตามและตัวแปรอิสระเพื่อให้ได้ความหมายของตัวแปรแต่ละ

ตัวเพื่อที่จะสามารถใช้วัดผล ได้อย่างชัดเจน

3 นิยามศัพท์ เฉพาะมาสร้างคำถามที่มีความครอบคลุม ของตัวแปรที่ใช้ ในการวัดผล

4 ดำเนินการจัดทำกร่างแบบสอบถามโดยอ้างอิงจากนิยามศัพท์เฉพาะซึ่งประกอบด้วย 5 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1. เป็นการสอบถามข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นคำถาม แบบสำรวจรายการ (Check List) จำนวน 4 ข้อ เกี่ยวกับ เพศ อายุ ระดับชั้น และ รายได้ของผู้ปกครอง ซึ่งจะเป็นคำถามแบบปลายปิดแบบตรวจสอบรายการกำหนดให้ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกคำตอบเพียงคำตอบเดียว

ส่วนที่ 2. ข้อมูลคัดกรองและพฤติกรรมแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี โดยสอบถามข้อมูลเบื้องต้นถึง เหตุผลที่เรียนกวดวิชา บุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจ วิชาที่เลือกเรียน ช่วงวันและเวลาในการเลือกเรียน รูปแบบการตอบเป็นแบบตรวจสอบรายการ (check list)

ส่วนที่ 3. ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (7Ps) ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจและระดับการตัดสินใจเรียนพิเศษจากสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษา มีลักษณะเป็นแบบสอบถามแบบมาตราประมาณค่า (RatingScale) ตามวิธี



ของลิเคิร์ต(Likert'sScale) เป็นการวัดข้อมูลแบบ(IntervalScale) แบ่งออกเป็น 5 ระดับ ดังนี้

### เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้ทำการข้อมูลที่รวบรวมจากการตอบแบบสอบถามของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาปีที่ 1 ถึงปีที่ 6 ในพื้นที่ฝั่งธนบุรีมาประมวลผลด้วยการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

#### การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)

1. วิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับชั้นการศึกษา อาชีพผู้ปกครอง รายได้ผู้ปกครองต่อเดือน โดยการใช้การแจกแจงความถี่ (Frequency Distribution) และค่าร้อยละ (Percentage)

2. วิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี โดยการใช้การแจกแจงความถี่ (Frequency Distribution) และค่าร้อยละ (Percentage)

3. วิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (7Ps) ที่มีผลการตัดสินใจตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี วิเคราะห์โดยใช้ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

**การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) เพื่อใช้ทดสอบ สมมติฐานโดยสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลคือ**

1. ใช้สถิติ t-test ในการทดสอบปัจจัยทางประชากรศาสตร์ด้านเพศที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี
2. ใช้สถิติความแปรปรวนทางเดียว (One-way ANOVA) ในการทดสอบปัจจัยส่วนบุคคลต่อปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี

3. ใช้สถิติไค-สแควร์ (Chi-square) ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง ปัจจัย ส่วนบุคคลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียน ระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี

### สรุปผลการวิจัย

#### 1. ข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับชั้นเรียน อาชีพ ผู้ปกครอง รายได้ผู้ปกครอง

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็น เพศหญิง จำนวน 300 คน คิดเป็น ร้อยละ 75.00 มีอายุระหว่าง 16 – 18 ปี จำนวน 151 คน คิดเป็น ร้อยละ 37.8 ระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 จำนวน 140 คน คิดเป็นร้อยละ 35.00 ผู้ปกครองประกอบอาชีพ ธุรกิจส่วนตัว จำนวน 125 คน คิดเป็นร้อยละ 31.3 รายได้ ผู้ปกครองต่อเดือน อยู่ระหว่าง 100,001 – 150,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 47.5

#### 2. ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบัน กวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี

ผลการวิเคราะห์พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ทบทวนความรู้เพื่อสอบเข้า สถาบันการศึกษา จำนวน 150 คน คิดเป็นร้อยละ 37.5 โดยตนเองมีผลต่อการตัดสินใจ จำนวน 194 คน คิดเป็นร้อยละ 48.5 วิชาที่เลือกเรียนวิชาภาษาอังกฤษ จำนวน 155 คิด เป็นร้อยละ 38.3 วันจันทร์ - ศุกร์ เรียนช่วงเวลา 13.00 – 15.00 น. จำนวน 161 คน คิด เป็นร้อยละ 40.3 วันเสาร์ - อาทิตย์ เรียนช่วงเวลา 13.00 – 15.00 น. จำนวน 182 คน คิด เป็นร้อยละ 45.5

#### 3. ผลการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อแรงจูงใจและ การตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่ง ธนบุรี

ผลการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยที่ส่งผลต่อแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับ สถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี สูงสุดคือด้านบุคคลากร อยู่ในระดับให้ความสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 4.49 รองลงมา คือด้านกระบวนการและ

ด้านกายภาพอยู่ในระดับให้ความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.47 ด้านผลิตภัณฑ์อยู่ในระดับให้ความสำคัญมากที่สุดมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 ด้านสถานที่อยู่ในระดับให้ความสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 ด้านการส่งเสริมการตลาดอยู่ในระดับให้ความสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 ด้านราคาอยู่ในระดับให้ความสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28

#### 4. ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลต่อพฤติกรรมแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี

ปัจจัยส่วนบุคคลด้านเพศที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อพฤติกรรมแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรีแตกต่างกันในด้านเหตุผลที่เรียนกวดวิชา

ปัจจัยส่วนบุคคลด้านอายุที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อพฤติกรรมแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรีแตกต่างกัน ในด้านเหตุผลที่เรียนกวดวิชา ช่วงเวลาที่เลือกเรียนวันจันทร์ – ศุกร์ และช่วงเวลาที่เลือกเรียนวันเสาร์ - อาทิตย์

ปัจจัยส่วนบุคคลด้านระดับชั้นเรียนที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อพฤติกรรมแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี แตกต่างกันในด้านเหตุผลที่เรียนกวดวิชา บุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจเรียนกวดวิชา ช่วงเวลาที่เลือกเรียนวันจันทร์ – ศุกร์ และช่วงเวลาที่เลือกเรียนวันเสาร์ - อาทิตย์

ปัจจัยส่วนบุคคลด้านอาชีพผู้ปกครองที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อพฤติกรรมแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี แตกต่างกันในด้านช่วงเวลาในการเลือกเรียนวันจันทร์ – ศุกร์

ปัจจัยส่วนบุคคลด้านรายได้ผู้ปกครองที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อพฤติกรรมแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี แตกต่างกันในด้านบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจเรียนกวดวิชา และช่วงเวลาที่เลือกเรียนวันเสาร์ - อาทิตย์

### 5. ผลการทดสอบสมมติฐานปัจจัยส่วนบุคคลต่อปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี

ปัจจัยส่วนบุคคลด้านเพศที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการให้ความสำคัญกับ ปัจจัยส่วนประสมการตลาดในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านสถานที่ ด้านกระบวนการและด้านกายภาพ

ปัจจัยส่วนบุคคลด้านอายุที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการให้ความสำคัญกับ ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดในด้านราคา

ปัจจัยส่วนบุคคลด้านระดับชั้นเรียนที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการให้ความสำคัญกับ ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคามีค่า ด้านสถานที่มีค่า และด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยส่วนบุคคลด้านอาชีพผู้ปกครองที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการให้ความสำคัญกับ ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดในด้านราคา ด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยส่วนบุคคลด้านรายได้ผู้ปกครองที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการให้ความสำคัญกับ ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดในด้านราคา ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านกระบวนการ

### อภิปรายผลการศึกษา

ผลการวิจัยแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี สามารถสรุปผลอภิปรายได้ดังนี้

ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์พบว่า ผู้เรียนส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ช่วงอายุระหว่าง 16 – 18 ปี ระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ผู้ปกครองประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว รายได้ผู้ปกครองต่อเดือนอยู่ระหว่าง 100,001 – 150,000 บาท สอดคล้องกับงานวิจัยของ มรกต ยี่มนิยม (2559) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนกวดวิชาของนักเรียนชั้นมัธยมปลาย ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรม การ

ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี ผู้เรียนส่วนใหญ่มีเหตุผลที่ต้องการเรียนกวดวิชาเพื่อทบทวนความรู้เพื่อสอบเข้าสถาบันการศึกษา มีการตัดสินใจเข้าเรียนกวดวิชาด้วยตนเอง วิชาที่เลือกเรียนมากที่สุดคือวิชาภาษาอังกฤษ วันจันทร์ - ศุกร์ เรียนช่วงเวลา 13.00 – 15.00 น. วันเสาร์ - อาทิตย์ เรียนช่วงเวลา 13.00 – 15.00 น.

พบว่าสอดคล้องกับแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค คือ ผู้บริโภคแต่ละคนมีลักษณะทางกายภาพและสภาพแวดล้อมของแต่ละบุคคลแตกต่างกันส่งผลทำให้แรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนของแต่ละบุคคลการตัดสินใจของแต่ละบุคคลมีความแตกต่างกัน โดยปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการพฤติกรรมการเลือกเรียนของนักเรียน ได้แก่ ปัจจัยทางสังคม ปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยทางจิตวิทยา ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภค

**ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี**

นักเรียนให้ความสำคัญมากที่สุดคือด้านบุคลากรหรือผู้สอน รองลงมา คือด้านกระบวนการ ด้านกายภาพ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านสถานที่ ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านราคา. สามารถอภิปรายได้ดังนี้

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่นักเรียนให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ด้านบุคลากร โดยครูผู้สอนมีความรู้ความสามารถและความเชี่ยวชาญในวิชานั้น ครูผู้สอนมีเทคนิคดี ๆ ในการถ่ายทอดเนื้อหาที่เข้าใจง่าย และเจ้าหน้าที่ให้บริการด้วยความสุภาพ ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่นักเรียนให้ความสำคัญน้อยสุด คือ ด้านราคา สามารถสรุปได้ว่าด้านราคามีความเหมาะสม เป็นที่พึงพอใจของผู้เรียนแล้ว สอดคล้องกับงานวิจัยของ สุจริตรา ตั้งจิตวิสุทธ์ กลยุทธ์การตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนโรงเรียนกวดวิชาต่างๆ

ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลต่อพฤติกรรมแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรีสามารถอภิปรายได้ว่า

ปัจจัยส่วนบุคคลด้านเพศ ด้านอายุ ด้านระดับชั้นเรียน ด้านอาชีพผู้ปกครอง และด้านรายได้ผู้ปกครองที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อพฤติกรรมแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรีแตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลต่อปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรี

สามารถอภิปรายได้ว่า ปัจจัยส่วนบุคคลด้านเพศ อายุ ระดับชั้นเรียน อาชีพผู้ปกครองและรายได้ผู้ปกครองแตกต่างกันส่งผลต่อการให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดแตกต่างกัน

### ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อแรงจูงใจและการตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรีผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะดังนี้  
ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

1. ปัจจัยส่วนบุคคล จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้แสดงให้เห็นว่า ปัจจัยส่วนบุคคล โดยแบ่งเป็นเพศ อายุ ระดับชั้นเรียน อาชีพผู้ปกครองและรายได้ผู้ปกครองทำให้การตัดสินใจเลือกเรียนกับสถาบันกวดวิชาของนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในพื้นที่ฝั่งธนบุรีแตกต่างกัน สถาบันควรให้ความสำคัญเนื่องจากพื้นฐานนักเรียนของแต่ละครอบครัวแตกต่างกัน

2. ปัจจัยด้านพฤติกรรม จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้แสดงให้เห็นว่า เหตุผลในการเรียนกวดวิชาลำดับแรก คือทบทวนความรู้เพื่อสอบเข้าสถาบันการศึกษา ซึ่งสะท้อนให้เห็นได้ว่าการแข่งขันสอบเข้าทวิความรุนแรงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ รวมทั้งค่านิยมของตลาดแรงงาน ทั้งในการรับเข้าทำงาน และโอกาสความเจริญก้าวหน้าของการทำงานใน

อนาคต ซึ่งให้ความสำคัญกับสถาบันการศึกษาแต่ละแห่งไม่เท่าเทียมกัน トラบไคที่  
มาตรฐานการศึกษาของแต่ละโรงเรียนยังคงไม่มีมาตรฐานเดียวกัน สถาบันกววิชาถือเป็น  
เป็นแหล่งที่พึ่งทางด้านวิชาการที่เด็กนักเรียนต่างเชื่อ มั่นว่า จะเพิ่ม โอกาสในการสอบเข้า  
โรงเรียนหรือมหาวิทยาลัย โดยสามารถเพิ่มพูนความรู้ และทักษะในการทำข้อสอบมาก  
ขึ้น

3. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้พบว่า ปัจจัยด้าน  
บุคลากร เป็นปัจจัยที่ผู้เรียนให้ความสำคัญมากที่สุด สถาบันควรให้ความสำคัญในการ  
คัดเลือกครูผู้สอน ที่มีความรู้ความสามารถ มีเทคนิคดี ๆ ในการสอนและถ่ายทอดเนื้อหา  
การเรียนรู้ที่เข้าใจง่าย เตรียมเนื้อหาการเรียนการสอนให้มีความพร้อมและตรงกับเนื้อหาที่  
จะออกสอบ ปรับปรุงและพัฒนาสื่อการเรียนการสอนให้ทันสมัย อัปเดตความรู้ใหม่ๆ  
อยู่เสมอ

4.สร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อสถาบันการศึกษา มีการบริหารจัดการที่ดี