

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก
: กรณีศึกษาผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย

FACTORS AFFECTING SELF-DEVELOPMENT OF VENDORS ON MICROSTOCK
WEBSITE : CASE STUDIES OF THAILAND VENDORS ON MICROSTOCK WEBSITE

รพีพัฒน์ สุทธิเสริม¹ และ ปัญญา ศรีสิงห์²

Rapeepat Sutthiserm¹ and Panya Srising²

Received 28 มิ.ย 2562 & Retrieved 11 ก.ย 2562

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษา 1) ศึกษาระดับปัจจัยด้านแรงจูงใจปัจจัยด้านอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อ และการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก 2) เปรียบเทียบการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก จำแนกตามด้านข้อมูลส่วนบุคคล 3) ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคือ ผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย จำนวน 400 คน การเก็บรวบรวมข้อมูลใช้แบบสอบถามวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ ค่าสถิติที่ใช้ในการวิจัยได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่า t ค่า F และวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุผลการวิจัยพบว่า 1) ผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก มีระดับปัจจัยด้านแรงจูงใจ ปัจจัยด้านอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อ และการพัฒนาตนเอง อยู่ในระดับมาก 2) ผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกที่มี ข้อมูลส่วนบุคคลในด้าน เพศ อายุและระยะเวลาในการทำงาน ส่งผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกไม่แตกต่างกัน ระดับการศึกษารายได้จากการขายทั้งหมด และลักษณะในการทำงาน ส่งผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกที่แตกต่างกัน 3) ปัจจัยด้านแรงจูงใจ และปัจจัยด้านอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อ ส่งผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก ข้อเสนอแนะ ควรมีการพัฒนาการเรียนรู้ในการสร้างนวัตกรรมเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการในตลาด มีการกำหนดเป้าหมายในการทำงานที่ชัดเจนและสามารถวัดผลได้ และควรมีความอดทนในการส่งผลงานอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายที่มากขึ้น

¹ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

¹Master of Business Administration, Major field: Business Administration, Faculty of Business Administration, Kasetsart University. e-mail :Rapeepat.sut@ku.th

²อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

²Assistant Professor Department of Management, Faculty of Business Administration, Kasetsart University

Abstract

The objectives of the research were to: 1) to examine level of motivation factors, influencing factors to explore media and self-development of vendors on Microstock website. 2) to compare self-development of vendors on Microstock website which are classified by personal information. 3) to study factors that affect to vendor's self-development on Microstock website by questionnaires which have collected from 400 Thai vendors on Microstock website. Statistics that are used include Percentage, Mean, t, F, Multiple correlation. The results of the research indicating that: 1) Vendors on Microstock website have high level of motivation factors, influencing factors to explore media and self-development of vendors on Microstock website. 2) Differentiation of either Gender, Age and Work experience each vendor on Microstock website didn't have significantly different to level of self-development. Meanwhile, the research shows that Education, Personal revenue and Work characteristics are differently affecting to level of self-development of each vendor on Microstock website. 3) Motivation and media exposure are affecting to self-development. Recommendation for this thesis. Vendors in website Microstock should have development of creating innovation learning in accordance with market demand. Define a clear purpose for work and measurable. Having to consistently submit your work to gain more sell opportunity.

ความเป็นมา และความสำคัญของปัญหา

คำว่า “ไมโครสต็อก (Microstock)” โดยมีจุดเริ่มต้นมาจากคำว่า Stock Photography ซึ่งเริ่มได้มีมาตั้งแต่ปี 1920-1930 และโดยในอดีตจะมีการซื้อขาย รูปภาพหรือผลงานต่างๆ กันผ่านตัวแทนโดยผู้ซื้อก็นำภาพไปใช้ในสื่อโฆษณาของตนเองหรือนำไปใช้ตามวัตถุประสงค์ขององค์กรหรือของตนเอง ตัวอย่างเช่น นิตยสาร สื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ ไปจนถึงซื้อผลงานมาเก็บสะสม เป็นต้น และเมื่อเวลาผ่านไป วิวัฒนาการต่างๆ เทคโนโลยีที่มีความทันสมัยมากขึ้น ทำให้เกิดการซื้อขายที่สามารถนำเข้าสู่โลกออนไลน์ได้มากขึ้นโดยยังเป็นแพลตฟอร์มเดิมที่ยังเป็นสื่อกลางในการซื้อขายภาพถ่ายหรือผลงาน โดยเหมาะสำหรับลูกค้าที่ต้องการนำภาพไปใช้ แต่ไม่สามารถสร้างผลงานเหล่านี้ขึ้นมาได้หรืออาจจะไม่สะดวกในการสร้างผลงานเอง อาจจะเนื่องจากปัจจัยหลายอย่าง เช่น อุปกรณ์ที่ไม่พร้อม สถานที่ การเดินทาง นายแบบ นางแบบ ทักษะต่างๆ ซึ่งจะมีความยุ่งยากเหล่านี้ก็จะส่งผลต่อค่าใช้จ่ายตามมามากมายด้วยเช่นกัน

ซึ่งเว็บไซต์ไมโครสต็อกในปัจจุบัน เป็นแห่งที่รวบรวมผลงานหรือสื่อประเภทต่างๆ เอาไว้ให้ซื้อขายซึ่งอยู่ในรูปแบบของตัวกลางที่ผ่านเว็บไซต์ ประกอบไปด้วยผลงานหลายด้านเช่น รูปภาพ,

ภาพVector (เวกเตอร์),Illustrator (อิลลัสเตรเตอร์), วีดิโอ และ เสียง เป็นต้น ซึ่งผลงานเหล่านี้มีปริมาณมากในปัจจุบัน ดังนั้นลูกค้าสามารถซื้อผลงานเหล่านี้ในสายงานที่หลากหลาย โดยที่ครอบคลุมธุรกิจทุกๆประเภทของตนเอง อีกทั้งยังมาสารพัดใช้ในวัตถุประสงค์อื่นๆได้อีกด้วย

นอกจากนี้ในเรื่องลิขสิทธิ์ภาพถ่ายหรือผลงานต่างๆซึ่งเป็นสิ่งที่ช่างภาพหรือผลิตผลงานเหล่านี้ในอดีตผู้ขายจะต้องมีความตระหนักและมีความระมัดระวังเป็นอย่างมาก ซึ่งจะเห็นได้จากการฟ้องร้องเรียกค่าลิขสิทธิ์ผลงานต่างๆ สำหรับการนำรูปภาพที่ไม่ได้รับอนุญาตอย่างถูกต้องไปใช้ในสื่อโฆษณา ดังนั้นในปัจจุบันเว็บไซต์ไมโครสต็อก จึงเป็นทางออกที่ทุกคนไม่ว่าจะเป็นผู้ซื้อที่ได้ลิขสิทธิ์ภาพถ่ายและสื่อต่างๆเหล่านี้ และผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกก็นำมาใช้โอกาสนี้เป็นช่องทางในการสร้างรายได้อีกทางหนึ่งของช่างภาพหรือผู้ผลิตผลงานต่างๆ จนสามารถสร้างโอกาสให้กับผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกโดยสามารถทำเป็นอาชีพหลัก ในการดำเนินชีวิตได้นั่นเอง

เว็บไซต์ไมโครสต็อกที่เป็นตัวแทนจำหน่ายให้ผู้ซื้อนำมาใช้งานตามวัตถุประสงค์อย่างสะดวก รวดเร็ว มีความหลากหลายที่จะสามารถเลือกใช้งานได้และสามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกลงกว่าการจ้างช่างภาพมาถ่ายให้ โดยภาพที่ทำการซื้อขายกันก็มาจากการที่ ผู้ถ่ายภาพหรือผู้สร้างผลงานต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นภาพถ่าย ภาพเวกเตอร์ วีดิโอ นำมาฝากเว็บไซต์ที่เป็นตัวแทนขาย เช่น Shutterstock, Adobe Stock, iStock, 123RF, Dreamstimeและเว็บอื่นๆ โดยมีการคิดเปอร์เซ็นต์ในการแบ่งรายได้ต่างกันไปแล้วแต่เว็บไซต์ เช่น ในการขายภาพ 1 ครั้ง เว็บไซต์จะแบ่งรายได้ให้ Contributorหรือผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก 25 - 50% ส่วนรายได้ที่เหลือก็นำเป็นรายได้ของเว็บไซต์นั้นๆ โดยที่เว็บไซต์ดังกล่าวจะนำรายได้เหล่านี้ไปบริหารต่อไป

ซึ่งปัญหาจากความคิดเห็น และการเก็บข้อมูลเบื้องต้นของผู้วิจัย บางบุคคลมีความเชื่อว่าการขายภาพหรือการสร้างผลต่างๆในเว็บไซต์ไมโครสต็อคนั้นสามารถขายได้และง่ายต่อการได้รายได้ดังกล่าวแต่ในความเป็นจริงนั้น ถ้าบุคคลไม่ศึกษาวิธีการและรายละเอียดต่างๆ ส่งผลให้ผู้ที่จะเป็นผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกทั้งรายใหม่และรายเก่า เกิดภาวะท้อต่อการทำงาน ไม่มีแรงจูงใจ และสุดท้ายก็เลิกเล่นในการเป็นผู้ขายไป ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับความถนัดของแต่ละบุคคล แต่สำหรับกระบวนการที่จะได้ซึ่งมาผลงานที่มีคุณภาพต้องมีประสบการณ์และต้องมีการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทำให้ผู้ขายรายใหม่และรายเก่าจะต้องมีการเรียนรู้ การติดตามข่าวสารที่เกี่ยวข้องไมโครสต็อกทักษะในด้านการทำงานต่างๆ และที่สำคัญคือจะต้องมีการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง

ผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกโดยนิยมเรียกกันว่า Contributor ในประเทศไทยปัจจุบันมีจำนวนที่มากขึ้นจากข้อมูลด้านจำนวนผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกคนไทยเป็นอันดับต้นๆ ที่มี Contributor มากที่สุด ซึ่งจำนวนทั้งหมดเหล่านี้มีความแตกต่างของระดับรายได้และอายุงานในเว็บไซต์ไมโครสต็อก ถ้าเราแบ่งผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกเป็นกลุ่มตามรายได้ จะพบว่ามันเป็นสามเหลี่ยมปิรามิดเสมอ นั่นคือฐานของสามเหลี่ยม จะเป็นกลุ่มที่รายได้ไม่มาก และกลุ่มคนที่มีรายได้สูงก็คือปลายสามเหลี่ยมซึ่งมีจำนวนน้อย และในอนาคตก็จะมีผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกมากยิ่งขึ้น ขณะเดียวกัน

พฤติกรรมการซื้อขายประเภทต่างๆในเว็บไซต์ไมโครสต็อกก็มีมากยิ่งเช่นกัน แต่ผู้ซื้อสามารถมีตัวเลือกในการเลือกซื้อที่มากยิ่งขึ้นดังนั้นภาพหรือสื่อประเภทต่างๆ ในกลุ่มคุณภาพดีที่เป็นผลงานที่โดดเด่นกว่าผลงานอื่นๆก็อาจจะถูกเลือกก่อนเสมอ

ดังนั้นผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก ที่ยังไม่ประสบความสำเร็จหรือยังไม่มีแนวทางจะต้องทำอย่างไรในการพัฒนาตนเองเพื่อที่จะสามารถปรับปรุงเปลี่ยนแปลงตนด้วยตนเองให้ดีขึ้น เพื่อให้สามารถสร้างผลงานในเว็บไซต์ไมโครสต็อก ได้อย่างมีคุณภาพสูงสุด โดยสามารถใช้เทคนิคที่สำคัญได้แก่ แรงจูงใจต่างๆหรือการตั้งเป้าหมายของตนเองไว้ เพื่อให้ตนเองสามารถมุ่งไปสู่เป้าหมายตามที่ต้องการ ซึ่งจะส่งผลทำให้เกิดการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับปัจจัยด้านแรงจูงใจ ปัจจัยด้านอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อ และการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก
2. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก จำแนกตามด้านข้อมูลส่วนบุคคล
3. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยด้านแรงจูงใจ และปัจจัยด้านอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อที่ส่งผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. จากการศึกษาสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทยให้สามารถทำงานที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และทำให้ทราบถึงปัญหา และข้อเสนอแนะ ที่มีผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย
2. จากการศึกษาสามารถนำไปใช้ประโยชน์และเป็นแนวทางในการพัฒนาตนเองของผู้ที่เพิ่งเริ่มเป็นผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก
3. จากการศึกษาสามารถนำไปใช้ประโยชน์และเป็นข้อมูลให้กับบุคคลที่กำลังสนใจในการเป็นผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก

สมมติฐานในการวิจัย

1. การเปรียบเทียบความคิดเห็นเกี่ยวกับการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก ได้แก่ เพศอายุ ระดับการศึกษาระยะเวลาในการทำงาน รายได้จากการขายทั้งหมด และลักษณะในการทำงานของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก ที่แตกต่างกัน
2. ปัจจัยด้านแรงจูงใจ ได้แก่ การชอบงานที่ทำทลายความสามารถความเชื่อมั่นในความสามารถของตนความมุ่งมั่นพยายามการแสวงหาข้อมูลป้อนกลับการใช้สิ่งล่อใจที่เป็นความรู้สึกภายใน ส่งผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก

3. ปัจจัยอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อ ได้แก่ ความต้องการทัศนคติและค่านิยมเป้าหมายความสามารถการใช้ประโยชน์ประสบการณ์และนิสัยส่งผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก

ทบทวนวรรณกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีการพัฒนาตนเอง Megginson and Pedler การพัฒนาตนเองจะเกิดมากหรือน้อย ก็ขึ้นอยู่กับความต้องการที่จะพัฒนาตนเอง การเรียนรู้ และมีแรงจูงใจที่จะผลักดันมีกระบวนการพัฒนาตนเองดังนี้

1.ความต้องการในการเรียนรู้ (Learning) การพัฒนาตนเองต้องเริ่มจากบุคคลมีความต้องการเรียนรู้เกี่ยวกับงานนั้นและการเข้าใจว่าตนเองต้องการอะไร ดังนั้นความก้าวหน้าในการทำงานจะเกิดขึ้นไม่ได้หากบุคคลไม่มีความต้องการในการพัฒนาตนเอง เพราะหากบุคคลมีความต้องการเรียนรู้ในเรื่องต่างๆก็จะสามารถรับรู้ถึงว่าอะไรเป็นสิ่งที่ตนเองต้องการเรียนรู้ และการพัฒนาตนเองก็จะเกิดขึ้น

2.การวินิจฉัยตนเอง (SelfDiagnosis) บุคคลที่ต้องการพัฒนาตนเองจำเป็นต้องสำรวจ และวิเคราะห์ตนเอง เพื่อทราบถึงจุดเด่นและจุดบกพร่องของตนเอง และนำจุดบกพร่องนั้นมาปรับปรุงแก้ไข การสำรวจตนเองเริ่มจากการรู้สึกไม่พอใจกับตนเองและสิ่งที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน เพราะต้องการเปลี่ยนแปลงตนเองให้ดียิ่งขึ้น แนวทางในการสำรวจวิเคราะห์ตนเองนั้นมีหลายแนวทาง เช่น การอ่าน หนังสือ การสนทนากับเพื่อนร่วมงานเกี่ยวกับการทำงานเดียวกัน หลังจากนั้นนำมาวิเคราะห์หรือการไปสนทนากับผู้รู้หรือผู้เชี่ยวชาญเพื่อขอคำแนะนำ เพื่อช่วยในการวิเคราะห์ตนเองหรือการค้นหา ข้อบกพร่องด้วยตนเองเพื่อต้องการปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงตนเองต่อไป

3.การกำหนดเป้าหมาย (Goal) เมื่อวิเคราะห์สำรวจตนเองแล้วก็จะทราบถึง เป้าหมายในการพัฒนาตนเองว่าจะสามารถก้าวหน้าจากเดิมได้อย่างไร ความคิดที่ต้องการทำต่อไปคืออะไร ให้เขียนเป้าหมายไว้ และควรกำหนดระยะเวลาเพื่อสามารถประเมินตนเองได้ ในการกำหนดเป้าหมาย บางครั้งจะต้องเผชิญกับความเสี่ยง ซึ่งต้องเป็นความเสี่ยงที่ไม่เกินความรู้ความสามารถของตนเอง และบางครั้งจะต้องมีความเชื่อมั่นในตนเอง เพื่อให้บรรลุผลสำเร็จที่ตั้งเป้าหมายไว้

4.การหาทรัพยากรที่เหมาะสม (Finding Appropriate Resources) หลังจากที่ทำกาตั้งเป้าหมายเรียบร้อยแล้วก็จะสามารถกำหนดวิธีการที่จะทำให้บรรลุผลสำเร็จนั้นๆได้โดยการศึกษาแสวงหาความรู้ในรูปแบบต่างๆกัน และการค้นหาแหล่งข้อมูลที่เป็นประโยชน์หรือทรัพยากรที่เหมาะสม สำหรับตนเอง หรือการสรรหาผู้สนับสนุนช่วยเหลือ โดยแสวงหาความช่วยเหลือจากบุคคลอื่นเพื่อให้ความพยายามของตนเองประสบความสำเร็จ แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสิ่งที่ต้องการเรียนรู้

5.ความอดทนและพยายาม (Strickability and Preserverance) ในระหว่างการเรียนรู้สิ่งจำเป็นอย่างยิ่งของบุคคลที่ต้องการพัฒนาตนเอง ต้องใช้ความพยายาม มานะอดทน ไม่ท้อต่ออุปสรรคที่จะเกิดขึ้นหรือกำลังเจออยู่ ทุ่มเทใช้เวลาที่มีส่วนใหญ่ และใช้เวลาอย่างคุ้มค่าไม่สูญเปล่า

เพื่อวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายที่ตั้งไว้ให้บรรลุความสำเร็จ

สรุปได้ว่าแนวทางการพัฒนาตนเองนั้นมีหลายวิธีการ โดยอาจเริ่มจากการสำรวจตนเอง กำหนดเป้าหมาย และเลือกรูปแบบหรือวิธีการพัฒนาตนเองที่เหมาะสม เช่น การศึกษาด้วยตนเอง การเข้ารับการอบรมการไปศึกษาดูผลงานของผู้ที่ประสบความสำเร็จในการขายในไมโครสต็อก ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับบริบทของแต่ละบุคคล และควรประเมินผลการพัฒนาตนเองเป็นระยะอย่างสม่ำเสมอเพื่อจะได้ทราบว่าบรรลุเป้าหมายหรือไม่ และการพัฒนาตนเองนั้นควรพัฒนาในด้านต่างๆ ไปพร้อมๆ กัน เช่น ร่างกาย จิตใจ อารมณ์ สังคม และการทำงานในไมโครสต็อก

ทฤษฎีแรงจูงใจไฟสัสมฤทธิ McClelland ทฤษฎีนี้เน้นอธิบายความต้องการ แรงผลักดัน หรือ ความปรารถนา ของแต่ละคนที่กระทำเพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามวัตถุประสงค์ โดยพยายามแข่งขัน กับมาตรฐานอันดีเลิศมีความสุขเมื่อประสบความสำเร็จ และมีความกังวลเมื่อพบความล้มเหลว ซึ่งความสำเร็จนั้นไม่ใช่เพราะการเสี่ยงโชคหรือเพราะโชค ซึ่งอาจจะเกิดขึ้นเองตามธรรมชาติหรืออาจ เกิดจากการเรียนรู้ด้วยตนเองดังนี้

1.การชอบงานที่ท้าทายความสามารถ (Risk Taking) ต้องใช้ ทักษะหลายด้านไม่ว่าจะเป็น ด้าน การถ่ายรูป การใช้โปรแกรมคอม ทักษะด้านภาษา มีความท้าทายต่อความสามารถของตนและ จะทำให้ ตนเองเกิดความรู้สึกว่า ได้ทำงานที่สำคัญให้สำเร็จลุล่วงไปเท่านั้น ผู้ที่มีความต้องการสำเร็จ มักจะไม่ ขยับขึ้นขั้นในในงานที่เป็นกิจวัตร แต่จะขยับขึ้นขั้นเฉพาะงานที่ ใช้สมอง ใช้ความคิดมากขึ้น หรืองานที่ไม่ซ้ำแบบใครหรือหาวิธีการใหม่ๆ ที่จะแก้ปัญหาให้สำเร็จลุล่วง

2.ความเชื่อมั่นในความสามารถของตน (Self Confidence) เนื่องจากมีความเชื่อที่ว่า เมื่อ คนเราประสบความสำเร็จด้วยความสามารถและความมานะพยายามของตนเอง ก็ยิ่งจะมีแรงจูงใจใน การทำสิ่งต่างๆ เพื่อให้ประสบความสำเร็จตามมาตรฐานที่เป็นเลิศยิ่งขึ้นไป ในแง่รากฐานของการเกิด แรงจูงใจนั้น ทั้งยังเชื่อว่าเกิดขึ้นมาจากระบวนการขัดเกลาตั้งแต่เด็ก เช่น การที่เชื่อว่าตนเอง สามารถสร้างผลงานให้มีคุณภาพเทียบเท่ากับผลงานของผู้อื่นได้ หรือเชื่อว่าความมานะพยายามใน การพัฒนางานของตนเองได้อย่างสม่ำเสมอจะส่งผลที่ดีมากยิ่งขึ้น เชื่อว่าสามารถที่ถ่ายทอดความ เรียนให้กับผู้อื่นได้

3.ความมุ่งมั่นพยายาม (Strong Desire) โดยบุคคลจะมีความมานะพยายามมีความอดทน เพื่อเอาชนะอุปสรรคและเพื่อให้บรรลุถึงความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตนเองได้ตั้งเอาไว้ โดยจะ พยายามทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งด้วยมาตรฐานอันดีเยี่ยม เช่นการส่งผลงานอย่างสม่ำเสมอ การตั้งใจอย่างเต็ม ความสามารถ มีมานะพากเพียรต่อสิ่งที่มีความท้าทายในความสามารถของตนเอง

4.การแสวงหาข้อมูลป้อนกลับ (Feedback) ต้องการทราบให้แน่ชัดว่าการตัดสินใจของ ตนเองเกิดผลอย่างไรเพื่อต้องการทราบผลย้อนกลับ และพยายามปรับตนเองให้ดียิ่งขึ้น โดยผลงานที่ ผู้ขายส่งไปนั้น มันแสดงให้เห็นว่า ผลงานไหนสามารถขายได้เป็นจำนวนมาก หรือ ผลงานไหนไม่ สามารถขายไม่ได้เลย ดังนั้นผู้ขายจะต้องมีประเมินตนเองมากน้อยเพียงใด

5.การใช้สิ่งล่อใจที่เป็นความรู้สึกภายใน (Incentive Value) โดยผู้ขายมีความเชื่อว่าความ

ขยันในการส่งผลงานอย่างสม่ำเสมอ หรือ การเรียนรู้ การสร้างสรรค์ผลงานหรือสิ่งใหม่ๆ ที่ได้ทำอย่างเต็มที่นั้น มันส่งผลต่อความสำเร็จในอนาคต

สรุปได้ว่า แรงจูงใจเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลกับผู้ชายในเว็บไซต์ไม่โครสต็อก เป็นเครื่องชี้ให้เห็นว่า ถ้าบุคคลใดก็ตามหากได้รับการตอบสนองแล้วจะมีผลทำให้บุคคลเกิดอยากปฏิบัติงาน มีความสุขในการทำงาน ในทางตรงกันข้ามหากไม่ได้รับการตอบสนองก็จะทำให้เบื่อหน่าย ไม่อยากปฏิบัติงาน ซึ่งแรงขับเคลื่อนที่สำคัญ ไม่ว่าจะเป็น กระตือรือร้นจะทำให้สำเร็จ การมีความมานะ อดทน ความต้องการเปลี่ยนแปลงอะไรบางอย่าง เพื่อสนองกับความต้องการของผู้ชายเอง ไม่ว่าจะเป็นงานที่ท้าทายหรือการได้ข้อมูลย้อนกลับซึ่งนำมาเพื่อปรับปรุงแก้ไขในผลงานของตนเองต่อไป

ทฤษฎีอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อของบุคคล Hunt and Ruben ได้กล่าวถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อของบุคคลไว้ดังนี้

1. ความต้องการ (Need) เป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญที่สุดในกระบวนการการเลือกของมนุษย์ เป็นความต้องการของมนุษย์ทั้งทางกายและจิตใจมีความต้องการในระดับสูง ความเพียรพยายามทุกวิถีทางเพื่อให้บรรลุความต้องการในแต่ละระดับ โดยแต่ละระดับย่อมเป็นตัวกำหนดการเลือกของบุคคลเพื่อตอบสนองความต้องการของตนเอง เพื่อให้ได้สื่อที่ต้องการ เพื่อแสดงรสนิยม เพื่อการยอมรับในสังคมเพื่อความพอใจ ฯลฯและการเปิดรับสารจากสื่อจะช่วยตอบสนองความต้องการของบุคคลได้ ซึ่งจะทำให้เกิดการ เปลี่ยนแปลงทัศนคติหรือเปลี่ยนลักษณะนิสัย เปลี่ยนพฤติกรรมบางอย่างได้โดยการเลือกสื่อต่าง ๆ นั้นจะขึ้นอยู่กับความต้องการ หรือแรงจูงใจของผู้รับสารเอง เพราะบุคคลแต่ละคนย่อมมีวัตถุประสงค์และความตั้งใจในการใช้ประโยชน์แตกต่างกันไป

2. ทัศนคติและค่านิยม (Attitude and Values) ทัศนคติ สภาพความรู้สึกภายในของบุคคลที่ใช้ประเมินหรือตัดสินใจสิ่งต่างๆ เป็นสภาพความรู้สึกที่เกี่ยวกับความชอบหรือไม่ชอบต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เป็นความชอบและการมีใจโน้มเอียง (Preference and Predisposition) กับเรื่องต่างๆ ส่วนค่านิยม เป็นองค์ประกอบพื้นฐานที่มีอิทธิพลในการกำหนดทิศทางของพฤติกรรมของบุคคล โดยอาจได้รู้ว่า สิ่งนี้ควรทำหรือสิ่งไหนที่ไม่ควรทำ ทั้งนี้เพราะว่าแนวคิด เป็นหลักพื้นฐานที่ยึดถือ รวมถึงเป็นความรู้สึกที่ว่าควรจะทำหรือไม่ควรทำ ซึ่งมีความสัมพันธ์กับการเลือกใช้สื่อมวลชนการเลือกรับรู้ข่าวสารหรือสื่อของตัวบุคคล การเลือกตีความหมายสื่อและการเลือกที่จะจดจำสื่อนั้นๆ

3. เป้าหมาย (Goal) บุคคลย่อมกำหนดเป้าหมายในการดำเนินชีวิตทั้งในเรื่องต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการทำงาน แนวทางการบำรุงอาชีพการเข้าสมาคม การพักผ่อน เป้าหมายของกิจกรรมต่างๆ โดยเป้าหมายที่กำหนดไว้จะส่งผลต่อแนวทางการวางแผนในอนาคตที่ถูกต้องและเหมาะสม เป็นสิ่งที่บุคคลต้องการ คาดหวัง จินตนาการ และมีความใฝ่ฝัน เพื่อที่จะไปให้ถึงตามเป้าหมาย ดังนั้นการที่กำหนดเป้าหมายขึ้นนี้จะมีอิทธิพลต่อการเลือกใช้สื่อ การเลือกสื่อ การเลือกตีความหมาย และการเลือกจดจำเพื่อสนองเป้าหมายของตน

4. ความสามารถ (Capability) เกี่ยวกับความสามารถในการรับรู้เรื่องใดเรื่องหนึ่งรวมทั้ง

ความสามารถด้านภาษา ซึ่งบุคคลสามารถรับรู้ภาษาได้หลากหลายกว่าก็จะส่งผลให้สามารถเลือกรับรู้สื่อต่างๆ และในเรื่องความสามารถในการเข้าถึงสื่อต่างๆ ซึ่งความสามารถของบุคคลในด้านต่างๆ ก็จะมีอิทธิพลต่อการที่จะเลือกรับสื่อ เลือกตีความหมาย และเก็บเนื้อหาของสื่อต่างๆ ที่ได้รับมาน้อยแตกต่างกัน

5. การใช้ประโยชน์ (Utility) บุคคลจะให้ความสนใจและใช้ความพยายามในการที่จะเข้าใจและจดจำสื่อที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้โดยบุคคลใดบุคคลหนึ่งพอใจที่จะเปิดรับเนื้อหาข่าวสารหรือสื่อใดๆ ขึ้นอยู่กับการเห็นประโยชน์ที่จะได้รับจากเนื้อหานั้นๆ ซึ่งไม่เพียงแต่เพื่อนำไปใช้เพื่อการพูดคุยสนทนาแลกเปลี่ยนกับบุคคลอื่นในการดำรงชีวิตประจำวันแต่ยังรวมถึงการใช้ประโยชน์ต่อตนเองอีกด้วย

6. ประสบการณ์และนิสัย (Experience and Habit) โดยบุคคลจะนำสิ่งที่ได้รับรู้มาในอดีตที่เป็นสิ่งที่มีคุณค่าในการเรียนรู้ทุกๆ ด้าน ที่เราได้รับรู้หรือสัมผัสด้วยตัวเอง ผู้รับสารแต่ละคนจะพัฒนานิสัยการรับสารที่เป็นผลจากประสบการณ์ในการรับข่าวสารของบุคคลนั้น และจะพัฒนาความชอบสื่อชนิดใดชนิดหนึ่ง รายการประเภทใดประเภทหนึ่ง ดังนั้นบุคคลจึงเลือกใช้สื่อชนิดใดชนิดหนึ่ง สนใจเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ตีความหมายอย่างใดอย่างหนึ่ง และเลือกจดจำเรื่องใดเรื่องหนึ่งด้วย

สรุปได้ว่า อิทธิพลต่อการรับสื่อของบุคคลมราเกี่ยวกับผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกนั้น ตัวผู้รับรู้ จะต้องมีความต้องการในการพัฒนาตนเองอย่างไร ซึ่งมักจะเกิดขึ้นมาจากความรู้สึภายในเป็นตัวกระตุ้นในการอยากเรียนรู้ อยากทดลองทำสิ่งใหม่ๆ ซึ่งในปัจจุบันมีสื่อการเรียนรู้ และการสอนทั้งในทางทฤษฎีและในทางปฏิบัติ หลากหลายแหล่งข้อมูล ไม่ว่าจะเป็นช่องทางเครือข่ายออนไลน์ต่างๆ เว็บไซต์สังคมออนไลน์ของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกโดยตรง หนังสือที่เกี่ยวกับการสอนขั้นพื้นฐาน ไปสู่การสอนแบบเจาะลึกรายด้าน อีกทั้งยังมีผู้เชี่ยวชาญเปิดการอบรมและฝึกฝนในเป็นผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกที่สามารถเป็นแนวทางในการรับรู้เพื่อนำไปสู่การประสบความสำเร็จได้นั่นเอง

วิธีการวิจัย

ประชากรที่ใช้วิจัยโดยการวิจัยเชิงปริมาณกลุ่มประชากรที่ใช้ในการตอบสอบถาม คือ ศึกษาความคิดเห็นของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กรณีศึกษาผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย กลุ่มตัวอย่างที่ใช้วิจัย ประกอบด้วยดังนี้

1. บุคคลที่เป็นผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในกลุ่มเว็บไซต์ stockphotothailand โดยเป็นเว็บไซต์ที่สามารถเป็นแหล่งที่การเรียนรู้ และติดตามข่าวสารสำหรับผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก และสามารถตั้งคำถามที่เกี่ยวไมโครสต็อก โดยมีผู้เชี่ยวชาญและผู้มีประสบการณ์คอยให้คำปรึกษาอยู่เสมอ

2. บุคคลที่เป็นผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในกลุ่มเว็บไซต์เฟสบุ๊ค Shutterstock Thai Contributors โดยมีประชากรทั้งหมด 118,336 คน ณ เดือน มีนาคม 2562 ประกอบไปด้วยบุคคลที่เริ่ม

ต้นในการศึกษาสำหรับเป็นผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก ไปจนถึงผู้ที่ประสบความสำเร็จในการเป็นผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก อีกทั้งยังมีการประชาสัมพันธ์ในการสมัครเข้าร่วมฝึกอบรมเพื่อพัฒนาตัวเองในการขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกจากผู้ประสบความสำเร็จหรือผู้เชี่ยวชาญต่างๆ

3. การกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางการคำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่างของ Yamane (1973) ที่ระดับความเชื่อมั่น ร้อยละ 95 ระดับความคาดเคลื่อน ร้อยละ 5 ซึ่งได้ขนาดกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน โดยอ้างอิงจากจำนวนประชากรกลุ่มเว็บไซต์เฟสบุ๊ก Shutterstock Thai Contributors โดยมีประชากรทั้งหมด 118,336 คน ณ เดือน มีนาคม 2562

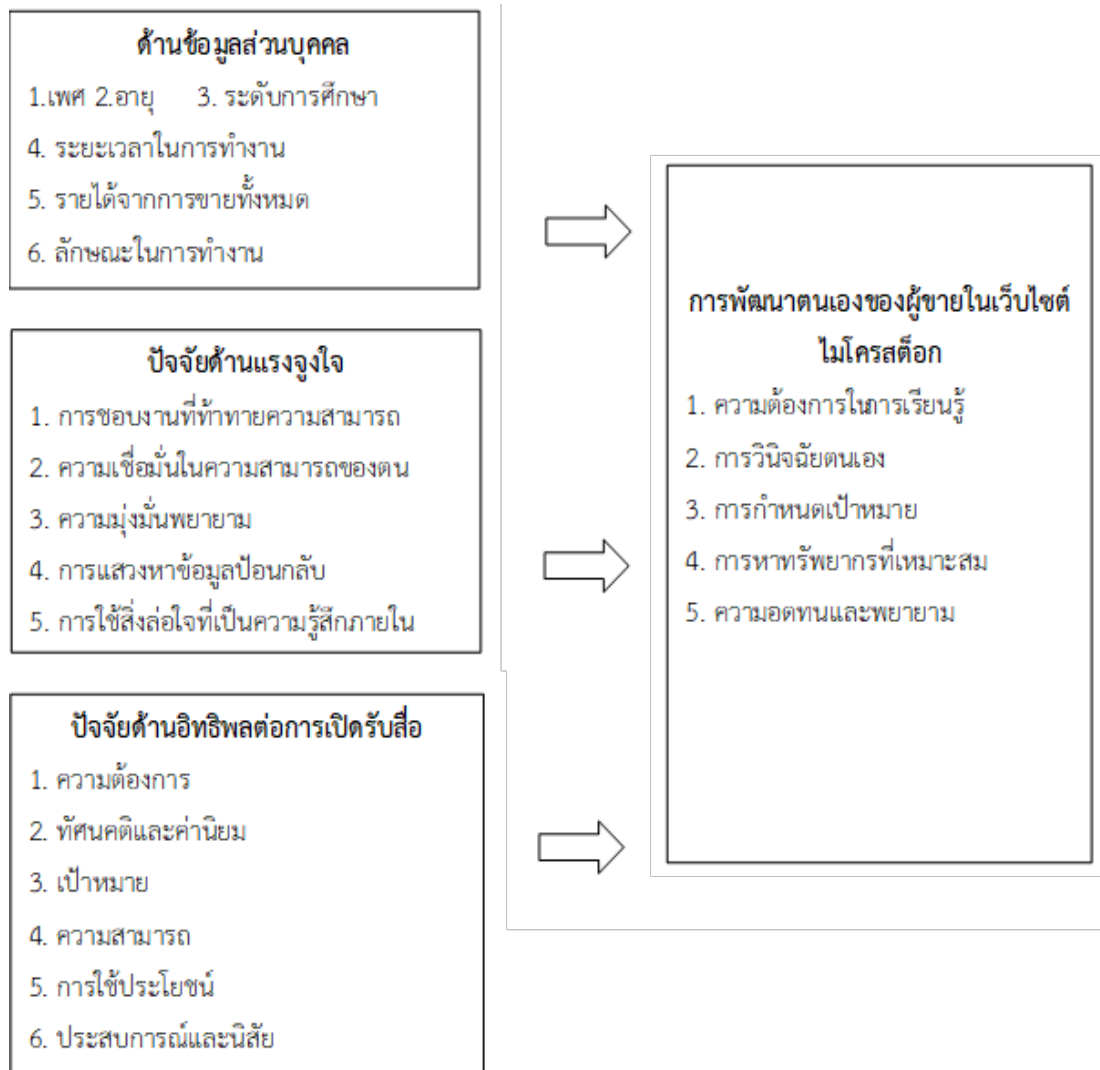
การเก็บรวบรวมข้อมูล

ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยนำแบบสอบถามที่สมบูรณ์ไปสอบถามผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก โดยการส่งแบบสอบถามออนไลน์ และทำการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง โดยกลุ่มตัวอย่างมีลักษณะ มีการรับรู้และประสบการณ์ในเรื่องของเว็บไซต์ไมโครสต็อกเป็นอย่างดีโดยทำการส่งแบบสอบถามในช่องทางข้อความส่วนบุคคลที่เป็นสมาชิกในกลุ่ม Shutterstock Thai Contributors และแบบไม่เจาะจงรายบุคคลโดยทำการโพสต์ข้อความสาธารณะในกลุ่มเว็บไซต์เฟสบุ๊ก Shutterstock Thai Contributors และเว็บไซต์ Stockphotothailand ซึ่งก่อนที่บุคคลจะสามารถเข้ากลุ่มดังกล่าวได้นั้น จะต้องตอบคำถามจากผู้ดูแลกลุ่มเพื่อคัดกรองว่าได้เป็นผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกจริง ดังนั้น แบบสอบถามจึงเป็นการตอบจากผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกโดยตรง

การทดสอบคุณภาพเครื่องมือ

1. โดยการนำนิยามเชิงทฤษฎีนิยามเชิงปฏิบัติการโครงสร้างการสร้างข้อคำถามควบคู่กับแบบสอบถามรวมทั้งเชิญผู้เชี่ยวชาญในการตรวจสอบเครื่องมือสำหรับการวิจัยโดยให้แก่ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่านเพื่อพิจารณาความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับนิยามตามที่ระบุไว้ในแบบสอบถาม โดยให้กรอกแบบฟอร์มการประเมินข้อคำถามในแต่ละข้อโดยดัชนีที่ใช้แสดงค่าความสอดคล้องเรียกว่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามและวัตถุประสงค์ (Item-Objective Congruence Index :IOC) โดยมีคะแนนความสอดคล้องได้แก่ 1 คือข้อคำถามมีความเหมาะสม 0 คือไม่แน่ใจกับข้อคำถามว่ามีความเหมาะสมหรือไม่ และ -1 คือข้อคำถามไม่เหมาะสม

2. หาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถามทั้งฉบับและรายด้าน โดยนำไปทดลองใช้กับผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก ในประเทศไทย ที่มีลักษณะตรงตามกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษ จำนวน 30 คน เพื่อตรวจสอบคุณภาพของข้อคำถามและความเชื่อมั่นของแบบสอบถามโดยการหาค่าความสอดคล้องภายใน ใช้การวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha Coefficient) ของครอนบัค (Cronbach) และจากการวิเคราะห์ความเชื่อมั่นของแบบสอบถามในภาพรวม และรายด้าน โดยโปรแกรมสำเร็จรูปทางคอมพิวเตอร์ ซึ่งได้ผลการวัดค่าความเชื่อมั่นของเครื่องมือ ในภาพรวมของแบบสอบถามปัจจัยด้านแรงจูงใจ ปัจจัยด้านอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อ และการพัฒนาตนเอง มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.971



ภาพ 1 กรอบแนวความคิดของการวิจัย

ผลการวิจัย

การเก็บรวบรวมข้อมูลประมาณ 1 เดือน และได้รับข้อมูลครบทั้ง 400 ชุด และทำการตรวจสอบความเรียบร้อยสมบูรณ์ของแบบสอบถามที่ได้คืนมาจากกลุ่มตัวอย่าง และผู้วิจัยจะนำข้อมูลไปวิเคราะห์ทางสถิติด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป SPSS โดยสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่า t ค่า F และ Multiple Regression Analysis

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

ผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 54.7 มีอายุระหว่าง 31 - 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 48.2 จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 65.5 สร้างผลงานในเว็บไซต์ไมโครสต็อกมาแล้วติดต่อกันเป็นระยะเวลา 1 - 3 ปี คิดเป็นร้อยละ 41.2 มีรายได้จากการขายผลงานในเว็บไซต์ไมโครสต็อกทั้งหมดโดยประมาณต่ำกว่า 1,000 บาท คิดเป็นร้อยละ

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นของปัจจัยด้านแรงจูงใจในการพัฒนานตนเองของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก

ตาราง 1 ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามปัจจัยด้านแรงจูงใจของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กรณีศึกษาผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย

ปัจจัยด้านแรงจูงใจ	$\bar{x}$	S.D.	ระดับ
ด้านการขบงานที่ทำหาความสามารถ	4.04	0.637	มาก
ด้านความเชื่อมั่นในความสามารถ	3.85	0.714	มาก
ด้านความมุ่งมั่นพยายาม	4.11	0.713	มาก
ด้านการแสวงหาข้อมูลย้อนกลับ	3.85	0.752	มาก
ด้านการใช้สิ่งล่อใจที่เป็นความรู้สึกภายใน	4.19	0.606	มาก
ค่าเฉลี่ยรวมปัจจัยด้านแรงจูงใจ	4.01	0.511	มาก

ตารางที่ 2 ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามปัจจัยด้านอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กรณีศึกษาผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย

ปัจจัยด้านอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อ	$\bar{x}$	S.D.	ระดับ
ด้านความต้องการ	4.28	0.568	มากที่สุด
ด้านทัศนคติและค่านิยม	3.94	0.705	มาก
ด้านเป้าหมาย	3.98	0.778	มาก
ด้านความสามารถ	4.01	0.713	มาก
ด้านการใช้ประโยชน์	4.25	0.591	มากที่สุด
ด้านประสบการณ์และนิสัย	3.70	0.878	มาก
ค่าเฉลี่ยรวมปัจจัยด้านอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อ	4.05	0.436	มาก

38.2 และลักษณะในการทำงานของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกเป็นงานอดิเรก คิดเป็นร้อยละ 50

จากตารางที่ 1 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นโดยรวมต่อปัจจัยด้านแรงจูงใจของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กรณีศึกษาผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย ซึ่งโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.01 และมีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.511

จากตารางที่ 2 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นโดยรวมต่อปัจจัยด้านอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกกรณีศึกษาผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย ซึ่งโดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.05 และมีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.436

จากตารางที่ 3 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นโดยรวมต่อปัจจัยด้านการพัฒนาตนเองของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กรณีศึกษาผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย ซึ่งโดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 และมีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.473

ส่วนที่ 5 ผลการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยด้านข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกกรณีศึกษาผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย ได้แก่ เพศอายุ การศึกษาระยะเวลาในการทำงาน รายได้จากการขายทั้งหมด และลักษณะในการทำงานของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก ที่แตกต่างกันพบว่า

ผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกเพศชายและหญิงมีการพัฒนาตนเองไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกที่มีอายุต่างกันมีการพัฒนาตนเองไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกที่มีระดับการศึกษาต่างกันมีการพัฒนาตนเองแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกที่มีระยะเวลาในการทำงานต่างกันมีการพัฒนาตนเองไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกที่มีรายได้จากการขายผลงานต่างกันมีการพัฒนาตนเองแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกที่มีลักษณะในการทำงานต่างกันมีการพัฒนาตนเองแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ตารางที่ 3 ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามด้านการพัฒนาตนเองของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กรณีศึกษาผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย

การพัฒนาตนเอง	$\bar{x}$	S.D.	ระดับ
ด้านความต้องการในการเรียนรู้	4.19	0.585	มาก
ด้านการวินิจัยตนเอง	3.83	0.770	มาก
ด้านการกำหนดเป้าหมาย	3.84	0.769	มาก
ด้านการหาทรัพยากรที่เหมาะสม	4.01	0.656	มาก
ด้านความอดทนและพยายาม	4.21	0.551	มากที่สุด
ค่าเฉลี่ยรวมของการพัฒนาตนเอง	4.03	0.473	มาก

สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยด้านแรงจูงใจ ได้แก่ การชอบงานที่ทำหาความสามารถความเชื่อมั่นในความสามารถของตนความมุ่งมั่นพยายามการแสวงหาข้อมูลป้อนกลับการใช้สิ่งล่อใจที่เป็นความรู้สึกภายใน ส่งผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กรณีศึกษาผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย

การวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุคูณ เพื่อพยากรณ์ตัวแปรที่ส่งผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กรณีศึกษาผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย พบว่าการชอบงานที่ทำหาความสามารถความเชื่อมั่นในความสามารถของตนความมุ่งมั่นพยายามการแสวงหาข้อมูลป้อนกลับการใช้สิ่งล่อใจที่เป็นความรู้สึกภายในสามารถร่วมกันพยากรณ์การพัฒนาตนเองของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กรณีศึกษาผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทยได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และสามารถอธิบายได้ร้อยละ 56.2 ($R^2 = 0.562$) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ ($r = 0.750$) ซึ่งสามารถตอบสมมติฐานการวิจัยในครั้งนี้ได้ว่าตัวแปรที่ศึกษาอย่างน้อยหนึ่งตัวแปรเกี่ยวข้องกับการพัฒนาตนเองของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กรณีศึกษาผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทยซึ่งได้สมการพยากรณ์ในรูปคะแนนดิบ ดังนี้

การพัฒนาตนเอง = $1.370 + 0.077(\text{การชอบงานที่ทำหาความสามารถ}) + 0.127(\text{ความเชื่อมั่นในความสามารถของตน}) + 0.251(\text{ความมุ่งมั่นพยายาม}) + 0.115(\text{การแสวงหาข้อมูลป้อนกลับ}) + 0.092(\text{การใช้สิ่งล่อใจที่เป็นความรู้สึกภายใน})$

สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อ ได้แก่ ความต้องการทัศนคติและค่านิยมเป้าหมายความสามารถการใช้ประโยชน์ประสบการณ์และนิสัยส่งผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กรณีศึกษาผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย

การวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุคูณ เพื่อพยากรณ์ตัวแปรที่ส่งผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กรณีศึกษาผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย พบว่าทัศนคติและค่านิยม และความสามารถ ไม่สามารถร่วมกันพยากรณ์การพัฒนาตนเองของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นในด้านทัศนคติและค่านิยมว่าการชอบสื่อใดสื่อหนึ่งหรือการที่มีความโน้มเอียงในสื่อที่ชอบนั้นไม่มีผลต่อการเปิดรับสื่อ และด้านความสามารถ เนื่องจาก ในปัจจุบันการเข้าถึงสื่อต่างๆสามารถเข้าถึงได้โดยง่าย และทักษะด้านเทคโนโลยีของบุคคลไม่มีผลต่อการเปิดรับสื่อต่างๆ หรือบุคคลสามารถพัฒนาตนเองจากการเรียนรู้ผ่านสื่อต่างๆ โดยที่ไม่จำเป็นต้องมีความรู้พื้นฐานในเรื่องที่จะศึกษานั้นๆได้

การวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุคูณ เพื่อพยากรณ์ตัวแปรที่ส่งผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กรณีศึกษาผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทย พบว่าความต้องการเป้าหมายการใช้ประโยชน์ประสบการณ์และนิสัยสามารถร่วมกันพยากรณ์การพัฒนาตนเองของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กรณีศึกษาผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทยได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และสามารถอธิบายได้ร้อยละ 44.1 ($R^2 = 0.411$) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ ($r = 0.641$) ซึ่งสามารถตอบสมมติฐานการวิจัยในครั้งนี้ได้ว่าตัวแปรที่ศึกษาอย่างน้อยหนึ่งตัวแปร

เกี่ยวข้องกับการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก กรณีศึกษาผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทยซึ่งได้สมการพยากรณ์ในรูปคะแนนดิบดังนี้

การพัฒนาตนเอง = $1.356 + 0.354(\text{ความต้องการ}) + 0.095(\text{เป้าหมาย}) + 0.124(\text{การใช้ประโยชน์}) + 0.063(\text{ประสบการณ์และนิสัย})$

ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัยที่พบว่า การเปรียบเทียบความคิดเห็นเกี่ยวกับการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกด้านข้อมูลส่วนบุคคลที่ต่างกันมีการพัฒนาตนเองแตกต่างกัน และความคิดเห็นทั้งสองปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยด้านแรงจูงใจ และปัจจัยอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อมีความสัมพันธ์ในทางบวกกับการพัฒนาตนเอง เพื่อเป็นการส่งเสริมให้ผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในประเทศไทยมีแรงจูงใจและการเปิดรับสื่อในการทำงานที่เกี่ยวกับเว็บไซต์ไมโครสต็อกมากขึ้น และส่งผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกอย่างต่อเนื่อง ผู้วิจัยขอเสนอแนวทางในการดำเนินการดังนี้

1. จากผลการวิจัยพบว่า ผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกมีความคิดเห็นในการพัฒนาตนเองอยู่ในระดับเห็นด้วยมาก ผู้วิจัยจึงขอเสนอแนะแนวทางในการทำงานในเว็บไซต์ไมโครสต็อกในแต่ละด้านดังนี้

1.1 การพัฒนาทักษะด้านการเรียนรู้จนนำไปสู่สามารถสร้างนวัตกรรมในข้อนี้เป็นทักษะที่มีความพร้อมในการดำรงชีวิตในยุคปัจจุบันที่มีความเปลี่ยนแปลง เป็นทักษะที่เน้นด้านความคิดสร้างสรรค์ มุ่งเน้นให้เกิดความรู้ความสามารถ แก้ปัญหาต่างๆ และนวัตกรรมนี้จะเป็นตัวกำหนดความพร้อมของบุคคลในการก้าวสู่โลกการทำงานและสังคมที่มีความซับซ้อนมากขึ้นในสภาวะปัจจุบัน ซึ่งเป็นที่จำเป็นในการทำงานของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก เพราะว่าจำนวนผลงานของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อคนั้นเพิ่มสูงขึ้นทุกปี การที่บุคคลมีการเสริมทักษะความรู้ดังกล่าว จะทำให้สามารถสร้างข้อได้เปรียบต่างๆ ได้

1.2 ด้านการวินิจฉัยตนเอง ผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกควรที่จะตั้งคำถามตนเองเพื่อสามารถให้รับรู้ถึงว่าผู้ขายมีความเหมาะสมกับงานที่ตนรักและชอบอย่างไร(Passion) โดยเริ่มจากการทดลองทำงานต่างๆ ทดลองทำงานใหม่ๆ ที่ไม่เคยทำ ลองผิดลองถูก เพื่อที่จะทดลองว่าจริงๆ แล้วผู้ขายเหมาะสมกับงานอะไรหรืองานชนิดอะไร และถ้าหากรับรู้สิ่งที่เหมาะสมกับผู้ขายได้แล้วนั้น ผู้ขายก็จะสามารถออกแบบงานให้เข้ากับบุคลิกภาพของตนเองได้อย่างดี

1.3 การตั้งเป้าหมาย กล่าวคือหากบุคคลได้ทำการตั้งเป้าหมายอย่างจริงจังและลักษณะของเป้าหมายนั้นๆ ต้องมีความเป็นไปได้ ชัดเจน และสามารถวัดผลได้ ไม่ว่าจะเป็นเป้าหมายระยะสั้น หรือเป้าหมายระยะยาว ยกตัวอย่างเช่น ผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกตั้งเป้าหมายในการส่งผลงานในเว็บไซต์ไมโครสต็อกที่สามารถระบุจำนวนผลงานได้เป็นจำนวนมายน้อยเพียงใด ซึ่งอาจประเมินจากระยะเวลาของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกแต่ละคน แต่ละลักษณะในการทำงานในเว็บ

ไซต์ไมโครสต็อกว่าเป็นอาชีพหลัก หรืออาชีพอาชีพเสริม ซึ่งมีสภาพแวดล้อมที่แตกต่างกัน ดังนั้น การที่ผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกตั้งเป้าหมาย จะเกิดแรงจูงใจและสามารถจัดสรรเวลาให้พอเหมาะเพื่อที่จะสามารถเป็นแรงผลักดันในการทำงานที่เกี่ยวกับในทำงานของผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกอย่างมีจุดมุ่งหมาย

1.4 ด้านการหาทรัพยากรที่เหมาะสม ถ้าหากเป็นผู้มือใหม่หรือผู้ขายที่กำลังประสบปัญหาในการทำงานในเว็บไซต์ไมโครสต็อก สิ่งแรกคือควรที่จะหาผู้รู้หรือผู้เชี่ยวชาญซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์ในการทำงานในเว็บไซต์ไมโครสต็อกลานาน ดังนั้นเมื่อมีการจัดอบรมหรือการเรียนรู้ต่างๆผ่านช่องทางที่หลากหลาย ก็ควรที่จะเปิดรับประสบการณ์ใหม่ๆจากสิ่งเหล่านี้ เพื่อที่จะได้นำมาเป็นแนวทางในการดำเนินงานในเว็บไซต์ไมโครสต็อก ได้เรียนรู้เทคนิค ความรู้ใหม่ๆจากผู้เชี่ยวชาญนั้นๆ

1.5 ความพยายามและความอดทน กล่าวคือผู้ขายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกที่มีการส่งผลงานในเว็บไซด์เป็นอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะทำไมโครสต็อกเป็นอาชีพหลัก ทำเป็นอาชีพเสริม หรือทำเป็นงานอดิเรก จะมีผลลัพธ์ในทางเดียวกัน คือมีผลงานที่ส่งไปขายนั้น สามารถขายได้และยังมียอดขายเพิ่มไม่มากนักน้อย โดยตามหลักความจริงที่ ยิ่งจำนวนผลงานของผู้ขายในเว็บไซด์ไมโครสต็อกมีจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ โอกาสที่ผู้ซื้อจะสามารถค้นหาหรือสามารถเห็นผลงานของผู้ขายได้นั้นเอง โดยสอดคล้องกับแนวคิดในการพัฒนาตนเอง คือในเรื่องของ ความอดทน และพยายามการเรียนรู้ควรควบคู่ไปกับ ความพยายาม อดทน ไม่ท้อต่ออุปสรรคที่จะเกิดขึ้นหรือกำลังเจออยู่ เพื่อวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ให้สำเร็จ

2. จากผลการวิจัยพบว่า การเปรียบเทียบความคิดเห็นเกี่ยวกับการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซด์ไมโครสต็อกได้แก่ ระดับการศึกษารายได้จากการขายทั้งหมด และลักษณะในการทำงานของผู้ขายในเว็บไซด์ไมโครสต็อกที่ต่างกัน มีการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซด์ไมโครสต็อกในประเทศไทย ที่แตกต่างกัน ผู้วิจัยจึงขอเสนอแนะแนวทางในการทำงานในเว็บไซด์ไมโครสต็อกในด้านระดับการศึกษาที่สูงก็จะแสดงถึงความสามารถในการเปิดโลกทัศน์ให้กว้างขึ้น หนึ่งในข้อดีของการเรียนในระดับบัณฑิตศึกษา คือ จะอยู่ในช่วงวัยที่มีวุฒิภาวะและผ่านประสบการณ์ต่างๆมาเยอะขึ้น เมื่อเทียบกับการเรียนในระดับปริญญาตรีดังนั้นการเรียนนี้จึงทำให้คุณมองเห็นโลกในอีกมุมมองหนึ่งที่เปลี่ยนไป ดังนั้นการที่เรียนสูงมากขึ้น ผู้ขายในเว็บไซด์ไมโครสต็อก ก็จะสามารถมองหาช่องทางในการทำงานต่างๆได้มากขึ้น

3. จากผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยด้านแรงจูงใจ ที่ส่งผลต่อการพัฒนาตนเองของผู้ขายในเว็บไซด์ไมโครสต็อกผู้วิจัยจึงขอเสนอแนะแนวทางในการทำงานในเว็บไซด์ไมโครสต็อกในเรื่องของการชอบงานที่ทำทลายความสามารถ ท่อธิบายการพัฒนาตนเองได้ในระดับน้อย ดังนั้น ควรที่จะต้องใช้ทักษะที่ผู้ขายได้เรียนรู้หลายด้านในการประกอบอาชีพหรือในการทำสิ่งที่ตนเองสนใจเพื่อให้เกิดความท้าทายในงานที่ตนเองได้สร้างสรรค์หรือจินตนาการว่าจะสร้างผลงานของตนเองให้สามารถ

ดึงดูด การใช้ประโยชน์ทางการค้าได้ดี หรือถูกใจตรงตามวัตถุประสงค์ของผู้ซื้อที่เข้ามาค้นหาผลงาน

4. จากผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยอิทธิพลต่อการเปิดรับสื่อ ที่ส่งผลกระทบต่อพัฒนาตนเองของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกผู้วิจัยจึงขอเสนอแนะแนวทางในการทำงานในเว็บไซต์ไมโครสต็อก คือ เนื่องจากในปัจจุบันมีสื่อต่างๆในการเรียนรู้ที่หลากหลาย ดังนั้นผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก ควรใช้ช่องเหล่านี้ในการพัฒนาตนเอง โดยสามารถสร้างความได้เปรียบจากผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกทั่วโลกได้ เพราะยุคในสมัยนี้บุคคลที่มีการรับรู้ก่อนและสามารถมีการเปลี่ยนแปลงตนเองอย่างทันท่วงที ก็จะทำให้ประสบความสำเร็จได้อย่างมั่นคง

5. การพัฒนาทักษะทางด้านภาษาโดยเฉพาะภาษาสากลที่ใช้ คือ ภาษาอังกฤษ ซึ่งจากการที่ผู้วิจัยได้เก็บแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่ให้ข้อปัญหาในการทำงานที่เกี่ยวกับในการทำงานของผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อก คือด้านภาษา เนื่องมาจากการที่สามารถสร้างผลงานใดผลงานหนึ่งได้แล้วผู้ชายในเว็บไซต์ไมโครสต็อกบางส่วนไม่สามารถใส่คำศัพท์ภาษาอังกฤษให้สอดคล้องกับผลงานในเว็บไซต์ไมโครสต็อกได้ ดังนั้น การเพิ่มพัฒนาทักษะทางด้านภาษา ซึ่งปัจจุบันสื่อการเรียนรู้ต่างๆสามารถเข้าถึงได้หลากหลายช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นทาง Facebook และ YouTube เป็นต้น

เอกสารและสิ่งอ้างอิง

- จิราภรณ์ พรหมทอง. 2559. “การพัฒนาตนเองให้เป็นบุคคลแห่งการเรียนรู้เพื่อเข้าสู่ศตวรรษที่ 21.” วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยฟาร์อีสเทอร์น
- พิสิทธิ์ สารวิจิตร. 2540. “การพัฒนาตนเองกับการป้องกันปัญหาสุขภาพของตนเองและสังคม”. วารสารบัณฑิตศึกษา 1 (กันยายน 2540): 83-87.
- ไพศาล ไกรสิทธิ์. 2541. เอกสารคำสอนรายวิชาพัฒนาตน. ราชบุรี: คณะครุศาสตร์, สถาบันราชภัฏ หมู่บ้านจอมบึง
- วรรณวิสา แยมเกตุ. 2558. ปัจจัยที่มีต่อการพัฒนาตนเองในการทำงานของพนักงานธนาคาร สายลูกค้าบุคคลของธนาคารเอกชนแห่งหนึ่ง. การศึกษาค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- สงวน สุทธิเลิศอรุณ. 2543. พฤติกรรมมนุษย์กับการพัฒนาตน. กรุงเทพมหานคร: บริษัทอักษราพิพัฒน์ จำกัด.
- สุจินต์ ชาวสวน. 2555. บุคคลแห่งการเรียนรู้. อ้างใน จิราภรณ์ พรหมทอง, 2559. “การพัฒนาตนเองให้เป็นบุคคลแห่งการเรียนรู้เพื่อเข้าสู่ศตวรรษที่ 21.” วารสารวิชาการ, มหาวิทยาลัยฟาร์อีสเทอร์น
- สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์. 2540. เทคนิคการวิเคราะห์ตัวแปรหลายตัวสำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์เลียงเชียง.

- สุระ นวลประดิษฐ์. 2557. "ตีแตก!! ถ่ายภาพขายออนไลน์"กรุงเทพ: ซีเอ็ดยูเคชั่น
- อัจฉราวรรณ คล่องช้าง. 2553. ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาตนเองเพื่อมุ่งสู่องค์กรแห่งการเรียนรู้ของ บุคลากรสถาบันวิจัยและพัฒนาแห่งมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.การศึกษาค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- Atkinson, John W. 1964. An Introduction to Motivation. Princeton: D. Van Nostrand.
- Boydell, T. 1985. Management Self-Development: A Guide for Managers, Organizations and Institution. Switzerland, International LabourOrganization, Inc.
- Bandura, A. 1986. Social foundations of thought and action: A social cognitivetheory. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Hunt, Todd, and Ruben, Brent D. 1993. Mass Communication: Producer and Consumers. New York: Harper College Publishers
- Klapper, Joseph T. 1960. The Effect of Mass Communication. New York: The Free Press
- Magginson, D. and M. Pedler. 1992. Self-Development: A Facilator' Guide. London: McGraw-Hill.
- McClelland, David C, et. al. 1953. The Achievement Motive. New York: Appleton-century Croffs, Inc.
- McClelland, D. C. 1961. Motivating economic achievement. London: CollierMacmillan.
- Otte, F.L., and Kahnweiler, W.M. 1995. Long-range career planning during turbulent-Times. Business Horizons 38(1): 2-7.
- Swanburg, R. C. 1968. Inservice education. New York: C.P, Putman's Son.