

มุมมองและปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระ

ประเภท ธุรกิจขายตรง

กรณีศึกษา ธุรกิจขายตรง (แอมเวย์)



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2566

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

มุมมองและปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระ ประเภทธุรกิจขายตรง
กรณีศึกษาธุรกิจขายตรง (แอมเวย์)

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 16 พฤษภาคม พ.ศ. 2566

นางสาวณภัท สมนศิริ

นางสาวณภัท สมนศิริ

ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วีราสา,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

ตรียุทธ พรหมศิริ,

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

รองศาสตราจารย์วิจิตา รักธรรม,

Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

วสุ กীরติวุฒิเสรษฐ์,

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาวิจัยนี้สำเร็จได้ด้วยดีเนื่องจากความอนุเคราะห์ของผู้มีส่วนต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยจึงขอกล่าวขอบพระคุณอาจารย์ทุกท่านที่สอนสั่งให้ความรู้ต่างๆ ตลอดจนเป็นอย่างดี รวมถึง ผู้วิจัยกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ธนพล วีราสา ที่สละเวลาเป็นที่ปรึกษาให้คำแนะนำต่าง ๆ รวมถึงตรวจทานสำหรับงานวิจัยเล่มนี้ ด้วยความเอาใจใส่และเต็มใจอย่างยิ่ง จนผู้วิจัยสามารถทำสำเร็จลุล่วงไปได้ ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งต่อความเมตตาของท่านเป็นอย่างยิ่ง

ขอขอบพระคุณท่านประธานกรรมการ และคณะกรรมการสอบที่ให้คำชี้แนะแนวทางต่างๆ ในการปรับปรุงงานวิจัยให้มีความถูกต้องสมบูรณ์ยิ่งขึ้นไป ขอขอบคุณผู้ให้สัมภาษณ์ที่สละเวลาร่วมมือต่างๆ ของท่านอย่างเป็นประโยชน์ที่ทำให้งานวิจัยลุล่วงไปด้วยดี ขอขอบคุณเพื่อนๆ และครอบครัวที่แนะนำแนวทางให้คำปรึกษาต่าง ๆ จนทำให้งานวิจัยสำเร็จ

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าสารนิพนธ์นี้จะมีประโยชน์กับทุกท่านที่จะประกอบธุรกิจและหวังว่าจะเป็นแหล่งข้อมูลเพื่อสามารถพัฒนาอาชีพทางเลือกต่างๆ ต่อไป

นภมณฑ์ สมศิริ

มุมมองและปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระ ประเภท ธุรกิจขายตรง กรณีศึกษา
ธุรกิจขายตรง (แอมเวย์)

PERSPECTIVES AND FACTORS AFFECTING SELF-EMPLOYED DECISION MAKING CASE
STUDY: DIRECT SELLING BUSINESS (AMWAY).

นภมณฑ์ สมศิริ 6250167

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ธนพล ธีระสา, Ph.D., ศรัยุทธ พรหมศิริ,
Ph.D., วสุ กิรติวุฒิเศรษฐ์, Ph.D.

บทคัดย่อ

งานวิจัยฉบับนี้มีจุดประสงค์เพื่อศึกษามุมมองและปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระประเภทธุรกิจขายตรง โดยมีกรณีศึกษา ธุรกิจขายตรง (แอมเวย์) ใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ และสุ่มกลุ่มตัวอย่างโดยไม่ใช้หลักความน่าจะเป็น แบบกำหนดโควตา เพื่อให้ตรงกับวัตถุประสงค์งานวิจัย ซึ่งจะต้องมีคุณสมบัติเป็นนักธุรกิจขายตรงที่มีการลงสินค้าผ่านช่องทาง Social Media จำนวน 40 คน โดยมีการเก็บข้อมูลในรูปแบบการสัมภาษณ์เชิงลึก และใช้คำถามปลายเปิด

ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีมุมมองของการประกอบอาชีพอิสระในแง่ของเป็นโอกาสที่ดีในการเริ่มธุรกิจ อีกทั้งสามารถเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว มีอิสระในการทำงานอีกด้วย ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจในการเลือกประกอบอาชีพอิสระได้แก่ การต้องการความยืดหยุ่นด้านเวลา ความต้องการด้านรายได้ รวมถึงอยากทำในสิ่งใหม่ๆ ซึ่งเป็นความต้องการหลักในการตัดสินใจที่จะประกอบอาชีพอิสระนั้น

คำสำคัญ: อาชีพอิสระ/ ขายตรง/ การตลาดแบบหลายระดับชั้น

สารบัญ

		หน้า
	กิตติกรรมประกาศ	ข
	บทคัดย่อ	ค
	สารบัญตาราง	ฉ
	สารบัญรูปภาพ	ช
บทที่ 1	บทนำ	1
	1.1 ที่มาและความสำคัญ	1
	1.2 คำถามวิจัย	3
	1.3 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย	3
	1.4 ขอบเขตงานวิจัย	3
	1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
	1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ	4
บทที่ 2	แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	5
	2.1 ทฤษฎีและแนวคิดที่ใช้ในงานวิจัย	5
	2.1.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจเลือกอาชีพ	5
	2.1.2 ทฤษฎีการเลือกประกอบอาชีพ	9
	2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	11
บทที่ 3	ระเบียบวิธีวิจัย	16
	3.1 รูปแบบการวิจัย	16
	3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	16
	3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา	17
	3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	18
	3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล	18
บทที่ 4	ผลการวิจัย	19
	4.1 ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์	19
	4.2 ข้อมูลกลุ่มอาชีพก่อนตัดสินใจประกอบอาชีพอิสระ	21
	4.3 ข้อมูลช่องทางการรู้จักธุรกิจอิสระ	22

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.4 มุมมองก่อนที่จะเข้ามาประกอบอาชีพอิสระ	23
4.5 สิ่งที่น่าสนใจในการทำธุรกิจอิสระ	26
4.6 ข้อมูลเหตุผลที่ตัดสินใจมาอาชีพอิสระ	28
4.7 ข้อมูลมุมมองที่เปลี่ยนไปภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระ	30
4.8 มุมมองต่อธุรกิจ	32
4.9 การเปลี่ยนแปลงของชีวิตภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระ	33
4.10 ปัจจัยที่ยังประกอบอาชีพอิสระ	36
4.11 มุมมองด้านการเกษียณอายุ	37
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ	38
5.1 สรุปผลการวิจัย	38
5.1.1 ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์กับการประกอบอาชีพขายตรง แอมเวย์	38
5.1.2 ปัจจัยความสัมพันธ์มีผลต่อความสนใจในอาชีพอิสระ	39
5.1.3 ระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระ	39
5.1.4 เหตุผลที่ตัดสินใจมาประกอบอาชีพอิสระ	39
5.1.5 มุมมองก่อนและหลังของการตัดสินใจประกอบอาชีพอิสระ	39
5.2 ข้อเสนอแนะ	40
5.3 ข้อจำกัดงานวิจัยและข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยในอนาคต	40
บรรณานุกรม	41
ประวัติผู้วิจัย	44

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
2.2	สรุปผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	12
4.1	แสดงข้อมูลประชากรศาสตร์	20
4.2.1	แสดงข้อมูลกลุ่มอาชีพก่อนตัดสินใจประกอบอาชีพอิสระ	21
4.2.2	แสดงข้อมูลกลุ่มอาชีพก่อนตัดสินใจประกอบอาชีพอิสระเทียบกับระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระ	21
4.2.3	แสดงข้อมูลร้อยละของกลุ่มอาชีพก่อนตัดสินใจประกอบอาชีพอิสระเทียบกับระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระ	22
4.3	แสดงข้อมูลช่องทางต่าง ๆ ที่รู้จักธุรกิจอิสระ	23
4.4	แสดงสรุปมุมมองคนที่ประกอบอาชีพอิสระ	24
4.5	สิ่งที่สนใจในการทำธุรกิจอิสระ	26
4.6	ข้อมูลเหตุผลที่ตัดสินใจมาเปิดอาชีพอิสระ	28
4.7	แสดงการสำรวจมุมมองที่เปลี่ยนไปภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระ	31
4.8	แสดงการสำรวจมุมมองที่เปลี่ยนไปภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระ เทียบกับระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระ	32

สารบัญรูปลูกภาพ

ตาราง		หน้า
4.6	แผนภูมิวงกลมแสดงเหตุผลที่ตัดสินใจมาประกอบอาชีพอิสระ	29
4.7	แผนภูมิแท่งที่แสดงมุมมองการเปลี่ยนแปลงเทียบกับช่วงอายุปัจจุบัน	31
4.8	แสดงแผนภูมิแท่งที่แสดงมุมมองที่เปลี่ยนไปภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระ เทียบกับระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระ	32
4.10	แผนภูมิวงกลมแสดงปัจจัยที่ยังคงประกอบอาชีพอิสระมาอย่างต่อเนื่อง	36
4.11	แผนภูมิแท่งแสดงความคิดเห็นของการเกษียณอายุ	37



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญ

อาชีพมีความเกี่ยวข้องกับมนุษย์มาอย่างยาวนานซึ่ง อาชีพ คือการทำมาหากินของมนุษย์ เป็นการแบ่งหน้าที่การทำงานของคนในสังคม และทำให้ดำรงอาชีพในสังคมได้ บุคคลที่ประกอบอาชีพจะได้ค่าตอบแทน หรือรายได้ที่จะนำไปใช้จ่ายในการดำรงชีวิต และสร้างมาตรฐานที่ดีให้แก่ครอบครัว ชุมชน และประเทศชาติ ดังนั้น การตัดสินใจเลือกอาชีพ นับว่าเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่งในชีวิตมนุษย์ อาจกล่าวได้ว่า "งานคือชีวิต" นอกจากนี้ การประกอบอาชีพยังแสดงถึงความสามารถของตนเองและการแสดงประโยชน์ให้ครอบครัวและสังคม ซึ่งแต่ละอาชีพขึ้นอยู่กับความสนใจของแต่ละคน โดยคนเรามีความสามารถ ความสนใจในอาชีพที่แตกต่างกันออกไป (ภาคภูมิ สิงห์แก้ว และคณะ, 2560)

การประกอบอาชีพอิสระหมายถึงการประกอบกิจการส่วนตัวต่าง ๆ ในการผลิตสินค้าหรือบริการที่ถูกต้องตามกฎหมายเป็นธุรกิจของตนเองไม่ว่าธุรกิจนั้นจะเล็กหรือใหญ่ก็ตามมีอิสระในการกำหนดรูปแบบและวิธีดำเนินงานของตัวเองได้ตามความเหมาะสมไม่มีเงินเดือนหรือรายได้ที่แน่นอนผลตอบแทนที่ได้รับคือเงินกำไรจากการลงทุน (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม)

ธุรกิจขายตรง หรือ Multi-Level Marketing (MLM) เป็นหนึ่งในอาชีพอิสระ คือ การขายสินค้า ผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ทำการตลาดและเข้าถึงผู้ซื้อด้วยวิธีการนำเสนอขายต่อผู้บริโภคโดยตรง เป็นการนำเสนอขายแบบบุคคลต่อบุคคลคือ ตัวแทนขายตรงกับลูกค้า เช่น การเข้าไปนำเสนอขายสินค้าตามที่อยู่อาศัย ที่ทำงาน หรือนัดเจอตามสถานที่ต่าง ๆ อย่างมหาวิทยาลัย ห้างสรรพสินค้า ที่มักจะไม่ใช่สถานที่ประกอบการค้าตามปกติ (Donlaya C., 2563)

ในประเทศไทย ธุรกิจขายตรงเริ่มมีขึ้นเมื่อประมาณ 30 ปีมาแล้ว โดยเริ่มจากวิธีการขายตามบ้านเรือน ที่เรียกว่า House to house sales ใช้วิธีการจัดจำหน่ายให้กลุ่มแม่บ้านนำสินค้าที่จำเป็นในครัวเรือน เช่น สบู่ ยาสีฟัน ไปจำหน่ายแก่ผู้บริโภคโดยตรง ทั้งนี้วิธีการขายแบบนี้ได้นำมาใช้เพื่อเสริมวิธีการขายอื่น แต่เนื่องจากได้รับความนิยมจากผู้บริโภค และมียอดขายเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก ทำให้มีการขยายวิธีการขายนี้ออกไปอย่างมากมาย (สาธิต บุญปกครอง, 2548)

จากการสัมภาษณ์คุณกิจวัช ฤทธิราวี กรรมการผู้จัดการ บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้กล่าวถึงผลสำเร็จในปี 2562 ของแอมเวย์ประเทศไทยปียอดขายรวมที่ 20,190 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6% จากปี 2561 เติบโตต่อเนื่องติดต่อกันเป็นปีที่ 5 และเป็นตลาดที่มียอดขายสูงสุดอันดับ 5 ของแอมเวย์กว่า 100 ประเทศทั่วโลก ปัจจัยความสำเร็จมาจากผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงาม ซีโรโปรดัคต์ที่สอดคล้องกับเทรนด์รักสุขภาพและดูแลตัวเองของคนยุคใหม่ และผลตอบรับที่แรงอย่างต่อเนื่องจากการเปิดตัวคอร์พลัส (CORE PLUS+) โปรแกรมเพิ่มเงินรางวัลพิเศษนอกเหนือจากแผนรายได้หลักให้กับนักธุรกิจแอมเวย์ทุกระดับ

หนึ่งกลยุทธ์สำคัญที่ Amway ประเทศไทยนำมาดึงดูดคนรุ่นใหม่ให้มาร่วมธุรกิจกับองค์กร คือ “คอร์พลัส” (Core Plus+) การปรับโครงสร้างรายได้ที่ทำให้ได้ผลตอบแทนรวดเร็วและต่อเนื่อง โดยโปรแกรมนี้จะทำให้นักธุรกิจ Amway ที่ทำธุรกิจอย่างต่อเนื่องและจริงจังมีรายได้เพิ่มขึ้นเฉลี่ย 20 – 30% เมื่อเทียบกับแผนรายได้แบบเดิม และหลังจากที่เริ่มใช้โปรแกรมคอร์พลัสเพียง 2 เดือน (กันยายนถึงตุลาคม) มียอดการสมัครเป็นนักธุรกิจแอมเวย์และสมาชิกใหม่เติบโตเฉลี่ย 30%

ปัจจุบัน Amway มีนักธุรกิจอยู่ 330,000 คน ซึ่งในจำนวนนี้เป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ถึง 1 ใน 3 และมีผู้ที่ทำยอดขายระดับเพชรเป็นกลุ่มอายุต่ำกว่า 35 ปีเกินครึ่ง ดังนั้นจึงต้องเพิ่มความดิจิทัลให้มากกว่าเดิม แต่อย่างไรก็จะไม่ทิ้งคนเก่าหรือผู้สูงวัย เราก็จะมีการโครงการสอนเทคโนโลยีให้เพื่อไม่ให้เกิดความเหลื่อมล้ำ

ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงมีความสนใจในการศึกษา มุมมองของผู้ต้องการเข้าสู่การประกอบอาชีพอิสระก่อนและหลังการประกอบอาชีพมีความแตกต่างกันหรือไม่ และปัจจัยอะไรบ้างที่ผู้ต้องการเข้าสู่การประกอบอาชีพใช้ในการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระ กรณีศึกษา ธุรกิจขายตรง (แอมเวย์) เพื่อนำผลวิจัยที่สำรวจได้ มาใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจและเตรียมความพร้อมในการเลือกประกอบอาชีพแก่ประชาชนทั่วไปที่มีความสนใจในการประกอบอาชีพอิสระประเภทธุรกิจขายตรง

1.2 คำถามวิจัย

ผู้วิจัยมีความสนใจในอาชีพอิสระจึงอยากทราบมุมมองของผู้ประกอบอาชีพดังกล่าว ซึ่งการที่จะตัดสินใจจะต้องพิจารณาปัจจัยหลาย ๆ ด้าน ทั้งก่อนและหลังการประกอบอาชีพว่ามี มุมมองที่เปลี่ยนแปลงอย่างไร จึงเกิดเป็นของคำถามวิจัยดังนี้

1. ข้อมูลประชากรศาสตร์ (เพศ อายุ ระดับการศึกษา)
2. ท่านประกอบอาชีพนี้มาเป็นระยะเวลาเท่าใด
3. ท่านเริ่มเข้ามาสู่การเป็นนักธุรกิจ Amway ตั้งแต่เมื่อไหร่
4. ก่อนหน้านั้นท่านทำงานอะไร/เคยคิดจะทำงานอะไร ก่อนมาทำธุรกิจ Amway
5. ท่านรู้จักธุรกิจ Amway ได้อย่างไร
6. ก่อนท่านเข้ามาทำ Amway ท่านมองคนที่ทำอาชีพนี้อย่างไร ทำไมท่านถึงคิดเช่นนั้น
7. อะไรทำให้ท่านสนใจในการทำธุรกิจของ Amway
8. ทำไมท่านถึงตัดสินใจมาทำอาชีพนักธุรกิจของ Amway
9. ท่านมีมุมมองเกี่ยวกับนักธุรกิจ Amway เปลี่ยนไปหรือไม่หลังจากได้เข้ามาทำแล้ว
10. มุมมองของท่านที่มีต่อธุรกิจนี้เป็นอย่างไร
11. ชีวิตของท่านมีการเปลี่ยนแปลงเช่นไรเมื่อเข้ามาทำธุรกิจของ Amway
12. อะไรทำให้ท่านยังคงทำธุรกิจ Amway มาอย่างต่อเนื่อง
13. ท่านคิดว่าจะเกษียณอายุในการทำงานอาชีพนี้เมื่อใด

1.3 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

1. เพื่อศึกษาถึงมุมมองของผู้ประกอบอาชีพขายตรงที่มีต่อธุรกิจขายตรง
2. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระประเภทธุรกิจ

ขายตรง

1.4 ขอบเขตงานวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบอาชีพขายตรงของบริษัทแอมเวย์ โดย ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลของงานวิจัยคือ เดือนธันวาคม 2563 ถึง มกราคม 2564

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อทราบถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระประเภทธุรกิจขายตรง
2. เพื่อทราบถึงมุมมองของนักธุรกิจที่มีต่อธุรกิจขายตรง
3. เพื่อให้ผู้วิจัยที่สนใจได้นำผลการวิจัยไปต่อยอดการวิจัยต่อไป

1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ

อาชีพอิสระ หมายถึง อาชีพทุกประเภท ที่ผู้ประกอบการดำเนินการด้วยตนเองแต่เพียงผู้เดียว หรือเป็นกลุ่ม อาชีพอิสระเป็นอาชีพที่ไม่ต้องใช้คนจำนวนมากแต่หากมีความจำเป็นอาจมีการจ้างคนอื่นมาช่วยงานได้ เจ้าของกิจการเป็นผู้ลงทุนและจำหน่ายเอง คิดและตัดสินใจด้วยตนเองทุกเรื่อง ซึ่งช่วยให้การพัฒนางานอาชีพนั้นเป็นไปได้อย่างรวดเร็วทันต่อเหตุการณ์ ในการประกอบอาชีพอิสระ เช่น ขายอาหาร ขายของชำ ซ่อมรถจักรยานยนต์ ฯลฯ นั้นผู้ประกอบการจะต้องมีความรู้ความสามารถในเรื่องการบริหารการจัดการ เช่น การตลาด ทำเลที่ตั้ง เงินทุน การตรวจสอบและประเมินผล เป็นต้น นอกจากนี้ยังต้องมีความอดทนต่องานหนัก ไม่ท้อถอยต่อปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้น มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และมองเห็นภาพการดำเนินงานของตนเองได้ทะลุปรุโปร่ง

ธุรกิจขายตรง หรือ การตลาดแบบหลายระดับชั้น คือ การขายสินค้า ผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ทำการตลาดและเข้าถึงผู้ซื้อด้วยวิธีการนำเสนอขายต่อผู้บริโภคโดยตรง เป็นการนำเสนอขายแบบบุคคลต่อบุคคลคือ ตัวแทนขายตรงกับลูกค้า เช่น การเข้าไปนำเสนอขายสินค้าตามที่อยู่อาศัย ที่ทำงาน หรือนัดเจอตามสถานที่ต่าง ๆ อย่างมหาวิทยาลัย ห้างสรรพสินค้า ที่มักจะไม่ใช่สถานที่ประกอบการค้าตามปกติ

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษามุมมองและปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระ กรณีศึกษา ธุรกิจขายตรง (แอมเวย์) นี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี เอกสารต่าง ๆ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาวิจัย ดังนี้

1. ทฤษฎีและแนวคิดที่ใช้ในงานวิจัย
2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ทฤษฎีและแนวคิดที่ใช้ในงานวิจัย

2.1.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจเลือกอาชีพ

ความหมายของการตัดสินใจ

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวกับการตัดสินใจ พบว่ามีผู้ให้ความหมายของการตัดสินใจไว้หลากหลายประการ ได้แก่

วิชัย โสสุวรรณจินดา (2535) ให้ความหมายของการตัดสินใจว่า หมายถึง การเลือกทางเลือกที่มีอยู่หลาย ๆ ทางเลือก โดยอาศัยทางเลือกที่ดีที่สุดเพียงทางเลือกเดียว ที่สามารถตอบสนองเป้าหมายหรือความต้องการของผู้เลือก

กรองแก้ว อยู่สุข (2537) ได้ให้ความหมายของการตัดสินใจว่า หมายถึง การเลือกสิ่งหนึ่งหรือหลายสิ่งหรือเลือกที่จะปฏิบัติทางใดทางหนึ่งจากหลาย ๆ ทางที่มีอยู่และวิธีการที่เลือกนั้นย่อมได้รับการพิจารณาอย่างถี่ถ้วนแล้วว่าถูกต้องเหมาะสมหรือดีที่สุดและตรงกับเป้าหมายขององค์การด้วย

ทวี วงศ์พุ่ม (2539) ให้ความหมายของการตัดสินใจว่า หมายถึง การพิจารณาทางเลือกที่ดีที่สุดจากทางเลือกหลาย ๆ ทาง ผู้นำต้องตัดสินใจด้วยหลักเหตุผลเพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน ซึ่งการตัดสินใจดังกล่าวจะเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

ดังนั้น กล่าวโดยสรุป การตัดสินใจ หมายถึง การพิจารณาโดยใช้ข้อมูล หลักการและเหตุผล วิเคราะห์อย่างถี่ถ้วน ในการหาทางเลือกที่ดีที่สุด เหมาะสมที่สุดจากหลาย ๆ ทางเลือกที่สามารถตอบสนองเป้าหมายของหน่วยงานอย่างมีประสิทธิภาพ

แนวคิดกระบวนการตัดสินใจ

สมคิด บางโม (2538) ได้กล่าวถึงการตัดสินใจวิเคราะห์ พิจารณาเลือกอาชีพให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดประกอบด้วย 6 ขั้นตอน ดังต่อไปนี้

ขั้นตอนที่ 1 การหาข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ การรวบรวมข่าวสารข้อมูลจากสภาพแวดล้อมหรือสิ่งที่เกี่ยวข้องกับปัญหา แล้วนำมาวิเคราะห์เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับการตัดสินใจ ยิ่งได้ข้อมูลมากเท่าไรยิ่งดีเพราะจะทำให้การตัดสินใจถูกต้อง ไม่ผิดพลาดหรือผิดพลาดน้อยที่สุด

ขั้นตอนที่ 2 การคาดคะเนผลที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

ขั้นตอนที่ 3 การพิจารณาแนวทางปฏิบัติที่จะนำไปใช้ รวมทั้งการคิดค้นหาวิธีการใหม่ ๆ เพื่อพิจารณาแก้ปัญหา รวมทั้งวิเคราะห์ประเมินค่าสำหรับแนวทางปฏิบัตินั้น ๆ ควรพิจารณาทางเลือกไว้หลาย ๆ ทาง

ขั้นตอนที่ 4 เลือกทางปฏิบัติทางใดทางหนึ่งจากแนวทางที่เกี่ยวข้อง อาจจะเป็นไปได้หลาย ๆ ทาง โดยเลือกแนวทางที่จะเกิดประโยชน์สูงสุดต่ออนาคตตนเอง

ขั้นตอนที่ 5 ตัดสินใจเลือกอาชีพที่ดีที่สุดต่อตนเอง

ขั้นตอนที่ 6 วัดผลอาชีพงานที่เลือกไป โดยนำไปเปรียบเทียบกับความคาดคะเนที่เคยตั้งไว้

วิรัช สงวนวงศ์วาน (2546) ระบุกระบวนการตัดสินใจประกอบด้วย 8 ขั้นตอนต่อไปนี้ ได้แก่

ขั้นตอนที่ 1 ระบุปัญหา (Identify a Problem) คือความแตกต่างระหว่างสิ่งที่เป็นอยู่กับสิ่งที่เราต้องการจะให้เป็น

ขั้นตอนที่ 2 ระบุเกณฑ์ที่จะใช้ตัดสินใจ (Identifying Decision Criteria) คือปัจจัยที่เป็นเหตุสัมพันธ์กับการตัดสินใจ (Relevant in Making a Decision)

ขั้นตอนที่ 3 กำหนดน้ำหนักให้กับเกณฑ์เหล่านั้น (Allocation Weights to the Criteria) เป็นเรื่องของการกำหนดน้ำหนักให้กับเกณฑ์ที่กำหนดขึ้นมากน้อยต่างกันไปตามความสำคัญ โดยให้น้ำหนักมากกับเกณฑ์ที่สำคัญต่อการตัดสินใจ

ขั้นตอนที่ 4 กำหนดทางเลือก (Developing Alternatives) ซึ่งอาจมีหลาย ๆ ทางเลือกในการแก้ปัญหา

ขั้นตอนที่ 5 วิเคราะห์ทางเลือก (Analyzing Alternatives) นำทางเลือกเหล่านั้นมาวิเคราะห์ถึงข้อดีข้อเสียโดยละเอียดของแต่ละทางเลือก เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจต่อไป

ขั้นตอนที่ 6 เลือกทางเลือก (Selecting an Alternative) ที่ดีที่สุดจากทางเลือกทั้งหลาย

ขั้นตอนที่ 7 ดำเนินการตามทางเลือก (Implementing the Alternatives) การตัดสินใจจะไม่สมบูรณ์หากไม่ได้มีการดำเนินการติดตาม

ขั้นตอนที่ 8 ประเมินผลการตัดสินใจ (Evaluation Decision Effectiveness) เพื่อประเมินว่าทางเลือกที่เลือกมาได้สามารถแก้ปัญหา หรือปัญหาที่มีอยู่ได้รับการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว

วิชัย โสสุวรรณจินดา (2535) ได้เสนอขั้นตอนกระบวนการตัดสินใจไว้ซึ่งประกอบด้วย 5 ขั้นตอน

ขั้นตอนที่ 1 การตระหนักในปัญหา หมายถึง การค้นหาปัญหาและตระหนักถึงความสำคัญของปัญหาก่อน

ขั้นตอนที่ 2 การระบุและวิเคราะห์สาเหตุของปัญหา โดยอาจจะเริ่มจากระบุสภาพและขอบเขตของปัญหาก่อน และพยายามค้นหาแนวกว้างว่ามีปัจจัยอะไรบ้างที่ก่อให้เกิดปัญหา

ขั้นตอนที่ 3 การแสวงหาทางเลือก โดยเลือกใช้ข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับตัวปัญหาให้มากที่สุด ให้ได้ข้อมูลที่ทันสมัยที่สุด

ขั้นตอนที่ 4 การประเมินและตัดสินใจเลือก โดยจัดอันดับความสำคัญทางเลือกแล้วใช้วิจรรณญาณประเมินทางเลือกให้เหมาะสมกับสภาพและความสำคัญของปัญหา จากนั้นจึงหาทางเลือกที่ดีที่สุด โดยคำนึงถึงความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้เป็นหลัก และคำนึงว่าเป็นทางเลือกที่มีประสิทธิภาพสูงสุดหรือไม่ และสามารถนำไปปฏิบัติได้หรือไม่ จากนั้นจึงนำทางเลือกไปปฏิบัติ โดยการตัดสินใจที่ไม่สามารถนำมาปฏิบัติได้ถือว่าการตัดสินใจที่ไม่มีประสิทธิภาพ

ขั้นตอนที่ 5 การติดตามการดำเนินงาน เพื่อจะได้ทราบว่า การตัดสินใจได้ผลตามที่คาดหมายไว้หรือไม่ หรือมีปัญหาและอุปสรรคใดในทางเลือกอาจะที่ตัดสินใจไปแล้วเพื่อจะได้หาทางแก้ไขได้อย่างทันท่วงที

จากแนวคิดของนักวิชาการทั้ง 3 ท่าน ได้มีการให้แนวคิดและกำหนดขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจไว้ในลักษณะที่คล้ายกัน โดยเริ่มที่การมองปัญหาก่อนแล้วจึงวิเคราะห์ถึงสาเหตุ จากนั้นหาทางเลือกโดยเลือกทางที่ดีที่สุด เพื่อนำไปแก้ปัญหาและมีการประเมินผลในการแก้ปัญหานั้น

วิธีการหรือรูปแบบเทคนิคที่ใช้ในการตัดสินใจ

กิติมา ปรีดีดิถก (2529) ได้กล่าวถึง การตัดสินใจมีมากมายหลายวิธีการ ซึ่งการตัดสินใจเรื่องหนึ่ง อาจใช้วิธีการหรือรูปแบบเทคนิคที่ใช้ในการตัดสินใจ ซึ่งสรุปได้ 8 ข้อดังนี้

ข้อที่ 1 การตัดสินใจโดยใช้สัญชาตญาณ เป็นการตัดสินใจที่เกิดขึ้นโดยใช้ความรู้สึกของผู้ตัดสินใจเองเป็นหลัก ความรู้สึกชอบ ไม่ชอบ อิทธิพลต่อการตัดสินใจ การตัดสินใจแบบนี้เป็นการคาดการณ์ในอนาคตของผู้ตัดสินใจเองโดยปราศจากข้อมูล

ข้อที่ 2 การตัดสินใจโดยถือข้อเท็จจริง คือ การนำข้อเท็จจริงมาใช้ในการตัดสินใจถือว่าเป็นการตัดสินใจที่เป็นผล มีสิ่งสนับสนุนจึงเป็นการตัดสินใจที่น่าเชื่อถือได้

ข้อที่ 3 การตัดสินใจโดยอาศัยประสบการณ์ ผู้ตัดสินใจใช้ประสบการณ์ในอดีตมาเป็นข้อมูลในการตัดสินใจ

ข้อที่ 4 การตัดสินใจโดยวิธีการวิจัยปฏิบัติการ เป็นการตัดสินใจที่นำเอาข้อมูลที่หามาได้มากระทำตามวิธีการทางสถิติ เพื่อเปรียบเทียบผลได้ผลเสียของการปฏิบัติงานในแต่ละวิธีเพื่อให้ได้ประสิทธิผลสูงสุดโดยเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด

ข้อที่ 5 การตัดสินใจโดยจำลองสถานการณ์ เป็นการตัดสินใจโดยทำให้ปัญหาต่าง ๆ คล้ายหรือสอดคล้องกับผลสำเร็จครั้งก่อน หรือการตัดสินใจแบบนี้จะเลียนแบบสิ่งที่เกิดขึ้นแล้ว

ข้อที่ 6 การตัดสินใจโดยใช้ทฤษฎีความน่าจะเป็น เป็นการตัดสินใจที่นำการคิดคำนวณหรือการประมาณ มาเลือกวิธีการตัดสินใจที่ดีที่สุด สถานการณ์นั้น

ข้อที่ 7 การตัดสินใจโดยใช้ตัดสินใจพฤษยา เป็นการตัดสินใจที่ออกมาในรูปของไคอะแกรมของเหตุการณ์ที่จะเป็นไปได้ในอนาคต

ข้อที่ 8 การตัดสินใจแบบมอนติคาร์โล เป็นการตัดสินใจที่แคบกว่าการจำลองสถานการณ์ แต่จะรวมเอาความน่าจะเป็นมาด้วย

นอกจากนั้น วิชัย โธสุวรรณจินดา (2546) ได้กล่าวเสริมถึงเกณฑ์การตัดสินใจที่ดี เพื่อจะได้นำมากำหนดแนวทางในการตัดสินใจ ได้แก่ เกณฑ์การหาจุดสูงสุด เช่น ทางเลือกไหนแก้ปัญหาได้ดีที่สุด ขจัดปัญหาได้หมดสิ้นก็เลือกทางนั้น หรือทางเลือกได้ให้ประโยชน์กับตนเองมากที่สุดก็เลือกทางนั้น โดยได้กล่าวว่า การหาจุดสูงสุดของทางเลือกที่ต่ำ ๆ เช่น ตนเองอาจจะมีข้อจำกัดด้านสถานที่ทำงานต้องอยู่ในภูมิลำเนาเนื่องจากต้องช่วยดูแลบุพการี ดังนั้นขอบเขตของสถานที่ในการทำงานก็ต้องเลือกสถานที่ที่อยู่ใกล้บ้านที่จะได้ผลตอบแทนหรือประโยชน์สูงสุดในการทำงาน ก็ตัดสินใจเลือกทางนั้น การที่จะสร้างความเสียใจน้อยที่สุด เป็นการเลือกทางที่จะก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบน้อยที่สุด เช่น ใช้เวลาเดินทางน้อยที่สุด เสียค่าใช้จ่ายในการดำรงชีพน้อยที่สุด เป็นต้น และสุดท้ายคือ การสร้างความพึงพอใจ ในบางกรณีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการทำงานมีมากขึ้น เช่น ค่าโดยสาร ค่าเช่าบ้าน ค่าอาหาร แต่ผลตอบแทนที่ได้รับ ชื่อเสียงองค์กร รวมถึงความก้าวหน้าในงานมีมาก ตนเองอาจต้องเลือกเนื่องจากผลแห่งความพึงพอใจมีมากกว่า

2.1.2 ทฤษฎีการเลือกประกอบอาชีพ

ทฤษฎี Ginzberg and Associates

Ginzberg and Associates (1930 อ้างใน สมปอง รักษาธรรม, 2540) ได้สรุปตัวแปรในกระบวนการเลือกอาชีพของบุคคล มักจะขึ้นอยู่กับตัวแปร 4 ประการ ดังนี้

องค์ประกอบด้านความเป็นจริง (Reality Factor) ของบุคคลอันได้แก่ ความสามารถ ความถนัดและโอกาสทางสังคมเป็นตัวแปรที่สำคัญมาก บุคคลที่ไม่มีความสามารถหรือไม่มีโอกาสที่จะศึกษาเล่าเรียนก็ย่อมมีโอกาสที่จะประกอบอาชีพที่มีรายได้ดี มีเกียรติในสังคมได้น้อย

กระบวนการทางการศึกษา (Education Process) เป็นตัวแปรที่เกี่ยวกับการเลือกอาชีพของบุคคล ถ้าได้รับการศึกษามากก็ย่อมจะมีช่องทางในการเลือกประกอบอาชีพได้มาก

องค์ประกอบด้านอารมณ์ (Emotional Factors) ลักษณะทางบุคลิกภาพของบุคคล ที่ทำให้บุคคลตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อม โดยจะเชื่อมโยงไปถึงการเลือกชนิดหรือประเภทของอาชีพ ซึ่งบางคนมีความใฝ่ฝันที่จะประกอบอาชีพทางด้านศิลป์ เช่น อาชีพนักแสดง นักออกแบบ เป็นต้น

ค่านิยมของแต่ละบุคคล (Personal Values) เป็นตัวแปรที่สำคัญในการเลือกอาชีพของบุคคล ค่านิยมของบุคคลที่เกี่ยวกับเงินและวัตถุทำให้บุคคลนิยมเลือกอาชีพที่มีรายได้ เช่น อาชีพแพทย์ อาชีพวิศวกร อาชีพนักธุรกิจ

Ginzberg and Associates (1930 อ้างใน สมปอง รักษาธรรม, 2540) ได้แบ่งขั้นตอน การเลือกอาชีพของบุคคลออกเป็น 3 ระยะ คือ

ระยะที่ 1 ระยะเพื่อฝันถึงอาชีพ (Fantasy Period) เริ่มตั้งแต่วัยเด็กจนถึง 11 ปี เด็กจะมีความเพื่อฝันถึงอาชีพต่าง ๆ ที่ตนชอบและอยากจะประกอบอาชีพนั้น ๆ เมื่อเติบโตขึ้น โดยได้รับอิทธิพลจากสิ่งแวดล้อม เช่น โทรทัศน์ หนังสือ หรืออาชีพของบุคคลในครอบครัว เด็กจะเกิดความเพื่อฝัน จะเป็นตำรวจ นายอำเภอ ทหารหรือแพทย์ โดยที่ไม่ได้คำนึงถึงความสามารถของตนเองและความเป็นไปได้โดยทั่วไป

ระยะที่ 2 ระยะพิจารณาอาชีพ (Tentative Period) เกิดขึ้นในช่วงอายุระหว่าง 11 - 17 ปี พัฒนาการของการเลือกอาชีพในระยะนี้แบ่งออกเป็น 4 ขั้นตอนย่อย ๆ ดังนี้

ขั้นเกิดความสนใจ (Interest Stage) เกิดขึ้นในช่วงอายุ 11 - 12 ปี เป็นขั้นที่เด็กเริ่มมีความรู้สึกว่าเขาสนใจบางสิ่งบางอย่างมากกว่าสิ่งอื่น ๆ

ขั้นแห่งความสามารถ (Capacity Stage) เกิดขึ้นในช่วงอายุ 13 - 14 ปี ในขั้นนี้เด็กจะตระหนักถึงความสามารถของตนเองในการทำงานหรือทำกิจกรรมต่าง ๆ

ขั้นของค่านิยม (Value Stage) เกิดขึ้นในช่วงอายุ 15 - 16 ปี เป็นขั้นที่เด็กเริ่มเข้าใจค่านิยมของตนเอง และของสังคม เช่น รายได้หรือชื่อเสียง เกียรติยศ ที่จะเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจเลือกอาชีพ

ขั้นของการเปลี่ยนแปลง (Transition Stage) เกิดขึ้นในช่วงอายุ 17 ปี เป็นขั้นที่เด็กเริ่มมีการตระหนักถึงภาระหน้าที่ของตน ในการตัดสินใจเลือกอาชีพเด็กจะพยายามรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับตนเอง พิจารณาถึงความสนใจ ความสามารถ ค่านิยม ซึ่งขั้นนี้มักจะทราบว่าตนเองต้องการมีอาชีพแบบใด

ระยะที่ 3 ระยะเลือกอาชีพตามความเป็นจริง (Realistic Period) เป็นระยะที่เด็กมีอายุระหว่าง 17 ปี จนถึงวัยผู้ใหญ่ตอนต้น โดยจะสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ขั้นดังนี้

ขั้นสำรวจอาชีพ (Exploration Stage) เป็นขั้นสำรวจอาชีพต่าง ๆ เพื่อค้นหาอาชีพที่เหมาะสมกับบุคลิกภาพของตัวเอง ในขั้นนี้บุคคลจะทดลองเรียนวิชาการและวิชาชีพในสาขาต่าง ๆ ทำกิจกรรมเสริมหลักสูตร ตลอดจนการทำงานนอกเวลาเรียน โดยจะเลือกเรียนหรือทำงานเฉพาะที่ตนเองสนใจ

ขั้นรวบรวมความคิด (Crystallization Stage) เป็นขั้นที่บุคคลมีความพร้อมที่จะเลือกอาชีพใดอาชีพหนึ่งจากที่สนใจ เนื่องจากได้มีการศึกษาและรวบรวมข้อมูลไว้พอสมควรแล้ว

ขั้นตัดสินใจเลือกอาชีพ (Specification Stage) เป็นขั้นสุดท้ายของกระบวนการเลือกอาชีพที่เฉพาะเจาะจงอาชีพเดียว

กระบวนการพัฒนาการด้านอาชีพของ Ginzberg ตั้งแต่ระยะเพื่อฝันจนถึงขั้นสุดท้ายของระยะเลือกอาชีพตามความเป็นจริง กินเวลาประมาณ 10 ถึง 15 ปี ทุกขั้นตอนเป็นไปได้โดยประมาณเท่านั้น ทั้งนี้เพราะสังคมมีความสับสนมากขึ้น มีอาชีพใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นจำนวนมาก นอกจากนั้นบุคคลแต่ละคนยังมีความแตกต่างในด้านสภาพแวดล้อม สภาพร่างกายและจิตใจ ดังนั้นการตัดสินใจเลือกอาชีพของบุคคลไม่ได้ทำได้ชั่วระยะเวลาอันสั้น แต่จะต้องเป็นกระบวนการที่ใช้เวลายาวนาน

ทฤษฎีของ Super

Super's Theory (1951 อ้างใน สมปอง รักษาธรรม, 2540) ได้เสนอแนวคิดพัฒนาการด้านอาชีพเป็นกระบวนการที่ต่อเนื่องกัน และโดยทั่วไปแล้วจะไม่มีการย้อนกลับไปกลับมา เป็นกระบวนการที่มีขั้นตอน สามารถที่จะทำนายได้และดำเนินไปตลอดเวลา ความรู้สึกนึกคิดเกี่ยวกับตนเองของบุคคลที่เริ่มขึ้นตั้งแต่ก่อนวัยรุ่น จะชัดเจนขึ้นเมื่อเข้าสู่วัยรุ่นตอนต้นจนถึงวัยผู้ใหญ่ บุคคล

จะมองเห็นสภาพความเป็นจริง เกี่ยวกับการเลือกอาชีพมากขึ้น เมื่ออายุมากขึ้น ความสัมพันธ์และอาชีพของบิดามารดา มีอิทธิพลต่อการเลือกอาชีพของบุตร

ความเจริญก้าวหน้าในการประกอบอาชีพของบุคคล มีความสัมพันธ์กับสติปัญญา สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของบิดามารดา ความต้องการ ค่านิยม ความสนใจ ทักษะในการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล แขนงอาชีพที่บุคคลเลือก เกี่ยวข้องกับความสนใจ ค่านิยมและความต้องการอิทธิพลของบิดามารดา หรือผู้ปกครอง ทรัพยากรที่ใช้ในชุมชน ระดับและคุณภาพของการศึกษา โครงสร้างและแนวโน้มของอาชีพตลอดจนทัศนคติของคนในชุมชน

แม้ว่าอาชีพในแต่ละอย่าง ต้องการลักษณะพิเศษในด้านความสามารถ ความสนใจ บุคลิกภาพ บางประการ แต่ก็มีคนประกอบอาชีพในแต่ละอาชีพเป็นจำนวนมาก และมีอาชีพหลายอย่างให้แต่ละคนเลือก ความพอใจในงานและชีวิต ขึ้นอยู่กับการที่บุคคลประกอบอาชีพที่เหมาะสมกับความสามารถ ความสนใจ ค่านิยมและบุคลิกภาพด้านอื่น ๆ ของตนเอง ระดับความพอใจของบุคคลในอาชีพ เป็นสัดส่วนกับระดับการใช้ความรู้สึคนึกคิดเกี่ยวกับตนเองทางด้านอาชีพ งานและอาชีพเน้นความสำคัญของบุคลิกภาพมากทั้งชายและหญิง แม้ว่าบางคนจะเน้นองค์ประกอบด้านอื่น ๆ เช่น กิจกรรมในสังคม

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการทบทวนวรรณกรรมงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในอดีตพบว่า งานวิจัยส่วนใหญ่เป็นงานวิจัยเชิงปริมาณ และมุ่งเน้นศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพ ของนักศึกษา ระดับปริญญาตรี ซึ่งยังไม่พบงานวิจัยเชิงคุณภาพ รวมทั้งยังไม่พบการศึกษามุมมองและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระ ในกลุ่มธุรกิจขายตรง ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาประเด็นดังกล่าว โดยสามารถสรุปงานวิจัยที่เกี่ยวข้องตามตารางดังนี้

ตารางที่ 2.2 สรุปผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัย (ปี)	หัวข้อ	กลุ่มประชากร / กลุ่มตัวอย่าง	ผลการศึกษา
ไพลิน บรรพโต (2562)	ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการเลือกประกอบอาชีพในอุตสาหกรรมบริการของนักศึกษาสาขาการจัดการโรงแรมระดับชั้นปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล	นักศึกษาระดับปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล	ปัจจัยที่ส่งผลต่อความต้องการเลือกประกอบอาชีพ ได้แก่ แนวโน้มทางการตลาด ลักษณะงาน ค่าตอบแทนและโอกาสใน ความก้าวหน้า
จิรนนท์ ไวยศรีแสง (2552)	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพของนักศึกษาระดับปริญญาตรีในสถาบันอุดมศึกษาของรัฐและเอกชน ในเขตกรุงเทพมหานคร	นักศึกษาระดับปริญญาตรีในสถาบันอุดมศึกษาของรัฐและเอกชน ในเขตกรุงเทพมหานคร	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพ ได้แก่ คณะ ภูมิสำเนา และ ความคาดหวังของผู้ปกครอง
ธีรยุทธ แก้วเกิร์ต (2560)	การตัดสินใจเลือกอาชีพของพนักงานองค์กรเอกชน ในจังหวัดนครปฐม	พนักงานองค์กรเอกชน ในจังหวัดนครปฐม	กระบวนการตัดสินใจเลือกอาชีพ มีความสัมพันธ์กับปัจจัยจูงใจในการประกอบอาชีพทัศนคติในการประกอบอาชีพ

ตารางที่ 2.2 สรุปผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง (ต่อ)

ผู้วิจัย (ปี)	หัวข้อ	กลุ่มประชากร / กลุ่มตัวอย่าง	ผลการศึกษา
ภาคภูมิ สิงห์แก้ว ณัฐพล บุญมี ทศพล ศรีพุทธ พิณรัตน์ นุชโพธิ์ และศุภศิวิ สุวรรณ เกษร (2560)	ปัจจัยที่มีผลต่อการ ตัดสินใจเลือก ประกอบอาชีพของ ประชาชนในชุมชน แผ่นดินธรรม- แผ่นดินทอง ต. ตะพานหิน อ.ตะพาน หิน จ.พิจิตร	ประชาชนในชุมชน แผ่นดินธรรม- แผ่นดินทอง ต. ตะพานหิน อ.ตะพาน หิน จ.พิจิตร	ปัจจัยที่มีผลต่อการ ตัดสินใจเลือก ประกอบอาชีพ ได้แก่ ระดับการศึกษาและ อาชีพที่ประกอบ
ภาณุวัฒน์ สว่างแสง (2561)	ปัจจัยที่มีผลในการ ตัดสินใจเลือก ประกอบอาชีพของ นิสิตในระดับปริญญา ตรี มหาวิทยาลัย มหาสารคาม ประจำปี การศึกษา 2561	นิสิตในระดับปริญญา ตรี มหาวิทยาลัย มหาสารคาม ประจำปี การศึกษา 2561	ปัจจัยที่มีผลในการ ตัดสินใจเลือก ประกอบอาชีพ ได้แก่ ด้านองค์กร เช่น ความ มั่นคง ค่าตอบแทน สวัสดิการ ด้าน ครอบครัว เช่น ความ คาดหวังของ ครอบครัว รายได้ ครอบครัว การโน้มน้าว ของครอบครัว ด้านอิทธิพลบุคคล คำแนะนำจากบุคคล รอบข้าง ที่ทำงานใน องค์กรนั้น

ตารางที่ 2.2 สรุปผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง (ต่อ)

ผู้วิจัย (ปี)	หัวข้อ	กลุ่มประชากร / กลุ่มตัวอย่าง	ผลการศึกษา
พนิดา พรหมรัตน์ ดร.ครุณีกร สุป็นดี (2559)	อิทธิพลที่มีต่อการ เลือกประกอบอาชีพ เป็นคิวเตอร์ในกลุ่ม เจนเนอเรชั่นวาย ใน อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา	กลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย ในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา	อิทธิพลที่มีต่อการ เลือกประกอบอาชีพ เป็นคิวเตอร์ในกลุ่ม เจนเนอเรชั่นวาย คือ 1.ปัจจัยด้านลักษณะ งาน เช่น ความอิสระ ความก้าวหน้า ความ สมดุลในชีวิตและงาน 2.ปัจจัยด้านบุคคล เช่น การเลี้ยงดู ความ เชื่อมั่นในตนเอง การ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี 3. ปัจจัยด้าน ผลตอบแทน เช่น รายได้ ความสำเร็จใน งาน
ศิริวรรณ ไตรสร ลักษณ์ (2551)	ปัจจัยที่มีผลต่อการ ตัดสินใจเลือก ประกอบอาชีพของ บัณฑิต ตรีศึกษา: มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี	นักศึกษาชั้นปีที่ 4 มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี	ปัจจัยที่มีผลต่อการ ตัดสินใจเลือก ประกอบอาชีพ ได้แก่ ความมั่นคงในการ ทำงาน ความสัมพันธ์ กับเพื่อนร่วมงาน ค่าตอบแทน สวัสดิการ ความก้าวหน้าใน อาชีพ และลักษณะ งาน ตามลำดับ

ตารางที่ 2.2 สรุปผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง (ต่อ)

ผู้วิจัย (ปี)	หัวข้อ	กลุ่มประชากร / กลุ่มตัวอย่าง	ผลการศึกษา
อดิเรก นวลศรี ณิชภา ยศุตมธาดา และ Wang Heng (2559)	ปัจจัยในการเลือกอาชีพของนักศึกษาชั้นปีที่ 4 หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาภาษาจีน มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม	นักศึกษาชั้นปีที่ 4 หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาภาษาจีน มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม ประจำปีการศึกษา 2559	ปัจจัยที่ไม่ส่งผลในการเลือกอาชีพ ได้แก่ เพศ ความคาดหวังของผู้ปกครอง และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว

จากการทบทวนวรรณกรรมในตารางข้างต้น พบผลการศึกษาของปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพ ดังนี้ ความคาดหวังของครอบครัว (จิรนนท์ ไวยศรีแสง, 2552 ; ภาณุวัฒน์ สว่างแสง, 2561) ค่าตอบแทน (ไพลิน บรรพโต, 2562 ; ภาณุวัฒน์ สว่างแสง, 2561 ; พนิดา พรหมรัตน์, ดร.ดรณิกร สุปันดี, 2559 ; ศิริวรรณ ไตรสรลักษณ์, 2551) แนวโน้มทางการตลาด (ไพลิน บรรพโต, 2562) ลักษณะงาน โอกาสในความก้าวหน้า (ไพลิน บรรพโต, 2562 ; พนิดา พรหมรัตน์, ดร.ดรณิกร สุปันดี, 2559 ; ศิริวรรณ ไตรสรลักษณ์, 2551) คณะ ภูมิลำเนา (จิรนนท์ ไวยศรีแสง, 2552) ทักษะในการประกอบอาชีพ (ธีรยุทธ แก้วเกร็ด, 2560) ระดับการศึกษา (ภาคภูมิ สิงห์แก้ว และคณะ, 2560 ; พรทวิ เกื้อนคำแสง, บุญญรัตน์ สัมพันธ์วัฒน์ชัย, 2558) อาชีพที่ประกอบ (ภาคภูมิ สิงห์แก้ว และคณะ, 2560) ความมั่นคง รายได้ครอบครัว การโน้มน้าวของครอบครัว คำแนะนำจากบุคคลรอบข้างที่ทำงานในองค์กรนั้น (ภาณุวัฒน์ สว่างแสง, 2561) ความอิสระ ความสมดุลในชีวิตและงาน การเลี้ยงดู ความเชื่อมั่นในตนเอง การมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ความสำเร็จในงาน (พนิดา พรหมรัตน์, ดร.ดรณิกร สุปันดี, 2559) ความมั่นคงในการทำงาน ความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงาน (ศิริวรรณ ไตรสรลักษณ์, 2551)

นอกจากนี้ยังพบงานวิจัยที่มีผลการศึกษาขัดแย้งกับงานวิจัยข้างต้น ได้แก่ เพศ ความคาดหวังของผู้ปกครอง และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว เป็นปัจจัยที่ไม่ส่งผลในการเลือกอาชีพ (อดิเรก นวลศรี, ณิชภา ยศุตมธาดา, Wang Heng, 2559)

บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง “มุมมองและปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระ กรณีศึกษา ธุรกิจขายตรง (แอมเวย์)” ใช้รูปแบบการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยมีรายละเอียดของขอบเขตและขั้นตอนในการศึกษาวิจัยดังต่อไปนี้

1. รูปแบบการวิจัย
2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
3. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา
4. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 รูปแบบการวิจัย

งานวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ซึ่งเป็นการวิจัยเชิงคุณลักษณะ เป็นวิธีค้นหาความจริงจากเหตุการณ์ และสภาพแวดล้อมที่มีอยู่ตามความเป็นจริง โดยผู้วิจัยจะนำเอาวิธีการสอบถามอย่างเป็นระบบมาใช้เพื่อตีความสิ่งที่เกิดโดยวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของเหตุการณ์กับสภาพแวดล้อมเพื่อให้เกิดความเข้าใจอย่างถ่องแท้เกี่ยวกับมุมมองและปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระ กรณีศึกษา ธุรกิจขายตรง (แอมเวย์)

3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการวิจัยครั้งนี้ คือ กลุ่มคนที่ประกอบอาชีพขายตรงบริษัทแอมเวย์ จำนวน 40 คน ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างโดยไม่ใช้ความน่าจะเป็น (Non-Probability Sampling) แบบกำหนดโควตา (Quota Sampling) โดยจะมีการกำหนดคุณลักษณะที่ต้องการไว้ล่วงหน้า ได้แก่ นักธุรกิจขายตรงที่มีการลงสินค้าผ่านช่องทาง Social Media แล้วใช้วิธี Snowball ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างให้ครบ 40 คน

3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ การสัมภาษณ์เพื่อให้ได้ข้อมูลจากมุมมองของผู้ที่ประกอบอาชีพอิสระ ธุรกิจขายตรงแอมเวย์ โดยผู้วิจัยเลือกใช้การสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (In-Depth Interview) โดยใช้คำถามปลายเปิด เพื่อให้กลุ่มตัวอย่างได้แสดงความคิดเห็นอย่างอิสระ ซึ่งแบบสัมภาษณ์จะถูกแบ่งออกเป็น 2 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นแบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลเชิงประชากรศาสตร์ของผู้ให้สัมภาษณ์

1. เพศ
2. อายุ
3. ระดับการศึกษา
4. ท่านประกอบอาชีพนี้มาเป็นระยะเวลาเท่าใด

ส่วนที่ 2 คำถามเพื่อศึกษามุมมองและปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระประเภทธุรกิจขายตรง กรณีศึกษา ธุรกิจขายตรง (แอมเวย์)

5. ท่านเริ่มเข้ามาสู่การเป็นนักธุรกิจ Amway ตั้งแต่เมื่อไหร่
6. ก่อนหน้านั้นท่านทำงานอะไร/เคยคิดจะทำงานอะไร ก่อนมาทำธุรกิจ Amway
7. ท่านรู้จักธุรกิจ Amway ได้อย่างไร
8. ก่อนท่านเข้ามาทำ Amway ท่านมองคนที่ทำอาชีพนี้อย่างไร ทำไมท่านถึงคิดเช่นนั้น
9. อะไรทำให้ท่านสนใจในการทำธุรกิจของ Amway
10. ทำไมท่านถึงตัดสินใจมายึดอาชีพนักธุรกิจของ Amway
11. ท่านมีมุมมองเกี่ยวกับนักธุรกิจ Amway เปลี่ยนไปหรือไม่หลังจากได้เข้ามาทำแล้ว
12. ชีวิตของท่านมีการเปลี่ยนแปลงเช่นไรเมื่อเข้ามาทำธุรกิจของ Amway
13. อะไรทำให้ท่านยังคงทำธุรกิจ Amway มาอย่างต่อเนื่อง
14. มุมมองของท่านที่มีต่อธุรกิจนี้เป็นอย่างไร
15. ท่านคิดว่าจะเกษียณอายุในการทำงานอาชีพนี้เมื่อใด

3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

สำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพผู้วิจัยเลือกกลุ่มตัวอย่าง ที่เป็นผู้ประกอบอาชีพธุรกิจขายตรงของบริษัทแอมเวย์ โดยมีการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) ซึ่งมีการกำหนดขั้นตอนการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก 2 ขั้นตอน ได้แก่

- 1) ขั้นตอนก่อนการสัมภาษณ์ โดยผู้วิจัยจะทำการแนะนำตัวและกล่าวจุดประสงค์ในการขอสัมภาษณ์ รวมทั้งหัวข้อสำหรับการวิจัย เพื่อให้ผู้ถูกสัมภาษณ์มีความเข้าใจที่ตรงกัน
- 2) ขั้นตอนการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยจะนำคำถามที่ได้จัดเตรียมสำหรับการวิจัยที่พร้อมแล้ว มาสอบถามความ คิดเห็นกับผู้ถูกสัมภาษณ์ ซึ่งระหว่างสัมภาษณ์ผู้ถูกสัมภาษณ์สามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างอิสระ

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลนั้น ภายหลังจากที่ได้ข้อมูลจากสัมภาษณ์ ผู้วิจัยจะนำข้อมูลนั้น มาศึกษาวิเคราะห์ด้วยวิธีการของการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยผู้วิจัยจะวิเคราะห์ประเด็นที่ได้รับจากการสัมภาษณ์ และนำประเด็นต่าง ๆ มาจัดทำเป็นหัวข้อประเด็นหลัก ประเด็นย่อย และจะนำเสนอผลงานวิจัยเชิงบรรยาย (Descriptive Research)

บทที่ 4 ผลการวิจัย

ผลการวิจัยเรื่อง “มุมมองและปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระประเภทธุรกิจขายตรง” โดยผู้วิจัยได้ทำการจัดเก็บข้อมูล เพื่อการศึกษาในเชิงคุณภาพ โดยมีลักษณะการใช้แบบสอบถามในการสัมภาษณ์ทั้งหมด 40 คน ซึ่งในที่นี้จะเรียกว่า “กลุ่มตัวอย่าง” โดยจะเป็นกลุ่มคนที่ตัดสินใจในการเลือกประกอบอาชีพอิสระทั้งแบบยึดเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริม ซึ่งผลจากการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้นำข้อมูลมาจัดแสดงเป็นกลุ่มข้อมูลโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 4.1 ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์
- 4.2 ข้อมูลกลุ่มอาชีพก่อนตัดสินใจประกอบอาชีพอิสระ
- 4.3 ข้อมูลช่องทางการรู้จักธุรกิจอิสระ
- 4.4 มุมมองก่อนที่จะเข้ามาประกอบอาชีพอิสระ
- 4.5 สิ่งที่น่าสนใจในการทำธุรกิจอิสระ
- 4.6 ข้อมูลเหตุผลที่ตัดสินใจมายึดอาชีพอิสระ
- 4.7 ข้อมูลมุมมองที่เปลี่ยนไปภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระ
- 4.8 มุมมองต่อธุรกิจ
- 4.9 การเปลี่ยนแปลงของชีวิตภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระ
- 4.10 ปัจจัยที่ยังประกอบอาชีพอิสระ
- 4.11 มุมมองด้านการเกษียณอายุ

4.1 ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์

จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 40 คน ประกอบด้วยเพศชายจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 30 เพศหญิง 28 คน คิดเป็นร้อยละ 70 โดยส่วนใหญ่อายุระหว่าง 41-50 ปี และอายุระหว่าง 31-40 ปี ตามลำดับ และการศึกษาส่วนใหญ่คือ ปริญญาตรี ทั้งนี้ระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระส่วนใหญ่มากกว่า 3 ปี โดยอายุที่เริ่มต้นประกอบอาชีพอิสระส่วนใหญ่คือ อายุช่วง 31-40 ปี และ 21-30 ปีตามลำดับ ดังข้อมูลตารางที่ 4.1 แสดงข้อมูลประชากรศาสตร์

ตารางที่ 4.1 แสดงข้อมูลประชากรศาสตร์

ข้อมูลประชากร	จำนวนคน	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	12	30.00
หญิง	28	70.00
รวม	40	100.00
2. อายุ		
ต่ำกว่า 20 ปี	0	
อายุ 21-30 ปี	7	17.50
อายุ 31-40 ปี	8	20.00
อายุ 41-50 ปี	20	50.00
สูงกว่า 50 ปี	5	12.50
รวม	40	100.00
3. ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่าปริญญาตรี		
ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า	34	85.00
ปริญญาโท	6	15.00
ปริญญาเอก		
รวม	40	100.00
4. ระยะเวลาประกอบอาชีพอิสระ		
น้อยกว่า 1 ปี	4	10.00
1-3 ปี	16	40.00
มากกว่า 3 ปี	20	50.00
รวม	40	100.00
5. อายุที่เริ่มต้นเข้าสู่อาชีพ		
ต่ำกว่า 20 ปี	4	10.00
อายุ 21-30 ปี	11	27.50
อายุ 31-40 ปี	15	37.50
อายุ 41-50 ปี	10	25.00
สูงกว่า 50 ปี	0	0.00
รวม	40	100.00

4.2 ข้อมูลกลุ่มอาชีพก่อนตัดสินใจที่ประกอบอาชีพอิสระ

จากการสัมภาษณ์พบว่ามากกว่า 50% ของกลุ่มตัวอย่างมีอาชีพปัจจุบันเป็นพนักงานบริษัท ห้างร้านต่าง ๆ รองลงมาเป็นกลุ่มเจ้าของกิจการ หรือ ธุรกิจส่วนตัว และกลุ่มที่ไม่มีงานประจำ ดังข้อมูลที่แสดงในตารางที่ 4.2.1

ตารางที่ 4.2.1 แสดงข้อมูลกลุ่มอาชีพก่อนตัดสินใจที่ประกอบอาชีพอิสระ

กลุ่มอาชีพ	จำนวนคน	ร้อยละ
กลุ่มนักศึกษา	1	2.50%
กลุ่มอาชีพพนักงานบริษัท ห้างร้าน	24	60.00%
กลุ่มอาชีพหมอ พยาบาล	1	2.50%
กลุ่มเจ้าของกิจการ หรือ ธุรกิจส่วนตัว	7	17.50%
กลุ่มไม่มีงานประจำ	7	17.50%
รวม	40	100.00%

ตารางที่ 4.2.2 แสดงข้อมูลกลุ่มอาชีพของกลุ่มตัวอย่างก่อนตัดสินใจที่ประกอบอาชีพอิสระเทียบกับระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระ โดยพบว่ากลุ่มอาชีพพนักงานบริษัท ห้างร้าน เป็นกลุ่มคนส่วนใหญ่ที่ตัดสินใจประกอบอาชีพอิสระ อีกทั้งพบว่ามีระยะเวลาการประกอบอาชีพมากกว่า 3 ปี

ตารางที่ 4.2.2 แสดงข้อมูลกลุ่มอาชีพก่อนตัดสินใจที่ประกอบอาชีพอิสระเทียบกับระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระ

ระยะเวลาประกอบอาชีพอิสระ	ข้อมูลกลุ่มอาชีพ			
	น้อยกว่า 1 ปี	1-3 ปี	มากกว่า 3 ปี	รวม
กลุ่มนักศึกษา			1	1
กลุ่มอาชีพพนักงานบริษัท ห้างร้าน	3	11	10	24
กลุ่มอาชีพหมอ พยาบาล			1	1
กลุ่มเจ้าของกิจการ หรือ ธุรกิจส่วนตัว		2	5	7
กลุ่มไม่มีงานประจำ	1	3	3	7
รวม	4	16	20	40

ตารางที่ 4.2.3 แสดงร้อยละของข้อมูลกลุ่มอาชีพก่อนตัดสินใจที่ประกอบอาชีพอิสระ เทียบกับระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระ โดยพบว่ากลุ่มอาชีพพนักงานบริษัท ห้างร้าน เป็นกลุ่มคนส่วนใหญ่ตัดสินใจประกอบอาชีพอิสระ อีกทั้งพบว่ามีระยะเวลาการประกอบอาชีพมากกว่า 3 ปี

ตารางที่ 4.2.3 แสดงข้อมูลร้อยละของกลุ่มอาชีพก่อนตัดสินใจที่ประกอบอาชีพอิสระเทียบกับระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระ

ระยะเวลาประกอบอาชีพอิสระ	น้อยกว่า 1 ปี	1-3 ปี	มากกว่า 3 ปี	รวม
ข้อมูลกลุ่มอาชีพ				
กลุ่มนักศึกษา			2.50%	2.50%
กลุ่มอาชีพพนักงานบริษัท ห้างร้าน	7.50%	27.50%	25.00%	60.00%
กลุ่มอาชีพหมอ พยาบาล			2.50%	2.50%
กลุ่มเจ้าของกิจการ หรือ ธุรกิจส่วนตัว		5.00%	12.50%	17.50%
กลุ่มไม่มีงานประจำ	2.50%	7.50%	7.50%	17.50%
รวม	10.00%	40.00%	50.00%	100.00%

4.3 ข้อมูลช่องทางการรู้จักธุรกิจอิสระ

การรู้จักธุรกิจอิสระเป็นหนึ่งในปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระ โดยจากผลสัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างพบว่ามีช่องทางการรู้จักธุรกิจอิสระสรุปได้ 3 ช่องทาง ได้แก่

1. มีบุคคลอื่นแนะนำ ไม่ว่าจะเป็นคนในครอบครัวญาติ เพื่อน หรือคนรู้จัก
2. รู้จักจากวารสารสิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต
3. รู้จักจากการสาธิต ตามสถานที่ต่าง ๆ หรือ ผลิตภัณฑ์ทดลองใช้

โดยข้อมูลช่องทางการรู้จักธุรกิจอิสระ แสดงได้ดังตารางที่ 4.4 อีกทั้งพบว่าช่องทางที่ทำให้รู้จักอาชีพอิสระ กว่า 80% มาจากการที่มีบุคคลอื่นแนะนำ จากผลดังกล่าว จะแสดงได้ว่าการที่มนุษย์จะตัดสินใจในการกระทำสิ่งต่าง ๆ หากมีคนที่มีที่รู้จัก หรือคนที่ไว้วางใจ เชื่อใจ ชักจูง ทำให้มีความน่าเชื่อถือ จะสามารถเปิดใจยอมรับสิ่งต่าง ๆ ได้ง่าย เพราะมีทัศนคติที่ดีต่อคน ๆ นั้น

ตารางที่ 4.3 แสดงข้อมูลช่องทางต่าง ๆ ที่รู้จักธุรกิจอิสระ

ช่องทาง	จำนวนคน	ร้อยละ
มีบุคคลอื่นแนะนำ	34	85.00%
- คนในครอบครัว (พ่อแม่ พี่น้อง)	6	15.00%
- ญาติ	5	12.50%
- เพื่อน	17	42.50%
- คนรู้จัก	6	15.00%
วารสารสิ่งพิมพ์/อินเทอร์เน็ต	4	10.00%
การสาธิตตามสถานที่ต่าง ๆ	2	5.00%
รวม	40	100.00%

4.4 มุมมองก่อนที่จะเข้ามาประกอบอาชีพอิสระ

หากพูดถึงมุมมองอาชีพอิสระของกลุ่มตัวอย่างก่อนที่จะเข้ามาประกอบอาชีพอิสระซึ่งเบื้องต้นสามารถสรุปมุมมองได้ 4 แบบได้แก่ มองว่าเป็นการขายตรง มองว่าขายสินค้าที่มีราคาแพง มองว่าเป็นแบบอย่างของคนที่ประสบความสำเร็จและสุดท้ายคือ เฉย ๆ ไม่ได้คิดอะไรต่อคนที่ประกอบอาชีพธุรกิจอิสระ แสดงได้ดังตารางที่ 4.4

โดยกลุ่มที่มองว่าเป็นการขายตรงซึ่งเป็นมุมมองส่วนใหญ่ของกลุ่มตัวอย่าง มองคนที่ประกอบอาชีพอิสระว่า เป็นการขายตรงที่มีการขายต่อเป็นธุรกิจลำดับชั้น เป็นทอด ๆ ซึ่งรายได้จะมาจากค่าคอมมิชชั่นที่มีสมาชิกมาซื้อนั่นเอง และต้องมีการหาสมาชิกต่อเป็นลำดับต่อ ๆ กันไป ยังสามารถหาสมาชิกได้มากเท่าไรจะทำให้รายได้มากขึ้นเท่านั้น อีกทั้งการที่จะขายออกนั้นต้องขึ้นอยู่กับความขยันของตัวผู้ขายอีกด้วย หากทำให้เป็นอาชีพเสริมจะทำให้เพิ่มรายได้เข้ากับครอบครัวเช่นกัน กลุ่มตัวอย่างที่มีความเห็นรองลงมาคือ เห็นว่าเฉย ๆ กับอาชีพอิสระ ไม่ได้คิดอะไร กลุ่มตัวอย่างที่มีมุมมองคนขายก่อนเข้ามาประกอบอาชีพอิสระลำดับถัดไป คือเห็นคนที่ประกอบอาชีพอิสระมีความสำเร็จ จึงอยากสำเร็จเหมือนคนอื่น คนอื่นทำได้เราก็ต้องทำได้เป็นต้น และมุมมองสุดท้าย มีมุมมองว่าผลิตภัณฑ์มีราคาแพง และมีราคาสูงกว่าท้องตลาดโดยไม่แน่ใจว่าสรรพคุณจะแตกต่างกันอย่างไร

ตารางที่ 4.4 แสดงสรุปมุมมองคนที่ประกอบอาชีพอิสระ

ก่อนท่านเข้ามาประกอบอาชีพอิสระ ท่านมองคนที่ทำอาชีพนี้ อย่างไร	จำนวนคน	ร้อยละ
ขายตรง	20	50.00%
ผลิตภัณฑ์มีราคาแพง	3	7.50%
เป็นแบบอย่างของคนที่ประสบความสำเร็จ	7	17.50%
เฉย ๆ	10	25.00%
รวม	40	100.00%

จากตัวอย่างคำสัมภาษณ์เกี่ยวกับมุมมองคนขายก่อนเข้ามาประกอบอาชีพอิสระ จะเห็นได้ว่าในแต่ละช่วงอายุมีมุมมองต่อผู้ที่ประกอบอาชีพอิสระ ไม่แตกต่างกันในแง่ของการมองเรื่องการทำธุรกิจ โดยสามารถแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มดังนี้

มองว่าเป็นการขายตรง

“...มองว่าเป็นธุรกิจขายตรง รายได้ไม่คงที่แน่นอน ถ้าได้ลูกค้าบ่อย ก็จะทำให้รายได้บ่อย...” (หญิง, อายุ 21-30 ปี , พนักงานบริษัท)

“...มองว่าธุรกิจขายตรง เป็นธุรกิจที่ต้องทำงานหนักและลงทุนเยอะในช่วงแรก ๆ...” (ชาย, อายุ 21-30 ปี , พนักงานบริษัท)

“...ธุรกิจขายตรง ไม่ได้เสียหายอะไร เพราะไม่มีการสต็อกของลงเสียค่าสมัครดู เปิดบิลนิดหน่อย เพื่อขายได้จะได้เป็นอีกช่องทางหารายได้พิเศษ...” (ชาย, อายุ 21-30 ปี , ไม่มีงานประจำ)

“...ธุรกิจขายตรง น่าสนใจดี ถ้าทำไม่ไหวก็สามารถเลิกได้ ไม่ได้ลงทุนอะไรเยอะ...” (หญิง, อายุ 21-30 ปี , เป็นนักศึกษา)

“...เป็นธุรกิจอิสระที่น่าสนใจ ถ้าพนักงานบริษัทสามารถทำให้สำเร็จได้จะมีรายได้มหาศาล...” (หญิง, อายุ 31-40 ปี , พนักงานบริษัท)

“...เป็นธุรกิจอิสระที่ถ้าเริ่มก่อนก็จะได้ก่อน ไม่ปิดกั้นตัวเอง อยากลองทำเพื่อพิสูจน์ความสามารถของตัวเอง...” (หญิง, อายุ 31-40 ปี , ธุรกิจส่วนตัว)

“...เป็นงานขาย ที่มีการทำงานกันเป็นทีม ถ้าหากคนมาซื้อได้ ก็จะได้ ค่าคอม ชิ่งขาย
เครือข่ายได้เยอะ หรือมีคนมาซื้อเยอะ เราก็จะมีรายได้เยอะเพิ่มขึ้น ซึ่งถือเป็นจุดหลักของการขาย...”

(ชาย, อายุ 31-40 ปี, พนักงานบริษัท)

มองว่าผลิตภัณฑ์มีราคาแพง

“...ราคาสินค้าค่อนข้างแพง ไม่แน่ใจว่าคุณภาพของสินค้าสมราคาหรือไม่...” (หญิง,
อายุ 41-50 ปี, พนักงานบริษัท)

“...แพง ถ้าเทียบกับสินค้าในตลาด...” (หญิง, อายุ 41-50 ปี, พนักงานบริษัท)

“...มองว่าโฆษณาเกินจริง ของดี ๆ ไม่มีอยู่ในโลกด้วยราคาที่ไมแพงเข้าถึงง่าย” (หญิง,
อายุ 41-50 ปี, พนักงานบริษัท)

มองว่าเป็นแบบอย่างของคนที่ประสบความสำเร็จ

“...อยากลองทำให้สำเร็จเหมือนเขา...” (หญิง, อายุ 41-50 ปี, ไม่มีงานประจำ)

“...เห็นเขาทำแล้วสำเร็จ อยากสำเร็จเหมือนเขา...” (ชาย, สูงกว่า 50 ปี, เจ้าของกิจการ)

“...มองว่าคนขายอิสระดี แข่งกับตัวเอง ชัยนก็มีรายได้เยอะ สามารถจัดการเวลาชีวิต
ของตัวเองและครอบครัวได้...” (หญิง, อายุ 21-30 ปี, ไม่มีงานประจำ)

“...เห็นเขาทำแล้วมีชีวิตดีขึ้น เลยอยากลองทำบ้าง...” (หญิง, อายุ 21-30 ปี, พนักงาน
บริษัท)

“...มีอิสระในการทำงาน ได้ไปเที่ยวต่างประเทศหลายที่...” (หญิง, อายุ 21-30 ปี,
พนักงานบริษัท)

เฉย ๆ

“...ไม่ได้คิดอะไร ลองทำดูไม่เสียหายอะไร...” (หญิง, สูงกว่า 50 ปี, เจ้าของกิจการ)

“...เฉย ๆ เป็นอาชีพสุจริต อาชีพหนึ่ง...” (ชาย, สูงกว่า 50 ปี, พนักงานบริษัท)

“...อาชีพอิสระที่น่าสนใจ ไม่ได้คิดอะไร...” (ชาย, สูงกว่า 50 ปี, เจ้าของกิจการ)

“...เฉย ๆ เป็นอาชีพสุจริต อาชีพหนึ่ง...” (ชาย, สูงกว่า 50 ปี, เจ้าของกิจการ)

4.5 สิ่งที่น่าสนใจในการทำธุรกิจอิสระ

จากการสำรวจกว่าครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างเลือกที่จะทำอาชีพอิสระนี้เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพที่ดี เป็นที่รู้จัก มีความน่าเชื่อถือ มีการทดลองมาตรฐานชัดเจน ส่งผลทำให้เป็นปัจจัยหลักในการพิจารณาที่จะเลือกทำธุรกิจ เหตุผลต่อมาก็คือ ตอบโจทย์ชีวิตในด้านของการบริหารเวลาโดยสามารถมีเวลาให้กับครอบครัว จัดสรรเวลาทำงานได้ด้วยตัวเอง อีกทั้งตัวบริษัทที่เข้าร่วมมีการขยายตัวของธุรกิจอย่างดี ทำให้เป็นปัจจัยหนึ่งในการพิจารณา และประเด็นสุดท้ายคือต้องการเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัวเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการหารายได้

โดยตารางที่ 4.5 เป็นการแสดงผลที่บอกว่าอะไรที่ทำให้ในใจในธุรกิจนี้ พร้อมกันนี้ได้แสดงรายละเอียดปลีกย่อยที่เป็นสาเหตุที่ทำให้สนใจในธุรกิจได้แก่

ตารางที่ 4.5 สิ่งที่น่าสนใจในการทำธุรกิจอิสระ

สิ่งที่น่าสนใจในการทำธุรกิจอิสระ	จำนวนคน	ร้อยละ
ผลิตภัณฑ์ดีมีคุณภาพ	20	50.00%
เพิ่มรายได้	5	12.50%
ตอบ โจทย์ชีวิตด้านเวลา	12	30.00%
การขยายตัวของธุรกิจ	3	7.50%
รวม	40	100.00%

บทสัมภาษณ์ของกลุ่มอายุ 21-30 ปี

“...ทำงานบริษัทก็ไม่ค่อยก้าวหน้าเลย อยากต้องการความก้าวหน้า เลยอยากมาลองทำอาชีพอิสระดู...” (หญิง, อายุ 21-30 ปี , พนักงานบริษัท)

“...ทำงานบริษัท จะโดนเลิกจ้างเมื่อไหร่ก็ได้ ชีวิตไม่มั่นคง อยากต้องการความมั่นคง...” (ชาย, อายุ 21-30 ปี, พนักงานบริษัท)

“...ไม่อยากจะตื่นเช้าไปทำงานทุกวัน ๆ อยากได้อิสระ ทำตามเวลาที่ต้องการ...” (หญิง, อายุ 21-30 ปี , ไม่มีงานประจำ)

บทสัมภาษณ์ของกลุ่มอายุ 31-40 ปี

“...เคยลองใช้ผลิตภัณฑ์หลายอย่างแล้วชอบ เลยอยากแนะนำคนอื่น ๆ ให้ใช้ด้วย...”

(หญิง, อายุ 31-40 ปี, พนักงานบริษัท)

“...เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องลงทุนเยอะ แต่ถ้าเราทำเยอะ เราจะได้เยอะ...” (หญิง, อายุ 31-40 ปี, ธุรกิจส่วนตัว)

“...ใช้เงินลงทุนน้อย ไม่ต้องสต็อกของ ไม่ต้องมีหน้าร้าน มีเครื่องมือ ข้อมูลครบ ครัน...” (ชาย, อายุ 31-40 ปี, พนักงานบริษัท)

บทสัมภาษณ์ของกลุ่มอายุ 41-50 ปี

“...ผลิตภัณฑ์ที่มีการรับรองจากสถาบันที่ได้มาตรฐาน เชื่อถือได้ มีห้องวิจัยอย่างเป็นทางการ...” (หญิง, อายุ 41-50 ปี, ธุรกิจส่วนตัว)

“...ความน่าเชื่อถือต่อแบรนด์สินค้า เนื่องจากเป็นผู้นำด้านส่วนแบ่งทางการตลาด ของระดับโลก และเป็นองค์กรที่มีมาตรฐานได้รับความน่าเชื่อถือ มีการดำเนินธุรกิจในประเทศไทย ยาวนานกว่า 35 ปี อีกทั้งเป็นองค์กรที่มั่นคง ครองใจผู้บริโภค...” (ชาย, อายุ 41-50 ปี, ธุรกิจส่วนตัว)

“...ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ ตอบโจทย์ความต้องการต่าง ๆ ของผู้บริโภคได้ดี รวมถึงเป็น ผู้นำแบรนด์ของสินค้าต่าง ๆ ทั้งทางด้านสุขภาพ ด้านครัวเรือน ด้านการเกษตร...” (หญิง, อายุ 41-50 ปี, ไม่มีงานประจำ)

“...บริษัทมีนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่ตอบโจทย์ความต้องการ เข้าใจเทรนของผู้บริโภคได้ดี...” (หญิง, อายุ 41-50 ปี, พนักงานบริษัท)

บทสัมภาษณ์ของกลุ่มอายุที่สูงกว่า 50 ปี

“...มีฟาร์มอร์แกนิกส์ 4 แห่งใน 3 ประเทศ ซึ่งครอบคลุมพื้นที่กว่า 15,000 ไร่ โดย วัตถุประสงค์ที่จัดเตรียม ได้มีการตรวจสอบคุณภาพ และสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ ตั้งแต่แหล่งที่ผลิต การเพาะปลูก โรงงาน ขั้นตอนการผลิตต่าง ๆ ได้รับการควบคุมอย่างมีประสิทธิภาพ...” (ชาย, สูงกว่า 50 ปี, เจ้าของกิจการ)

“...มีทีมที่ศึกษาวิจัย Insight ของผู้บริโภค เช่นทีม นักวิทยาศาสตร์ นักวิศวกร นักเทคนิคเฉพาะทางต่าง ๆ ที่กระจายอยู่ทั่วโลก ทำให้มีผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่ได้แรงบันดาลใจจากข้อมูล

การวิจัยที่เจาะลึก ความต้องการเฉพาะส่วนบุคคล รวมทั้งทีมงานการวิเคราะห์ไลฟ์สไตล์ต่าง ๆ เพื่อวางแผนให้สินค้าเหมาะสมกับทุกเพศ ทุกวัย ทุกภูมิภาค...” (หญิง, สูงกว่า 50 ปี, เจ้าของกิจการ)

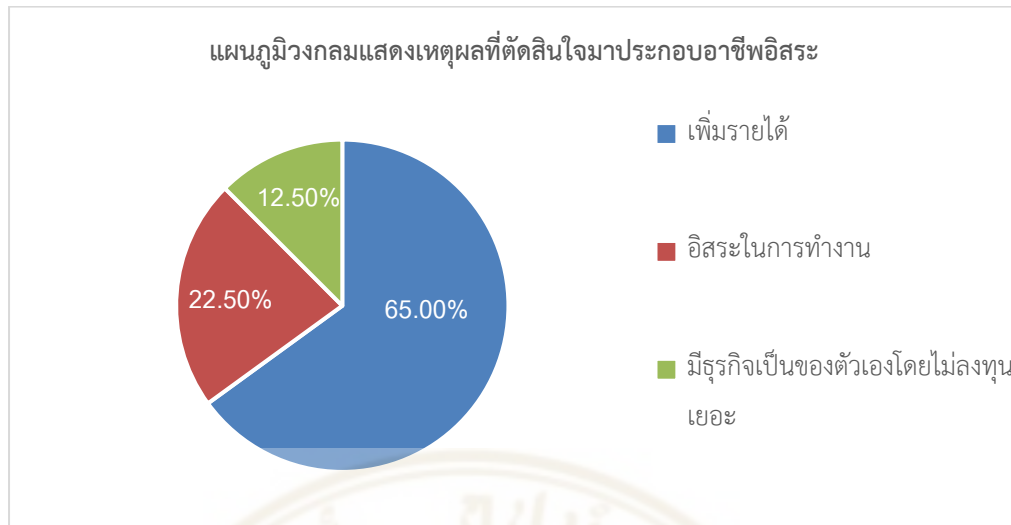
“...มีการสนับสนุนไม่ใช่แค่เพียงการเป็นพนักงานขาย แต่มีหลักสูตร โครงสร้างเพื่อเสริมทักษะในด้านต่าง ๆ เพื่อให้เป็นนักธุรกิจให้เป็นมากกว่าพนักงานขายสินค้า อีกทั้งยังสนับสนุนการเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านสุขภาพ อย่างครบวงจร เพื่อจะครอบคลุมทุกเพศทุกวัย...” (ชาย, สูงกว่า 50 ปี, พนักงานบริษัท)

4.6 ข้อมูลเหตุผลที่ตัดสินใจมายึดอาชีพอิสระ

การใช้ชีวิตและค่าครองชีพในยุคปัจจุบันทำให้คนจำนวนมากรู้สึกที่เงินเดือนไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในปัจจุบัน ทำให้ต้องมองหาทางเลือกอื่นเพิ่มเติม ซึ่งกลุ่มคนที่ถูกสัมภาษณ์เกินครึ่งหนึ่งตัดสินใจมายึดอาชีพอิสระเนื่องจากต้องการเพิ่มรายได้ให้ตัวเองและครอบครัว โดยอาชีพอิสระไม่ต้องใช้เงินลงทุนที่สูงเลยเพียงแค่ทำมากได้มาก จากข้อมูลดังกล่าวจึงเป็นปัจจัยที่สำคัญของการตัดสินใจที่จะประกอบอาชีพอิสระ อีกทั้งกลุ่มตัวอย่างที่ถูกสัมภาษณ์ยังมองว่าต้องการอิสระในการทำงาน ไม่ต้องใช้ชีวิตแบบการทำงานประจำที่ต้องตื่นแต่เช้าไปทำงาน จันทร์ ถึง ศุกร์ นอกจากนี้การทำอาชีพอิสระนี้ไม่ต้องใช้เงินลงทุนมากนัก จากที่กล่าวมาข้างต้นเป็นปัจจัยหลัก ๆ ที่กลุ่มตัวอย่างตัดสินใจที่จะเลือกประกอบอาชีพอิสระ โดยสามารถแสดงผลเป็นร้อยละ และจำนวนคนดังตารางที่ 4.6

ตารางที่ 4.6 ข้อมูลเหตุผลที่ตัดสินใจมายึดอาชีพอิสระ

ข้อมูลเหตุผลที่ตัดสินใจมายึดอาชีพอิสระ	จำนวนคน	ร้อยละ
เพิ่มรายได้	26	65.00%
อิสระในการทำงาน	9	25.00%
มีธุรกิจเป็นของตัวเองโดยไม่ลงทุนมากนัก	5	10.00%
รวม	40	100.00%



ภาพที่ 4.6 แผนภูมิวงกลมแสดงเหตุผลที่ตัดสินใจมาประกอบอาชีพอิสระ

โดยภาพที่ 4.6 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มคนร้อยละ 65.00 ต้องการประกอบอาชีพอิสระ เนื่องจากต้องการเพิ่มรายได้ และต้องการมีอิสระในการทำงานเป็นเหตุผลรองลงมา อีกเหตุผลคือ การที่ต้องการมีธุรกิจเป็นของตัวเองโดยใช้เงินลงทุนที่ไม่มากนัก

จากบทสัมภาษณ์มีรายละเอียดสำหรับเหตุผลที่ตัดสินใจที่จะประกอบอาชีพอิสระแตกต่างกันแยกแต่ละช่วงอายุได้ดังตัวอย่างต่อไปนี้

บทสัมภาษณ์ของกลุ่มอายุ 21-30 ปี ตัดสินใจมาประกอบอาชีพอิสระเพราะต้องการมีอิสระในการทำงาน

“...อยากหลุดจากรอบอาชีพแบบเดิม ๆ ที่เป็นพนักงานบริษัท ตื่นมาตอนเช้าไปทำงาน ตอนเย็นกลับบ้าน ซึ่งทำงานหนักเต็มแต่ได้เงินเดือนไม่เยอะ...” (ชาย, อายุ 21-30 ปี, พนักงานบริษัท)

“...มีอิสระ แข่งกับตัวเอง ขยันก็มีรายได้เยอะสามารถจัดการเวลาชีวิตของตัวเองและครอบครัวได้...” (หญิง, อายุ 21-30 ปี, ไม่มีงานประจำ)

**บทสัมภาษณ์ของกลุ่มอายุ 31-40 ปี และ 41-50 ปี ตัดสินใจมาประกอบอาชีพอิสระ
เพราะต้องการใช้เวลากับครอบครัวเป็นหลัก**

“...อยากมีเวลาที่สามารถจะดูแลครอบครัวได้ โดยที่สามารถทำงานไปพร้อม ๆ กันได้ด้วย...” (หญิง, อายุ 31-40ปี, พนักงานบริษัท)

“...การเป็นนายตัวเอง ที่จะทำตอนนี้หรือไว้ก่อน ซึ่งหากมีโอกาสเข้ามาก็น่าจะลองเปิดรับประสบการณ์ใหม่ ๆ ในชีวิต อย่างน้อยก็ไม่ได้เสียอะไรเพราะโอกาสดี ๆ ไม่ได้มาบ่อย ๆ แรกเริ่มลองทำงานประจำกับงานอิสระคู่กันไป...” (ชาย, อายุ 31-40 ปี, พนักงานบริษัท)

“...อยากทำงานที่คนในครอบครัวสามารถช่วยกันทำได้ ซึ่งเป็นเวลาอันดีที่จะใช้เวลา
ร่วมกัน...” (หญิง, อายุ 41-50 ปี, พนักงานบริษัท)

**บทสัมภาษณ์ของกลุ่มอายุที่สูงกว่า 50 ปี ตัดสินใจมาประกอบอาชีพอิสระเพราะ
ต้องการมีธุรกิจเป็นของตนเอง ไม่ต้องลงทุนมาก**

“...มีธุรกิจเป็นของตนเองได้ โดยใช้เงินลงทุนไม่เยอะ...” (ชาย, สูงกว่า 50 ปี, พนักงานบริษัท)

“...เป็นเจ้าของตนเอง มีอิสระในการตัดสินใจ...” (ชาย, สูงกว่า 50 ปี, พนักงานบริษัท)

4.7 ข้อมูลมุมมองที่เปลี่ยนไปภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระ

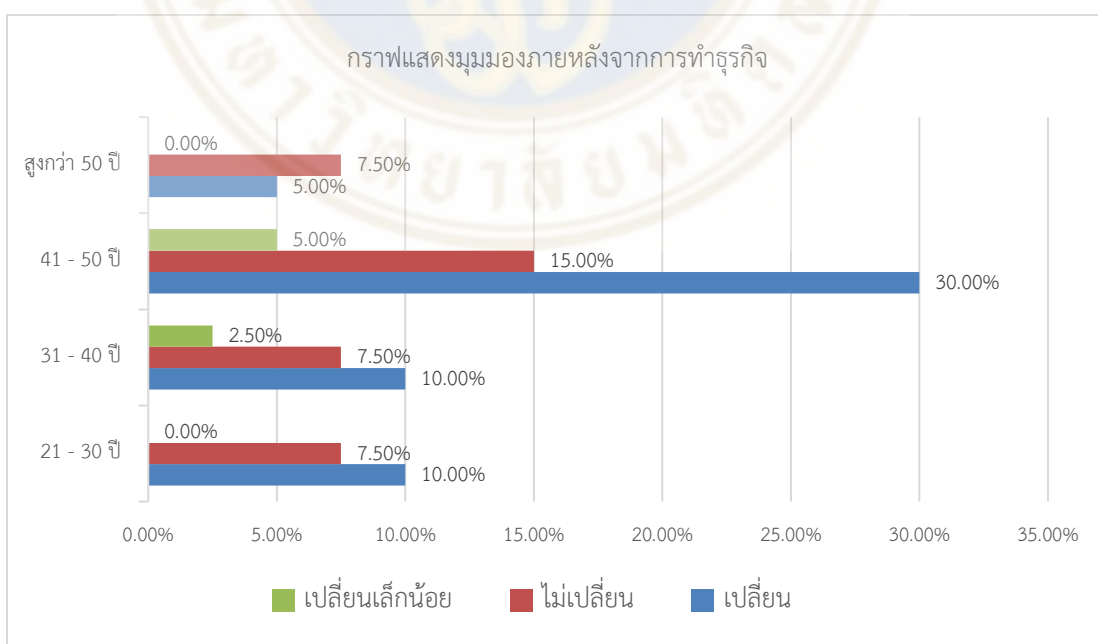
การนำมาซึ่งการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระ มุมมองก่อนและหลังที่ได้ประกอบอาชีพอิสระ นั้นเป็นข้อมูลอย่างหนึ่งที่จะทำให้เข้าใจมุมมองของกลุ่มตัวอย่าง โดยภายหลังจากการได้มาประกอบอาชีพอิสระ กว่าครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างมีมุมมองที่เปลี่ยนไปอย่างชัดเจน แสดงได้ดังตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 แสดงการสำรวจมุมมองที่เปลี่ยนไปภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระ

มุมมองที่เปลี่ยนไปภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระ	จำนวนคน	ร้อยละ
เปลี่ยนเล็กน้อย	3	7.50%
เปลี่ยน	22	55.00%
ไม่เปลี่ยน	15	37.50%
รวม	40	100.00%

ทั้งนี้สาเหตุที่มีมุมมองที่เปลี่ยนไปได้แก่

- จากที่เคยมองว่าเป็นเพียงการขายตรงที่ต้องทำด้วยตัวเอง เมื่อได้เข้ามาลองทำพบว่ามีการทำงานกันเป็นทีมซึ่งจะมีการช่วยเหลือ ปรึกษาหารือกัน ได้ตลอด มีการอบรมเป็นระยะ ๆ ทำให้เกิดความเข้าใจในธุรกิจมากขึ้น
- จากที่เคยมองว่าผลิตภัณฑ์มีราคาแพง ภายหลังจากการเรียนรู้และใช้สินค้าจริง ทำให้เห็นว่าสินค้ามีคุณภาพ ไม่ได้โฆษณาเกินจริง คุ่มค่า คุ่มราคา มีอายุการใช้งานที่นานเมื่อเทียบกับสินค้ากลุ่มเดียวกันในท้องตลาด
- มีเวลาให้กับครอบครัว ได้ทำในสิ่งที่อยากทำ ไม่ต้องถูกตีกรอบด้วยการทำงาน 8 โมงเช้า ถึง 5 โมงเย็น



ภาพที่ 4.7 แผนภูมิแท่งที่แสดงมุมมองการเปลี่ยนแปลงเทียบกับช่วงอายุปัจจุบัน

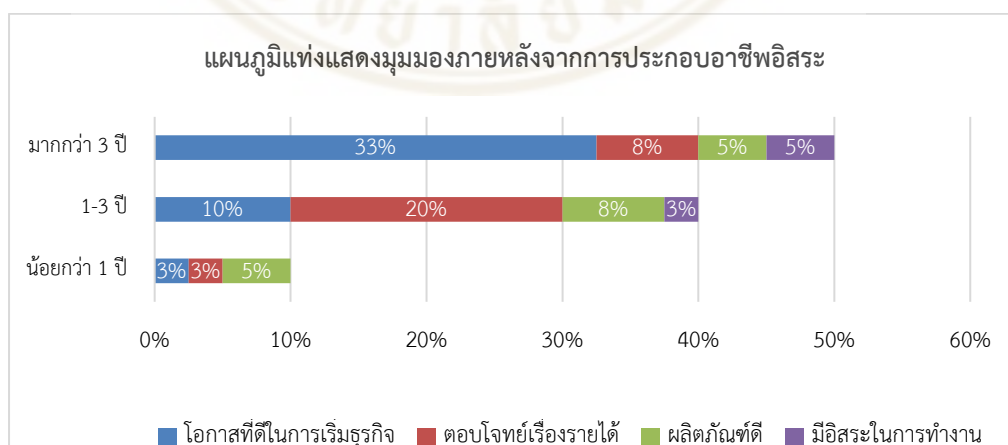
จากภาพที่ 4.7 แสดงให้เห็นว่าช่วงอายุ 41-50 ปี มีการเปลี่ยนมุมมองมากที่สุดถึง 30% รองลงมาได้แก่อายุช่วง 31-40 ปี และ 21-30 ปี แต่โดยรวมเกือบทุกกลุ่มอายุส่วนใหญ่มีมุมมองที่เปลี่ยนไปภายหลังจากการได้ประกอบอาชีพอิสระ

4.8 มุมมองต่อธุรกิจ

จากการสัมภาษณ์มุมมองของการทำอาชีพอิสระ โดยทุกกลุ่มอายุให้เหตุผลตามตารางที่ 4.8 ว่าเป็นโอกาสที่ดีในการเริ่มธุรกิจ สามารถตอบโจทย์ด้านรายได้ มีอิสระในการทำงาน และสินค้ามีคุณภาพ

ตารางที่ 4.8 แสดงการสำรวจมุมมองที่เปลี่ยนไปภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระ เทียบกับระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระ

ระยะเวลาประกอบอาชีพอิสระ \ มุมมองต่อธุรกิจ	น้อยกว่า 1 ปี	1-3 ปี	มากกว่า 3 ปี	รวม
โอกาสที่ดีในการเริ่มธุรกิจ	1	4	13	18
ตอบ โจทย์เรื่องรายได้	1	8	3	12
ผลิตภัณฑ์ดี	2	3	2	7
มีอิสระในการทำงาน		1	2	3
รวม	4	16	20	40



ภาพที่ 4.8 แผนภูมิแท่งแสดงมุมมองที่เปลี่ยนไปภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระ เทียบกับระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระ

จากภาพที่ 4.8 แสดงมุมมองที่เปลี่ยนไปภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระ เทียบกับระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระ โดยกลุ่มที่ประกอบอาชีพอิสระมากกว่า 3 ปี ขึ้นไปมีมุมมองว่าเป็นโอกาสที่ดีในการเริ่มธุรกิจ ส่วนกลุ่มที่ประกอบอาชีพอิสระ 1-3 ปี มีมุมมองเรื่องการตอบโต้ภัยรายได้เป็นหลัก ส่วนกลุ่มที่มีระยะเวลาประกอบอาชีพอิสระน้อยกว่า 1 ปี มีมุมมองว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ดี ซึ่งเหตุผลที่ทำให้มุมมองเปลี่ยนไปเกิดจากการที่ได้รับข้อมูลมากขึ้นเกี่ยวกับตัวสินค้าและโอกาสการเจริญเติบโตในทางธุรกิจ รวมถึงมองเห็นช่องทางต่าง ๆ ที่สามารถสร้างรายได้และต่อยอดไปเรื่อย ๆ จนถึงการวางแผนทำธุรกิจในอนาคต

จากตารางที่ 4.8 และ ภาพที่ 4.8 สรุปมุมมองที่เปลี่ยนไปภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระ เทียบกับระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระ แต่ทั้งนี้ก็มีข้อมูลเหตุผลย่อยเพิ่มเติมอีกเช่น

- เป็นอาชีพที่สามารถสร้างรายได้เพิ่มเติมจากปัจจุบัน
- ได้ความรู้หลายหลายเช่น ด้านสุขภาพ ด้านความสวยความงาม ด้านสุขอนามัยของใช้ต่างๆ ภายในครัวเรือน การเกษตร ครัวเรือน
- ได้จัดสรรเวลาตามที่ต้องการ

4.9 การเปลี่ยนแปลงของชีวิตภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระ

จากการสัมภาษณ์พบว่า ภายหลังจากการประกอบอาชีพอิสระของกลุ่มตัวอย่าง ชีวิตมีการเปลี่ยนไปหลาย ๆ ด้าน หลัก ๆ เช่น การเปลี่ยนแปลงด้านเวลาโดยสามารถจัดการเวลาชีวิตของตนเอง ไม่ยึดติดกับการทำงานแบบเดิม ๆ ไม่ต้องทำงานหนัก มีอิสระ สามารถมีเวลาให้กับครอบครัวได้เป็นอย่างดี อีกทั้งมีการเปลี่ยนแปลงในแง่ของการพัฒนาตนเอง โดยได้รับการฝึกฝนในทักษะด้านต่าง ๆ อาทิเช่น การเป็นผู้นำ การเข้าหาคน เทคนิคการเจรจาต่อรอง การเรียนรู้คน การบริหาร การจัดการต่าง ๆ และการเปลี่ยนแปลงหลักอีกข้อหนึ่งคือ การเปลี่ยนแปลงในแง่ของการเพิ่มรายได้ โดยสามารถมีรายได้เพิ่มให้จุนเจือให้กับครอบครัว ซึ่งสามารถอ้างอิงบทสัมภาษณ์ของแต่ละกลุ่มดังนี้

บทสัมภาษณ์ของกลุ่มอายุ 21-30 ปี

“...มีรายได้เพิ่มขึ้น แต่ใช้เวลาทำงานน้อยลง รู้สึกดีมาก เพราะเดิมต้องตื่นเช้าไปทำงาน กลับบ้านค่าทำงานหนักแต่ผลตอบแทนที่ได้ไม่คุ้มกับสิ่งที่ออกแรงไป...” (ชาย, อายุ 21-30 ปี, พนักงานบริษัท)

“...มีเวลาว่างเยอะขึ้น ได้พัฒนาตัวเอง เพราะบริษัทมีหลักสูตรให้อบรมเยอะมาก...”

(หญิง, อายุ 21-30 ปี , ไม่มีงานประจำ)

“...ได้มีชีวิตในแบบที่เลือก สามารถเลือกในสิ่งที่อยากจะทำได้ มีอิสระได้อย่างที่ใจต้องการ...” (ชาย, อายุ 21-30 ปี , ไม่มีงานประจำ)

“...มีรายได้ passive income สามารถหารายได้ ช่วยลดรายจ่ายของครอบครัวได้...”

(หญิง, อายุ 21-30 ปี , นักศึกษา)

“...มีทัศนคติที่ดี มีมุมมองการใช้ชีวิต เข้าใจผู้คนมากขึ้น...” (หญิง, อายุ 21-30 ปี , พนักงานบริษัท)

บทสัมภาษณ์ของกลุ่มอายุ 31-40 ปี

“...สินค้าดีมาก อยากที่จะแนะนำคนอื่นให้รู้จัก เพราะของดีจริง ๆ ถึงแม้ราคาแพง แต่คุ้มค่า...” (หญิง, อายุ 31-40 ปี , พนักงานบริษัท)

“...สินค้าหลากหลาย ใช้แล้วเห็นผลจริง สินค้ามีคุณภาพดี ได้รับการวิจัยรับรองจากหน่วยงานต่าง ๆ ข้อมูลอ้างอิงเยอะมาก...” (หญิง, อายุ 31-40 ปี , พนักงานบริษัท)

“...เพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว” (หญิง, อายุ 31-40 ปี , พนักงานบริษัท)

“...มีหลักสูตรอบรมมากมาย สามารถช่วยพัฒนาศักยภาพของตัวเองได้หลายด้าน...” (ชาย, อายุ 31-40 ปี , พนักงานบริษัท)

“...สามารถเป็นนายตัวเองได้ มีรายได้เลี้ยงตัวเอง มีเวลาทำอย่างอื่นได้เยอะ...” (หญิง, อายุ 31-40 ปี , ไม่มีงานประจำ)

“...ได้เที่ยวต่างประเทศได้เยอะ มีเวลาให้กับครอบครัว...” (หญิง, อายุ 31-40 ปี , เจ้าของกิจการ)

“...มีรายได้มาจุนเจือครอบครัวเพิ่ม...” (หญิง, อายุ 31-40 ปี , พนักงานบริษัท)

บทสัมภาษณ์ของกลุ่มอายุ 41-50 ปี

“...ทำให้กล้าพูดคุย กล้าแสดงออก มีรายได้เพิ่ม ทำให้ได้รู้จักคนเยอะ” (หญิง, อายุ 41-50 ปี , พนักงานบริษัท)

“...เป็นอีกช่องทางในการหารายได้ ทำให้มีเงินจุนเจือครอบครัว...” (หญิง, อายุ 41-50 ปี , ไม่มีงานประจำ)

“...สามารถเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว...” (หญิง, อายุ 41-50 ปี , พยาบาล)

“...สามารถทำในสิ่งที่อยากทำได้ ไม่ต้องยึดติดกับการทำงานรูปแบบเดิม ๆ...” (หญิง, อายุ 41-50 ปี, พนักงานบริษัท)

“...ได้รู้จักคนเยอะขึ้น สามารถต่อยอดในการทำสิ่งต่าง ๆ ได้ดี...” (ชาย, อายุ 41-50 ปี, เจ้าของกิจการ)

“...ได้ข้อมูลของผลิตภัณฑ์เยอะขึ้น สามารถนำไปเป็นความรู้ในชีวิตประจำวันต่าง ๆ ได้ดี...” (หญิง, อายุ 41-50 ปี, พนักงานบริษัท)

“...รู้จักวิธีการเข้าหาคนมากขึ้น เข้าใจคน เข้าใจบุคลิก และวิธีการเข้าหาคนได้หลายแบบ...” (หญิง, อายุ 41-50 ปี, เจ้าของกิจการ)

“...เป็นการสร้างรายได้ที่สามารถต่อยอดไปให้กับครอบครัวได้ ลูกหลานสามารถต่อยอดสิ่งที่เราสร้างมาได้...” (หญิง, อายุ 41-50 ปี, พนักงานบริษัท)

“...ผลิตภัณฑ์ใช้วัตถุดิบที่ดี มีความน่าเชื่อถือ อยากให้คนอื่น ๆ ใช้ของดีเหมือนกัน...” (ชาย, อายุ 41-50 ปี, พนักงานบริษัท)

“...ได้หลุดจากการทำงานกรอบเดิม ๆ มีรายได้เพิ่มขึ้น...” (หญิง, อายุ 41-50 ปี, พนักงานบริษัท)

“...มีรายได้เพิ่มจากของที่ใช้ในชีวิตประจำวันอยู่แล้ว ก็เปลี่ยนมาใช้ของที่ได้ส่วนลดและมีคุณภาพดีก็โอเค...” (หญิง, อายุ 41-50 ปี, พนักงานบริษัท)

“...รู้จักทำงานกันเป็นทีมเวิร์ค มีคนช่วย สนุกสนาน ไม่ได้ทำงานโดยลำพัง...” (ชาย, อายุ 41-50 ปี, พนักงานบริษัท)

บทสัมภาษณ์ของกลุ่มอายุสูงกว่า 50 ปี

“...มีรายได้เพิ่มเติม ได้รู้จักคนมากขึ้น ได้รู้จักคนหลาย ๆ อาชีพ...” (ชาย, สูงกว่า 50 ปี, เจ้าของกิจการ)

“...ได้รู้จักผลิตภัณฑ์และข้อมูลทางวิชาการเยอะขึ้นมาก เป็นการเพิ่มข้อมูลอีกด้านหนึ่ง ซึ่งเป็นข้อมูลที่น่าเชื่อถือ...” (ชาย, สูงกว่า 50 ปี, เจ้าของกิจการ)

“...เป็นธุรกิจที่ลงทุนไม่เยอะ แต่ได้ผลตอบแทนกลับมาอย่างสูง...” (หญิง, สูงกว่า 50 ปี, เจ้าของกิจการ)

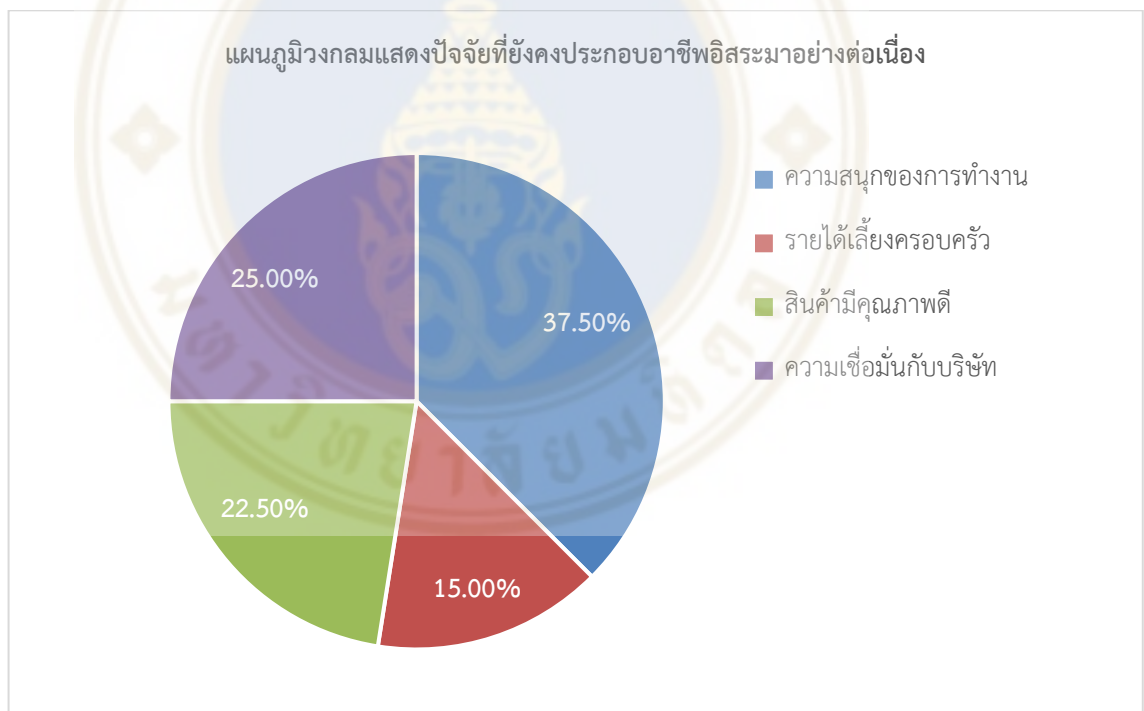
“...สามารถพัฒนาตัวเองในด้านต่าง ๆ ได้เช่น มีภาวะความเป็นผู้นำ รู้จักแก้ปัญหา ได้เทคนิคการเจรจาต่อรอง...” (ชาย, สูงกว่า 50 ปี, พนักงานบริษัท)

“...ได้ชีวิตอิสระ ไม่ต้องยึดติดกับการทำงานแบบหนัก ๆ ทำงานสบาย...” (ชาย, สูงกว่า 50 ปี, เจ้าของกิจการ)

4.10 ปัจจัยที่ยังประกอบอาชีพอิสระ

จากภาพที่ 4.10 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่ได้รับการสัมภาษณ์ เป็นกลุ่มที่ประกอบอาชีพอิสระมาศักระยะหนึ่ง ซึ่งปัจจัยที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างยังคงประกอบอาชีพอิสระมีหลายปัจจัยซึ่งสามารถสรุปหลัก ๆ ได้แก่

- ความสนุกของการทำงาน
- ความเชื่อมั่นกับองค์กร
- สินค้ามีคุณภาพดี
- รายได้เลี้ยงครอบครัว

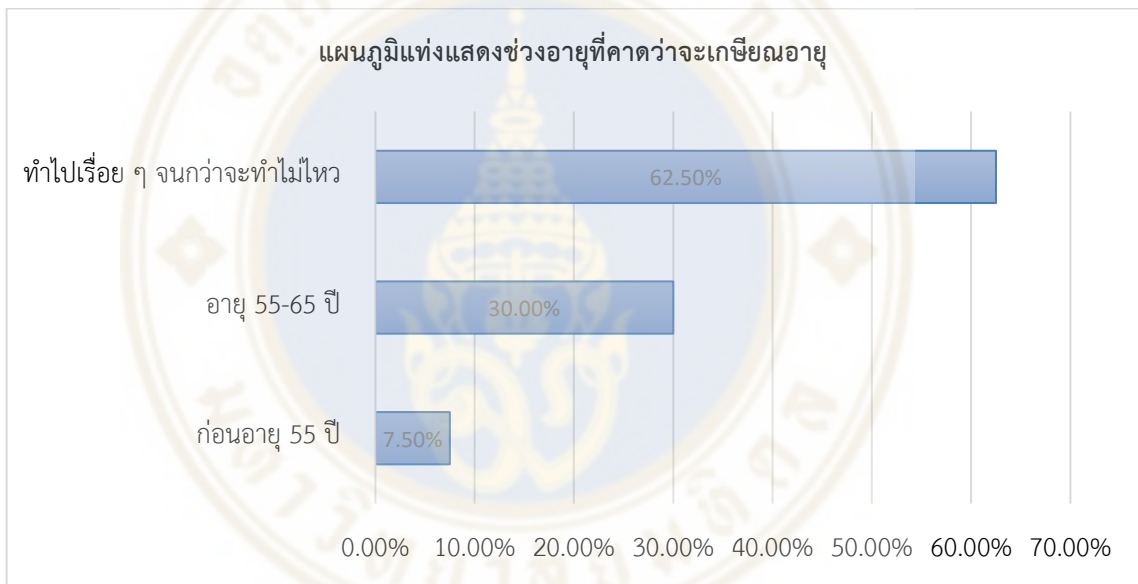


ภาพที่ 4.10 แผนภูมิวงกลมแสดงปัจจัยที่ยังคงประกอบอาชีพอิสระอย่างต่อเนื่อง

4.11 มุมมองด้านการเกษียณอายุ

วัยทำงานเมื่อทำงานไปถึงสักระยะหนึ่งจึงมีความจำเป็นในการเตรียมตัวก่อนการเกษียณอายุงาน เพื่อให้สามารถปรับตัวเข้ากับวิถีชีวิตภายหลังเกษียณ ซึ่งต้องเตรียมการในด้านต่าง ๆ ได้แก่

- เตรียมสุขภาพร่างกายและจิตใจ
- เตรียมเรื่องการเงินและทรัพย์สิน
- เตรียมบ้านที่อยู่อาศัย
- เตรียมเรื่องงานอาชีพและงานอดิเรกภายหลังการเกษียณอายุงาน



ภาพที่ 4.11 แผนภูมิแท่งแสดงความคิดเห็นของการเกษียณอายุ

จากผลข้อมูลการสัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่าง มีความคิดเห็นเรื่องของการเกษียณอายุ โดยร้อยละ 62.5 มีความเห็นว่าจะทำไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะทำไม่ไหว และผู้ถูกสัมภาษณ์ร้อยละ 30.0 คาดว่าจะเกษียณช่วงอายุระหว่าง 55-65 ปี และผู้ถูกสัมภาษณ์ร้อยละ 7.0 คาดว่าจะเกษียณก่อนอายุ 55 ปี

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

งานวิจัยเรื่องมุมมองและปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพอิสระ ประเภทธุรกิจขายตรง กรณีศึกษา ธุรกิจขายตรง (แอมเวย์) ซึ่งผู้ศึกษาใช้รูปแบบการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ซึ่งเป็นการวิจัยเชิงคุณลักษณะ โดยมีการค้นหาความจริงจากเหตุการณ์ และสภาพแวดล้อมที่มีอยู่ตามความเป็นจริง ซึ่งประชากรในการวิจัยครั้งนี้ คือ กลุ่มคนที่ประกอบอาชีพขายตรงบริษัทแอมเวย์ จำนวน 40 คน และเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ การสัมภาษณ์เพื่อให้ได้ข้อมูลจากมุมมองของผู้ที่ประกอบอาชีพอิสระ ธุรกิจขายตรงแอมเวย์ และการเก็บรวบรวมข้อมูลคือผลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ซึ่งผู้ถูกสัมภาษณ์สามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างอิสระจากนั้นจะนำข้อมูลการสัมภาษณ์ดังกล่าวมาวิเคราะห์เชิงบรรยาย รวมถึงการนำเสนอข้อมูลโดยการเปรียบเทียบหัวข้อด้านต่าง ๆ เทียบกับข้อมูลประชากรศาสตร์เป็นต้น ในบทนี้จะเป็นการนำเสนอการสรุปผลการศึกษาและข้อเสนอในการศึกษา ดังนี้

5.1 สรุปผลการวิจัย

จากการสัมภาษณ์พบว่าปัจจัยส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพ ได้แก่ อายุ ความมั่นคงขององค์กร ค่าตอบแทน ความอิสระและความสมดุลในชีวิตและงาน โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

5.1.1 ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์กับการประกอบอาชีพขายตรง แอมเวย์

ผู้ที่ประกอบอาชีพอิสระส่วนใหญ่ปัจจุบันเริ่มประกอบอาชีพอิสระ ช่วงระหว่าง อายุ 31-40 ปี ซึ่งเป็นช่วงอายุที่อยู่ในวัยสร้างเนื้อสร้างตัว เป็นวัยที่หน้าที่การงานเริ่มจะมั่นคง หลายคนเริ่มสร้างครอบครัว และมีภาระทางการเงินแล้ว จึงอยากที่จะหาช่องทางรายได้เพิ่มเติม อีกทั้งคนกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีสังคม มีความสัมพันธ์แบบเครือข่าย มีพลังในการทำงาน เปิดรับและเรียนรู้ต่อสิ่งใหม่ ๆ ไม่ปิดกั้นตัวเอง กล้าได้กล้าเสีย จึงมีความที่อยากจะทำหลาย ๆ สิ่งอยากเพื่อชีวิตของตัวเอง

อีกทั้งข้อมูลจากผลการสัมภาษณ์ด้านอาชีพก่อนประกอบอาชีพอิสระพบว่าผู้เข้ามาประกอบอาชีพธุรกิจขายตรงกับแอมเวย์ส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัท ซึ่งผู้ถูกสัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้เหตุผลหลักในแง่ของการใช้ชีวิตแบบจำเจ ที่ต้องตื่นไปทำงานทุกวันตอนเช้า ใช้ชีวิตแบบเดิม ไม่

สามารถมีเวลาให้ครอบครัวได้ ทำให้เกิดความเหนื่อยล้าและเบื่อหน่ายกับการทำงานประจำ และไม่
อยากทำงานแบบเดิมอีกต่อไป

5.1.2 ปัจจัยความสัมพันธ์มีผลต่อความสนใจในอาชีพอิสระ

จากข้อมูลผลการสัมภาษณ์เรื่องช่องทางการรู้จักธุรกิจอิสระพบว่าร้อยละ 50 ของผู้ถูก
สัมภาษณ์รู้จักผ่านคนรู้จัก โดยเฉพาะความสัมพันธ์ของ “เพื่อน” ซึ่งจากข้อมูลดังกล่าวสามารถ
วิเคราะห์ได้ว่า ความไว้วางใจเชื่อใจจากคนรู้จักเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งที่จะทำให้คนๆ นั้นตัดสินใจที่จะ
เปิดใจกับธุรกิจอิสระ มากกว่าที่จะรู้จักผ่านสื่อการ โฆษณาประชาสัมพันธ์ต่างๆ อีกทั้งสิ่งที่สนใจใน
อาชีพอิสระนี้เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่ดี มีคุณภาพ มีการวิจัยรับรองต่าง ๆ สามารถแนะนำให้คนอื่นใช้
งานได้อย่างมั่นใจที่จะดำเนินธุรกิจนี้ รวมถึงการเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว และการขยายธุรกิจที่ไม่
จำกัด ยิ่งทำมากได้ผลตอบแทนมากขึ้น ตอบโจทย์ชีวิตด้านเวลาเป็นอย่างดี ทำให้ผู้ถูกสัมภาษณ์มี
ความสนใจในอาชีพอิสระอย่างสูง

5.1.3 ระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระ

ผู้ที่ถูกสัมภาษณ์ส่วนใหญ่มีระยะเวลาที่ประกอบอาชีพอิสระเกินกว่า 3 ปี และจากการ
สอบถามเหตุผลที่ยังคงประกอบอาชีพอิสระพบว่า การประกอบอาชีพขายตรง แอมเวย์ สามารถเพิ่ม
รายได้ให้ครอบครัว สามารถจัดการเวลาชีวิตต่าง ๆ ของตนเองได้ และธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่น่าสนใจ
ใช้เงินลงทุนไม่เยอะ ผลิตภัณฑ์หลากหลาย เหมาะกับทุกเพศและทุกวัย

5.1.4 เหตุผลที่ตัดสินใจมาประกอบอาชีพอิสระ

จากการศึกษาพบว่าเหตุผลหลักที่กลุ่มคนส่วนใหญ่ตัดสินใจมาประกอบอาชีพอิสระ
เนื่องจากต้องการเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว มีอิสระในการทำงาน ไม่ติดกับกรอบการทำงานแบบ
เก่า ๆ สามารถมีธุรกิจเป็นของตัวเองได้โดยไม่ต้องอาศัยเงินลงทุนมากนัก โดยชีวิตมีการเปลี่ยน
ได้แก่มียุทธศาสตร์เพิ่มขึ้น มีเวลาให้ครอบครัว และช่วยให้มีการพัฒนาตัวเองเสมอ

5.1.5 มุมมองก่อนและหลังของการตัดสินใจประกอบอาชีพอิสระ

มุมมองของผู้ถูกสัมภาษณ์ส่วนใหญ่มองอาชีพอิสระว่าเป็นการขายตรง ไม่น่าเชื่อถือ
ผลิตภัณฑ์ไม่มีคุณภาพ รายได้เป็นลำดับขึ้นไป ต้องหาสมาชิกเพิ่มขึ้นอยู่เรื่อย ๆ แต่ภายหลังจากการ
เข้ามาทำอาชีพอิสระพบว่า ผู้ถูกสัมภาษณ์ส่วนใหญ่มีมุมมองที่เปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิง เนื่องจากพบว่า
การทำงานมีลักษณะการทำงานแบบเป็นทีม มีการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน มีการอบรมให้ความรู้ต่าง ๆ

อยู่เรื่อย ๆ อีกทั้งหลังจากที่ได้มาใช้ผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น ได้สัมผัสอย่างละเอียดขึ้น ทำให้รู้ว่าผลิตภัณฑ์ใช้คุณภาพของที่ดีจริง เมื่อเทียบกับในผลิตภัณฑ์ในตลาด และไม่ได้โฆษณาเกินจริง

5.2 ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะสำหรับบริษัท ควรแสดงจุดเด่นในด้านของคุณภาพและความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์ ให้เห็นถึงความแตกต่างจากสินค้าในท้องตลาด เพื่อลบมุมมองในเรื่องของผลิตภัณฑ์ที่มีราคาแพง เช่น ผงซักฟอก 1 กล่องราคา 500 บาท น้ำหนัก 1กก. สามารถใช้งานได้ 80 ครั้ง บริษัทควรจัดกิจกรรมส่งเสริมให้สมาชิกเชิญชวนเพื่อนและครอบครัวมาร่วมสังสรรค์ เนื่องจากเป็นการเปิดโอกาสให้กลุ่มคนเหล่านั้น ได้รู้จักกับธุรกิจมากขึ้น

ข้อเสนอแนะสำหรับกลุ่มผู้สนใจที่คิดจะประกอบอาชีพอิสระนี้ว่าดีหรือไม่ ควรต้องศึกษาและเข้าใจวิถีชีวิตของการทำงานว่ามีวิธีการทำงานอย่างไรบ้าง รวมถึงต้องศึกษาประวัติขององค์กร ผลประกอบการบริษัท ความน่าเชื่อถือ ยอดขายและการเติบโตในตลาด ข้อมูลสิ่งที่ต้องลงทุนต่าง ๆ อีกทั้งควรต้องมีการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ว่าเป็นอย่างไร เหมาะสมกับสิ่งที่โฆษณาหรือไม่ มีอะไรที่โฆษณาเกินจริงหรือเปล่า เพื่อที่จะสามารถแนะนำผู้อื่นได้ตามความเป็นจริง และท้ายสุดควรต้องศึกษาเรื่องรายรับ รายได้ ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นว่า เมื่อคำนวณค่าใช้จ่ายและรายรับต่าง ๆ สามารถที่จะเลี้ยงชีพเราได้เพียงพอกับไหม

5.3 ข้อจำกัดงานวิจัยและข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยในอนาคต

เนื่องจากงานวิจัยนี้มีข้อจำกัดกรณีศึกษาเฉพาะกลุ่มธุรกิจขายตรง (แอมเวย์) จึงทำให้ข้อมูลยังไม่หลากหลาย ดังนั้นในอนาคตอาจจะเพิ่มเติมสำหรับกรณีศึกษาธุรกิจขายตรงอื่นเข้าไปด้วยจะทำให้ได้เห็นข้อมูลเชิงกว้างเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งสามารถเพิ่มการวิจัยกลุ่มคนที่คิดประกอบอาชีพอิสระแต่ปัจจุบันไม่ได้ประกอบอาชีพอิสระแล้ว จะทำให้เห็นข้อมูลต่าง ๆ นอกเหนือจากกลุ่มคนที่ปัจจุบันยังประกอบอาชีพอิสระได้อีกด้วย

บรรณานุกรม

- กรองแก้ว อยู่สุข. (2537). *พฤติกรรมองค์กร*. กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กวี วงศ์พัฒน์. (2539). *ภาวะผู้นำ*. กรุงเทพมหานคร: ศูนย์ส่งเสริมวิชาชีพบัญชี.
- กิติมา ปรีดีดิลก. (2529). *ทฤษฎีการบริหารองค์การ*. กรุงเทพมหานคร: ชนะการพิมพ์.
- จිරนันท์ ไวยศรีแสง. (2552). *ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพของนักศึกษาในระดับปริญญาตรีในสถาบันอุดมศึกษาของรัฐและเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารบัณฑิต)*. กรุงเทพมหานคร: สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- ธีรยุทธ แก้วเกร็ด. (2560). *การตัดสินใจเลือกอาชีพของพนักงานองค์กรเอกชน ในจังหวัดนครปฐม (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารบัณฑิต)*. ปทุมธานี: มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- พนิดา พรหมรัตน์, และ ครุณีกร สุป็นดี. (2559). *อิทธิพลที่มีต่อการเลือกประกอบอาชีพเป็นตัวแทนในกลุ่มเจนเนอเรชันวาย (สารนิพนธ์ปริญญาโทบริหารบัณฑิต)*. สงขลา: มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- พรทวี เกื้อคำแสง และ บุญญรัตน์ สัมพันธ์วัฒน์ชัย. (2558). *ปัจจัยที่มีผลต่อแรงจูงใจในการตัดสินใจเลือกทำงานของพนักงานระดับปฏิบัติการในนิคมอุตสาหกรรมเหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ด จังหวัดระยอง. วารสารบริหารธุรกิจเทคโนโลยีมหานคร, 13(1), 1-23.*
- ไพลิน บรรพโต. (2562). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการเลือกประกอบอาชีพในอุตสาหกรรมบริการของนักศึกษาสาขาการจัดการโรงแรม ระดับชั้นปริญญาตรีในเขตกรุงเทพและปริมณฑล (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารบัณฑิต)*. ปทุมธานี: มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- ภาคภูมิ สิงห์แก้ว, ญัฐพล บุญมี, ทศพล ศรีพัฒน์, พิณรัตน์ นุชโพธิ์ และศุภศิวิ สุวรรณเกษร. (2560). *ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพของประชาชนในชุมชน แผ่นดินธรรม - แผ่นดินทอง ต.ตะพานหิน อ.ตะพานหิน จ.พิจิตร. สืบค้นจาก repository.rmutr.ac.th/bitstream/handle/123456789/738/rmutrconth_92 .pdf*
- ภาณุวัฒน์ สว่างแสง. (2561). *ปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพของนิสิตในระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยมหาสารคาม ประจำปีการศึกษา 2561. วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม, 38(2), 84-92.*
- โรจ พิหาร. (2559). *ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประชากรในจังหวัดสงขลา (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารบัณฑิต)*. สงขลา: มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- วิชัย โสสุวรรณจินดา. (2535). ความลับขององค์กร : พฤติกรรมองค์กรสมัยใหม่. กรุงเทพมหานคร: มปป.
- วิชัย โสสุวรรณจินดา. (2546). *การบริหารทรัพยากรมนุษย์*. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์โพธิ์เนช.
- วิรัช สงวนวงษ์วาน. (2546). *การจัดการพฤติกรรมองค์กร*. กรุงเทพมหานคร: เพียร์สันเอดดูเคชั่นอินโดไชน่า.
- ศิริวรรณ ไตรสรลักษ์ณ์. (2551). *ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกประกอบอาชีพของบัณฑิตกรณีสึกษามหาวิทยาลัยศรีปทุมวิทยาเขตชลบุรี (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบัณฑิต)*. ชลบุรี: มหาวิทยาลัยศรีปทุม.
- สมคิด บางโม. (2538). *หลักการจัดการ*. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์วิทย์พัฒน์.
- สมปอง รักษาธรรม. (2540). *การตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพของนักศึกษาชั้นปีสุดท้ายระดับอนุปริญญาหรือเทียบเท่าจากสถาบันการศึกษาสังกัดกระทรวงศึกษาธิการ จังหวัดชลบุรี*. กรุงเทพมหานคร: ภาคนิพนธ์คณะพัฒนาสังคมสถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- สาธิต บุญปกครอง. (2548). *การบริหารจัดการด้านการตลาดตามความคิดเห็นของสมาชิก บริษัทผลิตภัณฑ์สมุนไพร ดร.สาโรช จำกัด*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบัณฑิต). มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา, พระนครศรีอยุธยา.
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. ข้อมูลอาชีพอิสระ. จาก <https://sites.google.com/site/careerknowledge1/bth-thi-4-khxmml-xachiph/khxmml-xachiph-xisra>
- หทัยชนก พรอคเจริญ. (2554). *เทคนิคการสู่มตัวอย่างและการประมาณค่า*. กรุงเทพมหานคร: สำนักนโยบายและวิชาการสถิติแห่งชาติ.
- อดิเรก นวลศรี, ณิชภา ยศุตมธาดา, และ Wang Heng. (2559). ปัจจัยในการเลือกอาชีพของนักศึกษาชั้นปีที่ 4 หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาภาษาจีน มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม. *วารสารช่อพะยอม*, 28(1), 115-124.
- Donlaya C. (2563). ธุรกิจขายตรง คืออะไร มีอะไรบ้าง หลอกหลวงหรือไม่ มีลักษณะเป็นอย่างไร. จาก <https://www.moneywecan.com/multi-level-marketing/>

บรรณานุกรม (ต่อ)

Marketing Oops!. (2562). *Amway เตรียมทรานส์ฟอร์มสู่ยุค Digital พร้อมเผยกลยุทธ์พิชิตยอดขาย 2 หมื่นล้าน*. จาก <https://www.marketingoops.com/news/biz-news/amway-transform-to-digital/>

