

พฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายใน
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

HEALTH PROMOTION BEHAVIORS OF MERCHANTS AT
SRINAKHARINWIROT UNIVERSITY

สายทิพย์ สารี*

จุฑามาศ เทพชัยศรี**

ทรงพล ต่อนี่***

Saitip Saree*

Chutamat Tapchaisri**

Songpol Tornee***

Abstract

The objectives of this survey research were to study and compare the health promotion behaviors of Merchants at Srinakharinwirot University. The studied variables were sex, ages, levels of education, and types of service. The correlation between perceived benefit of health promotion, perceived barrier of health promotion, perceived self – efficacy, perceived health status and health promotion of merchants were analyzed.

The samples in this study were 300 merchants selected by quota sampling. Questionnaires constructed by the researcher were used to collect the data. Percentage, arithmetic mean, standard deviation, t-test, one way analysis or F-test, Pearson product moment correlation coefficient and stepwise multiple linear regression were used to analyzed the data by a computer program.

The results of this were as follows :

1. The merchants had moderate level of health promotion behaviors.
2. Merchants with different sex and educational level had no significant differences in health promotion behaviors.
3. Merchants with different ages and types of services had significant difference in health promotion behavior at .05 level.
4. Perceived benefit of health promotion, perceived self – efficacy and perceived health

* บัณฑิตหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาสุขภาพศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ผู้วิจัย

** รองศาสตราจารย์ ภาควิชาสุขภาพศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประธานควบคุมปริญญาานิพนธ์

*** ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ภาควิชาสุขภาพศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ กรรมการควบคุมปริญญาานิพนธ์

status had positive correlation with health promotion behaviors at .05 level.

5. Perceived barrier of health promotion had negative correlation with health promotion behaviors at .05 level.

Key word : Behaviors, Health Promotion, Merchants

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาและเปรียบเทียบพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ตามตัวแปร เพศ อายุ ระดับการศึกษา ประเภทร้านค้า และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้ประโยชน์ของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ การรับรู้อุปสรรคของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ การรับรู้ความสามารถตนเองของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ และการรับรู้ภาวะสุขภาพ กับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษามี จำนวน 300 คน โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบโควตา เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าที การทดสอบค่าเอฟ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน และการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณเชิงเส้นแบบขั้นตอนโดยใช้โปรแกรมประมวลผลสำเร็จรูปผลการวิจัยพบว่า

1. ผู้ที่มีอาชีพค้าขายมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพอยู่ในระดับพอใช้
2. ผู้ที่มีอาชีพค้าขายที่มีเพศ และระดับการศึกษาต่างกันมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพไม่แตกต่างกัน
3. ผู้ที่มีอาชีพค้าขายที่มี อายุ ประเภทร้านค้าต่างกันมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

4. การรับรู้ประโยชน์ของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ การรับรู้ความสามารถตนเองของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ และการรับรู้ภาวะสุขภาพ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

5. การรับรู้อุปสรรคของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ มีความสัมพันธ์ทางลบ กับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

6. การรับรู้ความสามารถตนเองของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพสามารถทำนายพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายได้ร้อยละ 45.90

คำสำคัญ : พฤติกรรม, ส่งเสริมสุขภาพ, ผู้ที่มีอาชีพค้าขาย

บทนำ

จากกระแสโลกาภิวัตน์ และระบบทุนนิยมโลกปัจจุบันก่อนให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ส่งผลให้ประชาชนมีปัญหาด้านสุขภาพ ซึ่งพบว่า คนไทยป่วยด้วยโรคไม่ติดต่อเพิ่มมากขึ้น สาเหตุสำคัญของการเกิดโรคไม่ติดต่อเนื่องมาจาก การเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิต (แผนพัฒนาสุขภาพ

แห่งชาติ ฉบับที่ 10. 2550 – 2554: ออนไลน์) โดยโรคที่เกิดจากพฤติกรรมมีอุบัติการณ์สูงขึ้นอย่างมาก กล่าวคือ ในช่วงปี 2548 มีอัตราการป่วยด้วยโรคความดันโลหิตสูง โรคหัวใจ โรคเบาหวานซึ่งเกิดจากความเครียดและการขาดการออกกำลังกาย ซึ่งสิ่งเหล่านี้เกิดจากแบบแผนการบริโภคอาหารที่เปลี่ยนไป ตัวอย่าง เช่น คนไทยบริโภคน้ำตาลเพิ่มสูงขึ้นมากกว่าเท่าตัวในเวลา 20 ปี โดยเพิ่มจาก 12.7 เป็น 29 กิโลกรัม ต่อคนต่อปี แม้ว่าสถานการณ์การเล่นกีฬาและการออกกำลังกายของคนไทยจะดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ก็ยังอยู่ในอัตราที่ต่ำเพียงร้อยละ 34.7 ที่ออกกำลังกายเป็นประจำ เมื่อเทียบกับประเทศออสเตรเลีย อังกฤษ และสิงคโปร์ ที่มีอัตราการออกกำลังกายประจำมากกว่าครึ่งหนึ่งของประชากรทั้งหมด เป็นผลทำให้ปัญหาโภชนาการเกินในคนไทยเพิ่มมากขึ้น ในปี 2548 ร้อยละ 17 และคาดว่าในอีก 10 ปี ข้างหน้า 1 ใน 5 ของเด็กปฐมวัยจะเป็นโรคอ้วน จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่าภาวะความรุนแรงของโรคไม่ติดต่อหรือโรคเรื้อรังต่าง ๆ ได้เพิ่มขึ้นเป็นลำดับ ทั้ง ๆ ที่โรคเหล่านี้สามารถป้องกันได้ ถ้ามีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพเสียใหม่ เพนเดอร์ (Pender. 1996) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับการสร้างเสริมสุขภาพซึ่งได้รับการยอมรับทั่วโลกว่าเป็นหลักการป้องกันการเกิดโรคไม่ติดต่อที่ดีที่สุดในปัจจุบัน เพนเดอร์ได้กำหนดแนวทางการสร้างเสริมสุขภาพออกเป็น 6 ด้านได้แก่ ด้านความรับผิดชอบต่อสุขภาพ ด้านกิจกรรมทางด้านร่างกาย ด้านโภชนาการ ด้านการจัดการความเครียด ด้านสัมพันธภาพระหว่างบุคคล และด้านการพัฒนาทางด้านจิตวิญญาณ

จากแนวคิดของเพนเดอร์ (Pender. 1996) ดังกล่าวข้างต้น ได้จุดประกายให้ผู้วิจัยสนใจประยุกต์แนวคิดของเพนเดอร์ เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาพฤติกรรมการส่งเสริมสุขภาพในกลุ่มผู้ที่มีอาชีพค้าขาย โดยศึกษาพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (ประสานมิตร) ซึ่งผลการวิจัยจะใช้เป็นข้อเสนอแนะแก่ผู้ที่มีอาชีพค้าขายในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพต่อไป

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
2. เพื่อเปรียบเทียบพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำแนกตาม เพศ อายุ ระดับการศึกษา และประเภทร้านค้า
3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของการรับรู้ประโยชน์ของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ การรับรู้อุปสรรคของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ การรับรู้ความสามารถตนเองของการของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ รับรู้ภาวะสุขภาพ กับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
4. เพื่อศึกษาปัจจัยที่สามารถร่วมกันทำนายพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ความสำคัญของการวิจัย

1. ทำให้ทราบระดับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
2. เป็นข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขาย ในการวางแผนจัดทำ

โครงการส่งเสริมและปรับเปลี่ยนพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

3. เป็นแนวทางในการศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพต่อไป

ขอบเขตของการศึกษาวิจัย

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (ประสานมิตร) จำนวน 930 คน (ข้อมูล ณ วันที่ 20 กรกฎาคม 2553)

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ ผู้ที่มีอาชีพค้าขาย ใน มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (ประสานมิตร) จำนวน 275 คน และได้เก็บตัวอย่างจริงจำนวน 300 คน ซึ่งได้มาโดยวิธีการเลือกตัวอย่างแบบโควต้า (Quota sampling) และกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางเครจซี่และมอร์แกน (Krejcie & Morgan)

ตัวแปรที่ศึกษา

1. ตัวแปรต้น แบ่งเป็น
 - 1.1 เพศ
 - 1.2 อายุ
 - 1.3 ระดับการศึกษา
 - 1.4 ประเภทร้านค้า
 - 1.5 การรับรู้ประโยชน์ของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ
 - 1.6 การรับรู้อุปสรรคของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ
 - 1.7 การรับรู้ความสามารถตนเองของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ
 - 1.8 การรับรู้ภาวะสุขภาพ
2. ตัวแปรตาม ได้แก่ พฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey research) เพื่อศึกษาพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นผู้ที่มีอาชีพค้าขาย ณ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (ประสานมิตร) จำนวน 300 คน เลือกตัวอย่างแบบโควต้า (Quota sampling) จากผู้ที่มีอาชีพค้าขายจากร้านค้า โดยแบ่งร้านค้าออกเป็น 2 ประเภท คือร้านค้าในตลาดนัด และร้านค้าในร้านอาหาร จนกว่าจะได้ขนาดของตัวอย่างตามจำนวนที่กำหนด นำผลที่ได้จากแบบสอบถามไปวิเคราะห์ด้วยวิธีทางสถิติ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เป็นแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 6 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามปัจจัยส่วนบุคคล ตามตัวแปรที่ศึกษา ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ลักษณะที่อยู่อาศัยของผู้ที่อาชีพค้าขาย ซึ่งมีลักษณะเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Check list) และแบบเติมข้อความ

ตอนที่ 2 เป็นแบบสอบถามการรับรู้ประโยชน์ของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขาย โดยใช้ข้อคำถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) 5 ระดับ คือ เห็นด้วยอย่างยิ่ง เห็นด้วย ไม่แน่ใจ ไม่เห็นด้วยไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งลักษณะข้อคำถามมีทั้งทางบวกและทางลบ

ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามการรับรู้อุปสรรคของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขาย โดยใช้ข้อคำถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) 5 ระดับ คือ เห็นด้วยอย่างยิ่ง เห็นด้วย ไม่แน่ใจ ไม่เห็นด้วยไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งลักษณะข้อคำถามมีทั้งทางบวกและทางลบ

ตอนที่ 4 เป็นแบบสอบถามการรับรู้ความสามารถตนเองของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขาย โดยใช้ข้อคำถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) 5 ระดับ คือ เห็นด้วยอย่างยิ่ง เห็นด้วย ไม่แน่ใจ ไม่เห็นด้วยไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งลักษณะข้อคำถามมีทั้งทางบวกและทางลบ

ตอนที่ 5 แบบสอบถามการรับรู้ภาวะสุขภาพ ซึ่งมีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) 5 ระดับ คือ เห็นด้วยอย่างยิ่ง เห็นด้วย ไม่แน่ใจ ไม่เห็นด้วย และไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง

ตอนที่ 6 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขาย เป็นรายด้าน 5 ด้าน ได้แก่ ด้านความรับผิดชอบต่อสุขภาพ ด้านโภชนาการ ด้านกิจกรรมทางด้านร่างกาย ด้านการจัดการกับความเครียด ด้านสัมพันธภาพระหว่างบุคคล โดยใช้ข้อคำถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) มี 3 ระดับ ดังนี้ ปฏิบัติเป็นประจำ ปฏิบัติเป็นบางครั้ง ไม่ปฏิบัติเลย ลักษณะข้อคำถามมีทั้งทางบวกและทางลบ

การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยกำหนดนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลแบ่งออกเป็น

1. ค่าสถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
2. วิเคราะห์ความแตกต่างพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลโดยใช้การทดสอบค่าที (Independent samples t-test)
3. วิเคราะห์ความแตกต่างพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลมากกว่า 2 กลุ่ม ที่เป็นอิสระต่อกัน โดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว หรือการทดสอบค่าเอฟ (F-test) ถ้าพบว่ามี ความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติจะทำการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเป็นรายคู่โดยใช้วิธี LSD
4. วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้ประโยชน์ของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ การรับรู้อุปสรรค พฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ การรับรู้ความสามารถตนเองของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ การรับรู้ภาวะสุขภาพ กับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขาย โดยหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson

product moment correlation coefficient)

5. วิเคราะห์ปัจจัยที่สามารถร่วมกันทำนาย พฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขาย โดยใช้ การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณเชิงเส้นแบบขั้นตอน (Stepwise multiple linear regression analysis)

ผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ผู้ที่มีอาชีพค้าขายจำนวน 300 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 64.67 มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 29.67 มีระดับการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีและสูงกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 31.34 และมีร้านค้าส่วนใหญ่เป็นร้านค้าในตลาดนัดคิดเป็นร้อยละ 77.67

ส่วนที่ 2 ผู้ที่มีอาชีพค้าขาย มีการรับรู้ประโยชน์ของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ อยู่ในระดับสูง มีการรับรู้อุปสรรคของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ อยู่ในระดับปานกลาง มีการรับรู้ความสามารถตนเองของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ อยู่ในระดับสูง มีการรับรู้ภาวะสุขภาพ อยู่ในระดับปานกลางและมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพอยู่ในระดับพอใช้

ส่วนที่ 3 เปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขาย ตามตัวแปร เพศ อายุ ระดับการศึกษา และประเภทร้านค้า พบว่า

3.1 ผู้ที่มีอาชีพค้าขาย มีเพศต่างกัน มีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพไม่แตกต่างกัน

3.2 ผู้ที่มีอาชีพค้าขายที่มีอายุต่างกัน มีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 จึงทดสอบความแตกต่างของคะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพเป็นรายคู่ พบว่า ผู้ที่มีอาชีพค้าขายที่มีอายุระหว่าง 41-50 ปี มีคะแนนเฉลี่ยพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพแตกต่างจากผู้ที่มีอาชีพค้าขาย อายุต่ำกว่า 21 ปี 21-30 ปี 31-40 ปี และ 51 ปี ขึ้นไปอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

3.3 ผู้ที่มีอาชีพค้าขายที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพไม่แตกต่างกัน

3.4 ผู้ที่มีอาชีพค้าขายที่มีประเภทร้านค้าต่างกัน มีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ส่วนที่ 4 การศึกษาความสัมพันธ์ พบว่า การรับรู้ประโยชน์ของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพมีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขาย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 การรับรู้อุปสรรคของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพมีความสัมพันธ์ทางลบกับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขาย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 การรับรู้ความสามารถตนเองของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพมีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขาย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และการรับรู้ภาวะสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายมีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ส่วนที่ 5 ปัจจัยที่สามารถทำนายพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขาย มีเพียงปัจจัยเดียวคือการรับรู้ความสามารถตนเองของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายได้ โดยทำนายได้ ร้อยละ 45.90 และมีค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยเท่ากับ 0.278 หมายความว่าคะแนนการรับรู้ความสามารถตนเองเพิ่มขึ้น

1 หน่วย จะทำให้คะแนนพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายเพิ่มขึ้น 0.278 หน่วย

อภิปรายผล

พฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

1. ผู้ที่มีอาชีพค้าขายมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพอยู่ในระดับพอใช้ ผู้ที่มีอาชีพค้าขายทั้งในร้านอาหารและตลาดนัด มีลักษณะงานที่คล้ายกัน คือต้องตื่นเช้ามาก เพื่อจัดเตรียมสิ่งของ ต้องทำการค้าขายในแต่ละวัน ในช่วงระหว่างวันต้องอยู่ประจำร้าน และเมื่อหลังเลิกงานแล้ว ยังต้องเก็บจัดของ ซึ่งเป็นภาระงานที่ค่อนข้างหนัก สำหรับผู้ที่มีอาชีพค้าขาย ในตลาดนัดอาจจะมีภาระกิจที่เพิ่มมากขึ้นอีก เพราะต้องมีการย้ายสถานที่ค้าขาย จึงต้องมีกรรือร้าน และจัดร้านใหม่ทุกวัน ต้องตื่นเช้ายิ่งกว่าคนทั่ว ๆ ไป หรือบางคนอาจจะไม่ได้นอนที่บ้าน เพราะต้องไปเฝ้าสินค้าในร้าน ลักษณะการดำเนินชีวิตแบบนี้ อาจส่งผลต่อพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ ทำให้มีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพอยู่ในระดับพอใช้

2. ผู้ที่มีอาชีพค้าขายที่มีเพศต่างกันมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพไม่แตกต่างกัน ผลการศึกษาครั้งนี้พบว่า ผู้ที่มีอาชีพค้าขายมีเพศต่างกันมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพไม่แตกต่างกัน เนื่องจากทั้งเพศชายและเพศหญิง มีลักษณะการทำงาน ค้าขาย คล้ายกัน เช่น ระยะเวลา สถานที่ สภาพแวดล้อมเดียวกัน การเรียนรู้ การรับรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพตนเองเพศต่างกันจึงมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพที่ไม่แตกต่างกัน

3. ผู้ที่มีอาชีพค้าขายมีอายุต่างกันมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ผลการศึกษาครั้งนี้พบว่า ผู้ที่มีอาชีพค้าขายที่มีอายุต่างกันมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพแตกต่างกัน เนื่องจากอายุเป็นสิ่งที่บ่งชี้ถึงความแตกต่าง ด้านพัฒนาการทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจ ความรู้สึกนึกคิด วุฒิภาวะ ความสามารถในการจัดการสิ่งแวดล้อม และการรับรู้ในด้านต่าง ๆ อีกทั้งยังมีอิทธิพลในการกำหนดความสามารถในการดูแลตนเอง การปฏิบัติในพฤติกรรมทั้งทางบวกและทางลบ ซึ่งจะเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามอายุตามที่ Orem (1991: 238 - 239) กล่าวไว้ว่า อายุเป็นปัจจัยขั้นพื้นฐานที่บ่งชี้ความแตกต่าง ด้านพัฒนาการทั้งในด้านร่างกาย และความรู้สึกนึกคิด อายุจะเป็นตัวบ่งชี้วุฒิภาวะหรือความสามารถในการจัดการสิ่งแวดล้อมภาวะจิตใจ และอายุมีอิทธิพลในการกำหนดความสามารถในการดูแลตนเองของบุคคลซึ่งความสามารถจะเพิ่มตามอายุ เพิ่มสูงสุดในวัยผู้ใหญ่ และอาจลดลงเมื่อเข้าสู่วัยสูงอายุจากการศึกษาครั้งนี้ พบว่า ผู้ที่มีอาชีพค้าขายอายุ 41 – 50 ปี มีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพอยู่ในระดับดีกว่าผู้ที่มีอาชีพค้าขายที่มีอายุ ต่ำกว่า 21 ปี, 21 – 30 ปี, 31 – 40 ปี และ 50 ปีขึ้นไป ผู้ที่มีอาชีพค้าขายที่มีอายุ 41-50 ปี เป็นวัยที่สุขภาพยังไม่เสื่อมถอย จึงสามารถทำงานได้ และในขณะเดียวกันการรับผิดชอบทางครอบครัวอาจจะน้อยลงทำให้มีโอกาสที่จะดูแลสุขภาพตนเองได้มากขึ้น

4. ผู้ที่มีอาชีพค้าขายที่มีระดับการศึกษาต่างกันมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพไม่แตกต่างกัน ผลการศึกษาครั้งนี้พบว่าผู้ที่มีอาชีพค้าขายที่มีการศึกษาต่างกันมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้ที่มีอาชีพค้าขายมีลักษณะการดำเนินชีวิตประจำวันคล้าย ๆ กัน ซึ่งส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นไปในทางการค้าขาย การปฏิบัติกรรือร้านอาหารที่คล้ายกัน รวมทั้งปัจจัยสิ่งแวดล้อม สภาพอากาศ ระยะเวลา ค้าขายในแต่ละวัน การจัดตั้งร้าน การขายสินค้า และเก็บร้าน ที่มีลักษณะคล้ายกัน จึงทำให้ผู้ที่มีอาชีพค้าขายมี

พฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพไม่แตกต่างกัน

5. ผู้ที่มีอาชีพค้าขายที่มีประเภทร้านค้า ต่างกันมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ผลการศึกษาครั้งนี้พบว่า ผู้ที่มีอาชีพค้าขายที่มีประเภทร้านค้าต่างกัน มีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพแตกต่างกัน โดยผู้ที่มีอาชีพค้าขายในร้านอาหารมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพดีกว่า ผู้ที่มีอาชีพค้าขายในตลาดนัด อธิบายได้ว่าผู้ที่มีอาชีพค้าขายในร้านอาหารมีการประกอบกิจการค้าขายอยู่กับที่ ไม่มีการเคลื่อนย้ายไปจัดตั้งร้านใหม่ เหมือนกับผู้ที่มีอาชีพค้าขายในตลาดนัดที่ต้องมีการเคลื่อนย้ายการประกอบกิจการค้าขาย ไปในสถานที่ต่าง ๆ ตามสถานที่ที่ได้มีการจับจองไว้ ซึ่งทำให้ใช้เวลาในการจัดตั้ง และรื้อร้านในแต่ละครั้งค่อนข้างมาก รวมถึงต้องเผชิญกับสภาพแวดล้อม และเหตุการณ์เฉพาะหน้าต่าง ๆ ด้วย จึงเป็นผลทำให้ผู้ที่มีอาชีพค้าขายที่มีประเภทร้านค้าต่างกันมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพแตกต่างกัน

6. การรับรู้ประโยชน์ของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 อธิบายได้ว่า ผู้ที่มีอาชีพค้าขายรับรู้ถึงประโยชน์ในการปฏิบัติตนเกี่ยวกับการส่งเสริมสุขภาพ ที่ทำให้ร่างกายมีสุขภาพสมบูรณ์ แข็งแรงทั้งร่างกายและจิตใจ ซึ่งเป็นผลให้มีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพที่ดีตามไปด้วย ทั้งนี้เพราะ การที่บุคคลจะกระทำพฤติกรรมใด ๆ มักจะคำนึงถึงประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติพฤติกรรมนั้นๆ จะทำให้ร่างกายมีสุขภาพสมบูรณ์แข็งแรง

7. การรับรู้อุปสรรคของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ มีความสัมพันธ์ทางลบกับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ทั้งนี้เนื่องจาก การรับรู้อุปสรรคของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพเป็นการคาดการณ์ล่วงหน้าของบุคคลต่อการปฏิบัติพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ โดยบุคคลจะเลือกปฏิบัติในสิ่งที่เชื่อว่าจะเป็นผลดีมากกว่าผลเสีย ซึ่งมีอิทธิพลต่อการปฏิบัติพฤติกรรม แต่เมื่อบุคคลไม่มีความพร้อมในการส่งเสริมพฤติกรรมสุขภาพ มักจะเลือกปฏิบัติเพื่อเอาชนะอุปสรรคนั้นๆ เช่น การเลือกรับประทานอาหารที่มีรสจัด เช่น หวาน มัน เค็ม ประเภทผัดทอด เป็นต้น

8. การรับรู้ความสามารถของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 อธิบายได้ว่า การรับรู้ความสามารถของตนเองต่อพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ เป็นความเชื่อมั่นว่าตนเองมีความสามารถที่จะกระทำพฤติกรรมต่าง ๆ ได้สำเร็จซึ่งต้องใช้ความพยายาม และความมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติ เพื่อให้ตนเองสามารถดำเนินชีวิตประจำวันได้อย่างปกติสุข เมื่อผู้ที่มีอาชีพค้าขายรับรู้ว่าตนเองมีความสามารถส่งเสริมพฤติกรรมจึงส่งผลให้มีพฤติกรรมสุขภาพส่งเสริมสุขภาพที่ดีขึ้นด้วย

9. การรับรู้ภาวะสุขภาพมีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขาย ทั้งนี้เพราะ การรับรู้สถานะสุขภาพเป็นองค์ประกอบที่สำคัญเกี่ยวกับความถี่ และการเพิ่มขึ้นของการกระทำพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพจากประสบการณ์ของบุคคลที่กระทำพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพแล้ว ทำให้บุคคลเกิดความปกติสุข และมีภาวะสุขภาพที่ดีขึ้น จะเป็นแรงผลักดันให้บุคคลรับรู้ถึงคุณค่าของการมีสุขภาพที่ดี และส่งเสริมให้บุคคลเปลี่ยนแปลงแบบแผนการดำเนินชีวิต (ประสิทธิ์ กล้าหาญ. 2541: 24) ดังนั้นเมื่อผู้ที่มีอาชีพค้าขายมีการรับรู้ภาวะสุขภาพของตนเองแล้ว ผลของการรับรู้สุขภาพที่ดีและไม่ดีในตัวของผู้ที่มีอาชีพค้าขายเอง จะก่อให้เกิดความรู้สึกที่สามารถแสดงออกมาเป็นพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพได้

10. การรับรู้ความสามารถตนเองของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ สามารถทำนายพฤติกรรมส่งเสริม

สุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายได้ ทั้งนี้ ร้อยละ 45.90 ทั้งนี้เนื่องจาก การรับรู้ทักษะ และความสามารถของ ตนเองต่อพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ เป็นความเชื่อมั่นว่าตนเองมีความสามารถที่จะกระทำพฤติกรรมต่าง ๆ ได้ บรรลุผลสำเร็จ และเกิดผลในทางบวกต่อตนเอง อย่างต่อเนื่อง สามารถดำเนินชีวิตประจำวันได้อย่างปกติสุข และมีสุขภาพดีขึ้นได้ ซึ่งเพนเดอร์ (Pender, 1996: 70) ได้กล่าวไว้ว่าการรับรู้ความสามารถของตนเองเป็นการ ตัดสินเกี่ยวกับความสามารถของบุคคลในการกระทำพฤติกรรมนั้นให้สำเร็จ และเป็นแรงจูงใจให้เกิดพฤติกรรม ส่งเสริมสุขภาพโดยตรงซึ่งผู้ที่มีอาชีพค้าขายเชื่อว่าตนเองมีทักษะและความสามารถที่จะปฏิบัติพฤติกรรมส่งเสริม สุขภาพได้อย่างถูกต้องทำให้เกิดแรงจูงใจในการกระทำกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพ

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

ในฐานะที่มหาวิทยาลัยเป็นองค์กรทางด้านวิชาการ จึงควร ให้มีการดำเนินงาน และจัดกิจกรรม ในด้านต่าง ๆ ที่ส่งเสริมสุขภาพ ให้ครอบคลุมกลุ่มบุคคลหลาย ๆ กลุ่ม รวมทั้งผู้ที่มีอาชีพค้าขายด้วย โดยเฉพาะ ผู้ที่มีอาชีพค้าขายในโรงอาหาร ซึ่งประกอบอาหารขายให้กับบุคลากรของมหาวิทยาลัย หากบุคคลกลุ่มนี้ มี สุขภาพดี ก็จะส่งผลให้ผู้บริหารได้ประโยชน์ด้วย

2. ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติ

ในหลักสูตรต่าง ๆ ที่ศึกษาทางด้าน การส่งเสริมสุขภาพควรจัดกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อให้ผู้ที่มี อาชีพค้าขายได้ตระหนักถึงความสำคัญของสุขภาพ โดยอาจจะ รับผิดชอบจัดทำโครงการต่าง ๆ เกี่ยวกับการส่งเสริม สุขภาพ แจกสื่อที่ช่วยในการสร้างความเข้าใจ ได้แก่ ใบปลิว แผ่นพับ เสียงตามสาย หรือจัดให้มีการตรวจสุขภาพ ประจำปี การวัดรอบเอว การวัดความดัน และชั่งน้ำหนัก เป็นต้น เพื่อให้ผู้ที่มีอาชีพค้าขายได้ทราบถึงภาวะสุขภาพ ของตนเอง และตระหนักถึงความสำคัญในการปฏิบัติพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาค้นคว้าครั้งต่อไป

จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้พบว่า ปัจจัยที่สามารถจะช่วยทำนายพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มี อาชีพค้าขายได้ มีเพียงปัจจัยเดียว คือการรับรู้ความสามารถของการส่งเสริมสุขภาพผู้ที่มีอาชีพค้าขาย ร้อยละ 45.90 ทั้งนี้อาจมีตัวแปรที่สามารถทำนายพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพได้และไม่ได้ ควรตัดหรือเพิ่มตัวแปรที่คิดว่า น่าจะสามารถทำนายพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพได้ ในที่นี้ผู้วิจัยเสนอให้ศึกษาตัวแปรด้านการพัฒนาจิต วิญญาณ เพราะเป็นการศึกษาเกี่ยวกับการตระหนักในการให้ความสำคัญกับชีวิต และนำไปสู่การพัฒนา พฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพต่อไป

เอกสารอ้างอิง

- ประสิทธิ์ กล้าหาญ. (2541). **ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของอาสาสมัคร สาธารณสุขประจำหมู่บ้าน จังหวัดสุพรรณบุรี**. วิทยานิพนธ์ปริญญา วท.ม. (สาธารณสุขศาสตร์). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล.
- แผนพัฒนาสุขภาพแห่งชาติ. (2550). **ในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 10 พ.ศ. 2550 – 2554**. (คณะกรรมการอำนวยการจัดทำแผนพัฒนาสุขภาพแห่งชาติ ฉบับที่ 10 พ.ศ. 2550 – 2554) . ออนไลน์ แหล่งที่มา: <http://bps.ops.moph.go.th/Plan10/Plan10-50.pdf> (4/07/2553)
- Orem, D. (1991). **Nursing Concept of Practice**. 4th. ed. St. Louis: Mosby Year Book Co. Ltd.
- Pender, N.J. (1996). **Health Promotion in Nursing Practice**. 3rd ed. Connecticut U.S.A. : Appleton and Lange.