

ปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายใน
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

FACTORS AFFECTING HEALTH PROMOTION BEHAVIORS OF MERCHANTS
IN SRINAKHARINWIROT UNIVERSITY

ทรงพล ต่อนี่ *

จุกามาศ เทพชัยศรี *

สายทิพย์ สาลี**

Songpol Tornee *

Chutamat Tapchaisri *

Saithip Saree

Abstract

This survey research was conducted to study health promotion behaviors of merchants in Srinakharinwirot University and factors affecting health promotion behaviors of merchants in Srinakharinwirot University. Three hundred merchants were selected by quota random sampling from merchants in Srinakharinwirot University. Questionnaires on health promotion behaviors were used for collecting data. Percentage, mean, standard deviation and linear regression analysis were applied for data analysis. The results indicated that the merchants in Srinakharinwirot University had health promotion behaviors at a moderate level. Perceived self-efficacy could predict the health promotion behaviors of merchants in Srinakharinwirot University at 45.90 percents.

Keywords : Health promotion behaviors, Merchant

บทคัดย่อ

การศึกษานี้เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ และปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ กลุ่มตัวอย่างได้แก่ผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำนวน 300 คน โดยเลือกตัวอย่างแบบโควตา (Quota sampling) เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น (Linear regression analysis) ผลการศึกษาพบว่า ผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒมีพฤติกรรม

* ภาควิชาสุขศึกษา คณะพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

** นักวิชาการอิสระ

ส่งเสริมสุขภาพอยู่ในระดับพอใช้ โดยพบว่า การรับรู้ความสามารถตนเองสามารถทำนายพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒได้ร้อยละ 45.90

คำสำคัญ : พฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ ผู้ที่มีอาชีพค้าขาย

บทนำ

ในปัจจุบันนี้แนวคิดเรื่องสุขภาพได้มีการปรับเปลี่ยนไปโดยมีการเน้นในเรื่องการส่งเสริมสุขภาพเพิ่มมากขึ้น การส่งเสริมสุขภาพเป็นกระบวนการส่งเสริม ให้ประชาชนสามารถควบคุมสุขภาพตนเอง และควบคุมปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดสุขภาพได้มากขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้มีสุขภาพดียิ่งขึ้น (กรมอนามัย.2550) ปัจจุบันพบว่าในประเทศต่างๆ ทั่วโลก ได้ให้ความสนใจและเห็นความสำคัญของแนวคิดเกี่ยวกับการสร้างเสริมสุขภาพเป็นอย่างมาก โดยเปลี่ยนนโยบายการให้บริการสุขภาพจากแบบตั้งรับ มาเป็นการให้บริการแบบเชิงรุก หรือการสร้างเสริมสุขภาพ เพื่อป้องกันมิให้เกิดการเจ็บป่วย เนื่องจากที่ผ่านมาพบว่าระบบที่มุ่งทำให้สุขภาพดีจะทำให้มีการสูญเสียค่าใช้จ่ายน้อยกว่าการรักษาและฟื้นฟูเมื่อสุขภาพเสียแล้ว ระบบสุขภาพจึงควรมุ่งเน้นไปที่การสร้างเสริมสุขภาพ (สิระยา สัมมาวาจ. 2545: 1) นอกจากนี้เพนเดอร์ (Pender. 1996) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับการสร้างเสริมสุขภาพ ซึ่งได้รับการยอมรับโดยทั่วไปว่าเป็นหลักการป้องกันโรคไม่ติดต่อที่ดี และจากแนวคิดดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ทั้งนี้เนื่องจากผู้ที่มีอาชีพค้าขายส่วนใหญ่ดำเนินชีวิตประจำวันด้วยความเร่งรีบ และต้องแข่งขันกับเวลา ทำให้มีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพที่ไม่เหมาะสม เช่น ไม่มีเวลาในการออกกำลังกาย การพักผ่อนที่ไม่เพียงพอ การรับประทานอาหารที่ไม่เป็นเวลา ไม่มีเวลาในการผ่อนคลายความเครียด รวมทั้งไม่ได้รับการตรวจสุขภาพประจำปี นอกจากนี้ผู้ที่มีอาชีพค้าขายในตลาดนัดจะต้องมีการย้ายสถานที่ค้าขาย มีการรื้อร้านและจัดร้านใหม่ทุกวัน รวมทั้งต้องตื่นแต่เช้าเพื่อเคลื่อนย้ายร้านและสินค้า ซึ่งอาจส่งผลต่อพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพได้ ซึ่งผลที่ได้จากการศึกษานี้สามารถนำมาใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนจัดทำโครงการส่งเสริมและปรับเปลี่ยนพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒต่อไป

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ความสำคัญของการวิจัย

การวิจัยนี้ทำให้ทราบถึงข้อมูลพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัย

ศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อนำผลที่ได้จากการศึกษามาใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนจัดทำโครงการส่งเสริมและปรับเปลี่ยนพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ขอบเขตการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษานี้ได้แก่ผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำนวน 300 คน แบ่งเป็นผู้ที่มีอาชีพค้าขายในร้านอาหาร จำนวน 67 คน และผู้ที่มีอาชีพค้าขายในตลาดนัด จำนวน 233 คน กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางเครจซี่และมอร์แกน (Krejcie & Morgan) และทำการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบโควตา (Quota sampling)

ตัวแปรที่ศึกษา

1. ตัวแปรอิสระ ได้แก่ การรับรู้ประโยชน์ของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ การรับรู้อุปสรรคของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ และ การรับรู้ความสามารถตนเอง
2. ตัวแปรตาม ได้แก่ พฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขาย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยได้แก่ แบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น แบ่งเป็น 5 ตอน คือ ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม มีลักษณะเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Checklist)

ตอนที่ 2 แบบสอบถามพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขาย มีลักษณะเป็น มาตรฐานส่วนประมาณค่า (Rating Scale) 3 ระดับ ได้แก่ ปฏิบัติเป็นประจำ ปฏิบัติเป็นบางครั้ง และไม่เคยปฏิบัติ โดยมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.90

ตอนที่ 3 แบบสอบถามการรับรู้ประโยชน์ของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ มีลักษณะเป็น มาตรฐานส่วนประมาณค่า (Rating Scale) 5 ระดับ ได้แก่ เห็นด้วยอย่างยิ่ง เห็นด้วย ไม่แน่ใจ ไม่เห็นด้วย และ ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง โดยมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.79

ตอนที่ 4 แบบสอบถามการรับรู้อุปสรรคของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ มีลักษณะเป็น มาตรฐานส่วนประมาณค่า (Rating Scale) 5 ระดับ ได้แก่ เห็นด้วยอย่างยิ่ง เห็นด้วย ไม่แน่ใจ ไม่เห็นด้วย และ ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง โดยมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.86

ตอนที่ 5 แบบสอบถามการรับรู้ความสามารถตนเอง มีลักษณะเป็นมาตรฐานส่วนประมาณค่า (Rating Scale) 5 ระดับ ได้แก่ เห็นด้วยอย่างยิ่ง เห็นด้วย ไม่แน่ใจ ไม่เห็นด้วย และ ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง โดยมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.86

วิธีการดำเนินการวิจัย

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ผู้วิจัยทำหนังสือถึงมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒเพื่อขออนุญาตในการเก็บข้อมูล
2. ผู้วิจัยนำแบบสอบถามการวิจัยไปทำการเก็บข้อมูลจากผู้มีอาชีพค้าขายด้วยตนเอง
3. ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่ได้มาตรวจสอบความถูกต้อง และให้คะแนนตามเกณฑ์ที่กำหนด จากนั้นทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป

การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

1. คำนวณค่าสถิติพื้นฐานโดยหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD)
2. วิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น (Linear regression analysis)

สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จำนวน 300 คน แบ่งเป็นผู้ที่มีอาชีพค้าขายในร้านอาหาร จำนวน 67 คน และผู้ที่มีอาชีพค้าขายในตลาดนัด จำนวน 233 คน ผลการศึกษาพบว่า ผู้ที่มีอาชีพค้าขายส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 64.67 มีการรับรู้ประโยชน์ของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพอยู่ในระดับสูง มีการรับรู้อุปสรรคของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพอยู่ในระดับปานกลาง และมีการรับรู้ความสามารถตนเอง อยู่ในระดับสูง สำหรับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพนั้นพบว่า ผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพอยู่ในระดับพอใช้ (ค่าเฉลี่ย = 1.20 SD = 0.24) เมื่อพิจารณารายด้านพบว่าผู้ที่มีอาชีพค้าขายมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพทุกด้านอยู่ในระดับพอใช้ โดยมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพด้านสัมพันธภาพระหว่างบุคคลสูงสุด และมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพด้านกิจกรรมทางด้านร่างกายต่ำสุด ดังรายละเอียดตามตาราง 1

ตาราง 1 คะแนนเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (n = 300)

พฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ	\bar{X}	SD	ระดับ
ด้านความรับผิดชอบต่อสุขภาพ	1.20	0.21	พอใช้
ด้านโภชนาการ	1.18	0.18	พอใช้
ด้านกิจกรรมทางด้านร่างกาย	1.02	0.22	พอใช้
ด้านการจัดการความเครียด	1.22	0.26	พอใช้
ด้านสัมพันธภาพระหว่างบุคคล	1.28	0.20	พอใช้
รวม	1.20	0.24	พอใช้

ตาราง 2 การวิเคราะห์ห้ปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น (Linear regression analysis)

ตัวแปรที่ศึกษา	สัมประสิทธิ์ถดถอย					
	b	SE(b)	Beta	R ²	t	p
ค่าคงที่	0.15	0.07			2.00	.046
การรับรู้ความสามารถตนเอง	0.28	0.02	0.63	0.459	13.96 *	< .001
R ² = 0.459 F = 194.985 p < .001						

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากการวิเคราะห์ห้ปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น (Linear regression analysis) ตามตาราง 2 พบว่า ปัจจัยที่สามารถทำนายพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายมีเพียงปัจจัยเดียวคือ การรับรู้ความสามารถตนเอง โดยสามารถทำนายได้ร้อยละ 45.90 (R² = 0.459)

การอภิปรายผล

การศึกษาพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ผู้วิจัยขออภิปรายผลการศึกษา ดังนี้

1. ผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพอยู่ในระดับพอใช้ (ค่าเฉลี่ย = 1.20 SD = 0.24) เมื่อพิจารณารายด้านพบว่าผู้ที่มีอาชีพค้าขายมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพทุกด้านอยู่ในระดับพอใช้ โดยมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพด้านสัมพันธ์ภาวะระหว่างบุคคลสูงสุด และมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพด้านกิจกรรมทางด้านร่างกายต่ำสุด ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากผู้ที่มีอาชีพค้าขายส่วนใหญ่ดำเนินชีวิตประจำวันด้วยความเร่งรีบ และต้องแข่งขันกับเวลา ทำให้มีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพที่ไม่เหมาะสม เช่น ไม่มีเวลาในการออกกำลังกาย การพักผ่อนไม่เพียงพอ การรับประทานอาหารไม่เป็นเวลา ไม่มีเวลาในการผ่อนคลายความเครียด รวมทั้งไม่ได้รับการตรวจสุขภาพประจำปี นอกจากนี้ผู้ที่มีอาชีพค้าขายในตลาดนัดจะต้องมีการย้ายสถานที่ค้าขาย มีการรื้อร้านและจัดร้านใหม่ทุกวัน รวมทั้งต้องตื่นแต่เช้าเพื่อเคลื่อนย้ายร้านและสินค้า จึงส่งผลให้มีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพอยู่ในระดับพอใช้ สอดคล้องกับผลการศึกษางานวิจัยวัตร คมพยัคฆ์ และคณะ (2545 : 84) ที่พบว่า ประชาชนมีพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพอยู่ในระดับพอใช้

2. ปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยใช้การวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น (Linear regression analysis) พบว่า ปัจจัยที่สามารถทำนายพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของผู้ที่มีอาชีพค้าขายมีเพียงปัจจัยเดียวคือ การรับรู้ความสามารถตนเอง โดยสามารถทำนายได้ร้อยละ 45.90 ทั้งนี้เนื่องจากการรับรู้ความสามารถตนเอง เป็นความเชื่อมั่นของแต่ละบุคคลว่าตนเองมีความสามารถในการปฏิบัติพฤติกรรมได้สำเร็จ ดังนั้นถ้าหากผู้ที่มีอาชีพค้าขายเชื่อมั่นว่าตนเอง

สามารถปฏิบัติพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพได้ ก็จะแสดงพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพขึ้น สอดคล้องกับแนวคิดของ เพนเดอร์ (Pender . 1996 : 70) ที่กล่าวว่า การรับรู้ความสามารถตนเองเป็นการตัดสินใจเกี่ยวกับความสามารถของตนเองในการปฏิบัติพฤติกรรมให้สำเร็จ และเป็นแรงจูงใจให้เกิดพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพ สอดคล้องกับการศึกษาของไวท์เซล (Weitzel . 1989 : 90-104) ที่พบว่า การรับรู้ความสามารถตนเองมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพโดยรวมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 สอดคล้องกับนภากรณ์ ศรีใจวงศ์ (2546 : 95) พบว่า การรับรู้สมรรถนะแห่งตนสามารถทำนายพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของสตรีวัยทำงานในห้างสรรพสินค้าได้

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจัดกิจกรรมหรือให้ข้อมูลเพื่อส่งเสริมสุขภาพแก่ผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยควรเน้นให้ผู้มีอาชีพค้าขายเห็นถึงความสามารถของตนเองในการปฏิบัติพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพได้

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

ควรมีการพัฒนาและศึกษาประสิทธิผลของโปรแกรมส่งเสริมสุขภาพสำหรับผู้ที่มีอาชีพค้าขายในมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

เอกสารอ้างอิง

- กรมอนามัย . (2550) . **กรมอนามัย ส่งเสริมสุขภาพคนไทย** . กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์องค์การสงเคราะห์ทหารผ่านศึก.
- จริยาวัตร คมพยัคฆ์ และคณะ. (2545). **ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของครอบครัวในชุมชนแขวงคลองมหานาค เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กรุงเทพมหานคร** .
กรุงเทพฯ : คณะพยาบาลศาสตร์ มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ.
- นภากรณ์ ศรีใจวงศ์ . (2546). **ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมส่งเสริมสุขภาพของสตรีที่ทำงานในห้างสรรพสินค้า** . วิทยานิพนธ์ พย.ม. (พยาบาลศาสตร์) . เชียงใหม่ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ .
- สิระยา สัมมาวาจ . (2545) . การส่งเสริมสุขภาพ . **วารสารการศึกษพยาบาล** .13 (2) : 1.
- Pender , NJ. (1996) . **Health promotion in nursing practice** . Stanford Connecticut : Appleton and Lange .
- Weitzel .MH. (1989) . A test of the health promotion model with blue collar worker , **Nursing research**: 38 (2) : 99 – 104.