



ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทศนคติต่อการศัลยกรรม และความตั้งใจทำศัลยกรรม
ของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่

**The Relationship among Health Consciousness , Attitude toward Surgery , and Intention
to Surgery of Undergraduate Student at Prince of Songkla University , Hatyai Campus.**

ภูธร หนูเพชร

Phutorn Hnuphet

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

A Minor Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirement

for the Degree of Master of Bussiness Administration

Prince of Songkla University

2559



ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ พัฒนคติต่อการศัลยกรรม และความตั้งใจ
ทำศัลยกรรม ของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่
**The Relationship among Health Consciousness , Attitude toward Surgery , and
Intention to Surgery of Undergraduate Student at Prince of Songkla University ,
Hatyai Campus.**

ภูธร หนูเพชร

Phutorn Hnuphet

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

A Minor Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirement

for the Degree of Master of Bussiness Administration

Prince of Songkla University

2559

ชื่อสารนิพนธ์	ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติ และความตั้งใจ ทำกิจกรรมของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่
ผู้เขียน	นายภูธร หนูเพชร
สาขาวิชา	บริหารธุรกิจ

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์	คณะกรรมการสอบ
.....	ประธานกรรมการ
(ดร.ศิรินุช ลอยกุลนันท์)	(ดร.ศิรินุช ลอยกุลนันท์)
	กรรมการ
	(ผศ.ดร.ธีรศักดิ์ จินดาบถ)
	กรรมการ
	(ดร.สุนันทา เหมทานนท์)

	(ดร.ชนาวุธ แสงกาศนิย)
	ผู้อำนวยการหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
	สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

ชื่อสารนิพนธ์	ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติ และความตั้งใจ ทำศัลยกรรมของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่
ผู้เขียน	นายภูธร หนูเพชร
สาขาวิชา	บริหารธุรกิจ
ปีการศึกษา	2558

บทคัดย่อ

งานวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติ และความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ โดยกำหนดกลุ่มตัวอย่างคือ นักศึกษาศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับทำศัลยกรรมเสริมความงาม จำนวน 385 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลโดยการแจกแจงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และวิเคราะห์หาความสัมพันธ์โดยใช้สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's Product Moment Correlation Coefficient) โดยกำหนดนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็น เพศหญิง ร้อยละ 51.9 มีอายุระหว่าง 20-22 ปี ร้อยละ 51.7 มีรายได้ส่วนตัวต่อเดือนน้อยกว่า 10,000 บาท ร้อยละ 62.3 และมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวอยู่ที่ 3-4 คน ร้อยละ 55.6 การศึกษาความสัมพันธ์พบว่าความใส่ใจสุขภาพของนักศึกษามีความสัมพันธ์กันในทิศทางตรงกันข้ามกับความตั้งใจทำศัลยกรรม อย่างไรก็ตามไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ อีกทั้งยังพบว่าความใส่ใจสุขภาพมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมของนักศึกษาในระดับความสัมพันธ์ปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และระหว่างทัศนคติกับความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันในระดับต่ำ ซึ่งมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ดังนั้นหากผู้ประกอบการต้องการกระตุ้นให้นักศึกษาทำศัลยกรรมเสริมความงามมากขึ้น จะต้องนำเสนอข้อดีที่ได้จากการทำศัลยกรรมเสริมความงามมากกว่าจะกระตุ้นในเรื่องของการรักและใส่ใจสุขภาพ

Minor Thesis Title The Relationship among Health Consciousness,Attitude toward Surgery,and Intention to Surgery of Undergraduate Student in Prince of Songkla University,Hatyai Campus.

Author Mr. Phutorn Hnuphet

Major Program Business Administration

Academic Year 2015

ABSTRACT

The objectives of this research is to investigate the relationship among health consciousness,attitude toward surgery , and intention to surgery of Undergraduate Student in Prince of Songkla University , Hatyai Campus. The samples of this study are 385 of Undergraduate Student in Prince of Songkla University , Hatyai Campus who are not surgery. Data collection was performed by using questionnaires as research equipment. Research data was statistically processed to determine frequency, percentage, means, and standard deviations and the relationship was analyzed by using Pearson's Correlation Coefficient. This research determined the statistical significance level of 0.05.

The results show that the sample is 51.9 percent female, aged 20-22 years 51.7 percent, the average monthly income of less than 10,000 Baht 62.3 percent, number of family members of 3-4 people, 55.6 percent . The result of relationship show that the health conscious insignificantly relate in the opposite direction of the intention to surgery. In addition, there is a significantly positive relationship between health conscious and surgery attitude at 0.05 level of significant. More over, there is a significantly positive relationship between intention to surgery and surgery attitude in the same level of significant and lower intensive of relationship.

Therefore, if businessmen want to stimulate students to increasingly do plastic surgery, they need to expose benefits of getting surgery rather than taking care of health and wellbeing.

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลุล่วงได้เป็นอย่างดีเนื่องด้วยได้รับความกรุณาในการให้คำปรึกษา แนะนำ และช่วยเหลือ รวมทั้งกำลังใจ จากบุคคลดังต่อไปนี้

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ ดร.ศิรินุช ลอยกุลนันท์ ที่กรุณาให้คำแนะนำปรึกษา และเสนอแนวคิดที่เป็นประโยชน์ ตลอดจนปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ด้วยความเอาใจใส่อย่างดียิ่ง

กรรมการสารนิพนธ์ ผศ.ดร.ธีรศักดิ์ จินดาบถ และ ดร.สุนันทา เหมทานนท์ ที่กรุณาสละเวลาในการให้คำแนะนำในการแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ เพื่อให้เนื้อหาของสารนิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

คณาจารย์ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ต่างๆ ให้แก่ผู้วิจัย

ผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามวิจัยในครั้งนี้ ตลอดจนผู้ที่มีส่วนช่วยเหลือในการอำนวยความสะดวกให้กับผู้วิจัยในการจัดเก็บข้อมูลและนำเสนอข้อมูลได้เป็นอย่างดีในช่วงระยะเวลาดำเนินการวิจัย

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยขอขอบคุณบิดา มารดา ญาติพี่น้อง และนักศึกษาปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจทุกท่านที่คอยสนับสนุน ช่วยเหลือ และเป็นกำลังใจที่ดีให้กับผู้วิจัยมาโดยตลอด รวมทั้งเจ้าของหนังสือ รายงานทางวิชาการ วิทยานิพนธ์และสารนิพนธ์ที่ผู้วิจัยใช้อ้างอิง ในการใช้เป็นแนวทางในการจัดทำสารนิพนธ์ให้มีความถูกต้องและทำให้อ่านมีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น ผู้วิจัยขอขอบคุณทุกๆ ท่านเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ภูธร หนูเพชร

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อ.....	(3)
ABSTRACT.....	(4)
กิตติกรรมประกาศ.....	(5)
สารบัญ.....	(6)
รายการตาราง.....	(9)
รายการภาพประกอบ.....	(11)
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์.....	3
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	4
1.4 ขอบเขตการวิจัย.....	4
1.5 นิยามศัพท์เฉพาะ.....	5
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	6
2.1 แนวคิดเกี่ยวกับวัยรุ่น.....	6
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับความใส่ใจสุขภาพ.....	10
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ.....	15
2.4 แนวคิดเกี่ยวกับความตั้งใจซื้อ.....	20
2.5 แนวคิดการทำศัลยกรรม.....	24
2.6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	28

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

2.7 กรอบแนวความคิดที่ใช้ศึกษา.....	32
บทที่ 3 ระเบียบวิธีการวิจัย.....	33
3.1 ประชากร กลุ่มตัวอย่าง วิธีการสุ่มตัวอย่าง	33
3.2 รูปแบบการวิจัย ข้อมูลและแหล่งข้อมูล	35
3.3 เครื่องมือในการวิจัย	35
3.4 การตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา.....	39
3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	39
3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล	40
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	42
4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	42
4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความใส่ใจสุขภาพ.....	44
4.3 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติที่มีต่อการทำศัลยกรรม เสริมความงามของนักศึกษา.....	45
4.4 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริม ความงามของนักศึกษา	47
4.5 การวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความตั้งใจทำศัลยกรรม ของนักศึกษาที่มีปัจจัยส่วนบุคคลต่างกัน.....	48
4.6 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับ ความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา.....	51

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

4.7 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับ ทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมของนักศึกษา.....	51
4.8 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อการศัลยกรรมกับ ความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา.....	52
4.8 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติ และความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา	53
บทที่ 5 สรุปและอภิปรายผล.....	54
5.1 สรุปผลการวิจัย.....	54
5.2 อภิปรายผล	56
3.3 ข้อเสนอแนะจากงานวิจัย	62
3.4 ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาค้างต่อไป	63
บรรณานุกรม	64
ภาคผนวก ก.....	71
ประวัติผู้เขียน	77

รายการตาราง

ตารางที่	หน้า
4.1 แสดงความถี่และร้อยละของข้อมูลส่วนบุคคล	42
4.2 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความใส่ใจสุขภาพของนักศึกษา	44
4.3 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานทัศนคติที่มีต่อการคัดสรรเสริมความงาม ของนักศึกษา.....	45
4.4 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความตั้งใจทำคัดสรรเสริมความงามของ นักศึกษา	47
4.5 แสดงผลการเปรียบเทียบความตั้งใจทำคัดสรรของนักศึกษา ที่มีเพศต่างกัน	48
4.6 แสดงผลการเปรียบเทียบความตั้งใจทำคัดสรรของนักศึกษา ที่มีอายุต่างกัน	48
4.7 แสดงผลการเปรียบเทียบความตั้งใจทำคัดสรรของนักศึกษา ที่มีอายุต่างกัน เปรียบเทียบเป็นรายคู่.....	49
4.8 แสดงผลการเปรียบเทียบความตั้งใจทำคัดสรรของนักศึกษา ที่มีรายได้ ส่วนตัวต่อเดือนต่างกัน	49
4.9 แสดงผลการเปรียบเทียบความตั้งใจทำคัดสรรของนักศึกษา ที่มีจำนวน สมาชิกในครอบครัวต่างกัน.....	50
4.10 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับความตั้งใจ ทำคัดสรรของนักศึกษา	50
4.11 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับทัศนคติต่อ การทำคัดสรรของนักศึกษา.....	51
4.12 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อการทำคัดสรร กับ ความตั้งใจทำคัดสรรของนักศึกษา	52

รายการตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4.13 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทักษะคิด และความตั้งใจทำกิจกรรมของนักศึกษา	53

รายการภาพประกอบ

ภาพที่	หน้า
2.1 องค์ประกอบของความใส่ใจ	14
2.2 กรอบแนวคิด	32

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและที่มาของปัญหา

สมาคมศัลยกรรมนาาชาติ (สมาคมศัลยแพทย์ตกแต่งแห่งประเทศไทย,2555)ได้มีผลสำรวจค่าความนิยมในการศัลยกรรม พบว่า ไทยมีการทำศัลยกรรมสูงมากเป็นอันดับต้นๆโดยถูกจัดอยู่ในลำดับที่ 20 ของโลก และแนวโน้มการทำศัลยกรรมเสริมความงามในอีกหลายๆประเทศมีผลดังนี้ ประเทศสหรัฐอเมริกา มีการทำมากเป็นอันดับที่ 1 รองลงมาคือ ประเทศบราซิล ประเทศจีน ประเทศอินเดีย ส่วนประเทศไทยติดอันดับ 20 และประเทศไทยยังเป็นประเทศที่มีอัตราเติบโตทางการทำศัลยกรรมเสริมความงามค่อนข้างสูง ทั้งนี้สถานประกอบการที่ดำเนินกิจการเกี่ยวกับการทำศัลยกรรมเสริมความงามของไทยมีมูลค่าถึงหนึ่งหมื่นสี่พันล้านบาท เพิ่มขึ้นต่อปีสูงถึงร้อยละ 10 โดยมูลค่าตลาดรวมของธุรกิจให้บริการศัลยกรรมตกแต่งและความงามในประเทศไทยในปี 2555 สูงถึง 20,000 ล้านบาท อัตราการเติบโตต่อปีเฉลี่ยร้อยละ 20 ซึ่งคาดว่าธุรกิจทางการแพทย์และความงามจะเป็นธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตได้อีกมาก เพราะประเทศไทยในปัจจุบันมีความเจริญและความพร้อมทั้งในด้านสังคม การเงิน และเศรษฐกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตกรุงเทพฯ ที่มีผู้ต้องการทำศัลยกรรมเสริมความงามเข้ามาใช้บริการสถานประกอบการที่ดำเนินกิจการเกี่ยวกับการทำศัลยกรรมเสริมความงามกันมากขึ้น ส่งผลให้สถานประกอบการทำศัลยกรรมตกแต่งความงามเพิ่มขึ้นอย่างมากและมีโอกาสสูงมากที่จะเพิ่มขึ้นอีก ทั้งนี้ก็เพื่อที่จะตอบสนองต่อผู้บริโภคในปัจจุบันที่ให้ความสนใจในการทำศัลยกรรมเสริมความงาม

ทั้งนี้เนื่องจากปัจจุบันมีผู้สนใจเข้าใช้บริการศัลยกรรมตกแต่งความงามเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก และมีการเปลี่ยนแปลงบทบาทของการศัลยกรรมตกแต่งความงามโดยที่บทบาทของการศัลยกรรมตกแต่งใบหน้าเริ่มจากการรักษา เพื่อแก้ไขความบกพร่องของใบหน้าที่เกิดจากโรคหรือการประสบอุบัติเหตุ ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ป่วยสามารถดำเนินชีวิตได้อย่างปกติในสังคม แต่ต่อมาเมื่อเทคโนโลยีเจริญก้าวหน้า ส่งผลให้การแพทย์ไทยพัฒนามากขึ้น ศัลยกรรมตกแต่งใบหน้าจึงพัฒนาไปสู่การ “เสริมความงาม” จนเกิดคำว่าศัลยกรรมเพื่อความงาม หรือ Cosmetic Surgery โดย

เป้าหมายของผู้ที่ตัดสินใจทำศัลยกรรมส่วนใหญ่ คือ ต้องการเพิ่มความสวย ความงามเป็นสำคัญ ต่างจากปัจจุบันที่คนส่วนใหญ่ตัดสินใจทำศัลยกรรมเพราะต้องการเพิ่มความมั่นใจ และให้ความสำคัญกับ “บุคลิกภาพ” เป็นหลัก นอกจากนี้กลุ่มคนที่เข้ามาทำศัลยกรรมปัจจุบันยังครอบคลุมทุกกลุ่มทุกวัย ทั้งกลุ่มนักเรียนนักศึกษาและกลุ่มคนวัยทำงานอีกด้วย (นายกสมาคมตกแต่งใบหน้าแห่งประเทศไทย,2551)

ในสังคมปัจจุบันนี้การทำศัลยกรรมเสริมความงามนั้นได้รับการยอมรับจากสังคมมากขึ้น การสวยด้วยมีคหมอ ไม่ได้เป็นกระแสนิยมในเฉพาะหมู่หนังร้อง นักแสดง นางแบบ หรือนางงามเท่านั้น กระแสนิยมการทำศัลยกรรมเสริมความงามได้ระบาดไปทั่วทุกอาชีพ ทุกวัย โดยเฉพาะในกลุ่มนักศึกษาที่กำลังอยู่ในวัยเรียน โดยสังเกตได้จากผลสำรวจของ “เด็กดีโพล” โดยเว็บไซต์เด็กดีคอม ได้ทำการสำรวจความคิดเห็นเยาวชนไทยที่มีอายุระหว่าง 10-25 ปี จำนวน 5,074 คน ในหัวข้อ “วัยรุ่นกับค่านิยมการทำศัลยกรรมเสริมความงาม” พบว่า เยาวชนไทยร้อยละ 57.77 มีความสนใจที่จะทำศัลยกรรมเสริมความงาม ทั้งนี้เมื่อได้ทำการแบ่งแยกเป็นกลุ่มประถมและมัธยมศึกษาตอนต้นอายุ 10-14 ปี มีความสนใจที่จะทำศัลยกรรมเสริมความงามร้อยละ 37.51 กลุ่มมัธยมศึกษาตอนปลายอายุ 15-17 ปี มีความสนใจที่จะทำศัลยกรรมเสริมความงามร้อยละ 58.21 กลุ่มนักศึกษา อายุ 18-22 ปี มีความสนใจที่จะทำศัลยกรรมเสริมความงามร้อยละ 68.88 และสุดท้ายกลุ่มที่เพิ่งเริ่มทำงานอายุ 23-25 ปี มีความสนใจที่จะทำศัลยกรรมเสริมความงามร้อยละ 66.46 และเมื่อสอบถามเกี่ยวกับความปลอดภัยในการทำศัลยกรรมเสริมความงาม เยาวชนร้อยละ 59.82 เห็นว่าการทำศัลยกรรมในปัจจุบันมีความปลอดภัย และร้อยละ 4.51 เห็นว่าปลอดภัยอย่างยิ่ง ขณะที่ร้อยละ 30.83 เห็นว่าไม่ปลอดภัย และร้อยละ 5.19 เห็นว่าไม่ปลอดภัยอย่างยิ่ง ในกลุ่มเยาวชนที่เคยทำศัลยกรรมเสริมความงาม พบว่าประเภทศัลยกรรมเสริมความงามที่ได้รับความนิยมสูงสุดคือการเสริมจมูก มีผู้ตอบแบบสอบถามเคยทำแล้วถึงร้อยละ 59.25 ขณะที่อันดับที่ 2 คือ ลบรอยแผลเป็น ลบรอยสิ่ว หรือทำหน้าใสร้อยละ 46.82 ส่วนสาเหตุที่ทำให้ตัดสินใจทำศัลยกรรมเสริมความงามคือ ต้องการให้ตัวเองดูดีขึ้นร้อยละ 81.82 เพื่อผลประโยชน์ในหน้าที่การงานร้อยละ 6.95 ถูกพ่อแม่สั่งให้ทำร้อยละ 5.35 และอื่นๆร้อยละ 5.88

ซึ่งจากผลสำรวจได้ชี้ให้เห็นว่า กลุ่มนักศึกษาเป็นกลุ่มที่ต้องการทำศัลยกรรมเสริมความงามมากที่สุด ซึ่งส่วนใหญ่มีค่านิยมว่าการทำศัลยกรรมเสริมความงามทำให้ตัวเองดูดีขึ้น ช่วยสร้างเสริมความมั่นใจ และอาจจะมีผลต่อหน้าที่การงานในอนาคตในทางที่ดีขึ้น โดยส่วนมากกลุ่มนักศึกษามักจะมีต้นแบบจากศิลปิน ดาราที่ได้รับคามนิยม หรือบุคคลที่กลุ่มนักศึกษาชื่นชอบ อย่างไรก็ตามในการทำศัลยกรรมเสริมความงามบางครั้งอาจได้รับผลข้างเคียงที่อันตรายและมีความเสี่ยงสูง เช่น ผู้ที่ทำศัลยกรรมเสริมความงามโดยการฉีดสารโบท็อกซ์เข้าไปมากเกินไป หรือฉีดสารโบท็อกซ์เข้าไปโดยแพทย์ที่ไม่มีความเชี่ยวชาญมากพอ ส่งผลให้อวัยวะหรือชิ้นเนื้อส่วนที่ฉีดนั้นไร้ความรู้สึกหรือเป็นอัมพาต หรือบางรายการทำศัลยกรรมเสริมความงามเกิดการผิดพลาด ไม่เป็นไปตามที่ต้องการ จึงต้องมีการปรับเปลี่ยนแก้ไข แต่ต้องใช้จ่ายจำนวนมากมาใช้ในการทำ หรือแก้ไขให้ได้รูปทรงตามที่ต้องการ อีกทั้งในบางรายอาจจะต้องทำการแก้ไขเนื่องจากผลที่ทำศัลยกรรมเสริมความงามเกิดการติดเชื้ออักเสบขึ้นมา จึงต้องเสียค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลเป็นจำนวนมาก เพื่อให้กลับมาเป็นปกติเหมือนเดิม

ทั้งนี้จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้ผู้ศึกษาสนใจที่จะศึกษาการทำศัลยกรรมของกลุ่มนักศึกษา เพื่อทราบถึงความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทักษะคิดต่อการศัลยกรรม และความตั้งใจทำศัลยกรรม ของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ผลของการศึกษาในครั้งนี้จะทำให้ได้ทราบถึงความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทักษะคิดต่อการทำศัลยกรรม และความตั้งใจทำศัลยกรรมของกลุ่มนักศึกษาในการทำศัลยกรรมเสริมความงาม เพื่อนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาไปใช้ในการรณรงค์ให้ข้อมูลที่ถูกต้องกับกลุ่มนักศึกษาในการทำศัลยกรรมเสริมความงามที่เหมาะสมอย่างถูกวิธีและปลอดภัยต่อชีวิต

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่
2. เพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับทักษะคิดต่อการทำศัลยกรรมของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่

3. เพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมกับความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่

4. เพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติต่อการทำศัลยกรรม และความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้ประกอบการใหม่สามารถนำข้อมูลที่ได้จากผลการวิจัยไปใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจเปิดเป็นคลินิกศัลยกรรมเสริมความงามที่ให้ความสำคัญกับสุขภาพ และการดูแลใส่ใจกลุ่มวัยรุ่น นักศึกษามากขึ้น ในเขตพื้นที่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

2. ผู้ประกอบการเดิมสามารถนำข้อมูลที่ได้จากผลการวิจัยไปใช้ไปใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงรูปแบบการให้บริการให้มีความสอดคล้องกับผู้ใช้บริการมากที่สุด

3. นักวิชาการและผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลที่ได้จากผลการวิจัยไปแนะนำให้กับวัยรุ่น กลุ่มนักศึกษา หรือผู้ที่สนใจที่จะทำศัลยกรรมเสริมความงามได้

4. ผู้ที่สนใจเกี่ยวกับการทำศัลยกรรมเสริมความงามสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการวิจัยไปเป็นแนวทางเพื่อประกอบการพิจารณาในการทำศัลยกรรมเสริมความงามได้

ขอบเขตการศึกษา

1. **ขอบเขตเนื้อหา** ในการศึกษาครั้งนี้มุ่งศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติ และความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่

2. **ขอบเขตด้านพื้นที่** ที่ใช้ในการวิจัย คือ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่

3. **ขอบเขตด้านเวลา** ที่ใช้ในการเก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 16 มกราคม ถึง 31 มีนาคม 2559

นิยามศัพท์เฉพาะ

ความใส่ใจสุขภาพ คือ การที่บุคคลใดบุคคลหนึ่งให้ความสำคัญกับสุขภาพร่างกาย และบำรุงรักษาให้มีสภาพที่ดี ไม่มีโรคภัย และพร้อมที่จะทำกิจกรรมต่างๆอยู่เสมอ โดยการบำรุงรักษาสุขภาพนั้นมีหลายแบบหลายวิธีการ แล้วแต่บุคคลจะทำและเลือกปฏิบัติ เช่น การเลือกรับประทานอาหาร การดื่มน้ำ การออกกำลังกาย ฯลฯ

ทัศนคติต่อการทำสัลยกรรม คือ ความรู้สึกรับชอบหรือไม่ชอบที่มีต่อการทำสัลยกรรมเสริมความงามของ นักศึกษา ระดับปริญญาตรี ของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์วิทยาเขตหาดใหญ่

ความตั้งใจ หมายถึง ความมุ่งมั่นของบุคคลใดบุคคลหนึ่งที่จะทำสัลยกรรมเสริมความงาม

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทักษะคิดต่อการตัดสินใจ และความตั้งใจทำกิจกรรม ของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้รวบรวมแนวคิด ทฤษฎี เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษา ดังนี้

- 1.แนวคิดเกี่ยวกับวัยรุ่น
- 2.แนวคิดเกี่ยวกับความใส่ใจสุขภาพ
- 3.แนวคิดเกี่ยวกับทักษะคิด
- 4.แนวคิดเกี่ยวกับความตั้งใจซื้อ
- 5.แนวคิดเรื่องการทำกิจกรรม
- 6.งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 7.กรอบแนวคิด

1.แนวคิดเกี่ยวกับวัยรุ่น

วัยรุ่นเป็นวัยเชื่อมต่อระหว่างวัยเด็กและวัยผู้ใหญ่หรืออาจเรียกได้ว่า เป็นช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อของชีวิต และเป็นวัยที่มีพลังสร้างสรรค์ เป็นวัยที่มีความคิดที่แปลกใหม่ ซึ่งวัยรุ่นแต่ละคนย่อมมีความคิดที่ไม่เหมือนกัน ซึ่งทำให้ผู้วิจัยทำการศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทักษะคิดต่อการตัดสินใจ และความตั้งใจทำกิจกรรม ของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ เป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมในเรื่องของสุขภาพ ทักษะคิดที่มีต่อการทำกิจกรรมเสริมความงาม และความตั้งใจทำกิจกรรมเสริมความงามของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ว่าในกลุ่มนักศึกษาที่จัด

อยู่ในช่วงวัยรุ่นนั้น จะมีความคิดเห็นในเรื่องของการทำศัลยกรรมเป็นอย่างไร ฉะนั้นจึงทำการ ทบทวนวรรณกรรม ในส่วนของแนวคิดที่เกี่ยวกับวัยรุ่น ประกอบไปด้วย ความหมายของวัยรุ่น พัฒนาการของวัยรุ่น ความต้องการของวัยรุ่น และภาพพจน์แห่งตนและความภาคภูมิใจนับถือ ตนเอง ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.1 ความหมายของวัยรุ่น

วัยรุ่นนับได้ว่าเป็นวัยที่อยู่ในช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อของชีวิตเป็นวัยที่มีความคิด สร้างสรรค์ซึ่งความหมายของวัยรุ่นนั้นตามที่ สุชา จันทรเอม (2536 หน้า 136) ได้กล่าวว่า วัยรุ่น มา จากคำว่า Adolescence ในภาษาลาตินซึ่งแปลว่า เจริญเติบโตสู่วุฒิภาวะ คือ เป็นวัยย่างเข้าสู่ความ เป็นผู้ใหญ่ โดยถือจากความพร้อมทางร่างกายหรือภาวะสูงสุดของร่างกายเป็นเครื่องตัดสิน และให้ คำจำกัดความว่า วัยรุ่น หมายถึงวัยที่เข้าสู่วุฒิภาวะทางเพศอย่างสมบูรณ์และพร้อมที่จะเป็นบิดา มารดาได้ สุชา จันทรเอม (2536 หน้า 136)

1.2 พัฒนาการของวัยรุ่น

วินัดดา ปิยะศิลป์ (2539 หน้า 165) แบ่งระยะพัฒนาการเด็กวัยรุ่นเป็น 3 ช่วง คือ ช่วงวัยแรกรุ่น (10-13 ปี) ช่วงวัยรุ่นตอนกลาง (14-16 ปี) และช่วงวัยรุ่นตอนปลาย (17-19 ปี) ได้ สรุปไว้ว่าพัฒนาการของเด็กวัยรุ่นใน 3 กลุ่มนี้ มีความเหลื่อมล้ำกันและกันอยู่เป็นจำนวนมากแต่ที่ จำเป็นต้องแยกจากกัน ทั้งนี้เพื่อชี้ให้เห็นลักษณะเด่นเป็นพิเศษของวัยรุ่นแต่ละช่วง ดังนี้

1. วัยแรกรุ่น หรือ วัยรุ่นตอนต้น เป็นช่วงที่มีการเปลี่ยนแปลงทางร่างกายทุก ระบบเป็นระยะเวลาประมาณ 2 ปีและมักอยู่ในช่วง 10-13 ปี โดยวัยรุ่นมีความคิดหมกมุ่นกังวล เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทางร่างกายซึ่งจะส่งผลกระทบต่อไปยังจิตใจ ทำให้อารมณ์หงุดหงิด แปรปรวนง่าย

2. วัยรุ่นตอนกลาง เป็นช่วงที่วัยรุ่นจะยอมรับสภาพร่างกายที่เปลี่ยนแปลงเป็น หนุ่มสาวอยู่ในช่วงประมาณอายุ 14-16 ปี มีความคิดลึกซึ้งจึงหันมาใฝ่หาอุดมการณ์ หาเอกลักษณ์ ของตนเองเพื่อความเป็นตัวของตนเอง และพยายามเอาชนะความรู้สึกแบบเด็กๆที่ผูกพัน และ อยากรจะพึ่งพาพ่อแม่ เริ่มสนใจเพศตรงข้าม

3. วัยรุ่นตอนปลาย อยู่ในช่วง 17-19 ปี เป็นช่วงเวลาที่มีความผูกพันแน่นแฟ้นกับเพื่อนต่างเพศ สภาพร่างกายเติบโตเต็มที่ เริ่มสนใจอนาคตของตนเอง เด็กหนุ่มสาวเริ่มสนใจงานที่ไม่เป็นอุปสรรคต่อชีวิตการสมรส

จากความหมายดังกล่าวข้างต้นสรุปได้ว่า วัยรุ่นเป็นภาวะวัยที่อยู่ในช่วงปรับเปลี่ยนจากเด็กเป็นผู้ใหญ่ ทั้งชายและหญิงมีการเปลี่ยนแปลงทั้งสภาพร่างกาย จิตใจ อารมณ์ สังคม สติปัญญาอย่างรวดเร็ว อายุโดยเฉลี่ย 12-20 ปี โดยแบ่งเป็น 3 ช่วง คือ วัยรุ่นตอนต้น วัยรุ่นตอนกลางและวัยรุ่นตอนปลาย

1.3 ความต้องการของวัยรุ่น

มนุษย์เรามีความต้องการตามธรรมชาติ ถ้าได้บรรลุความต้องการตามความประสงค์ก็จะนิยมชมชื่น เกิดความเชื่อมั่นในตัวเอง และมานะพยายามที่จะทำประโยชน์ต่อไป เพราะความต้องการเป็นแรงจูงใจ (Motive) ให้เกิดพฤติกรรมแห่งการกระทำ หากผิดหวังหรือไม่สมปรารถนาก็เกิดขัดเคืองขาดความมั่นใจ ท้อถอย และเป็นผู้สิ้นหวัง สิ่งเหล่านี้เป็นความต้องการตามธรรมชาติของมนุษย์

วัยรุ่นก็เป็นอีกวัยที่มีความต้องการแตกต่างจากวัยอื่นๆ ตามที่ สุชา จันท์ธอม (2529) ได้กล่าวว่า วัยรุ่นจะมีความต้องการทางร่างกายที่เหมือนกับเด็กเล็กหรือเหมือนผู้ใหญ่ ส่วนความต้องการด้านอารมณ์และสังคม แตกต่างจากความต้องการของเด็กและผู้ใหญ่ ความต้องการของวัยรุ่นมีลักษณะพิเศษดังนี้

1. ความต้องการด้านความรัก วัยรุ่นต้องการเป็นคนที่ให้ความรักและต้องการให้ตนเองเป็นที่รักของคนอื่นด้วย และเมื่อเข้าสู่วัยรุ่นตอนปลายจะเริ่มสนใจจับคู่ความรักกับเพศตรงข้าม

2. ความต้องการตำแหน่งทางสังคม จะเป็นความต้องการสูงสุดของวัยรุ่น ต้องการเป็นที่นับถือของเพื่อน ต้องการให้เพื่อนคนอื่นรับรู้ว่าคุณค่า โดยวัยรุ่นจะพยายามทำทุกทางเพื่อให้ตนเองเป็นผู้ใหญ่

3. ความต้องการอิสรภาพ วัยรุ่นต้องการที่จะรับผิดชอบต่องานที่ตนทำได้ และต้องการดำรงชีวิตด้วยตัวของเขาเอง

4. ความต้องการในปรัชญาชีวิตที่น่าพอใจ วัยรุ่นจะถามเรื่องราวต่าง ๆ ที่จนอยากรู้ อย่างมีเหตุผล ถ้าเขาได้รับคำตอบที่ไม่พึงพอใจก็จะเฝ้าคอยถามและค้นคว้าหาความจริงอยู่ตลอดเวลา

5. ความต้องการทางเพศ จุดเริ่มต้นของการเข้าสู่วัยรุ่นอยู่ที่ต่อมเพศผลิตฮอร์โมน ความต้องการทางเพศ จึงเป็นลักษณะโดดเด่นของวัยรุ่น และแรงขับเพศเบื้องต้นจะนำไปสู่การจูงใจทางเพศขั้นสูง

6. ความต้องการให้เป็นที่ยอมรับนับถือ ความต้องการเหล่านี้จะส่งผลต่อไปยังความนิยมนับถือวีรบุรุษอีกต่อหนึ่ง ทำให้วัยรุ่นมักมีวีรบุรุษประจำใจ

7. ความต้องการหาเลี้ยงชีพด้วยตนเอง ต้องการที่จะหาเงินเองโดยไม่พึ่งพาใคร เพื่อจะได้ใช้จ่ายเงินตามความต้องการของคนและต้องการพิสูจน์ว่าตนเป็นผู้ใหญ่แล้ว

8. ความต้องการที่จะได้เป็นที่ยอมรับนับถือว่าเป็นผู้ใหญ่ วัยรุ่นไม่ต้องการให้คนมองว่าเป็นเด็ก พวกเขาต้องการดำรงชีวิตอย่างอิสระ ต้องการตัดสินใจได้ด้วยตนเองและมีปรัชญาชีวิตเป็นของตัวเอง

วัยรุ่นแต่ละคนจะมีความต้องการที่แตกต่างกันไป ทำให้วัยรุ่นแต่ละคนจึงต้องแสวงหาสิ่งต่างๆ หาข้อมูลข่าวสารที่มีความทันสมัย นำมาประยุกต์และปรับเปลี่ยนตัวเองให้เป็นที่ยอมรับของสังคม เพื่อที่จะแสดงให้ทุกๆคนได้ทราบว่าตนเองได้เติบโตเป็นผู้ใหญ่ ที่สามารถจัดการดูแลชีวิตของตนเองได้โดยไม่พึ่งผู้ปกครอง

1.4 ภาพพจน์แห่งตนและความภาคภูมิใจนับถือตนเอง

วินัดดา ปิยะศิลป์ และพนม เกตุมาน (2545 หน้า 27) กล่าวว่า เป็นเรื่องสำคัญในวัยรุ่นที่จะทำให้เขามีความก้าวหน้าต่อไปได้มากน้อยอย่างไรในทุกด้าน เด็กที่คิดว่าตนไม่สวย รูปร่างสู้เพื่อนไม่ได้ ไม่มีเพื่อน ฯลฯ จะมีความวิตกกังวล ซึมเศร้า อาย ท้อแท้ หรือรู้สึกมีปมด้อย ทำ

ให้มีปัญหาเกี่ยวกับเพื่อนและความสัมพันธ์บุคคลตามมา วัยรุ่นที่มีรู้สึกว่าคุณไร้ค่า ไม่เป็นที่ยอมรับของบุคคลอื่น จะตระหนักถึงความด้อยของตนมากขึ้น มีภาพพจน์ทางลบ และการนับถือตนเองในระดับต่ำ เป็นเหตุของการนำไปสู่การเสพติด คีมีสุรา การทำศัลยกรรมที่ผิดโดยไม่ใส่ใจสุขภาพของตน การฆ่าตัวตาย เป็นต้น ทั้งนี้การเตรียมตัวเข้าสู่วัยรุ่นจึงเป็นเรื่องสำคัญมาก ที่จะให้เขารับภาพพจน์ต่อตนเองได้ด้วยความสามารถที่เขากระทำงานได้สำเร็จตามความถนัด และศักยภาพของเขา ให้ได้รู้ความสามารถของเขามีในทางใดทางหนึ่ง ไม่ว่าเขาจะอยู่ในสภาพใดก็ตาม

2. แนวคิดเกี่ยวกับการใส่ใจสุขภาพ

ด้วยเทคโนโลยีที่เจริญก้าวหน้า ทำให้คนอายุยืนประชากรสูงวัยจึงท่วมพันไปยังทุกประเทศที่เจริญแล้ว ประกอบกับอัตราการเกิดใหม่ของเด็กลดลง นี่จึงกลายเป็นปัญหาใหม่ที่ทั่วโลกกำลังเป็นห่วงถ้าเป็นประเทศที่เจริญและร่ำรวยอย่างยุโรปก็ไม่น่าหนักใจ แต่หากเป็นประเทศที่ยากจนและกำลังพัฒนาก็น่ากังวลใจ เพราะรัฐไม่มีงบประมาณดูแลเรื่องเจ็บไข้ได้ป่วยอย่างดีพอ (“ปรับ”, ม.ป.ป.)

เพราะวิถีการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนไป เครียด พักผ่อนน้อย กินอาหารจานด่วน สิ่งแวดล้อมที่เป็นมลพิษ ไม่มีเวลาออกกำลังกาย ส่งผลให้คนไทยเสี่ยงเป็นโรคความดันโลหิตสูง โรคหัวใจ โรคหลอดเลือดสมอง โรคมะเร็ง ถือเป็น 4 อันดับโรคฮิต ที่คร่าชีวิตคนไทย และนับวันจะมีแนวโน้มผู้ป่วยด้วยโรคนี้สูงขึ้นเรื่อยๆ ในปัจจุบัน (“ปรับ”, ม.ป.ป.)

จากข้อมูลการสำรวจสภาวะสุขภาพของคนไทยของสำนักนโยบายและยุทธศาสตร์ กระทรวงสาธารณสุข พบว่าคนไทยอายุ 15 ปีขึ้นไป มีความชุกของโรคความดันโลหิตสูง ร้อยละ 21.4 หรือ 10.8 ล้านคน มีความเสี่ยงที่จะป่วยด้วยโรคหัวใจสูงถึงร้อยละ 86 และจากการคาดการณ์ของสถาบันมะเร็งแห่งชาติ ในปี 2551 ประเทศไทยจะมีผู้ป่วยด้วยโรคมะเร็งรายใหม่ 1.2 แสนราย และจะเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 50 ในช่วง 10 ปี ซึ่งต้องเสียค่าใช้จ่ายในการรักษาสูงมาก เฉพาะโรคมะเร็งเพียงอย่างเดียว เฉลี่ยถึงคนละ 1 ล้านบาท ตัวการสำคัญที่เป็นสาเหตุของให้โรคเหล่านี้ก็คือ การมีพฤติกรรมสุขภาพที่ไม่ถูกต้อง ซึ่งทุกคนควรที่จะมีความใส่ใจสุขภาพของตนเอง ดูแลและควบคุมการบริโภคอาหารและการออกกำลังกายของตนเอง (“ปรับ”, ม.ป.ป.)

ในปัจจุบันการดูแลสุขภาพของมนุษย์มีค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น อ้างอิงข้อมูล ผ่านสื่อและงานเขียนทางวิชาการจำนวนมาก (Kraft & Goodell, 1993) ดังนั้น ผู้บริโภคจึงหันกลับมาดูแลสุขภาพของตนเองตั้งแต่เริ่มแรก เพื่อป้องกันปัญหาทางด้านสุขภาพที่อาจตามมาในภายหลัง โดยเฉพาะอย่างยิ่งอันตรายที่แฝงตัวมากับผลิตภัณฑ์เพื่อการอุปโภคบริโภค สำหรับการเลือกซื้อ

ผลิตภัณฑ์และบริการ ผู้บริโภคจะคำนึงถึงคุณค่าทางโภชนาการและความคุ้มค่าในการ ใช้บริการ ซึ่งรวมเรียกว่า “ความใส่ใจสุขภาพ” (Health Consciousness) ซึ่งทำให้เกิดพฤติกรรมสุขภาพเชิงป้องกัน (Preventive Healthcare Behavior) (Jayanti and Burns, 1998) สำหรับงานวิจัยในเรื่องของความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพทัศนคติต่อการคัดสรรกรรม และความตั้งใจทำคัดสรรกรรม ของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ผู้วิจัยต้องการศึกษาถึงระดับของความใส่ใจสุขภาพของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ จึงทำการทบทวนวรรณกรรม ในส่วนของแนวคิดเกี่ยวกับความใส่ใจสุขภาพ (Health Consciousness) ซึ่งประกอบไปด้วย ความหมายของความใส่ใจสุขภาพ ปัจจัยและองค์ประกอบที่มีผลต่อระดับของความใส่ใจสุขภาพ ขั้นตอนและกระบวนการเกิดความใส่ใจสุขภาพ และการวัดระดับของความใส่ใจสุขภาพ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 ความหมายของความใส่ใจสุขภาพ

Kraft, and Goodell (1993) ระบุว่า ความใส่ใจในสุขภาพของบุคคลเป็นสิ่งที่แสดงถึงคุณภาพของชีวิต โดยบุคคลจะมีการแสดงพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับการดูแลสุขภาพอย่างชัดเจน ซึ่งแสดงถึงแรงจูงใจที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ หากบุคคลไม่ตระหนักหรือไม่ใส่ใจในสุขภาพของตนเองจะแสดงพฤติกรรมที่ตรงข้าม เช่น การไม่อ่านฉลากก่อนซื้อผลิตภัณฑ์อาหาร เป็นต้น (Jayanti, & Burns, 1998) ทั้งนี้ปัจจุบันพบว่าผู้บริโภคมีการรับรู้ความเสี่ยงต่อสุขภาพตนเองของการซื้อผลิตภัณฑ์ ต่างๆ เพื่อการบริการ โภคและเริ่มสูญเสียความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์อาหารที่มีกระบวนการผลิตแบบดั้งเดิม (Chen, 2009)

Jayanti, and Burns (1998) กล่าวว่า ความใส่ใจสุขภาพ หมายถึง ระดับของการตระหนักในเรื่องเกี่ยวสุขภาพในการดำรงชีวิตประจำวัน

Schifferstein, and Oude Ophuis (1998) ให้ความหมายของความใส่ใจสุขภาพไว้ว่าหมายถึงระดับความปรารถนาของบุคคลในการปฏิบัติเพื่อสุขภาพของตนเองและการเตรียมแสดงออกถึงพฤติกรรมเพื่อสุขภาพ

Mendez (2003) กล่าวว่า ความใส่ใจสุขภาพ หมายถึง ระดับของการให้ความสำคัญต่อสุขภาพซึ่งเป็นแรงกระตุ้นจากภายในตัวของแต่ละบุคคลและสะท้อนออกมาทางความคิดและทางร่างกาย

จึงกล่าวได้ว่า “ความใส่ใจสุขภาพ” คือ ระดับของความตระหนักและให้ความสำคัญเกี่ยวกับสุขภาพของตนเองโดยการเตรียมความพร้อมทั้งด้านความคิดและพฤติกรรมที่จะแสดงออกเพื่อการดูแลสุขภาพของตนเอง

2.2 ปัจจัยและองค์ประกอบที่มีผลต่อระดับของความใส่ใจสุขภาพ

สถิต วงศ์สุวรรณ (2525: น.79) ได้กล่าวไว้ว่า ลักษณะของสิ่งเร้า และลักษณะที่บุคคลสามารถรับรู้ เป็นปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อความใส่ใจสุขภาพของแต่ละบุคคล ที่สามารถทำให้บุคคลเกิดความอยากรู้อยากเห็นเกิดความสนใจที่จะรับรู้ซึ่งจะดำเนินไปสู่ความใส่ใจสุขภาพ ทั้งนี้ลักษณะของบุคคลแต่ละบุคคลจะเกิดความตระหนักในเรื่องของสุขภาพมากน้อยแค่ไหน ย่อมขึ้นอยู่กับปัจจัย 2 ปัจจัยดังต่อไปนี้

1. ปัจจัยทางด้านกายภาพ ได้แก่ สมรรถนะของอวัยวะรับสัมผัสทั้ง 5 ซึ่งได้แก่ ตา หู จมูก ลิ้น และผิวหนัง

2. ปัจจัยทางด้านจิตวิทยา ได้แก่ ความรู้และประสบการณ์เดิม ความสนใจในสิ่งต่างๆ การสังเกตพิจารณาสิ่งรอบข้าง ความพร้อมที่จะรับรู้สิ่งใหม่ๆ การตั้งใจทำสิ่งต่างๆ การเห็นคุณค่า เป็นต้น ซึ่งปัจจัยที่ได้กล่าวมานี้มีผลต่อบุคคลที่จะทำให้เกิดความใส่ใจสุขภาพแตกต่างกันออกไป

Bleckler (1986, อ้างถึงใน วิทยุภรณ์ เพ็ญภินันท์ 2544: 35) ได้ให้ความเห็นว่าความใส่ใจสุขภาพเกิดจากทัศนคติที่มีต่อสิ่งเร้า เช่น สถานการณ์ บุคคล กลุ่มบุคคล และสิ่งต่างๆที่มีความไม่แน่นอน หรือสามารถที่จะตอบสนองในทางบวกหรือทางลบได้ เป็นสิ่งที่ได้มาจากการเรียนรู้และประสบการณ์ทั้งสิ้น โดยองค์ประกอบสำคัญที่จะทำให้บุคคลแต่ละบุคคลเกิดความใส่ใจสุขภาพนั้น จะประกอบไปด้วยองค์ประกอบ 3 องค์ประกอบด้วยกัน ดังต่อไปนี้

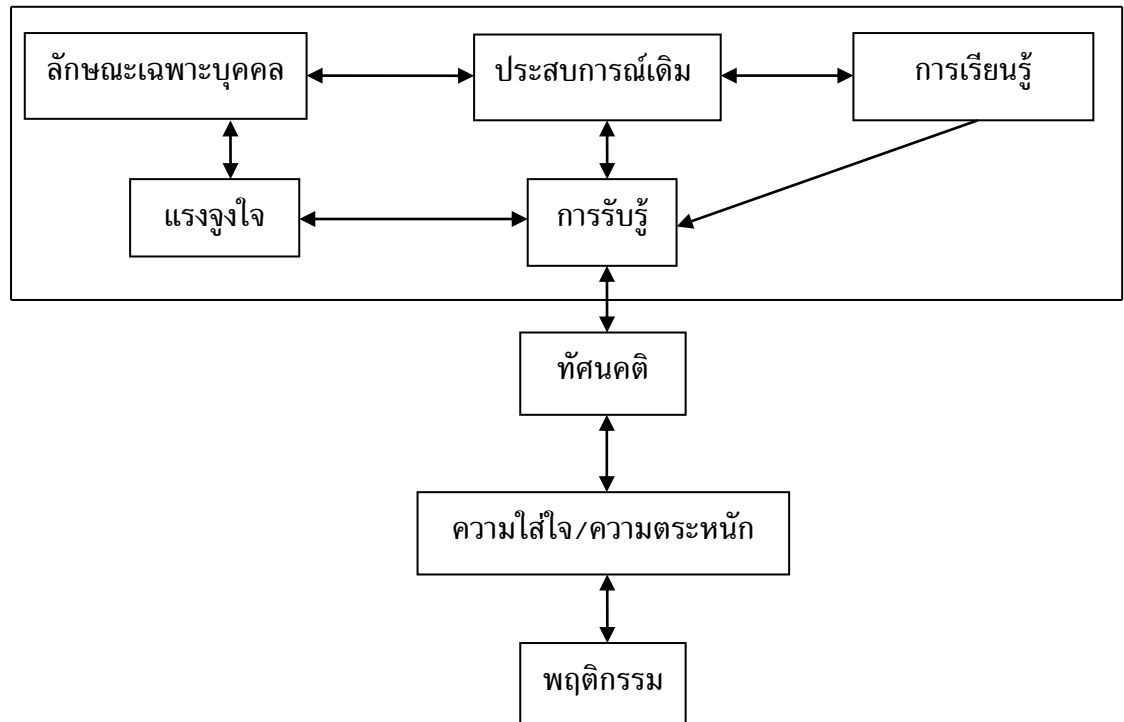
1. ความรู้ความเข้าใจ (Cognitive Component) หมายถึง ความรู้ความเข้าใจที่มีความเกี่ยวข้องกับเนื้อหาหรือข้อเท็จจริง ทั้งนี้จะเริ่มต้นจากระดับง่ายสุดและจะมีการพัฒนามากขึ้นเรื่อยๆตามลำดับ

2. อารมณ์ความรู้สึก (Affective Component) เป็นลักษณะทางด้านอารมณ์ของบุคคลแต่ละบุคคล เป็นองค์ประกอบในการที่จะประเมินสิ่งเร้าประเภทต่างๆ เป็นความรู้สึกทางด้านทัศนคติของแต่ละบุคคล ค่านิยม และความนึกคิดถึงความชอบหรือไม่ชอบ ดีหรือไม่ดี พอใจและไม่มีความพอใจ

3. พฤติกรรม (Behavior Component) หรือแนวโน้มของการกระทำ (Action Tendency) ซึ่งเป็นผลที่เกิดขึ้นมาจากความคิด เป็นการแสดงออกทางด้านกิริยาท่าทาง สำเนียงวาจาที่พูด และการแสดงออกในรูปของพฤติกรรมที่มีต่อสิ่งเร้าที่เกิดขึ้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้สามารถสังเกตได้โดยง่าย

2.3 ขั้นตอนและกระบวนการเกิดความรู้สึกสุขภาพ

ความรู้สึกสุขภาพเกิดจากการที่บุคคลใดบุคคลหนึ่งยอมรับหรือรับรู้ว่าคุณภาพเป็นสิ่งที่มีคุณค่า หรือแสดงว่าเขามีค่านิยมทางด้านสุขภาพอย่างไรอย่างหนึ่ง ซึ่งทัศนคติและค่านิยมจะนำไปสู่การทำปฏิกิริยาหรือพฤติกรรมทางด้านสุขภาพที่แตกต่างกัน ซึ่งเป็นผลมาจากลักษณะท่าทางหรืออุปนิสัย (Personality Characteristic) ที่สืบเนื่องมาจากความต้องการหรือสิ่งจูงใจต่างๆ ตั้งแต่ความต้องการด้านร่างกายจนถึงความต้องการด้านจิตใจ กับข้อมูลที่เก็บสะสมหรือประสบการณ์ในอดีต ซึ่งเกิดจากการที่บุคคลได้เรียนรู้เรื่องราวต่างๆ ที่ผ่านไป ไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบของข่าวสารหรือข้อมูล หรือการได้เคยทำหรือมีประสบการณ์ด้วยตนเอง และได้เก็บเอาไว้เป็นความรู้เพื่อใช้ในการแยกแยะพิจารณาและปฏิบัติต่อตัวกระตุ้นต่างๆ มาประกอบเข้าด้วยกัน ซึ่งสามารถเขียนเป็นแผนภูมิได้ดังนี้



ภาพที่ 2.1 องค์ประกอบของความใส่ใจ

ที่มา: (Eagle, Kollat, and Backwell, 1968: 34 – 35)

2.4 การวัดระดับของความใส่ใจสุขภาพ

การใส่ใจสุขภาพ (Health Consciousness) เป็นพฤติกรรมของบุคคลแต่ละบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับความรู้สึกลงและการตระหนักถึงความใส่ใจในสุขภาพ ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่มีความละเอียดอ่อนเกี่ยวกับความรู้สึก ด้านแนวโน้มที่กระทำ ด้านความรู้สึกลง และด้านอารมณ์ ดังนั้นการที่จะวัดระดับของความใส่ใจสุขภาพหรือการประเมินจึงต้องมีหลักการและวิธีการตลอดจนเทคนิคเฉพาะจึงจะสามารถ วัดความรู้สึกลงและอารมณ์ดังกล่าวให้ออกมาที่ตรงและเชื่อถือได้ (นริศ ทวีสุข, 2541: 39)

Fenigstein et.Al. (1995, อ้างถึงในเดือนเพ็ญ ทงน่วม 2534: 6) ได้ทำการพัฒนาแบบสอบถามขึ้นมาโดยได้ใช้ชื่อว่า “มาตรวัดความรู้สึกลงตัว” (Self – Consciousness Scale) ซึ่งจากแบบสอบถามนี้ ชั่วคราว สามารถแยกขอบเขตออกเป็น 2 ขอบเขตด้วยกัน ดังนี้

1. การใส่ใจในตนเอง หมายถึง การมุ่งตนเองที่ถูกเหนี่ยวนำจากภายนอก
2. ความรู้ตัว หมายถึง ความชอบ มุ่งความสนใจไปที่ตนเองเป็นปกติวิสัย

ชวาล แพร์ตันกุล (2526: 201) ได้ให้ความเห็นว่า ความใส่ใจสุขภาพ คือ ระดับของความสำนึกถึงเรื่องของสุขภาพ ซึ่งการวัดและทำการประเมินความใส่ใจสุขภาพนั้น จะต้องมีการประเมินและมีวิธีการดังนี้

1. วิธีการสัมภาษณ์ (Interview) ซึ่งอาจจะเป็นแบบไม่มีโครงสร้าง(Unstructured Interview) เป็นการถามตอบแบบอิสระ เป็นการสัมภาษณ์แบบป้อนคำถามแก่ผู้สัมภาษณ์เพียงเล็กน้อย หรืออาจจะเป็นการสัมภาษณ์ที่มีคำถามและคำตอบไว้ให้เลือก หรือที่เรียกว่า การสัมภาษณ์ที่มีโครงสร้างแน่นอน (Structure Interview) ก็ได้

1. วิธีการใช้แบบสอบถาม (Questionnaire)
2. แบบตรวจสอบรายการ (Checklist)
3. มาตรฐานประมาณค่า (Rating Scale)

ซึ่งเป็นเครื่องมือที่มีข้อความหรือข้อความที่จะให้ผู้ตอบพร้อมทั้งคำตอบ ที่แสดงความเข้มข้นเกี่ยวกับเรื่องนั้น แบ่งเป็นระดับตั้งแต่ 3 ระดับขึ้นไป เช่น จากมากไปน้อย และจากสูงไปต่ำ

3. แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ

ทัศนคติเป็นปัจจัยหนึ่งที่สามารถกระตุ้นการแสดงออกซึ่งพฤติกรรมของมนุษย์ (ชานินทร์ ชูศรี 2552: 34) โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับงานวิจัยในครั้งนี้ที่ศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพทัศนคติต่อการคัดสรร และความตั้งใจทำคัดสรรของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ เป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมในเรื่องของสุขภาพ ทัศนคติที่มีต่อการทำคัดสรรเสริมความงาม และความตั้งใจทำคัดสรรเสริมความงามของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ฉะนั้นจึงทำการทบทวนวรรณกรรม ในส่วนของแนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ (Attitude) ประกอบไปด้วย ความหมายของทัศนคติ ปัจจัยที่ทำให้เกิดทัศนคติ ลักษณะของทัศนคติ องค์ประกอบของทัศนคติ และการวัดทัศนคติ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.1 ความหมายของทัศนคติ

ทัศนคติ (Attitude) โดยภาพรวมหมายถึง ความรู้ ความเข้าใจ ความรู้สึกของบุคคล มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งเป็นผลมาจากประสบการณ์หรือสิ่งแวดล้อมอันมีแนวโน้มที่จะให้บุคคลแสดง ปฏิกริยา และกระทำต่อสิ่งนั้นๆ ในทางสนับสนุนหรือปฏิเสธ ทัศนคติเป็นสิ่งที่ไม่สามารถมองเห็น ได้อย่างชัดเจน การที่จะรู้ถึงทัศนคติของบุคคลใดบุคคลหนึ่งได้ต้องใช้วิธีแปลความหมายของการ แสดงออก (รุ่งนภา,2536)

3.2 ปัจจัยที่ทำให้เกิดทัศนคติ

ปัจจัยที่ทำให้เกิดทัศนคติมีที่มาจากประสบการณ์และค่านิยม ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้ (ไพบุลย์ อ่างโดยวีระพลและเจลิยว,2538)

1. ประสบการณ์ (Experience) การที่บุคคลได้พบเห็นคุ้นเคยหรือทดลองสิ่งใด นับเป็นประสบการณ์โดยตรง (Direct Experience) และการที่บุคคลได้ยิน ได้ฟัง ได้อ่านเกี่ยวกับ เรื่องใดนับเป็นประสบการณ์ทางอ้อม (Indirect Experience)

2. ค่านิยม (Value) แต่ละบุคคลมีค่านิยมและการตัดสินใจค่านิยมไม่เหมือนกัน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับสภาวะการณ์ของสิ่งแวดล้อมของแต่ละบุคคล

ทั้งประสบการณ์และค่านิยมทำให้แต่ละบุคคลมีทัศนคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งแตกต่างกันไป

3.3 ลักษณะของทัศนคติ

ลักษณะสำคัญของทัศนคติมี 4 ประการ คือ (ทิตยา อ่างโดยรุ่งนภา, 2536)

1. ทัศนคติเป็นสภาวะก่อนที่พฤติกรรมได้ตอบสนองต่อเหตุการณ์หรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง โดยเฉพาะหรือจะเรียกว่าสภาวะพร้อมที่จะมีพฤติกรรมจริง

2. ทัศนคติจะมีความคงตัวอยู่ในช่วงระยะเวลา แต่มิได้หมายความว่า จะไม่มีการเปลี่ยนแปลง

3.ทัศนคติเป็นตัวแปรแฝงที่นำไปสู่ความสอดคล้องระหว่างพฤติกรรมกับความรูสึกนึกคิด ไม่ว่าจะนำไปในรูปของการแสดงออกโดยวาจาหรือการแสดงความรู้สึก ตลอดจนการที่จะต้องเผชิญหรือหลีกเลี่ยงต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง

4. ทัศนคติมีคุณสมบัติของแรงจูงใจในอันที่จะทำให้บุคคลประเมินผลและเลือกสิ่งใด สิ่งหนึ่งซึ่งหมายความต่อไปถึงการกำหนดทิศทางของพฤติกรรมจริงด้วย

นอกจากนี้ยังมีการแบ่งลักษณะของทัศนคติเป็น 5 ลักษณะ คือ (วิระพลและเฉลียว, 2538)

1. ทิศทาง (Direction) ทัศนคติจะมีทิศทางที่แสดงต่อสิ่งนั้น ได้แก่ ความรูสึกที่ดีหรือไม่ดี ชอบหรือไม่ชอบ เป็นทัศนคติในทางบวกหรือลบในสิ่งนั้น

2. ปริมาณ (Magnitude) คือปริมาณของการชอบหรือไม่ชอบ ว่ามีความมากน้อยหรือความรุนแรงมากเพียงใด

3. ความเข้ม (Intensity) ได้แก่ ลักษณะอื่นๆของทัศนคติเข้ามาประกอบ เช่น ความมั่นใจ ความสำคัญของสิ่งนั้นๆจะมีส่วนด้วยทำให้เกิดความเข้มข้น เช่น ทัศนคติที่มีต่อญาติพี่น้องของตนย่อมเข้มข้นกว่าทัศนคติต่อคนอื่น

4. ความตรงข้าม (Ambivalence) ในบางครั้งทัศนคติมีลักษณะก้ำกึ่งกัน คือมีทั้งชอบและไม่ชอบพอๆกัน เรียกว่ามีความรูสึกตรงข้ามเท่ากันซึ่งจะทำให้เกิดความขัดแย้งในใจขึ้น

5. ความเด่น (Salience) คือความพร้อมที่จะแสดงทัศนคติต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งเช่น คนที่นับถือศาสนาหนึ่งถ้ามีคนในศาสนาอื่นมาว่าศาสนาตนเองไม่ดี คนนั้นจะมีปฏิกิริยาโต้ตอบทันที

3.4 องค์ประกอบของทัศนคติ

องค์ประกอบของทัศนคติแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ (ทิตยา อ่าง โดยรุ่งนภา, 2536)

1. ส่วนของสติและเหตุผล (Cognitive Component) ในส่วนนี้เป็นเรื่องของการใช้เหตุผลของบุคคลในการจำแนกแยกแยะความแตกต่าง ตลอดจนผลต่อเนื่อง ผลได้ผลเสีย กล่าวคือ

การที่บุคคลจะสามารถนำเอาคุณค่าทางสังคมที่ได้รับจากการอบรมสั่งสอนและถ่ายทอดมาใช้ในการวิเคราะห์พิจารณาประกอบเหตุผลของการที่ตนจะประเมินข้อแตกต่างระหว่างส่วนนี้กับความรูสึกคือการพิจารณาของบุคคลในส่วนที่จะมีลักษณะปลอดภัยจากอารมณ์ แต่จะเป็นเรื่องของเหตุผลอันสืบเนื่องมาจากความเชื่อของบุคคล

2. ส่วนของความรูสึก (Affective Component) หมายถึงบรรดาความรูสึกที่ชอบไม่ชอบ รักหรือเกลียดหรือกลัว ซึ่งเป็นเรื่องของอารมณ์ของบุคคล

3. ส่วนของแบบพฤติกรรม (Behavioral Component) หมายถึง แนวโน้มอันที่จะมีพฤติกรรม (Action tendency) แนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมนี้จะมีความสัมพันธ์ต่อเนื่องกับส่วนของความรูสึกตลอดจนส่วนของสติและเหตุผล ส่วนของแบบพฤติกรรมนี้จะเป็นส่วนที่บุคคลพร้อมที่จะมีปฏิกิริยาแสดงออกต่อเหตุการณ์หรือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง

3.5 การวัดทัศนคติ

การวัดทัศนคติเป็นการวัดภาวะโน้มเอียงในการจะแสดงออกไม่ใช่เป็นการกระทำ แต่เป็นความรูสึก ซึ่งมีลักษณะอัตนัย (Subjective) บุคคลอาจไม่ให้ข้อเท็จจริงด้วยความจริงใจเพราะเห็นว่าเป็นเรื่องส่วนตัว และการแสดงออกต่อสิ่งใดนั้นไม่ว่าเป็นรูปวาจาหรือการเขียน บุคคลมักจะไตร่ตรองถึงความเหมาะสมตามสภาพการณ์ทางสังคมคือ ตามปกติวิสัย ตามค่านิยม ตามการยอมรับและการไม่ยอมรับ และการเห็นชอบหรือไม่ชอบของคนส่วนใหญ่ในสังคม (รุ่งนภา, 2536)

ดังนั้นจึงยังไม่มีผู้ใดค้นพบวิธีการที่จะวัดทัศนคติหรือทำที่ความรูสึกของบุคคลโดยตรงอันจะเป็นกรณีที่สามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้อย่างชัดเจน นอกจากเพียงการวัดทัศนคติจากการบันทึกคำพูดและพยายามหาความสัมพันธ์ระหว่างคำพูดของบุคคลนั้นกับทัศนคติซึ่งผู้ทำการวัดสามารถมองเห็นและเป็นเพียงการคาดประมาณ (Estimate) ทัศนคติของบุคคลนั้นเท่านั้น

การวัดทัศนคติที่ปฏิบัติกันในปัจจุบันมีวิธีการต่าง ๆ ดังนี้

1. การสังเกตจากพฤติกรรมของบุคคล วิธีการกระทำได้ยากและผลลัพธ์ไม่อาจให้

ความมั่นใจได้ว่าจะถูกต้อง ทั้งนี้เนื่องมาจากการแสดงออกของบุคคลเป็นอาการปฏิกิริยานั้นอาจไม่สะท้อนหรือส่อให้เราทราบถึงทัศนคติที่แท้จริงของเขาได้

2. วิธีการรายงานด้วยคำพูด (Verbal Report) โดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) หรือการสัมภาษณ์ (Interview) ที่มีลักษณะแบบปรนัย (Objective)

3. วิธีแปลความ (Interpretive Method) เป็นวิธีหาทัศนคติของบุคคลแบบอัตนัย โดยที่ผู้ถูกถามมักไม่รู้ถึงวัตถุประสงค์ของผู้ทำการศึกษาไม่ระแวงสงสัยหรือรู้สึกหวั่นเกรงที่จะตอบคำถามหรือแสดงความรู้สึกนึกคิดและไม่ถูกจำกัดในการตอบทั้งในด้านเวลาและขอบเขตของเนื้อหาเป็นวิธีที่สามารถวัดทัศนคติของบุคคลได้ชัดเจน ละเอียดยุคที่สุด แต่มีข้อจำกัดอยู่ที่ว่าต้องใช้ผู้ศึกษาที่มีความสามารถ มีความชำนาญทางจิตวิทยาอย่างลึกซึ้งและใช้เวลามากจึงเหมาะสำหรับใช้กับคนจำนวนน้อย

นอกจากนี้ยังมีการรวบรวมการวัดทัศนคติว่ามีอยู่ 4 วิธี คือ (บุญธรรม อ่างโดยวิระ พลและเฉลียว, 2538)

1. มาตรการวัดแบบของเทอร์สโตน (Thurstone's Type Scale) กำหนดโครงสร้างนำข้อความไปตัดสิน และแจกแจงความถี่ ความถี่สะสม หาความแปรปรวน แล้วนำแบบวัดชุดเดิมให้คัดเลือกอีกครั้ง

2. มาตรการวัดแบบของลิเคิร์ต (Likert Scale) เป็นการวัดที่ใช้กันอย่างกว้างขวางกว่าแบบอื่นๆ และสามารถวัดได้เกือบทุกเรื่องและยังมีความเที่ยงตรงสูงกว่าแบบอื่นอีกด้วย แต่ละมาตรวัดห่างเท่ากันเป็น 0 1 2 3 4 เป็น positive หรือ negative

3. มาตรการวัดแบบของกัตต์แมน (Guttman Scale) มีใช้วิธีสร้างและพัฒนาทัศนคติ แต่เป็นวิธีประเมินหรือวิเคราะห์มาตราส่วน

4. มาตรการวัดแบบออสกู๊ด (Osgood's Scale) ใช้วัดทัศนคติและวัดบุคลิกภาพ ความคิดเห็น ความเชื่อและความรู้สึกที่มีต่อสิ่งต่าง ๆ โดยแยกความแตกต่างของมโนทัศน์

4. แนวคิดเกี่ยวกับความตั้งใจซื้อ

ความตั้งใจซื้อ ก็คือการที่บุคคลใดบุคคลหนึ่งมีความตั้งใจที่จะเลือกซื้อสินค้า หรือเลือกใช้บริการใดบริการหนึ่ง เพื่อตอบสนองความต้องการของตนเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับงานวิจัยในครั้งนี้ที่ศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติ และความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ เป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมในเรื่องของความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติที่มีต่อการทำศัลยกรรมเสริมความงาม และความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงามของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการทำศัลยกรรมเสริมความงาม ทั้งนี้ก็เพื่อที่จะทราบว่านักศึกษาส่วนใหญ่มีความคิดเห็นต่อความตั้งใจทำศัลยกรรมอย่างไร ฉะนั้นจึงทำการทบทวนวรรณกรรม ในส่วนของแนวคิดเกี่ยวกับความตั้งใจซื้อ แทนแนวคิดความตั้งใจทำศัลยกรรม ทั้งนี้ประกอบไปด้วย ความหมายของความตั้งใจซื้อ และประเภทของความตั้งใจซื้อ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.1 ความหมายของความตั้งใจซื้อ

ศุภร เสรีรัตน์(2540) ได้ให้ความหมายของคำว่า ความตั้งใจซื้อ (Intention to Buy) ว่าหมายถึง การที่ผู้บริโภคพร้อมจะเลือกทางเลือกใดก็ตามที่ดีที่สุด ที่จะสอดคล้องกับการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น ความตั้งใจซื้อเป็นสิ่งสำคัญที่จะนำไปสู่การซื้อจริง โดยจะมีการพิจารณาข้อดี คุณภาพ และผลประโยชน์ ทั้งหมดของสินค้าเพื่อทำการเปรียบเทียบกัน และสรุปเป็นทางเลือกที่สอดคล้องกับความต้องการที่เกิดขึ้น

Zeithaml, Berry, and Parasuraman (1990 อ้างถึงใน ชีรศักดิ์ จินดาบถ, 2554, น.20) กล่าวว่า ความตั้งใจซื้อเป็นการถึงบ่งบอกถึงการเลือกใช้บริการนั้นๆ หรือการเลือกซื้อสินค้านั้นๆ เป็นอันดับแรก และเป็นสิ่งหนึ่งที่จะแสดงให้เห็นถึงความภักดีของตัวลูกค้า

ณัฐริกา ฅวรรณโณ (2542) ได้ให้ความหมายของคำว่าตั้งใจซื้อว่า ความตั้งใจที่จะเลือกใช้บริการใดๆ หรือตั้งใจที่จะซื้อสินค้าใดๆ ซึ่งสามารถที่จะตอบสนองความคาดหวังของ

ผู้บริโภคได้ ทั้งนี้จะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อผู้บริโภคได้ประเมินตราสินค้านั้นเรียบร้อยแล้ว นำไปสู่พฤติกรรมที่ซื้อตามมา รวมไปถึงพฤติกรรมที่ซื้อซ้ำในอนาคต

Howard (1994 อ้างถึงใน วิภาวี กล้าบุตร, 2553, น.6) ได้กล่าวไว้ว่า ความตั้งใจซื้อเป็นขั้นตอนกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับสภาพจิตใจที่แสดงให้เห็นถึงกระบวนการคิดของผู้บริโภคที่จะซื้อตราสินค้าใดสินค้าหนึ่ง ในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง ซึ่งหลังจากผู้บริโภคได้ประเมินตราสินค้าแล้ว ความตั้งใจซื้อเกิดขึ้นมาจากความมั่นใจของผู้บริโภคและทัศนคติที่มีต่อตราสินค้าของผู้บริโภค

จากความหมายข้างต้นทำให้ได้ข้อสรุปถึง ความตั้งใจซื้อว่า การที่ผู้บริโภคมีความพึงพอใจในตัวสินค้าหรือการใช้บริการหลังจากที่ได้ทำการประเมินตัวสินค้าหรือบริการนั้นเรียบร้อยแล้ว รวมไปถึงการที่ผู้บริโภคมีทัศนคติที่ดีต่อตราสินค้าและบริษัท ทำให้เกิดการซื้อสินค้าและบริการนั้นซ้ำๆ โดยผู้บริโภคจะเลือกซื้อสินค้าตามผู้ผลิตรายเดิมเป็นอันดับแรก

ความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Satisfaction) เป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความตั้งใจซื้อของลูกค้า อย่างที่ Neal (1999) ได้กล่าวถึงความพึงพอใจว่าสามารถทำให้ผู้บริโภคเกิดความจงรักภักดีได้ ทั้งนี้หากผู้บริโภคมีความพึงพอใจต่อตัวสินค้ามากขึ้นเท่าใด ความจงรักภักดีต่อตราสินค้าของผู้บริโภคก็จะยิ่งมากขึ้นด้วยเช่นกัน ส่งผลให้ผู้บริโภคซื้อสินค้าในครั้งต่อไปในปริมาณที่สูงขึ้นกว่าเดิม จำนวนความถี่ในการซื้อสินค้าก็สูงขึ้นด้วย โดยไม่สนใจสินค้าจากตราสินค้าอื่นๆ แม้ว่าจะทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ส่งเสริมการขายมากแค่ไหนก็ตาม

Moven (1998) ได้กล่าวถึง ขั้นตอนกระบวนการของพฤติกรรมหลังการบริโภคไว้ว่า ผู้บริโภคจะทำการประเมินสินค้าทุกครั้งหลังการใช้ ทั้งนี้หากเกิดความพึงพอใจที่ได้ใช้สินค้านั้นก็จะนำไปสู่การซื้อซ้ำในครั้งต่อไป ทำให้ผู้บริโภคเกิดความจงรักภักดีต่อตัวสินค้านั้นด้วย แต่ถ้าหากผู้บริโภคไม่พึงพอใจที่ได้ใช้สินค้านั้น ก็จะนำไปสู่พฤติกรรมที่ร้องเรียนของผู้บริโภค ตัวอย่างเช่น การโน้มน้าวให้ผู้อื่นไม่ซื้อสินค้านั้นตามไปด้วย การเลือกที่จะไม่ซื้อสินค้านั้นซ้ำในอนาคต เป็นต้น

4.2 ประเภทของความตั้งใจซื้อ

ธีรภัทร์ ศุภจินทรรัตน์ (2555) ได้กล่าวว่าความตั้งใจซื้อของผู้บริโภคโดยส่วนใหญ่แล้วสามารถคาดการณ์ได้มีการใช้มาตรวัดที่สำคัญในการทำนายพฤติกรรมการซื้อในอนาคตของผู้บริโภคได้ โดยการแบ่งประเภทของความตั้งใจซื้อที่สามารถวัดได้ออกเป็น 5 ประเภทดังนี้

1. ความตั้งใจซื้อ (Purchase Intention) แสดงให้เห็นถึงผู้บริโภคจะซื้ออะไร
2. ความตั้งใจซื้อซ้ำ (Repurchase Intention) แสดงให้เห็นถึงผู้บริโภคจะซื้อสินค้าชนิดเดียวกันจากตราสินค้าเดิมอีกครั้ง
3. การวางแผนในการตัดสินใจซื้อ (Shopping Intention) แสดงให้เห็นถึงผู้บริโภคมีการวางแผนในการซื้อสินค้าประเภทใดบ้างจากตราสินค้านั้นๆ ในอนาคตเมื่อไร
4. ความตั้งใจในการใช้จ่าย (Spending Intentions) แสดงให้เห็นถึงผู้บริโภคจะยินยอมจ่ายเงินประมาณเท่าไรในการซื้อสินค้า
5. ความตั้งใจในการบริโภค (Consumption Intention) แสดงให้เห็นถึงความตั้งใจของผู้บริโภคในการยอมรับและมีส่วนร่วมในกิจกรรมอื่นๆ ที่มาจากบริษัทหรือตราสินค้าอีกครั้งในอนาคต

การใช้มาตรวัดเพื่อทำนายความตั้งใจซื้อนั้นผู้บริโภคมักถูกถามเพื่อตอบสนองต่อความตั้งใจซื้อเป็นไปในทิศทางบวกต่อตราสินค้าที่มีการประเมินทิศทางไปในทางบวกเช่นเดียวกันหรือเปรียบได้ว่าหากตราสินค้านั้นน่าเชื่อถือผู้บริโภคก็จะเกิดความตั้งใจซื้อในตราสินค้านั้นๆ มากกว่าตราสินค้าอื่นๆ ธีรภัทร์ ศุภจินทรรัตน์ (2555; Schiffman and Kanuk, 2007)

ปัจจัย 1 ที่อาจส่งผลต่อความตั้งใจซื้อของผู้บริโภคนั้นคือสถานะทางเศรษฐกิจ (Economic Situation) หรือรายได้ของประชากรแต่ละบุคคลที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อผลิตภัณฑ์หรือวางแผนถามซื้อล่วงหน้าได้โดยบุคคลที่มีรายได้มากกว่าสามารถซื้อสินค้านั้นได้มากยิ่งขึ้น เพราะมีรายได้เงินออมหรือมีอำนาจที่เพียงพอในการใช้จ่ายได้มากกว่าบุคคลที่มีรายได้น้อยกว่า ธีรภัทร์ ศุภจินทรรัตน์ (2555: Kotler and Armstrong, 2001)

ทั้งนี้ความตั้งใจซื้อของผู้บริโภคนั้นอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้เช่นกันโดยสถานการณ์ต่างๆ ที่ไม่คาดคิดหรือปรากฏการณ์ใหม่ใหม่ที่อาจก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงได้เช่นแต่ก่อนอาจจะตั้งใจซื้อสินค้าจากตราสินค้า A แต่พอเวลาผ่านไปมีการค้นหาข้อมูลในการเรียนรู้บางสิ่ง

บางอย่างมากขึ้นทำให้เกิดการตัดสินใจและมีเกิดความตั้งใจซื้อสินค้าจากตราสินค้า B ก็เป็นไปได้ ซีรภัทร์ ศุภจินทรรัตน์ (2555: Blackwell ,Miniardand Engel,2001)

นอกจากนี้ความตั้งใจซื้อยังสอดคล้องกับแนวคิดทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (Theory of Planned Behavior: TPB) (Ajzen, 1991) ในส่วนของความเชื่อที่เกี่ยวกับผลการกระทำ และการประเมินผลการกระทำนั้น (Behavioral beliefs) ซึ่งถ้าหากบุคคลใดบุคคลหนึ่งมีความเชื่อว่า ถ้าทำพฤติกรรมใดแล้วมีผลทางบวก ก็จะส่งผลให้บุคคลนั้นมีทัศนคติในทางที่ดีต่อพฤติกรรมนั้นเพิ่มมากขึ้น แต่ในทางตรงกันข้ามหากมีความเชื่อว่า ถ้าทำพฤติกรรมนั้นแล้วจะได้ผลในทางลบ ก็จะส่งผลให้บุคคลนั้นมีทัศนคติในทางที่ไม่ดีต่อพฤติกรรมนั้น (Attitude toward the behavior) และเมื่อเกิดทัศนคติในทางที่ดีขึ้นแล้ว ก็จะทำให้เกิดความตั้งใจ (Intention) ที่จะแสดงพฤติกรรมนั้นออกมา ยกตัวอย่างเช่น ผู้บริโภคคิดว่า การใส่ใจสุขภาพที่สามารถทำให้ผู้บริโภคได้ทั้งภายในและภายนอก ซึ่งการคัดสรรกรรมเสริมความงามก็เป็นการใส่ใจสุขภาพอีกทางเลือกหนึ่งที่จะทำให้ผู้บริโภคได้ในเวลาอันรวดเร็ว ส่งผลให้ผู้บริโภคเกิดทัศนคติในทางที่ดีเกี่ยวกับการทำคัดสรรกรรมเสริมความงาม เพราะทำคัดสรรกรรมแล้วทำให้ตนเองดูดีขึ้น ส่งผลให้ผู้บริโภคเกิดเจตนาหรือความตั้งใจที่จะทำคัดสรรกรรมเสริมความงามเพิ่มเติมอีก เพื่อจะให้ตนเองดูดีมากกว่าเดิม

ความตั้งใจซื้อก็เปรียบได้กับความต้องการของผู้บริโภคที่สามารถจะเกิดขึ้นได้ในอนาคตจากแบรนด์สินค้าใดสินค้าหนึ่ง มีการคัดเลือกและได้วางแผนอย่างรอบคอบให้มีความเหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด ถ้าหากบริษัทหรือแบรนด์สินค้าใดที่มีความน่าเชื่อถือและมีคุณภาพมากพอ ความตั้งใจซื้อของผู้บริโภคจะดำเนินไปในทิศทางที่ดีขึ้นกับตัวสินค้านั้นในอนาคต

จากที่กล่าวมาข้างต้นนั้นจะเห็นได้ว่าหากผู้บริโภคมีความพึงพอใจในตัวสินค้าหรือพฤติกรรมในการซื้อสินค้าใดแล้วส่งผลให้ผู้บริโภคมีความตั้งใจในการซื้อสินค้านั้นเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการในซื้อสินค้าในอนาคต แต่หากผู้บริโภคเกิดความไม่พึงพอใจหรือพฤติกรรมในการซื้อสินค้าใดแล้วย่อมทำให้ผู้บริโภคมีความตั้งใจซื้อลดลง ผู้บริโภคจะหลีกเลี่ยงในการซื้อสินค้านั้นไปในที่สุด

ดังนั้นการที่จะสร้างความตั้งใจซื้อให้อยู่ภายในจิตใจของผู้บริโภคนั้น นักการตลาดจะต้องทำการเสริมสร้างการรับรู้และการซื้อสินค้าที่ดีให้ผู้บริโภคได้รับทราบ ซึ่งจะทำให้บรรลุตามแผนการตลาดที่ได้วางไว้

5. แนวคิดการทำศัลยกรรม

การทำศัลยกรรมเสริมความงามในปัจจุบันได้รับความนิยมอย่างมาก นอกจากที่จะทำให้ผู้ทำศัลยกรรมเสริมความงามมีรูปลักษณ์ภายนอกและบุคลิกภาพที่ดีขึ้นแล้ว ยังเสริมสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ทำอีกด้วย ทั้งนี้กลุ่มที่ให้ความสนใจเกี่ยวกับเรื่องการทำศัลยกรรมเสริมความงามเป็นอันดับหนึ่งนั้น คือกลุ่มนักศึกษา ซึ่งทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจ สุขภาพ ทัศนคติ และความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ เป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมในเรื่องของความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติที่มีต่อการทำศัลยกรรมเสริมความงาม และความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงามของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการทำศัลยกรรมเสริมความงาม ทั้งนี้เพื่อที่จะทราบว่านักศึกษาส่วนใหญ่มีความคิดเห็นอย่างไรในเรื่องการทำศัลยกรรมเสริมความงามที่ได้รับความนิยมในปัจจุบัน ฉะนั้นจึงทำการทบทวนวรรณกรรม ในส่วนแนวคิดที่เกี่ยวกับการทำศัลยกรรม ประกอบไปด้วย ความหมายของการทำศัลยกรรม ประเภทของการทำศัลยกรรมเสริมความงามที่ได้รับความนิยม และขั้นตอนกระบวนการทำศัลยกรรมเสริมความงาม ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

5.1 ความหมายของการทำศัลยกรรม

ชาติชาย รัตนามัทธนะ (2557) ได้กล่าวไว้ว่า ศัลยกรรม หรือในภาษาอังกฤษคือ Plastic Surgery คำว่าพลาสติกมาจากรากศัพท์ของภาษากรีก Plastikos แปลว่า การทำให้รูปร่างหรือ Form กลับไปเหมือนเดิม ตั้งแต่ในยุคสมัยสงคราม ศัลยแพทย์ใช้ความรู้ในวิชาศัลยกรรมเพื่อผ่าตัดรักษาให้กับทหารที่ได้รับบาดเจ็บ พิกิจการจากการรบ ดังนั้นคำว่า ศัลยกรรมตกแต่งหมายถึง การผ่าตัดอวัยวะเพื่อรักษาหรือปรับปรุงรูปร่างของอวัยวะให้สวยงามและเหมาะสม ทำให้อวัยวะนั้นๆ คงทำหน้าที่ได้ตามปกติ รวมทั้งเป็นการบูรณะส่วนที่ผิดปกติให้กลับสู่สภาพปกติด้วย ซึ่งใช้ในการรักษา ผ่าตัดแก้ไขให้กับเด็กที่มีปัญหา ปากแหว่ง เพดานโหว่ ผ่าตัดเนื้องอก หรือคนไข้ที่ประสบอุบัติเหตุถูกไฟไหม้ น้ำร้อนลวก หน้าเป็นแผลเสียดผิว แพทย์จะต้องทำหน้าที่ช่วยรักษาให้คนไข้เหล่านี้ กลับมามีชีวิตที่ใกล้เคียงเดิมมากที่สุด นำเกล็ดขนน้อยที่สุด ทำให้เขาสามารถมีชีวิตดำเนินอยู่ต่อไปในสังคมนี้ได้ สิ่งเหล่านี้เป็นจุดเริ่มต้นของคำว่า ศัลยกรรมตกแต่ง

5.2 ประเภทของการทำศัลยกรรมเสริมความงามที่ได้รับความนิยม

การทำศัลยกรรมเสริมความงามนั้นมีอยู่หลากหลายรูปแบบด้วยกัน ซึ่งแต่ละแบบนี้ ก็จะมีผลลัพธ์และจุดประสงค์ที่มีความแตกต่างกันออกไป ซึ่งปัจจุบันการทำศัลยกรรมเสริมความงามที่ได้รับความนิยม มีดังต่อไปนี้

1. การทำตาสองชั้น (Double eyelids) การทำศัลยกรรมตาสองชั้นจัดว่าเป็นการทำศัลยกรรมเสริมความงามในอันดับต้นๆ โดยส่วนใหญ่ผู้ที่ทำตาสองชั้นจะเป็นผู้ที่มีตาชั้นเดียว หรือมีชั้นตาคที่น้อย ไม่ค่อยมีรอยพับของชั้นตามาตั้งแต่กำเนิด ทั้งนี้การทำตาสองชั้นจะเป็นการผ่าตัดเพื่อเพิ่มขนาดของชั้นตา และทำให้เห็นรอยพับของชั้นตามากยิ่งขึ้น

2. การเสริมจมูก และลดจมูก (Rhinoplasty) จะเป็นการทำศัลยกรรมเสริมความงามโดยทำการผ่าตัดจมูกสำหรับผู้ที่ mũiแบนและกะโหลกศีรษะกว้าง สันจมูกไม่สูงหรือมีปลายจมูกน้อย เป็นการผ่าตัดศัลยกรรมเสริมความงามโดยการเสริมให้สันจมูกมีความหนาขึ้น สูงขึ้น รวมถึงปลายจมูกให้โด่งขึ้นด้วยการเสริมซิลิโคนเข้าไป

3. การผ่าตัดคาง เป็นการทำผ่าตัดสำหรับผู้ที่มีการแบนใบหน้าใหญ่เกินไป มีลักษณะเป็นรูปเหลี่ยมไม่มีความเรียว ดูไม่สวยงาม ทั้งนี้การผ่าตัดคางนั้นจะทำการผ่าตัดโดยการตัดกระดูกคางออกบางส่วนเพื่อให้ใบหน้ามีรูปทรงเรียวยาวแลดูสวยงาม

4. การผ่าตัดเสริมหน้าอก (Breast augmentation) เป็นการผ่าตัดโดยการสอดใส่ถุงซิลิโคนหรือถุงน้ำเกลือเข้าไปใต้กล้ามเนื้อผิวหนังบริเวณเต้านมตามขนาดของถุงเพื่อทำการเสริมเต้านมให้มีขนาดใหญ่ขึ้นตามที่ต้องการ

5. การฉีดโบท็อกซ์ (Botox injection) เป็นการเสริมความงามด้วยการฉีดสาร Botox เข้าไป ทั้งนี้สาร Botox นี้ได้มาจากเชื้อแบคทีเรียชนิดหนึ่งที่มีชื่อว่า Clostridium Botulinum สารนี้เป็นสารพิษที่มีผลต่อระบบประสาททำให้กล้ามเนื้อมีอาการอัมพาต จึงมีความเป็นอันตรายมาก แพทย์นำมาใช้สำหรับผู้ป่วยที่มีอาการกล้ามเนื้อใบหน้ากระตุก ปัจจุบันจึงมีการนำสาร Botox มาใช้ในการเสริมความงาม เพื่อช่วยทำให้ใบหน้ามีความกระชับ เต่งตึง ลดรอยเหี่ยวย่นบนใบหน้า

รอยบุบต่างๆ รอยตีนกาบนใบหน้า ทั้งนี้จะต้องให้แพทย์ผู้เชี่ยวชาญเท่านั้นที่จะทำการฉีดสาร Botox เข้าสู่ร่างกายได้

6. การฉีดสารคอลลาเจน (Collagen injection) เป็นการเสริมความงามโดยการฉีดสารคอลลาเจนเพื่อเสริมสร้างหรือทดแทนกล้ามเนื้อหรือใบหน้าที่มีรอยยุบ บวม หรือเสริมส่วนที่ต้องการให้สูงขึ้น เช่นฉีดเพื่อให้ริมฝีปากเต่งตึงขึ้น ซึ่งคอลลาเจนเป็นโปรตีนที่มีองค์ประกอบของเนื้อเยื่อในร่างกายและผิวหนัง ที่ได้มาจากการสกัดมาจากหนังหรือเนื้อเยื่อของวัว

7. การดูดหรือการผ่าตัดไขมัน (Liposuction) เป็นการศัลยกรรมเสริมความงามด้วยการดูดไขมันหรือทำการผ่าตัดไขมันออกจากบริเวณที่มีการสะสมไขมันมากเกินไปจนทำให้ดูไม่สวยงาม เช่น บริเวณหน้าท้อง บริเวณต้นขา เพื่อที่จะให้บริเวณดังกล่าวมีความเล็กกลง

8. การฉีดไขมัน (Fat injection) เป็นการฉีดเซลล์ไขมันที่ได้จากเนื้อเยื่อของร่างกายตนเอง เพื่อเติมเต็ม และเสริมส่วนต่างๆของร่างกายให้ดูดีขึ้น เมื่อทำการปลูกเซลล์ใหม่ฉีดแล้ว เซลล์บริเวณดังกล่าวจะมีการเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่มีความใกล้เคียงกับเซลล์เดิมตามธรรมชาติ

5.3 ขั้นตอนกระบวนการทำศัลยกรรมเสริมความงาม

ชาวเลิศ มากสมบูรณ์ (2539 หน้า 41) กล่าวว่า กระบวนการทำศัลยกรรมเสริมความงามนั้นเป็นปฏิสังสรรค์ทางสังคม ระหว่างผู้ที่ทำศัลยกรรมกับบุคคลรอบข้างซึ่งมีลักษณะต่อเนื่องตลอดจนการดำเนินของขั้นตอนที่หนึ่งจะพัฒนาไปสู่ขั้นต่อไปด้วย เป็นกระบวนการที่มีการพัฒนาเป็นขั้นตอนต่อเนื่อง และในแต่ละขั้นนั้น มีเงื่อนไขที่ดำเนินไปยังขั้นต่อไป กระบวนการนี้ประกอบด้วย 3 ขั้น คือ

1. ขั้นการตัดสินใจ
2. ขั้นจัดการปัญหา
3. ขั้นประเมินผล

ขั้นการตัดสินใจ เงื่อนไขที่จะนำไปสู่การตัดสินใจทำศัลยกรรม คือ

1. การรับรู้ข้อบกพร่องบนใบหน้า การรับรู้ความบกพร่องได้มาจาก 2 แหล่ง คือ

1.1 การรับรู้ข้อบกพร่องบนใบหน้าจากบุคคลรอบข้าง เกิดจากการที่ผู้ทำศัลยกรรมมีการ ปฏิสังสรรค์กับบุคคลรอบข้าง มีการนิยามความหมายลักษณะหน้าตาให้กับผู้ทำศัลยกรรม จึงทำให้ผู้ทำศัลยกรรมรับรู้ว่า “หน้าตา” ของตนเองเป็นอย่างไร

1.2 การรับรู้ข้อบกพร่องบนใบหน้าจากตัวเอง โดยการเปรียบเทียบความสวยงามที่สั่งสมขึ้นในความคิดของตน เกิดจากผู้ที่ทำศัลยกรรมรับรู้ที่ หน้าตาตนเองดูแล้วไม่สวย ดูไม่ดี จากการเปรียบเทียบกับความสวยงามตามความคิดของตน จึงทำให้พิจารณาการทำศัลยกรรม เพื่อลดข้อบกพร่องส่วนใดส่วนหนึ่ง

2. การให้ความสำคัญของลักษณะทางร่างกายผู้ทำศัลยกรรมให้ความสำคัญของลักษณะทางร่างกาย โดยคำนึงถึงปัจจัยทางสังคม เช่น การคบหาสมาคม การหาคู่ครอง อาชีพการทำงาน

3. บุคคลรอบข้างสนับสนุน

4. การทดลองใช้วิธีหรือเทคนิคอื่นที่ไม่ใช่การผ่าตัดศัลยกรรม

5. การให้เหตุผลเชิงบวกในการทำศัลยกรรม

6. การทำศัลยกรรมเสริมความงามถือว่าเป็นวิธีที่มีประสิทธิผลมากที่สุด

อย่างไรก็ตามในขั้นการตัดสินใจทำศัลยกรรมยังมีเงื่อนไขบางประการที่ชะลอการตัดสินใจ ได้แก่ ความเสี่ยง เช่น กลัวเจ็บหรืออักเสบ กลัวผลข้างเคียง กลัวไม่สวยเป็นธรรมชาติ เป็นต้น นอกจากนี้เงื่อนไขอื่นๆ ได้แก่ เวลา และความพร้อมทางการเงิน

ขั้นจัดการกับปัญหา เมื่อกระบวนการดำเนินมาจนถึงขั้นจัดการปัญหาด้วยการตัดสินใจมารับบริการทำศัลยกรรม มีประเด็นสำคัญที่ค้นพบ ดังนี้

1. การเลือกแหล่งรับบริการ ผู้ที่ทำศัลยกรรมจะพิจารณาเลือกแหล่งรับบริการ โดยดูจากความน่าเชื่อถือในผลงานของศัลยแพทย์ และราคา

2. การเลือกวิธีการทำศัลยกรรม คือ ผู้ที่ทำศัลยกรรมต้องการที่จะเลือกใช้วิธีใดในการทำศัลยกรรมโดยคำนึงถึงความปลอดภัย ความแม่นยำ ราคา

3. เจือใจในการตัดสินใจเลือกแหล่งรับบริการ ในการตัดสินใจเลือกแหล่งรับบริการนั้น ผู้ที่ทำศัลยกรรมได้พิจารณาประเด็นดังต่อไปนี้ คือ (1) ความน่าเชื่อถือในฝีมือของศัลยแพทย์ ผู้ที่ทำศัลยกรรมมักจะได้รับฟังชื่อเสียง และผลงานของศัลยแพทย์ที่ทำออกมา และคาดหวังผลทำออกมาแล้วดูสวยงามเป็นธรรมชาติรับกับใบหน้า ทำออกมาแล้วไม่อักเสบ หรือบวมเป็นระยะเวลานาน ไม่เกิดผลข้างเคียง เป็นต้น (2) ราคา ผู้ที่ทำศัลยกรรมมักจะพิจารณาเลือกราคาที่ไม่แพงมากจนเกินไป หรือถูกมากจนเกินไป

ขั้นประเมินผลในขั้นประเมินผล มีการพิจารณาอยู่ 2 ข้อ คือ

1. ฟังพอใจกับผลศัลยกรรม
2. ไม่ฟังพอใจกับผลศัลยกรรม

การทำศัลยกรรมส่วนใหญ่แล้วจะทำเพื่อแก้ไขส่วนต่างๆของร่างกายที่บกพร่องหรือว่ารักษาอาการผู้ป่วยนั่นเอง แต่ในปัจจุบัน มีผู้ทำศัลยกรรมเพียงเพราะอยากทำให้ตนเองดูดีขึ้น และทำเพียงเพราะว่าไม่พอใจในรูปลักษณ์ของตนเอง จึงเป็นสาเหตุให้การทำศัลยกรรมตกแต่งเป็นดาบสองคม ที่พร้อมจะให้คุณประโยชน์กับผู้ทำและพร้อมที่จะทำลายความสวยความงามของผู้ทำได้เหมือนกัน แต่หากผู้ทำได้ทำการศัลยกรรมอย่างพอประมาณ และทำแค่เพราะความจำเป็นจริงๆเท่านั้น การทำศัลยกรรม ก็จะเป็นคุณประโยชน์กับผู้ทำศัลยกรรมมากเช่นกัน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ณัฐกรณ์ กานคาน (2552) ศึกษาเรื่อง “ทัศนคติในการทำศัลยกรรมความงามบนใบหน้าของนักศึกษาในจังหวัดปทุมธานี” ผลการศึกษาพบว่า จากการเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่คิดจะเสริมจมูกมากที่สุด มีงบประมาณในการทำศัลยกรรม 15,001 – 20,000 บาท ส่วนใหญ่ทำศัลยกรรมความงามในช่วงปิดภาคเรียนและบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการทำศัลยกรรมความงามคือตัวเอง

นักศึกษาในปัจจุบันมีความเอาใจใส่ดูแลสุขภาพตนเองให้ดีในทุกๆด้าน อยากให้ตนเองดูดีทั้งภายในและภายนอก การทำศัลยกรรมเสริมความเป็นอีกตัวช่วยหนึ่งที่จะทำให้ตนเองดูดีขึ้น ซึ่งทั้งนี้ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการทำศัลยกรรมความงามบนใบหน้าของกลุ่มตัวอย่าง เรียงลำดับตามระดับความสำคัญได้ดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญประเภทของการทำศัลยกรรมบนใบหน้าที่มีความหลากหลายทางเทคโนโลยี วัสดุ อุปกรณ์ ส่วนประกอบในการทำศัลยกรรมความงาม มีความปลอดภัยคุณภาพสูงและทันสมัย ด้านการส่งเสริมการตลาด กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับฝีมือแพทย์แนะนำให้คำปรึกษา ให้รายละเอียด และมีการโฆษณาแนะนำบริการ สถานประกอบการ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับเว็บไซต์ที่ให้ข้อมูลข่าวสารและจองคิวออนไลน์ และด้านราคา กลุ่มตัวอย่างเห็นว่าราคาควรขึ้นอยู่กับวัสดุที่ใช้ในการทำศัลยกรรมความงาม และราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพ กลุ่มตัวอย่างมีทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมความงามบนใบหน้าในทางที่ดีเพราะปัจจุบันการทำศัลยกรรมไม่ได้อันตรายอย่างที่คิด เป็นเรื่องธรรมดา แฟชั่น กระแสนิยม มีบทบาทในการตัดสินใจทำศัลยกรรมความงาม และยอมรับการทำศัลยกรรมความงามได้ กลุ่มตัวอย่างคิดว่าการทำศัลยกรรมความงามทำให้สวย บุคลิกดีขึ้นและทำให้เรามีความมั่นใจมากขึ้น ส่งผลให้กลุ่มตัวอย่างมีความตั้งใจที่จะทำศัลยกรรมเสริมความงามมากขึ้น

พิระยุทธ คุ่มศักดิ์ (2556) ศึกษาเรื่อง “ระดับการตัดสินใจทางการตลาดต่อความต้องการทำศัลยกรรมบนใบหน้าของประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร” ผลการศึกษาพบว่า การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาปัจจัยทางด้านประชากรศาสตร์คือ เพศ อายุ สถานภาพ อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่อระดับการตัดสินใจทางการตลาดในการทำศัลยกรรมบนใบหน้าของประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร (2) ศึกษาการตัดสินใจทางการตลาดได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีต่อความต้องการทำศัลยกรรมบนใบหน้าของประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร (3) ศึกษาพฤติกรรมประชากรในเขตกรุงเทพมหานครต่อการทำศัลยกรรมบนใบหน้า กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลคือ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และทดสอบสมมติฐานโดยสถิติ t-test และ F-test วิเคราะห์ค่าความ

แปรปรวนทางเดียว (One-Way ANOVA) ทดสอบเป็นรายคู่ในกรณีที่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยวิธี Scheffe'

ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้ ผู้ที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุ 18-25 ปี เป็นส่วนใหญ่ สถานภาพโสด อาชีพนักเรียน/นักศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท ความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างทางการตลาดทั้ง 4 ด้าน คือ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาดโดยรวม จัดอยู่ในระดับมาก กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่รู้จักการทำสัลยกรรมจากสถานที่ที่เป็นสื่อโฆษณาทางโทรทัศน์, วิทยุ ,หนังสือต่างๆ กลัวการทำสัลยกรรมถ้ามีโอกาสทำสัลยกรรมบนใบหน้าจุดที่สนใจทำที่สุดคือจมูก โดยเลือกทำกับโรงพยาบาลเอกชน แลคิดว่าอาชีพดารา/นักแสดงมีการทำสัลยกรรมมากที่สุด ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ผู้ที่มีอายุ สถานภาพ อาชีพ และรายได้ที่ต่างกัน มีระดับการตัดสินใจทางการตลาดต่อความต้องการทำสัลยกรรมบนใบหน้า แตกต่างกัน แต่ผู้ที่มีเพศที่ต่างกันมีระดับการตัดสินใจทางการตลาดต่อความต้องการทำสัลยกรรมบนใบหน้า ไม่แตกต่างกัน

อาภรณ์ กมลรัตนสุข (2546) ศึกษาเรื่อง “ทัศนคติที่มีต่อการทำสัลยกรรมเสริมความงามบนใบหน้าของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร” จากการศึกษาพบว่า การวิจัยในครั้งนี้เพื่อศึกษาทัศนคติที่มีต่อการทำสัลยกรรมเสริมความงามบนใบหน้าของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ใน 4 ด้าน คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านจัดจำหน่าย ด้านราคา และด้านการส่งเสริมทางการตลาด และเปรียบเทียบทัศนคติที่มีต่อการทำสัลยกรรมเสริมความงามบนใบหน้าของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร โดยจำแนกตามเพศ อายุ สถานภาพสมรส การศึกษา รายได้ จำนวนสมาชิกในครอบครัว และอาชีพ

การวิจัยในครั้งนี้ได้ใช้แบบวัดทัศนคติเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คน โดยใช้การวิเคราะห์ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ความเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าทางสถิติแบบ t-test การวิเคราะห์ค่าความแปรปรวนแบบทางเดียว และการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ ซึ่งผลการวิจัยพบว่า 1) ทัศนคติของผู้บริโภคต่อการทำสัลยกรรมเสริมความงามบนใบหน้าโดยรวมและรายได้จัดอยู่ในระดับดี 2) ผู้บริโภคที่มีเพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา และรายได้ แตกต่างกัน มีทัศนคติต่อการทำสัลยกรรมบนใบหน้าโดยรวม และรายด้าน แตกต่างกัน

อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนพบว่าผู้บริโภครที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ต่างกัน จะมีทัศนคติต่อการทำสัลยกรรมเสริมความงามบนใบหน้าไม่แตกต่างกัน 3) ผู้บริโภคที่มีอาชีพแตกต่างกันมีทัศนคติต่อการทำสัลยกรรมเสริมความงามบนใบหน้าโดยรวม และรายได้แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ยกเว้นด้านการส่งเสริมการตลาดแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

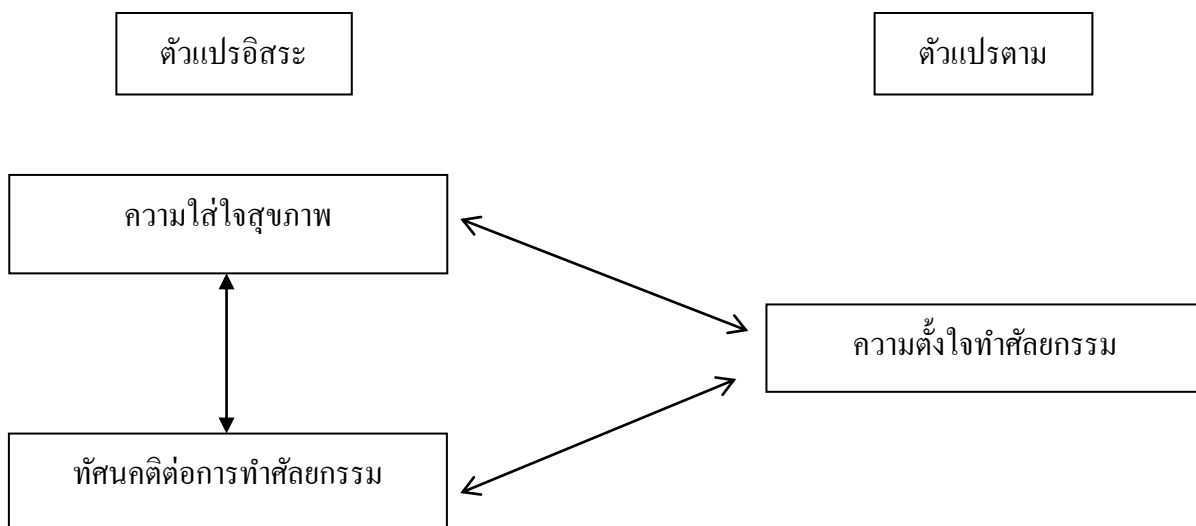
พรอุมา วิเศษวุฒิ และคณะ (2550) ศึกษาวิจัยเรื่อง “ทัศนคติและพฤติกรรมในการทำสัลยกรรมเสริมความงามของคนในกรุงเทพมหานคร” 1) เพื่อศึกษาทัศนคติของประชาชนเกี่ยวกับการทำสัลยกรรมเพื่อความงามของคนในกรุงเทพมหานคร 2) เพื่อศึกษาพฤติกรรมของประชาชนเกี่ยวกับการทำสัลยกรรมเพื่อความงามของคนในกรุงเทพมหานคร โดยมีสมมติฐานการวิจัยว่า 1) เพศชายและเพศหญิงมีทัศนคติต่อการทำสัลยกรรมเพื่อความงามไม่แตกต่างกัน 2) อายุที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อการทำสัลยกรรมเพื่อความงามแตกต่างกัน 3) อาชีพแตกต่างกันทัศนคติต่อการทำสัลยกรรมเพื่อความงามแตกต่างกัน การศึกษาวิจัยในครั้งนี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงสำรวจ แบบวัดเพียงครั้งเดียว โดยประชากรที่ศึกษา คือ ประชากรในเขตกรุงเทพมหานครที่มีความคิดที่จะทำสัลยกรรม การเลือกตัวอย่างแบ่งเป็น 2 ขั้นตอน คือ ขั้นที่ 1 สุ่มตัวอย่างแบบง่าย โดยจับฉลากตัวแทนที่จะจับฉลากทำการศึกษา ขั้นที่ 2 ในแต่ละเขตใช้การสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญจำนวน 400 ตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสอบถาม

ยุภาพร ขจร โภศล (2556) ศึกษาวิจัยเรื่อง “การนำเสนอตัวแบบด้านบวกของการทำสัลยกรรมเสริมความงาม ในนิตยสารแฟชั่นและบันเทิงไทยและการตอบสนองของวัยรุ่นสตรีไทย” การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจโดยใช้แบบสอบถามแบบตอบด้วยตนเองเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างสตรีไทยในกรุงเทพมหานคร จำนวน 420 คนที่มีอายุระหว่าง 18 - 25 ปีเพื่อศึกษาบทบาทของการเปิดรับการนำเสนอตัวแบบด้านบวกของการทำสัลยกรรมเสริมความงามในนิตยสารแฟชั่นและบันเทิงไทยที่มีต่อทัศนคติและความตั้งใจทำสัลยกรรมเสริมความงาม ของผู้อ่านวัยรุ่นสตรีไทย ผลการวิเคราะห์ความถดถอยเชิงเส้นตรงพบว่า ปริมาณการเปิดรับนิตยสาร แฟชั่นและบันเทิงไทยส่งผลต่อการที่กลุ่มตัวอย่างรับรู้ผลด้านบวกที่ตัวแบบได้รับการจากการ ทำสัลยกรรมเสริมความงาม และการรับรู้ผลด้านบวกดังกล่าวก็

ส่งผลต่อทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมเสริมความงามตามที่ได้ และจากการวิจัยครั้งนี้ยังพบว่า ทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมเสริมความงามของวัยรุ่นสตรีไทย ส่งผลต่อความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงาม

กรอบแนวความคิด

การศึกษาเรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติ และความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่” ได้กำหนดกรอบแนวคิดในการศึกษาวิจัย ดังนี้



ภาพที่ 2.2 กรอบแนวคิดในการวิจัย

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้ประกอบด้วย การศึกษาในเรื่องของความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพทัศนคติต่อการคัดสรร และความตั้งใจทำคัดสรรของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการศึกษาสามารถแบ่งออกได้เป็น 5 ขั้นตอน ดังนี้

1. ประชากร กลุ่มตัวอย่าง และวิธีการสุ่มตัวอย่าง
2. รูปแบบการวิจัย ข้อมูลและแหล่งข้อมูล
3. เครื่องมือในการวิจัย
4. การเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ประชากร กลุ่มตัวอย่าง และวิธีการสุ่มตัวอย่าง

ประชากร

กลุ่มประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้คือ นักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการคัดสรรเสริมความงาม โดยจำนวนนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ มีทั้งหมด 16,231 คน (กองทะเบียนและประมวลผล มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่, 2558) เนื่องจากยังไม่มีข้อมูลอ้างอิงที่แน่ชัด ที่สามารถระบุจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการคัดสรรเสริมความงาม ส่งผลให้ผู้วิจัยไม่สามารถทราบจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการคัดสรรเสริมความงามที่ชัดเจนในช่วงที่ผู้วิจัยลงพื้นที่จัดเก็บข้อมูล

กลุ่มตัวอย่าง

เนื่องจากไม่ทราบจำนวนที่แท้จริงของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการทำศัลยกรรมเสริมความงาม ดังนั้น ขนาดตัวอย่างคำนวณได้จากสูตรไม่ทราบขนาดตัวอย่างของ W.G.cochran โดยกำหนดค่าระดับความเชื่อมั่น 95% และระดับความคลาดเคลื่อน 5% สัดส่วนของประชากรที่ต้องการสุ่ม 50% ได้ขนาดตัวอย่าง 385 คน

$$\text{สูตร} \quad n = \frac{P(1-P)Z^2}{d^2}$$

เมื่อ n แทน ขนาดตัวอย่าง

P แทน สัดส่วนของประชากรที่ผู้วิจัยกำลังสุ่ม (0.50)

Z แทน ระดับความเชื่อมั่น ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 (1.96)

d แทน ค่าความผิดพลาดสูงสุดที่เกิดขึ้น (0.05)

วิธีการสุ่มตัวอย่างการศึกษาในครั้งนี้จะใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) เพื่อใช้ในการเลือกกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการ โดยสุ่มแจกแบบสอบถามในบริเวณที่คาดว่าจะมีกลุ่มตัวอย่างอยู่เป็นจำนวนมาก เช่น คณะต่างๆในมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ซึ่งทั้งหมดมี 16คณะ(กองทะเบียนและประมวลผล มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่,2558) โรงอาหารของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ สำนักทรัพยากรการเรียนรู้คุณหญิงหลง อรรถกระวีสุนทร มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ เป็นต้น ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่จะตอบแบบสอบถามจะต้องเป็นนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่เคยทำศัลยกรรมเสริมความงามมาก่อน โดยผู้ทำวิจัยจะทำการแจกแบบสอบถามจนครบตามจำนวนและกำหนดให้มีตัวอย่างไม่น้อยกว่า 385 คน

รูปแบบการวิจัย ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

รูปแบบการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงพรรณนา (Descriptive Research) เพื่อเป็นการอธิบายถึงความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพทัศนคติต่อการคัดสรรกรรม และความตั้งใจทำคัดสรรกรรมของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ เก็บข้อมูลด้วยการสำรวจและแจกแบบสอบถามให้กลุ่มตัวอย่างกรอกเอง (Self – Administered Questionnaire)

ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

ข้อมูลและแหล่งข้อมูลที่ใช้ศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ประกอบด้วย แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ และแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- 1) แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ ได้จากการเก็บแบบสอบถามจากนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการคัดสรรกรรมเสริมความงาม
- 2) แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ ได้จากการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย ได้แก่ เอกสาร สื่อสิ่งพิมพ์ เว็บไซต์ หนังสือ และงานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

เครื่องมือในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา มีลักษณะเป็นแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้ ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลด้านลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ ช่วงอายุ รายได้ส่วนตัวต่อเดือน และจำนวนสมาชิกในครอบครัว ซึ่งมีลักษณะคำถามเป็นแบบเลือกตอบคำตอบเดียว (Multiple Choice)

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับความใส่ใจสุขภาพของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ประยุกต์ใช้คำถามด้วย 5 Points Likert – Scale ของ Jayanti, and Burns (1998) และ Michaelidou, and Hassan (2008) โดยให้นักศึกษาให้คะแนนระดับความคิดเห็นตามคำถามที่กำหนดให้

คะแนนของระดับความใส่ใจสุขภาพ

- 5 หมายถึง เห็นด้วยอย่างยิ่ง
- 4 หมายถึง เห็นด้วย
- 3 หมายถึง เฉยๆ
- 2 หมายถึง ไม่เห็นด้วย
- 1 หมายถึง ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง

ในส่วนนี้แบบสอบถามมีลักษณะคำถามปลายปิด แบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) มีลักษณะเป็นแบบประเมินค่าความมากน้อย โดยแบ่งออกเป็น 5 ระดับ ตามวิธีของ ลีเคิร์ด โดยวัดข้อมูลแบบอันตรภาคชั้น (Interval Scale)

ผู้วิจัยจึงใช้เกณฑ์ค่าเฉลี่ยในการแปรผลคะแนน โดยใช้สูตรการคำนวณความกว้างของอันตรภาคชั้น(ยูทท ไกยวรรณ, 2550) ดังนี้

จากสูตร

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{ข้อมูลที่มีค่าสูงสุด} - \text{ข้อมูลที่มีค่าต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{5 - 1}{5} \\ &= 0.8 \end{aligned}$$

โดยนำคะแนนที่ได้มาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ยเลขคณิต การแปลความหมายของระดับคะแนนเฉลี่ยยึดหลักเกณฑ์ดังนี้ (ยูทท ไกยวรรณ, 2550) ดังนี้

- คะแนนเฉลี่ย 4.21 – 5.00 หมายถึง มีระดับความใส่ใจสุขภาพมากที่สุด
- คะแนนเฉลี่ย 3.41 – 4.20 หมายถึง มีระดับความใส่ใจสุขภาพมาก
- คะแนนเฉลี่ย 2.61 – 3.40 หมายถึง มีระดับความใส่ใจสุขภาพปานกลาง
- คะแนนเฉลี่ย 1.81 – 2.60 หมายถึง มีระดับความใส่ใจสุขภาพน้อย
- คะแนนเฉลี่ย 1.00 – 1.80 หมายถึง มีระดับความใส่ใจสุขภาพน้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ที่มีต่อการคัดสรรเสริมความงาม ในด้านภาพลักษณ์ การสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง ด้านราคา ด้านการบริการ และสุดท้ายการโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่เกิดจากการได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการทำคัดสรรเสริมความงาม มีคำถาม

ทั้งหมดจำนวน 12 ข้อ มีลักษณะแบบเลือกตอบ ผู้ศึกษาได้ดัดแปลงมาจากแบบสอบถามของวาทีนี้ เรือนไทย (2549) ซึ่งมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.75 การวัดค่าตัวแปรแบ่งออกเป็น 5 ระดับ

ลักษณะของแบบสอบถามเป็นมาตรวัดการประมาณค่าแบบลิเคิร์ต (Likert Scale) แบ่งเป็น 5 ระดับ ให้เลือกตอบตามความคิดเห็นความรู้สึกของผู้ตอบดังนี้

คะแนนของระดับทัศนคติ

5 หมายถึง เห็นด้วยอย่างยิ่ง

4 หมายถึง เห็นด้วย

3 หมายถึง เฉยๆ

2 หมายถึง ไม่เห็นด้วย

1 หมายถึง ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง

ในส่วนนี้แบบสอบถามมีลักษณะคำถามปลายปิด แบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) มีลักษณะเป็นแบบประเมินค่าความมากน้อย โดยแบ่งออกเป็น 5 ระดับ ตามวิธีของ ลิเคิร์ต โดยวัดข้อมูลแบบอันตรภาคชั้น (Interval Scale)

ผู้วิจัยจึงใช้เกณฑ์ค่าเฉลี่ยในการแปรผลคะแนน โดยใช้สูตรการคำนวณความกว้างของอันตรภาคชั้น(ยูทท ไกยวรรณ, 2550) ดังนี้

จากสูตร

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{ข้อมูลที่มีค่าสูงสุด} - \text{ข้อมูลที่มีค่าต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{5 - 1}{5} \\ &= 0.8 \end{aligned}$$

โดยนำคะแนนที่ได้มาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ยเลขคณิต การแปลความหมายของระดับคะแนนเฉลี่ยยึดหลักเกณฑ์ดังนี้ (ยูทท ไกยวรรณ, 2550) ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย 4.21 – 5.00 หมายถึง มีระดับทัศนคติมากที่สุด

คะแนนเฉลี่ย 3.41 – 4.20 หมายถึง มีระดับทัศนคติมาก

คะแนนเฉลี่ย 2.61 – 3.40 หมายถึง มีระดับทัศนคติปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 1.81 – 2.60 หมายถึง มีระดับทัศนคติน้อย

คะแนนเฉลี่ย 1.00 – 1.80 หมายถึง มีระดับทัศนคติน้อยที่สุด

ส่วนที่ 4 แบบสอบถามเกี่ยวกับความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ประยุกต์ใช้คำถามแบบ 5 Points Likert – Scale ของ Jayanti, and Burns (1998) และ Michaelidou, and Hassan (2008) โดยให้นักศึกษาแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับความตั้งใจทำศัลยกรรมตามคำถามที่กำหนดให้

คะแนนของระดับความตั้งใจ

5 หมายถึง เห็นด้วยอย่างยิ่ง

4 หมายถึง เห็นด้วย

3 หมายถึง เฉยๆ

2 หมายถึง ไม่เห็นด้วย

1 หมายถึง ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง

ในส่วนนี้แบบสอบถามมีลักษณะคำถามปลายปิด แบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) มีลักษณะเป็นแบบประเมินค่าความมากน้อย โดยแบ่งออกเป็น 5 ระดับ ตามวิธีของลิเคิร์ต โดยวัดข้อมูลแบบอันตรภาคชั้น (Interval Scale)

ผู้วิจัยจึงใช้เกณฑ์ค่าเฉลี่ยในการแปลผลคะแนน โดยใช้สูตรการคำนวณความกว้างของอันตรภาคชั้น (ยูทท ไกยวรรณ, 2550) ดังนี้

จากสูตร

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{ข้อมูลที่มีค่าสูงสุด} - \text{ข้อมูลที่มีค่าต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{5 - 1}{5} \\ &= 0.8 \end{aligned}$$

โดยนำคะแนนที่ได้มาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ยเลขคณิต การแปลความหมายของระดับคะแนนเฉลี่ยยึดหลักเกณฑ์ดังนี้ (ยูทท ไกยวรรณ, 2550)

คะแนนเฉลี่ย 4.21 – 5.00 หมายถึง มีระดับความตั้งใจมากที่สุด

คะแนนเฉลี่ย 3.41 – 4.20 หมายถึง มีระดับความตั้งใจมาก

คะแนนเฉลี่ย 2.61 – 3.40 หมายถึง มีระดับความตั้งใจปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 1.81 – 2.60 หมายถึง มีระดับความตั้งใจน้อย

คะแนนเฉลี่ย 1.00 – 1.80 หมายถึง มีระดับความตั้งใจน้อยที่สุด

การตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามแบบมีโครงสร้างเพื่อเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลเชิงปริมาณจากประชากรที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง โดยมีวิธีการสร้างและทดสอบคุณภาพเครื่องมือ ดังนี้

1. สร้างแบบสอบถามขึ้นตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาวิจัย โดยการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำแบบสอบถามมาประยุกต์ใช้กับงานวิจัยในครั้งนี้

2. นำแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ เพื่อพิจารณาความถูกต้องและความเที่ยงตรงของเนื้อหา (Content Validity) เพื่อนำข้อเสนอแนะเพิ่มเติมมาปรับปรุงให้ชัดเจน ครอบคลุมตามความมุ่งหมายของงานวิจัย

3. นำแบบสอบถามที่ผ่านการปรับปรุงแก้ไขตามคำแนะนำของอาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์แล้วไปทดลองใช้ (Try Out) กับกลุ่มที่มีลักษณะคล้ายกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 30 ชุด แล้วนำแบบทดสอบที่ทดลองใช้ มาวิเคราะห์หาความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม โดยแบ่งออกเป็น ส่วนของความใส่ใจสุขภาพ ส่วนของทัศนคติที่มีต่อการทำศัลยกรรมเสริมความงาม และส่วนของความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงาม โดยใช้สูตรการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) ถ้าค่าความเชื่อมั่นมากกว่า 0.70 แสดงว่า แบบสอบถามมีความน่าเชื่อถือ สามารถนำไปใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลได้ (เกียรตินาค ศรีสุข, 2552, น. 144) ซึ่งจากการคำนวณค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค ผลค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่นของแบบสอบถามในส่วนที่2 ส่วนที่3 และส่วนที่4เป็นดังนี้

3.1 ส่วนของความใส่ใจสุขภาพ มีค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่น เท่ากับ 0.932

3.2 ส่วนของทัศนคติที่มีต่อการทำศัลยกรรมเสริมความงาม มีค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่น เท่ากับ 0.891

3.3 ส่วนของความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงาม มีค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่น เท่ากับ 0.950

ซึ่งทั้ง 3 ส่วน มีค่ามากกว่า 0.70 และค่าที่ได้มีความใกล้เคียงกับ 1 มาก แสดงว่ามีค่าความเชื่อมั่นสูง ซึ่งชี้ให้เห็นว่าแบบสอบถามมีความน่าเชื่อถือ และสามารถนำไปใช้เก็บรวบรวมข้อมูลได้

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยเชิงปริมาณ ซึ่งผู้วิจัยได้นำแบบสอบถาม ที่ผ่านการทดสอบคุณภาพของเครื่องมือ และได้ปรับปรุงแก้ไข และตรวจสอบแล้วเสร็จ ไปใช้กับ นักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการ ทำศัลยกรรม จำนวน 385 ชุด

เนื่องจากการวิจัยนี้ใช้แบบสอบถามแบบให้ผู้ตอบกรอกเองเพื่อความถูกต้องของ ข้อมูล จึงมีขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1. แบบสอบถามตามจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ
2. ผู้วิจัยอธิบายวัตถุประสงค์และความสำคัญของการวิจัยให้กลุ่มตัวอย่างทราบ กลับกรอกกลุ่มตัวอย่างด้วยคำถาม และหากกลุ่มตัวอย่างผ่านคำถามกลับกรอกแล้วจึงให้ตอบ แบบสอบถามด้วยตนเอง
3. ผู้วิจัยเก็บแบบสอบถามคืนและตรวจสอบความสมบูรณ์ของแบบสอบถาม ใน กรณีที่ตอบแบบสอบถามไม่สมบูรณ์ ผู้วิจัยจะยืนยันคำตอบกับผู้ตอบอีกครั้ง

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. ตรวจสอบความสมบูรณ์และความถูกต้องของแบบสอบถาม หากแบบสอบถาม ฉบับใดมีคำตอบไม่สมบูรณ์หรือไม่ถูกต้องจะไม่นำมารวมในการวิเคราะห์
2. ลงรหัสข้อมูลแบบสอบถามในโปรแกรมการวิเคราะห์สถิติทางสังคมศาสตร์
3. ตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย
 - 4.1 วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถามตอนที่ 1 โดยการแจกแจงความถี่ (Frequency) และหาค่าร้อยละ (Percentage) เพื่อใช้อธิบายลักษณะข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง

4.2 หาค่าเฉลี่ย (\bar{x}) และหาส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) ของแบบสอบถามตอนที่ 2 ตอนที่ 3 และตอนที่ 4 เพื่อศึกษาระดับความคิดเห็น และจัดระดับค่าเฉลี่ยแบ่งเป็นอัตรภาคชั้นของคะแนนกำหนดเป็น 5 อัตรภาคชั้น

4.3 การวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา ระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่มีปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกัน มา วิเคราะห์โดยใช้สถิติการทดสอบ t – Test และ F – Test (One Way Anova) และหากพบว่ามีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ผู้วิจัยจะทำการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยแบบรายคู่โดยใช้วิธีของ Scheffe'

4.4 หากความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรว่ามีความสัมพันธ์กันหรือไม่โดยใช้สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson's product-moment correlation coefficient) เพื่อวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทักษะคิดที่มีต่อการทำศัลยกรรม และความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา ระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ โดยกำหนดค่าความเชื่อมั่นที่ร้อยละ 95 แปรผลจากค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (กัลยา วาณิชย์บัญชา, 2545) ดังนี้

เกณฑ์การแปลความหมายของระดับของความสัมพันธ์ดังนี้

ค่าระดับความสัมพันธ์ ± 0.81 ถึง ± 1.00 หมายถึง สัมพันธ์มากที่สุด

ค่าระดับความสัมพันธ์ ± 0.61 ถึง ± 0.80 หมายถึง สัมพันธ์มาก

ค่าระดับความสัมพันธ์ ± 0.41 ถึง ± 0.60 หมายถึง สัมพันธ์ปานกลาง

ค่าระดับความสัมพันธ์ ± 0.21 ถึง ± 0.40 หมายถึง สัมพันธ์น้อย

ค่าระดับความสัมพันธ์ ± 0.00 ถึง ± 0.20 หมายถึง สัมพันธ์น้อยที่สุด

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพทัศนคติต่อการคัดลอกกรรม และความตั้งใจทำคัดลอกกรรม ของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ผู้วิจัยได้ทำการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 385 คน เพื่อหาความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ตลอดจนนำเสนอผลการศึกษาในรูปแบบตารางประกอบการบรรยายเชิงวิเคราะห์

การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.1 แสดงความถี่และร้อยละของข้อมูลส่วนบุคคล

(N=385)

ข้อมูลส่วนบุคคล	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	185	48.10
หญิง	200	51.90
อายุ		
17-19	168	43.60
20-22	199	51.70
23-25	18	4.70
รายได้ส่วนตัวต่อเดือน		
น้อยกว่า 10,000 บาท	240	62.30
10,000 – 20,000 บาท	118	30.60
20,000 – 30,000 บาท	22	5.70
30,000 – 40,000 บาท	1	0.30
มากกว่า 40,000 บาท	4	1.00

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ข้อมูลส่วนบุคคล	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนสมาชิกในครอบครัวรวมถึงตัวท่านด้วย		
1-2 คน	52	13.50
3-4 คน	214	55.60
5-6 คน	91	23.60
7 คนขึ้นไป	28	7.30

จากตารางที่ 4. แสดงข้อมูลความถี่และร้อยละของข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นกลุ่มตัวอย่างของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการทำศัลยกรรมเสริมความงาม จำนวน 385 คน สามารถจำแนกข้อมูลส่วนบุคคลได้ดังนี้

เพศ กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาในครั้งนี้ส่วนใหญ่จะเป็นเพศหญิงร้อยละ 51.9 และเป็นเพศชายร้อยละ 48.1

อายุ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะมีอายุอยู่ระหว่าง 20-22 ปีร้อยละ 51.7 รองลงมา มีอายุระหว่าง 17-19 ปีร้อยละ 43.6 และสุดท้ายมีอายุอยู่ระหว่าง 23-25 ปีร้อยละ 4.7 ทั้งนี้สาเหตุที่กลุ่มตัวอย่างนักศึกษาที่มีอายุระหว่าง 23-25 ปี มีสัดส่วนในการตอบแบบสอบถามน้อยสุดก็ เพราะว่ามีอายุที่เรียนอยู่ในชั้นระดับปริญญาตรีจะมีอายุอยู่ที่ 17-22 ปี ซึ่งถ้าหากอายุเกินกว่า 22 ปีแล้วส่วนใหญ่จะสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีไปเรียบร้อยแล้ว

รายได้ส่วนตัวต่อเดือน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะมีรายได้ส่วนตัวต่อเดือนน้อยกว่า 10,000 บาทร้อยละ 62.3 รองลงมา มีรายได้ส่วนตัวต่อเดือนอยู่ระหว่าง 10,000 – 20,000 บาท ร้อยละ 30.6 มีรายได้ส่วนตัวต่อเดือนอยู่ระหว่าง 20,000 – 30,000 บาทร้อยละ 5.7 มีรายได้ส่วนตัวต่อเดือนมากกว่า 40,000 บาทร้อยละ 1.0 และสุดท้ายมีรายได้ส่วนตัวต่อเดือนอยู่ระหว่าง 30,000 – 40,000 บาทมีเพียงร้อยละ 0.3 ตามลำดับ

จำนวนสมาชิกในครอบครัว กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว อยู่ที่ 3-4 คนร้อยละ 55.6 รองลงมา มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวจำนวน 5-6 คนร้อยละ 23.6 มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-2 คนร้อยละ 13.5 และมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 7 คนขึ้นไป เพียงร้อยละ 7.3 ตามลำดับ

การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความใส่ใจสุขภาพ

ตารางที่ 4.2 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความใส่ใจสุขภาพของนักศึกษา

ระดับความคิดเห็น	\bar{x}	S.D	ระดับความใส่ใจสุขภาพ
1.คุณมีความวิตกกังวลว่าจะมีสารเคมีอันตรายปนเปื้อนอยู่ในขั้นตอนกระบวนการทำศัลยกรรมเสริมความงาม ซึ่งอาจจะทำให้เกิดอันตรายกับตัวคุณ	3.65	0.968	มาก
2.คุณมีความวิตกกังวลในเรื่องการทำศัลยกรรมเสริมความงาม	3.43	0.987	มาก
3.คุณได้ทำการศึกษาขั้นตอนกระบวนการทำศัลยกรรมเสริมความงาม รวมทั้งแพทย์ผู้มีความเชี่ยวชาญในการทำศัลยกรรมเสริมความงาม อย่างละเอียดถี่ถ้วน ก่อนที่คุณจะตัดสินใจทำศัลยกรรมเสริมความงาม	3.58	1.143	มาก
4.คุณอ่านบทความเกี่ยวกับสุขภาพและการทำศัลยกรรมเสริมความงาม	3.37	1.028	ปานกลาง
5.คุณสนใจข้อมูลเกี่ยวกับสุขภาพของตนเอง	3.72	1.052	มาก
6.คุณมีความกังวลเกี่ยวกับสุขภาพอยู่ตลอดเวลา	3.47	1.031	มาก
รวม	3.54	1.035	มาก

จากตารางที่ 4.2 แสดงความใส่ใจสุขภาพของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้ผ่านการทำศัลยกรรมเสริมความงาม

โดยภาพรวมนี้นักศึกษากลุ่มตัวอย่างมีความใส่ใจต่อสุขภาพอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.54 เมื่อจำแนกออกแต่ละข้อ พบว่านักศึกษากลุ่มตัวอย่างสนใจข้อมูลเกี่ยวกับสุขภาพของตนเองมีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ที่ 3.72 รองลงมาคือนักศึกษากลุ่มตัวอย่างมีความวิตกกังวลว่าจะมีสารเคมีอันตรายปนเปื้อนอยู่ในขั้นตอนกระบวนการทำศัลยกรรมเสริมความงาม ซึ่งอาจจะทำให้เกิดอันตรายกับตัวของนักศึกษาเองมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.65 และในส่วนที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด คือนักศึกษากลุ่มตัวอย่างอ่านบทความเกี่ยวกับสุขภาพและการทำศัลยกรรมเสริมความงามมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.37

การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติที่มีต่อการศัลยกรรมเสริมความงามของนักศึกษา

ตารางที่ 4.3 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานทัศนคติที่มีต่อการศัลยกรรมเสริมความงามของนักศึกษา

ระดับความคิดเห็น	\bar{x}	S.D	ระดับทัศนคติ
1.การทำศัลยกรรมเสริมความงามไม่ใช่สิ่งที่เลวร้ายนำกลัวเสมอไป ถือเป็นเรื่องธรรมดา	3.26	1.001	ปานกลาง
2.การทำศัลยกรรมเสริมความงามเป็นสิทธิส่วนบุคคล	3.73	1.113	มาก
3.การทำศัลยกรรมเสริมความงามเป็นสิ่งที่น่าประทับใจ นำมามอง ใครเห็นเป็นต้องชื่นชม	3.10	0.913	ปานกลาง
4.การทำศัลยกรรมเสริมความงามทำให้รู้ปลักษณ์ภายนอก หน้าตาของผู้ทำดูดี ดูสวยงามขึ้น	3.44	1.027	มาก
5.การทำศัลยกรรมเสริมความงามทำให้เป็นที่ยอมรับของ สังคมและสามารถเข้ากับกลุ่มเพื่อนๆ ได้	3.06	0.978	ปานกลาง
6.ความปลอดภัยหลังจากการทำศัลยกรรมเสริมความงาม โดยไม่เกิดภาวะแทรกซ้อนเป็นสิ่งสำคัญ	3.53	1.177	มาก
7.ค่าใช้จ่ายจะเป็นเรื่องที่ไม่น่าเสียดาย ถ้าหลังการ ทำศัลยกรรมเสริมความงามแล้วทำให้รู้ปลักษณ์ภายนอกดู ดีขึ้น เป็นที่ชื่นชอบ	3.23	1.042	ปานกลาง

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

ระดับความคิดเห็น	\bar{x}	S.D	ระดับ ทัศนคติ
8.ผู้ที่ทำศัลยกรรมเสริมความงามต้องได้รับการบริการที่ดี ทุกขั้นตอนการทำศัลยกรรม ไม่ว่าจะมาก่อนทำ ระหว่าง ทำ หรือหลังทำศัลยกรรม	3.63	1.161	มาก
9.การทำศัลยกรรมเสริมความงามต้องเลือกบุคลากรที่มี ความเชี่ยวชาญ และมีความน่าเชื่อถือทางด้านกาศัลยกรรม เสริมความงามโดยตรง	4.07	0.983	มาก
10.สื่อต่างๆ ควรจะมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ข้อมูล เกี่ยวกับการทำศัลยกรรมเสริมความงามให้มากขึ้นกว่าเดิม	3.68	0.950	มาก
11.คลินิกศัลยกรรมเสริมความงามควรจะมีการออก โปรโมชั่นที่ดี น่าสนใจ เกี่ยวกับการศัลยกรรมเสริมความ งามเพื่อดึงดูดลูกค้า	3.59	0.986	มาก
12.คุณคิดว่าการทำศัลยกรรมเสริมความงามจะทำให้คุณ ประสบความสำเร็จในชีวิตด้านต่างๆ เช่น คู่สมรส หน้าที่ การงาน ความสุข เป็นต้น	3.55	1.048	มาก
รวม	3.49	1.032	มาก

จากตารางที่ 4.3 แสดงถึงทัศนคติที่มีต่อการศัลยกรรมเสริมความงามของนักศึกษา
ระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการศัลยกรรมเสริม
ความงาม โดยภาพรวมนั้นกลุ่มนักศึกษาตัวอย่างได้แสดงถึงทัศนคติที่มีต่อการศัลยกรรมเสริมความ
งามอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.49 เมื่อจำแนกแต่ละข้อพบว่าการทำศัลยกรรมเสริมความ
งามต้องเลือกบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ และมีความน่าเชื่อถือทางด้านกาศัลยกรรมเสริมความงาม
โดยตรงมีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ที่ 4.07 รองลงมาการทำศัลยกรรมเสริมความงามเป็นสิทธิส่วนบุคคลมี

ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.73 และในส่วนที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด คือการทำสัลยกรรมเสริมความงามทำให้เป็นที่ยอมรับของสังคมและสามารถเข้ากับกลุ่มเพื่อนๆ ได้มีค่าเฉลี่ยเพียง 3.06 เท่านั้น

การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความตั้งใจทำสัลยกรรมเสริมความงามของนักศึกษา

ตารางที่ 4.4 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความตั้งใจทำสัลยกรรมเสริมความงามของนักศึกษา

ระดับความคิดเห็น	\bar{x}	S.D	ระดับ ความ ตั้งใจ
1.ถ้าหากคุณมีโอกาสที่จะทำสัลยกรรมเสริมความงามเพื่อที่จะทำให้ตนเองดูดีขึ้น คุณจะตัดสินใจทำสัลยกรรมเสริมความงาม โดยไม่ลังเล เพราะคุณมีความคิดที่จะตั้งใจทำสัลยกรรมเสริมความงามมาก่อนหน้านี้แล้ว	3.37	1.127	ปานกลาง
2.ในอนาคตอันใกล้นี้ คุณมีความคิดที่จะทำสัลยกรรมเสริมความงามเพื่อที่จะทำให้ตัวเองดูดีขึ้น เพื่อที่จะส่งผลดีให้กับตนเองในหลายๆด้าน	3.28	1.169	ปานกลาง
3.คุณมีความตั้งใจที่จะทำสัลยกรรมเสริมความงามเพื่อที่จะทำให้ตนเองดูดีขึ้น เพื่อที่จะเป็นที่สนใจของเพื่อนๆหรือผู้ที่พบเห็น	3.27	1.190	ปานกลาง
รวม	3.31	1.162	ปานกลาง

จากตารางที่ 4.4 แสดงถึงความตั้งใจทำสัลยกรรมของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการสัลยกรรมเสริมความงาม โดยภาพรวมแล้วกลุ่มนักศึกษาตัวอย่างมีความตั้งใจทำสัลยกรรมเสริมความงามอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.31 เมื่อจำแนกแต่ละข้อ พบว่านักศึกษามีโอกาสที่จะทำสัลยกรรมเสริมความงามเพื่อที่จะทำให้ตนเองดูดีขึ้น โดยที่นักศึกษายกจะตัดสินใจทำสัลยกรรมเสริมความงาม โดยไม่ลังเล เพราะนักศึกษามีความคิดที่จะตั้งใจทำสัลยกรรมเสริมความงามมาก่อนหน้านี้แล้วมีค่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ที่ 3.37 และในส่วนที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด คือนักศึกษามีความตั้งใจที่จะทำสัลยกรรมเสริมความงามเพื่อที่จะทำให้ตนเองดูดีขึ้น เพื่อที่จะเป็นที่สนใจของเพื่อนๆหรือผู้ที่พบเห็นมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.27

วิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษาที่มีปัจจัยส่วนบุคคลต่างกัน

ตารางที่ 4.5 แสดงผลการเปรียบเทียบความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา ที่มีเพศต่างกัน

ตัวแปร	เพศ				t	Sig.
	ชาย (N=185)		หญิง (N=200)			
	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.		
ความตั้งใจทำศัลยกรรม	3.01	0.966	3.58	1.123	-5.246	0.000*

*sig<0.05

จากตารางที่ 4.5 พบว่าค่าที่ได้จากการทดสอบด้วย t-test ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ความตั้งใจทำศัลยกรรมมีค่า Sig. น้อยกว่า 0.05 นักศึกษาที่มีเพศต่างกันมีความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงามต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตารางที่ 4.6 แสดงผลการเปรียบเทียบความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา ที่มีอายุต่างกัน

ตัวแปร	อายุ						F	Sig
	17-19 ปี		20-22 ปี		23-25 ปี			
	(N=168)		(N=199)		(N=18)			
	\bar{x}	S.D	\bar{x}	S.D	\bar{x}	S.D		
ความตั้งใจทำศัลยกรรม	3.12	0.989	3.43	1.153	3.69	0.953	4.827	0.009*

*sig<0.05

จากตารางที่ 4.6 พบว่าค่าที่ได้จากการทดสอบด้วย F-test ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% มีค่า Sig. น้อยกว่า 0.05 นักศึกษาที่มีอายุแตกต่างกันนั้นมีความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงามโดยภาพรวมแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตารางที่ 4.1 แสดงผลการเปรียบเทียบความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา ที่มีอายุต่างกัน
เปรียบเทียบเป็นรายคู่

อายุ	\bar{x}	17-19 ปี	20-22 ปี	23-25 ปี
		(N=168)	(N=199)	(N=18)
		3.12	3.42	3.69
17-19 ปี	3.12		0.30*	0.57
20-22 ปี	3.42			0.27
23-25 ปี	3.69			

*sig<0.05

จากตารางที่ 4.7 เมื่อทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ของความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา ที่มีอายุแตกต่างกัน โดยใช้วิธี Scheffe พบว่า กลุ่มอายุที่มีระดับความตั้งใจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 มีจำนวน 1 คู่ ได้แก่ กลุ่มอายุ 20-22 ปี มีระดับความตั้งใจทำศัลยกรรม น้อยกว่ากลุ่มอายุ 17-19 ปี

ตารางที่ 4.8 แสดงผลการเปรียบเทียบความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา ที่มีรายได้ส่วนตัวต่อเดือนต่างกัน

ตัวแปร	อายุ										F	Sig
	น้อยกว่า 10,000 บาท (N=240)	10,000– 20,000 บาท (N=118)	20,000 – 30,000 บาท (N=22)	30,000– 40,000 บาท (N=1)	มากกว่า 40,000 บาท (N=4)	\bar{x}	S.D	\bar{x}	S.D	\bar{x}		
ความตั้งใจ ทำศัลยกรรม	3.14	1.061	3.60	1.054	3.74	1.073	1.00	-	2.75	0.957	6.078	0.000*

*sig<0.05

จากตารางที่ 4.8 พบว่าค่าที่ได้จากการทดสอบด้วย F-test ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% มีค่า Sig. น้อยกว่า 0.05 นักศึกษาที่มีรายได้ส่วนตัวต่อเดือนแตกต่างกันนั้นมีความตั้งใจทำกิจกรรมโดยภาพรวมแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตารางที่ 4.9 แสดงผลการเปรียบเทียบความตั้งใจทำกิจกรรมของนักศึกษา ที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวต่างกัน

ตัวแปร	จำนวนสมาชิกในครอบครัว								F	Sig
	1-2 คน (N=52)		3-4 คน (N=214)		5-6 คน (N=91)		7 คนขึ้นไป (N=28)			
	\bar{x}	S.D	\bar{x}	S.D	\bar{x}	S.D	\bar{x}	S.D		
ความตั้งใจ ทำกิจกรรม	3.65	1.150	3.29	1.053	3.14	1.072	3.27	1.183	2.439	0.064

*sig<0.05

จากตารางที่ 4.9 พบว่าค่าที่ได้จากการทดสอบด้วย F-test ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% มีค่า Sig.มากกว่า 0.05 นักศึกษาที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวแตกต่างกันนั้นมีความตั้งใจทำกิจกรรมโดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับความตั้งใจทำกิจกรรมของนักศึกษา

ตารางที่ 4.10 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับความตั้งใจทำกิจกรรมของนักศึกษา

ตัวแปร	ความใส่ใจสุขภาพ	ความตั้งใจทำ
	r	r
ความใส่ใจสุขภาพ	1	-0.045
ความตั้งใจทำ	-0.045	1

จากตารางที่ 4.10 พบว่าค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา ระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการทำศัลยกรรมเสริมความงาม มีค่าเท่ากับ 0.045 ซึ่งมีความสัมพันธ์กันน้อยที่สุดในทิศทางตรงข้ามกัน อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมของนักศึกษา

ตารางที่ 4.11 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมของนักศึกษา

ตัวแปร	ความใส่ใจสุขภาพ	ทัศนคติ
	r	r
ความใส่ใจสุขภาพ	1	0.448**
ทัศนคติ	0.448**	1

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.11 พบว่าค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมของนักศึกษา ระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการทำศัลยกรรมเสริมความงาม มีค่าเท่ากับ 0.448 ซึ่งมีความสัมพันธ์กันในทิศทางเดียวกันระดับปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่งหมายความว่า เมื่อนักศึกษากลุ่มตัวอย่างมีความใส่ใจสุขภาพเพิ่มมากขึ้น จะทำให้นักศึกษากลุ่มตัวอย่างมีทัศนคติที่ดีต่อการทำศัลยกรรมเพิ่มมากขึ้นระดับปานกลาง

วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อการทำศัลยกรรม กับความตั้งใจทำศัลยกรรมของ
นักศึกษา

ตารางที่ 4.12 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อการทำศัลยกรรม กับความตั้งใจ
ทำศัลยกรรมของนักศึกษา

ตัวแปร	ทัศนคติ	ความตั้งใจทำ
	r	r
ทัศนคติ	1	0.135**
ความตั้งใจทำ	0.135**	1

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.12 พบว่าค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ ระหว่างทัศนคติต่อการ
ทำศัลยกรรม กับความตั้งใจทำศัลยกรรม ของนักศึกษาศรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการทำศัลยกรรมเสริมความงาม มีค่าเท่ากับ 0.135 ซึ่งมี
ความสัมพันธ์กันน้อยที่สุดในทิศทางเดียวกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งหมายความว่า เมื่อ
นักศึกษากลุ่มตัวอย่างมีทัศนคติที่ดีต่อการทำศัลยกรรมเสริมความงามเพิ่มขึ้น จะทำให้นักศึกษากลุ่ม
ตัวอย่างมีความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงามเพิ่มมากขึ้นเล็กน้อย

**วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทักษะคิดและความตั้งใจทำกิจกรรมของ
นักศึกษา**

ตารางที่ 4.13 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทักษะคิดและความตั้งใจทำกิจกรรมของนักศึกษา

ตัวแปร	ความใส่ใจสุขภาพ	ทักษะคิด	ความตั้งใจทำ
	r	r	r
ความใส่ใจสุขภาพ	1		
ทักษะคิด	0.448**	1	
ความตั้งใจทำ	-0.045	0.135**	1

**มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.13 พบว่า ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทักษะคิด และความตั้งใจทำกิจกรรมของนักศึกษา ระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการทำกิจกรรมเสริมความงาม มีค่าอยู่ระหว่าง -0.045 ถึง 0.448 โดยความใส่ใจสุขภาพกับความตั้งใจทำกิจกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง มีความสัมพันธ์กันน้อยที่สุดในทิศทางตรงกันข้าม อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.045 ส่วนความใส่ใจสุขภาพกับทักษะคิดต่อการทำกิจกรรมของนักศึกษา มีความสัมพันธ์กันระดับปานกลางในทิศทางเดียวกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.448 และทักษะคิดต่อการทำกิจกรรมกับความตั้งใจทำกิจกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง มีความสัมพันธ์กันน้อยที่สุดในทิศทางเดียวกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.135

บทที่ 5

สรุปและอภิปรายผล

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติและความตั้งใจทำศัลยกรรม ของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ โดยมีกลุ่มตัวอย่างคือ นักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการทำศัลยกรรมเสริมความงาม จำนวน 385 คน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม มีลักษณะคำถามเป็นแบบเลือกตอบ (Multiple Choice) ส่วนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับความใส่ใจสุขภาพของกลุ่มนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง ส่วนที่ 3 เป็นคำถามเกี่ยวกับทัศนคติของนักศึกษากลุ่มตัวอย่างที่มีต่อการทำศัลยกรรมเสริมความงาม ส่วนที่ 4 เป็นคำถามเกี่ยวกับความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงามของนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง โดยแบบสอบถามในส่วนที่ 2,3,4 มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) 5 ระดับ สำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลในงานวิจัยชิ้นนี้ ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และสถิติสหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน ซึ่งมีผลการวิจัย ดังนี้

สรุปผลการวิจัย

ข้อมูลทั่วไป

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 51.9 มีอายุระหว่าง 20-22 ปี ร้อยละ 51.7 มีรายได้ส่วนตัวต่อเดือนน้อยกว่า 10,000 บาท ร้อยละ 62.3 และมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวรวมถึงตัวนักศึกษาที่ตอบแบบสอบถามด้วย 3-4 คน ร้อยละ 55.6

จากการสอบถามนักศึกษากลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับระดับความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติ และความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง พบว่านักศึกษากลุ่มตัวอย่างมีระดับความใส่ใจสุขภาพอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.54 ซึ่งนักศึกษากลุ่มตัวอย่างให้ความสนใจข้อมูลเกี่ยวกับสุขภาพของตนเองอยู่ในระดับสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.72 ส่วนทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมนั้น

พบว่านักศึกษากลุ่มตัวอย่างมีทัศนคติที่มีต่อการทำศัลยกรรมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.49 ซึ่งนักศึกษากลุ่มตัวอย่างคิดว่าการทำศัลยกรรมเสริมความงามต้องเลือกบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ และมีความน่าเชื่อถือทางด้านการศัลยกรรมเสริมความงามโดยตรง มีระดับสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.07 และในส่วนของความตั้งใจทำศัลยกรรมนั้น พบว่านักศึกษากลุ่มตัวอย่างมีความตั้งใจทำศัลยกรรมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.31 ซึ่งนักศึกษากลุ่มตัวอย่างมีโอกาที่จะทำศัลยกรรมเสริมความงาม เพื่อที่จะทำให้ตนเองดูดีขึ้น โดยที่นักศึกษากลุ่มตัวอย่างจะตัดสินใจทำศัลยกรรมเสริมความงาม โดยไม่ลังเล เพราะนักศึกษากลุ่มตัวอย่างมีความคิดที่จะตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงามมาก่อนหน้านี้แล้ว มีระดับสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.37

การเปรียบเทียบความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษาที่มีปัจจัยส่วนบุคคลต่างกันของนักศึกษา ตัวอย่าง

จากการทดสอบปัจจัยส่วนบุคคลเพื่อเปรียบเทียบความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง พบว่า เพศ อายุ รายได้ส่วนตัวต่อเดือน มีผลต่อความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง ซึ่งแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หมายความว่านักศึกษา
กลุ่มตัวอย่าง มีเพศ อายุ รายได้ส่วนตัวต่อเดือน แตกต่างกัน ย่อมส่งผลให้ความคิดที่จะตั้งใจ
ทำศัลยกรรมก็มีความแตกต่างกันออกไปด้วย ส่วนปัจจัยส่วนบุคคลในด้านจำนวนสมาชิกใน
ครอบครัว พบว่ามีผลต่อความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่างไม่แตกต่างกัน

ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา ตัวอย่าง

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับความตั้งใจ
ทำศัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่างในภาพรวม พบว่าความใส่ใจสุขภาพของนักศึกษา
กลุ่มตัวอย่างมีความสัมพันธ์กันน้อยที่สุดในทิศทางตรงข้ามกัน อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ
0.05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ เท่ากับ 0.045

ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมของนักศึกษา ตัวอย่าง

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับทัศนคติต่อการ
ทำศัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่างในภาพรวม พบว่าความใส่ใจสุขภาพมีความสัมพันธ์ใน

ทิศทางเดียวกันกับทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่างในระดับความสัมพันธ์ปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ที่ 0.448

ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อการทำศัลยกรรม กับความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา กลุ่มตัวอย่าง

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อการทำศัลยกรรม กับความตั้งใจทำศัลยกรรม ของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการทำการศัลยกรรมเสริมความงาม มีความสัมพันธ์กันน้อยที่สุดในทิศทางเดียวกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อยู่ที่ 0.135

ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติและความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา กลุ่มตัวอย่าง

จากการวิเคราะห์ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติ และความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา ระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการทำการศัลยกรรมเสริมความงาม มีค่าอยู่ระหว่าง -0.045 ถึง 0.448 ซึ่งโดยความใส่ใจสุขภาพกับความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา กลุ่มตัวอย่าง มีความสัมพันธ์กันน้อยที่สุดในทิศทางตรงกันข้าม อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.045 ส่วนความใส่ใจสุขภาพกับทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมของนักศึกษา มีความสัมพันธ์กันระดับปานกลางในทิศทางเดียวกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.448 และทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมกับความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา กลุ่มตัวอย่าง มีความสัมพันธ์กันน้อยที่สุดในทิศทางเดียวกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.135

อภิปรายผล

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผลในข้างต้น พบว่ามีข้อค้นพบที่น่าสนใจทั้งในเชิงทฤษฎีและปฏิบัติ ซึ่งสามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

การเปรียบเทียบความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษาที่มีปัจจัยส่วนบุคคลต่างกัน

จากการทดสอบปัจจัยส่วนบุคคลเพื่อเปรียบเทียบความตั้งใจทำศัลยกรรมของ นักศึกษากลุ่มตัวอย่าง พบว่า นักศึกษาที่มีเพศต่างกัน มีความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงามที่ แตกต่างกัน ซึ่งมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ อาภรณ์ กมลรัตนสุข (2548) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ทักษะคิดที่มีต่อการทำศัลยกรรมเสริมความงามบนใบหน้าของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่าผู้บริโภคที่มีเพศต่างกันั้น จะมีทักษะคิดต่อการความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงามบน ใบหน้าต่างกัน

จากการทดสอบปัจจัยส่วนบุคคลเพื่อเปรียบเทียบความตั้งใจทำศัลยกรรมของ นักศึกษากลุ่มตัวอย่าง พบว่า นักศึกษาที่มีอายุต่างกัน มีความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงามที่ แตกต่างกัน ซึ่งมีความสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ พรอมา วิเศษวุฒิ และคณะ (2550) ได้ทำการ วิจัยเรื่อง การศึกษาทัศนคติและพฤติกรรมการทำศัลยกรรมเพื่อความงามของคนใน กรุงเทพมหานคร พบว่า อายุที่แตกต่างกันมีทัศนคติต่อการตั้งใจทำศัลยกรรมเพื่อความงาม ที่ แตกต่างกัน และพีระยุทธ คุ่มศักดิ์ (2556) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ระดับการตัดสินใจทางการตลาดต่อ ความต้องการทำศัลยกรรมบนใบหน้าของประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่าอายุ ที่ต่างกัน มี ผลต่อระดับการตัดสินใจทางการตลาดต่อความความตั้งใจทำศัลยกรรมบนใบหน้าที่แตกต่างกัน

จากการทดสอบปัจจัยส่วนบุคคลเพื่อเปรียบเทียบความตั้งใจทำศัลยกรรมของ นักศึกษากลุ่มตัวอย่าง พบว่า นักศึกษาที่มีรายได้ส่วนตัวต่อเดือนต่างกัน มีความตั้งใจทำศัลยกรรม เสริมความงามที่แตกต่างกัน ซึ่งมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ พรอมา วิเศษวุฒิ และคณะ (2550) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การศึกษาทัศนคติและพฤติกรรมการทำศัลยกรรมเพื่อความงามของคนใน กรุงเทพมหานคร พบว่า รายได้ส่วนตัวต่อเดือนต่างกันั้นจะมีทัศนคติต่อการตั้งใจทำศัลยกรรมเพื่อ ความงาม ที่แตกต่างกัน อาภรณ์ กมลรัตนสุข (2548) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ทักษะคิดที่มีต่อการ ทำศัลยกรรมเสริมความงามบนใบหน้าของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่าผู้บริโภคที่มี รายได้ส่วนตัวต่อเดือนต่างกันั้น จะมีทัศนคติต่อการความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงามบน ใบหน้าต่างกัน และพีระยุทธ คุ่มศักดิ์ (2556) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ระดับการตัดสินใจทางการตลาดต่อ ความต้องการทำศัลยกรรมบนใบหน้าของประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า รายได้ส่วนตัว

ต่อเดือนที่ต่างกัน มีผลต่อระดับการตัดสินใจทางการตลาดต่อความความตั้งใจทำสัลยกรรมบนใบหน้าที่แตกต่างกัน

จากการทดสอบปัจจัยส่วนบุคคลเพื่อเปรียบเทียบความตั้งใจทำสัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง พบว่า นักศึกษาที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ต่างกัน มีผลต่อความตั้งใจทำสัลยกรรมเสริมความงามที่ไม่แตกต่างกัน ซึ่งมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ อภรณ์ กมลรัตนสุข (2548) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ทักษะคิดที่มีต่อการทำสัลยกรรมเสริมความงามบนใบหน้าของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่าผู้บริโภคที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ต่างกัน จะมีทักษะคิดต่อการความตั้งใจทำสัลยกรรมเสริมความงามบนใบหน้าไม่แตกต่างกัน

ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับความตั้งใจทำสัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง

ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับความตั้งใจทำสัลยกรรมของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการทำการทำสัลยกรรมเสริมความงาม โดยภาพรวมนั้นความใส่ใจสุขภาพและความตั้งใจทำสัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่างนั้นมีความสัมพันธ์กันน้อยที่สุด ในทิศทางตรงข้ามกัน อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ หมายความว่า ความใส่ใจสุขภาพของนักศึกษา ไม่มีผลต่อความตั้งใจทำสัลยกรรมของนักศึกษา ซึ่งไม่สอดคล้องกับแนวคิดในการใส่ใจสุขภาพของ Eagle, Kollat, and Backwell (1968 , p. 34 – 35) ได้กล่าวไว้ว่า ความใส่ใจสุขภาพสามารถเกิดได้จากการที่บุคคลนั้นได้มีการยอมรับ เกิดการรับรู้ว่าสุขภาพเป็นสิ่งที่มีความสำคัญ หรือได้แสดงออกมาถึงว่าเขาได้มีค่านิยมทางด้านสุขภาพอย่างใดอย่างหนึ่ง ซึ่งได้เกิดทัศนคติและค่านิยมที่จะนำไปสู่ความตั้งใจทำ หรือการกระทำพฤติกรรมทางด้านสุขภาพที่มีความแตกต่างกันออกไป ทั้งนี้ก็เพราะว่า นักศึกษาที่มีความตั้งใจทำสัลยกรรมเสริมความงามนั้น มีความต้องการที่จะให้ตนเองดูดีขึ้น เป็นที่ยอมรับของกลุ่มเพื่อนๆ และเป็นที่ชื่นชอบของผู้ที่พบเห็น โดยไม่ได้คำนึงถึงความใส่ใจสุขภาพของตนเอง เพียงแค่ต้องการให้รูปลักษณ์ภายนอกของตนเองดูดีขึ้นเท่านั้น ซึ่งสอดคล้องกับแนวความคิดของ วินัดดา ปิยะศิลป์ และพนมเกตุมาน (2547 หน้า 27) ที่ได้กล่าวไว้ว่า เป็นสิ่งสำคัญที่วัยรุ่นในปัจจุบันต้องการที่จะมีความก้าวหน้าในทุกๆด้าน เด็กวัยรุ่นที่คิดว่าตนเองไม่มีความสวย รูปร่างสวยสู้เพื่อนๆในกลุ่มไม่ได้ จะเกิดความวิตกกังวล มีความซึมเศร้า รู้สึกอาย เกิดความพ้อแท้ รู้สึกว่าตนเองมีปมด้อย ทำให้วัยรุ่นรู้สึกด้อยค่า มอง

ตนเองในภาพพจน์ที่ลบ มีความนับถือตนเองในระดับต่ำ เป็นเหตุให้นำไปสู่การเสพสารเสพติด การดื่มสุรา การทำศัลยกรรมในทางที่ผิดโดยไม่ใส่ใจสุขภาพ การฆ่าตัวตาย เป็นต้น

ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง

ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพกับทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่างในภาพรวม พบว่าความใส่ใจสุขภาพมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่างในระดับความสัมพันธ์ปานกลาง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 หมายความว่า ถ้าหากนักศึกษามีความใส่ใจสุขภาพมากขึ้น จะส่งผลให้นักศึกษามีทัศนคติที่ดีต่อการทำศัลยกรรมเพิ่มขึ้นปานกลาง ทั้งนี้เนื่องจากการวิจัยในครั้งนี้พบว่านักศึกษาที่ยังไม่ได้รับการทำศัลยกรรมส่วนใหญ่นั้นจะให้ความสนใจเกี่ยวกับข้อมูลของสุขภาพตนเองเป็นหลัก รองลงมานักศึกษาได้ทำการศึกษาขั้นตอนกระบวนการทำศัลยกรรมเสริมความงามรวมทั้งแพทย์ผู้มีความเชี่ยวชาญในการทำศัลยกรรมเสริมความงาม อย่างละเอียดถี่ถ้วน ก่อนที่นักศึกษาจะตัดสินใจทำศัลยกรรมเสริมความงาม ซึ่งส่งผลให้นักศึกษามีทัศนคติเกี่ยวกับการทำศัลยกรรมเสริมความงามในแง่ที่ดีเพิ่มมากขึ้นว่าศัลยกรรมเสริมความงามเป็นสิ่งที่ไม่น่ากลัวหรืออันตรายอย่างที่คิด ถ้าหากว่าเลือกบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ และมีความน่าเชื่อถือทางด้านการศัลยกรรมเสริมความงามโดยตรง เพื่อความปลอดภัยของตัวนักศึกษาเอง ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัย ของฉัฐกรณ์ กานคาน (2552) ศึกษาเรื่อง “ทัศนคติในการทำศัลยกรรมความงามบนใบหน้าของนักศึกษาในจังหวัดปทุมธานี” ผลการศึกษาพบว่า นักศึกษาปัจจุบันให้ความสำคัญกับการดูแลศัลยกรรมทุกๆด้าน ถ้าหากจะทำศัลยกรรมเสริมความงาม นักศึกษาจะให้ความสำคัญกับเทคโนโลยี วัสดุอุปกรณ์ ส่วนประกอบต่างๆในการทำศัลยกรรมเสริมความงาม จะต้องมีความปลอดภัยคุณภาพสูงและมีความทันสมัย เพื่อความปลอดภัยของตัวนักศึกษาเองในทุกขั้นตอนการทำศัลยกรรมเสริมความงาม ไม่ว่าจะมาก่อนทำ ขณะทำ หรือหลังทำศัลยกรรมเรียบร้อยแล้ว ซึ่งจะส่งผลให้นักศึกษานักศึกษามีทัศนคติที่ดีต่อการทำศัลยกรรมเสริมความงามเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับแนวคิดของ Ajzen (1991) ที่ได้กล่าวไว้ว่า ถ้าหากบุคคลใดบุคคลหนึ่งมีความเชื่อว่า ถ้าทำพฤติกรรมใดแล้วมีผลทางบวก ก็จะส่งผลให้บุคคลนั้นมีทัศนคติในทางที่ดีต่อพฤติกรรมนั้นเพิ่มมากขึ้น แต่ในทางตรงกันข้ามหากมีความเชื่อว่า ถ้าทำพฤติกรรมนั้น

แล้วจะได้ผลในทางลบ ก็จะส่งผลให้บุคคลนั้นมีทัศนคติในทางที่ไม่ดีต่อพฤติกรรมนั้น (Attitude toward the behavior)

ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติต่อการทำศัลยกรรม กับความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง

ทัศนคติกับความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่างนั้นจะมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันในระดับต่ำ เนื่องจากนักศึกษามีทัศนคติที่ว่า การทำศัลยกรรมเสริมความงามทำให้รูปลักษณ์ภายนอก หน้าตาของผู้ทำดูดี ดูสวยงามขึ้น เป็นที่ชื่นชอบของผู้ที่พบเห็น และเป็นที่ยอมรับของกลุ่มเพื่อน ซึ่งสอดคล้องกับแนวความคิดของ สุชา จันทรเฒ (2529) ที่ได้กล่าวไว้ว่า นักศึกษาอยู่ในช่วงวัยรุ่น ซึ่งวัยรุ่นมีความต้องการตำแหน่งทางสังคม เป็นความต้องการสูงสุดของวัยรุ่น ต้องการเป็นที่นับถือ ได้รับการยอมรับจากกลุ่มเพื่อน ต้องการให้เพื่อนคนอื่นรู้ว่าตนมีคุณค่า ส่งผลให้นักศึกษามีความตั้งใจที่จะทำศัลยกรรมเสริมความงามมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ยุภาพร ขจร โภศล (2556) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่อง “การนำเสนอตัวแบบด้านบวกของการทำศัลยกรรมเสริมความงาม ในนิตยสารแฟชั่นและบันเทิงไทยและการตอบสนองของวัยรุ่นสตรีไทย” ที่ได้พบว่า ทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมเสริมความงามของวัยรุ่นสตรีไทย ส่งผลต่อความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงาม

ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติ และความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง

ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติต่อการทำศัลยกรรม และความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ ที่ยังไม่ได้รับการทำศัลยกรรมเสริมความงาม โดยภาพรวมนั้นความใส่ใจสุขภาพของนักศึกษากลุ่มตัวอย่างมีผลต่อทัศนคติต่อการทำศัลยกรรม แต่จะไม่มีผลต่อความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา และทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมของนักศึกษาเหล่านั้นจะมีผลต่อความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา ทั้งนี้ความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพและทัศนคติต่อการศัลยกรรมของนักศึกษาเหล่านั้นมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันในระดับปานกลาง เนื่องมาจากนักศึกษาที่ยังไม่ได้รับการทำศัลยกรรมเสริมความงามนั้นมีความใส่ใจในสุขภาพทุกๆด้าน ย่อมอยากให้ตัวเอง

มีสุขภาพที่แข็งแรง พร้อมไปกับการมีรูปลักษณ์ภายนอกที่ดีด้วย การทำศัลยกรรมเสริมความงามก็เป็นทางออกอีกทางหนึ่งที่จะทำให้รูปลักษณ์ภายนอกของนักศึกษาดูดีขึ้น ส่งผลให้นักศึกษามีทัศนคติที่ดีต่อการทำศัลยกรรมเสริมความงาม เพราะเมื่อทำศัลยกรรมมาแล้วจะทำให้ตนเองดูดี ดูสวยขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ฌูกรณ กานกาน (2552) ศึกษาเรื่อง “ทัศนคติในการทำศัลยกรรมความงามบนใบหน้าของนักศึกษาในจังหวัดปทุมธานี” ผลการวิจัยพบว่า นักศึกษามีทัศนคติที่ดีต่อการทำศัลยกรรมเสริมความงาม นักศึกษาได้มีความคิดว่าการทำศัลยกรรมเสริมความงามจะทำให้ตนเองสวย รูปลักษณ์ภายนอกดูดีขึ้น มีความมั่นใจมากขึ้นกว่าเดิมและยังสอดคล้องกับแนวคิดของ Ajzen (1991) ที่ได้กล่าวไว้ว่า ถ้าบุคคลใดคิดว่าถ้าทำพฤติกรรมใดแล้วได้ผลทางบวก ก็จะส่งผลให้บุคคลนั้นมีทัศนคติในทางที่ดีเพิ่มขึ้นต่อพฤติกรรมนั้น

ทัศนคติกับความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่างนั้นจะมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันในระดับต่ำ เนื่องจากนักศึกษามีทัศนคติที่ว่า การทำศัลยกรรมเสริมความงามทำให้รูปลักษณ์ภายนอก หน้าตาของผู้ทำดูดี ดูสวยงามขึ้น ส่งผลให้นักศึกษาเกิดความตั้งใจที่จะทำศัลยกรรมเสริมความงามเพิ่มขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของยุภาพร ขจรโกศล (2557) ที่ได้ทำการศึกษาเรื่อง “การนำเสนอตัวแบบด้านบวกของการทำศัลยกรรมเสริมความงาม ในนิตยสารแพชั่นและบันเทิงไทยและการตอบสนองของวัยรุ่นสตรีไทย” ที่ได้พบว่า ทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมเสริมความงามของวัยรุ่นสตรีไทย ส่งผลต่อความตั้งใจทำศัลยกรรมเสริมความงาม นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับแนวคิดของ Ajzen (1991) ที่ได้กล่าวไว้ว่า ถ้าบุคคลใดคิดว่าทำพฤติกรรมใดแล้วได้ผลทางบวก ก็จะส่งผลให้บุคคลนั้นมีทัศนคติในทางที่ดีเพิ่มขึ้นต่อพฤติกรรมนั้น และเมื่อมีทัศนคติในทางบวก ก็จะเกิดความตั้งใจที่จะแสดงพฤติกรรมนั้นออกมา

ความใส่ใจสุขภาพกับความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษากลุ่มตัวอย่าง มีความสัมพันธ์กันในทิศทางตรงกันข้าม อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งแสดงว่าความใส่ใจสุขภาพของนักศึกษา ไม่มีผลต่อความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษา ซึ่งไม่สอดคล้องกับแนวคิดในการใส่ใจสุขภาพของ Eagle, Kollat, and Backwell (1968 , p. 34 – 35) ได้กล่าวไว้ว่า ความใส่ใจสุขภาพสามารถเกิดได้จากการที่บุคคลได้รู้ว่าสุขภาพนั้นมีค่า ซึ่งจะส่งผลไปสู่ความตั้งใจทำสิ่งต่างๆที่ส่งผลต่อสุขภาพแตกต่างกันออกไป ทั้งนี้ที่ความใส่ใจสุขภาพของนักศึกษา ไม่มีผลต่อความตั้งใจ

ทำร้ายกรรมของนักศึกษา เนื่องมาจาก การที่นักศึกษาคิดว่าตัวเองไม่สวย ผู้คนอื่น ไม่ได้ จึงมีความนับถือตนเองในระดับต่ำ ทำให้มีการทำร้ายกรรมเสริมความงามที่ผิด โดยไม่ได้สนใจถึงสุขภาพร่างกายของตนเอง สนใจเพียงแค่ทำร้ายกรรมแล้วทำให้ตนเองดูดี ดูสวย ขึ้นเท่านั้นก็พอ (วินัดดา ปิยะศิลป์ และพนมเกตุมาน , 2547 น.27)

ข้อเสนอแนะจากงานวิจัย

1. ผู้ประกอบการที่จะตัดสินใจเปิดเป็นคลินิกเสริมความงามที่ให้ความสำคัญกับสุขภาพและการดูแลใส่ใจกลุ่มวัยรุ่นนักศึกษาในเขตพื้นที่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ควรให้ความสำคัญถึงการเลือกบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ที่ดีทางด้านการเสริมความงามโดยตรง มาทำหน้าที่เป็นแพทย์ผู้ทำร้ายกรรมประจำคลินิก เพราะผลจากการวิจัยในครั้งนี้พบว่า นักศึกษาจะมีทัศนคติที่ดีต่อการทำร้ายกรรม และจะส่งผลให้นักศึกษามีความตั้งใจทำร้ายกรรมมากขึ้น ถ้าหากแพทย์ผู้ทำร้ายกรรมนั้นมีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญทางด้านการเสริมความงามโดยตรง เพื่อที่จะสามารถสร้างความมั่นใจให้กับผู้ที่เข้ามาทำร้ายกรรมเสริมความงาม ดึงดูดให้กลุ่มวัยรุ่นนักศึกษาเข้ามาทำร้ายกรรมเสริมความงามกันมากขึ้น และก่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อตัวคลินิกเสริมความงามเอง
2. หากผู้ประกอบการคลินิกเสริมความงามต้องการกระตุ้นให้ผู้บริโภคมีความตั้งใจทำร้ายกรรมเสริมความงามเพิ่มมากขึ้น จะต้องนำเสนอข้อดีที่ได้จากการทำร้ายกรรมเสริมความงาม ว่าทำแล้วสามารถทำให้ตนเองดูดีขึ้น มากกว่าจะกระตุ้นในเรื่องของการรักษาสุขภาพเนื่องจากทัศนคติต่อการทำร้ายกรรมมีผลต่อความตั้งใจทำร้ายกรรมมากกว่าความใส่ใจสุขภาพ
3. ผู้ประกอบการคลินิกเสริมความงามควรจะมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ข้อมูลเกี่ยวกับการทำร้ายกรรมเสริมความงามให้มากขึ้นกว่าเดิม เนื่องจากผลจากการวิจัยในครั้งนี้พบว่า นักศึกษาจะทำการศึกษาขั้นตอนกระบวนการทำร้ายกรรมเสริมความงาม รวมทั้งแพทย์ผู้มีความเชี่ยวชาญในการทำร้ายกรรมเสริมความงาม อย่างละเอียดถี่ถ้วน ก่อนที่นักศึกษาคิดตัดสินใจทำร้ายกรรมเสริมความงาม

4. นักวิชาการและผู้ประกอบการควรที่จะทำการแนะนำให้กับวัยรุ่น กลุ่มนักศึกษา หรือผู้ที่สนใจที่จะทำศัลยกรรมเสริมความงามได้รับทราบว่าการศัลยกรรมเสริมความงามเป็นสิ่งที่ไม่น่ากลัวและไม่เป็นอันตรายอย่างที่คิด ถ้าหากได้รับการทำศัลยกรรมเสริมความงามจากแพทย์ผู้มีความเชี่ยวชาญหรือคลินิกที่ได้มาตรฐาน ทั้งนี้เนื่องมาจากผลจากการวิจัยครั้งนี้พบว่า นักศึกษากลุ่มตัวอย่างมีทัศนคติต่อการทำศัลยกรรมในทางที่ดี ส่งผลให้นักศึกษามีความตั้งใจทำศัลยกรรมเพิ่มมากขึ้น ซึ่งถ้าหากนักศึกษาคิดว่าการทำศัลยกรรมเสริมความงามทำให้ตนเองดูสวย ดูดีขึ้น และมีความปลอดภัยไม่เป็นอันตรายต่อร่างกายของผู้ทำ ก็จะส่งผลให้นักศึกษามีความตั้งใจทำศัลยกรรมเพิ่มมากขึ้น

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาครั้งต่อไป

1. การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาในเชิงปริมาณ ดังนั้นในการทำการวิจัยครั้งต่อไปควรมีการศึกษาในเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างเพื่อให้ได้ข้อมูลในเชิงลึกและได้ข้อมูลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติและความตั้งใจทำศัลยกรรมของนักศึกษาระดับปริญญาตรีมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ เพื่อที่จะได้ข้อมูลที่มีความละเอียดมากยิ่งขึ้น
2. การวิจัยครั้งนี้มุ่งเน้นศึกษาเฉพาะกลุ่มนักศึกษาระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่เท่านั้น ดังนั้นในการทำวิจัยครั้งต่อไปควรทำการศึกษากลุ่มนักศึกษาระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยอื่นๆด้วย
3. ในการศึกษาเกี่ยวกับเรื่องการทำศัลยกรรมเสริมความงามของนักศึกษานั้น ไม่ควรที่จะเจาะกลุ่มตัวอย่างแค่ักศึกษาระดับปริญญาตรีอย่างเดียว กลุ่มตัวอย่างควรที่จะเป็นนักศึกษาระดับปริญญาโท และระดับปริญญาเอกด้วย เพื่อที่จะได้ข้อมูลในงานวิจัยเกี่ยวกับเรื่องการทำศัลยกรรมเสริมความงามของนักศึกษาที่ละเอียดและครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

บรรณานุกรม

- กองทะเบียนและประมวลผล มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่. (2558). สถิตินักศึกษาOnline มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่. ค้นเมื่อ 19 พฤศจิกายน 2558, จาก http://reg.psu.ac.th/StatHatyaiStudent/Infomation/Study_level.aspx
- กัลยา วานิชย์บัญชา. (2545). *การใช้SPSS for Windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล*. (พิมพ์ครั้งที่ 6). ภาควิชาสถิติ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เกียรติสุดา ศรีสุข. (2549). *ระเบียบวิธีวิจัย*. เชียงใหม่: โรงพิมพ์ครองช้าง.
- เกียรติสุดา ศรีสุข. (2552). *ระเบียบวิธีวิจัย*. พิมพ์ครั้งที่ 2. เชียงใหม่ : โรงพิมพ์ครองช้าง.
- ชยดล ล้อมทอง. (2550). *พฤติกรรมและความพึงพอใจของผู้ใช้บริการศัลยกรรมตกแต่งความงามในจังหวัดกรุงเทพมหานคร*.งานวิจัยชั้นปริญญาตรี,คณะเศรษฐศาสตร์,มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ชวาล แพรรัตน์กุล.(2526).*เทคนิคการวัดผล*.กรุงเทพฯ:ไทยวัฒนาพานิช.
- ชาติชาย รัตนามัทธนะ. (2557). *ศัลยกรรมตกแต่งและเสริมสวย*.โรงพยาบาลสมิติเวชสุขุมวิท. ค้นเมื่อ 10 พฤศจิกายน 2558, จาก <http://www.aiglemag.com/home/plastic-surgery>.
- เชาวน์เลิศ มากสมบูรณ์. (2539). *กระบวนการทำศัลยกรรมเสริมความงาม*.วิทยานิพนธ์ สังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ณัฐิกา ฅวรรณโณ. (2542). *ความเกี่ยวพันของผู้บริโภค การตอบสนองต่อโฆษณา และความตั้งใจซื้อผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกายของผู้บริโภคชาย*.วิทยานิพนธ์ บริหารธุรกิจศึนทรมหาบัณฑิต, สาขาการโฆษณา, บัณฑิตวิทยาลัย, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ณัฐกรณ์ กานคาน. (2552). *ทัศนคติในการทำศัลยกรรมความงามบนใบหน้าของนักศึกษาในจังหวัดปทุมธานี*. วิทยานิพนธ์ สาขาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- เดือนเพ็ญ ทองน่วม. (2534). *การตระหนักในตนเองและการรับรู้สาเหตุ*. วิทยานิพนธ์ปริญญา
มหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ชนิตา เทียงจันทิก. (2548). *การสำรวจทัศนคติเกี่ยวกับปัญหาการทำสัลยกรรมของนักศึกษา
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ในพระบรมราชูปถัมภ์*. ภาคนิพนธ์ สาขาคอมพิวเตอร์
ธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์
จังหวัดปทุมธานี.
- ชานินทร์ ศิลป์จาร. (2548). *การวิจัยและการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS*. กรุงเทพฯ : วิ.
อินเตอร์ พรินท์.
- ธีรภัทร์ ศุภิจันทรรัตน์. (2555). *การเปิดรับการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ ความไว้วางใจ และ
คุณค่าตราสินค้าที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อของผู้บริโภค กรณีศึกษาตราสินค้าแอปเปิ้ล*.
วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัย : มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- ธีรศักดิ์ จินดาบถ. (2554). *อิทธิพลของความใส่ใจสุขภาพและการรับรู้คุณประโยชน์ของน้ำมันพืช
ต่อความตั้งใจซื้อน้ำมันพืช*. รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ ภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการ
จัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- นริศ ทวีสุข. (2541). *ความรู้ ความตระหนักต่อปัญหามลพิษทางสิ่งแวดล้อมของนักศึกษาทางไกลที่
ทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมจังหวัดสมุทรสาคร*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต.
มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- บริสุทธิ์ ฝั่งผดุง. (2542). *พฤติกรรมการดูแลสุขภาพตนเอง: ศึกษาเฉพาะกรณีเขตกรุงเทพมหานคร*.
วิทยานิพนธ์สังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาบัณฑิต. คณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา .
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

บรรณานุกรม (ต่อ)

ปรับวิถีใหม่ใส่ใจสุขภาพ . (ม.ป.ป.). ค้นเมื่อ 20 ธันวาคม 2558, จาก

<http://www.thaihealth.or.th/Content/19412-ปรับวิถีใหม่%20ใส่ใจสุขภาพ.html>

เพศสถิติศัลยกรรม. (2551). ค้นเมื่อ 15 ธันวาคม 2558, จาก <http://women.kapook.com/view24615.html>

พรอมา วิเศษวุฒิ และคณะ. 2550. การศึกษาทัศนคติและพฤติกรรมการทำศัลยกรรมเพื่อความงามของคนในกรุงเทพมหานคร. การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม.

พิระยุทธ คุ้มศักดิ์. (2556). ระดับการตัดสินใจทางการตลาดต่อความต้องการทำศัลยกรรมบนใบหน้าของประชากรในเขต กรุงเทพมหานคร (รายงานการวิจัย). กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ.

ภิญญาภรณ์ เพ็ญภินันท์. (2554). การเปิดรับข่าวสาร ความรู้ ความตระหนักรู้ ทัศนคติ และการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมของประชากรในเขตนิคมอุตสาหกรรมบางปู จังหวัดสมุทรปราการ. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ยุทธ ไกรวรรณ. (2550). หลักการทำวิจัยและการทำวิทยานิพนธ์. กรุงเทพฯ: ศูนย์สื่อเสริมกรุงเทพ, 2550.

ยุภาพร ขจรโกศล. 2556. การนำเสนอตัวแบบด้านบวกของการทำศัลยกรรมเสริมความงาม ในนิตยสารแฟชั่น และบันเทิงไทยและการตอบสนองของวัยรุ่นสตรีไทย. วิทยานิพนธ์นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

รุ่งนภา บุญคุ้ม. 2536. ทัศนคติของพัฒนาการต่อนโยบายการจัดตั้งศูนย์สาธิตการตลาด : กรณีศึกษา ศูนย์ช่วยเหลือทางวิชาการพัฒนาชุมชน เขตที่ 3. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์, กรุงเทพฯ ฯ.

บรรณานุกรม (ต่อ)

เรื่อน่าตกใจของศัลยกรรม. (2551). ค้นเมื่อ 15 ธันวาคม 2558,จาก

<http://www.vcharkarn.com/include/vcafe/showkratoo.php?pid=134425>

วินัดดา ปิยะศิลป์ และพนม เกตุมาน. (2545). *ตำราจิตเวชเด็กและวัยรุ่น*. กรุงเทพฯ: ชมรมจิตแพทย์เด็กและวัยรุ่น.

วิภาวี กล่าวบุตร. (2553). *ทัศนคติและความคล้อยตามสิ่งอ้างอิงของผู้บริโภคเจเนอเรชันวาย (Generation Y) ในเขตกรุงเทพมหานครที่ส่งผลต่อความตั้งใจซื้อสินค้าเพื่อสิ่งแวดล้อม*. วิทยานิพนธ์ วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (การบริหารการตลาด) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

วิระพล สุทธิพรพลางกูร และเจลิยว แก่นจันทร์. 2538. *ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความสำเร็จขององค์กรชุมชน โครงการวนศาสตร์ชุมชนบนพื้นที่สูง จังหวัดเชียงใหม่*. (ไม่ปรากฏสถานที่พิมพ์). 131 น.

ศุกร เสรีรัตน์. 2540. *พฤติกรรมผู้บริโภค*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: ดอกหญ้า.

ศรีเรือน แก้วกังวาน. (2551). *ทฤษฎีจิตวิทยาบุคลิกภาพ (รู้เรา รู้เขา)*. พิมพ์ครั้งที่ 15. กรุงเทพฯ: หมอชาวบ้าน

สถิต วงศ์สวรรค์. (2525). *พฤติกรรมศาสตร์เบื้องต้น*. กรุงเทพฯ: สารมวลชน.

สมาคมศัลยแพทย์ตกแต่งแห่งประเทศไทย. (2555). The Society Of Aesthetic Plastic Surgeons Of Thailand. ค้นเมื่อ 15 ธันวาคม 2558, จาก <http://www.surgery.or.th/surgeon.php>

สมชาย สวัสดิ์ธานีและคณะ. *แนวโน้มความต้องการทำศัลยกรรมตกแต่งบนใบหน้าของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร*. งานวิจัย สาขาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม.

สิริธารณ์ พูลพิพัฒน์. (2555). *การรับรู้และการตัดสินใจในการทำศัลยกรรมเสริมความงามของนักศึกษาจังหวัดเชียงใหม่*. วิทยานิพนธ์ ศึกษาศาสตร์มหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- สุชา จันทร์เอม. (2536). *จิตวิทยาพัฒนาการ*. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช.
- สุชา จันทร์เอม. (2544). *จิตวิทยาทั่วไป*. พิมพ์ครั้งที่ 13. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช.
- สุนิสา แสงอนันต์. (2548). *การใช้ตัวแบบจากการเล่านิทานเพื่อลดพฤติกรรมก้าวร้าวของนักเรียนที่มีความบกพร่องทางการได้ยิน*. สารนิพนธ์ ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- อาภรณ์ กมลรัตน์สุข. 2548. *ทัศนคติที่มีต่อการทำศัลยกรรมเสริมความงามบนใบหน้าของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร*. สารนิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- อริยา อินทามระ. *สตรีไทยกับศัลยกรรมเสริมความงาม*. วิทยานิพนธ์ สาขาวิชาวัฒนธรรมศึกษา สถาบันวิจัยภาษาและวัฒนธรรมเพื่อพัฒนาชนบท มหาวิทยาลัยมหิดล, 2538.
- Ajzen, I. and M. Fishein. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Ciffs, NJ : Prentice-Hall Inc.
- Chen, M. (2009). *Attitude toward Organic Foods among Taiwanese as Related to Health Consciousness, Environmental Attitudes, and the Mediating Effects of Healthy Lifestyle*. *British Food Journal*. 111(2). 165 – 178.
- Eagle, Kollat, and Backwell. *Consumer Behavior*. New York: Holt, Rinehart, & Winston, 1968.
- Jayanti, R.K., and Burns, A.C. (1998). *The Antecedents of Preventive Health's Care Behavior: An Empirical Study*. *Journal of Academy of Marketing Sciences*, 26 (1), 6 – 15.
- Kraft, F.B., and Goodell, P.W. (1993). *Identifying the health Conscious Consumer*. *Journal of Health Care Marketing*, 13 (3), 18 – 25.
- Mendez, A.E. (2003). *Acculturation Effects on Health Consciousness and Health Behaviors among Mexican American College Students*. Master Thesis. Texas: Texas A&M University – Kingsville. *International Journal Of Consumer Studies*. 32, 163-170

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Michaelidou, N. & Hassan, L. M. 2007. *The Role Of Health Consciousness, Food Safety Concern And Ethical Identity On Attitudes And Intentions Towards Organic Food*. International Journal of Consumer Studies. 32. 163-170
- Mowen, J. C., and Minor, M. (1998). *Consumer Behavior* (5th ed.). United States: Prentice – Hall.
- Neal William D. (1999). Satisfaction is Nice but Value Drives Loyalty. *Marketing Research*. 11: 21-23.
- Schifferstein, H. N. J., and Oude Ophuis, P.A.M. (1998). *Health – related determinants of organic foods consumption in The Netherlands*. *Food Quality and Preference*. 9 (3), 119 – 113.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

แบบสอบถามเรื่องความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติ และความตั้งใจในทำสัลดยกรรมของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่

คำชี้แจง : แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาระดับปริญญาโท บริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ การวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ซึ่งสร้างขึ้นเพื่อศึกษาเรื่อง “ความใส่ใจสุขภาพ ทัศนคติ และความตั้งใจในทำสัลดยกรรมของนักศึกษาระดับปริญญาตรีมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่” ผู้ศึกษาต้องการสอบถามข้อมูลเพื่อประโยชน์ในการทำรายงานโครงการเฉพาะบุคคล ดังนั้นใคร่ขอความกรุณาจากท่านในการตอบแบบสอบถามตามความรู้ ความเข้าใจ และความคิดเห็นตามสภาพความเป็นจริงมากที่สุด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

กรุณาทำเครื่องหมาย ใน () ที่ตรงกับคำตอบของท่านมากที่สุดหรือเติมข้อความเพื่อแสดงความคิดเห็นของท่านเองลงในช่องว่างที่กำหนด

1.1 เพศ

() ชาย () หญิง

1.2 อายุ

() 17-19 ปี () 20 – 22 ปี
() 23-25 ปี

1.3 รายได้ส่วนตัวต่อเดือน

() น้อยกว่า 10,000 บาท () 10,000 – 20,000 บาท
() 20,000 – 30,000 บาท () 30,000 – 40,000 บาท
() มากกว่า 40,000 บาท

1.4 จำนวนสมาชิกในครอบครัวรวมถึงตัวท่านด้วย

() 1-2 คน () 3-4 คน
() 5-6 คน () 7 คนขึ้นไป

ส่วนที่ 2 ความใส่ใจสุขภาพของนักศึกษา

คำชี้แจง : จากข้อความเกี่ยวกับการใส่ใจสุขภาพ ท่านเห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวมากน้อยเพียงใด
 กรุณาระบุระดับความคิดเห็นของท่านโดยทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องคะแนนที่ตรงกับระดับความคิดเห็น โดย 1 หมายถึง ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง, 2 หมายถึง ไม่เห็นด้วย, 3 หมายถึง เฉยๆ, 4 หมายถึง เห็นด้วย และ 5 หมายถึง เห็นด้วยอย่างยิ่ง

ประเด็นความใส่ใจสุขภาพ	ระดับความคิดเห็น				
	1	2	3	4	5
	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	ไม่เห็นด้วย	เฉยๆ	เห็นด้วย	เห็นด้วยอย่างยิ่ง
2.1 คุณมีความวิตกกังวลว่าจะมีสารเคมีอันตรายปนเปื้อนอยู่ในขั้นตอนกระบวนการทำศัลยกรรมเสริมความงาม ซึ่งอาจจะทำให้เกิดอันตรายกับตัวคุณ					
2.2 คุณมีความวิตกกังวลในเรื่องการทำศัลยกรรมเสริมความงาม					
2.3 คุณได้ทำการศึกษาขั้นตอนกระบวนการทำศัลยกรรมเสริมความงาม รวมทั้งแพทย์ผู้มีความเชี่ยวชาญในการทำศัลยกรรมเสริมความงาม อย่างละเอียดถี่ถ้วน ก่อนที่คุณจะตัดสินใจทำศัลยกรรมเสริมความงาม					
2.4 คุณอ่านบทความเกี่ยวกับสุขภาพและการทำศัลยกรรมเสริมความงาม					
2.5 คุณสนใจข้อมูลเกี่ยวกับสุขภาพของตนเอง					
2.6 คุณมีความกังวลเกี่ยวกับสุขภาพอยู่ตลอดเวลา					

ส่วนที่ 3 ทักษะที่มีต่อการคัดสรรเสริมความงามของนักศึกษา

คำชี้แจง : จากข้อความที่เกี่ยวกับทักษะที่มีต่อการคัดสรรเสริมความงาม ท่านเห็นด้วยกับ

ข้อความดังกล่าวมากน้อยเพียงใด กรุณาระบุระดับความคิดเห็นของท่าน โดยทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องคะแนนที่ตรงกับระดับความคิดเห็น โดย 1 หมายถึง ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง, 2 หมายถึง ไม่เห็นด้วย, 3 หมายถึง เฉยๆ, 4 หมายถึง เห็นด้วย และ 5 หมายถึง เห็นด้วยอย่างยิ่ง

ประเด็นทักษะที่มีต่อการคัดสรรเสริมความงาม	ระดับความคิดเห็น				
	1	2	3	4	5
	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	ไม่เห็นด้วย	เฉยๆ	เห็นด้วย	เห็นด้วยอย่างยิ่ง
3.1 การทำคัดสรรเสริมความงามไม่ใช่สิ่งที่เลวร้ายน่ากลัวเสมอไป ถือเป็นเรื่องธรรมดา					
3.2 การทำคัดสรรเสริมความงามเป็นสิทธิส่วนบุคคล					
3.3 การทำคัดสรรเสริมความงามเป็นสิ่งที่น่าประทับใจ น่ามอง ใครเห็นเป็นต้องชื่นชม					
3.4 การทำคัดสรรเสริมความงามทำให้รูปลักษณ์ภายนอก หน้าตาของผู้ทำดูดี ดูสวยงามขึ้น					
3.5 การทำคัดสรรเสริมความงามทำให้เป็นที่ยอมรับของสังคมและสามารถเข้ากับกลุ่มเพื่อนๆ ได้					
3.6 ความปลอดภัยหลังจากการทำคัดสรรเสริมความงาม โดยไม่เกิดภาวะแทรกซ้อนเป็นสิ่งสำคัญ					

ประเด็นทัศนคติที่มีต่อการศัลยกรรมเสริม ความงาม	ระดับความคิดเห็น				
	1	2	3	4	5
	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	ไม่เห็นด้วย	เฉยๆ	เห็นด้วย	เห็นด้วยอย่างยิ่ง
3.7 ค่าใช้จ่ายจะเป็นเรื่องที่ไม่น่าเสียดาย ถ้า หลังการทำศัลยกรรมเสริมความงามแล้วทำให้ รูปลักษณ์ภายนอกดูดีขึ้น เป็นที่ชื่นชอบ					
3.8 ผู้ที่ทำศัลยกรรมเสริมความงามต้องได้รับ การบริการที่ดีทุกขั้นตอนการทำศัลยกรรม ไม่ ว่าจะเป็นก่อนทำ ระหว่างทำ หรือหลัง ทำศัลยกรรม					
3.9 การทำศัลยกรรมเสริมความงามต้องเลือก บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ และมีความ น่าเชื่อถือทางด้านการศัลยกรรมเสริมความ งามโดยตรง					
3.10 สื่อต่างๆ ควรจะมีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ข้อมูลเกี่ยวกับการทำศัลยกรรม เสริมความงามให้มากขึ้นกว่าเดิม					
3.11 คลินิกศัลยกรรมเสริมความงามควรจะมี การออกโปรโมชั่นที่ดี น่าสนใจ เกี่ยวกับการ ศัลยกรรมเสริมความงามเพื่อดึงดูดลูกค้า					
3.12 คุณคิดว่าการทำศัลยกรรมเสริมความงาม จะทำให้คุณประสบความสำเร็จในชีวิตด้าน ต่างๆ เช่น คู่สมรส หน้าที่การงาน ความสุข เป็นต้น					

ส่วนที่ 4 ความตั้งใจทำกิจกรรมเสริมความงาม

คำชี้แจง : จากข้อความเกี่ยวกับความตั้งใจทำกิจกรรมเสริมความงาม ท่านเห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวมากน้อยเพียงใด กรุณาระบุระดับความคิดเห็นของท่าน โดยทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องคะแนนที่ตรงกับระดับความคิดเห็น โดย 1 หมายถึง ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง, 2 หมายถึง ไม่เห็นด้วย, 3 หมายถึง เฉยๆ, 4 หมายถึง เห็นด้วย และ 5 หมายถึง เห็นด้วยอย่างยิ่ง

ความตั้งใจทำกิจกรรมเสริมความงาม	ระดับความคิดเห็น				
	1	2	3	4	5
	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง	ไม่เห็นด้วย	เฉยๆ	เห็นด้วย	เห็นด้วยอย่างยิ่ง
1. ถ้าหากคุณมีโอกาสที่จะทำกิจกรรมเสริมความงาม เพื่อที่จะทำให้ตนเองดูดีขึ้น คุณจะตัดสินใจทำกิจกรรมเสริมความงาม โดยไม่ลังเล เพราะคุณมีความคิดที่จะตั้งใจทำกิจกรรมเสริมความงามมาก่อนหน้านี้แล้ว					
2. ในอนาคตอันใกล้นี้ คุณมีความคิดที่จะทำกิจกรรมเสริมความงามเพื่อที่จะทำให้ตัวเองดูดีขึ้น เพื่อที่จะส่งผลดีให้กับตนเองในหลายๆด้าน					
3. คุณมีความตั้งใจที่จะทำกิจกรรมเสริมความงาม เพื่อที่จะทำให้ตนเองดูดีขึ้น เพื่อที่จะเป็นที่สนใจของเพื่อนๆหรือผู้ที่พบเห็น					

ขอบคุณที่ตอบแบบสอบถาม

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นาย ภูธร หนูเพชร	
รหัสประจำตัวนักศึกษา	5710521029	
วุฒิการศึกษา		
วุฒิ	ชื่อสถาบัน	ปีที่สำเร็จการศึกษา
บริหารธุรกิจบัณฑิต (การตลาด)	มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์	2556
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต	มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์	2558