

บทที่ 6

สรุปและข้อเสนอแนะ

6.1) ผลสรุปการวิจัย

เพื่อเป็นการสรุปผลการวิจัยให้เข้าใจอย่างง่าย ๆ และเน้นเฉพาะประเด็นที่น่าสนใจ จึงขอสรุปผลการวิจัยดังนี้

6.1) สิ่งที่พบในการวิจัย

6.1.1) ลักษณะของเจ้าของบ้านระดับราคาสูง

ผลจากการวิจัยพบว่า เจ้าของบ้านจะเป็นผู้มีอายุ ระหว่าง 46-55 ปี มีบุตร 2-3 คน อายุบุตรอยู่ระหว่าง 11-15 ปีเป็นส่วนใหญ่ และเป็นเจ้าของกิจการ 15 รายจากทั้งหมด 18 ราย

6.1.2) จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่าง 18 ราย มีเพียง 2 รายที่ไม่ได้ต่อเติม ส่วนที่เหลือ 16 ราย มีการต่อเติม โดยสามารถแบ่งพื้นที่ที่พบการต่อเติมและเปลี่ยนแปลงเป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

ก) การต่อเติมในส่วนบริการ พบว่าเป็นการขยายพื้นที่ ครัว ห้องนอนคนรับใช้ โถงอเนกประสงค์ และพื้นที่เก็บของ โดยการต่อเติมไว้รวมกัน และ จัดเป็นสัดส่วน มีทางเข้าออกของตัวเอง และสามารถปิดประตูกันระหว่างตัวบ้านได้เมื่อต้องการ

ข) การเปลี่ยนแปลงให้มีพื้นที่พิเศษ กล่าวคือ จะมีห้องลักษณะการใช้งานเพิ่มขึ้นตามความต้องการที่เป็นลักษณะเฉพาะตัวของของครอบครัว และเป็นลักษณะการใช้งานใหม่และไม่มีในแบบมาตรฐาน ได้แก่ ห้องโฮมเธียเตอร์ (มี 15 รายจากกลุ่มตัวอย่าง 18 ราย) รองลงมาเป็นห้องนอนแขก,ห้องนั่งเล่น, ห้องพระ และห้องออกกำลังกาย ซึ่งบ้านแต่ละหลังจะมีห้องพิเศษอย่างน้อย 2 ห้อง

ค) การต่อเติมที่จอดรถ 14 รายจากทั้งหมด 18 ราย (ต่อขยาย 7 ราย และต่อแยกอาคาร 7 ราย) โดยจะใช้ที่จอดรถเดิมซึ่งอยู่ใต้ตัวอาคารหลัก ปรับเปลี่ยนเป็นห้องพิเศษ และแยกที่จอดรถออกมาต่อเติมใหม่ โดย มีการสร้างที่จอดรถมากกว่ารถที่มีอยู่ในปัจจุบัน คือ สำรองที่จอดรถไว้ 1 คันจำนวน 15 ราย

6.2) สาเหตุของการเปลี่ยนแปลงต่อเติมจากการวิเคราะห์

เมื่อทราบถึงเหตุผลในการเปลี่ยนแปลงต่อเติมจึงได้นำมาสรุปประเด็นและหมวดหมู่จึงพบปัจจัยที่เป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการต่อเติมและเปลี่ยนแปลงดังนี้

6.2.1) ความต้องการแบ่งสัดส่วน เนื่องจากบ้านระดับราคาสูง ไม่ได้อยู่กับเฉพาะเพียงครอบครัว แต่จะมีเรื่องของคนรับใช้ และ เรื่องของแขกเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นไปตามลักษณะของสังคมในกลุ่มชนชั้นสูง เจ้าของบ้านจึงมักต้องการที่จะจัดสัดส่วน แยกพื้นที่เป็นสัดส่วนตามกลุ่มของคนใช้งาน

ก) ส่วนของคนรับใช้ แยกออกเพื่อ ความปลอดภัยของเจ้าของบ้าน, ความสะดวกในการทำงาน และ แสดงถึงความแตกต่างของชนชั้น

ข) ส่วนของแขก แยก เพื่อคงความเป็นส่วนตัวของสมาชิกในบ้าน

6.2.2) ความต้องการเฉพาะตัว เป็นลักษณะความต้องการที่เพิ่มมากขึ้นตามทฤษฎีของ Maslow ในลำดับที่ 4 เห็นได้จากบ้านระดับราคาสูงจะมีห้องพิเศษ เพื่อการใช้สอยในลักษณะใหม่ที่ไม่มียุคเดิม เช่น ห้องโซมเชียร์, ห้องดนตรี, ห้องพระ และห้องออกกำลังกาย เป็นต้น เพื่อตอบสนองรูปแบบการดำเนินชีวิตที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว นอกจากการบ่งบอกด้วยการมีห้องพิเศษต่างๆแล้ว ยังบ่งบอกด้วยวิธีอื่นที่เป็นการสร้างเอกลักษณ์เฉพาะ เช่น มุขประตูหน้าบ้าน และ โรงจอดรถ เป็นต้น

6.2.3) ปัจจัยเรื่องการสำรองไว้ในอนาคต ซึ่งเกิดจากการเล็งเห็นปัญหาในอนาคต และทำการป้องกันเสียก่อน ตรงตามหลักของ Everett M.Rogers & J.D.Stanfield ตัวกระตุ้นพฤติกรรมมาจากการต้องการแก้ปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยจะมีการสำรองที่จอดรถสำหรับลูกๆ เมื่อจะโตขึ้น กลุ่มคนที่ซื้อบ้านระดับราคาสูงจะมีบุตรอยู่ในช่วงมัธยมปลาย ซึ่งอีกไม่นานก็จะเข้ามหาวิทยาลัยและจบการศึกษาระดับอุดมศึกษาซึ่ง พ่อแม่ที่มีฐานะมักจะนิยมซื้อรถยนต์ให้ลูกซึ่งถือเป็นการแสดงออกของคนในชนชั้นนี้

6.3) ข้อเสนอแนะ

เพื่อให้เกิดบ้านมาตรฐานใหม่ของบ้านระดับราคาสูงเพื่อตอบสนองความต้องการให้มากที่สุดและลดการต่อเติมให้น้อยที่สุด จึงมีข้อเสนอแนะดังนี้

6.3.1) บ้านระดับราคาสูงต้อง มีพื้นที่สำหรับอยู่และทำงานของคนรับใช้ ที่สะดวกและแยกสัดส่วนโดยชัดเจน ประกอบด้วยห้องนอนคนรับใช้ ห้องน้ำคนรับใช้ ครัว โถงอเนกประสงค์เพื่อการซักรีดและงานอื่นๆ รวมถึง ลานซักล้าง

6.3.2) บ้านระดับราคาสูงต้อง มีพื้นที่สำหรับ คอบสนองความต้องการอันเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว อย่างน้อย 2 ห้อง

6.3.2) บ้านระดับราคาสูงต้อง มีพื้นที่สำหรับจอดรถ ได้ 3-4 คัน