การศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ณัติฐา นันทาภิรัตน์

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2556

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ ๖๐ ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ได้รับการพิจารณาให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 1 พฤศจิกายน พ.ศ.2556

.....

นางสาว ณัติฐา นันทาภิรัตน์

ผู้วิจัย

.....	.....
ราชา มหากันธา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปีติสันต์
Ph.D.	Ph.D.
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์	ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์
.....	.....
รองศาสตราจารย์อรรณพ ตันละมัย, Ph.D.	บุริม โอทกานนท์
คณบดี	M.B.A.
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล	กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

ความสำเร็จของสารนิพนธ์เรื่อง การศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเล่มนี้ เกิดจากความเอื้อเฟื้อ ความเสียสละ ความปรารถนาดี และความร่วมมือจากหลายๆท่าน ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งและขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

กราบขอบพระคุณ ดร. ราชา มหากันธา อาจารย์ที่ปรึกษา สารนิพนธ์นี้เป็นอย่างสูงที่ได้เสียสละในการช่วยเหลือ ให้คำปรึกษา ตรวจทาน ติดตามแก้ไข ข้อบกพร่องต่างๆ ด้วยความเอาใจใส่ตลอดการทำสารนิพนธ์ครั้งนี้อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สารนิพนธ์เล่มนี้สมบูรณ์ถูกต้อง และการนำเสนอสำเร็จไปได้ด้วยดี ตลอดจนขอแสดงความขอบคุณในการสนับสนุนที่ดีจากบุคคลที่เกี่ยวข้องหลายท่านที่ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่องานวิจัย ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาและขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ ที่นี้ นอกจากนี้ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณอาจารย์ผู้สอนในระดับปริญญาโท วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดลทุกท่านที่อบรม สั่งสอน และถ่ายทอดความรู้ให้ด้วยความเมตตา เจ้าหน้าที่โครงการทุกท่านที่ช่วยประสานงานให้ความสะดวกแก่ผู้วิจัยด้วยดีมาตลอด และขอบคุณน้ำใจเพื่อนๆร่วมหลักสูตร มหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด (ภาคพิเศษ) 15A ที่คอยเป็นห่วงและเป็นกำลังใจให้และที่สำคัญที่สุดผู้วิจัย กราบขอบพระคุณ บิดา มารดา และญาติๆที่คอยสนับสนุนส่งเสริม ในการศึกษาให้แก่ผู้วิจัยเสมอมาจนสำเร็จการศึกษา

ท้ายที่สุดนี้ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่า สารนิพนธ์เล่มนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้สนใจไม่มากก็น้อย รวมถึงเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่จะทำการศึกษาเรื่องนี้ต่อไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่สนใจข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัย เพื่อประยุกต์ใช้ในการประกอบธุรกิจต่อไปในอนาคต ทั้งนี้หากสารนิพนธ์เล่มนี้มีข้อผิดพลาดประการใด ผู้วิจัยต้องขออภัยไว้ ณ ที่นี้ด้วย

ณัติฐา นันทาภิรัตน์

การศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

BEHAVIOR AND ATTITUDES OF ELDER OVER 60 YEARS ABOUT HABITAT IN AREA OF BANGKOK AND METROPOLITAN REGION.

ณัติฐา นันทาภิรัตน์ 5550045

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : ดร. ราชา มหากันธา

บทคัดย่อ

สารนิพนธ์ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1.ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค ของกลุ่มผู้สูงอายุที่มีต่อสินค้าและบริการในเรื่องที่อยู่อาศัย 2. เพื่อทราบข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับรูปแบบของที่อยู่อาศัย ลักษณะการอยู่อาศัย ของผู้สูงอายุ 3.เพื่อทราบถึงปัจจัยที่ใช้ในการเลือกที่อยู่อาศัย ของกลุ่มผู้บริโภค ในวัยผู้สูงอายุ 4. เพื่อนำผลการศึกษาไปสร้างและพัฒนาสินค้าและบริการในเรื่องที่อยู่อาศัยให้เหมาะกับผู้บริโภคในวัยสูงอายุ ซึ่งขอบเขตการวิจัย ประเด็นที่ศึกษาของการวิจัยครั้งนี้ทางผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเรื่อง การศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยได้มีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายและพื้นที่ในการศึกษาครั้งนี้คือผู้สูงอายุ ที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป ทั้งเพศ ชาย และหญิง ที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในช่วงระยะเวลา ตั้งแต่เดือน สิงหาคม 2556 จนถึง เดือน พฤศจิกายน 2556 การวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ จากการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นการค้นคว้าจากเอกสาร การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) และ จากการสัมภาษณ์แบบกลุ่ม (Focus Group) ซึ่งจากผลการวิจัยพบว่า พฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัยตามวิถีชีวิตของแต่บุคคลโดยขึ้นอยู่กับหลายๆปัจจัย ซึ่งผู้สูงอายุส่วนใหญ่จะประสบปัญหาในเรื่องที่อยู่อาศัย เนื่องจากไม่ได้มีการเตรียมความพร้อมในการวางแผนเพื่อรับมือ

คำสำคัญ : ผู้สูงอายุ / ที่อยู่อาศัย

66 หน้า

สารบัญ

		หน้า
กิตติกรรมประกาศ		**ข**
บทคัดย่อ		**ค**
สารบัญตาราง		**จ**
สารบัญภาพ		**ฉ**
บทที่ 1	**บทนำ**	**1**
	ที่มา ความสำคัญและปัญหา	1
	คำถามงานสารนิพนธ์	2
	วัตถุประสงค์	2
	ประโยชน์	3
	ขอบเขตงานสารนิพนธ์	3
	นิยามศัพท์	4
บทที่ 2	**การทบทวนวรรณกรรม**	**5**
	แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับผู้สูงอายุ	5
	ลักษณะที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุในปัจจุบัน	9
	แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค	11
	แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ	15
	ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	17
	บทสรุปประเด็นที่ได้รับ	20
บทที่ 3	**วิธีการดำเนินการ**	**22**
	แหล่งข้อมูล	22
	กรอบแนวคิดการวิจัย	23
	วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	24

สารบัญ(ต่อ)

		หน้า
	การวิเคราะห์ข้อมูล	25
	ระยะเวลาที่ใช้ในการทำวิจัย	26
บทที่ 4	**ผลที่ได้จากการศึกษา**	**27**
	ส่วนที่1 : การนำเสนอการวิเคราะห์ข้อมูลการค้นคว้าจากข้อมูลทุติยภูมิด้วยการค้นกรองข้อมูล	27
	ส่วนที่ 2 : การนำเสนอการวิเคราะห์ข้อมูลจากข้อปฐมภูมิด้วยการสนทนากลุ่ม (Focus Group)	35
	ส่วนที่ 3 : การนำเสนอการวิเคราะห์ข้อมูลจากข้อปฐมภูมิด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview)	39
บทที่ 5	**สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และ ข้อเสนอ**	**42**
	สรุปผลการวิจัย	42
	อภิปรายผล	47
	ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาวิจัยในครั้งต่อไป	48
บรรณานุกรม		**50**
ภาคผนวก		**56**
	ภาคผนวก ก แบบคำถามที่ใช้ในการสนทนากลุ่ม (Focus Group)	57
	ภาคผนวก ข แบบคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview)	58
	ภาคผนวก ค ผลการสัมภาษณ์แบบการสนทนากลุ่ม (Focus Group)	59
	ภาคผนวก ง ผลการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview)	63
	ภาคผนวก จ ผลการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview)	65
ประวัติผู้วิจัย		**67**

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	ตารางลักษณะที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุไทย พ.ศ. 2545	10

สารบัญภาพ

ภาพ		หน้า
1	แสดงแบบจำลองพฤติกรรมการซื้อ	23
2	แสดงแบบจำลองพฤติกรรมการซื้อ	44

บทที่ 1
บทนำ

ที่มา ความสำคัญและปัญหา

ในศตวรรษที่21 นี้ประชากรโลกได้ก้าวเข้าสู่วิกฤตการณ์ผู้สูงอายุซึ่งมีอายุ 60 ปีขึ้นไป จากสถิติแนวโน้มประชากรโลกมีผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและคาดว่าในปี ค.ศ.2050 ประชากรโลกจะมีมากกว่า 9 พันล้านคน และในจำนวนนี้ประมาณ2 พันล้านคนเป็นผู้สูงอายุ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ22 ทำให้การดูแลผู้สูงอายุกลายเป็นภาระหนักมากขึ้นแก่ครอบครัวชุมชน และภาครัฐองค์กรต่างๆ ในเรื่องของระบบสวัสดิการ สิ่งอำนวยความสะดวก และการบริการ ถ้ายังมีแบบไม่เหมาะสมจะทำให้ผู้สูงอายุมีความเป็นอยู่ที่ยากลำบากขึ้น (บุญทิพย์ สิริธรังศรี , 2553)

ประเทศไทยได้ก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ โดยมีสัดส่วนของประชากรสูงอายุเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 7.3 ในปี 2533 เป็นร้อยละ 10.7 ในปี 2550 (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2553) และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ25.1 ในปี 2573 (สมศักดิ์ ชุณหรัศมิ์, 2555) และ จากรายงานของสำนักข่าวประชาสัมพันธ์ (2550) พบว่าผู้สูงอายุส่วนใหญ่ ร้อยละ 58.3 ยังอาศัยอยู่กับลูกหลานในครอบครัวขยาย ร้อยละ 3.1 อยู่ในครอบครัวเดี่ยว และที่เหลือร้อยละ 31.0 ผู้สูงอายุอยู่ตามลำพัง

ดังนั้นอุปสงค์ของสินค้าของผู้สูงอายุที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไปจึงมีสูงขึ้นตามจำนวนประชากรและส่งผลต่อความต้องการสินค้าและบริการสำหรับผู้สูงอายุที่มากขึ้นตามไปด้วยซึ่งปัจจัยสี่ที่สำคัญอย่างหนึ่งของผู้สูงอายุได้แก่ที่อยู่อาศัย แม้ว่าผู้สูงอายุจะมีที่อยู่อาศัยเดิมอยู่แล้วแต่ด้วยสภาพร่างกายที่เปลี่ยนไปตามกาลเวลาย่อมทำให้ผู้สูงอายุต้องการที่อยู่อาศัยที่มีลักษณะเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมตามสภาวะร่างกายที่ร่วงโรยลงด้วย จึงทำให้ผู้สูงอายุมีความต้องการด้านที่อยู่อาศัยเปลี่ยนไปจากเดิม คือการอยู่บ้านเดิมๆที่เคยอยู่ โดยอาจจะเปลี่ยนความต้องใหม่ๆเป็นการย้ายไปอยู่ในชนบท ต่างเมือง หรือต่างประเทศ บ้างก็ต้องการใช้เวลาว่างซึ่งมีมากขึ้นเดินทางท่องเที่ยว บางคนอาจเตรียมหาที่อยู่อาศัยที่สะดวกและปลอดภัยเอาไว้พักยามฉุกเฉินเวลาเจ็บป่วยหรือเมื่อสภาพร่างกายอ่อนแอเกินกว่าจะช่วยเหลือตนเองได้ ซึ่งความต้องการที่พักอาศัยหลังเกษียณของผู้สูงอายุอาจจะมาจากปัจจัยที่ไม่เอื้ออำนวยในเรื่องของสภาพร่างกายที่เปลี่ยนไปของผู้สูงอายุ แต่ในขณะเดียวกันก็จะพบว่าผู้สูงอายุนี้มีการเตรียมการทางด้านการเงินไว้ใช้หลังเกษียณอยู่ในระดับดีโดยมีทรัพย์สินมากพอที่จะใช้ซื้อหาความสะดวกสบายแก่ชีวิตยามชราได้ตามต้องการ ดังนั้นการทราบลักษณะที่อยู่อาศัยที่จะเอื้อแก่สภาพร่างกายและจิตใจของผู้สูงอายุในวัยหลังเกษียณตาม

ทัศนคติของผู้สูงอายุเอง จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่จะเตรียมจัดทำที่อยู่อาศัยออกมาสนองตอบความต้องการของผู้สูงอายุ ซึ่งแม้ตลาดส่วนนี้จะมีสัดส่วนที่ไม่มาก แต่ด้วยฐานของผู้สูงอายุที่ใหญ่ขึ้นรวมทั้งฐานะทางการเงินของผู้สูงอายุที่มีแนวโน้มสูงขึ้น การชักจูงให้ผู้สูงอายุใช้เงินที่ออมมาชั่วชีวิตในบั้นปลายแห่งชีวิตอย่างมีความสุข ปลอดภัย และสะดวกสบาย จึงเป็นเรื่องที่ไม่เกินความคาดหมาย (อัจฉราวรรณ งามญาณ,2555)

จากจำนวนผู้สูงอายุในประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จึงเป็นที่น่าสนใจว่าผู้สูงอายุของไทย (อายุ 60 ปีขึ้นไป) จะมีความต้องการรูปแบบที่อยู่อาศัยลักษณะใด และนักลงทุนควรทราบความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีลักษณะที่เอื้อต่อสภาพร่างกายที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้าจากนั้นจึงสร้างที่อยู่อาศัยสนองตอบความต้องการที่เปลี่ยนไปของผู้สูงอายุได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลต่อไปซึ่งถือว่าเป็นเรื่องที่จำเป็นอย่างมากและควรจะมีการวางแผนเพื่อรองรับความพร้อมให้กับผู้สูงอายุ โดยจะมีการศึกษารูปแบบการใช้ชีวิตของผู้สูงอายุ พร้อมกับ ศึกษาในเรื่องของทัศนคติและมุมมองต่างๆของผู้สูงอายุที่มีต่อที่อยู่อาศัยเพื่อให้นักลงทุนหรือนักการตลาดได้เรียนรู้และทำความเข้าใจถึงพฤติกรรมของกลุ่มผู้สูงอายุ ทำให้ได้รับรู้และสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างชัดเจน

คำถามงานสารนิพนธ์

1. กลุ่มผู้บริโภคในวัยผู้สูงอายุมีทัศนคติอย่างไรต่อสินค้า และบริการด้านที่อยู่อาศัย
2. กลุ่มผู้บริโภคในวัยผู้สูงอายุมีพฤติกรรมอย่างไรต่อสินค้า และบริการในเรื่องที่อยู่อาศัย
3. มีปัจจัยใดบ้างที่มีผลต่อการเลือกสินค้า และบริการ ในเรื่องที่อยู่อาศัย ของกลุ่มผู้บริโภค ในวัยผู้สูงอายุ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มผู้สูงอายุที่มีต่อสินค้าและบริการในเรื่องที่อยู่อาศัย
2. เพื่อทราบข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับรูปแบบของที่อยู่อาศัย ลักษณะการอยู่อาศัย ของผู้สูงอายุ
3. เพื่อทราบถึงปัจจัยที่ใช้ในการเลือกที่อยู่อาศัย ของกลุ่มผู้บริโภค ในวัยผู้สูงอายุ

4. เพื่อนำผลการศึกษาไปสร้างและพัฒนาสินค้า และบริการในเรื่องที่อยู่อาศัยให้เหมาะกับผู้บริโภคในวัยสูงอายุ

ประโยชน์

1.นักลงทุน หรือ ผู้ประกอบธุรกิจ หรือ บุคคลทั่วไป สามารถนำเรื่องสินค้าและบริการของที่อยู่ อาศัยสำหรับผู้สูงวัย ไปประยุกต์ใช้หรือปรับปรุงแก้ไขในเรื่องสินค้าและบริการให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น หรือให้เหมาะสมกับความต้องการ

2.นักลงทุน หรือ ผู้ประกอบธุรกิจ ในเรื่องสินค้า หรือบริการของที่อยู่อาศัย สามารถนำข้อมูลไปใช้ในการวางแผนการตลาดให้ผู้บริโภคกลุ่มผู้สูงอายุให้เหมาะสมกับความต้องการ

3.นักลงทุน หรือ ผู้ประกอบธุรกิจสินค้า และ บริการในเรื่องที่อยู่อาศัยสามารถนำข้อมูลไปเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการสื่อสารกับผู้บริโภคในการจำหน่ายสินค้า และบริการให้ได้ผลมากขึ้น

4.นักลงทุน หรือ ผู้ประกอบธุรกิจสามารถนำข้อมูลที่ได้จากทัศนคติของผู้สูงวัยที่มีต่อสินค้าและบริการในเรื่องของที่อยู่อาศัยมาพัฒนาต่อยอดให้มีคุณค่าเพิ่มมากขึ้น

ขอบเขตงานสารนิพนธ์

ประเด็นที่ศึกษา : การวิจัยครั้งนี้ทางผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเรื่อง “การศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” โดยได้มีการกำหนดขอบเขตงานสารนิพนธ์ไว้ ดังนี้

กลุ่มเป้าหมาย: กลุ่มเป้าหมายในการศึกษาครั้งนี้คือผู้สูงอายุ ที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป ทั้งเพศ ชาย และหญิง ที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

พื้นที่: ในการศึกษาครั้งนี้ กำหนดพื้นที่ในการศึกษาไว้คือ จังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ระยะเวลา: ระยะเวลาในการศึกษาคือ ตั้งแต่เดือน สิงหาคม 2556 จนถึง เดือนพฤศจิกายน 2556

นิยามศัพท์

1. ผู้สูงอายุ หมายถึง กลุ่มคนที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป ทั้งเพศชาย และเพศหญิง ซึ่งเป็นวัยหลังเกษียณอายุการทำงาน ปัจจุบันไม่ได้ทำงานแล้ว มีสุขภาพร่างกายแข็งแรงสามารถช่วยเหลือตัวเองได้ปกติและอาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
2. ที่อยู่อาศัย หมายถึง สถานที่ที่กลุ่มผู้บริโภควัยสูงอายุ ใช้เป็นที่อยู่อาศัย
3. ประเภทที่อยู่อาศัย หมายถึงลักษณะของสถานที่ที่กลุ่มผู้บริโภควัยสูงอายุ ใช้เป็นที่อยู่อาศัย เช่น บ้าน , ทาวน์เฮาส์ ,ห้องชุด , ตึกแถว
4. สินค้า และบริการ หมายถึง ธุรกิจประเภทสินค้า หรือบริการ ที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย
5. ทัศนคติของผู้บริโภควัยสูงอายุ หมายถึง ความรู้สึก และ ความคิดเห็น ที่ผู้บริโภควัยสูงอายุ มีต่อสินค้าและบริการในเรื่องที่อยู่อาศัย ในทางที่จะยอมรับ หรือปฏิเสธ ซึ่งมีผลทำให้ผู้บริโภควัยสูงอายุ พร้อม ที่จะแสดงปฏิกิริยา ตอบสนอง ด้วย พฤติกรรม อย่างเดียวกันตลอด
6. พฤติกรรมของผู้บริโภควัยสูงอายุ หมายถึง การแสดงและกิริยาท่าทางของผู้บริโภควัยสูงอายุที่มีต่อการสินค้าและบริการในเรื่องของที่อยู่อาศัย โดยอาจจะเป็นการตอบสนองแบบตั้งใจหรือไม่ได้ตั้งใจ
7. นักลงทุน หมายถึง ผู้ที่ประกอบกิจการธุรกิจสินค้าและบริการในเรื่องของที่อยู่อาศัย

บทที่ 2

การทบทวน วรรณกรรม

เพื่อให้การศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับ การศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัย นั้นเป็นไปอย่างสมบูรณ์ ผู้วิจัยจึงได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยจำแนกรายละเอียดออกเป็น 6 ตอน ดังนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับผู้สูงอายุ
2.ลักษณะที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุในปัจจุบัน
3. แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค
4. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ
5. ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
6.บทสรุปประเด็นที่ได้รับ

ตอนที่ 1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับผู้สูงอายุ

ความหมายของผู้สูงอายุ

คำที่ใช้เรียกบุคคลว่า คนชราหรือผู้สูงอายุนั้น โดยทั่วไปเป็นคำที่ใช้เรียกบุคคลที่มีอายุมาก ผมขาว หน้าตาเหี่ยวย่น การเคลื่อนไหวเชื่องช้า พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน (2542 : 347) ให้ความหมายคำว่าชราว่า แก่ด้วยอายุ ชำรุดทรุดโทรม ตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2512 เป็นต้นมา ซึ่งคำนี้ให้ความหมายที่ยกย่องให้เกียรติแก่ผู้ที่ชราภาพว่าเป็นผู้ที่สูงทั้งวัยวุฒิ คุณวุฒิ และประสบการณ์

ในการกำหนดพิจารณาอายุเมื่อเข้าสู่ผู้สูงอายุนั้น โดยทั่วไปแล้วอาจใช้เกณฑ์การเกษียณอายุการทำงาน ในประเทศที่มีความเจริญทางด้านการแพทย์ พบว่า ผู้สูงอายุ 60 ปีแล้วยังแข็งแรงและมีความสามารถในการทำงานได้ดี ดังนั้น องค์การอนามัยโลกจึงได้แบ่งเกณฑ์อายุตามสภาพของการมีอายุเพิ่มขึ้น ดังนี้

1. ผู้สูงอายุ มีอายุระหว่าง 60-74 ปี
2. คนชรา มีอายุระหว่าง 75-90 ปี
3. คนชรามาก มีอายุ 90 ปี ขึ้นไป

องค์การสหประชาชาติ ได้กำหนดให้เป็นมาตรฐานเดียวกันทั่วโลก ว่าผู้ที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป คือ ผู้สูงอายุ (Older หรือ Elderly person) (Nations, 2007)

องค์การอนามัยโลก ได้ให้ความหมายของผู้สูงอายุไว้ว่า หมายถึง ผู้ที่มีอายุ60 ปี หรือมากกว่าเมื่อนับตามวัย หรือผู้ที่สังคมยอมรับว่าสูงอายุจากการกำหนดของสังคม หรือผู้ที่เกษียณอายุจากการทำงานเมื่อนับตามสภาพเศรษฐกิจ ในประเทศพัฒนาแล้วส่วนใหญ่จะใช้เกณฑ์ที่อายุ 65 ปี (World Health Organization, 2010)

สุรกุล เจนอบรม (2534:2) ได้ให้ความหมายของคนสูงอายุว่า เป็นกระบวนการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องในระยะสุดท้ายของช่วงอายุมนุษย์ ดังนั้น ความสูงอายุหรือความชราภาพจึงเกี่ยวข้องกับความเสื่อมถอยทั้งทางร่างกาย จิตใจและพฤติกรรมที่เกิดขึ้นตามอายุ

บรรลุ ศิริพานิช (2542:24) ได้ให้ความหมายของผู้สูงอายุว่า เป็นบุคคลที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป โดยนับอายุในปีปฏิทินซึ่งเห็นเกณฑ์ที่องค์การระหว่างประเทศได้ประชุมตกลงกันเป็นมาตรฐานสากล

กุลยา ตันติผลาชีวะ (2524:5) กล่าวว่า วัยผู้สูงอายุเป็นช่วงสุดท้ายของอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไปสภาพความเสื่อมถอยทางร่างกายและจิตใจมีมากในระยะนี้ ขาดความคล่องแคล่วว่องไว ความจำเสื่อม ความคิดอ่านช้าลง ความขยันหมั่นเพียรลดลง ความคิดก้าวหน้าลดลง สภาพทางร่างกายเสื่อมถอย หูตึง ตามัว ผมหงอก และนอกจากนี้ยังต้องพบกับปัญหาการปรับตัวให้เข้ากับสภาพร่างกายและสังคมในวัยสูงอายุด้วย

เจมส์และเรนเนอร์ (อ้างถึงใน เพ็ญผกา กาญจโนภาส 2541:11) ได้ให้ความหมายของผู้สูงอายุ ว่า หมายถึง การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นเป็นธรรมดาในสิ่งมีชีวิตและได้แบ่งระดับของความสูงอายุออกเป็น 4 ประเภท คือ

1. การสูงอายุตามวัย (Chronological Aging) หมายถึง การสูงอายุตามปีปฏิทิน โดยนับจากปีที่เกิดเป็นต้นไป

2. การสูงอายุตามสภาพร่างกาย (Biological Aging) หมายถึง การเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกายและกระบวนการหน้าที่ที่ปรากฏขณะที่มีอายุเพิ่มขึ้น

3. การสูงอายุตามสภาพจิตใจ (Psychological Aging) หมายถึง การเปลี่ยนแปลงในหน้าที่ของการรับรู้ แนวความคิด ความจำ การเรียนรู้ เชาวน์ปัญญาและลักษณะที่ปรากฏในระยะต่างๆของแต่ละคนที่มีอายุเพิ่มขึ้น

4. การสูงอายุตามสภาพสังคม (Sociological Aging) หมายถึง การเปลี่ยนแปลงบทบาทหน้าที่ สถานภาพของบุคคลในระบบสังคม เช่น ครอบครัว หน้าที่การงาน รวมถึงความสำคัญในฐานะผู้ที่มีประสบการณ์

ศศิพัฒน์ ยอดเพชร (2544 :10 – 11) ได้เสนอข้อคิดเห็น ของ บาร์โร และสมิธ (Barrow and Smith) ว่า เป็นการยากที่จะกำหนดว่าผู้ใดชราภาพหรือสูงอายุ แต่สามารถพิจารณาจากองค์ประกอบต่าง ๆ ได้ดังนี้คือ

1. ประเพณีนิยม (Tradition) เป็นการกำหนดผู้สูงอายุ โดยยึดตามเกณฑ์อายุที่ออกจากงานเช่น ประเทศไทยกำหนดอายุวัยเกษียณอายุ เมื่ออายุครบ 60 ปี แต่ประเทศสหรัฐอเมริกากำหนดอายุ 65 ปี เป็นต้น

2. การปฏิบัติหน้าที่ทางร่างกาย (Body Functioning) เป็นการกำหนดโดยยึดตามเกณฑ์ทางสรีรวิทยาหรือทางกายภาพ บุคคลจะมีการเสื่อมสลายทางสรีรวิทยาที่แตกต่างกันในวัยสูงอายุอวัยวะต่างๆ ในร่างกาย จะทำงานน้อยลงซึ่งแตกต่างกันในแต่ละบุคคล บางคนอายุ 50 ปี ฟันอาจจะหลุดทั้งปากแต่บางคนอายุถึง 80 ปี ฟันจึงจะเริ่มหลุด เป็นต้น

3. การปฏิบัติหน้าที่ทางด้านจิตใจ (Mental Functioning) เป็นการกำหนดตามเกณฑ์ความสามารถในการคิดสร้างสรรค์ การจำ การเรียนรู้ และความเสื่อมทางด้านจิตใจ สิ่งที่พบมากที่สุดในผู้ที่สูงอายุคือ ความจำเริ่มเสื่อม ขาดแรงจูงใจซึ่งไม่ได้หมายความว่าบุคคลผู้สูงอายุทุกคนจะมีสภาพเช่นนี้

4. ความคิดเกี่ยวกับตนเอง (Self - Concept) เป็นการกำหนดโดยยึดความคิดที่ผู้สูงอายุมองตนเอง เพราะโดยปกติผู้สูงอายุมักจะเกิดความคิดว่า ตนเองแก่ อายุมากแล้ว และส่งผลต่อบุคลิกภาพทางกาย ความรู้สึกทางด้านจิตใจ และการดำเนินชีวิตประจำวัน สิ่งเหล่านี้จะเปลี่ยนแปลงไปตามแนวความคิดที่ผู้สูงอายุนั้น ๆ ได้กำหนดขึ้น

5. ความสามารถในการประกอบอาชีพ (Occupation) เป็นการกำหนดโดยยึดความสามารถในการประกอบอาชีพ โดยใช้แนวความคิด จากการเสื่อมถอยของสภาพทางร่างกายและจิตใจ คนทั่วไปจึงกำหนดว่า วัยสูงอายุเป็นวัยที่ต้องพักผ่อน หยุดการประกอบอาชีพ ดังนั้น บุคคลที่อยู่ในวัยสูงอายุ จึงหมายถึงบุคคลที่มีวัยเกินกว่าวัยที่จะอยู่ในกำลังแรงงาน

6. ความกดดันทางอารมณ์และความเจ็บป่วย (Coping with Stress and Illness) เป็นการกำหนดโดยยึดตามสภาพร่างกาย และจิตใจ ผู้สูงอายุจะเผชิญกับสภาพโรคภัยไข้เจ็บอยู่เสมอ เพราะสภาพทางร่างกายและอวัยวะต่าง ๆ เริ่มเสื่อมลง นอกจากนั้น ยังอาจเผชิญกับปัญหาทางด้านสังคมอื่นๆ ทำให้เกิดความกดดันทางอารมณ์เพิ่มขึ้นอีก ส่วนมากมักพบกับผู้มีอายุระหว่าง 60 - 65 ปีขึ้นไป

กุลยา ตันติผลาชีวะ (2524:5) ได้เน้นถึงความต้องการของผู้สูงอายุโดยยึดแนวคิดของคลาร์ค (Clark) พบว่า ผู้สูงอายุต้องการในสิ่งต่อไปนี้

1. ต้องการทำตนให้เป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม

2. ต้องการมีส่วนร่วมหรือเป็นส่วนหนึ่งของสังคม ชุมชน

3. ต้องการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

4. ต้องการเข้าร่วมสนุกกับเพื่อนตามปกติ

5. ต้องการการยอมรับนับถือ

6. ต้องการแสดงออกในผลสำเร็จของตน

ศรีทับทิม รัตนโกศล (2527:4) แบ่งความต้องการของผู้สูงอายุออกเป็นด้านต่างๆ ดังนี้

1. ความต้องการการสนับสนุนจากครอบครัว ผู้สูงอายุที่ถูกปล่อยให้อยู่โดดเดี่ยวจะขาดความมั่นคงทางอารมณ์และจิตใจรวมทั้งเศรษฐกิจ จึงต้องหันไปพึ่งการช่วยเหลือจากบุคคลหรือองค์กรสังคมสงเคราะห์ภายนอกครอบครัว ผู้สูงอายุจึงมีความต้องการที่จะได้รับการสนับสนุนจากครอบครัวของตนเองควบคู่ไปกับการช่วยเหลือจากภายนอกครอบครัว เช่น กลุ่มอาสาสมัครทั้งองค์การภาครัฐและองค์การภาคเอกชน

2. ความต้องการด้านการประกันรายได้ โดยเฉพาะการประกันสังคมประเภทประกันชราภาพ เมื่อเข้าสู่วัยชราและเลิกประกอบอาชีพแล้ว จะได้รับบำนาญชราภาพเพื่อช่วยให้สามารถดำรงชีวิตอยู่ได้อย่างมีความสุขและมั่นคงปลอดภัยตามควรแก่อัตภาพในบั้นปลายชีวิต ไม่เป็นภาระแก่บุตรหลานและสังคม

3. ความต้องการมีส่วนร่วมในชุมชน โดยเฉพาะการมีส่วนร่วมในกิจกรรมบางประเภทในสังคม สังคมจึงควรให้โอกาสแก่ผู้สูงอายุได้มีส่วนร่วมในการปรับปรุงชีวิตของชุมชนให้ดีขึ้น ให้มีโอกาสได้เรียนรู้สิ่งใหม่ๆในการพัฒนาตนเอง ในการปรับตัวให้ทันสมัยกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ในการปรับปรุงวัฒนธรรมและในการรักษาสุขภาพทั้งทางร่างกายและจิตใจให้แข็งแรงอยู่เสมอ

4. ความต้องการที่ลดการพึ่งพาตนเองให้น้อยลง หากครอบครัวและสังคมส่งเสริมให้ผู้สูงอายุได้มีโอกาสร่วมกิจกรรมต่างๆในครอบครัวและสังคมแล้ว จะเป็นการช่วยผู้สูงอายุให้รู้จักพึ่งพาตนเอง ไม่เป็นภาระแก่สังคมในบั้นปลายชีวิต

5. ความต้องการทางสังคมของผู้สูงอายุ ได้แก่

5.1ความต้องการเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัว กลุ่มสังคม

5.2ความต้องการการยอมรับและเคารพยกย่องนับถือจากบุคคลในครอบครัว และสังคม

5.3ความต้องการเป็นบุคคลที่มีความสำคัญในสายตาของสมาชิกในครอบครัวของกลุ่ม ของชุมชน และของสังคม

5.4ความต้องการมีสัมพันธ์อันดีกับบุคคลภายในครอบครัว ชุมชน และสังคมสามารถปรับตัวให้เข้ากับบุตรหลานในครอบครัวและสังคมได้

5.5ความต้องการมีโอกาสทำในสิ่งที่ตนปรารถนา

6. ความต้องการทางกายและจิตใจ เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานที่สุดในชีวิตมนุษย์ ความต้องการทางด้านร่างกาย ได้แก่ ปัจจัย 4 ความต้องการทางด้านจิตใจ ได้แก่ ความมั่นคงปลอดภัยโดยเฉพาะความต้องการด้านที่อยู่อาศัยที่ปลอดภัย คลายจากความวิตกกังวลและความหวาดกลัวความต้องการได้รับการยอมรับนับถือ ความต้องการที่จะได้รับการยอมรับว่าเป็นสมาชิกของกลุ่มสังคมและครอบครัว ความต้องการโอกาสก้าวหน้า โดยเฉพาะในเรื่องของความสำเร็จของการทำงานในบั้นปลายชีวิต

7. ความต้องการด้านเศรษฐกิจ ต้องการได้รับการช่วยเหลือด้านการเงินจากบุตรหลานเพื่อสะสมไว้ใช้จ่ายในภาวะที่ตนเองเจ็บป่วย ต้องการให้รัฐช่วยจัดหาอาชีพเพื่อเป็นการเพิ่มพูนรายได้ ทั้งนี้ เพื่อตนจะได้มีบทบาททางเศรษฐกิจ ช่วยให้ตนพ้นจากภาวะบีบคั้นของเศรษฐกิจในสถานการณ์ปัจจุบัน

ตอนที่ 2 ลักษณะที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุในปัจจุบัน

ที่อยู่อาศัยถือว่าเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญต่อการดำรงชีพของมนุษย์ เพราะชีวิตของมนุษย์ส่วนใหญ่ เวลาสองในสามของแต่ละวัน มักจะใช้ชีวิตอยู่ที่บ้านพักอาศัย ทั้งการพักผ่อนหลับนอน และการทำกิจกรรมต่างๆ ภายในครอบครัว ส่วนเวลาที่เหลือเป็นเวลาของการทำงานหรือทำกิจกรรมในสถานที่อื่นๆ ดังนั้น จึงนับว่าเป็นสิ่งจำเป็นที่จะขาดเสียมิได้ เพราะเป็นสถานที่ที่มีประโยชน์ในการป้องกันความร้อน ความหนาว แดด ลม ฝน ตลอดจน ป้องกันสัตว์และแมลงมารบกวน แต่การมีบ้านพักอาศัยนั้น จำต้องคำนึงถึงคุณภาพในหลายๆ ด้าน ให้มีสภาพที่เหมาะสมต่อการพักอาศัยด้วย คือ จะต้องเป็นบ้านที่ถูกสุขลักษณะ (ที่มา: ศูนย์พัฒนาทรัพยากรการศึกษา มหาวิทยาลัยมหาสารคาม,2556)

จากสถิติของสำนักงานสถิติแห่งชาติ (กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์, 2549) แสดงข้อมูลการพัก อาศัยของผู้สูงอายุไทยในปี พ.ศ. 2545 (ตามตารางที่ 1) พบว่าผู้สูงอายุที่อยู่ในเมืองอาศัยอยู่ในบ้านเดี่ยวร้อยละ 68.8 แบ่งเป็นบ้านเดี่ยวยกพื้นสูงร้อยละ 24.8 และบ้านเดี่ยวยกพื้นธรรมดาร้อยละ 44 และรองลงไปเป็นการอาศัยอยู่ในเรือนแถว1(ร้อยละ 20) และทาวน์เฮาส์ (ร้อยละ 9.8) ในขณะที่ผู้สูงอายุในชนบทเกือบทั้งสิ้นพักอยู่ในบ้านเดี่ยว (ร้อยละ 97.2) ซึ่งเป็นบ้านเดี่ยวยกพื้นสูงร้อยละ 50.3 และบ้านเดี่ยวยกพื้นธรรมดาร้อยละ 46.9 สาเหตุที่ผู้สูงอายุในชนบทอยู่บ้านเดี่ยวมากกว่าในเมืองเป็นเพราะที่ดินในชนบทมีราคาถูกกว่าในตัวเมือง ดังนั้น เวลานึกถึงบ้านเดี่ยวที่ผู้สูงอายุชาวไทยอยู่อาศัย ต้องนึกถึงสภาพความเป็นจริงตามฐานะของผู้สูงอายุนั้นด้วย

ตารางที่ 1: ลักษณะที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุไทย พ.ศ. 2545

ลักษณะของสถานที่อยู่	รวม	เมือง	ชนบท	% นอนชั้นล่าง
รวม	100	100	100	47.8
บ้านเดี่ยวยกพื้นสูง	42.4	24.8	50.3	24.0
บ้านเดี่ยวยกพื้นธรรมดา	46.0	44.0	46.9	70.3
ทาวน์เฮาส์	4.0	9.8	1.3	46.5
เรือนแถว	7.0	20.0	1.1	45.3
อื่น ๆ	0.7	1.4	0.4	41.6

ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2545. การสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย อ้างถึงใน กระทรวงพัฒนาสังคมฯ, 2549, น. 59

ตารางที่ 1 : ตารางลักษณะที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุไทย พ.ศ. 2545

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ , 2545 การสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย

และจากการศึกษาของสำนักงานสถิติแห่งชาติ (2553) พบว่า ผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่ในเขตเทศบาลมีร้อยละ 28.6และนอกเขตเทศบาลร้อยละ 71.4 ทั้งนี้ผู้สูงอายุร้อยละ 7.7 อยู่คนเดียวตามลำพังในครัวเรือน ซึ่งเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 3.6 ในปี2537 และร้อยละ 6.3 ในปี 2545 และกว่าครึ่งของผู้สูงอายุที่อยู่คนเดียวสามารถอยู่ได้โดยไม่มีปัญหา (ร้อยละ 56.7) ส่วนที่มีปัญหาส่วนใหญ่คือเหงา (ร้อยละ 51.2) และขาดคนดูแลยามเจ็บป่วย (ร้อยละ 27.5)ผู้สูงอายุส่วนใหญ่มักจะต้องการพักอาศัยอยู่ในบ้านของตนเองตราบนานเท่านาน แต่เมื่อเข้าสู่วัยสูงอายุสภาพของบ้านก็มักจะไม่เหมาะสมกับการพักอาศัย ทั้งสภาพที่เก่า ทรุดโทรม การระบายอากาศไม่ดี ขาดความปลอดภัยจึงต้องมีการปรับปรุงสภาพของบ้านให้เหมาะสมกับผู้สูงอายุ (ศศิพัฒน์ ยอดเพชร, 2544)

จากการศึกษาของวิชัย รูปขำดี และคณะ (2550) พบว่าสภาพร่างกายของผู้สูงอายุในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากสภาพร่างกายที่เสื่อมถอยลงและโรคภัยไข้เจ็บที่มีมากขึ้น การเดินขึ้นลงบันไดจึงทำให้ลำบากขึ้น โอกาสที่ผู้สูงอายุจะหกล้มมีสูงมาก และเมื่อหกล้มก็จะเป็นอันตรายกว่าผู้ที่มีอายุน้อย เพราะกระดูกจะ หักได้ง่าย บางคนอาจเป็นอันตรายถึงกับเป็นอัมพาต การพักอาศัยอยู่ในที่พักอาศัยในบ้านเดิมซึ่งไม่เอื้อต่อสภาพร่างกายที่ทรุดโทรมและอ่อนแอลงของผู้สูงอายุ เป็นการเพิ่มความเสี่ยงในการดำเนินชีวิตประจำวัน

ศศิพัฒน์ ยอดเพชร (2544)นำเสนอว่าการจัดการด้านที่อยู่อาศัยควรคำนึงถึงความต้องการของสังคมและความต้องการของปัจเจกบุคคล ซึ่งอาศัยหลักการจัดการที่อยู่อาศัยของ Hooyman และ Kiyak (อ้างถึงใน ศศิพัฒน์ ยอดเพชร, 2544, น. 32) ให้แบ่งการจัดการที่อยู่อาศัยออกโดยคำนึงถึงความต้องการความปลอดภัยด้านร่างกายและอนามัย ความเป็นส่วนตัว การมี

ปฏิสัมพันธ์ทางสังคม และความมั่นคงของบุคคลและการพัฒนาดังนี้ คือ การใช้ประโยชน์ได้ง่าย มีความปลอดภัยทางกายภาพ มีความเป็นส่วนตัว มีขอบเขตส่วนบุคคลใช้สอยง่าย และมีการกระตุ้น

(Tinker ,1997) ทำการศึกษาบ้านผู้สูงอายุ ซึ่งผู้สูงอายุส่วนใหญ่พักอาศัยในบ้านและเป็นเจ้าของเองมากกว่าครึ่ง พบว่าผู้สูงอายุต้องการจะอยู่อาศัยในที่อยู่เดิมจนสูงอายุ (age-in-place) ปัญหาที่พบคือสภาพของบ้านที่อยู่ไม่ค่อยเหมาะสมเนื่องจากได้ก่อสร้างมานานและไม่ได้คำนึงถึงข้อจำกัดของผู้สูงอายุในการพักอาศัย ดังนั้นจึงควรออกแบบบ้านโดยคำนึงถึงความสามารถในการเข้าถึงของผู้สูงอายุแต่แรก โดยสนับสนุนให้ปรับปรุงบ้านเดิมให้เป็นที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุและเป็นทางเลือกของผู้สูงอายุในการพักอาศัยช่วงบั้นปลายของชีวิตอย่างมีความสุข

(Iwarsson and Wilson ,2006) เสนอให้มีการปรับปรุงที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุให้มีความเหมาะสมตามสภาพของวัยที่เปลี่ยนไปเพื่อให้ผู้สูงอายุได้อยู่ในบ้านที่อยู่ในสภาพแวดล้อมและสังคมที่คุ้นเคยอย่างสะดวกขึ้น เป็นการเสนอแนวคิดให้ผู้สูงอายุพักอาศัยอยู่ในบ้านเดิม แต่ควรมีการปรับปรุงให้เหมาะสมกับสภาพทางกายภาพของผู้สูงอายุ ซึ่งคล้ายคลึงกับงานวิจัยของไทย ทั้งนี้ ไตรรัตน์ จารุทัศน์ และคณะ (2550) ได้นำเสนอแนวคิดการออกแบบสภาพแวดล้อมและที่พักอาศัยของผู้สูงอายุว่ามีหลักการดังนี้คือ มีความปลอดภัยทางกายภาพ จัดให้มีแสงสว่างเพียงพอบริเวณบันไดและทางเข้ามีราวจับ อุปกรณ์เปิดและปิดประตูที่ไม่ต้องออกแรงมาก ห้องน้ำใช้พื้นกระเบื้องไม่ลื่นอุปกรณ์ปิดเปิดน้ำทำได้สะดวก มีราวจับ มีสัญญาณฉุกเฉินจากหัวเตียง หรือห้องน้ำ สำหรับเรียกขอความช่วยเหลือ สามารถเข้าถึงได้ง่าย ควรมีทางลาดสำหรับรถเข็น มีความสูงของตู้ที่ผู้สูงอายุสามารถหยิบของได้สะดวก และอยู่ใกล้แหล่งบริการต่าง ๆ

Kim et al. (2003) ได้ศึกษาผลกระทบจากรูปแบบการดำรงชีวิตของผู้สูงอายุฐานะดีซึ่งมีอายุ 45 ปีขึ้นไปในกรุงโซลเกาหลีใต้ ที่มีต่อการเลือกบ้านที่ตั้งใจจะใช้เป็นที่อยู่อาศัยในวัยหลังเกษียณและพบว่า สิ่งที่ผู้สูงอายุให้ความสำคัญได้แก่ที่ตั้งซึ่งไม่ควรอยู่ไกล ในขณะเดียวกันก็ต้องสามารถเดินทางออกไปยังชานเมืองได้สะดวก มีสภาพแวดล้อมที่น่ารื่นรมย์ สามารถเข้าถึงสิ่งอำนวยความสะดวกและอุปกรณ์ในการออกกำลังกาย รวมถึงบริการทางการแพทย์และทางสังคมได้ไม่ยาก เนื่องจากผู้สูงอายุมีฐานะทางเศรษฐกิจดี จึงไม่มีความจำเป็นต้องพึ่งพิงความช่วยเหลือจากรัฐบาลหรือลูกหลานอีกต่อไป ทั้งนี้ผู้สูงอายุเหล่านี้มีเงินที่จะจ่ายซื้อความสะดวกสบายในยามชราได้มากกว่าผู้สูงอายุในอดีต ย่อมหมายถึงโอกาสของเอกชนที่จะทำบ้านพักหลังเกษียณขายแก่กลุ่มผู้สูงอายุที่มีความมั่งคั่งมีความเป็นไปได้สูงตามไปด้วย

ตอนที่ 3 แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค

พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) หมายถึง พฤติกรรมซึ่งผู้บริโภคทำการค้นหาการซื้อ การใช้ การประเมินผล การใช้สอยผลิตภัณฑ์ และการบริการ ซึ่งคาดว่าจะสนองความต้องการของเขา (Schiffman and Kanuk. 1994 : 5) หรือหมายถึง การศึกษาพฤติกรรม การตัดสินใจและการกระทำของผู้บริโภคที่เกี่ยวกับการซื้อและการใช้สินค้า

พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) หมายถึง พฤติกรรมซึ่งผู้บริโภคทำการค้นหาการซื้อ การใช้ การประเมินผล การใช้สอยผลิตภัณฑ์ และการบริการ ซึ่งคาดว่าจะสนองความต้องการ หรือหมายถึง การศึกษาพฤติกรรม การตัดสินใจและการกระทำของคนที่เกี่ยวกับการซื้อและการใช้สินค้า การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคด้วยเหตุผลหลายประการ กล่าวคือ (ศิริวรรณ และคณะ, 2541: 124)

1. พฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีผลต่อกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจ และมีผลทำให้ธุรกิจประสบผลสาเร็จ ถ้ากลยุทธ์การตลาดสามารถความพึงพอใจของผู้บริโภคได้

2. เพื่อให้สอดคล้องกับแนวความคิดทางการตลาดที่ว่า การทำให้ลูกค้าพึงพอใจ ด้วยเหตุนี้จึงต้องศึกษาถึงพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อจัดสิ่งกระตุ้นหรือกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคได้

ตัวแบบพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior Model) เป็นการศึกษาถึงเหตุจูงใจที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ โดยมีจุดเริ่มต้นจากการเกิดสิ่งกระตุ้น (Stimulus) ที่ทำให้เกิดความต้องการ สิ่งกระตุ้นผ่านเข้ามาในความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ (Buyer's Black Box) เปรียบเสมือนกล่องดำ ซึ่งผู้ผลิตหรือผู้ขายไม่สามารถคาดคะเนได้ ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อจะได้รับอิทธิพลจากลักษณะต่างๆของผู้ซื้อ แล้วจะมีการตอบสนองของผู้ซื้อ (Buyer's Response) หรือการตัดสินใจของผู้ซื้อ (Buyer's Purchase Decision)

จุดเริ่มต้นของตัวแบบอยู่ที่มีสิ่งกระตุ้น (Stimulus) ให้เกิดความต้องการก่อน แล้วทำให้เกิดกาตอบสนอง (Response) ดังนั้นตัวแบบนี้จึงอาจเรียกว่า S-R Theory โดยมีรายละเอียดของทฤษฎีดังนี้ (ศิริวรรณ และคณะ, 2541: 128-130)

1.สิ่งกระตุ้น (Stimulus) อาจจะเกิดขึ้นเองภายในร่างกายและสิ่งกระตุ้นจากภายนอก นักการตลาดต้องสนใจและจัดสิ่งกระตุ้นภายนอก เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการผลิตภัณฑ์ สิ่งกระตุ้นถือว่าเป็นเหตุจูงใจให้ซื้อสินค้า ซึ่งอาจใช้เหตุจูงใจซื้อด้านเหตุผลหรือใช้เหตุผลจูงใจซื้อด้านจิตวิทยา (อารมณ์) สิ่งกระตุ้นภายนอกประกอบด้วย 2 ส่วนคือ

สิ่งกระตุ้นทางการตลาด (Marketing Stimulus) ต้องสามารถควบคุมและจัดให้มีขึ้น ในที่นี้จะนำส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) เข้ามาศึกษาประกอบด้วย

1.1ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) เช่น การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สวยงามและมีความหลากหลายเพื่อกระตุ้นความต้องการ

1.2ด้านราคา (Price) เช่น การกำหนดราคาสินค้าให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์

1.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) เช่น ใช้ช่องทางการจัดจาหน่ายที่สะดวก สะอาด ถือว่าเป็นการกระตุ้นความต้องการซื้อ

1.4ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) เช่น การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ซื้อ

สิ่งกระตุ้นอื่นๆ (Other Stimulus) เป็นสิ่งกระตุ้นความต้องการของผู้บริโภคที่อยู่ภายนอกองค์กร ซึ่งองค์กรควบคุมได้ยากหรือควบคุมไม่ได้ ประกอบด้วย

1.5ด้านเศรษฐกิจ (Economic) ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจของประเทศ รายได้ของผู้บริโภค สิ่งเหล่านี้มีผลต่อความต้องการของบุคคล

1.6ด้านเทคโนโลยี (Technology) การเกิดขึ้นของนวัตกรรมใหม่ในยุคปัจจุบัน

1.7 ด้านการเมืองและกฎหมาย (Law and Political) กฎหมายเพิ่มหรือลดภาษี การนำเข้า การเปิดแข่งขันเสรีทางการค้า เป็นต้น ทำให้บุคคลเปลี่ยนไปใช้ของตามสถานการณ์

1.8 ด้านวัฒนธรรม (Cultural) เช่น ประเพณีคนไทยเชื้อสายจีนนิยมซื้อของเพื่อไหว้บรรพบุรุษในงานเทศกาล

2.กล่องดำหรือความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ ความรู้สึกเป็นกระบวนการที่มีผลต่อพฤติกรรมผู้ซื้อ ซึ่งผู้ผลิตหรือผู้ขายไม่สามารถหยั่งรู้ได้ ดังนั้นจำเป็นต้องพยายามค้นหาความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ ความรู้สึกนึกคิดนี้เกิดขึ้นจากลักษณะของผู้ซื้อและกระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ ดังนี้

ด้านลักษณะของผู้ซื้อ (Buyer Characteristics) ลักษณะของผู้ซื้อที่มีอิทธิพลจากปัจจัยต่างๆ การที่ผู้ซื้อจะตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์นั้นจะได้รับการกระตุ้น ประกอบด้วย 4 ประการ

2.1ปัจจัยด้านวัฒนธรรม (Culture Factor) วัฒนธรรมเป็นเครื่องผูกพันบุคคลแต่ละกลุ่มให้มีความแตกต่างกัน วัฒนธรรมแบ่งออกเป็น

2.1.1วัฒนธรรมพื้นฐาน เป็นสิ่งที่กำหนดความต้องการซื้อพฤติกรรมการซื้อของบุคคล

2.1.2วัฒนธรรมกลุ่มย่อย มีรากฐานมาจากเชื้อชาติ ศาสนา ภูมิภาคที่ต่างกัน สีผิว เป็นต้น กลุ่มย่อยมีวัฒนธรรมที่แตกต่างไปจากกลุ่มอื่น ทำให้ต้องมีการวางแผนชีวิตต่อความเป็นอยู่แตกต่างไปจากกลุ่มอื่น

2.1.3ชั้นของสังคม เป็นการจัดลำดับบุคคลในสังคมจากระดับสูงไประดับล่าง โดยใช้ลักษณะที่คล้ายคลึงกัน ได้แก่ อาชีพ รายได้ ฐานะ ชาติกำเนิด ตำแหน่งหน้าที่และบุคลิกลักษณะของบุคคล

2.2ปัจจัยด้านสังคม (Social Factor) เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องในชีวิตประจาวันและมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อ ลักษณะทางด้านสังคมประกอบด้วย

2.2.1 กลุ่มอ้างอิง เช่น ครอบครัว เพื่อนสนิท เพื่อนร่วมอาชีพ ร่วมสถาบัน

2.2.2 ครอบครัว โดยที่ทุกคนนั้นจะมีพฤติกรรมพื้นฐานมาจากครอบครัวที่ตนอยู่ ซึ่งบางครั้งยากที่จะเปลี่ยนแปลง

2.2.3บทบาทและสถานะ คือ บางครั้งผู้ซื้อไม่ได้ใช้หรือผู้ใช้ก็ไม่มีอานาจในการซื้อ

2.3ปัจจัยด้านบุคคล (Personal Factor) การตัดสินใจของผู้ซื้อได้รับอิทธิพลจากลักษณะส่วนบุคคลของคนด้านต่างๆ

2.3.1 อายุ วัฏจักรชีวิตครอบครัว

2.3.2รูปแบบการดำเนินชีวิต

2.3.2 เอกลักษณ์บุคคล และความคิดส่วนตัว

2.4ปัจจัยด้านจิตวิทยา (Psychological Factors) การเลือกซื้อของบุคคลได้รับอิทธิพลด้านกระบวนการ ด้านจิตวิทยา คือ การจูงใจ ความเข้าใจ การเรียนรู้ ความเชื่อถือได้และทัศนคติ เช่น ผู้เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อคือ ผู้ริเริ่ม ผู้มีอิทธิพลในการซื้อ ผู้ตัดสินใจซื้อ ผู้ซื้อจนถึงผู้ใช้ นอกจากนี้ยังมีรูปแบบการซื้อคือ ซื้อประจำและซื้อแบบเลือกมาก

กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อ (Buyer’s Decision Process) มีขั้นตอน ดังนี้

- การรับรู้ปัญหา เช่น ความต้องการ ความจำเป็น ความเสี่ยงในการเลือกซื้อ
- การค้นหาข้อมูล เช่น จากแหล่งบุคคล การค้า ชุมชน และประสบการณ์
- การประเมินทางเลือก
- การตัดสินใจซื้อ เมื่อทุกอย่างได้ตามความต้องการและพึงพอใจก็ตัดสินใจซื้อ
- พฤติกรรมภายหลังการซื้อ ต้องมีความพึงพอใจ

3.การตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อ (Buyer’s Decision) ผู้ซื้อจะตัดสินใจซื้อประเด็นต่างๆ ดังนี้

- การเลือกผลิตภัณฑ์ (Product Choice)

- การเลือกตราสินค้า (Brand Choice)
- การเลือกผู้ขาย (Dealer Choice)
- การเลือกเวลาในการซื้อ (Purchase Choice)
- การเลือกปริมาณการซื้อ (Purchase Amount)

ดังนั้นหากกล่าวถึงความหมายของพฤติกรรมของมนุษย์ จะหมายถึง การกระทำของมนุษย์ที่ปรากฏออกมาเป็นพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง ย่อมเป็นการแสดงออกเพื่อวัตถุประสงค์อย่างใดอย่างหนึ่งซึ่งจะมีกระบวนการต่างๆที่เกี่ยวข้องอยู่จากภายในตัวบุคคลนั้นๆเสมอ กล่าวคือจะมีกลไกของการกำกับสั่งการจากความนึกคิดและความรู้สึกที่มีอยู่ภายใน

คอลแลต และแบลคเวลล์ (Kollat and Blackwell. 1968 : 5) ได้ให้คำจำกัดความของพฤติกรรมผู้บริโภคไว้ว่า การกระทำของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการได้รับและการใช้สินค้าและบริการ รวมไปถึงกระบวนการตัดสินใจที่มีอยู่ก่อนและมีส่วนในการกำหนดให้มีการกระทำดังกล่าว

Engel และคณะ (1968) ให้ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภคว่า เป็นการกระทำของบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้รับและการใช้สินค้าและบริการ รวมไปถึงกระบวนการตัดสินใจที่มีอยู่ก่อนและมีส่วนในการกำหนดให้มีการกระทำดังกล่าว

ตอนที่ 4 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ

ทัศนคติ (Attitude) หมายความถึง สภาพทางจิตของบุคคลที่เกิดจากการเรียนรู้ในการที่จะตอบสนองต่อบุคคล สิ่งของ หรือเหตุการณ์เฉพาะอย่างใดอย่างหนึ่งในทำนองว่าชอบหรือไม่ชอบ ตามปกติแล้วบุคคลจะต้องมีทัศนคติต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันเสมอ ซึ่งได้มีนักจิตวิทยาหรือกลุ่มผู้ที่ทำการศึกษาเรื่อง ทัศนคติ ให้ความหมายไว้หลายความหมายดังต่อไปนี้

ฉัตรชัย ปันชาติ (2545 : 7) ให้ความหมายไว้ว่า ทัศนคติเป็นความรู้และความรู้สึกต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดในด้านที่ดีและไม่ดี อาจเป็นลักษณะบวกหรือลบ พึงพอใจหรือไม่พึงพอใจ

ลิลลิ เทอร์สโตน (Lili Thurstone. 1967 : 77) ให้ความหมายว่า ทัศนคติเป็นการแสดงออกทางด้านผลรวมของความโน้มเอียงและความรู้สึก ความมีอคติ ความรู้สึกที่เกิดขึ้นอยู่ในใจมาก่อนความคิด ความกลัว การบังคับขู่เข็ญและการลงความเห็นของมนุษย์เกี่ยวกับเรื่องใดเรื่องหนึ่ง (วรรณฤดี แก้วแกมแข. 2544 : 18)

โรคีช (Rokeach. 1970 : 112) ให้ความหมายไว้ว่า ทัศนคติเป็นการผสมผสานหรือการจัดระเบียบความเชื่อที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งหรือสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่ง ผลรวมของความเชื่อนี้

จะเป็นตัวกำหนดแนวโน้มของบุคคลที่จะมีปฏิกิริยาตอบสนองในลักษณะที่ชอบหรือไม่ชอบ (วรรณฤดี แก้วแกมแข. 2544 : 18)

นิวคอม (Newcomb, n.d. , อ้างถึงใน วิรัตน์ หมกทอง 2538, หน้า 9) ได้ให้คำจำกัดความไว้ว่า ทัศนคติคือ วิถีทางหรือความพร้อมในการเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยกับสิ่งหนึ่งสิ่งใด ทัศนคติมีคุณสมบัติ 3 ประการคือ

1. มีลักษณะสม่ำเสมอ ไม่เปลี่ยนแปลงได้ง่าย

2. มีทิศทางที่แน่นอนต่อสิ่งแวดล้อมและเป้าหมายแต่ละอย่าง

3. มีปริมาณความเข้มข้นมากน้อยสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อม อาจมีขนาดไปในทางบวก ทางลบ หรือเป็นกลาง ๆ ทั้งนี้เพราะทัศนคติอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามการเปลี่ยนแปลงของค่านิยม ประเภททัศนคติของบุคคล แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ

1. ทัศนคติเชิงบวก หรือที่ดี เป็นทัศนคติที่ชักนำให้บุคคลแสดงออกถึงความรู้สึก อารมณ์จากสภาพจิตใจ โต้ตอบ ในด้านดีต่อบุคคลอื่น หรือเรื่องราวใดเรื่องราวหนึ่ง รวมทั้ง หน่วยงาน องค์กรอื่น ๆ

2. ทัศนคติเชิงลบ หรือไม่ดี คือทัศนคติที่สร้างความรู้สึกเป็นไปในทางเสื่อมเสียไม่ได้ รับความเชื่อถือ หรือไม่ไว้วางใจ อาจมีความเคลือบแคลงระแวงสงสัย รวมทั้งความเกลียดชังต่อ บุคคลใดบุคคลหนึ่ง เรื่องราวหรือปัญหาใดปัญหาหนึ่ง หรือหน่วยงาน องค์กร และอื่น ๆ

3. ทัศนคติที่บุคคลไม่แสดงความคิดเห็นในเรื่องราวหรือปัญหาใดปัญหาหนึ่งต่อบุคคล หน่วยงาน สถาบัน องค์กร และอื่น ๆ โดยสิ้นเชิง

การเปลี่ยนแปลงทัศนคติ Carl Hovland (2005) ได้เสนอทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทัศนคติว่าทัศนคติของคนเราจะได้รับอิทธิพลหรือถูกเปลี่ยนแปลงได้โดยการเปลี่ยนแปลงความเชื่อเดิมที่เรามีอยู่ ความเชื่อของคนเราจะเปลี่ยนได้ด้วยการได้รับข้อมูลใหม่

การทำโฆษณาชวนเชื่อเป็นวิธีการนำเสนอความเชื่อใหม่ ๆ โดยใช้เหตุผลสนับสนุนเป็นระบบอย่างต่อเนื่องกันจากจุดหนึ่งไปอีกจุดหนึ่ง จากเหตุผลเล็กน้อยไปสู่เหตุผลที่ใหญ่กว่าและจะทำให้ผู้รับฟังคล้อยตามจนเปลี่ยนแปลงความเชื่อไปในที่สุด

กระบวนการเปลี่ยนแปลงทัศนคติของ Hovland มีอยู่ 4 ขั้นตอนด้วยกัน คือ

1. Attention หมายถึง หลักการดึงความสนใจให้ผู้รับฟังเกิดความตั้งใจที่จะรับฟังข่าวสารนั้น

2. Comprehension หมายถึง การทำความเข้าใจข่าวสารว่าสามารถทำให้ผู้ฟังเข้าใจได้มากน้อยเพียงใด

3. Acceptance หมายถึง การยอมรับข่าวสารนั้นมีเพียงใด

4. Retention หมายถึง เก็บจดจำข่าวสารนั้นว่าสนใจระดับใดการใช้เทคนิคการเปลี่ยนแปลงทัศนคติแบบนี้ จะเห็นได้ทั่วไปในชีวิตประจำวันโดยเฉพาะการโฆษณาสินค้า ซึ่งใช้รูปภาพสวย ๆ ดึงดูดความสนใจ การใช้ข้อความโฆษณาที่เข้าใจง่าย ฟังดูมีเหตุผลน่าเชื่อถือ และจำข้อความที่โฆษณาได้ติดปากอยู่เสมอ

ซิมบาโด และ เอบบีเซน (Zimbardo and Ebbesen , 1970 อ้างถึงใน พรทิพย์ บุญนิพัทธ์ ,2531 : 49) สามารถแยกองค์ประกอบของ ทัศนคติ ได้ 3 ประการคือ

1.องค์ประกอบด้านความรู้ (The Cognitive Component) คือ ส่วนที่เป็นความเชื่อของบุคคล ที่เกี่ยวกับสิ่งต่าง ๆ ทั่วไปทั้งที่ชอบ และไม่ชอบ หากบุคคลมีความรู้ หรือคิดว่าสิ่งใดดี มักจะมี ทัศนคติ ที่ดีต่อสิ่งนั้น แต่หากมีความรู้มาก่อนว่า สิ่งใดไม่ดี ก็จะมี ทัศนคติ ที่ไม่ดีต่อสิ่งนั้น

2.องค์ประกอบด้านความรู้สึก (The Affective Component) คือ ส่วนที่เกี่ยวข้องกับอารมณ์ที่เกี่ยวเนื่องกับสิ่งต่าง ๆ ซึ่งมีผลแตกต่างกันไปตาม บุคลิกภาพ ของคนนั้น เป็นลักษณะที่เป็นค่านิยมของแต่ละบุคคล

3.องค์ประกอบด้านพฤติกรรม (The Behavioral Component) คือ การแสดงออกของบุคคลต่อสิ่งหนึ่ง หรือบุคคลหนึ่ง ซึ่งเป็นผลมาจาก องค์ประกอบด้านความรู้ ความคิด และความรู้สึกจะเห็นได้ว่า การที่บุคคลมี ทัศนคติ ต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดต่างกัน ก็เนื่องมาจาก บุคคลมีความเข้าใจ มีความรู้สึก หรือมี แนวความคิด แตกต่างกันนั้นเอง

ตอนที่ 5 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

อัจฉราวรรณ งามญาณ และ ณัฐวัชร์ เผ่าภู่ (2555) ได้ทำวิจัยเรื่อง ผู้สูงอายุไทย : การเตรียมการทางด้านการเงินและลักษณะบ้านพักหลังเกษียณที่ต้องการ วัตถุประสงค์ของการวิจัยเพื่อศึกษา ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้สูงอายุ (60 ปีขึ้นไป) ที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครในบ้านเดิมที่อยู่มาก่อนเกษียณ เพื่อทราบข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับรูปแบบของที่อยู่อาศัย ลักษณะการอยู่อาศัย ความเป็นเจ้าของ อัตราการย้ายที่อยู่อาศัย และปัจจัยที่ใช้ในการเลือกที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานคร และ เพื่อทราบรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะกับผู้สูงอายุ ตามทัศนคติของผู้สูงอายุที่ยังอาศัยอยู่ในบ้าน การวิจัยในส่วนนี้จะเป็นการวิจัยเชิงพรรณนา (Descriptive Research) โดยแสดงผลการจัดเก็บข้อมูลเป็นความถี่และร้อยละ โดยหาค่าทางสถิติที่จำเป็น ประชากรกลุ่มเป้าหมายได้แก่ผู้สูงอายุที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป ทั้งที่อาศัยอยู่ในบ้านของตนเองหรือญาติพี่น้อง ทั้งนี้ได้ส่งแบบสอบถามตามขั้นตอนแรกทางไปรษณีย์แก่ผู้สูงอายุเพื่อจัดเก็บข้อมูลพื้นฐาน ได้ทั้งหมด 910 ตัวอย่าง ผลการวิจัยพบว่า ผู้สูงอายุที่เริ่มตระหนักถึงความต้องการของลักษณะที่อยู่อาศัยที่

แตกต่างจากบ้านเดิมที่เคยอยู่มาสมัยหนุ่มสาว ได้แก่ “สิ่งอำนวยความสะดวกในการเดินและเสริมสุขภาพ” , “ลักษณะของบ้านพักหลังเกษียณที่ต่างจากบ้านเดิม” อันได้แก่ต้องเป็นบ้านชั้นเดียว และภายในบ้านไม่มีระดับพื้นที่จะทำให้สะดุด, “ความช่วยเหลือในการทำกิจวัตรประจำวัน” ต้องการคนมาช่วยเหลือในการทำกิจวัตรประจำวัน , “ความสะดวกในการเดินทางไปยังสถานที่จำเป็น” นั้นสิ่งที่ผู้สูงอายุต้องการจากทำเลที่ตั้งของบ้านพักหลังเกษียณ ควรมีการคมนาคมสะดวก อยู่ใกล้ชุมชน โรงพยาบาล และศาสนสถาน , “สภาพแวดล้อมภายในบ้านและความต้องการเหมือนอยู่บ้านเดิม” เพราะยังมีความทรงจำที่ดีกับบ้านเดิม

วันชัย ชูประดิษฐ์(2555) ได้ทำการวิจัยในการศึกษาความต้องการสวัสดิการสังคมของผู้สูงอายุในเขตเทศบาลตำบลลำทับอำเภอลำทับ จังหวัดกระบี่ วัตถุประสงค์ของการวิจัยคือ เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไป และสถานภาพของผู้สูงอายุในเขตเทศบาลตำบลลำทับอำเภอลำทับ จังหวัดกระบี่ และ เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่กำหนดความต้องการสวัสดิการสังคมของผู้สูงอายุในเขต เทศบาลตำบลลำทับ อำเภอลำทับ จังหวัดกระบี่ การวิจัยนี้ใช้ประชากรของการวิจัยคือ ผู้ที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไปทั้งชายและหญิง ซึ่งอาศัยอยู่ในเขตเทศบาลตำบลลำทับ อำเภอลำทับ จังหวัดกระบี่ จำนวน 320 คน โดยผู้ศึกษาใช้สูตรของยามาเน่ (Yamane ,1973) จะได้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 178 คน ผลจากกการศึกษาค้นคว้าอิสระพบว่า เรื่องความต้องการการได้รับสวัสดิการสังคมของผู้สูงอายุในเขตเทศบาลตำบลลำทับ อำเภอลำทับ จังหวัดกระบี่ จะเห็นได้ว่าผู้สูงอายุในเขตเทศบาลตำบลลำทับมีความต้องการสวัสดิการสังคมอยู่ในระดับสูงมากในด้านการแก้ไขปัญหาความยากจนและด้อยโอกาสสำหรับด้านนันทนาการ ด้านสุขภาพอนามัย ด้านการศึกษา ด้านความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินมีความต้องการรองลงมา สำหรับด้านที่อยู่อาศัยมีความต้องการน้อยกว่าด้านอื่น ๆ

วิไลลักษณ์ รุ่งเมืองทอง (2553) ได้ทำการศึกษาวิจัย เรื่องการประเมินโครงการอาสาสมัครดูแลผู้สูงอายุที่บ้าน :กรณีศึกษา จังหวัดเพชรบุรี วัตถุประสงค์ของการวิจัยคือ เพื่อประเมินผลการดำเนินงานโครงการอาสาสมัครดูแลผู้สูงอายุที่บ้านหลังจากที่ผ่านการอบรมให้ความรู้และได้ปฏิบัติงานมาแล้วช่วงระยะเวลาหนึ่ง และ เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการปฏิบัติงานของอาสาสมัครดูแลผู้สูงอายุที่บ้าน (อผส.) ในจังหวัดเพชรบุรี โดยได้มีการใช้วิธีเก็บแบบสอบถามจากอาสาสมัครดูแลผู้สูงอายุที่บ้านที่อยู่ภายใต้การดูแลของสำนักงานพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ จังหวัดเพชรบุรี จำนวนทั้งสิ้น 120 คน ผลจากการวิจัยพบว่า จำนวนผู้สูงอายุที่ อผส. ดูแล พบว่า ร้อยละ 50.0 จะต้องดูแลผู้สูงอายุ อยู่ระหว่าง 6-10 คน จากการศึกษายังพบว่า อผส.สำหรับการได้รับการสนับสนุนจากเจ้าหน้าที่ และครอบครัวของผู้สูงอายุในการปฏิบัติหน้าที่ พบว่า อผส. ร้อยละ 86.7 ได้รับการสนับสนุนอยู่ในระดับมาก สรุปว่าการได้รับการสนับสนุนจากเจ้าหน้าที่ และครอบครัวของผู้สูงอายุในการปฏิบัติหน้าที่ พบว่า ส่วนใหญ่จะได้รับ

การสนับสนุนจากเจ้าหน้าที่เป็นอย่างดี ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องการได้รับความรู้เพิ่มเติม หรือเข้ามาช่วยแก้ปัญหา จากเจ้าหน้าที่ภาครัฐ รวมไปถึงการได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากครอบครัวของผู้สูงอายุ ซึ่งเห็นได้ชัดว่า คนในชุมชน และเจ้าหน้าที่ภาครัฐในพื้นที่ให้ความสำคัญกับเรื่องของผู้สูงอายุเป็นอย่างมาก

ระพีพรรณ คำหอม และคณะ , 2547 ได้ทำการศึกษาวิจัย เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการบริการสวัสดิการสังคมของผู้สูงอายุในเขตชนบท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างระบบการศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับระดับความต้องการบริการสวัสดิการสังคมของผู้สูงอายุในเขตชนบท เพื่อวิเคราะห์ข้อจำกัดด้านความสามารถของรัฐในการดูแลและจัดหาบริการสวัสดิการสังคมให้แก่ผู้สูงอายุในเขตชนบท โดยใช้วิธีการศึกษาทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ โดยการศึกษากลุ่มประชากรผู้สูงอายุที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป ทั้งเพศชายและหญิงที่มีภูมิลำเนาอยู่นอกเขตเทศบาล ซึ่งผลการศึกษาในด้านข้อจำกัดของรัฐด้านความสามารถภาครัฐในการจัดและดูแลสวัสดิการสังคมสำหรับผู้สูงอายุในชนบท จากการศึกษาได้ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการจัดสวัสดิการขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นว่า รัฐและองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นควรมีมาตรการที่ชัดเจนในการส่งเสริมให้ครอบครัวและชุมชนมีความเข้มแข็งเป็นกลไกหลักในการดูแลผู้สูงอายุ รวมทั้ง องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นและองค์กรในชุมชน ควรส่งเสริมระบบการดูแลผู้สูงอายุและพัฒนาระบบการดูแลผู้สูงอายุให้มีประสิทธิภาพ และจากการวิจัยยังพบว่า ผู้สูงอายุที่รับเบี้ยยังชีพยังให้บริการเข้าไม่ถึงผู้เดือดร้อนจริง ๆ ดังนั้นองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นควรมีระบบการพิจารณา และกระบวนการจ่ายเบี้ยยังชีพอย่างเป็นธรรม

บรรพต ศรีจันทร์นิตย์ และคณะ (2546 : บทคัดย่อ) วิจัยเรื่องการพัฒนาระบบสวัสดิการสำหรับผู้สูงอายุในชุมชนแออัด เทศบาลเมืองสุรินทร์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพชีวิตของผู้สูงอายุที่อยู่อาศัยในชุมชนแออัดในเขตเทศบาลเมือง และปัจจัยที่เป็นสาเหตุของปัญหาการดำรงชีพแนวทางและรูปแบบการแก้ไขปัญหาด้วยการช่วยเหลือกันเองในกลุ่มสูงอายุชุมชน หน่วยงานภาครัฐ องค์กรพัฒนาเอกชนอื่น ๆ ในท้องถิ่น และการเข้าถึงระบบบริการของรัฐโอกาสและรูปแบบในการให้ความช่วยเหลือแก่ผู้สูงอายุเป็นการศึกษาเชิงคุณภาพโดยคัดเลือกพื้นที่ศึกษาแบบเจาะจงคือชุมชนแออัดในเขตเทศบาลเมืองสุรินทร์ กลุ่มตัวอย่างคือผู้สูงอายุที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป ผู้ให้ข้อมูลคือผู้นำและคณะกรรมการชุมชน ผลการศึกษาพบว่า ผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่ในชุมชนแออัดมักประกอบอาชีพเก็บของเก่าในตลาดเป็นส่วนใหญ่ ผู้สูงอายุในชุมชนแออัดมักถูกทอดทิ้งจากบุตรหลานให้อยู่ตามลำพัง และไม่ได้รับการดูแลเอาใจใส่จากบุตรหลาน และมีโรคภัยไข้เจ็บเป็นอุปสรรคต่อการดำรงชีพ ซึ่งต้องการการแก้ไขปัญหาดังกล่าว

ศิริวรรณ ศิริบุญ (2543) ได้ทำการวิจัยเรื่องการตอบสนองต่อปัญหาและความต้องการของผู้สูงอายุ: ศึกษากรณีตัวอย่างการจัดตั้งศูนย์บริการทางสังคมสำหรับผู้สูงอายุ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัญหาและความต้องการของผู้สูงอายุ และการตอบสนองของชุมชนต่อปัญหาและความต้องการนั้นโดยทำการวิจัยใน 4 พื้นที่ คือ กรุงเทพมหานคร ขอนแก่น เชียงใหม่ และสุพรรณบุรี การเก็บรวบรวมข้อมูลแบ่งเป็น 2 ระยะคือ ระยะก่อนการจัดตั้งศูนย์บริการทางสังคมและระยะหลังการจัดตั้งศูนย์บริการทางสังคม 11 เดือน โดยทำการสัมภาษณ์ผู้ที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป ข้อมูลที่เก็บรวบรวมทั้ง 2 ระยะมาวิเคราะห์ผลการวิจัยพบว่า ปัญหาที่สำคัญของผู้สูงอายุคือปัญหาเศรษฐกิจ ปัญหาสุขภาพ ปัญหาทางด้านจิตใจ ปัญหาครอบครัว และปัญหาอื่น ๆ ที่สำคัญพบว่า มีผู้สูงอายุเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงมีปัญหาเรื่องความเหงา ความว้าเหว่ นอกจากต้องการให้ชุมชนช่วยเหลือทางด้านเศรษฐกิจและสุขภาพแล้ว สิ่งที่ผู้ป่วยต้องการคือ การพบปะสังสรรค์ หรือการมีองค์กรที่จะเปิดโอกาสให้ผู้สูงอายุได้เข้าร่วมกิจกรรม

ตอนที่ 6 บทสรุปประเด็นที่ได้รับ

จากแนวคิดดังกล่าวทั้งหมดสรุปได้ว่า ผู้สูงอายุเป็นกลุ่มประชากรที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น และวัยผู้สูงอายุ คือ ผู้ที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป ทั้งเพศหญิงและเพศชาย ถ้านับตามสภาพเศรษฐกิจก็จะเป็นผู้ที่เกษียณอายุการทำงานแล้ว สภาพร่างกายมีการเสื่อมถอยตามธรรมชาติที่มนุษย์มิอาจหลีกเลี่ยงได้ อันส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกาย จิตใจและสังคม การเปลี่ยนแปลงในแต่ละด้านเป็นกระบวนการที่สัมพันธ์กับผู้สูงอายุแต่ละบุคคล ผู้สูงอายุแต่ละคนอาจมีกระบวนการสูงอายุในแต่ละด้านหรือรูปแบบแตกต่างกัน ปัญหาและความต้องการของผู้สูงอายุเกิดจากการเปลี่ยนแปลงในวัยสูงอายุ ความต้องการของผู้สูงอายุก็คือการปรับตัวให้ได้กับการเปลี่ยนแปลงต่างๆที่เกิดขึ้นในวัยสูงอายุ ทั้งการเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกาย จิตใจ จิตใจ อารมณ์ และสังคม ทั้งนี้ความต้องการและการปรับตัวของผู้สูงอายุต้องได้รับการสนับสนุนจากบุคคลหลายฝ่าย ทั้งตัวผู้สูงอายุเอง บุคคลในครอบครัว ชุมชน และนโยบายต่างๆของรัฐ โดยการส่งเสริมให้ผู้สูงอายุมีพฤติกรรมสุขภาพที่ดี อันจะเป็นการลดปัญหาและสนองความต้องการของผู้สูงอายุได้อย่างครอบคลุม และเนื่องด้วย ปัจจัยเรื่องที่อยู่อาศัย ถือว่าเป็นเรื่องพื้นฐานที่สำคัญต่อการดำรงชีพของมนุษย์ ทุกคน เราควรจะต้องมีการใส่ใจและให้ความสำคัญกับในเรื่องที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุให้มากขึ้น เพื่อเป็นการเตรียมพร้อมและเป็นการเตรียมรับมือกับกลุ่มผู้สูงอายุที่จะมากขึ้นในอนาคต ในการเลือกที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุนั้นควรเลือกให้มีความเหมาะสม ในการใช้งาน สะดวก สบาย สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้สูงอายุได้ เพื่อเป็นการลดปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้ เนื่องจากว่าที่อยู่อาศัย

ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของชีวิต ในแต่ละวันผู้สูงอายุส่วนใหญ่ก็จะใช้ชีวิตอยู่ในที่พักอาศัยเกือบตลอดทั้งวัน การเลือกและเตรียมที่อยู่อาศัยให้เหมาะสมนั้นจะเป็นการสร้างชีวิตของผู้สูงอายุให้มีความสุขในบั้นปลายของชีวิตมากขึ้น การที่จะเลือกที่อยู่อาศัยให้เหมาะสมนั้น จะต้องมีการศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติของผู้สูงอายุ ว่ามีทิศทางอย่างไร มีการใช้ชีวิตกับเรื่องที่อยู่อาศัยอย่างไรบ้าง นอกจากนี้เพื่อเป็นการสังเกตุว่าผู้สูงอายุมีการใช้ชีวิตในที่อยู่อาศัยแต่ละประเภทอย่างไร จะได้เป็นการเก็บข้อมูลจริงที่เกิดขึ้น ซึ่งจะได้นำมาใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติจริง และจะได้เป็นแนวทางในการปรับปรุงแก้ไข เพื่อเป็นการต่อยอดทางธุรกิจในการรองรับ และเตรียมความพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงของผู้สูงอายุที่จะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

บทที่ 3
วิธีการดำเนินการ

งานวิจัยเรื่องการศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งเป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยผู้วิจัยได้มีการกำหนดหัวข้อในวิธีดำเนินการวิจัยและนำเสนอไว้เป็นส่วนๆ ดังต่อไปนี้

- แหล่งข้อมูล
- กรอบแนวคิดงานวิจัย
- วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล
- การวิเคราะห์ข้อมูล
- ระยะเวลาที่ใช้ในการศึกษา

แหล่งข้อมูล

การศึกษาครั้งนี้ใช้แหล่งข้อมูล 2 แหล่ง ประกอบด้วย

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) แบ่งเป็นการสัมภาษณ์เชิงลึก และการสนทนากลุ่มย่อย

1.1 การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) โดยผู้วิจัยทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้สูงอายุที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป เกี่ยวกับทัศนคติและพฤติกรรมของผู้สูงอายุในเรื่องที่อยู่อาศัย และ ลักษณะที่อยู่อาศัยหรือรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ เพื่อหาความต้องการของผู้สูงอายุและนำมาต่อยอดในการทำให้เกิดเป็นรูปแบบการดำเนินธุรกิจเพื่อส่งเสริมธุรกิจในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

1.2 การสนทนากลุ่มย่อย (Focus Group) โดยทำการสนทนากลุ่มย่อยกับกลุ่มผู้สูงอายุที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป เกี่ยวกับทัศนคติและพฤติกรรมของผู้สูงอายุในเรื่องที่อยู่อาศัย และ ลักษณะที่อยู่อาศัยหรือรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อม และ ทำให้เกิดเป็นรูปแบบการดำเนินธุรกิจเพื่อส่งเสริมธุรกิจในเรื่องที่อยู่อาศัย

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยการค้นคว้าหาข้อมูลจากหนังสือทางวิชาการ บทความ สารนิพนธ์ ปริญญานิพนธ์ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมถึงข้อมูลทางอินเทอร์เน็ตเกี่ยวกับความหมายของผู้สูงอายุ ลักษณะของที่อยู่อาศัย แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้บริโภค แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับเรื่องทัศนคติ พร้อมทั้งการพัฒนารูปแบบธุรกิจในเรื่องของที่อยู่อาศัย

กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรมที่ได้เก็บรวบรวมข้อมูลมา จะใช้แนวคิดและทฤษฎีเรื่องของพฤติกรรมของผู้บริโภคมาเป็นกรอบแนวคิดการวิจัย โดยจากแนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้บริโภค อ้างอิงจาก แบบจำลองพฤติกรรมการซื้อ

สิ่งกระตุ้นทางการตลาด	สิ่งกระตุ้นอื่นๆ	→	คุณลักษณะผู้ซื้อ	ขั้นตอนการตัดสินใจซื้อ	→	การตอบสนอง
สินค้า ราคา สถานที่ ส่งเสริม	การเมือง เศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี		สังคม วัฒนธรรม บุคคล จิตวิทยา	1. การตระหนักถึงปัญหา 2. การค้นหาข้อมูล 3. การประเมินทางเลือก 4. การตัดสินใจเลือก 5. พฤติกรรมหลังซื้อ		สินค้าที่เลือกซื้อ ตราสินค้าที่เลือกซื้อ เวลาที่เลือกซื้อ ร้านค้าที่เลือกซื้อ

ตารางที่ 2 : แบบจำลองพฤติกรรมการซื้อ

ที่มา : (Kotler, 2003 : 184)

จากโมเดลดังกล่าว ได้มีการ กำหนดให้ กลุ่มผู้สูงอยู่ที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไปทั้งเพศชายและเพศหญิงเป็นกลุ่มผู้ซื้อ โดยได้มีการใช้สิ่งกระตุ้นทางการตลาดในเรื่องของสินค้า ราคา สถานที่การส่งเสริมการตลาด เศรษฐกิจ เทคโนโลยี การเมือง และ สังคม มาเป็นสิ่งกระตุ้น ให้ผู้บริโภคหรือผู้สูงอายุวัย 60 ปีเกิดความต้องการในเรื่องของที่อยู่อาศัย โดยกล่องดำหรือความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อคือกลุ่มผู้สูงอายุนั้นจะมาจากหลายๆปัจจัยทั้งเรื่องของ วัฒนธรรม สังคม บุคคล และ ด้านจิตวิทยา ที่จะส่งผลต่อขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้สูงอายุ ทั้งหมด 5 ขั้นตอน คือ 1. การตระหนักถึงปัญหา 2. การค้นหาข้อมูล 3. การประเมินทางเลือก 4. การตัดสินใจเลือก 5. พฤติกรรมหลังซื้อ ซึ่งผู้สูงอายุคือคนที่ตัดสินใจซื้อและจะตัดสินใจจากประเด็นต่างๆ ทั้งเรื่องของการเลือกผลิตภัณฑ์ , การเลือกตราสินค้า , การเลือกผู้ขาย , การเลือกเวลาในการซื้อ และ การเลือกปริมาณการซื้อ ในเรื่องของที่อยู่อาศัย

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

งานวิจัยเรื่องการศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติของผู้บริโภควัยสูงอายุ 60 ปีขึ้นไปในเรื่องที่อยู่อาศัย เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ที่ต้องการศึกษาการนำเอาแนวคิดเรื่องพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้สูงอายุ ที่มีต่อเรื่องที่อยู่อาศัย มาประยุกต์ใช้กับการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุ ในการเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น พร้อมกันนี้ก็สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจ เพื่อทำให้เกิดเป็นรูปแบบการดำเนินธุรกิจเพื่อส่งเสริมธุรกิจในเรื่องที่อยู่อาศัย ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยแบ่งลักษณะการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ทำการศึกษาเป็น 2 ลักษณะ คือ

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) แบ่งเป็นการสัมภาษณ์เชิงลึก และการสนทนากลุ่มย่อย

1.1 สัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) กับผู้สูงอายุที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป เกี่ยวกับทัศนคติและพฤติกรรมของผู้สูงอายุในเรื่องที่อยู่อาศัย และ ลักษณะที่อยู่อาศัยหรือรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อม และ ทำให้เกิดเป็นรูปแบบการดำเนินธุรกิจเพื่อส่งเสริมธุรกิจในเรื่องที่อยู่อาศัย

1.2 สนทนากลุ่มย่อย (Focus Group) โดยทำการสนทนากลุ่มย่อยกับกลุ่มผู้สูงอายุที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 1 กลุ่ม กลุ่มละ 8 คน เกี่ยวกับทัศนคติและพฤติกรรมของผู้สูงอายุในเรื่องที่อยู่อาศัย และ ลักษณะที่อยู่อาศัยหรือรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อม และ ทำให้เกิดเป็นรูปแบบการดำเนินธุรกิจเพื่อส่งเสริมธุรกิจในเรื่องที่อยู่อาศัย โดยการสอบถามเรื่องการแสดงมุมองและทัศนคติ โดยใช้แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi-Structure Interview) ซึ่งมีการจัดทำหัวข้อสัมภาษณ์หรือแนวทาง (Interview Guide) ที่ใช้ในการตั้งคำถาม และใช้รูปแบบการสัมภาษณ์อย่างไม่เป็นทางการ (Informal Interview) ในการเก็บข้อมูล

2.ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยการค้นคว้าหาข้อมูลจากหนังสือทางวิชาการ บทความ สารนิพนธ์ ปริญญานิพนธ์ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมถึงข้อมูลทางอินเทอร์เน็ตเกี่ยวกับความหมายของผู้สูงอายุ ลักษณะของที่อยู่อาศัย แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้บริโภค แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับเรื่องทัศนคติ พร้อมทั้งหรือการพัฒนารูปแบบธุรกิจในเรื่องของที่อยู่อาศัย

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยมีวิธีการดังนี้

1. การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interviews) มีขั้นตอนดังนี้

1.1 ทำการชี้แจงเกี่ยวกับการสัมภาษณ์ และนัดหมายเพื่อขอเข้าพบกลุ่มเป้าหมาย

1.2 ขอหนังสือจากวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ถึงกลุ่มเป้าหมาย

1.3 จัดเตรียมอุปกรณ์ และเครื่องมือต่างๆ เพื่อความพร้อมในการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview)

1.4 ชี้แจงวัตถุประสงค์และขั้นตอนการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview)

1.5 จดบันทึก พูดคุย และเก็บข้อมูลจากเอกสารต่างๆ โดยผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองทุกกระบวนการ

1.6 ผู้วิจัยทำการถอดเทปจากการไปสัมภาษณ์ โดยได้มีการสรุปเป็นบทสนทนา ทั้งประเด็นของผู้ให้ข้อมูลและ ประเด็นของผู้วิจัย

2. การสนทนากลุ่ม (Focus Group) มีขั้นตอนดังนี้

2.1 ทำการชี้แจงเกี่ยวกับการสัมภาษณ์และนัดหมายเพื่อขอเข้าพบกลุ่มเป้าหมาย

2.2 ขอหนังสือจากวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ถึงกลุ่มเป้าหมาย

2.3 จัดเตรียมสถานที่ อุปกรณ์ และเครื่องมือต่างๆ เพื่อความพร้อมในการสนทนากลุ่มย่อย (Focus Group)

2.4 ชี้แจงวัตถุประสงค์ และขั้นตอนการการสนทนากลุ่มย่อย (Focus Group)

2.5 จดบันทึก พูดคุย และเก็บข้อมูลจากเอกสารต่างๆ โดยผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองทุกกระบวนการ

2.6 ผู้วิจัยทำการถอดเทปจากการไปสัมภาษณ์ โดยได้มีการสรุปเป็นบทสนทนา ทั้งประเด็นของผู้ให้ข้อมูลและ ประเด็นของผู้วิจัย

การวิเคราะห์ข้อมูล

จากขั้นตอนในการเก็บรวบรวมซึ่งมีทั้งข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษา ค้นคว้าเก็บรวบรวม บันทึกเสียง จากนั้นนำมาทำการถอดเนื้อความ ตีความ และสรุป

เพื่อนำมาวิเคราะห์ โดยทางผู้วิจัยใช้การวิเคราะห์ข้อมูลโดยการตีความด้านเนื้อหา (Content Analysis) โดยนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษา ค้นคว้าเอกสารต่างๆ ได้แก่ ข้อมูลจากหนังสือทางวิชาการ บทความ สารนิพนธ์ ปริญญานิพนธ์ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมถึงข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต รวมถึงใช้การวิเคราะห์ข้อมูลโดยการตีความสร้างข้อสรุปแบบอุปนัย (Inductive) และนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก การสนทนากลุ่มย่อย และการศึกษาจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ นำมาหาประเด็นวิเคราะห์ หาคำอธิบายและสร้างข้อสรุปเพื่อใช้อธิบายแนวความคิดและใช้เป็นแนวทางในการตอบคำถามงานวิจัย

ระยะเวลาที่ใช้ในการทำวิจัย

การวิจัยครั้งนี้กลุ่มผู้วิจัยเริ่มเก็บข้อมูลจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตั้งแต่ เดือน สิงหาคม 2556 ถึง ตุลาคม 2556 ซึ่งเป็นเวลาทั้งหมดรวม 90 วัน โดยใช้การเก็บรวบรวมทั้งแบบข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ

บทที่ 4
ผลที่ได้จากการศึกษา

งานวิจัยเรื่องการศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติของผู้บริโภควัยสูงอายุ 60 ปีขึ้นไปในเรื่องที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล ซึ่งเป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค ของกลุ่มผู้สูงอายุที่มีต่อสินค้าและบริการในเรื่องที่อยู่อาศัย ทั้งในเรื่องของรูปแบบของที่อยู่อาศัย ลักษณะการอยู่อาศัย ความเป็นเจ้าของ พร้อมกับปัจจัยที่ใช้ในการเลือกที่อยู่อาศัยในวัยผู้สูงอายุ เพื่อเป็นการนำไปพัฒนาสินค้าและบริการในเรื่องที่อยู่อาศัยให้เหมาะกับผู้บริโภคในวัยสูงอายุ ซึ่งทางผู้วิจัยได้ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการคัดกรองข้อมูลจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ ทั้งจากการวิจัยเอกสาร หรือจากบทความต่างๆ เพื่อหาความหมาย แนวความคิด และองค์ประกอบอื่นๆที่เกี่ยวข้อง พร้อมกับการเก็บข้อมูลจากการสนทนากลุ่มของผู้สูงอายุ และการสัมภาษณ์เจาะลึกกับกลุ่มผู้สูงอายุในวัย 60 ปีขึ้นไป โดยจะนำเสนอผลการวิจัยออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 : การนำเสนอการวิเคราะห์ข้อมูลการค้นคว้าจากข้อมูลทุติยภูมิด้วยการค้นกรองข้อมูล

ส่วนที่ 2 : การนำเสนอการวิเคราะห์ข้อมูลจากข้อปฐมภูมิด้วยการสนทนากลุ่ม(Focus Group)

ส่วนที่ 3 : การนำเสนอการวิเคราะห์ข้อมูลจากข้อปฐมภูมิด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview)

ส่วนที่ 1: การนำเสนอการวิเคราะห์ข้อมูลการค้นคว้าจากข้อมูลทุติยภูมิด้วยการค้นกรองข้อมูล

1.1การรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิด้วยการค้นกรองข้อมูล

1.1.1 ผู้วิจัยได้มีการศึกษาโดยเก็บรวบรวม และวิเคราะห์ข้อมูลจากเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง จากทั้งรายงานวิจัย หรือ บทความต่างๆ ในประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับการทัศนคติและพฤติกรรมของผู้สูงอายุในเรื่องของที่อยู่อาศัยและ ทางผู้วิจัยได้มีการศึกษา ค้นคว้าหา

ข้อมูลจาก แหล่งทุติยภูมิเพิ่มเติม จากบทความ ข่าว รวมถึงข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต รวมทั้งสิ้น 12 รายการ ประกอบด้วยบทความทั้งหมด 10 บทความ และ 2 งานวิจัยในประเทศไทย ดังนี้

1. งานวิจัย เรื่องแนวทาง การพัฒนาจัดที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ จังหวัดอ่างทอง (2551)

2.งานวิจัย เรื่องการเตรียมการทางด้านการเงิน และลักษณะบ้านพักหลังเกษียณที่ต้องการ (2555)

3.บทความ : สังคมเปลี่ยนยิ่งสำคัญ 'บ้านผู้สูงอายุ' ไทยไม่ใส่ใจไม่ได้แล้ว!

4.บทความ : การจัดสิ่งแวดล้อมที่เอื้อต่อสุขภาพผู้สูงอายุ

5.บทความ : มาตรฐานที่พักอาศัยของผู้สูงอายุไทย

6.บทความ : บทความดีๆ อยู่อย่างผู้สูงอายุ อย่างไรให้มีความสุข

7.บทความ : อนาคตไทยกับสังคมผู้สูงอายุ

8.บทความ : โครงการจัดทำผังแม่บทที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่

9.บทความ : ความสุขของผู้สูงอายุ

10.บทความ : ที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

11.บทความ : กลยุทธ์มัดใจวัยสูงอายุ

12.บทความ : เคหะฯ เดินหน้าปรับปรุงที่อยู่อาศัยผู้ยากไร้

จากการศึกษาข้อมูลจากงานวิจัยและบทความ ดังกล่าวเป็นการนำเสนอผลการค้นคว้าหาข้อมูลที่เกี่ยวกับ ความหมายของผู้สูงอายุ ทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ ทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมของ และลักษณะที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุในปัจจุบัน

1.2 ผลการคัดกรองข้อมูล

การนำเสนองานวิจัยเรื่องการศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติของผู้บริโภควัยสูงอายุ 60ปีขึ้นไปในเรื่องที่อยู่อาศัย ในส่วนของการคัดกรองข้อมูล สามารถแบ่งเนื้อหาหลักออกเป็นความหมายและแนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้สูงอายุที่มีต่อที่อยู่อาศัย

1.2.1 แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้สูงอายุที่มีต่อที่อยู่อาศัย

ผู้วิจัยเริ่มต้นจากการศึกษา ค้นคว้าหาข้อมูลจากรายงานการศึกษาเบื้องต้นเกี่ยวกับผู้สูงอายุ จึงทำให้ทราบถึงความหมายและแนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้สูงอายุที่มีต่อที่อยู่อาศัย จากนั้นผู้วิจัยค้นคว้าเพิ่มเติม โดยศึกษาจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิเป็นหลัก ได้แก่ จากหนังสือวิชาการ บทความสารนิพนธ์ ปริญญานิพนธ์ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมถึงข้อมูลทางอินเตอร์เน็ต และ

กรณีศึกษาต่างๆ จึงทำให้ผู้วิจัยสามารถสรุปความหมายและแนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้สูงอายุที่มีต่อที่อยู่อาศัย ได้ดังนี้

สำหรับประเทศไทย จากรายงานสำรวจประชากรปี 2550 โดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่า ประชากรสูงอายุในไทยมีประมาณ 7 ล้านคน หรือร้อยละ 11 ของประชากรทั้งประเทศราว 65.6 ล้านคน ซึ่งบ่งชี้ว่าประเทศไทยก้าวสู่สังคมผู้สูงอายุแล้ว และคาดว่าในอีก 15-20 ปีไทยจะมีสัดส่วนประชากรสูงอายุเกือบร้อยละ 25 หรือเฉลี่ยแล้วในประชากร 4 คน จะเป็นผู้สูงอายุ 1 คน จากจุดนี้ ก็นำมาซึ่งการที่ประเทศไทยต้องเตรียมการเผชิญปัญหาหลาย ๆ ด้านพร้อม ๆ กัน ทั้งการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม ตลอดจนการจัดสรรด้านบริการ และหลักประกันต่าง ๆ มิฉะนั้นชะตากรรมของผู้สูงอายุไทยจะเป็นเรื่องน่ากังวลมาก ๆ ท่ามกลางการพึ่งพาบุตรหลานได้เหมือนในอดีต ที่นับวันจะยิ่งลดน้อยถอยลง

ประเด็นหลัก คือ บ้านที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุ ที่ผ่านมามีการสำรวจพบว่า ร้อยละ 59 ของผู้สูงอายุอาศัยอยู่ในที่อยู่อาศัยโดยที่ไม่ได้อยู่ชั้นล่าง และกลุ่มผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่ชั้นบนนั้น ร้อยละ 13.6 ไม่มีราวบันไดให้ยึดจับยามต้องขึ้นลง ทำให้ เสี่ยงต่ออันตราย ขณะที่ในเรื่องของห้องส้วมก็มีการสำรวจพบว่า ผู้สูงอายุร้อยละ 75.2 หรือประมาณ 5.2 ล้านคน ยังต้องใช้ส้วมแบบนั่งยอง โดยส่วนใหญ่อยู่นอกเขตเทศบาล และยังพบว่า ร้อยละ 96.2 ของห้องส้วมห้องน้ำไม่มีการติดตั้งราวจับสำหรับไว้ยึดพยุงตัว ซึ่งนี่ก็มีความเสี่ยงต่ออันตรายเช่นกัน (ที่มา : โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุในสังคมไทย,2553)

ที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ เป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่จะช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตผู้สูงอายุ ตลอดจนเอื้อให้ผู้สูงอายุสามารถใช้ชีวิตได้อย่างปกติสุข และในทางตรงกันข้าม การต้องอยู่อาศัยในที่อยู่อาศัยที่ไม่เหมาะสม ก็ย่อมจะส่งผลกระทบต่อตัวผู้สูงอายุ ต่อคุณภาพชีวิตผู้สูงอายุ กับผู้สูงอายุที่มีฐานะ ผู้สูงอายุที่มีบุตรหลานใส่ใจดูแล มีความพร้อมย่อมจะไม่มีปัญหาในการใช้ชีวิตมากนัก แต่กับผู้สูงอายุกลุ่มที่มีรายได้น้อย มีฐานะยากจน ผู้สูงอายุที่ต้องอยู่ตามลำพัง หรืออาจจะต้องแบกภาระดูแลหลานเหลนที่ยังช่วยตัวเองไม่ได้ด้วย นี่ก็ย่อมจะมีปัญหา และการจะปรับเปลี่ยนให้ที่อยู่อาศัยมีความเหมาะสมกับตนเองที่สูงอายุแล้ว ก็ย่อมจะไม่ใช่เรื่องที่จะสามารถดำเนินการได้โดยง่าย

การใช้ชีวิตประจำวันของผู้สูงอายุพบว่า ส่วน ใหญ่ใช้เวลานานที่สุดอยู่ในห้องนั่งเล่น รองลงมา คือ ห้องนอน ทางด้านสภาพความเป็นอยู่พบว่า ส่วนใหญ่ไม่ได้อยู่กับคู่สมรส อีกทั้งพบข้อมูลด้วยว่า ผู้สูงอายุส่วนใหญ่มีบุตร แต่ไม่ได้ อยู่กับบุตร ทางด้านที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุพบว่าอาศัยอยู่ในบ้านเดี่ยวมากที่สุด รองลงมาคือบ้านไม้ยกพื้น นอกจากนี้ยังพบว่า ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาเรื่องที่อยู่อาศัยในด้านต่างๆ ไม่ว่า จะเป็นพื้นที่ใช้สอย สภาพแวดล้อม และทางด้านความ

สะดวกสบาย อีกทั้งไม่เคยคิดที่จะย้ายออกไปจากที่อยู่ปัจจุบัน แต่ปัญหาของผู้สูงอายุส่วนใหญ่ที่ยังประสบปัญหาอยู่คือในเรื่องของสุขภาพ พวกโรคเกี่ยวกับกระดูก พวกการมองเห็น ที่จะก่อให้เกิดเป็นอุบัติเหตุที่พบเจอในผู้สูงอายุมากที่สุดคือเรื่อง ของการหกล้ม ดังนั้นผู้สูงอายุต้องการใช้อุปกรณ์ที่มีความปลอดภัย และไม่ยุ่งยากที่จะใช้งาน

โดยผู้วิยจัยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูล นำมาวิเคราะห์เพื่อหาประเด็นที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้สูงอายุที่มีต่อที่อยู่อาศัย โดยทำการเปรียบเทียบ จำแนก และจัดกลุ่มกลุ่มคำ หรือเนื้อหาที่ทางผู้วิจัยตีความว่าเหมือนกัน ใกล้เคียงกัน หรือสอดคล้องกันเข้าไว้ด้วยกัน จากนั้นนำข้อมูลต่างๆมาสรุปและจัดแบ่งเป็นหมวดหมู่ของกลุ่มคำหรือเนื้อหาที่สำคัญเพื่อสังเคราะห์ให้เกิดเป็นแนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้สูงอายุที่มีต่อที่อยู่อาศัย

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งหมด ผู้วิจัยสรุปและจัดแบ่งเป็นหมวดหมู่ของกลุ่มคำได้ 4 หมวดใหญ่ โดยอ้างอิงจากกรอบแนวคิดการวิจัย ในเรื่องของแนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้บริโภค ตามหลักแบบจำลองพฤติกรรมการซื้อผู้บริโภคของ Kotler(2003) ซึ่งประกอบด้วยเรื่องของ สิ่งกระตุ้น ทางการตลาดและทางอื่นๆ มาเป็นสิ่งกระตุ้น ให้ผู้บริโภคหรือผู้สูงอายุวัย 60 ปีเกิดความต้องการในเรื่องของที่อยู่อาศัย โดยมีความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อคือกลุ่มผู้สูงอายุที่มาจากหลายๆ ปัจจัย ที่จะส่งผลต่อขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้สูงอายุ ซึ่งผู้สูงอายุคือคนที่ตัดสินใจซื้อและจะตัดสินใจจากประเด็นต่างๆในเรื่องของที่อยู่อาศัย ดังตัวอย่างบทความต่อไปนี้

“ปัญหาใหญ่ของผู้สูงอายุที่มีรายได้น้อยคือ ไม่สามารถดำรงชีวิตอย่างปลอดภัย แม้กระทั่งในบ้านของตัวเอง พบว่า ผู้สูงอายุ 18.7% หกล้มหรือตกบันได จำนวนนี้ 35% หกล้มในบ้าน อุบัติเหตุนี้มักนำไปสู่ภาวะทุพพลภาพ ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นข้อบกพร่องของสภาพที่อยู่อาศัย”

“ข้อมูลในช่วง 1-2 ชั่วโมงก่อนตัดสินใจซื้อ ซึ่งเป็นช่วงการตัดสินใจในการเลือก แบรนด์ (Brand level) จะเห็นว่า กลุ่มผู้สูงอายุมีอาการหลายใจ และมีแนวโน้มที่จะปรับเปลี่ยนแบรนด์ของตัวเอง โดยกลุ่มนี้มีถึง 15% ที่จะตัดสินใจซื้อสินค้า”

หมวดหมู่ที่ 1 : สิ่งกระตุ้น มีสาระที่เกี่ยวข้องดังนี้

สิ่งกระตุ้นเป็นเหตุจูงใจให้เกิดการซื้อสินค้า อาจเป็นเหตุจูงใจด้านเหตุผลหรือด้านจิตวิทยาก็ได้ สิ่งกระตุ้นประกอบด้วย 2 ส่วน

1.1 สิ่งกระตุ้นทางการตลาด ประกอบด้วย

1.1.1ด้านผลิตภัณฑ์ ในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุนั้น ผลิตภัณฑ์ต่างๆจะต้องตอบโจทย์การใช้งาน หรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมกับกลุ่มผู้สูงอายุอย่างชัดเจน การออกแบบผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับที่อยู่อาศัยนั้นก็จะต้องเน้นไปที่เรื่องของฟังก์ชั่นที่จำเป็นสำหรับผู้สูงอายุ โดยจะต้องเป็นที่อายุอาศัยรูปแบบพิเศษสำหรับผู้สูงอายุ มีนวัตกรรมการออกแบบและสร้างสรรค์ที่มุ่งเน้นไปที่ผู้สูงอายุโดยเฉพาะและ ตอบทุกโจทย์ของความต้องการของชีวิตที่ผู้สุงอายุที่มีความครบครันด้วยองค์ประกอบในเรื่องของความปลอดภัย ความสะดวกสบาย ที่จะส่งผลให้ผู้สูงอายุมีสุขภาพที่ดีทั้งร่างกายและจิตใจ

1.1.2 ด้านราคา ในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุนั้น จะต้องมีราคาที่อยู่อาศัยให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ที่มี ถ้าหากพิจารณาแล้วว่าผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่นั้นตอบโจทย์ หรือสามารถให้ความรู้สึกพิเศษที่มากกว่าที่อื่นการจ่ายในราคาที่แพงกว่าเพื่อได้ในส่วนที่พิเศษกว่า ผู้สูงอายุก็จะยอมจ่าย เรื่องของราคาที่อยู่อาศัยนั้นผู้สูงอายุจะมีการพิจารณาเป็นปัจจัยแรกๆ เพราะด้วยวัยที่เกษียณอายุแล้ว การใช้จ่ายเงินนั้นจะมีการคิดพิจารณาอย่างรอบคอบโดยเฉพาะอย่างยิ่งการใช้จ่ายที่ต้องลงทุนเป็นจำนวนเงินมากๆนั้น จะมีการคิดและพิจารณาอย่างถี่ถ้วน

1.1.3ด้านการจัดจำหน่าย ในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุนั้นจะต้องเป็นช่องทางที่สะดวกสำหรับผู้สูงอายุ โดยส่วนใหญ่ผู้สูงอายุจะชอบรับฟังข่าวสารต่างๆที่เกิดขึ้น ช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในเรื่องที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุนั้นก็อาจจะต้องมีการจัดจำหน่ายให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่ได้วางไว้ เพื่อเป็นกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์นั้นๆ

1.1.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด ในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุนั้น ควรจะมีการจัด สินค้าให้เหมาะกับผลิตภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมายเพื่อกระตุ้นให้เกิด ความต้องการซื้อ อย่างเช่นมีการส่งเสริมการตลาดในเรื่องของการให้ความรู้ มีการจัดโปรโมชั่นที่เกี่ยวข้อง โดยเป็นเรื่องที่เหมาะสมหรือเป็นเรื่องที่ผู้สูงอายุกำลังให้ความสนใจอย่างเช่นเรื่องของการดูแลสุขภาพ ที่อาจจะมีความเชื่อมโยงกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยด้วยก็ได้ เพื่อจะได้เป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีให้เกิดขึ้นกับผู้สูงอายุ

1.2 สิ่งกระตุ้นอื่น ๆ โดยเป็นสิ่งกระตุ้นที่อยู่ภายนอกที่ควบคุมไม่ได้ประกอบด้วย

1.2.1ด้านเศรษฐกิจ ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจของประเทศ รายได้ของผู้บริโภค สิ่งเหล่านี้มีผลต่อความต้องการของบุคคล ดังนั้น การตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยนั้นผู้สูงอายุจะต้องดูแนวโน้มหรือทิศทางเศรษฐกิจของประเทศให้ดีก่อน นอกจากนี้เรื่องของรายได้ที่มีอยู่นั้นก็จะต้องมีการพิจารณาว่าเพียงพอสำหรับในอนาคตหรือไม่

1.2.2 ด้านเทคโนโลยี ในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุนั้น ควรจะมีการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆขึ้นมาเพื่อให้ตอบโจทย์การใช้งาน และให้สอดคล้องกับวิถีชีวิตในยุคปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เช่น การนำระบบไฟฟ้าพวก ลิฟท์ หรือ บันไดเลื่อน ต่างๆ ที่เข้ามาเป็นตัวช่วยในการใช้งานให้มีความสะดวกสบายมากขึ้น สำหรับผู้สูงอายุที่มีที่พักอาศัยหลายชั้นหรือว่าอาศัยอยู่ในอาคารที่สูงๆ

1.2.3 ด้านการเมืองและกฎหมาย ในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุนั้น เป็นเรื่องที่ประเทศไทยเรายังไม่ได้ให้ความสำคัญเท่าที่ควร ซึ่งควรมีการเตรียมความพร้อมไว้ก่อน เพื่อรองรับสิ่งที่อาจจะเกิดเป็นปัญหาในอนาคตได้ ถ้าหากมีการเตรียมความพร้อมไว้ก่อนจะเป็นการช่วยลดอัตราของอุบัติเหตุที่อาจจะเกิดขึ้นกับผู้สูงอายุ ทั้งยังเป็นเรื่องของการดูแลให้ความปลอดภัยในเรื่องของชีวิตของผู้สูงอายุอีกด้วย

1.2.4 ด้านวัฒนธรรม ในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุนั้น โดยส่วนใหญ่แล้วประเทศไทย วัฒนธรรมในเรื่องที่อยู่อาศัยก็จะมีการอยู่อาศัยเป็นครอบครัวใหญ่ๆ ที่มีหลายๆ Generation อยู่รวมตัวกัน ดังนั้นผู้สูงอายุส่วนมากมักจะยึดติดกับการอยู่แบบใกล้ชิดกับลูก หลานและด้วยวัฒนธรรมในแต่ละพื้นที่มีความแตกต่างกันลักษณะที่อยู่อาศัยหรือรูปแบบของที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุก็มีความแตกต่างกันไปด้วย

หมวดหมู่ที่ 2 : คุณลักษณะของผู้ซื้อ มีสาระที่เกี่ยวข้องดังนี้

คุณลักษณะของผู้ซื้อได้รับอิทธิพลมาจากปัจจัยต่าง ๆ คือ ปัจจัยทางด้านวัฒนธรรม ปัจจัยทางสังคม ปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยทางด้านจิตวิทยา

2.1ปัจจัยด้านวัฒนธรรม สำหรับที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุของคนไทยนั้นมีลักษณะที่แตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ เนื่องจากสภาพภูมิประเทศ หรือสภาพภูมิอากาศ ที่ไม่เหมือนกัน วัฒนธรรมเรื่องที่อยู่อาศัยจึงมีความแตกต่าง การตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยจึงต้องพิจารณาในเรื่องนี้ด้วย

2.2ปัจจัยด้านสังคม ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มอ้างอิง ครอบครัว บทบาทและสถานะจะเป็นสิ่งที่กำหนดพฤติกรรมการซื้อสินค้าของผู้บริโภค บุคคลในครอบครัวถือว่าเป็นผู้ที่มีอิทธิพลมากที่สุดต่อทัศนคติความคิดเห็นและพฤติกรรมการซื้อ ดังนั้นการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุนั้น จะต้องมีการพิจารณาในเรื่องของสถานะทางสังคมด้วยว่า ผู้สูงอายุจะเป็นเพียงแค่ผู้ใช้งาน หรือ เป็นทั้งมีผู้อำนาจในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์นั้นและยังเป็นผู้ใช้งานนั้นด้วย

2.3ปัจจัยส่วนบุคคล การตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุนั้นการตัดสินใจของผู้ซื้อจะได้รับอิทธิพลจากลักษณะส่วนบุคคลทางด้าน ๆ ในเรื่องของ อายุ วัฏ

จักรชีวิต เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคเลือกซื้อหามานั้นควรเลือกให้เหมาะสมกับอายุ นอกจากอายุแล้ววัฏจักรของชีวิตก็มีอิทธิพลเหนือความต้องการของผู้บริโภคด้วย โดยความต้องการในการผลิตภัณฑ์และพฤติกรรมซื้อจะแตกต่างกันไปในแต่ละช่วงของ วัฏจักรชีวิตจะนำไปสู่ความจำเป็นและความต้องการในผลิตภัณฑ์ ที่แตกต่างกัน และ รูปแบบการดำเนินชีวิตของแต่ละบุคคลจะขึ้นอยู่กับวัฒนธรรม ชนชั้นทางสังคมและกลุ่มอาชีพของแต่ละบุคคล

2.4 ปัจจัยด้านจิตวิทยา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ ประกอบด้วย แรงจูงใจการรับรู้ การเรียนรู้ ความเชื่อและทัศนคติ

แรงจูงใจ คือ ผู้บริโภคเกิดความต้องการการที่มากเพียงพอที่กระตุ้นให้บุคคลกระทำเพื่อตอบ สนองความต้องการ โดยที่ความต้องการของแต่ละบุคคลจะแตกต่างกันไป ต้องมีการสร้างแรงจูงใจให้กับผู้สูงอายุโดยกระตุ้นให้ผู้สูงอายุรู้สึกว่าเรื่องที่อยู่อาศัยเป็นเรื่องที่จำเป็น และมองความต้องการที่แท้จริงของผู้สูงอายุคืออะไร แล้วนำมาสร้างให้เกิดเป็นแรงจูงใจเพื่อจะเป็นทางเลือกในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

การรับรู้ ของแต่ละบุคคลมีความแตกต่างกันและสิ่งแวดล้อมที่แตกต่างกันก็จะทำ ให้การแปลความหมายของการรับรู้ของแต่ละคนแตกต่างกันไป ผู้สูงอายุในแต่ละท่านมีการรับรู้ได้ไม่เท่ากัน การสร้างการรับรู้ให้เกิดกับผู้สูงอายุอาจจะต้องสร้างในหลายรูปๆแบบ

การเรียนรู้ คือ การเปลี่ยนแปลงใด ๆ ในความนึกคิดของผู้บริโภคตอบสนองหรือพฤติกรรมอันเป็นผลมาจากได้ปฏิบัติ ประสบการณ์ หรือเกิดขึ้นของสัญชาตญาณ หรือ ความรู้ที่ได้จากการรับรู้สิ่งที่ไม่ค่อยเกิดขึ้นมาก่อนนั้นเอง ดังนั้น ผู้สูงอายุซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์มากมายอะไรมาเยอะ การเรียนรู้จากสิ่งที่ไม่ค่อยเกิดขึ้นจึงเป็นเรื่องแปลกใหม่ การเตรียมความพร้อมเรื่องที่อยู่อาศัยจึงเป็นเรื่องที่ไม่ได้มีการวางแผนมาก่อน ถ้าหากจะทำการตลาดโดยจะใช้แนวคิดนี้มาทำให้เป็นประโยชน์นั้นจะต้องทำด้วยการโฆษณาซ้ำ ๆ เพื่อให้เกิดการจูงใจซื้อ

ความเชื่อและทัศนคติ เป็นความรู้สึกของบุคคลต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งในทางบวกหรือลบซึ่งจะมีอิทธิพลต่อการ รับรู้ และพฤติกรรมการตัดสินใจของแต่ละบุคคล ในผู้สูงอายุแต่และท่านก็จะมีทัศนคติและความเชื่อที่แตกต่างกันในทุกเรื่องรวมทั้งเรื่องของที่อยู่อาศัยด้วย ถ้าหากมองเรื่องของความพร้อมในเรื่องของฐานะทางการเงิน หรือเรื่องของครอบครัว เข้ามาเกี่ยวข้อง ครอบครัวที่มีฐานะดีทัศนคติหรือความเชื่อของผู้สูงอายุก็มีทัศนคติไปในทิศทางบวก แต่ถ้าเป็นคนที่มีฐานะปานกลางหรือไม่มีเลย ทัศนคติหรือความเชื่อของผู้สูงอายุก็อาจจะมีทิศทางไปในทางตรงกันข้าม

หมวดหมู่ที่ 3 : กระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ มีสาระที่เกี่ยวข้องดังนี้

กระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อเป็นลำดับขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ประกอบด้วย 5 ขั้นตอน คือ การรับรู้ความต้องการ การค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก การตัดสินใจซื้อและพฤติกรรมภายหลังการซื้อ ซึ่งทั้ง 5 ขั้นตอน ผลจากการวิจัยและการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผู้สูงอายุ จะพบว่ากระบวนการตัดสินใจของผู้สูงอายุในการซื้อผลิตภัณฑ์ทั้ง 5 ขั้นตอนเป็นแค่ลำดับขั้นตามทฤษฎี แต่ในความเป็นจริงไม่เป็นเช่นนั้น เนื่องจากว่า ผู้สูงอายุไม่ได้มีกระบวนการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการในเรื่องที่อยู่อาศัยครบทั้ง 5 ขั้นตอน เนื่องจากขั้นแรกในเรื่องการรับรู้ความต้องการ ผู้สูงอายุจะมีรับรู้เรื่องความต้องการในเรื่องที่อยู่อาศัยก็ต่อเมื่อได้ย่างก้าวเข้ามาในวัยนี้แล้ว โดยก่อนหน้านี้จะไม่ได้มีการรับรู้ความต้องการสิ่งนี้มาก อาจจะเคยติด แต่ไม่ได้มีการตัดสินใจเลือกซื้อเพื่อความต้องการในอนาคตที่ยังไม่เกิดขึ้น ดังนั้นเมื่อผู้สูงอายุได้ประสบปัญหาขึ้นและมีการรับรู้ว่าต้องการอะไรมากขึ้นเป็นพิเศษในตอนนี้ ก็จะเริ่มมีการค้นหาข้อมูลเพื่อหาสิ่งที่จะมาตอบสนองความต้องการ ผู้สูงอายุเมื่อรับรู้ถึงความต้องการในเรื่องที่อยู่แล้วสิ่งที่ผู้สูงอายุจะเริ่มต่อไปคือการค้นหาข้อมูลต่างๆจากหลายๆแหล่ง ว่ามีที่ไหนบ้างที่สามารถตอบสนองความต้องการได้บ้าง ไม่ว่าจะเป็นการหาข้อมูลจากคนรอบข้าง หรือจากสื่อต่างๆที่มีอยู่อย่างแพร่หลาย ส่วนการตัดสินใจซื้อผู้สูงอายุเมื่อได้มีการเลือกแล้วว่าสิ่งไหนเหมาะสมกับความต้องการของผู้สูงอายุมากที่สุด ก็จะตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการนั้น แต่อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงได้ เนื่องจากมีอาการหลายใจ หรือมีแนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงแบนรด์ได้ในทันทีในการตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมภายหลังการซื้อของผู้สูงอายุ จะมีการประเมินเรื่องของความพึงพอใจของสินค้าบริการเรื่องที่อยู่ที่หลังจากที่ได้ตัดสินใจเลือกซื้อมา มีการประเมินถึงคุณภาพจากการใช้งานว่าตรงกับความต้องการที่ตัดสินใจเลือกมา

กระบวนการตัดสินใจซื้อที่ของผู้สูงอายุอาจข้ามขั้นตอนบางขั้นตอนไปภายหลังการซื้อและใช้สิน ค้าและบริการไปแล้ว เนื่องจากผู้สูงอายุอาจจะมีประสบการณ์เกี่ยวกับความพอใจหรือไม่พอใจสินค้าและบริการนั้น ๆ และจะเก็บไว้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจซื้อครั้งต่อไป ดังนั้น จึงควรทำความเข้า ใจในพฤติกรรมการซื้อสินค้าและบริการในแต่ละขั้น เพื่อค้นหาสิ่งที่มีอิทธิพลในแต่ละขั้นเพื่อสร้างความพอใจให้แก่ผู้สูงอายุในทุกระดับของกระบวนการซื้อ

หมวดที่ 4 : การตัดสินใจของผู้ซื้อ มีสาระที่เกี่ยวข้องดังนี้

การตอบสนองของผู้ซื้อเป็นอย่างไรขึ้นอยู่กับสิ่งกระตุ้นและอิทธิพลของปัจจัย ต่าง ๆ ดังที่กล่าวมาแล้ว ในการตัดสินใจซื้อผู้บริโภคจะมีการตัดสินใจประเด็นต่าง ๆ ดังนี้ คือ การเลือกผลิตภัณฑ์ที่จะซื้อ การเลือกตราสินค้า การเลือกผู้ขาย การเลือกช่วงเวลาในการซื้อ และปริมาณสินค้าที่จะซื้อ

4.1การเลือกผลิตภัณฑ์ที่จะซื้อ จะต้องเลือกจากความต้องการที่จะซื้อที่แท้จริงและเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบนสนองความต้องการได้อย่างครบครัน

4.2 การเลือกตราสินค้า ตราสินค้าเป็นสิ่งที่ช่วยในเรื่องของการันตีถึงทั้งชื่อเสียง รวมถึงคุณภาพของสินค้านั้นๆ ทำให้ผู้ตัดสินใจซื้อเกิดความเชื่อมั่นจากการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการนั้น

4.3การเลือกผู้ขาย ผู้ขายสินค้ามีส่วนอย่างมากที่จะทำให้การตัดสินใจซื้อเกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็วหรือว่าอาจจะไม่เกิดเลยก็ได้ เนื่องจากว่าผู้ขายเป็นผู้ที่ต้องติดต่อหรือการสร้างความสัมพันธ์ในทางตรงกับผู้ซื้อ ผู้ขายควรจะต้องมีความเข้าใจในสินค้าและบริการนั้นๆ เพื่อจะได้นำเสนอสินค้าและบริการนั้นได้อย่างดี ทำให้ผู้ซื้อมีความเข้าใจและเกิดความสนใจในสินค้าและบริการนั้นๆ

4.4 การเลือกช่วงเวลาในการซื้อ ในสินค้าและบริการบางอย่างราคาในแต่ละช่วงอาจจะไม่เท่ากัน และ ความจำเป็นในแต่ละช่วงเวลาของการใช้งานนั้นก็อาจจะไม่เหมือนกัน อย่างเช่น เรื่องที่อยู่อาศัยนั้น การตัดสินใจเลือกซื้ออาจจะต้องพิจารณาในเรื่องของราคาวัสดุก่อสร้างด้วย เพราะว่าราคาค่าวัสดุก่อสร้างในแต่ละช่วงเวลามีราคาที่แตกต่างกัน ถ้าในหน้าฝน ราคาวัสดุก่อสร้างอาจจะมีราคาถูก เพราะว่าเป็นช่วงที่ไม่เหมาะกับการก่อสร้างเท่าไหร่

4.5 ปริมาณสินค้าที่จะซื้อ สินค้าอย่างเช่นเรื่องที่อยู่อาศัยนั้น เมื่อจะตัดสินใจซื้อก็จะต้องคิดถึงว่าพื้นที่การใช้สอยแบบไหนที่จะเหมาะสม ควรจะซื้อในปริมาณที่มากๆ หรือ น้อยๆ ถ้ามีผู้สูงอายุอยู่อาศัยด้วย ไม่ควรที่จะเล็กหรือใหญ่จนเกินไป เพราะว่าถ้าใหญ่จนเกินไปแต่ปริมาณผู้อยู่อาศัยไม่สมดุลกับพื้นที่ ก็จะทำให้ผู้สูงอายุรู้สึกถึงความเงียบเหงา หรือความเปล่าเปลี่ยวได้ แต่ถ้ามีพื้นที่จำกัด ผู้สูงอายุก็จะเกิดความไม่สะดวกสบายในการอยู่อาศัย ความปลอดภัยก็จะมีน้อย ซึ่งก็จะส่งผลต่อทั้งสุขภาพและจิตใจของผู้สูงอายุได้ด้วย

ส่วนที่ 2 : การนำเสนอการวิเคราะห์ข้อมูลจากข้อปฐมภูมิด้วยการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

2.1 การรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิด้วยการสนทนากลุ่ม

การศึกษาวิเคราะห์ในส่วนนี้ถือเป็นส่วนหนึ่งของการวิจัยเชิงคุณภาพ(Qualitative Research) ซึ่งมีหน่วยการศึกษา ได้แก่ กลุ่มประชากรตัวอย่าง จากประชาชนทั่วไปที่มีคุณลักษณะทางประชากรศาสตร์ดังนี้ เป็นผู้สูงอายุที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป มีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพ หรือ ภาคกลาง ที่ตั้งของที่อยู่อาศัย อาศัยในเขตเมือง โดยทำการสัมภาษณ์ในวันที่ 21 กันยายน พ.ศ. 2556 ณ อาคาร

เพลินจิต ทาว์เวอร์ การจัดประชุมโดยระดมความคิดเห็น และรับฟังความคิดเห็น ซึ่งจะใช้วิธีการเชิญผู้สูงอายุมาจัดกลุ่มสนทนา (Focus group) โดยแบ่งเป็น 1 กลุ่ม จำนวน 8 ท่าน ดังนี้

โดยรายละเอียดของผู้ที่ทำการสนทนากลุ่ม มี 8 ท่าน ได้แก่

คนที่ 1 คุณกิตติชัย : อาชีพ เกษียณอายุ

คนที่ 2 คุณพิบูล : อาชีพตัวแทนขาย

คนที่ 3 คุณรสสุคนธ์ : อาชีพตัวแทนขาย

คนที่ 4 คุณศรีสุวรรณ : อาชีพ เจ้าของธุรกิจส่วนตัว

คนที่ 5 คุณธีรเวช (ช้าง) : อาชีพ เจ้าของธุรกิจส่วนตัว

คนที่ 6 คุณฑิติวรรณ : อาชีพ ผู้จัดการบริษัทเอกชน

คนที่ 7 คุณพรรฑิพา(จุ๋ม) : อาชีพ แม่บ้าน

คนที่ 8 คุณภาสัน : อาชีพ เจ้าของธุรกิจส่วนตัว

โดยจัดให้ในกลุ่มได้ระดม และแสดงความคิดเห็นในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการแสดงทัศนคติและพฤติกรรมของผู้สูงอายุในเรื่องที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ เพื่อนำความคิดเห็นของกลุ่มบุคคลดังกล่าวมาประมวลผล และ วิเคราะห์ถึงปัญหา และข้อที่เป็นไปได้ในการแสดงทัศนคติและพฤติกรรมของผู้สูงอายุในเรื่องที่อยู่อาศัย ซึ่งได้มีการแบ่งหัวข้อที่จะสนทนากลุ่มออกเป็น 2 หัวข้อ ดังนี้

1. มุมมองหรือทัศนคติในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุเป็นอย่างไรบ้าง
2. ลักษณะที่อยู่อาศัยและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุมากที่สุด

2.2การวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิจากการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

2.2.1 มุมมองหรือทัศนคติในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุเป็นอย่างไรบ้าง

ผลจากการสัมภาษณ์ผู้สูงอายุทั้ง 8 ท่านนั้น พบว่า ผู้สูงอายุมีมุมมองหรือทัศนคติต่อสินค้าและบริการในเรื่องที่อยู่อาศัย โดยมีการพิจารณาในหลายๆปัจจัย หลายท่านแสดงความคิดเห็นที่เหมือนกันๆว่าเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุในปัจจุบันนี้ยังไม่มีการกำหนดหรือการแบ่งกลุ่มที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุอย่างชัดเจน อย่างเช่น

“เรื่องที่อยู่อาศัยของสำหรับผู้สูงอายุยังไม่เห็น segmentation ที่ ชัดเจน อย่างเช่นที่อยู่อาศัยในปัจจุบันนี้ที่ขายๆกันอยู่ก็ยังไม่ได้บอกว่าเป็นที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุเลย ยกเว้นบางที่ที่

ระบุว่าเพื่อสูงอายุโดยเฉพาะ ส่วนใหญ่ก็จะเป็นพวกคอนโดเพื่อผู้สูงอายุ ถ้าเป็นพวกบ้านเดี่ยว หรือพวก ทาวน์เฮาส์ก็ยังไม่เห็นแบ่งเป็น Segment ที่ชัดเจน"

"สินค้าและบริการในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับบ้านเรายังไม่ได้มีแบบแพร่หลาย เนื่องจากว่าไม่มีการวางแผนไว้ล่วงหน้า"

และปกติโดยทั่วไปการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุส่วนใหญ่ก็จะอาศัยอยู่ในบ้านเดิมๆของตัวเองกับลูก หลาน *"การรวมกันในหลาย Generation การเลือกซื้อบ้านใหม่หรือเปลี่ยนที่อยู่ใหม่นั้นยังคงเป็นเรื่องที่ผู้สูงอายุไม่ได้มองว่าเป็นเรื่องที่ควรจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงหรือโยกย้ายที่อยู่ใหม่"* ผู้สูงอายุอยากอาศัยอยู่กับลูกหลานมากกว่าที่จะมองเรื่องของการเปลี่ยนแปลง และนอกจากนี้ทุกท่านยังมองว่า

" ราคาของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันนี้มีราคาที่แพงมาก และเกินความจำเป็นที่ยอมเสียเงินในเรื่องนี้ ไม่มีความคุ้มค่าที่จะจ่าย เพราะว่าบ้านก็ยังคงเหมือนๆกัน ไม่มีความแตกต่าง หรือความพิเศษสำหรับผู้สูงอายุให้เห็น"

จึงไม่มีใครที่จะยอมเสียเงินในราคาแพง ทุกท่านได้เสนอว่าควรจะมีการคิดราคาของที่อยู่อาศัยให้ลดลง หรือมีการคิดราคาพิเศษ สำหรับผู้สูงอายุ และได้เสนอแนะว่า

"เรื่องที่อยู่อาศัยเป็นเรื่องใหญ่เรื่องหนึ่งที่จะต้องมีการช่วยเหลือจากภาครัฐบาลเข้ามาเกี่ยวข้องในการช่วยผู้สูงอายุด้วย"

2.2.2ลักษณะที่อยู่อาศัยและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุมากที่สุด

ผลจากการสัมภาษณ์ผู้สูงอายุทั้ง 8 ท่านนั้น พบว่าปกติโดยทั่วไปผู้สูงอายุส่วนใหญ่ก็จะอาศัยอยู่ในบ้านเดิมๆของตัวเองกับลูก หลาน ซึ่งเป็นการรวมกันในหลาย Generation โดยบ้านส่วนใหญ่ลักษณะหรือรูปแบบที่อยู่อาศัยก็จะเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ซึ่งผู้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่จะบอกว่าลักษณะหรือรูปแบบของบ้านที่ เหมาะสำหรับผู้สูงอายุ ควรจะเป็นบ้านชั้นเดียว เนื่องจากว่าผู้สูงอายุเมื่อแก่ตัวลงสภาพร่างกายจะไม่เอื้ออำนวยต่อการเดิน หรือการทำอิริยาบทต่างๆที่ต้องมีการเคลื่อนไหวมาก การสร้างบ้านชั้นเดียวจะทำให้ผู้สูงอายุไม่ต้องออกแรงมาก ลดอุบัติเหตุจากการขึ้น

ลงบันได หรือการพลัดตกหล่นจากที่สูง เนื่องจากผู้สูงอายุจะมีปัญหาเรื่องของไขข้อและมีความกลัวหรือตกใจได้ตลอดเวลา แต่ทุกท่านยังมองว่าควรมีการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ เรื่องของรูปแบบบ้าน จากบ้าน 2 ชั้น ก็ควรจะมีห้องชั้นล่างสำหรับผู้สูงอายุ หรือถ้าหากไม่สามารถจัดหาห้องชั้นล่างไว้ได้ ก็จะต้องมีทางลาดชันไว้สำหรับให้ผู้สูงอายุไว้ขึ้นลงได้สะดวก นอกจากนี้ เรื่องห้องน้ำสำหรับผู้สูงอายุนั้นก็ถือว่าเป็นเรื่องที่สำคัญมาก ควรจะต้องมีการเตรียมพร้อมอาจจะมีการปรับเปลี่ยนให้เป็น แบบ ชักโครก ไม่ใช่เป็นแบบนั่งยองๆ เพื่อลดอุบัติเหตุที่จะเกิดขึ้นได้ เวลาลุกนั่งในการใช้งาน ภายในบ้านจะต้องมีแสงสว่างที่เพียงพอ เพราะเนื่องจากว่าผู้สูงอายุส่วนใหญ่จะประสบปัญหาเรื่องสายตา และการมีแสงสว่างที่เพียงพอจะเป็นการช่วยเรื่องความปลอดภัยของที่อยู่อาศัยในการป้องกันขโมย หรือ โจรที่มีอยู่มาก ส่วนพื้นที่ใช้สอยในบริเวณรอบๆที่อยู่อาศัยจะต้องมีพื้นที่ไว้ให้ผู้สูงอายุได้ออกกำลังกาย หรือ ได้มีการเดิน เพราะว่าผู้สูงอายุชอบเดินออกไปสูดอากาศ หรือ ออกไปพบปะผู้คน พื้นที่ควรจะมีความพร้อม เป็นพื้นผิวเรียบ ไม่ขรุขระ ทำให้ผู้สูงอายุได้เดิน หรือ ออกกำลังกายได้อย่างปลอดภัย นอกจากนี้ส่วนสุดท้ายที่ผู้สูงอายุมีมุมมองต่อเรื่องที่อยู่อาศัยคือ เรื่องของสิ่งอำนวยความสะดวกรอบๆที่อยู่อาศัยคืออยากจะให้ที่อยู่อาศัยของตนเองอยู่ใกล้ สถานพยาบาล เพื่อจะได้เดินทางไปได้สะดวก และมีความอุ่นใจเมื่อมีโรงพยาบาลอยู่ใกล้ๆ

2.3 สรุปผลจากการทำสนทนากลุ่ม (Focus Group)

ผู้วิจัยนำมาสรุป พฤติกรรม และทัศนคติที่มีต่อเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.3.1ด้านพฤติกรรม

กลุ่มผู้สูงอายุ มีพฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัยตามวิถีชีวิตของแต่บุคคลโดยขึ้นอยู่กับหลายๆปัจจัยไม่ว่าจะเป็นเรื่องของความปลอดภัย ความสะดวกสบาย ครอบครัว สุขภาพ สังคม การเมือง เศรษฐกิจ หรือแม้กระทั่งเทคโนโลยี ก็จะมีผลต่อเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุทั้งนั้น เนื่องจากราคาของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันมีราคาที่แพงพอสมควร เมื่อถึงวัยเกษียณอายุการจับจ่ายใช้สอยอาจจะต้องมีการประหยัด และมีการคิดทบทวนอย่างมากก่อนตัดสินใจซื้อ แต่ถ้าหากราคาที่สูงแต่มี ฟังก์ชั่นการใช้งานที่คุ้มค่าและตอบโจทย์ในทุกเรื่องนั้นเรื่องราคาอาจจะเป็นปัจจัยรองในการตัดสินใจเลือกซื้อได้ นอกจากนี้ ในประเทศของเรายังไม่มีมาตรการที่รองรับเรื่องที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุอย่างชัดเจน ทางรัฐบาลควรจะให้ความสำคัญและเล็งเห็นถึงปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ในการสร้างมาตรการดังกล่าวเพื่อรองรับเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ อย่างเช่น การจัดสร้างที่อยู่อาศัย หรือการสร้างชุมชนของผู้สูงอายุที่ตอบโจทย์การใช้งาน ทั้งเรื่องของทำเลที่ตั้ง ที่

จะต้องอยู่ในชุมชน ที่มีความสะดวกสบาย ทั้งในเรื่องของการเดินทาง หรือ เรื่องระบบสาธารณูปโภคที่ครบถ้วน มีความปลอดภัยในการใช้ชีวิต มีสิ่งอำนวยความสะดวก อย่างเช่น ใกล้โรงพยาบาล เป็นต้น

2.3.2ด้านทัศนคติ

กลุ่มผู้สูงอายุมีทัศนคติในเชิงลบ หรือในลักษณะไม่พึงพอใจกับเรื่องที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของคนในเมือง เนื่องจากว่าไม่ได้มีการเตรียมความพร้อมไว้ล่วงหน้า พร้อมกันนี้สินค้าและบริการที่มีอยู่สำหรับที่อยู่อาศัยอาจจะยังไม่ค่อยตอบโจทย์ความต้องการของผู้สูงอายุเท่าที่ควร ทั้งในเรื่องของสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆในที่อยู่อาศัยที่ไม่มีความพร้อม หรืออาจจะมีแต่มีเพียงเล็กน้อย นอกจากนี้ ผู้สูงอายุยังมีความรู้สึกกลัว หรือ มีการวิตกกังวลถึงเรื่องของความไม่ปลอดภัยต่างๆที่จะเกิดขึ้นได้อยู่ตลอดเวลาในที่อยู่อาศัยของตัวเอง ดังนั้นทุกคนควรจะต้องมีการเตรียมความพร้อมโดยเริ่มจากตนเอง ไปยังครอบครัว และสังคม เพื่อเป็นเตรียมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในวัยผู้สูงอายุ

สรุป เรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุนั้น ยังคงเป็นเรื่องที่ต้องมีการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับสิ่งต่างๆที่อาจจะเกิดขึ้นได้อย่างกะทันหัน หรือการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้นอย่างรวดเร็วสำหรับครอบครัวที่มีผู้สูงอายุ หรือบุคคลที่กำลังจะย่างก้าวเข้าสู่วัยดังกล่าว จะต้องมีการวางแผนทั้งเรื่องของการเงิน เรื่องของสุขภาพต่างๆ เพราะทั้ง 2 ส่วนนี้จะส่งผลต่อเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุอย่างแน่นอน การที่ผู้สูงอายุได้อยู่ในที่อยู่อาศัยที่เหมาะสม หรือ มีความพร้อม ก็จะเป็นการลดอุบัติเหตุ และลดอัตราเสี่ยงต่างๆได้ ทำให้ผู้สูงอายุมีชีวิตที่ดีขึ้น มีการเป็นอยู่ที่เป็นสุข มีปลอดภัยเกิดขึ้น โดยจะทำให้ผู้สูงอายุได้มีการใช้ชีวิตอย่างคุ้มค่า และมีชีวิตที่ยืนยาวขึ้นอีกด้วย

หลังจากการสรุปผลที่ได้จากการทำสนทนากลุ่ม Focus Group ผู้วิจัยได้นำข้อมูลเหล่านี้ และจากการทบทวนวรรณกรรม นำไปออกแบบและสอบถามเพิ่มเติมในส่วนการสัมภาษณ์เชิงลึก(In-depth Interview) เพื่อให้เกิดความสมบูรณ์ของข้อมูลมากยิ่งขึ้น

ส่วนที่ 3 : การนำเสนอการวิเคราะห์ข้อมูลจากข้อปฐมภูมิด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview)

3.1 การรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก

การเก็บข้อมูลใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก ซึ่งผู้วิจัยได้เปิดเผยสถานภาพว่าเป็นนักศึกษา ทำให้การสัมภาษณ์มีลักษณะเป็นกันเองเพราะผู้ให้ข้อมูลเป็นคนที่มาจากคนรู้จัก โดยทำการ

สัมภาษณ์ในวันที่ 29 กันยายน 2556 ตั้งแต่เวลา 11.45 – 15.05 ในเรื่องการศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติของผู้บริโภควัยสูงอายุ 60 ปีขึ้นไปในเรื่องที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล โดยผู้ให้สัมภาษณ์เชิงลึก มีอาชีพเป็นแม่บ้าน อายุ 61 ปี

โดยผู้วิจัยได้แบ่งหัวข้อในการถาม In-depth Interview ไว้ 2 ตอนดังนี้

1. มุมมองหรือทัศนคติในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ
2. ลักษณะที่อยู่อาศัยและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ

3.2 การวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์เชิงลึก

3.2.1มุมมองหรือทัศนคติในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

ผลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกของผู้สูงอายุในเรื่องของมุมมองหรือทัศนคติในเรื่องที่อยู่อาศัย มองว่าเรื่องที่อยู่อาศัยเป็นเรื่องที่เคยให้ความสนใจมาก่อนที่จะเข้าสู่วัยเกษียณ *"ซึ่งความสนใจมาจากความต้องการที่อยากจะสร้างบ้านหรือที่อยู่อาศัยที่เอาไว้ให้เพื่อนๆ ญาติๆ มาอยู่รวมกันตอนแก่ หรือเป็นศูนย์รวมการนัดเจอกันเพื่อลดความเหงาของผู้สูงอายุ ในกรณีลูกหลานไม่ว่างจะได้มีคนอยู่เป็นเพื่อนและจะได้มีคนช่วยกันดูแลในยามฉุกเฉิน"* พร้อมทั้งเป็นการสร้างความสบายใจให้กับผู้สูงอายุ เมื่อเข้าสู่วัยผู้สูงอายุความสนใจในเรื่องที่อยู่อาศัยก็จะลดลงหรืออาจจะไม่ได้ให้ความสนใจแล้ว เนื่องจากมีความพึงพอใจในที่อยู่อาศัยในปัจจุบันอยู่แล้ว ส่วนเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุในปัจจุบันนี้ในตลาดที่อยู่อาศัยของประเทศไทยยังไม่เห็นแบบชัดเจน ซึ่งอาจจะมีอยู่แต่มีให้เห็นแบบน้อยมาก ถ้าหากมีการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุเพิ่มมากขึ้นจะเป็นเรื่องที่ดีมากเนื่องจากว่าผู้สูงอายุจะรู้สึกว่ามีคนให้ความใส่ใจ สนใจและให้ความสำคัญกับผู้สูงอายุ *"ลูกหลานจึงควรให้ความสนใจในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุเพิ่มมากขึ้นไม่ใช่มองว่าที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุคือบ้านพักคนชรา"* การสร้างหรือการเลือกที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุนั้นไม่ควรให้ความรู้สึกหดหู่ เพราะการใช้ชีวิตของผู้สูงอายุส่วนใหญ่จะใช้ชีวิตอยู่แต่ในบ้าน ควรจะมีการสร้างให้เหมาะสมกับการใช้งานและการใช้ชีวิต ซึ่งจากที่อยู่อาศัยที่เห็นในปัจจุบันนี้ส่วนใหญ่ก็จะดูดีและน่าอยู่ แต่อาจจะมีราคาแพงเพราะเนื่องจากมีสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน

3.2.2 ลักษณะที่อยู่อาศัยและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ

ผู้สูงวัยเป็นวัยที่ต้องการที่อยู่ที่มีโครงสร้างแตกต่างจากบ้านทั่วๆไป เนื่องจากบ้านสำหรับผู้สูงวัยต้องคำนึงถึงสุขภาพของผู้สูงอายุเป็นเรื่องสำคัญ *"ลักษณะที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุควรเป็นบ้านชั้นเดียว ไม่ควรมีบันไดมาก เพราะผู้สูงอายุไม่ชอบการขึ้นบันได"* เนื่องจากเรื่องของสุขภาพร่างกายที่ไม่เอื้ออำนวยจึงทำให้การขึ้นลงบันไดไม่สะดวกเหมือนวัยอื่น ผู้สูงอายุส่วนใหญ่

จะประสบปัญหาในเรื่องโรคเกี่ยวกับกระดูก หรือ โรคตามข้อต่างๆ ซึ่งอาจจะก่อให้เกิดอันตรายที่มาจากการพลัดตกหล่นจากบันไดลงมา นอกจากนี้ใน *"เรื่องของสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆที่อยู่รอบๆที่อยู่อาศัย อย่างเช่น พวกโรงพยาบาล รถสาธารณะ ก็เป็นสิ่งที่จำเป็นที่ควรมีไว้ให้บริการ"* ส่วนปัจจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้องที่ผู้สูงอายุสนใจและอยากเสนอให้มีก็คือเรื่อง *"กิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกัน เพื่อให้ผู้สูงอายุได้ใช้เวลาว่างร่วมกัน ไม่รู้สึกเหงา"* อาจจะเป็นกิจกรรมประเภทการออกกำลังกาย หรือพวกธรรมะก็เป็นสิ่งที่น่าสนใจสำหรับผู้สูงอายุ

3.3 สรุปผล จากผลการทำสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview)

ผู้วิจัยนำมาสรุป พฤติกรรม และทัศนคติที่มีต่อเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.3.1ด้านพฤติกรรม

ผู้สูงอายุ มีพฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัยตามวิถีชีวิตของแต่บุคคลโดยขึ้นอยู่กับหลายๆปัจจัยไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ ความรู้สึก ครอบครัว สังคม เศรษฐกิจ ก็จะมีผลต่อเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุโดยจะเน้นไปที่สิ่งอำนวยความสะดวกในที่อยู่อาศัยต้องมีอย่างครบครัน

3.3.2 ด้านทัศนคติ

ผู้สูงอายุมีทัศนคติในเชิงบวกเกี่ยวกับเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุเนื่องจากว่า เป็นผู้สูงอายุที่มีการเตรียมพร้อมมาก่อนและเนื่องด้วยสถานะทางสังคมเป็นผู้สูงอายุที่ฐานะที่ดีพอสมควร เรื่องการเลือกที่อยู่อาศัย หรือ ลักษณะที่อยู่อาศัยที่มีอยู่นั้นจึงยังไม่ได้มีปัญหา

สรุป ทัศนคติและพฤติกรรมสำหรับกลุ่มผู้สูงอายุในเรื่องที่อยู่อาศัยนั้น ผู้สูงอายุจะมีมุมมองหรือทัศนคติที่แตกต่างกันออกไป เนื่องจาก สภาพแวดล้อมหรือว่าเรื่องของสถานภาพ ทั้งทาง ครอบครัว หรือไม่ว่าจะเป็น ทางสังคม แต่ละคนก็จะมีความแตกต่างกัน ดังนั้นการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุก็จะมีความแตกต่างกันออกไปในหลายรูปแบบ ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับความต้องการของแต่ละบุคคลในการจัดหา หรือ เลือกสรร สิ่งนั้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการของตนเองตามกำลังและความสามารถของตนเองที่มีอยู่

บทที่ 5
สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และ ข้อเสนอ

การศึกษาเรื่องพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัย ในบทนี้จะเป็นการสรุปผลการวิจัยจากที่ผ่านมา การอภิปรายผล รวมไปถึงข้อเสนอแนะ การวิจัยครั้งนี้ มุ่งศึกษา พฤติกรรมและทัศนคติของผู้สูงอายุที่มีต่อที่อยู่อาศัย ทั้งในเรื่องของ ลักษณะและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ รวมทั้งปัจจัยที่ผู้สุงอายุใช้ในการเลือกที่อยู่อาศัย โดยการใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งประกอบด้วย วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) และใช้วิธีการสนทนากลุ่มย่อย (Focus Group) ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้นำเสนอข้อเสนอแนะ เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ที่ประกอบธุรกิจ นำผลจากการศึกษาในครั้งนี้ไปสร้างและพัฒนาสินค้า และบริการในเรื่องที่อยู่อาศัยให้เหมาะกับผู้บริโภคในวัยสูงอายุ เพื่อการตอบสนองให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด พร้อมกันนี้เพื่อให้ผู้ที่สนใจในงานวิจัย สามารถนำไปแก้ไขข้อบกพร่อง พัฒนา ต่อยอดให้เกิดประโยชน์ได้ต่อไป

สรุปผลการวิจัย

งานวิจัย การศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไปในเรื่องที่อยู่อาศัย เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาความหมายทัศนคติ และพฤติกรรมของผู้สูงอายุในเรื่องที่อยู่อาศัย เพื่อให้สามารถตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังนี้

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มผู้สูงอายุที่มีต่อสินค้าและบริการในเรื่องที่อยู่อาศัย
2. เพื่อทราบข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับรูปแบบของที่อยู่อาศัย ลักษณะการอยู่อาศัย ของผู้สูงอายุ
3. เพื่อทราบถึงปัจจัยที่ใช้ในการเลือกที่อยู่อาศัย ของกลุ่มผู้บริโภค ในวัยผู้สูงอายุ
4. เพื่อนำผลการศึกษาไปสร้างและพัฒนาสินค้า และบริการในเรื่องที่อยู่อาศัยให้เหมาะกับผู้บริโภคในวัยสูงอายุ

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษา ค้นคว้าเกี่ยวกับคำสำคัญ แนวคิด และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ในเรื่องของ แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับผู้สูงอายุ ลักษณะที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุในปัจจุบัน แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค ในเรื่องของ สิ่งกระตุ้น (Stimulus) ทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ด้านราคา (Price) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) สิ่งกระตุ้นทางด้านอื่นๆ ด้านเศรษฐกิจ (Economic) ด้านเทคโนโลยี (Technology) ด้านการเมืองและกฎหมาย (Law and Political) ด้านวัฒนธรรม (Cultural) ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ ตามปัจจัยด้านวัฒนธรรม (Culture Factor) ปัจจัยด้านสังคม (Social Factor) ปัจจัยด้านบุคคล (Personal Factor) ปัจจัยด้านจิตวิทยา (Psychological Factors) ที่มีต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ การรับรู้ปัญหา การค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก การตัดสินใจซื้อ พฤติกรรมภายหลังการซื้อ การตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อ จาก การเลือกผลิตภัณฑ์ (Product Choice) การเลือกตราสินค้า (Brand Choice) การเลือกผู้ขาย (Dealer Choice) การเลือกเวลาในการซื้อ (Purchase Choice) การเลือกปริมาณการซื้อ (Purchase Amount) และ แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติ รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อให้สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับงานวิจัยต่อไป

งานวิจัยการศึกษาเรื่องพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัย ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการคัดกรองข้อมูลจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิต่างๆ เพื่อหาความหมายและ แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้สูงอายุที่มีต่อที่อยู่อาศัย โดยเริ่มต้นการศึกษาความหมาย และแนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้สูงอายุที่มีต่อที่อยู่อาศัย จากงานวิจัยในเรื่อง ผู้สูงอายุไทย : การเตรียมการทางด้านการเงินและลักษณะบ้านพักหลังเกษียณที่ต้องการ ของ อัจฉราวรรณ งามญาณ และ.ณัฐวัชร์ เผ่ากู่ (2555) จากนั้นคณะผู้วิจัยทำการศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติม โดยศึกษาจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิเป็นหลัก ได้แก่ หนังสือทางวิชาการ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง บทความ และข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต รวมทั้งสิ้น 11 รายการ จากนั้นนำมาวิเคราะห์เพื่อหาประเด็นที่เกี่ยวข้อง โดยทำการเปรียบเทียบ จำแนก และจัดกลุ่มกลุ่มคำ หรือเนื้อหาที่ผู้วิจัยตีความว่ามีความเหมือนกัน ใกล้เคียงกัน หรือสอดคล้องกันเข้าไว้ด้วยกัน ต่อมานำข้อมูลย่อยต่างๆมาสรุปและจัดแบ่งเป็นหมวดหมู่ของกลุ่มคำ โดยอ้างอิงจากกรอบแนวคิดการวิจัย ในเรื่องของแนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้บริโภค ตามหลักแบบจำลองพฤติกรรมการซื้อผู้บริโภคของ Kotler(2003) ซึ่งประกอบด้วยเรื่องของ สิ่งกระตุ้น ทางการตลาดและทางอื่นๆ มาเป็นสิ่งกระตุ้น ให้ผู้สูงอายุวัย 60 ปี เกิดความต้องการในเรื่องของที่อยู่อาศัย โดยมีความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อคือกลุ่มผู้สูงอายุที่มาจากหลายๆปัจจัย ที่จะส่งผลต่อขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้สูงอายุ ซึ่งผู้สูงอายุคือคนที่ตัดสินใจซื้อและจะตัดสินใจจากประเด็นต่างๆในเรื่องของที่อยู่อาศัย ตามรูปด้านล่างนี้

ตารางที่ 3 : แบบจำลองพฤติกรรมการซื้อ

ที่มา : (Kotler, 2003 : 184)

โดยรวบรวมเนื้อหาสำคัญที่มีส่วนเกี่ยวข้องตามหลักแบบจำลองพฤติกรรมการซื้อ เพื่อคัดกรองให้เกิดเป็น แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้สูงอายุที่มีต่อเรื่องที่อยู่อาศัย และในขั้นตอนสุดท้าย ได้มีวิเคราะห์เพื่อหาประเด็นที่เกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์ของงานวิจัย

นอกจากนี้ผู้วิจัยได้มีเก็บข้อมูลจากแหล่งปฐมภูมิโดยการสนทนากลุ่มย่อย(Focus Group) กับผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป จำนวน 8 ท่าน หนึ่ง 1 กลุ่ม ทั้งเพศชาย และ เพศหญิง และการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) กับผู้สูงอายุ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อสอบถามเกี่ยวกับมุมมองและทัศนคติ ของผู้สูงอายุที่มีต่อเรื่องที่อยู่อาศัย เพื่อนำข้อมูลที่ได้ มาวิเคราะห์และนำผลจากการศึกษาไปสร้างและพัฒนาสินค้า และบริการในเรื่องที่อยู่อาศัยให้เหมาะกับผู้บริโภคในวัยสูงอายุ

การสรุปผลการวิจัยแบ่งออกเป็น 3 ประเด็นหลักได้แก่

1. แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้สูงอายุที่มีต่อเรื่องที่อยู่อาศัย
2. มุมมองหรือทัศนคติของผู้สูงอายุที่มีต่อที่อยู่อาศัย
3. ลักษณะที่อยู่อาศัยและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ

1.แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมของผู้สูงอายุที่มีต่อที่อยู่อาศัย

กลุ่มผู้สูงอายุ มีพฤติกรรมการเลือกที่อยู่อาศัยตามวิถีชีวิตของแต่บุคคลโดยขึ้นอยู่กับหลายๆปัจจัยไม่ว่าจะเป็นเรื่องของความปลอดภัย ความสะดวกสบาย ครอบครัว สุขภาพ สังคม การเมือง เศรษฐกิจ หรือแม้กระทั่งเทคโนโลยี ก็จะมีผลต่อเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ เมื่อพิจารณาจากผลการวิเคราะห์จะพบว่า ผู้สูงอายุส่วนใหญ่ยังไม่ค่อยประสบปัญหาในเรื่องที่อยู่อาศัย

แต่ก็มีผู้สูงอายุส่วนหนึ่งที่ประสบปัญหากับเรื่องที่อยู่อาศัย ทั้งนี้เนื่องจากว่าผู้สูงอายุ หรือ บุคคลในครอบครัว ไม่ได้มีการเตรียมความพร้อมในการวางแผนเพื่อรับมือกับเรื่องดังกล่าวมาก่อน เรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุนั้น ถือว่าเป็นเรื่องที่จำเป็น เพราะว่าเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ของทุกคน และผู้สูงอายุส่วนใหญ่เกือบจะร้อยละ 90 ที่ในหนึ่งวันก็จะมีการใช้ชีวิตอยู่ในที่พักอาศัยของตัวเอง การพิจารณาเรื่องของที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุนั้น มีการพิจารณาจากปัจจัยทางการตลาดทั้งหมด แต่ตัวที่สำคัญที่สุด คือเรื่องของราคา เพราะจากผลการวิจัยจะพบว่า ราคาของที่อยู่อาศัยในปัจจุบันมีราคาที่แพงพอสมควร เมื่อถึงวัยเกษียณอายุการจับจ่ายใช้สอยอาจจะต้องมีการประหยัด และมีการคิดทบทวนอย่างมากก่อนตัดสินใจซื้อ ดังนั้นผู้สูงอายุจะยอมจ่ายเงินในราคาที่แพงของที่อยู่อาศัย เมื่อมีฟังก์ชั่นการใช้งานที่คุ้มค่าและตอบโจทย์ความต้องการนั้นได้ ผู้สูงอายุจะพยายามเลือกสิ่งที่ดีที่สุดเพื่อทำให้มีชีวิตที่ดีขึ้น มีการเป็นอยู่ที่เป็นสุข มีปลอดภัยเกิดขึ้น ทั้งในร่างกายและจิตใจ ซึ่งทั้งหมดนี้จะส่งให้ผู้สูงอายุมีชีวิตที่ยืนยาวขึ้น

2.มุมมองหรือทัศนคติของผู้สูงอายุที่มีต่อที่อยู่อาศัย

มุมมองหรือทัศนคติของกลุ่มผู้สูงอายุในเรื่องที่อยู่อาศัยนั้น จะพบว่าผู้สูงอายุในแต่คนก็จะมีมุมมองหรือทัศนคติที่แตกต่างกันออกไป เนื่องจาก สภาพแวดล้อมหรือว่าเรื่องของสถานภาพทั้งทาง ครอบครัว หรือไม่ว่าจะเป็น ทางสังคม แต่ละคนก็จะมีความแตกต่างกัน ดังนั้นการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุก็จะมีความแตกต่างกันออกไปในหลายรูปแบบ ขึ้นอยู่กับความต้องการของแต่ละบุคคลในการจัดหา หรือ เลือกสรร สิ่งนั้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการของตนเองตามกำลังและความสามารถของตนเองที่มีอยู่ ปัจจุบันนี้เรื่องที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุอาจจะไม่ได้มีให้เห็นแบบชัดเจน ถ้าเปรียบเทียบกับเรื่องของการรักษาสุขภาพสำหรับผู้สูงอายุที่เห็นอย่างแพร่หลาย เนื่องจากว่ายังไม่มีผู้ให้ความสนใจในเรื่องนี้เท่าที่ควร รวมไปถึงผู้ประกอบธุรกิจในเรื่องที่อยู่อาศัยก็ยังมีอยู่น้อยมาก ที่จะเน้นเรื่องของที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุโดยตรง ดังนั้นสิ่งที่มีอยู่ในตอนนี้ก็ยังไม่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้สูงอายุได้ ผู้สูงอายุยังมีความรู้สึกกลัว หรือ มีการวิตกกังวลถึงเรื่องของความไม่ปลอดภัยต่างๆที่จะเกิดขึ้นได้อยู่ตลอดเวลาในที่อยู่อาศัยของตัวเอง ดังนั้นทุกคนควรจะต้องมีการเตรียมความพร้อมโดยเริ่มจากตนเอง ไปยังครอบครัว และสังคม เพื่อเป็นเตรียมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในวัยผู้สูงอายุ และเนื่องด้วยประเทศไทยในปัจจุบันนี้ยังไม่ได้มีการวางแผนเพื่อเตรียมพร้อมหรือเตรียมรับมือกับเรื่องนี้อย่างจริงจัง จึงทำให้ผู้สูงอายุรู้สึกว่ายังคงเป็นเรื่องที่ต้องมีการให้ภาครัฐเข้ามาช่วยเหลือด้วย เพราะว่าบางอย่างที่มีอยู่อาจจะไม่เพียงพอกั8

ความต้องการ หรืออาจจะเป็นเรื่องที่ไม่สามารถแก้ไขกันได้เองต้องอาศัยความช่วยเหลือจากส่วนอื่น ทั้งหมดนี้เป็นทัศนคติของผู้สูงอายุที่มีต่อเรื่องที่อยู่อาศัย

3.ลักษณะที่อยู่อาศัยและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ

จากผลการวิจัยจะพบว่าส่วนใหญ่แล้วผู้สูงอายุจะอาศัยอยู่กับบุตรและหลานมากที่สุด และผู้สูงอายุจะอาศัยอยู่ในครอบครัวที่มีจำนวนสมาชิกหลายคนขึ้นไป ผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่ใกรุงเทพมหานครหรือในปริมณฑลจะมีความมั่นคงในเรื่องของที่พักอาศัย ซึ่งมีที่พักอาศัยที่มั่นคง โดยเป็นบ้านสองชั้นและบ้านชั้นเดียว แต่ก็ยังคงมีผู้สูงอายุส่วนน้อยมากที่ยังคงอาศัยอยู่ในบ้านที่ไม่มั่นคง มีสภาพชำรุด ดังนั้นด้านความเหมาะสมของบ้านกับการอยู่อาศัยในวัยสูงอายุมี เหมาะสมตามอัตภาพและการดำเนินชีวิตที่เรียบง่าย แต่จะไม่เหมาะสมเนื่องจากสภาพบ้านไม่มั่นคง พื้นขรุขระ ชื้นแฉะ พื้นหน้าบ้านมีความลาดชัน ห้องน้ำไม่เหมาะสม แสงสว่างไม่เพียงพอ และไม่มีการจัดสภาพให้เหมาะสมกับการอยู่อาศัยในวัยสูงอายุ ควรจะต้องคำนึงถึง ด้านความสะดวกสบายของผู้อยู่อาศัย ด้านความปลอดภัยของการอาศัยในชุมชนเช่น ปลอดภัยจากการลักขโมย มีความปลอดภัยดีอยู่ท่ามกลางญาติพี่น้องและเพื่อนบ้านที่ดี จะเห็นได้ว่าผู้สูงอายุที่มีการอยู่อาศัยอยู่กับบุตรและหลานในครอบครัวใหญ่ที่มีสมาชิกอาศัยอยู่ร่วมกันหลายคน และมีที่พักอาศัยที่มั่นคง สะดวกสบาย มีสภาพที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมกับการอยู่อาศัยในวัยสูงอายุ ซึ่งประกอบด้วย ความสะดวกสบายของผู้อยู่อาศัย มีความปลอดภัย มีการดูแลความสะอาดภายในบ้านและนอกบ้านให้สะอาดน่าอยู่ เป็นระเบียบ จัดสิ่งของภายในบ้านและสิ่งแวดล้อมให้เหมาะสม จะทำให้ผู้สูงอายุมีความสุขทั้งร่างกายและจิตใจ และเป็นการสร้างความมั่นคงในชิวิตของผู้สูงอายุด้วย แม้ว่าผู้สูงอายุจะยังอาศัยอยู่ในบ้านเดิมซึ่งอยู่มาโดยตลอด แต่ผู้สูงอายุตระหนักถึงสภาพร่างกายที่ร่วงโรยไปตามวัยรวมทั้งสุขภาพที่อ่อนแอลง สิ่งเหล่านี้ส่งผลต่อลักษณะที่อยู่อาศัยในความต้องการของผู้สูงอายุที่แตกต่างจากบ้านเดิม จากคำถามลักษณะที่อยู่อาศัยและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ แบ่งเป็นประเภทใหญ่ได้ 4 องค์ประกอบ สิ่งที่ชัดเจนสำหรับผู้สูงอายุที่เริ่มตระหนักถึงความต้องการของลักษณะที่อยู่อาศัยที่แตกต่างจากบ้านเดิมที่เคยอยู่มาสมัยหนุ่มสาว ได้แก่

องค์ประกอบที่ 1 คือ สิ่งอำนวยความสะดวกในการเดินและเสริมสุขภาพ ซึ่งแสดงให้เห็น ถึงความต้องการในการรักษาสุขภาพที่อ่อนแอลง ผู้สูงอายุจึงต้องการอุปกรณ์มาเพื่อช่วยเหลือหรืออำนวยความสะดวกเพราะว่าการเคลื่อนไหวไม่สะดวกเหมือนก่อน อาจลื่นหกล้มได้ง่าย ภายในที่พักจึงต้องมีราวจับเป็นระยะ ๆ เพื่อพยุงตัวไม่ให้ล้ม และบางคนอาจเดินไม่ได้หรือเดินไม่สะดวกต้องนั่งรถเข็นแล้ว จึงต้องการที่อยู่อาศัยที่มีประตูกว้างพอที่สามารถนำรถเข็นผ่านเข้าออกได้

องค์ประกอบที่ 2 ได้แก่ ลักษณะที่อยู่อาศัยที่ต่างจากบ้านเดิม ได้แก่บ้านชั้นเดียว และภายในบ้านไม่มีระดับพื้นที่จะทำให้สะดุด

องค์ประกอบที่ 3 คือ ความสะดวกในการเดินทางไปยังสถานที่จำเป็น ได้แก่ ควรมีการคมนาคมสะดวก อยู่ใกล้ชุมชน โรงพยาบาล และศาสนสถาน ซึ่งคล้ายคลึงกับความต้องการของผู้สูงอายุชาวเกาหลีใต้ (Kim et al., 2003)

องค์ประกอบที่ 4 สภาพแวดล้อมภายในบ้านและความต้องการเหมือนอยู่บ้านเดิม ซึ่งได้แก่ ห้องมีขนาดกว้างขวาง ผู้สูงอายุยังต้องการให้บ้านพักมีสภาพแวดล้อมที่ร่มรื่น และมีพื้นที่ให้ทำให้ได้เดินออกกำลังกาย

อภิปรายผล

การอภิปลายผลจากการศึกษาเรื่องพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัย ทางผู้วิจัยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการการศึกษารวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) และข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) โดยการสนทนากลุ่มย่อย (Focus Group) และการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) ผู้วิจัยพบว่า ผลจากการวิจัยมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญระหว่างทัศนคติและพฤติกรรมของผู้สูงอายุ ในเรื่องที่อยู่อาศัย กล่าวคือ ทัศนคติของผู้สูงอายุในเรื่องที่อยู่อาศัย จะส่งผลต่อพฤติกรรมของผู้สูงอายุในการใช้ชีวิต และ พฤติกรรมการเลือกซื้อ จากแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับทัศนคติที่ว่า ทัศนคติเป็นความรู้และความรู้สึกต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดในด้านที่ดีและไม่ดี อาจเป็นลักษณะบวกหรือลบ พึงพอใจหรือไม่พึงพอใจ ฉัตรชัย ปันชาติ (2545 : 7) จะเห็นว่ามีความแตกต่างกันในแต่ละบุคคล ดังนั้นทัศนคติของผู้สูงอายุส่วนใหญ่ก็มีความแตกต่างกันเนื่องจาก ปัจจัย ทั้งเรื่องของครอบครัว สังคม เศรษฐกิจ สถานะและบทบาททางสังคม ของแต่ละคน ก็จะส่งผลทำให้พฤติกรรมของผู้สูงอายุในแต่ละคนนั้นมีความแตกต่างกันไปด้วย ดังนั้นผลของทัศนคติเรื่องของที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุนั้นก็จะมีความแตกต่างกันด้วย สืบเนื่องจากทัศนคติต่างๆที่เกิดขึ้นของผู้สูงอายุนั้นก็จะส่งผลต่อพฤติกรรมของผู้สูงอายุด้วยเช่นกัน จากแนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค ที่ว่า พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) หมายถึง พฤติกรรมซึ่งผู้บริโภคทำการค้นหาการซื้อ การใช้ การประเมินผล การใช้สอยผลิตภัณฑ์ และการบริการ ซึ่งคาดว่าจะสนองความต้องการ (ศิริวรรณ และคณะ, 2541: 124) เมื่อผู้สูงอายุมีทัศนคติที่ดีหรือไม่ดีต่อสินค้าและบริการใดๆ ก็จะส่งผลต่อกระบวนการการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าและบริการด้วย เนื่องจากว่าผู้สูงอายุเป็นวัยที่มีประสบการณ์การเรียนรู้มาอย่างมาก ดังนั้นการคิดพิจารณาเลือกซื้อสินค้าและบริการใดๆจะมีการคิดอย่างเป็นระบบอย่างรอบคอบ พฤติกรรม

ของผู้สูงอายุในเรื่องที่อยู่อาศัยและพฤติกรรมการเลือกซื้อ จึงเป็นไปตามแบบจำลองพฤติกรรมการซื้อ ที่มีเรื่องปัจจัยทางการตลาดในเรื่องของราคาเป็นสิ่งกระตุ้นและเป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจซื้อของผู้สูงอายุ พร้อมกับการใช้ทัศนคติของแต่ละบุคคลเป็นลักษณะของผู้ซื้อ และเข้าสู่กระบวนการของการตัดสินใจซื้อในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ ซึ่งจากผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่าทั้งทัศนคติและพฤติกรรมของผู้สูงอายุในเรื่องที่อยู่อาศัยมีความสอดคล้องกัน ดังนั้นสำหรับผู้ที่ประกอบธุรกิจในด้านอสังหาริมทรัพย์ สามารถนำเอาผลการวิจัยนี้ไปสร้างและพัฒนาสินค้า และบริการในเรื่องที่อยู่อาศัยให้เหมาะกับผู้บริโภคในวัยสูงอายุได้ โดยผลจากการวิจัยจะเป็นเครื่องมือช่วยในการต่อยอดการประกอบธุรกิจ โดยเน้นไปที่การพัฒนาอย่างต่อเนื่อง การให้ความสำคัญกับนวัตกรรม การทำให้สินค้าและบริการมีเอกลักษณ์ เพื่อสร้างคุณค่าให้เกิดแก่สินค้าและบริการ สำหรับผู้สูงอายุ

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาวิจัยในครั้งต่อไป

1. การทำวิจัยในครั้งนี้เป็นการศึกษาวิจัยกับผู้สูงอายุในเรื่องที่อยู่อาศัย ซึ่งผลการวิจัยที่ออกมาจะเป็นทัศนคติและพฤติกรรมของผู้สูงอายุ ดังนั้นในการวิจัยครั้งต่อไป จึงควรทำการศึกษากับผู้สูงอายุในกลุ่มอื่น ที่น่าจะศึกษาวิจัยเพิ่มเติม เช่น วัยก่อนเกษียณอายุที่มีอายุก่อนอายุ 60 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มที่ควรจะมีการเตรียมพร้อมในเรื่องที่อยู่อาศัย และมีกำลังการซื้อที่สูง จึงเป็นที่น่าจับตามองของการจับกลุ่มดังกล่าวในการทำการตลาดในสินค้าพวกที่อยู่อาศัย เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องที่แท้จริงในตอนที่ยังมีอำนาจการต่อรอง และกำลังการซื้อ เนื่องจากว่ายังคงเป็นวัยที่มีรายได้ที่แน่นอน

2. การวิจัยในครั้งนี้เป็นการศึกษาเฉพาะผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เท่านั้น ดังนั้นในการวิจัยครั้งต่อไป จึงควรมีการศึกษาวิจัยในลักษณะเดียวกันกับประชากรในจังหวัดอื่นๆที่แตกต่างกันออกไป เนื่องจากว่าปัจจัยเรื่องวัฒนธรรมก็เป็นส่วนนึงที่ทำให้การเลือกที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุมีความแตกต่างกัน เพื่อให้ผลการวิจัยสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้มากขึ้น

3. การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งเป็นการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างขนาดเล็ก การนำผลการวิจัยครั้งนี้ไปเป็นตัวแทนของประชากรทั้งหมดที่เป็นกลุ่มผู้สูงอายุทั้งหมด อาจจะเกิดข้อจำกัดในการสรุปผลการวิจัยได้ ดังนั้นจึงควรมีการใช้การวิจัยเชิงปริมาณ เข้ามาควบคู่กันไปด้วย เพื่อให้สามารถวิเคราะห์ผลของการวิจัยได้ถูกต้อง แม่นยำ และน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น

4. ควรมีการศึกษาในเรื่องของปัจจัยที่ส่งผลต่อความมั่นคงในชีวิตของผู้สูงอายุ หรือเรื่องของการเตรียมความพร้อมเพื่อเกษียณอายุในด้านอื่นๆ เช่น ด้านสุขภาพ ครอบครัว เศรษฐกิจ

หรือการปรับตัวให้เข้ากับสภาพสังคม เพราะการมีคุณภาพชีวิตที่ดีจะต้องมีความสมบูรณ์ทั้งทางด้านร่างกาย อารมณ์ จิตใจ และสังคม

บรรณานุกรม

กุลยา ตันติผลาชีวะ(2524). การพยาบาลผู้สูงอายุ. กรุงเทพฯ: เจริญกิจ.

กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ 2549. สถานการณ์ผู้สูงอายุไทย พ.ศ. 2548. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์สำนักงานพระพุทธศาสนาแห่งชาติ.

เกษม ตันติผลาชีวะ และ กุลยา ตันติผลาชีวะ(2548). การรักษาสุขภาพในวัยสูงอายุ. กรุงเทพฯ: อรุณการพิมพ์.

ไตรรัตน์ จารุทัศน์, จิราพร เกศพิชยวัฒนา, กิตติอร ชาลปติ & ศรัณยา หล่อมณีนพรัตน์. 2548. มาตรฐานขั้นต่ำสำหรับที่พักอาศัยและสภาพแวดล้อมของผู้สูงอายุ. บัณฑิตวิทยาลัย, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ธราธร ดวงแก้ว.(2550).งานวิจัยพฤติกรรมสุขภาพของผู้สูงอายุ ตำบลโพรงมะเดื่ออำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม.

นภาพร ชโยวรรณ, มาลินี วงษ์สิทธิ์ และจันทร์เพ็ญ แสงเทียนฉาย.สรุปผลการวิจัยโครงการวิจัยผลกระทบทางเศรษฐกิจ สังคม และประชากรผู้สูงอายุในประเทศไทย. กรุงเทพมหานคร : สถาบันประชากรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2532.

บรรลุ ศิริพานิช(2542). ผู้สูงอายุไทย. พิมพ์ครั้งที่ 2.กรุงเทพฯ: สภาผู้สูงอายุแห่งประเทศไทย

บริการบ้านพักคนชราและห้องชุดเอกชน. บัณฑิตวิทยาลัย สารนิพนธ์, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

บุญทิพย์ สิริธรังศรี. (2553) .ความรู้เกี่ยวกับประชากรผู้สูงอายุที่อยู่ตามลำพังและผลกระทบ

ปิลันธนา วสุรัตน์. (2551). แนวทางการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ จังหวัดอ่างทอง . วิทยานิพนธ์สังคมสงเคราะห์ศาสตรมหาบัณฑิต(การบริหารและนโยบายสวัสดิการสังคม) คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ระพีพรรณ คำหอม และคณะ. (2547). โครงการการประเมินผลการจ่ายเงินสงเคราะห์เพื่อการยังชีพสำหรับผู้สูงอายุ. กรุงเทพฯ: คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ราชบัณฑิตยสถาน. พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตสถาน พ.ศ. 2542. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ

บรรณานุกรม(ต่อ)

เล็ก สมบัติ .(2549) .โครงการภาวะการดูแลผู้สูงอายุของครอบครัวในปัจจุบัน มูลนิธิสาธารณสุขแห่งชาติ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

วิชัย รูปขำดี, สมบัติ รูปขำดี & อนันต์ธานินทร์ นามเมือง 2550. ความเสี่ยงของผู้สูงอายุไทย. กรุงเทพฯ: ศูนย์การเฝ้าระวังและเตือนภัยทางสังคม, คณะพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม, สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.

วิทยาลัยประชากรศาสตร์ 2550. การให้บริการและการดูแลในบ้านพักคนชรา [Online]. Available: http://w3.chula.ac.th/college/cps/thai/nop7/aging/welf2.html.

วันชัย ชูประดิษฐ์ .(2555) .การศึกษาความต้องการสวัสดิการสังคมของผู้สูงอายุในเขตเทศบาลตำบลลำทับ อำเภอลำทับ จังหวัดกระบี่ รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

ศศิพัฒน์ ยอดเพชร(2544). สวัสดิการผู้สูงอายุ. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ศศิพัฒน์ ยอดเพชร (2544). สวัสดิการผู้สูงอายุ.กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สมศักดิ์ ชุณหรัศมิ์ 2555. สถานการณ์ผู้สูงอายุไทย พ.ศ.2553. กรุงเทพฯ: มูลนิธิสถาบันวิจัยและพัฒนาผู้สูงอายุไทย.

สมิกษ์ สุวรรณเสนีย์. 2546. ความคาดหวัง ความคิดเห็น และแนวโน้มพฤติกรรมของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครที่มีต่อการใช้

สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2553). รายงานการสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ. 2550.

สุรกุล เจนอบรม(2534). วิทยาการผู้สูงอายุ. กรุงเทพฯ: คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

อัจฉราวรรณ งามญาณ.(2555). ผู้สูงอายุไทย : การเตรียมการทางด้านการเงินและลักษณะบ้านพักหลังเกษียณที่ต้องการ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

CHAN, A. 2005. Aging in Southeast and East Asia: Issues and Policy Directions. Journal of Cross-Cultural Gerontology, 20, 269–284.

Elderly, Taipei, Taiwan, Republic of China, Population Studies Center, University of Michigan.

บรรณานุกรม(ต่อ)

Engel, James F. Kollat, David T. Blackwell, Roger D. (1968). Consumer Behavior. New York : Holt, Rinehart and Winston, Inc.

FOBKER, S. & GROTZ, R. 2006. Everyday Mobility of Elderly People in Different Urban Settings: The Example of the City of Bonn, Germany. Urban Studies, 43, 99–118.

GIBLER, K. M. 1989. The Potential Market for Housing among Older Americans. Real Estate Issues 14.

GIBLER, K. M., LUMPKIN, J. R. & MOSCHIS, G. P. 1998. Retirement Housing and Long-Term Health Care: Attitudes of the Elderly. In: ANIKEEFF, M. A. & MUELLER, G. R. (eds.) Seniors Housing. Boston: Kluwer Academic Publishers.

Hawkins, L. D, Roger, J.B & Coney, K. A., (2001). Consumer Behavior: Building Marketing Strategy, 8th ed., The McGraw-Hill Companies Inc..

Housing. Journal of Consumer Markeing, Vol. 20, 210-226.

IWARSSON, S. & WILSON, G. 2006. Environmental barriers, functional limitations, and housing satisfaction among older people in Sweden: A longitudinal perspective on housing accessibility. Technology and Disability, 18, 57–66.

KIM, O.-H., KIM, H.-B. & KIM, W. G. 2003. Impacts of Senior Citizens' Lifestyle on Their Choices of Elderly

KNODEL, J. & CHAYOVAN, N. 1997. Persistence and Change in the Living Arragements and Support of Thai

Kotler, Philip. (1997). Marketing Management Analysis, Planning, Implementation and Control. P.172. 9th ed. New Jersey : A Simon & Schuster Company.

Kotler, Philip. (1994). Marketing Management: analysis, planning, implementation, and control. 8th ed. Singapore: Prentice-Hall.

บรรณานุกรม(ต่อ)

MURPHY, S. L., WILLIAMS, C. S. & GILL, T. M. 2002. Characteristics Associated wth Fear of Falling and Activity

OSWALD, F. & WAHL, H.-W. 2004. Housing and Health in Later Life. Reviews on Environmental Health, Vol. 19, 223-252.

Restriction in Community-Living Older Persons. Journal of American Geriatrics Society, Vol. 50, 516-520.

Schiffman, L. and L. Kanuk, (1991). Consumer Behavior. Singapore, Prentice-Hall.

TINKER, A. 1997. Housing for elderly people. Reviews in Clinical Gerontology, 7, 171–176.

Consumer Research, 27 (June), 1-16.

ผู้สูงอายุและภาวะสุขภาพผู้สูงอายุ เข้าถึงได้จาก : http://trat.nfe.go.th/trat/topic5_old.php?page=10

ปัจจัยคุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุ เข้าถึงได้จาก : www.thaicentenarian.mahidol.ac.th

การสุขาภิบาลที่อยู่อาศัยและสถาบัน เข้าถึงได้จาก :

http://www.elearning.msu.ac.th/opencourse/0709%20307/unit6_1_1.html

กลยุทธ์มัดใจผู้สูงอายุ เข้าถึงได้จาก :

http://www.thanonline.com/index.php?option=com_content&view=article&id=194400:2013-08-09-06-37-42&catid=106:-marketing&Itemid=456

สังคมเปลี่ยนยิ่งสำคัญ 'บ้านผู้สูงอายุ' ไทยไม่ใส่ใจไม่ได้แล้ว เข้าถึงได้จาก :

http://www.dailynews.co.th/article/223/235359

ผู้สูงอายุไทย : การเตรียมการทางด้านการเงิน และลักษณะบ้านพักหลังเกษียณที่ต้องการ

เข้าถึงได้จาก : http://www.jba.tbs.tu.ac.th/files/Jba136/Article/JBA136ArchNut.pdf

การจัดสิ่งแวดล้อมที่เอื้อต่อสุขภาพผู้สูงอายุ เข้าถึงได้จาก :

http://www.longstayatthailand.com/research/detail.php?id=content10100517211800043

มาตรฐานที่พักอาศัยของผู้สูงอายุไทย

บรรณานุกรม(ต่อ)

เข้าถึงได้จาก:http://www.thainhf.org/index.php?module=news&page2=detail&id=11

บทความเชิงวิชาการเรื่อง ปัญหาผู้สูงอายุ

เข้าถึงได้จาก : http://sd-group1.blogspot.com/2013/01/53241950.html

บทความดีๆ อยู่อย่างผู้สูงอายุ อย่างไรให้มีความสุข

เข้าถึงได้จาก : http://www.zazana.com/Article/id10435.aspx

โครงการจัดทำผังแม่บทที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่

เข้าถึงได้จาก : http://www.med.cmu.ac.th/sdfoundation/2013/project/8-context-for-older-project.html

ความสุขของผู้สูงอายุ เข้าถึงได้จาก : http://ridmnrct.blogspot.com/2013/03/blog-post_28.html

เวลเนส เนอร์สซิ่งโฮม เข้าถึงได้จาก : http://www.wellnesscity.co.th/index.html

ที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ เข้าถึงได้จาก : http://thaicatwalk.com/?p=28321

คู่มือสำหรับช่างและสมาชิกในชุมชนเพื่อการจัดสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ

เข้าถึงได้จาก : http://www.oppo.opp.go.th/info/Manual_OlderEnv-191155.pdf

สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) เข้าถึงได้จาก : http://www.thaifamilylink.net/ -aging-society

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบคำถามที่ใช้ในการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

คำถามที่ใช้ในการสนทนากลุ่มผู้สูงอายุ ในงานวิจัยหัวข้อเรื่อง “การศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล”

1.มุมมองหรือทัศนคติในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุเป็นอย่างไรบ้าง

2.ลักษณะที่อยู่อาศัยและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุมากที่สุด

ภาคผนวก ข

แบบคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview)

คำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้สูงอายุ ในงานวิจัยหัวข้อเรื่อง “การศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล”

1. มุมมองหรือทัศนคติในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

2. ลักษณะที่อยู่อาศัยและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ

ภาคผนวก ค

ผลการสัมภาษณ์แบบสนทนากลุ่ม (Focus Group)

คำถามที่ใช้ในการสนทนากลุ่มผู้สูงอายุ ในงานวิจัยหัวข้อเรื่อง “การศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล”

1.มุมมองหรือทัศนคติในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุเป็นอย่างไรบ้าง

2.ลักษณะที่อยู่อาศัยและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุมากที่สุด

ผลการสนทนากลุ่มของผู้สูงอายุ

“เรื่องมุมมองแนวคิดในด้านต่างๆของผู้สูงอายุในเรื่อง มุมมองและทัศนคติในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ”

คุณกิตติชัย : ที่อยู่อาศัยในปัจจุบันนี้มีราคาที่สูงมากพอควร สำหรับวัยเกษียณอายุอย่างเรา

คุณภาสัน : เจ้าของธุรกิจส่วนตัว เรื่องที่อยู่อาศัยของสำหรับผู้สูงอายุยังไม่เห็น segmentation ที่ ชัดเจน อย่างเช่นที่อยู่อาศัยในปัจจุบันนี้ที่ขายๆกันอยู่ก็ยังไม่ได้บอกว่าเป็นที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูอายุเลย ยกเว้นบางที่ที่ระบุว่าเพื่อสูงอายุโดยเฉพาะ ส่วนใหญ่ก็จะเป็นพวกคอนโดเพื่อผู้สูงอายุ ถ้าเป็นพวกบ้านเดี่ยวหรือพวก ทาวน์เฮาส์ก็ยังไม่เห็นแบ่งเป็น Segment ที่ชัดเจน

คุณรสสุคนธ์ : บ้านเดี่ยวส่วนใหญ่ก็จะเป็นบ้าน 2 ชั้น ซึ่งไม่เหมาะสมกับผู้สูงอายุ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วที่อยู่อาศัยแบบไหนที่จะเหมาะสมกับผู้สูงอายุคะ

คุณรสสุคนธ์ : บ้านสำหรับผู้สูงอายุน่าจะเป็นบ้านชั้นเดียวเพราะว่าจะได้ไม่ต้องขึ้นลง หรือว่าอาจจะมีกระไดสัก 2 -3 ขั้น หรือ อาจจะต้องมีทางขึ้นให้รถเข็นขึ้นได้สำหรับผู้สูงอายุ

ผู้สัมภาษณ์ : คุณคิดว่าทำไม ต้องเป็นบ้านชั้นเดียว หรือ ต้องมีทางขึ้นในรถเข็นขึ้นได้คะ

คุณรสสุคนธ์ : ผู้สูงอายุส่วนใหญ่นับวันจะมีเรื่องของสุขภาพอย่างเช่นเรื่องของ ข้อเข่าที่เสื่อมลงไปทุกวัน ประสิทธิภาพในการเดินก็จะด้อยลงไป ถ้าเป็นบ้าน 2 ชั้นปีนขึ้นไปไม่ไหวแน่นอน

คุณศรีสุวรรณ : บ้าน 2 ชั้นส่วนใหญ่แล้วทุกบ้านก็แทบจะไม่มีการเตรียมการในเรื่องนี้กันเลย บางบ้านที่มีกันอยู่ถึงสอง generation ขึ้นไปนั้นก็ยังไม่ได้มีการเตรียมความพร้อมในการรับมือในเรื่องนี้กันเลย ตามที่คุณรสสุคนธ์ได้พูดว่า ถึงแม้ว่าจะเป็น บ้าน2 ชั้นนั้นชั้นล่าง ก็ควรจะมีการเตรียมความพร้อมเช่นเรื่องของการทำห้องที่ชั้นล่าง เพื่อจะได้ไม่ให้ผู้สูงอายุต้องเดินขึ้นบันได มีการเตรียมเรื่องห้องน้ำให้พร้อม

ผู้สัมภาษณ์ : ควรจะเป็นที่อยู่อาศัยที่สะดวกสบายที่สุด ใช้อริยาบทในการเดินให้น้อย เพราะว่าเรื่องของข้อเข่าที่นับวันจะเสื่อมขึ้นเรื่อยๆ

คุณศรีสุวรรณ : ผมอยากหาซื้อบ้านนี้

คุณรสสุคนธ์ : เราคงต้องสร้างเองคะ

คุณศรีสุวรรณ : หัวเราะ

คุณภาสัน : เรื่องของตัวบ้านไม่ว่าจะบ้าน 2 ชั้นหรือชั้นเดียว ควรจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างอื่นด้วย เช่น ต้องใกล้โรงพยาบาล ในหมู่บ้าน หรือชุมชน ต้องดูว่ามีกลุ่มผู้สูงอายุมากน้อยแค่ไหน ทางชุมชนควรจัดให้มีกิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุอย่างเช่นการเล่น เบตอง การหาที่อยู่อาศัยที่ใกล้โรงพยาบาลเพราะว่าเวลา

ฉุกเฉินจะได้มีการเดินทางที่สะดวกไม่ว่าจะเป็นเรื่องรถโดยสารต่างๆที่จะสามารถไปส่งเราได้

คุณฑิติวรรณ : บ้านอย่างที่คุณรสสุคนธ์พูดว่าควรจะเป็นชั้นเดียวนั้น แต่ถ้าเป็นในกรุงเทพนั้นอาจจะเป็นไปไม่ได้ กรณีถ้าเป็นบ้าน2 ชั้นหรือต้องอยู่พวกแฟลตต่างๆ การขึ้นลงต่างๆไม่ควรจะเป็นบันได เพราะว่าคนแก่ส่วนมากจะกลัวที่สุดคือบันได ข้อเสนออาจจะเป็นบันไดเลื่อน ถ้าเป็นไปได้ แต่ก็อาจจะเป็นไปได้อย่างเช่นการทำบันไดเลื่อนบริเวณสะพานลอย เพราะว่าคนแก่ขึ้นลงลำบาก อย่าว่าแต่คนแก่อายุ 60 เลย คนอายุ 40 ยังขึ้นบันไดไม่ไหวแล้วเลย ส่วนห้องน้ำในตัวบ้าน บ้านคนมีเงินอาจจะไม่ต้องพูดถึงเพราะว่ามีพร้อมทุกอย่าง แต่ถ้าเป็นคนชนชั้นกลาง ชักโครกเองก็ยังจะไม่ค่อยมี ยังคงมีแบบนั่งยองๆอยู่ ซึ่งจริงๆแล้วเป็นปัจจัยที่ทางรัฐบาลควรจะช่วยเพราะห้องน้ำเป็นเรื่องที่สำคัญมาก

ผู้สัมภาษณ์ : มองว่าภาครัฐควรที่จะสนับสนุน ควรจะเข้ามาช่วยด้วย

คุณพรรฑิพา : เห็นด้วยกับคุณ คุณศิริวรรณ คะ และขอเพิ่มอีกเรื่องคือผู้สูงอายุจะมีปัญหาเรื่องสายตาเข้ามาด้วย

ผู้สัมภาษณ์ : มีท่านอื่นเห็นแตกต่างจากเรื่องที่ได้กล่าวกันมาบ้างไหมคะ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ สิ่งอำนวยความสะดวก หรือ ความปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุ

คุณฑิติวรรณ : แสงไฟ และ ก็คนร้าย คือจริงๆถ้าจะมองสำหรับคนแก่แล้วแทบจะรอบด้านเลยคะ แรงก็สู้คนอื่นไม่ไหว เดี๋ยวนี้โจรผู้ร้ายก็เยอะเรื่องความปลอดภัยจึงสำคัญ ดังนั้นแหล่งที่อยู่ควรจะมีการดูแลรักษาความปลอดภัย

คุณธีรเวช : ผมว่าเรื่องที่อยู่อาศัยของผู้สูงอายุนั้น ผมว่าบ้านเรายังขาดในเรื่องของฟุตบาท เพราะว่า ผู้สูงอายุต้องการเดิน เพื่อสูดอากาศ ทั้งในชุมชน หรือ ในหมู่บ้าน แต่ฟุตบาทบ้านเรามีการปักป้าย พื้นผิวขรุขระ ทางเดินไม่เรียบทำให้การเดินของผู้สูงอายุลำบาก บริเวณที่อยู่อาศัยควรจะมีพื้นที่กว้างๆเพื่อจะได้ให้ผู้สูงอายุได้มี

พื้นที่ใช้สอย ซึ่งตอนนี้ยังคงขาดอยู่ ในการจัดหาที่อยู่อาศัยควรจะเลือกหรือนึกถึงเรื่องของพื้นที่ให้กับคนแก่ด้วย

คุณพิบูล : ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุในตอนนี้ไม่ได้มีการเตรียมความพร้อมกันอยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นบ้านไหนก็ตาม ก็จะมีการปรับเปลี่ยนไปตามสภาพของผู้อาศัย ถ้าหากในบ้านเริ่มมีผู้สูงอายุที่ยังแข็งแรงอยู่ก็จะไม่ได้มีการปรับเปลี่ยนอะไรมาก แต่ถ้าหากเริ่มมีผู้สูงอายุที่อาจจะสุขภาพไม่แข็งแรงแล้วก็จะมีปรับเปลี่ยนแก้ไข เช่น เรื่องห้องน้ำให้เหมาะสม กับผู้สูงอายุ หรือเรื่องของห้องนอนที่มีการปรับเปลี่ยน

ภาคผนวก ง

ผลการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview)

คำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้สูงอายุ ในงานวิจัยหัวข้อเรื่อง “การศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล”

1.มุมมองหรือทัศนคติในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

2.ลักษณะที่อยู่อาศัยและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ

ผลการสัมภาษณ์เชิงลึก

1. มุมมองหรือทัศนคติในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

โดยส่วนตัวแล้วเคยสนใจนะ ก่อนหน้านี้เคยสนใจสร้างบ้านพักที่เอาไว้ให้เพื่อนๆ ญาติๆ มาอยู่รวมกันตอนแก่ จะได้ไม่เหงา เผื่อว่าลูกหลานไม่ว่างไม่อยู่ จะได้ดูแลกันเอง ส่วนพวกบ้านพักที่มีไว้สำหรับผู้สูงวัยที่เห็นขายๆกันอยู่ ก็คิดว่าดีนะรู้สึกว่าเค้าให้ความใส่ใจกับคนสูงวัยมากขึ้น ไม่ใช่เอะอะก็ส่งไปบ้านพักคนชราอย่างเดียวอย่างงั้นไม่ถูกต้อง ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุไม่ควรให้ความรู้สึกหดหู่ ซึ่งที่เห็นมีขายอยู่ส่วนใหญ่ดูดี และน่าอยู่

2.ลักษณะที่อยู่อาศัยและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ

ผู้สูงวัยต้องการที่อยู่ที่มีโครงสร้างแตกต่างจากบ้านทั่วๆไป บ้านสำหรับผู้สูวัยต้องคำนึงถึงสุขภาพของผู้สูงวัยก่อนเลย ควรเป็นบ้านชั้นเดียว ไม่ควรมีบันไดเยอะ เพราะคนแก่ไม่ชอบบันได ขึ้นไม่ไหว และอาจจะทำให้อันตรายด้วยถ้าเกิดพลัดตกบันไดลงมา และเรื่องของสิ่งอำนวย

ความสะดวก ประเภท โรงพยาบาล รถสาธารณะ ก็เป็นสิ่งที่จำเป็นที่ควรมีไว้ให้บริการ อีกอย่างที่อยากเสนอก็คือกิจกรรมให้ผู้สูงอายุเพื่อให้ผู้สูงอายุได้ใช้เวลาว่างร่วมกัน ไม่รู้สึกเหงา อาจจะเป็นกิจกรรมประเภทการออกกำลังกาย หรือพวกธรรมะก็เป็นสิ่งที่น่าสนใจ

ภาคผนวก จ

ผลการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview)

คำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้สูงอายุ ในงานวิจัยหัวข้อเรื่อง “การศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติ ของผู้บริโภควัยผู้สูงอายุ 60 ปีขึ้นไป ในเรื่องที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล”

1.มุมมองหรือทัศนคติในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

2.ลักษณะที่อยู่อาศัยและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ

ผลการสัมภาษณ์เชิงลึก

1. มุมมองหรือทัศนคติในเรื่องที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

ที่อยู่อาศัย ในปัจจุบัน สำหรับผู้สูงอายุ ถือว่าดีในระดับหนึ่ง มันไปตามสภาพสังคม ผู้สูงอายุต้องอาศัย ครอบครัว และลูก จะมาเลือกเองแบบตามใจตัวไม่ได้ ก็อยู่เพื่อให้เหมาะสมกับพื้นที่ ถ้าอยู่ชั้นล่างได้ก็ขอให้อยู่ชั้นล่าง การขึ้นบันไดมีผลต่อการเดิน มีโอกาสเสี่ยงน้อยต่อการตกบันได

2.ลักษณะที่อยู่อาศัยและรูปแบบที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ

ควรจะเป็นบ้านชั้นเดียวที่มีสนามเล็กๆ เน้นเรื่องการดูแลเรื่องสุขภัณฑ์ห้องน้ำ ไม่ให้ลื่น โถชักโครกต้องเป็นแบบนั่งห้อยขาได้ ส่งผลต่อเรื่องข้อต่อ กระดูก ของคนแก่ เพิ่มเติมเรื่องของสภาพแวดล้อมรอบบ้านควรมีต้นไม้ ร่มรื่น มีพื้นที่ไว้เดินเล่นดูนกดูสิ่งต่างๆเป็นสิ่งคนแก่ต้องการ นอกจากนี้จะต้องมีสภาพแวดล้อมที่สะอาด โดนรวมอากาศถ่ายเท ไม่อยู่ใกล้โรงงาน ผู้สูงอายุ

ต้องการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นจึงต้องการที่อยู่อาศัยที่ใกล้วัดเพื่อมีโอกาสไปทำบุญตักบาตร พบปะผู้คน