

## บทที่ 2

### การทบทวนวรรณกรรม

#### 2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

##### 2.1.1 ฟังก์ชันอุปสงค์ (Demand Function)

ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ อุปสงค์ของสินค้า/ผลิตภัณฑ์ชนิดใดชนิดหนึ่งไม่ได้ถูกกำหนดมาจากราคาของสินค้าแต่เพียงอย่างเดียวแต่ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยอย่างอื่นที่เกี่ยวข้องกันอีกด้วย ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ของสินค้า/บริการชนิดใดชนิดหนึ่ง (X) สามารถแยกออกเป็น 2 กลุ่ม (วินัส ฤทธิชัย, 2548) ดังนี้

- 1) ปัจจัยที่ผู้ประกอบการสามารถควบคุมได้ ได้แก่ ปัจจัยด้านกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ
- 2) ปัจจัยที่ผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมได้ ได้แก่ ปัจจัยด้านผู้บริโภค ปัจจัยด้านกลยุทธ์ของคู่แข่ง และปัจจัยอื่น ๆ

ซึ่งสามารถแสดงได้ดังนี้

$$Q = F(P_x, A_x, D_x, O_x, T_c, T_c, C_c, P_y, A_y, D_y, O_y, G, N, W, \dots)$$

ปัจจัย

ปัจจัย

ปัจจัย

ปัจจัย

กลยุทธ์

ผู้บริโภค

คู่แข่ง

อื่น ๆ

ปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้

ปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้

โดยที่

$Q_x$  คือปริมาณสินค้า/บริการที่ต้องการเสนอซื้อ (X) ในหนึ่งหน่วยเวลา

$P_x$  คือราคาของสินค้า/บริการ (X)

$A_x$  คือการโฆษณา/โปรโมชั่นสำหรับสินค้า/บริการ (X)

$D_x$  คือการออกแบบ/รูปแบบ/คุณภาพของสินค้า/บริการ (X)

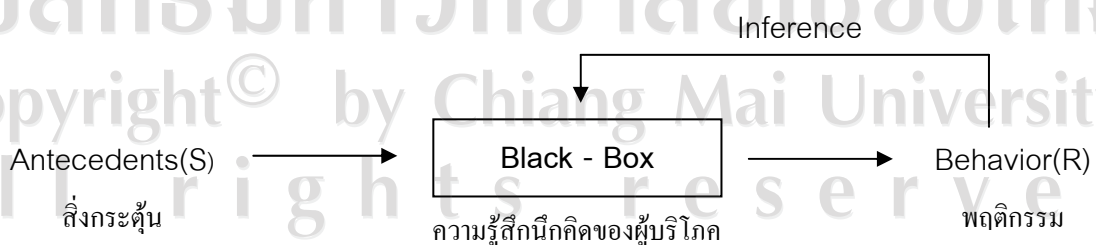
$O_x$  คือที่ว่างจำหน่ายสินค้า/บริการ (X)

$Y_c$	คือรายได้ของผู้บริโภค
$T_c$	คือรสนิยมของผู้บริโภค
$C_c$	คือความคาดหวังเกี่ยวกับราคาในอนาคตของผู้บริโภค
$P_y$	คือราคาของสินค้า/บริการที่เกี่ยวข้อง (y)
$A_y$	คือการโฆษณา/โปรโมชั่น สำหรับสินค้าที่เกี่ยวข้อง (y)
$D_y$	คือการออกแบบ/รูปแบบ/คุณภาพของสินค้าที่เกี่ยวข้อง
$O_y$	คือที่ว่างจำหน่ายสินค้า/บริการที่เกี่ยวข้อง (y)
$G$	คือนโยบายของรัฐบาล กฤษฎีกาอุดสาหกรรม
$N$	คือจำนวนประชากรในระบบเศรษฐกิจ
$W$	คือสภาวะทางอากาศ

### 2.1.2 ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior Model)

สมจิตร์ ล้วนจำเจริญ (2540) พฤติกรรมผู้บริโภค.มหาวิทยาลัยรามคำแหง ได้ให้รายละเอียดของทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภคว่า เป็นทฤษฎีทางการตลาดที่กล่าวถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคในการเลือกซื้อสินค้าและบริการ ได้แก่ ปัจจัยภายในบุคคล ปัจจัยพื้นฐานของแต่ละบุคคลทำการตัดสินใจในการบริโภคร่วมกับปัจจัยที่อยู่ภายนอกของตัวบุคคล ซึ่งปัจจัยภายนอกเป็นปัจจัยจากอิทธิพลของสิ่งแวดล้อม ซึ่งได้แก่ อิทธิพลของสังคม อิทธิพลของครอบครัว อิทธิพลของวัฒนธรรม อิทธิพลของรายได้ อิทธิพลของธุรกิจ

พฤติกรรมของมนุษย์ที่แสดงออกมาสามารถอธิบายออกมาในรูปแบบของ Black-Box Model ซึ่งเป็นโมเดลที่แสดงถึงพฤติกรรมมนุษย์ที่ถูกกระตุ้นโดยปัจจัยที่เป็นสาเหตุหรือ Inputs ต่าง ๆ ดังนี้



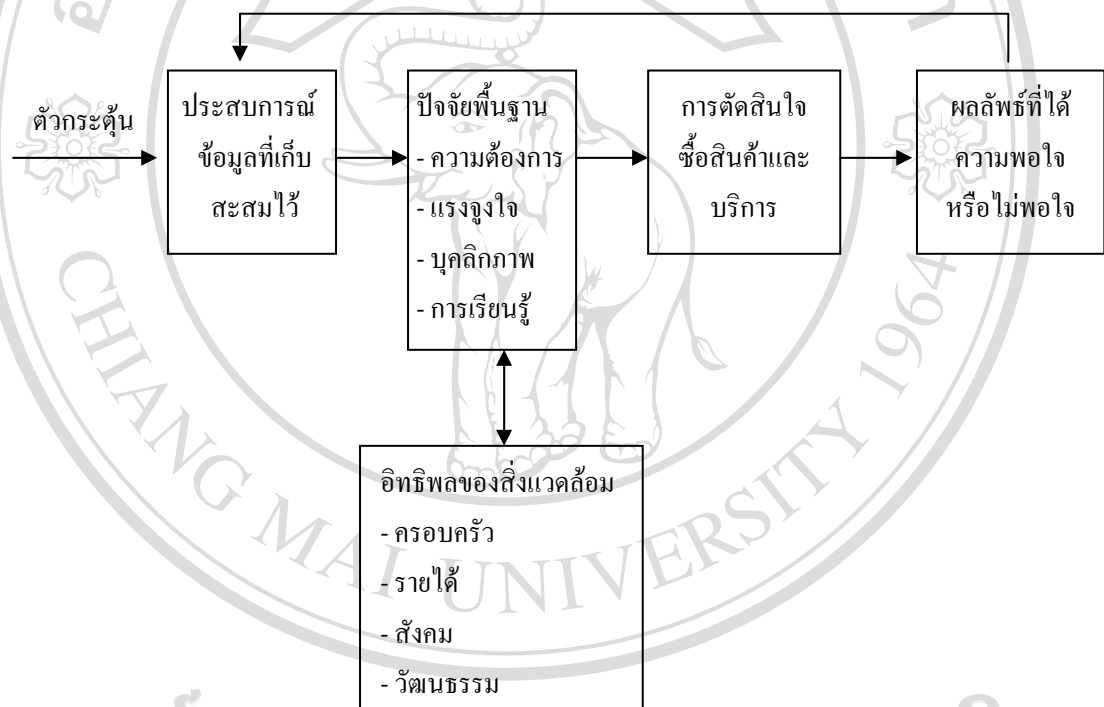
ภาพที่ 2.1 พฤติกรรมมนุษย์ที่ถูกกระตุ้นโดยปัจจัยที่เป็นสาเหตุหรือ Inputs ต่าง ๆ

S (Stimulus) คือ ตัวกระตุ้น หรือสิ่งที่เกิดขึ้นก่อนหน้า (Antecedents)

R (Response) คือ การปฏิบัติตอบสนองหรือพฤติกรรมที่แสดงออกมา การลงความคิดเห็นอ้างอิง

Inference คือ การอธิบายเกี่ยวกับสิ่งที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรม

ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยภายในของผู้บริโภคที่มีความสัมพันธ์ต่อสิ่งแวดล้อมของผู้บริโภคที่ไปกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจบริโภคสินค้าและบริการแสดงได้ตามแบบจำลองถึงพฤติกรรมผู้บริโภคดังนี้



ภาพที่ 2.2 แบบจำลองถึงพฤติกรรมผู้บริโภค

จุดเริ่มต้นของแบบจำลองนี้อยู่ที่มีสิ่งกระตุ้น (Stimulus) ให้เกิดความต้องการก่อนแล้วทำให้เกิดการตอบสนอง (Response)

สิ่งกระตุ้น (Stimulus) อาจเกิดขึ้นเองภายในร่างกาย (Inside Stimulus) และสิ่งกระตุ้นภายนอก (Outside Stimulus) สิ่งกระตุ้นถือว่าเป็นเหตุจูงใจที่ทำให้เกิดการซื้อสินค้าและบริการ (Buying Motivate) อาจให้เหตุจูงใจซื้อด้านเหตุผลและให้เหตุจูงใจซื้อด้านจิตวิทยา (อารมณ์) ก็ได้ ซึ่งประกอบสิ่งกระตุ้นทางการตลาดและสิ่งกระตุ้นอื่น ๆ

กล่องดำหรือความรู้สึกนึกคิดของผู้บริโภค (Buyer's Black Box) ความรู้สึกนึกคิดของผู้บริโภคซึ่งเสมือนกล่องดำ (Black Box) ผู้ผลิตหรือผู้ขายไม่ทราบได้จึงต้องพยายามค้นหาความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อและกระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ

### 2.1.3 ทฤษฎีแรงจูงใจ (Motivate Theory)

เทพนม เมืองแมน (2540) เขียนถึงทฤษฎีแรงจูงใจของ A.H. Maslow ว่าเป็นทฤษฎีที่กล่าวถึงพฤติกรรมของมนุษย์ที่จะถูกกำหนดและควบคุมโดยแรงจูงใจต่าง ๆ ซึ่งจะแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล เป็นทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความต้องการทางด้านร่างกายและจิตใจ ซึ่ง Maslow นั้นได้จัดลำดับขั้นของสิ่งจูงใจแต่ละอย่างเริ่มจากความต้องการขั้นต่ำสุดไปสู่ขั้นสูงสุดดังนี้

1. Physiological Needs คือความต้องการเบื้องต้นต่าง ๆ เพื่อการอยู่รอด เช่น ความต้องการในการกินอาหาร น้ำ ซึ่งเป็นความต้องการทางร่างกาย
2. Safety Needs คือความต้องการมีชีวิตอยู่รอดหรือความปลอดภัยทางร่างกาย ซึ่งกำหนดความต้องการเบื้องต้นขั้นต้นนี้ยังไม่ได้ถูกจำกัดหรือตอบสนองมนุษย์ก็จะมองข้ามเรื่องความปลอดภัยของร่างกาย
3. Social Needs คือความต้องการที่จะให้ตนเป็นที่ยอมรับของสังคมหรือความรัก ความต้องการตามความหมายนี้ เริ่มต้นจากความต้องการที่จะให้ตนเป็นที่ยอมรับของคนในครอบครัวไปจนถึงเป็นที่ยอมรับของคนอื่น ๆ ในสังคม
4. Esteem Needs คือความต้องการที่จะให้ตนเป็นที่ยอมรับของสังคม มีเกียรติ มีฐานะในสังคม ต้องการที่จะให้ตนมีฐานะเหนือกว่าคนอื่น ๆ
5. Self-Actualization Needs คือความต้องการที่จะให้ตนได้รับความสำเร็จและสมหวังในสิ่งที่ตนคิดหรือที่ต้องการทุกอย่าง

ซึ่งสามารถจัดแบ่งประเภทของสิ่งจูงใจได้ 3 ประเภท คือ

1. สิ่งจูงใจที่เกี่ยวกับความต้องการทางด้านร่างกาย
2. สิ่งจูงใจที่เกี่ยวกับความต้องการเกี่ยวข้องกับบุคคลอื่น
3. สิ่งจูงใจที่เกี่ยวกับความสามารถและการสำคัญตนเอง

### 2.1.4 ทฤษฎีวิเคราะห์การกระทำ (The Analysis Of Action)

ทฤษฎีวิเคราะห์การกระทำ เป็นทฤษฎีที่นำเสนอโดย ฟรีดริช ไฮเดอร์ (Fritz Heider) ทฤษฎีนี้ถือว่าเป็นหนึ่งในกลุ่มของทฤษฎีการระบุเหตุแห่งพฤติกรรม ไฮเดอร์ได้อธิบายว่า การที่จะ

รับรู้ถึงพฤติกรรมของบุคคลนั้น ต้องสังเกตที่พฤติกรรมและอุปมานว่า การที่เกิดพฤติกรรมออกมา เช่นนั้น มีสาเหตุมาจากอะไร หรือต้องอาศัยสาเหตุอะไรบ้าง

สำหรับสาเหตุของการเกิดพฤติกรรมดังกล่าวนั้น สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. สาเหตุที่มาจากส่วนบุคคล แบ่งออกเป็น 2 สาเหตุย่อย ได้แก่

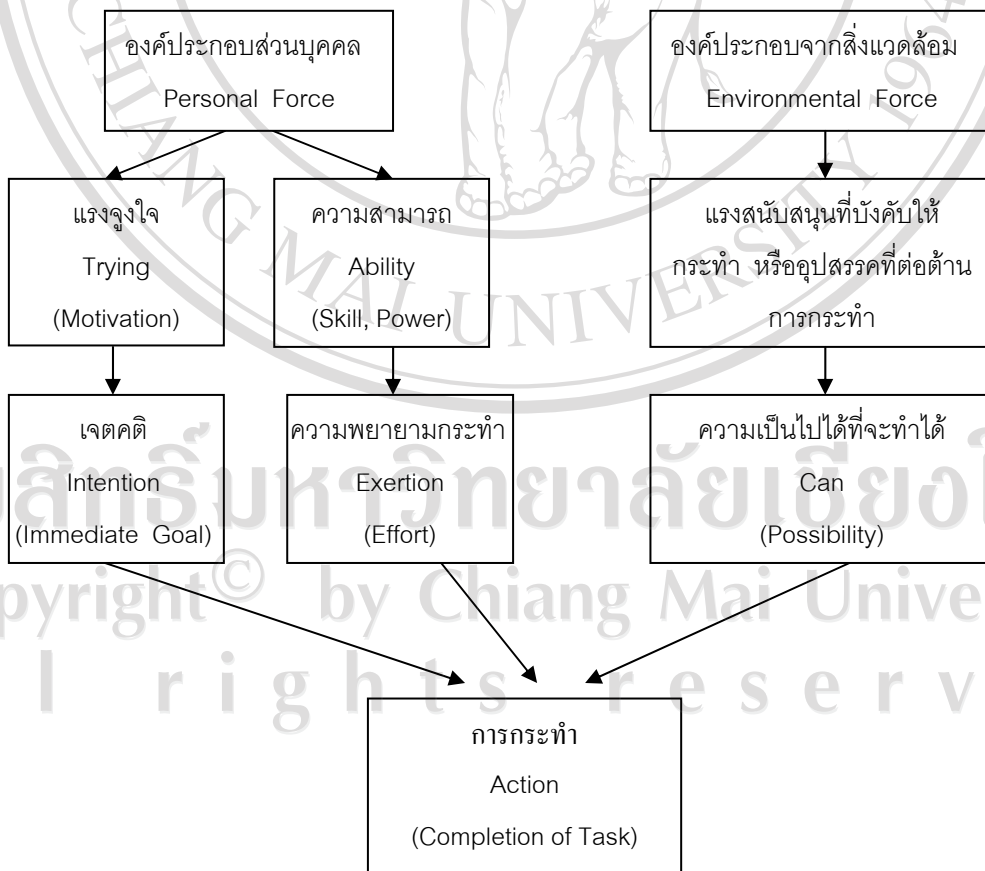
1.1 สาเหตุที่เป็นแรงจูงใจให้พยายามกระทำ (Trying)

1.2 สาเหตุที่เป็นความสามารถ (Ability)

สาเหตุย่อยทั้ง 2 นี้จะต้องมีความสัมพันธ์กันโดยจะขาดอันใดอันหนึ่งไม่ได้ มิฉะนั้นบุคคลจะไม่แสดงพฤติกรรมออกมา

2. สาเหตุที่มาจากสิ่งแวดล้อม สิทธิโชค วรานุสันติกุล ได้อธิบายว่า บุคคลจะแสดงพฤติกรรมของตนออกม่าง่ายเมื่อเงื่อนไขสิ่งแวดล้อมอำนวยให้ แต่จะยากเมื่อสิ่งแวดล้อมเป็นตัวขัดขวาง (สิทธิโชค วรานุสันติกุล, 2531)

**สาเหตุของการเกิดพฤติกรรม**



ภาพที่ 2.3 สาเหตุของการเกิดพฤติกรรม

จากแผนภาพแสดงให้เห็นง่ายขึ้นว่า ความเป็นไปได้ที่บุคคลจะแสดงพฤติกรรมหนึ่ง พฤติกรรมใดออกมา เช่น พฤติกรรมการติดเกมส์ของเด็ก ตัวเขาเองจะต้องมีแรงจูงใจที่ทำให้อยากเล่น ผนวกกับความสามารถที่จะกระทำพฤติกรรมนั้น ๆ ได้ แรงจูงใจที่นี้อาจเป็นการยอมรับจากกลุ่มเพื่อน ที่เขาคาดหวังว่าจะได้รับเมื่อเขาได้แสดงพฤติกรรมติดเกมส์จนชำนาญ ส่วนความสามารถที่จะกระทำพฤติกรรมนั้นก็คือ ความสามารถที่เขาจะเล่นเกมส์ให้เป็นผู้ชนะ หากการเล่นนั้นไม่ยุ่งยาก ก็จะแสดงพฤติกรรมออกมาได้ง่ายด้วย นอกจากแรงจูงใจและความสามารถซึ่งเป็นองค์ประกอบที่มีอยู่ในตัวของบุคคลแล้ว องค์ประกอบด้านสิ่งแวดล้อม อาทิ ความเป็นอยู่และสถานะในครอบครัว การไม่ยอมรับจากกลุ่มเพื่อนที่เขาเป็นสมาชิกอยู่ ความไม่จริงใจของผู้ปกครอง ก็อาจทำให้เป็นอุปสรรคทำให้เขาแสดงพฤติกรรมติดเกมส์ด้วยเช่นกัน (สิทธิโชค วรรณสันติกุล, 2531)

## 2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

วิชา อุดมพันธ์ (2530) ผลกระทบของวีดีโอเกมส์ โดยมีวัตถุประสงค์ของการศึกษา เพื่อให้ทราบถึงความคิดเห็นของผู้ปกครองต่อการเล่นวีดีโอเกมส์ของเด็กโดยศึกษาจาก ความคิดเห็นของเด็กโตและผู้ปกครอง โดยใช้วิธีแจกแบบสอบถามให้กับเด็กโตและผู้ปกครองกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 200 ตัวอย่าง พบว่า การเล่นเกมส์เป็นเวลานานทำให้ตาเสียและกระทบต่อผลการเรียน แต่ไม่ได้มีหลักฐานยืนยันแน่นอนว่า การเล่นวีดีโอเกมส์ ทำให้การเรียนของเด็กแย่งหรือไม่ แต่เด็กระบุว่า การเล่นวีดีโอเกมส์ทำให้เกิดความตื่นเต้น สนุกสนาน และจากคำถามเกี่ยวกับคำแนะนำแก่เด็กเกี่ยวกับการเล่นวีดีโอเกมส์ พบว่า ผู้ตอบร้อยละ 97.2 ให้คำแนะนำในการเล่นเกมส์อย่างเหมาะสม และมีเพียงร้อยละ 2.8 เห็นว่าไม่ควรเล่นวีดีโอเกมส์ ข้อเสนอแนะในการศึกษาต่อไป คือ ให้ศึกษาผลกระทบวีดีโอเกมส์กับเด็กเล็กด้วยว่าเป็นอย่างไร เปรียบเทียบความแตกต่างกับกลุ่มเด็กโตว่ามีความแตกต่างกันอย่างไร ลักษณะหรือประเภทของเกมส์มีผลกระทบกับเด็กอย่างไร

กุลธิดา ธรรมวิวัฒน์ (2533) ได้ศึกษาเรื่องความเห็นของบิดามารดาต่อพฤติกรรมอันเป็นผลจากการเปิดรับสื่อวีดีโอเกมส์ของบุตร พบว่า พฤติกรรมของบุตรที่เป็นผลจากการเล่นเกมส์วีดีโอเกมส์เป็นปกติร้อยละ 66.8 และเห็นว่าก้าวร้าวร้อยละ 33.5 และมีความก้าวร้าวในระดับสูงร้อยละ 2.7 โดยมีผลกระทบต่อความสนใจการเรียนน้อยมาก มีเพียงร้อยละ 13.1 ที่เห็นว่าการเปิดรับสื่อวีดีโอเกมส์ ทำให้บุตรมีความสนใจต้องการเรียนต่ำ โดยผู้ปกครองส่วนใหญ่จะมีส่วนร่วมในการจำกัดการเล่นวีดีโอเกมส์ของบุตร แต่จะไม่มีส่วนในการเลือกเกมส์ให้บุตรเล่น แต่ก็ยังมีการรับรู้พฤติกรรมเปิดรับสื่อวีดีโอเกมส์ในระดับสูง

รพีพร มณีพงษ์ (2533) ศึกษาวิจัยเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบการเล่นเกมกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 1 กรุงเทพมหานคร พบว่า การเล่นวีดีโอเกมมีองค์ประกอบที่ส่งเสริมการเรียนรู้และองค์ประกอบที่ทำให้การเรียนรู้ลดลง เช่น การพบตัวแปรทางลบที่ซ้ำกันจากการวิเคราะห์ทั้ง 2 แบบ และภายในโรงเรียนทั้ง 2 แห่งคือ การเล่นเกมตามร้านที่มีเครื่องให้เช่า ซึ่งเป็นการยืนยันต่อปัญหาที่ผู้เกี่ยวข้องหลายฝ่ายวิตกกังวลกับปัญหาที่เด็กนักเรียนมักไปเช่าเครื่องวีดีโอเกมตามร้านค้าที่กระจายอยู่ทั่วกรุงเทพฯ ทำให้เด็กที่ไม่มีเครื่องเล่นเกมที่บ้านต้องเสียเวลาและเสียเงินในการเช่าเครื่อง ไม่สนใจการเรียนกลับบ้านผิดเวลา

อาภรณ์ ปิยเวช (2533) ทำการศึกษาเรื่อง ผลกระทบของเครื่องเล่นอิเล็กทรอนิกส์ต่อพฤติกรรมการสื่อสารของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนต้นในสังกัดกรมสามัญศึกษา ศึกษาเฉพาะกรณีโรงเรียนในเขตพระนครกรุงเทพฯ พบว่า การเล่นวีดีโอเกมไม่มีผลต่อการเปิดรับสื่อมวลชนและไม่ได้มีผลกระทบต่อการรับข่าวสารโดยการพูดคุย แต่กลับมีผลต่อทัศนคติและอารมณ์อย่างยิ่ง โดยกลุ่มตัวอย่างที่ชอบเกมสัปดาห์การต่อสู้อาจได้สำแดงออกในความคิดว่า การฆ่าศัตรูเป็นการแก้ปัญหได้อย่างแท้จริง

กัญชลิลา เก่าตระกูล (2541) ทำวิจัย พฤติกรรมและผลกระทบในการใช้บริการอินเทอร์เน็ตของนักศึกษาคณะเศรษฐศาสตร์เปรียบเทียบกับคณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีจุดประสงค์เพื่อต้องการทราบข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมต่าง ๆ ของนักศึกษาที่มีต่อการใช้อินเทอร์เน็ต และต้องการทราบว่าการใช้อินเทอร์เน็ตนั้นจะส่งผลกระทบต่าง ๆ ต่อนักศึกษาอย่างไรบ้างและสามารถนำข้อมูลที่ได้ไปปรับปรุงใช้กับคณะอื่น ๆ หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องภายในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ผลการวิจัยพบว่ากลุ่มนักศึกษาจากคณะเศรษฐศาสตร์และคณะวิศวกรรมศาสตร์ ทั้งสองคณะมีความสนใจในการใช้อินเทอร์เน็ตในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน และส่วนใหญ่สามารถใช้อินเทอร์เน็ตได้คิดเป็น 94% ผลที่กลุ่มตัวอย่างใช้อินเทอร์เน็ตในการค้นคว้าข้อมูลนั้น นักศึกษาคณะเศรษฐศาสตร์ใช้ 31.9% วิศวกรรมศาสตร์ใช้ 8.9% สำหรับนักศึกษาที่ไม่เคยใช้อินเทอร์เน็ตมีเหตุผลมาจากไม่มีเวลาว่างมากที่สุด ในส่วนของผลกระทบนั้น ทางด้านผลกระทบทางบวก คือ ได้ข้อมูลที่ต้องการได้รับความเพลิดเพลิน ได้ความรู้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ ส่วนผลกระทบทางลบคือ เสียเวลาในการทำงาน นำเบื้อ ปวดเมื่อยข้อแนะนำในการศึกษาครั้งต่อไปคือ ศึกษาพฤติกรรมและผลกระทบในการใช้บริการอินเทอร์เน็ตกับนักศึกษาคณะอื่น ๆ นอกจากนี้ทั้งสองคณะดังกล่าวว่ามีผลเป็นอย่างไร สอดคล้องกับผลการศึกษาที่ได้ในครั้งนี้อหรือไม่ เช่น ศึกษาพฤติกรรมและผลกระทบจากการใช้อินเทอร์เน็ตของนักศึกษาคณะบริหารธุรกิจ เปรียบเทียบกับคณะเศรษฐศาสตร์ เป็นต้น

วรพจน์ พวงสุวรรณ (2541) ได้ศึกษาพฤติกรรมการเล่นเกมคอมพิวเตอร์ของนักเรียนมัธยมในเขตกรุงเทพมหานคร พบประเด็นต่าง ๆ ที่น่าสนใจ ดังนี้คือ การเล่นเกมของนักเรียนมัธยม เมื่อจำแนกตามเพศแล้วปรากฏว่า การเล่นเกมคอมพิวเตอร์ของทั้งสองเพศมีความแตกต่างกันทั้งเวลาการเล่นและการพิชิตเกมส์ โดยเด็กนักเรียนมัธยมชายจะมีค่าเฉลี่ยสูงกว่าเด็กมัธยมหญิง ซึ่งหมายความว่าเด็กนักเรียนมัธยมชายเล่นเกมมากกว่า ซึ่งคนที่เล่นเกมมากกว่า น่าจะมีความชำนาญในการพิชิตเกมส์มากกว่า แต่ปรากฏว่าเด็กนักเรียนมัธยมชายกลับใช้เวลาในการพิชิตเกมส์มากกว่า จากกรณีนี้ข้อสังเกตที่น่าสนใจคือ ประเภทของเกมส์ที่นักเรียนมัธยมทั้งสองเพศเล่น โดยเด็กนักเรียนมัธยมหญิงจะเล่นเกมต่างจากนักเรียนมัธยมชาย ซึ่งเด็กนักเรียนมัธยมหญิงจะนิยมเล่นเกมสำหรับเด็ก เกมการศึกษา ในขณะที่เด็กนักเรียนมัธยมชายจะนิยมเล่นเกมแอ็คชั่น เกมผจญภัย และเกมจำลองสถานการณ์ รวมทั้งการพิชิตเกมส์ การได้เกมส์มาเล่นของนักเรียนมัธยมก็มีความแตกต่างกันในระหว่างเพศ

วรรณวิมล ชมสายพลายงาม (2542) ได้ทำการศึกษาพฤติกรรมและผลกระทบการใช้บริการอินเทอร์เน็ตของนักศึกษา กลุ่มศิลปศาสตร์ และนักศึกษา กลุ่มวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ วัตถุประสงค์ในการศึกษา เพื่อทราบถึงพฤติกรรมการใช้อินเทอร์เน็ตของนักศึกษา กลุ่มศิลปศาสตร์และกลุ่มวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และเปรียบเทียบความแตกต่างของความต้องการใช้อินเทอร์เน็ตระหว่างทั้งสองกลุ่ม รวมถึงศึกษาผลกระทบในการใช้อินเทอร์เน็ต ได้แก่ ปัญหา และประโยชน์ในการใช้อินเทอร์เน็ตของกลุ่มทดลอง ผลการศึกษาได้สรุปว่า นักศึกษากลุ่มวิทยาศาสตร์เคยใช้อินเทอร์เน็ตมากกว่านักศึกษากลุ่มศิลปศาสตร์ เวลาที่ใช้อินเทอร์เน็ตของนักศึกษากลุ่มตัวอย่างใช้เวลาในการใช้งานอินเทอร์เน็ตประมาณ 1-5 ชม.ต่อสัปดาห์มากที่สุด จุดประสงค์ในการใช้อินเทอร์เน็ตของนักศึกษากลุ่มศิลปศาสตร์ ส่วนใหญ่คือ ส่งข้อความทางเพจเจอร์ ร้อยละ 19.6 รองลงมาคือ ค้นหาข้อมูล ร้อยละ 17.9 ส่วนนักศึกษากลุ่มวิทยาศาสตร์มีจุดประสงค์ในการใช้ค้นหาข้อมูลมากที่สุด ร้อยละ 17.8 รองลงมาคือ ส่งข้อความทางเพจเจอร์ ร้อยละ 17.1 กลุ่มทดลองที่ยังไม่เคยใช้อินเทอร์เน็ตเกือบทั้งหมดมีแนวโน้มที่จะใช้อินเทอร์เน็ตในอนาคต และประโยชน์ที่ได้รับจากการใช้อินเทอร์เน็ตของนักศึกษากลุ่มวิทยาศาสตร์ และกลุ่มศิลปศาสตร์มากที่สุดคือ ได้รับความรู้ข้อมูลข่าวสารมากขึ้น รองลงมาคือ สะดวกในการค้นหาข้อมูล รู้จักเพื่อนใหม่ และเพลิดเพลินสนุกสนาน

สุวิมล วัชรภักย์และคณะ (2542) ได้ศึกษาถึงผลกระทบของคอมพิวเตอร์เพื่อการศึกษาต่อสถาบันการศึกษาในประเทศไทย โดยการใช้แบบสอบถามข้อมูลโดยทั่ว ๆ ไป และสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้อง ผลการศึกษา สถาบันอุดมศึกษาที่มีเครื่องคอมพิวเตอร์ได้นำไปใช้ในการเรียน



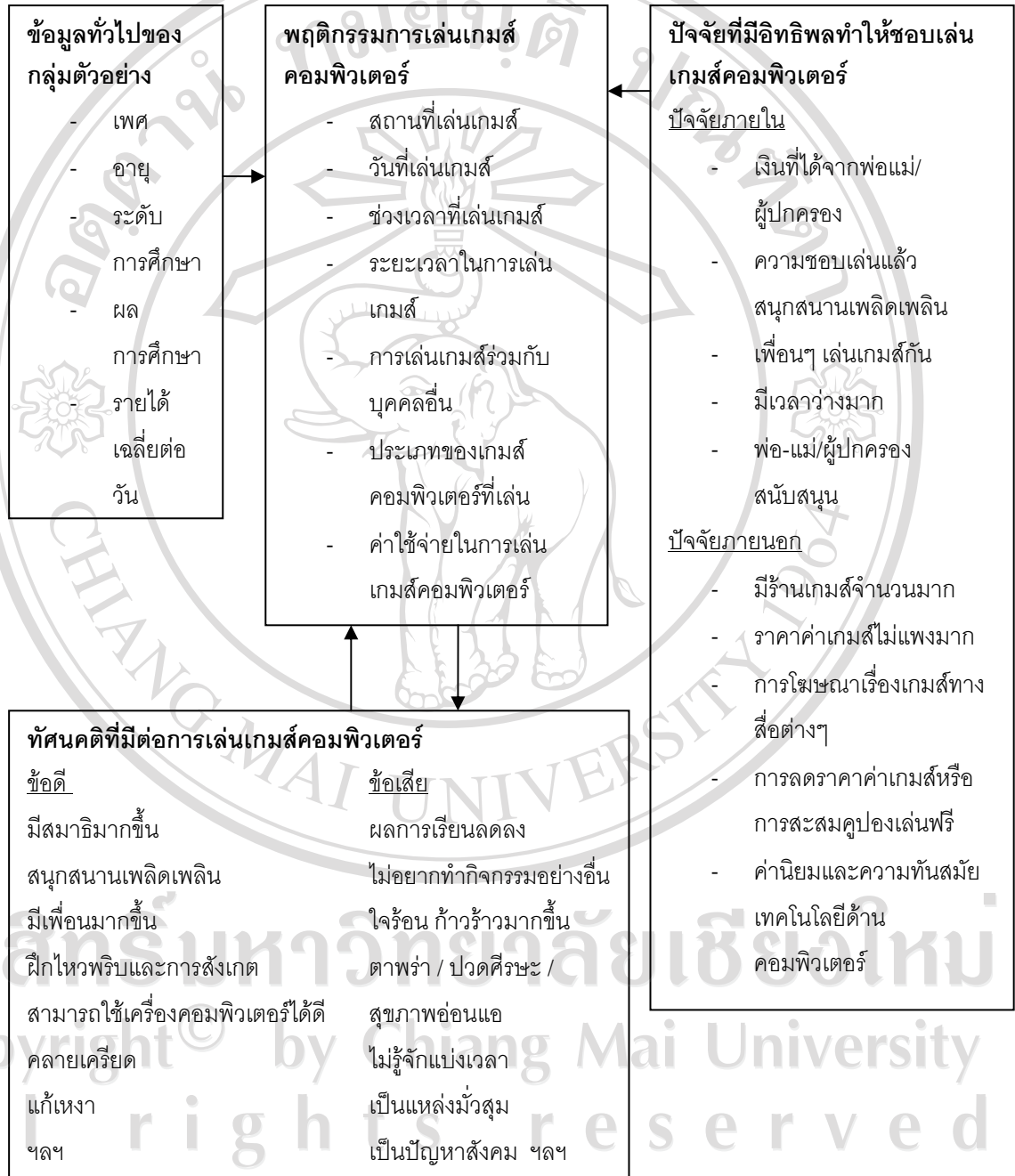
การสอนบริหารงาน การทำวิจัยและการให้บริการแก่บุคคลภายนอก แต่ในระดับต่ำกว่าอุดมศึกษา มีการใช้คอมพิวเตอร์ทำให้เกิดความไม่คุ้มค่า ความเป็นไปได้ในการนำเครื่องคอมพิวเตอร์มาใช้ในวงการศึกษา สรุปว่าในระดับมัธยมศึกษา การนำคอมพิวเตอร์มาช่วยสอนนั้นเป็นไปได้น้อย แต่ถ้านำไปใช้เป็นการสอนจะมีความเป็นไปได้สูง ส่วนระดับอื่น ๆ พบว่าคอมพิวเตอร์เป็นสิ่งจำเป็นในการเรียนการสอน การบริหารและการจัดการ ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป คือ การศึกษาถึงบทบาทของอาจารย์ในระดับมัธยมศึกษา ในการใช้คอมพิวเตอร์เป็นสื่อการเรียนการสอนและศึกษาถึงความสามารถของอาจารย์ทั้งในระดับมัธยมศึกษาและระดับอุดมศึกษาในเรื่องความสามารถในการใช้อุปกรณ์คอมพิวเตอร์เป็นสื่อการเรียนการสอนต่อไป

จิตรัตน์ ทัดเทียมมรณย์ (2543) ทำการวิจัย ความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมเรื่องคอมพิวเตอร์ในการใช้คอมพิวเตอร์ในระดับอุดมศึกษา โดยมีจุดประสงค์เพื่อศึกษาถึงสภาพปัจจุบันของปัญหาและความต้องการใช้คอมพิวเตอร์ ตลอดจนแนวความคิดในการใช้คอมพิวเตอร์ให้เป็นประโยชน์ในด้านการศึกษา และงานด้านการบริการของมหาวิทยาลัยในแง่ต่าง ๆ จากผู้เข้ารับการอบรมคอมพิวเตอร์ของหน่วยคอมพิวเตอร์ไซแอนส์ ผลการวิจัยพบว่า ปัจจุบันคอมพิวเตอร์ยังมีบทบาทในด้านการศึกษาน้อย เมื่อเทียบกับด้านอื่น ๆ ดังนั้นเพื่อความก้าวหน้าทางการศึกษา สถาบันชั้นอุดมศึกษาทุกแห่งควรมีหน่วยคอมพิวเตอร์ประจำสถาบันและการจัดตั้งบริการทางด้านการศึกษาไว้โดยเฉพาะทั้งนี้เพื่อขจัดปัญหาหรืออุปสรรคในการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ที่อาจเกิดขึ้นได้ ซึ่งพบว่าคอมพิวเตอร์จะช่วยงานทางการศึกษาด้านต่าง ๆ ในเรื่องการประหยัดเวลา กำลังคนงบประมาณ ตลอดจนป้องกันความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นได้

ปาริชาติ สนั่นไพโรจน์ (2543) เรื่องปัจจัยที่มีผลต่อนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ระดับปริญญาตรีในการตัดสินใจเลือกเรียนคอมพิวเตอร์ โดยใช้วิธีแจกแบบสอบถามและรวบรวมข้อมูล วัตถุประสงค์ในการศึกษา เพื่อศึกษาความสนใจและการให้ความสำคัญของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ในระดับปริญญาตรีที่มีต่อการเรียนคอมพิวเตอร์ ผลการศึกษาสรุปว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่าคอมพิวเตอร์เป็นสิ่งจำเป็นในอนาคตอย่างมาก เนื่องจากเป็นการลงทุนที่เมื่อเสียเวลาไปแล้วเป็นการเสียเวลาที่คุ้มค่าเพราะนำไปใช้ได้ในอนาคต และหากเลือกเรียนอิสระได้จะเลือกเรียนคอมพิวเตอร์เป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือ ภาษาอังกฤษ เพราะถ้าสามารถใช้ทั้งสองทักษะนี้จะได้เปรียบกว่าผู้อื่น ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไปคือ การศึกษาให้เห็นถึงความต้องการในการเลือกเรียนคอมพิวเตอร์ ของนักศึกษาระดับปริญญาตรีของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ว่า มีจำนวนมากน้อยแค่ไหน เทียบกับกิจกรรม หรือการเรียนอย่างอื่นว่าเป็นแบบใด

### 2.3 กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้ มีกรอบแนวคิดดังต่อไปนี้



ภาพที่ 2.4 กรอบแนวคิดในการศึกษา