



## ความต้องการ แรงจูงใจ และการรับรู้ตราสินค้าที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเรียน หลักสูตรแพทยแผนไทย ผ่านระบบออนไลน์

ลลภา ชัยตระกูลทอง

คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี

วันที่ได้รับต้นฉบับบทความ: 16 พฤศจิกายน 2566

วันที่แก้ไขปรับปรุงบทความ: 6 ธันวาคม 2566

วันที่ตอบรับตีพิมพ์บทความ: 29 มกราคม 2567

สทภาพ พोंค้ำทอง

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. คณะนิเทศศาสตร์

มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี

### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความต้องการ แรงจูงใจ และการรับรู้ตราสินค้าที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทยแผนไทยผ่านระบบออนไลน์ เป็นการศึกษเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยดำเนินการเก็บข้อมูลในรูปแบบการศึกษาเชิงสำรวจ (Survey Research) เพื่อวัดผลเพียงครั้งเดียว (One-Shot Case Study) โดยศึกษากับผู้เรียนที่เคยเรียนหลักสูตรแพทยแผนไทยผ่านระบบออนไลน์ จำนวน 400 คน ที่อยู่ในกลุ่มสมาชิกแพทยแผนไทยจากสถาบันต่างๆ ทั่วประเทศ โดยใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง การเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบโควตา (Quota Sampling) และการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญโดยสถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ค่าสถิติพรรณนา และทดสอบสมมุติฐานด้วยสถิติไคสแควร์ และสถิติการวิเคราะห์ถดถอยแบบพหุคูณ

จากผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 54.00 มีอายุระหว่าง 26 – 30 ปี ร้อยละ 29.25 ส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี ร้อยละ 51.00 ประกอบอาชีพอิสระ ร้อยละ 23.50 และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 10,001 – 20,000 บาท ร้อยละ 36.00 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความต้องการเรียนสาขานวดไทย ร้อยละ 32.00 และมีความต้องการเรียนผ่านแพลตฟอร์มโดยบันทึก VDO สามารถดูย้อนหลังได้ ร้อยละ 26.25 มีแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทยแผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก การรับรู้ตราสินค้าหลักสูตรแพทยแผนไทย ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก และมีการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทยแผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.34 โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก

ผลการทดสอบสมมุติฐานพบว่า 1) ผู้เรียนที่มีลักษณะทางประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน แตกต่างกัน มีความต้องการเรียนหลักสูตรแพทยแผนไทยผ่านระบบออนไลน์ แตกต่างกัน 2) ผู้เรียนที่มีความต้องการเรียนหลักสูตรแพทยแผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ได้แก่ ความถี่ในการเรียน/สัปดาห์ ระดับราคา และระดับความต้องการเรียนแตกต่างกัน มีแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทยแผนไทยผ่านระบบออนไลน์ แตกต่างกันในขณะที่สาขา



การแพทย์แผนไทย เนื้อหาหลักสูตร และวันในการเรียนที่แตกต่างกัน มีแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตร  
แพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์โดยรวม ไม่แตกต่างกัน 3) การรับรู้ตราสินค้าในการเรียนหลักสูตร  
แพทย์แผนไทย มีผลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ อย่างมีระดับ  
นัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 โดยเป็นผลเชิงบวก

ผลการศึกษาดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ในการนำไปใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงและ  
พัฒนาหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ และช่วยให้มีทิศทางในการวางแผน การทำการตลาด  
ให้เหมาะสมกับพฤติกรรมของผู้เรียนที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน

**คำสำคัญ:** ความต้องการ แรงจูงใจ การรับรู้ตราสินค้า การตัดสินใจ หลักสูตรแพทย์แผนไทย ระบบออนไลน์



## Needs, Motivation and Brand Awareness Influencing the Decision to Study Thai Traditional Medicine Online

**Ladapa Chaitrakunthong**

*Master of Communication Arts,*

*School of Communication Arts, Sripatum University At Chonburi*

**Sahaphap Phorkarthong**

*Assistant Professor Dr., Master of Communication Arts,*

*School of Communication Arts, Sripatum University At Chonburi*

Received: 16 November 2023

Revised: 6 December 2023

Accepted: 29 January 2024

### Abstract

This research aimed to study the needs, motivation, and brand awareness that influenced the decision-making to explore the Thai Traditional Medicine Program through the online system. This research was quantitative research that manipulated survey research for a one-shot case study, which concentrated on 400 over who have studied Thai Traditional Medicine Online Courses Program who were among members of Thai Traditional Medicine from various institutions throughout the country randomized by the purposive sampling, quota sampling, and accidental sampling techniques. The data analysis employed descriptive and inferential statistics and tested hypotheses using Chi-square statistics, F-test/One-Way ANOVA, Regression Analysis.

The research proved that most of the sample group was female (54%), aged between 26-30 years old (29.25%), earned an undergraduate degree level (51%), self-employed job (23.50%), and earned monthly income 10,001- 20,000 THB (36.00%). The research also found that most needed to study Thai massage (32.00%) and learn through VDO on demand (26.25%). The average motivation score towards the Thai Traditional Medicine Online Courses Program in the overall picture was 4.45, which implied high motivation. Besides, the average brand awareness score of the Thai Traditional Medicine Online Courses Program in the overall picture was 4.20. The average score of the decision-making to study Thai Traditional Medicine Online Courses Program was 4.34. Those were implied to be highly motivated.



Besides the hypothesis tests, the research found that 1) students with different demographic characteristics, including gender, age, education level, occupation, and average monthly income, have different needs to study Thai Traditional Medicine Online Courses Program with difference, 2) Students who wish to study Thai traditional medicine courses through the online system, including different study frequencies/week, price levels, and levels of study needs. There are different motivations for studying Thai traditional medicine courses online, while the Thai traditional medicine field Course content and different study days are motivated to study Thai traditional medicine courses through the overall online system non-difference, 3) brand awareness of studying Thai Traditional Medicine Program influenced the decision to study the Thai Traditional Medicine Online Courses Program in terms of brand recognition and being the number one brand in mind with a statistical significance level of 0.05, those were as a positive result.

The research results are helpful as guidelines for improving and developing the Thai Traditional Medicine Online Courses Program and direction for marketing planning to suit consumer behavior change.

**Keywords:** Needs, Motivation, Brand Awareness, Decision Making, Thai Traditional Medicine, Online



## บทนำ

มูลค่าการบริโภคผลิตภัณฑ์สมุนไพรในประเทศไทย ในปี 2565 มีการต่อยอดทั้งรูปแบบของยาและผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสูงกว่า 5 หมื่นล้านบาท สะท้อนความต้องการของตลาดเพิ่มตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นความเชื่อมั่นของผู้เรียนที่มีต่อสมุนไพร เป็นปัจจัยในการขยายหรือแสวงหาตลาดใหม่ การเติบโตของกระแสการดูแลสุขภาพบุคคล ทำให้ความต้องการใช้สมุนไพรและผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันให้กับร่างกายเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ (สำนักพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจบริการ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2565: 2) ดังนั้นเมื่อตลาดสมุนไพรขยายตัวมากขึ้น ซึ่งหมายความว่าความต้องการบุคลากร ผู้เชี่ยวชาญด้านนี้ก็ต้องมากขึ้นเช่นเดียวกัน โดยเฉพาะบุคลากรแพทย์แผนไทย (อภิรัช ประชาสุภาพ, 2565: 12) กรมการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือกเป็นหน่วยงานที่มีพันธกิจที่เกี่ยวข้องกับกรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุขได้นำนโยบายภาครัฐมาสู่แผนการปฏิบัติงาน เพื่อการขับเคลื่อนการสื่อสาร ความต้องการ แรงจูงใจ และการรับรู้ตราสินค้าที่ยังไม่สามารถช่วยให้ประชาชนในภาพรวมมีทักษะทางปัญญาและทางสังคม เพื่อการเข้าถึงข้อมูลความรู้ด้านสุขภาพบนสื่อออนไลน์ และการดูแลตนเองได้อย่างเหมาะสม อีกทั้งปัญหาการรับรู้ข้อมูลข่าวสารตราสินค้าด้านสุขภาพบนสื่อออนไลน์บิดเบือน ที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานไปปฏิบัติดูแลตนเองในสถานการณ์โรคระบาดโควิด - 19 (กระทรวงสาธารณสุข, 2561)

ในปัจจุบันเทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทกับชีวิตของผู้คนเป็นอย่างมาก จนกลายเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญต่อการดำเนินชีวิตของคนในสังคมจากจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ต โดยเรียนรู้จากการใช้สื่อ เช่น หนังสือ นิตยสาร โทรทัศน์ วิทยุ ฯลฯ ซึ่งในการเปลี่ยนผ่านทางเทคโนโลยี ทำให้วงการการศึกษาทั่วโลกได้รู้จักกับการเรียนการสอนในรูปแบบ “ออนไลน์” มาแล้ว เมื่อเกิดการระบาดของโควิด - 19 การเรียนในโหมดออนไลน์ก็ได้กลายจากทางเลือกมาเป็น “ทางหลัก” ของการเรียนการสอนในหลายพื้นที่ทั่วโลกทันที แต่ละประเทศจึงต่างพัฒนาแพลตฟอร์มการเรียนการสอนออนไลน์ของตัวเองออกมาในรูปแบบต่างๆ หรือไม่ก็นำโปรแกรมเดิมที่มีอยู่มาประยุกต์ใช้ (วงศ์พันธ์ อมรินทร์เทวา, 2564: 11) จากสถานการณ์ที่ผ่านมานอกเหนือจากสถาบันการศึกษาแบบปกติที่ต้องปรับตัวต่อการสอนแบบออนไลน์ ธุรกิจบริการการศึกษาหลักสูตรแพทย์แผนไทยจำเป็นต้องปรับตัว ซึ่งสถาบันกวตวิชาเข้าข่ายอยู่ในสินค้าเฉพาะกลุ่มผู้เรียนมีกระบวนการตัดสินใจในการซื้อคอร์สทั้งก่อนซื้อ ระหว่างทำการซื้อ และการบริการหลังจากที่ซื้อคอร์สไปแล้ว โดยปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ได้แก่ เทคนิคการสอนและประสบการณ์ของตัวผู้สอน รวมถึงเนื้อหาของบทเรียน และตำแหน่งที่ตั้งของโรงเรียนสอนพิเศษ (พรหมสร เดชากวินกุล, 2552: 24)

การศึกษาเข้ามามีบทบาทในทุกระดับของสังคมตั้งแต่ระดับบุคคล ครอบครัว สังคม และประเทศชาติ การตัดสินใจเข้าศึกษาจึงมีความสำคัญ มีผลกระทบในภาพรวม สถาบันการศึกษาต่างๆ จึงมีหน้าที่จัดการศึกษาให้สอดคล้องกับความต้องการของบุคคลและภายใต้นโยบายของประเทศ โดยสถาบันการศึกษาควรมีการแสวงหาความต้องการเข้าศึกษา เพื่อจะได้ดำเนินการในด้านต่างๆ ให้ตอบสนองกับความต้องการของผู้เรียน อันเป็นที่มาของการศึกษาความต้องการ (จุฬาลักษณ์ เทียนรุ่งรัมย์, 2566 : 65) โดยเฉพาะการแพทย์แผนไทย ทำให้ผู้คน

ส่วนใหญ่มีการรับรู้และมีแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยมากขึ้น ปัจจัยที่สำคัญที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเรียนอีกประการหนึ่ง คือ แรงจูงใจ (Motivation) ที่เป็นสิ่งกระตุ้นหรือพลังผลักดันภายในที่สามารถกระตุ้น และบังคับให้บุคคลเกิดพฤติกรรมตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ที่ตอบสนองต่อแรงกระตุ้นนั้น ซึ่งแรงจูงใจที่สำคัญที่สุด เป็นแรงจูงใจอันเกิดมาจากการเรียนรู้ เมื่อผู้เรียนได้รับแรงจูงใจจากประสบการณ์ จะทำให้ผู้เรียนตระหนักถึงความสำคัญและเข้าใจในการเรียนรู้สิ่งนั้น ซึ่งสิ่งที่จะเกิดตามมาก็คือ ความรู้สึกชอบหรือสนใจในเนื้อหาต่างๆ อย่างแท้จริง

ผู้เรียนใช้การรับรู้ตัวแปรต่าง ๆ เพื่อกำหนดการตัดสินใจเรียน สิ่งที่เป็นปัญหาคือ มุมมองของผู้เรียนมีความแตกต่างกัน เช่น สิ่งที่ดีเหมือนจะมีคุณภาพสูงสำหรับผู้เรียนรายหนึ่งอาจจะด้อยกว่าผู้เรียนอื่น แม้ว่าผู้เรียนจำนวนมากจะใช้ราคาเป็นตัวบ่งชี้คุณภาพของผลิตภัณฑ์ หรือบางรายมองที่เทคนิคการสอนและประสบการณ์ของตัวผู้สอน ซึ่งในส่วนของการรับรู้ตราสินค้า เป็นปัจจัยที่สำคัญ มีแนวทางหรือกระบวนการสร้างตราสินค้าจึงเป็นการพยายามหาทางที่จะเข้าถึงความรู้สึกในใจของผู้เรียน หรืออีกนัยหนึ่งคือให้ผู้เรียนได้รับรู้ทั้งอารมณ์และเหตุผล เพื่อให้เกิดความชัดเจนกับการรับรู้ในตราสินค้าและการนำเสนอลักษณะทางกายภาพของร้านที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ในยุคหลังการแพร่ระบาดของไวรัส (Covid 19) ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาความต้องการ แรงจูงใจ และการรับรู้ตราสินค้าที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการเกี่ยวกับหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ และเป็นความรู้แก่ผู้ที่สนใจต่อไป

### วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาความแตกต่างระหว่างลักษณะทางประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน กับความต้องการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์
2. เพื่อศึกษาความแตกต่างระหว่างความต้องการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์กับแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์
3. เพื่อศึกษาการรับรู้ตราสินค้าในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยที่มีผลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์

### การทบทวนวรรณกรรม และกรอบแนวคิด และสมมติฐานการวิจัย

#### แนวคิดเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรศาสตร์

ประชากรศาสตร์ เป็นการศึกษาหรือศาสตร์ การวิเคราะห์ทางประชากรในเรื่องขนาดโครงสร้าง การกระจายตัวและการเปลี่ยนแปลงประชากรในเชิงที่สัมพันธ์กับปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมอื่น ๆ สอดคล้องกับ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2538 : 101) กล่าวว่า ลักษณะทางประชากรศาสตร์เป็นลักษณะสำคัญของประชากรซึ่งเป็นสถิติที่วัดได้และเป็นเกณฑ์ที่นิยมใช้ในการแบ่งส่วนตลาด



ข้อมูลทางประชากรศาสตร์สามารถหาได้ง่ายและมีประสิทธิภาพต่อการกำหนดตลาดเป้าหมายรวมถึงง่ายต่อการวัดมากกว่าตัวแปรอื่นตัวแปรด้านประชากรศาสตร์ที่สำคัญ ได้แก่ อายุ เพศ ลักษณะครอบครัว รายได้ การศึกษา และอาชีพ เป็นตัวแปรด้านประชากรศาสตร์ที่มีแนวโน้มความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดในเชิงเหตุและผล ดังนั้นในงานวิจัยครั้งนี้ หมายถึง ผู้เรียนที่เคยเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยที่ผ่านการรับรองหลักสูตรจากสภาการแพทย์แผนไทย และผู้เรียนที่สนใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยสาขาต่างๆ โดยจำแนกตาม อายุ รายได้ อาชีพ และระดับการศึกษา

#### **แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับความต้องการ**

การที่มนุษย์มีความปรารถนา อยากรได้ อยากรมีอยากเป็น ในบางสิ่งบางอย่าง ซึ่งบุคคลจะมีความต้องการในระดับที่แตกต่างกัน แม้จะมีสถานะหรือปัจจัย ส่วนบุคคลที่เหมือนกันก็ตาม การให้หรือการสนองความต้องการจึงควรให้ในสิ่งที่ผู้รับต้องการจริงๆ ทั้งนี้ ศศิณา ปาละสิงห์ (2547) ได้ให้ความหมายของความต้องการไว้ว่า หมายถึง ความต้องการเป็นแรงจูงใจอย่างหนึ่งของมนุษย์ที่กระตุ้นให้เกิดการตอบสนองความต้องการทางด้านร่างกาย จิตใจ และสังคม และความต้องการของมนุษย์นี้เองที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในระบบงาน ดังนั้นงานวิจัยในครั้งนี้ได้นำตัวแปรความต้องการมาใช้ ซึ่งหมายถึง การที่มนุษย์มีความปรารถนาอยากรได้อยากรมีอยากเป็นในบางสิ่งบางอย่าง บุคคลจะมีความต้องการในระดับที่แตกต่างกัน และผู้เรียนที่ต้องการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์

#### **แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับแรงจูงใจ**

สุชาดา สุขบำรุงศิลป์ (2553 : 14) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจไว้ว่า หมายถึง สิ่งที่อยู่ภายในตัวบุคคล เป็นแรงขับ เป็นพลังของแต่ละคนที่ทำให้กระทำอย่างใดอย่างหนึ่งจนสำเร็จ โดยมีกระบวนการเกิดจากการที่มนุษย์ ทุกคนมีความคาดหวัง ความต้องการ และเป้าหมายในชีวิตทำให้เกิดแรงขับเพื่อนำไปสู่เป้าหมาย ทั้งนี้ Garner (1985) กล่าวถึง แรงจูงใจในการเรียนแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ 1) แรงจูงใจในการมีส่วนร่วมในสังคม 2) แรงจูงใจในการใช้ประโยชน์ ดังนั้นงานวิจัยในครั้งนี้ได้นำตัวแปรแรงจูงใจ มาใช้ในการกระตุ้นหรือพลังผลักดันภายในที่สามารถกระตุ้น และบังคับให้บุคคลเกิดพฤติกรรม ความต้องการในการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ซึ่งในการทำธุรกิจจะต้องตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยใช้ส่วนผสมทางการตลาดในมุมมองลูกค้ามาเป็นมุมมองของธุรกิจที่ให้บริการ การที่จะบริการการตลาดของธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้นจะต้องพิจารณาส่วนผสมทางการตลาดในมุมมองของลูกค้าด้วย

#### **แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการรับรู้ตราสินค้า**

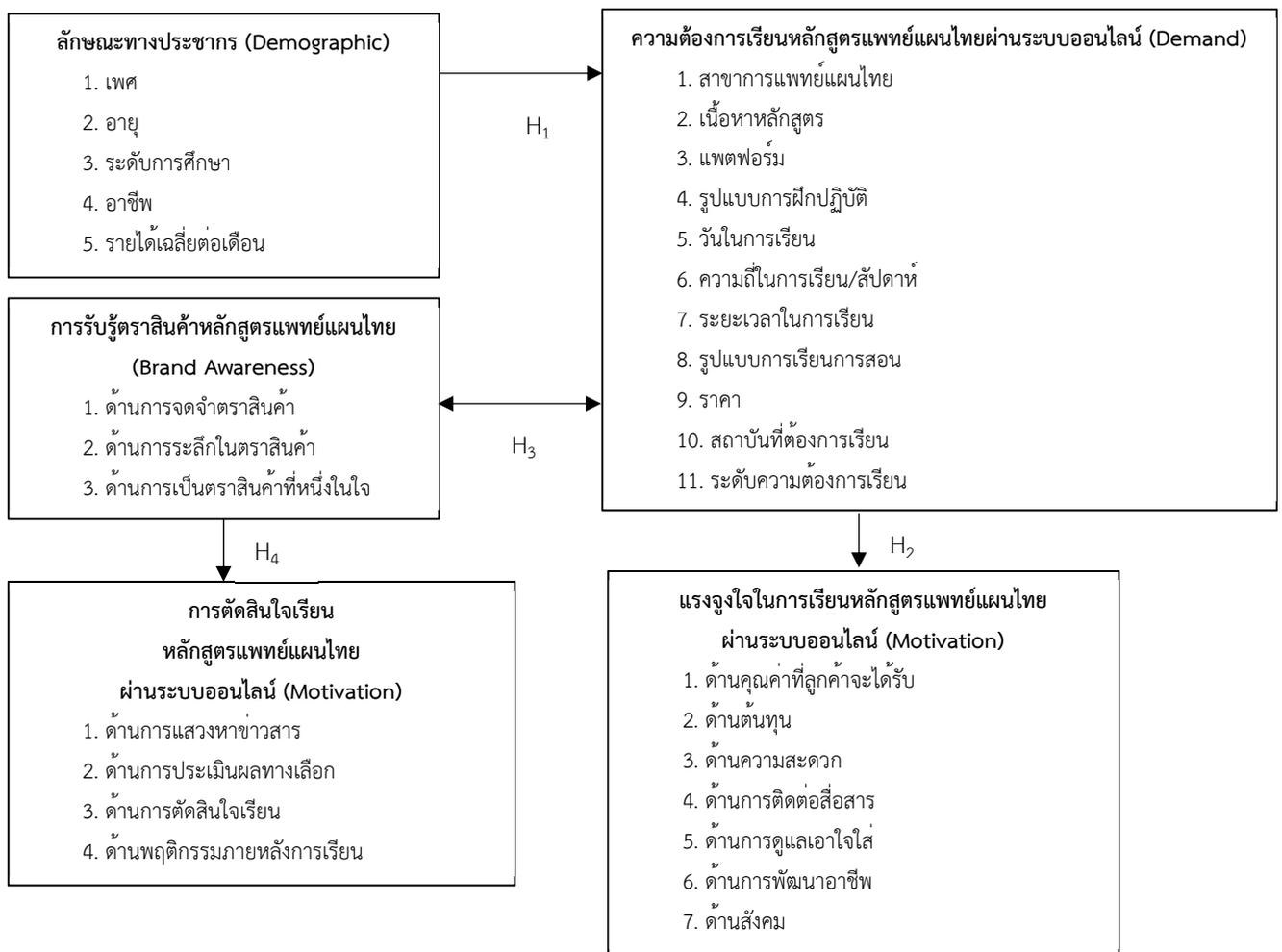
นิตยา สุภาภรณ์ (2552 : 6) ได้ให้ความหมายของการรับรู้ไว้ว่า หมายถึง กระบวนการที่บุคคลแต่ละคนมีการเลือก การประมวลผล และการตีความ เกี่ยวกับตัวกระตุ้นออกมาให้ความหมายและได้ภาพของโลกที่มีเนื้อหา และเป็นคุณค่าที่มีอยู่ในตราสินค้าที่มีชื่อเสียง เป็นลักษณะที่แสดงถึงการยอมรับผลิตภัณฑ์ใหม่ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2557 : 24) ดังนั้นงานวิจัยในครั้งนี้ได้นำตัวแปรการรับรู้ตราสินค้ามาใช้

เป็นการรับรู้มูลค่าเพิ่มในตราสินค้า ด้านจิตใจของผู้เรียน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญและมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเรียนหรือบริการเป็นอย่างมาก เป็นความสามารถของผู้เรียนในการจดจำหรือการระลึกถึงตราสินค้า (Brand) ของสถาบันที่เปิดสอนหลักสูตรแพทย์ไทยผ่านระบบออนไลน์ได้

### แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจ

ณัฐพันธ์ เชนนนันท์ (2551: 138) ได้ให้ความหมายของการตัดสินใจว่า หมายถึง กระบวนการของการใช้ความคิดและการกระทำในการรับรู้ศึกษา และวิเคราะห์ปัญหา (Problem) หรือโอกาส กำหนดและประเมินทางเลือก รวมถึงเลือกทางเลือกที่เหมาะสม เพื่อ จัดการกับปัญหาหรือโอกาสที่เกิดขึ้น ดังนั้น การตัดสินใจจึงเป็นกระบวนการในการเลือกทางใดทางหนึ่งเพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งที่ต้องการ รวมไปถึงขั้นตอนการตัดสินใจของผู้เรียนในการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ เพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้เรียนได้ และกลับมาเรียนซ้ำ แนะนำผู้อื่นมาเรียนหรือลงเรียนต่อเนื่อง

### กรอบแนวคิด



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย



### สมมติฐานการวิจัย

1. ผู้เรียนที่มีลักษณะทางประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน แตกต่างกัน มีความต้องการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ แตกต่างกัน
2. ผู้เรียนที่มีความต้องการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์แตกต่างกัน มีแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ แตกต่างกัน
3. การรับรู้ตราสินค้าของสถาบันที่เปิดสอนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์

### วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาความต้องการ แรงจูงใจ และการรับรู้ตราสินค้าที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ครั้งนี้ใช้รูปแบบของการศึกษาวิจัยเป็นวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ในรูปแบบของการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey research) ได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

#### ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1. ประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้เรียนที่เคยเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยที่ผ่านการรับรองหลักสูตรจากสภาการแพทย์แผนไทย และผู้เรียนที่สนใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยสาขาต่างๆ เช่น แพทย์แผนไทยประยุกต์ ผดุงครรภ์ไทย นวดไทย เวชกรรมไทย เป็นต้น ผ่านระบบออนไลน์
2. กลุ่มตัวอย่างการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้เรียนที่เคยเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ทั้งนี้การศึกษานี้ไม่ทราบขนาดประชากรที่แน่นอน ผู้วิจัยจึงกำหนดขนาดประชากรที่ระดับความเชื่อมั่น 95% โดยใช้การสุ่มแบบขั้นตอน (Multi - Stage Sampling) ดังนั้นการศึกษานี้จึงใช้ขนาดตัวอย่างทั้งสิ้น 400 ตัวอย่าง

#### เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษานี้ ผู้วิจัยใช้แบบสอบถาม (Questionnaires) ที่สร้างขึ้นเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยสร้างขึ้นจากการศึกษาค้นคว้าทบทวนแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยนี้ แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 5 ส่วน ดังนี้

**ตอนที่ 1** คำถามเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรของผู้ตอบแบบสอบถาม ลักษณะคำถามเป็นแบบปลายปิด (Close-Ended Response Question) แบบมีหลายคำตอบให้เลือก (Multiple Choices Question)

**ตอนที่ 2** คำถามเกี่ยวกับความต้องการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ลักษณะคำถามเป็นแบบปลายปิด (Close-Ended Response Question) แบบมีหลายคำตอบให้เลือก (Multiple Choices Question)

**ตอนที่ 3** คำถามเกี่ยวกับแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์เป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale)

**ตอนที่ 4** คำถามเกี่ยวกับการรับรู้ตราสินค้าหลักสูตรแพทย์แผนไทย เป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale)

**ตอนที่ 5** คำถามเกี่ยวกับการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์เป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale)

#### **สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล**

หลังจากเก็บข้อมูลครบถ้วน ผู้ศึกษาได้ทำการตรวจสอบความสมบูรณ์และความถูกต้องของแบบสอบถาม จากนั้นจึงนำแบบสอบถามมาลงรหัส (coding) ตามวิธีการวิจัยทางสถิติ และดำเนินการประมวลผลด้วยคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ SPSS for Windows การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติ ดังนี้

1. สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics Analysis) หรือค่าสถิติพื้นฐาน โดยใช้ความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ค่าความแปรปรวน (Variance) และนำเสนอข้อมูลในตารางเพื่ออธิบายเบื้องต้นเกี่ยวกับกลุ่มตัวอย่าง

2. สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) เพื่อทดสอบสมมติฐาน ประกอบด้วย สถิติไคสแควร์ (Chi-Square) การทดสอบ F-test (One – Way ANOVA) และสถิติการวิเคราะห์ถดถอยแบบพหุคูณ

#### **ผลการวิจัย**

การนำเสนอการศึกษาวิจัยเรื่อง ความต้องการ แรงจูงใจ และการรับรู้ตราสินค้าที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการวิจัย จำนวนทั้งสิ้น 400 ทำการวิเคราะห์ผลการศึกษา โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### **ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทางประชากร**

ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 216 คน คิดเป็นร้อยละ 54.00 มีอายุระหว่าง 26 – 30 ปี จำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 29.25 ส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี จำนวน 204 คน คิดเป็นร้อยละ 51.00 ประกอบอาชีพอิสระ จำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 23.50 และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 10,001 – 20,000 บาท จำนวน 144 คน คิดเป็นร้อยละ 36.00

#### **ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์**

ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความต้องการเรียนสาขาวิชาวดไทย คิดเป็นร้อยละ 32.00 มีความต้องการเรียนเนื้อหาเรื่อง นวดไทย คิดเป็นร้อยละ 25.25 มีความต้องการเรียนผ่านแพลตฟอร์มโดยบันทึก VDO สามารถดูย้อนหลัง (สามารถส่งข้อความสอบถามพูดคุยได้หลังจากดู) คิดเป็นร้อยละ 26.25 ต้องการรูปแบบการฝึกปฏิบัติกับเคสที่ผู้เรียนจัดหามาเองเพื่อศึกษา โดยอยู่ในการควบคุมดูแลของ



อาจารย์ผู้สอน คิดเป็นร้อยละ 42.50 ส่วนใหญ่ต้องการเรียนช่วงวันสุดสัปดาห์ (วันเสาร์-วันอาทิตย์) คิดเป็นร้อยละ 68.75 ต้องการเรียนออนไลน์ 2 ครั้ง/สัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 51.50 ในช่วงเวลา 13:00 – 17:00 น. คิดเป็นร้อยละ 32.25 รูปแบบของคอร์สฝึกอบรมระยะสั้นเน้นเฉพาะเนื้อหาที่ต้องการเรียน คิดเป็นร้อยละ 41.50 ต้องการจ่ายค่าเรียนในราคา 1,000 – 5,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 52.25 ต้องการเรียนสถาบันการแพทย์แผนไทยเนตรดาว คิดเป็นร้อยละ 20.75 และส่วนใหญ่ต้องการเรียนในระดับมากและปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 33.50 เท่ากัน

### ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์

ในส่วนของแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ผู้ศึกษาได้ทำการแบ่งออกเป็นระดับแรงจูงใจออกเป็น 7 ด้าน คือ ด้านคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ ด้านต้นทุน ด้านความสะดวกด้านการติดต่อสื่อสาร ด้านการดูแลเอาใจใส่ ด้านการพัฒนาอาชีพ และด้านสังคม โดยมีประเด็นสำคัญดังต่อไปนี้

**ตารางที่ 1** แสดงค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบน และระดับของแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์

แรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์	ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ )	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ( $S.D.$ )	ระดับแรงจูงใจ
ด้านคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ	4.42	0.53	มาก
ด้านต้นทุน	4.44	0.47	มาก
ด้านความสะดวก	4.51	0.46	มากที่สุด
ด้านการติดต่อสื่อสาร	4.45	0.55	มาก
ด้านการดูแลเอาใจใส่	4.41	0.52	มาก
ด้านการพัฒนาอาชีพ	4.46	0.55	มาก
ด้านสังคม	4.47	0.54	มาก
<b>รวม</b>	<b>4.45</b>	<b>0.55</b>	<b>มาก</b>

จากตารางที่ 1 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่าด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ด้านความสะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.51 อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมาคือด้านสังคม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.47 อยู่ในระดับมาก และน้อยที่สุดคือ ด้านการดูแลเอาใจใส่ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.41 อยู่ในระดับมาก

### ตอนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับการรับรู้ตราสินค้าหลักสูตรแพทย์แผนไทย

ในส่วนของการรับรู้ตราสินค้าหลักสูตรแพทย์แผนไทย ผู้ศึกษาได้ทำการแบ่งออกเป็นระดับการรับรู้ตราสินค้าออกเป็น 3 ด้าน คือ ด้านการจดจำตราสินค้า ด้านการระลึกตราสินค้า และด้านการเป็นตราสินค้าที่หนึ่งในใจ โดยมีประเด็นสำคัญ ดังต่อไปนี้

## ตารางที่ 2 แสดงค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบน และระดับของการรับรู้ตราสินค้าหลักสูตรแพทย์แผนไทย

การรับรู้ตราสินค้าหลักสูตรแพทย์ แผนไทย	ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ )	ค่าเบี่ยงเบน มาตรฐาน ( <i>S.D.</i> )	ระดับการรับรู้ตรา สินค้า
ด้านการจดจำตราสินค้า	4.16	0.86	มาก
ด้านการระลึกตราสินค้า	4.18	0.74	มาก
ด้านการเป็นตราสินค้าที่หนึ่งในใจ	4.26	0.74	มาก
รวม	4.20	0.82	มาก

จากตารางที่ 2 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการรับรู้ตราสินค้าหลักสูตรแพทย์แผนไทย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 ภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ด้านการเป็นตราสินค้าที่หนึ่งในใจ มีค่าเฉลี่ย 4.26 อยู่ในระดับมาก รองลงมาคือ ด้านการระลึกตราสินค้า มีค่าเฉลี่ย 4.18 อยู่ในระดับมาก และน้อยที่สุดคือ ด้านการจดจำตราสินค้า มีค่าเฉลี่ย 4.16 อยู่ในระดับมาก

## ตอนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์

ในส่วนของ การตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ผู้ศึกษาได้ทำการแบ่งออกเป็นระดับการรับรู้ตราสินค้าออกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านการแสวงหาข้อมูลข่าวสาร ด้านการประเมินผลทางเลือกด้านการตัดสินใจเรียน และด้านพฤติกรรมภายหลังการเรียนโดยมีประเด็นสำคัญ ดังต่อไปนี้

## ตารางที่ 3 แสดงค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบน และระดับของการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์

การตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์ แผนไทยผ่านระบบออนไลน์	ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ )	ค่าเบี่ยงเบน มาตรฐาน ( <i>S.D.</i> )	ระดับการตัดสินใจ
ด้านการแสวงหาข้อมูลข่าวสาร	4.31	0.79	มาก
ด้านการประเมินผลทางเลือก	4.36	0.89	มาก
ด้านการตัดสินใจเรียน	4.32	0.86	มาก
ด้านพฤติกรรมภายหลังการเรียน	4.38	0.76	มาก
รวม	4.34	0.77	มาก

จากตารางที่ 3 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ มีค่าเฉลี่ย 4.34 โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ด้านพฤติกรรมภายหลังการเรียน มีค่าเฉลี่ย 4.38 อยู่ในระดับมาก รองลงมาคือ ด้านการประเมินผลทางเลือก มีค่าเฉลี่ย 4.36 อยู่ในระดับมาก และน้อยที่สุดคือ ด้านการแสวงหาข้อมูลข่าวสาร มีค่าเฉลี่ย 4.31 อยู่ในระดับมาก



## ตอนที่ 6 การทดสอบสมมติฐาน

**สมมติฐานที่ 1** พบว่า ผู้เรียนที่มีลักษณะทางประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน แตกต่างกันไป มีความต้องการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ แตกต่างกันไป

**สมมติฐานที่ 2** พบว่า ผู้เรียนที่มีความต้องการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ได้แก่ ความถี่ในการเรียน/สัปดาห์ ระดับราคา และระดับความต้องการเรียน แตกต่างกันไป มีแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ แตกต่างกันในขณะที่สาขาการแพทย์แผนไทย เนื้อหาหลักสูตร และวันในการเรียนที่แตกต่างกัน มีแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์โดยรวม ไม่แตกต่างกัน

**สมมติฐานที่ 3** พบว่า การรับรู้ตราสินค้าในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทย มีผลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์

โดยในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ตรวจสอบข้อกำหนดของการวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณที่ว่า ตัวแปรอิสระแต่ละตัวต้องเป็นอิสระกัน จะต้องไม่มีความสัมพันธ์กันเองมากเกินไปจนเกิดปัญหาที่เรียกว่า Multicollinearity การตรวจสอบข้อกำหนดนี้จะใช้ค่าสถิติ Tolerance และค่า Variance Inflation Factor (VIF) เป็นตัวทดสอบ ถ้าหากพบว่า ค่า Tolerance ของตัวแปรมีค่าใกล้ศูนย์ คือ ต่ำกว่า 0.05 แสดงว่าเกิดปัญหา Multicollinearity และถ้าหากพบว่าค่า Variance Inflation Factor (VIF) มีค่ามากกว่า 10 แสดงว่าระดับความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระในสมการวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณเกิดปัญหา Multicollinearity จากการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระพบว่า ค่า Tolerance และค่า Variance Inflation Factor (VIF) มีผลดังตารางต่อไปนี้

**ตารางที่ 4** แสดงการทดสอบค่า Tolerance และค่า Variance Inflation Factor (VIF) ของตัวแปรอิสระ

ตัวแปรอิสระ (Independent variable)	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
ด้านการจดจำตราสินค้า	0.785	1.378
ด้านการระลึกในตราสินค้า	0.974	1.276
ด้านการเป็นตราสินค้าที่หนึ่งในใจ	0.856	1.184

จากตารางที่ 4 พบว่า ค่าสถิติ Tolerance ของตัวแปรอิสระทุกตัวมีค่าไม่ต่ำกว่า 0.05 และมีค่า Variance Inflation Factor (VIF) น้อยกว่า 10 ทุกตัว ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าตัวแปรอิสระทุกตัวไม่มีระดับความสัมพันธ์กันเองมากเกินไป จึงไม่เกิดปัญหา Multicollinearity

**ตารางที่ 5 ผลการวิเคราะห์การถดถอยของการรับรู้ตราสินค้าในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยแต่ละด้าน มีผลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์**

ตัวแปร	b	Std. Error	Beta	t	P-value
ค่าคงที่	1.768	0.113		15.592*	0.000
การรับรู้ตราสินค้าของสถาบันที่เปิดสอนหลักสูตรแพทย์แผนไทย โดยรวม	0.612	0.027	0.756	23.021*	0.000

$R = 0.756, R^2 = 0.571, SEE = 0.595, F = 196.336$

\*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 5 พบว่า การรับรู้ตราสินค้าของสถาบันที่เปิดสอนหลักสูตรแพทย์แผนไทยมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 โดยเป็นผลเชิงบวก เมื่อพิจารณาโดยรายละเอียด พบว่า การรับรู้ตราสินค้าของสถาบันที่เปิดสอนหลักสูตรแพทย์แผนไทยมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์โดยมีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอย (b) เท่ากับ 0.612

### อภิปรายผลการวิจัย

ผู้วิจัยจะนำเสนอการอภิปรายผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้

1. ผลการศึกษาความแตกต่างระหว่างลักษณะทางประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน กับความต้องการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ พบว่า ผู้เรียนที่มีลักษณะทางประชากรศาสตร์ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน แตกต่างกัน มีความต้องการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์แตกต่างกัน เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า มีประเด็นที่น่าสนใจและหยิบยกมาอภิปรายดังนี้ ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มที่มีอายุ 20 – 45 ปี มีการศึกษาระดับต่ำกว่าอนุปริญญา หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง และปริญญาตรี มีความต้องการในการเรียนสาขาแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ คือ สาขานวดไทยมากที่สุด ในขณะที่การศึกษาระดับปริญญาโท และปริญญาเอก มีความต้องการในการเรียนสาขาแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ คือ สาขาเวชกรรมไทยมากที่สุด ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า เมื่อนึกถึงแพทย์แผนไทย ก็จะนึกถึงนวดรักษาเป็นอันดับแรก เนื่องจากปัจจุบันตลาดธุรกิจบริการ มีการขยายตัวและกำลังได้รับการตอบรับอย่างดีจากผู้เรียน โดยเฉพาะธุรกิจบริการนวดแผนไทย อีกทั้งส่วนใหญ่คนไทยเกิดความเครียด ความกังวล และความกดดันทั้งทางด้านร่างกาย จิตใจ และอารมณ์ นอกจากนี้ยังมีอีกหลายปัจจัยที่เป็นปัญหาส่งผลกระทบต่อสุขภาพร่างกาย นั่นก็คือ อาการปวดเมื่อย การเมื่อยล้าจากการทำงาน การนอนตกหมอน การเสื่อมสภาพร่างกาย



วัยชรา เป็นต้น ซึ่งอาการทั้งหลายเหล่านี้เป็นสาเหตุทำให้คนไทยเริ่มเปลี่ยนพฤติกรรมในการดูแลสุขภาพ สุขภาพของตนเองมากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจบริการเกี่ยวกับสุขภาพได้รับความสนใจและได้รับการตอบสนองจากผู้เรียนมากขึ้นตามไปด้วย โดยเฉพาะบริการนวดแผนไทยที่ปัจจุบันกำลังได้รับความนิยมกันมากในกลุ่มผู้เรียนที่ต้องการเข้ารับการรักษาอย่างถูกวิธี โดยการรักษาแบบส่งเสริมสุขภาพ การฟื้นฟูสภาพ รวมถึงความปลอดภัยและน่าเชื่อถือ เป็นต้น (ประภากร สุมะโน, 2554, ออนไลน์) ดังนั้นผู้คนส่วนใหญ่จึงให้ความสนใจในการเรียนนวดไทยมากขึ้น และนอกจากนี้ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มที่มีอายุ 20 – 45 ปี มีความต้องการช่วงวันในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ คือ วันสุดสัปดาห์ (วันเสาร์ – วันอาทิตย์) มากที่สุด เนื่องจากอายุ 20 – 45 ปี เป็นวัยทำงาน เวลาสะดวกจึงเป็นวันเสาร์ วันอาทิตย์ที่จะเลือกเรียนเสริมในหลักสูตรแพทย์แผนไทย (ก) มากที่สุด เพราะไม่ตรงกับวันทำงาน ทั้งนี้กลุ่มคนที่มีอายุมากกว่า 45 ปีขึ้นไป มีความต้องการช่วงวันในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ คือ ช่วงวันใดก็ได้มากที่สุด เนื่องจากเป็นวัยที่มีความคร่ำแล้วเป็นส่วนใหญ่ มีการดำเนินชีวิตประจำวันที่ค่อนข้างแตกต่างจากวัยอื่นๆ จึงต้องการที่จะเรียนตามความสะดวก สามารถเรียนช่วงเวลาไหนก็ได้ที่เหมาะสมกับตัวเอง ผลการศึกษาข้างต้นสอดคล้องกับงานวิจัยของ พรพรรณ อินทฤทธิ์ (2563, หน้า 49) ได้ศึกษาการศึกษา ความต้องการใช้บริการทางการแพทย์แผนไทยของบุคลากรในมหาวิทยาลัยบูรพา จังหวัดชลบุรี ผลการศึกษาพบว่า ความต้องการใช้บริการทางการแพทย์แผนไทยของบุคลากรในมหาวิทยาลัยบูรพา จังหวัดชลบุรี ภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยด้านการรักษาพยาบาลมีความต้องการมากที่สุด ประกอบด้วย การนวดรักษา การประคบสมุนไพร การอบสมุนไพร และการจ่ายยาสมุนไพร ตามลำดับ รองลงมาคือ ด้านการส่งเสริมสุขภาพและการป้องกันโรคด้านฟื้นฟูสุขภาพ และด้านการวินิจฉัย ตามลำดับ

2. ผลการศึกษาความแตกต่างระหว่างความต้องการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์กับแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ พบว่า ผู้เรียนที่มีความต้องการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ได้แก่ ความถี่ในการเรียน/สัปดาห์ ระดับราคา และระดับความต้องการเรียน แตกต่างกันไป มีแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ แตกต่างกันในขณะที่สาขาการแพทย์แผนไทย เนื้อหาหลักสูตร และวันในการเรียนที่แตกต่างกัน มีแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์โดยรวม ไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะแรงจูงใจเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งต่อการตัดสินใจเรียน ความต้องการในแต่ละด้านสามารถเกิดขึ้นได้โดยไม่จำเป็นว่าความต้องการในด้านใดจะต้องเกิดขึ้นก่อนกัน และแรงจูงใจนั้นมีความสำคัญต่อสถาบันการเรียนการสอนที่จะเป็นเครื่องมือสำคัญในการกระตุ้นให้ผู้เรียนมีพฤติกรรมการเรียนที่มีประสิทธิผลและมีประสิทธิภาพสูง เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า มีประเด็นที่น่าสนใจและหยิบยกมาอภิปรายดังนี้ ผลการวิจัยพบว่า ความถี่ในการเรียน 1 ครั้ง/สัปดาห์ มีคะแนนเฉลี่ยแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ โดยรวม มากกว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีความถี่

ในการเรียน 2 ครั้ง/สัปดาห์ 3 ครั้ง/สัปดาห์ 4 ครั้ง/สัปดาห์ 6 ครั้ง/สัปดาห์ แต่น้อยกว่ากลุ่มตัวอย่าง มีความถี่ในการเรียน 5 ครั้ง/สัปดาห์ เนื่องจากการเรียน 1 ครั้ง/สัปดาห์ มีความเหมาะสมกับกลุ่มคนที่อยู่ในช่วงวัยทำงานที่มีความต้องการเรียนแค่วันเสาร์หรือวันอาทิตย์ จึงต้องการเรียนเสริมแค่วันเวลาที่สะดวก แต่ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความต้องการเรียน 5 ครั้ง/สัปดาห์ เนื่องจากมีความต้องการที่จะจบการศึกษาเร็ว มีการเรียนในระยะสั้น จึงเลือกเรียน 5 ครั้ง/สัปดาห์ ผลการศึกษาข้างต้นสอดคล้องกับงานวิจัยของ อภิชาติ ตั้งตระกูล (2560 : 6) ศึกษาค่านิยมส่วนบุคคล แรงจูงใจ และความคาดหวังในส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเรียนโรงเรียนกวดวิชาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในกรุงเทพมหานคร พบว่า มีแรงจูงใจในการตัดสินใจเรียนแตกต่างกัน

3. ผลการศึกษาการรับรู้ตราสินค้าในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยที่มีผลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ พบว่า การรับรู้ตราสินค้าในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทย มีผลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากการรับรู้คุณภาพตราสินค้า มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อ เพราะการที่ผู้ประกอบการนั้นให้ความใส่ใจต่อคุณภาพของหลักสูตรแพทย์แผนไทยตั้งแต่การมีหลักสูตรที่ได้มาตรฐาน มีคุณภาพ มีผู้เชี่ยวชาญ มีการใส่ใจผู้เรียน มีการควบคุมดูแลสถาบันการเรียนการสอนให้ได้มาตรฐานที่คงที่ล้วนเป็นคุณลักษณะที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Sasivongpakdi and Wang (2014: 45) กล่าวว่า คุณภาพที่รับรู้เป็นหนึ่งในมิติของคุณค่าตราสินค้าที่เกี่ยวข้องกับความเป็นเลิศโดยรวมของผลิตภัณฑ์หรือบริการ ที่สามารถกำหนดการตัดสินใจของผู้เรียนได้ ผลการศึกษาข้างต้นสอดคล้องกับงานวิจัยของ นิชาภา นัคราภิบาล (2563: 70) ได้ศึกษาอิทธิพลการรับรู้ประโยชน์ความน่าเชื่อถือความพึงพอใจที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อซ้ำคอร์สเรียนออนไลน์ พบว่า การรับรู้ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อซ้ำคอร์สเรียนออนไลน์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

## ข้อเสนอแนะการวิจัย

### ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

1. จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างมีความต้องการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ สาขานวดไทยมากที่สุด ดังนั้น ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับข้อดีความรู้เกี่ยวกับศิลปะการนวดไทย สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการจัดการเรียนการสอน และการประเมินผลให้สอดคล้องกับมาตรฐานนี้ต่อไป

2. จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างมีแรงจูงใจในการเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ในด้านสังคมมากที่สุด ดังนั้น ผู้ประกอบการต้องมีการแสดงให้ผู้เรียนเห็นถึงกระบวนการดำเนินงานกิจการเพื่อสังคม และให้ความสำคัญในด้านภาพลักษณ์มากขึ้น



3. จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างมีการรับรู้ตราสินค้าของสถาบันที่เปิดสอนหลักสูตรแพทย์แผนไทย ในด้านการเป็นตราสินค้าที่หนึ่งในใจมากที่สุด ดังนั้น ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับการสร้างตราสินค้าให้มีคุณค่า มีมาตรฐาน และควรให้ความสำคัญกับการทำให้ผู้เรียนจดจำตราสินค้าของตนได้ มีการชื้อตราสินค้า เพื่อให้ตราสินค้านั้นเป็นสินค้าที่ผู้เรียนนึกถึงเป็นอันดับแรก

4. จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างมีการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ ในด้านพฤติกรรมภายหลังการเรียน ดังนั้น ผู้ประกอบการที่ควรให้ความสำคัญกับการตรวจสอบความพึงพอใจภายหลังการเรียน ซึ่งความพึงพอใจนั้นเกิดขึ้นจากการที่ผู้เรียนกระทำ

5. จากข้อมูลผลการศึกษาวิจัยนี้ ผู้ประกอบการสามารถศึกษาและใช้เป็นแนวทางในการนำไปพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดและพัฒนาคุณภาพให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อให้เกิดความพึงพอใจทั้งก่อนและหลังการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์และเกิดการกลับมาเรียนซ้ำในอนาคตได้

#### ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาเกี่ยวกับการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ร่วมกับตัวแปรอื่นๆ เพิ่มเติมจากตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ที่มีผลต่อการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการเกี่ยวกับหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ และเป็นความรู้แก่ผู้ที่สนใจต่อไป

2. ควรมีการวิจัยแบบเจาะลึก โดยใช้เทคนิควิธีสำหรับการเก็บข้อมูลในรูปแบบอื่น เช่น การสังเกต การสัมภาษณ์ เพื่อให้ทราบถึงข้อมูลและรายละเอียดเกี่ยวกับการตัดสินใจเรียนหลักสูตรแพทย์แผนไทยผ่านระบบออนไลน์ในเชิงลึกมากขึ้น

#### เอกสารอ้างอิง

กระทรวงสาธารณสุข. (2561). *แผนงานด้านการป้องกันควบคุม โรคและภัยสุขภาพ*. แหล่งที่มา

<https://ddc.moph.go.th/uploads/publish/1189320211018081803.pdf>.

จุฬาลักษณ์ เทียนรุ่งรัมย์. (2566). ความต้องการและเหตุผลของนิสิตและผู้ปกครองที่ตัดสินใจเข้าศึกษาต่อด้านการแพทย์แผนไทย. *วารสารศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา*, 34(1), 65-75.

ณัฐพันธ์ เขจรนันท์. (2551). *พฤติกรรมองค์กร*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น

นิชาภา นัคราภิบาล. (2563). *อิทธิพลการรับรู้ประโยชน์ความน่าเชื่อถือถึงความพึงพอใจที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อซ้ำคอร์สเรียนออนไลน์*. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

นิตยา สุภาภรณ์. (2552). *การรับรู้ของประชาชนที่มีต่อความอยู่ดีมีสุขในชุมชนบางไผ่*. กรุงเทพฯ : วิทยาลัยราชพฤกษ์.



- ประภากร สุมะโน. (2554). *สาธารณสุขเพิ่มอัตรานักรการแพทย์แผนไทยในโรงพยาบาลทั่วไทย*. แหล่งที่มา <http://www.unigang.com>.
- พรรณภัทร อินทฤทธิ. (2563). การศึกษาความต้องการใช้บริการทางการแพทย์แผนไทยของบุคลากรในมหาวิทยาลัยบูรพา จังหวัดชลบุรี. *วารสารหมอยาไทยวิชัย*, 6(2), 49-64.
- พรหมสร เดชากวินกุล. (2552). *ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเรียนโรงเรียนกวดวิชาของผู้เรียนระดับประถมศึกษาตอนปลาย ในเขตกรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วงศ์พันธ์ อมรินทร์เทวา. (2564). *เพราะการศึกษาหยุดไม่ได้ ต่างประเทศเรียนกันอย่างไรในช่วงโควิด-19*. แหล่งที่มา <https://www.eef.or.th/education-abroad-covid>
- ศศิณา ปาละสิงห์. (2547). *ความต้องการในการพัฒนาตนเองของข้าราชการพลเรือน สายสามัญสังกัดศูนย์กลางสถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ตำบลคลองหก อำเภอคลองหลวง จังหวัด ปทุมธานี*. วิทยานิพนธ์รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2538). *การบริหารสำนักงานแบบใหม่*. กรุงเทพฯ : พัฒนาศึกษา.
- \_\_\_\_\_. (2557). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ*. กรุงเทพฯ : พัฒนาการศึกษา.
- สำนักพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจบริการ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ. (2565). *การค้าระหว่างประเทศ*. แหล่งที่มา <https://www.ditp.go.th>
- สุชาดา สุขบำรุงศิลป์. (2553). *แรงจูงใจในการปฏิบัติงานของครูโรงเรียนวิศวกรรมแหลมฉบังจังหวัดชลบุรี. งานนิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต*. วิทยานิพนธ์การบริหารการศึกษา. มหาวิทยาลัยบูรพา.
- อภิชาติ ตั้งตระกูล. (2560). *ค่านิยมส่วนบุคคล แรงจูงใจ และความคาดหวังในส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเรียนโรงเรียนกวดวิชาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในกรุงเทพมหานคร*. การค้นคว้าอิสระหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- อภิรัช ประชาสุภาพ. (2565). *ตลาดสมุนไพรขยายตัว* (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <https://www.dpu.ac.th/human-research/upload/content/files/Associate-Ethics-Committee.pdf>.
- Garner, R.M. (1985). *Verbal Report Data on Cognitive and Metacognitive Strategies In Learning and Study : Issue in Assessment, Instruction and Evaluation*. New York: Academic.
- Sasivongpakdi, K. & Wang, Y. (2014). *Measuring and Evaluating Brand Equity*. Sweden: School of Sustainable development of society and technology.