

ทฤษฎี แนวความคิด และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

บทนำ

แนวทางในการศึกษาครั้งนี้ได้อาศัยทฤษฎี แนวความคิด ตลอดจนผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาใช้เพื่อเป็นฐานข้อมูลการเริ่มต้นของงานวิจัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้วิจัยจะเน้นการศึกษาทางด้านผู้ซื้อ ที่มีผลต่อการดำเนินการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการ ทั้งนี้เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จของการตลาด ในอันที่ได้สร้างความพึงพอใจให้กับผู้ซื้อมากที่สุด ซึ่งผู้วิจัยถือว่าเป็นจุดสำคัญที่จะต้องนำมาวิเคราะห์วิจัยให้รายละเอียดยิ่งขึ้น ที่จะพยายามคิดค้นหาวิธีการพิจารณาแยกแยะเป็นเรื่องที่มีความสลับซับซ้อน ต้องอาศัยหลักวิชาการ ทฤษฎีที่จะเข้ามาวิเคราะห์ แต่ในความเป็นจริงแล้ว บางครั้งการเตรียมการ การกำหนด รูปแบบ วิธีการที่จะทำการศึกษาเพื่อแยกแยะความแตกต่างไว้อย่างดี แต่เมื่อปฏิบัติจริงในขั้นของการเก็บข้อมูลต้องประสบปัญหาอย่างมาก หรืออาจจะไม่เป็นไปตามที่วางแผนไว้ก็ได้ จึงนับว่าเป็นเรื่องที่ยากยิ่ง แต่อย่างไรก็ตามผู้วิจัยจะพยายามปรับฐานข้อมูล และวิธีการเพื่อได้มาซึ่งวัตถุประสงค์ของการศึกษานี้ให้มากที่สุด ดังนั้นจะอ้างอิงรายละเอียดของเอกสารที่ได้ค้นคว้า

การศึกษานวัตกรรมผู้ซื้อหรือผู้บริโภค

ก่อนทำการวิจัยเพื่อให้ง่ายแก่การเข้าใจในทางปฏิบัติ ผู้วิจัยได้รวบรวมผู้ให้ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภคและผู้ซื้อในด้านต่าง ๆ กัน เพื่อเป็นแนวทางการศึกษา ดังนี้

1. ครูแมน (Krugman, 1968, 350) นักจิตวิทยาแห่งสหรัฐอเมริกาได้ให้ความหมายของการศึกษานวัตกรรมผู้บริโภคว่า "เป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมของมนุษย์ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการบริโภคสินค้า ลักษณะการใช้ และการยอมรับในสินค้าบริการนั้น ซึ่งความหมายนี้กว้างขวางพอที่จะทำให้เกล็งคัมภีร์ นักมนุษยวิทยา และนักพฤติกรรมศาสตร์ที่สนใจในการศึกษาด้านการค้าและการอุตสาหกรรมสามารถยอมรับได้"

2. แมททิวส์ และคนอื่น ๆ (Mathews and Other, 1965, 36) ได้ให้ความหมายการศึกษานวัตกรรมของผู้บริโภคว่า "การศึกษานวัตกรรมผู้บริโภค อาจจะหมายถึงถึง

กระบวนการที่บุคคล หรือกลุ่มคนของบุคคลจะทำการตัดสินใจว่าจะซื้อสินค้าและบริการอะไรหรือไม่ ถ้าซื้อจะซื้อที่ไหน เมื่อไร ตลอดจนจะมีวิธีการซื้อและการใช้สินค้าและบริการนั้นอย่างไร จากกระบวนการตลาดขององค์การธุรกิจ

3. เองเกิล และคนอื่น ๆ (Engel and Others, 1968) ก็ได้ให้ความหมายว่า "เป็นการกระทำของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหาให้ได้มา และการใช้ซึ่งสินค้าและบริการ ซึ่งได้รวมถึงกระบวนการตัดสินใจซึ่งมีอยู่ก่อนแล้ว และที่มีส่วนร่วมในการกำหนดให้มีการกระทำดังกล่าว

จากแนวความคิดต่าง ๆ ของผู้ให้ความหมายของการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค ดังกล่าวข้างต้นนี้ จะทำให้มองเห็นภาพว่าพฤติกรรมผู้บริโภคเป็นส่วนหนึ่งของพฤติกรรมมนุษย์ (Human behavior) ซึ่ง ธงชัย ได้กล่าวว่า (ธงชัย สันติวงษ์, 2515) เป็นกระบวนการต่าง ๆ ของตัวบุคคลที่จะปฏิบัติต่อสภาพแวดล้อมภายนอก หรืออีกนัยหนึ่งพฤติกรรมมนุษย์เป็นเรื่องเกี่ยวข้องกับความคิด (Thought) ความรู้สึก (Feeling) หรือการแสดงออกของมนุษย์ (Action) ในการดำรงชีวิตประจำวัน มนุษย์แต่ละบุคคลย่อมมีกระบวนการแห่งพฤติกรรมของตนเองเสมอ และพฤติกรรมที่แสดงออกนั้นไม่จำเป็นต้องเหมือนกัน เพราะว่ามนุษย์แต่ละคนย่อมมีทัศนคติ หรือสิ่งจูงใจของตนเองที่ทำให้พฤติกรรมของตนเองแตกต่างกันจากบุคคลอื่น

จากความเห็นต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยอาจสรุปได้ว่าการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคเป็นการศึกษากระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคแต่ละคนว่า จะทำการตัดสินใจซื้อและบริการอะไรหรือไม่

พฤติกรรมการบริโภคนั้น เราเน้นถึงการซื้อของผู้ซื้อเอาไปบริโภคเอง ฉะนั้นการใช้คำว่า พฤติกรรมของผู้บริโภคนั้น ในความหมายที่ถูกต้อง มิใช่หมายถึงการบริโภค (Consumption) หากแต่หมายถึงการซื้อ (Buying) ของผู้บริโภค โดยจะเน้นตัวผู้ซื้อเป็นสำคัญ ส่วนการซื้อเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการตัดสินใจ

การศึกษาการตัดสินใจ (Decision Making)

การตัดสินใจ โดยทั่วไปมักจะมีความรู้สึกว่าเป็นเรื่องธรรมดาที่ทุกคนจะต้องตัดสินใจ จะโดยรู้ตัวหรือไม่ก็ตาม เพราะฉะนั้นในความรู้สึกทั่ว ๆ ไป จะเห็นว่าการตัดสินใจเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ในที่นี้ผู้วิจัยขอทำความเข้าใจเบื้องต้นก่อน โดยได้ค้นหาคำจำกัดความที่ง่ายและสั้นดังนี้ "การตัดสินใจ เป็นกระบวนการเลือกในระหว่างทางเลือกต่าง ๆ" ในขณะที่ บาร์นาร์ด (Barnard, 1938) ได้เพิ่มเติมว่า จะต้องมีความคิดวิธีที่จะลดจำนวนทางเลือก การเลือกให้เหลือทางเลือกเดียว ซึ่งหมายถึง เลือกทางเลือกใดทางเลือกหนึ่งขึ้นมาั่นเอง ซึ่งในกระบวนการเลือกนั้น ซีมอน (Simon, 1960, 83) ได้พบว่ายังมีขั้นตอนที่สำคัญหลายทางเลือก เช่น กิจกรรมทางด้านหาความรู้ (Intelligence Activity) กิจกรรมทางด้านออกแบบ (Design Activity) และกิจกรรมทางด้านการคัดเลือก (Choice Activity) คือ เลือกสิ่งที่ดีนำไปปฏิบัติจริง ดังนั้นการตัดสินใจนั้นไม่ได้สิ้นสุดที่การเลือก แต่หากไปสิ้นสุดที่การปฏิบัติตนเอง (Newman, summer and kirby, 1972) กล่าวไว้

โดยสรุปแล้ว กระบวนการตัดสินใจ คือ การตัดสินใจที่มีเหตุผล (Rationality) แต่ความมีเหตุผลอาจจะมองได้หลายกรณี เซอร์แมนท์ (Churchman, 1968, 16-18) โดยจะมองไปที่ลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างวิธีการ (Mean) ควบคู่กันจุดมุ่งหมาย (End)

กระบวนการตัดสินใจซื้อ

ทางด้านเศรษฐศาสตร์ ได้อธิบายความสำคัญของการตัดสินใจซื้อที่จะนำไปสู่การเพิ่มรายได้ หรือการเพิ่มความพอใจของผู้ซื้อ ภายใต้ทางเลือกที่ดีที่สุด โดย สมิธ (Smith, 1971: 233) ได้อธิบายกระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในฐานะของผู้บริโภค ผู้ประกอบการ และผู้ให้กู้ยืมเงิน ตลอดจนเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ ว่ามีกระบวนการขั้นตอนที่สำคัญในการนำไปสู่การตัดสินใจ โดยชี้ให้เห็นว่าความสัมพันธ์ระหว่างระบบข้อมูลสารสนเทศ (Information) ที่ได้รับกับตัวผู้ซื้อ ต้องการเปลี่ยนรสนิยม ทักษะ และความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากความต้องการที่อยู่อาศัย รายได้ การใช้เหตุผลและความสนใจของผู้ซื้อที่มีพฤติกรรมการตัดสินใจที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด ภายใต้ทรัพยากรและงบประมาณของผู้ซื้อ โดยมีระยะเวลาเป็นข้อจำกัดจากแผนภูมิที่ 1 กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย เกิดขึ้นในกรณีที่คิดจะเปลี่ยนที่อยู่อาศัย

หรือเมื่อถึงเวลาที่จะเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ควรจะมีการพิจารณาตามลำดับความสำคัญของเหตุการณ์ที่น่าจะเกิดขึ้นจริงตามสถานการณ์ทั่ว ๆ ไป ซึ่ง สมิตร ได้กล่าวว่ากระบวนการตัดสินใจจะประกอบด้วย การใช้ข้อมูลและการดำเนินการอย่างมีกระบวนการ ดังนี้

ขั้นที่ 1 เมื่อถึงเวลาพิจารณาเปลี่ยนที่อยู่อาศัย ในขั้นตอนนี้เกิดจากความจำเป็นที่ต้องการเปลี่ยนแปลงรสนิยม รายได้เพิ่มขึ้น ความคาดหวังใหม่ ๆ เกิดขึ้น ประกอบกับเงื่อนไขทางการตลาด เอื้ออำนวยให้เกิดการคิดจะเปลี่ยนที่อยู่อาศัย หากคิดว่าไม่คิดจะเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย ก็จะกลับไปเริ่มกระบวนการตัดสินใจใหม่อีกครั้ง แต่ถ้าหากคิดว่าจะเปลี่ยนแปลงที่อยู่อาศัย ก็จะเข้าสู่กระบวนการขั้นที่ 2

ขั้นที่ 2 ตั้งเป้าหมาย ในการตั้งเป้าหมาย ผู้ซื้อจะต้องกำหนดวัตถุประสงค์ของตนเอง และพิจารณางบประมาณของตนเองที่มีอยู่ พิจารณาที่ตั้ง ประเภทของบ้าน และลักษณะการครอบครองจะเป็นเช่าหรือซื้อ โดยจะต้องพิจารณาข้อมูลดังกล่าวภายใต้ข้อจำกัดของตนเองที่จะสามารถรับได้หรือไม่ กล่าวคือ จะต้องทำการวางแผนโดยมีข้อจำกัด แล้วเข้าสู่กระบวนการขั้นที่ 3

ขั้นที่ 3 การคัดเลือกเบื้องต้น ในขั้นนี้จะต้องทำการศึกษาข้อมูล 2 ด้าน คือ ข้อมูลเกี่ยวกับราคาขาย และข้อมูลทางการตลาดที่มีการขายบ้าน ว่ามีเงื่อนไขทางการเงินอย่างไร เช่น เงินดาวน์ เงินผ่อน ระยะเวลา และความเสี่ยง จากนั้นจึงทำการตรวจสอบข้อมูลภายใต้ทรัพยากรและงบประมาณของตนเองที่มีอยู่ หรือหากให้ข้อมูลมีความเป็นไปได้น้อย คือ ข้อมูลของตนเองทางการเงินกับข้อมูลทางการตลาด ไม่สอดคล้องกันก็จะกลับไปสู่กระบวนการเริ่มตัดสินใจใหม่ แต่หากตรวจสอบข้อมูลแล้ว พบว่ามีความเป็นไปได้ก็จะเข้าสู่กระบวนการที่ 6

ขั้นที่ 6 กระบวนการเปรียบเทียบ ในกระบวนการเปรียบเทียบจะรวบรวมข้อมูลเพื่อกำหนดทางเลือกนั้นโดยทำการประเมินผล 2 ระดับในขั้นที่ 7 และ ขั้นที่ 8

ขั้นที่ 7 ประเมินผลที่ได้รับ ในขั้นตอนนี้จะต้องได้รับรู้ข้อมูลทางด้านตลาด เช่น ข้อมูลทางด้านกายภาพ ที่ตั้งโครงการ ลักษณะของที่อยู่อาศัย สถานการณ์ที่อยู่อาศัย เพื่อรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาประเมินผล

ขั้นที่ 8 ประเมินผลทางการเงิน ในขั้นตอนนี้จะต้องตรวจสอบข้อมูลทางการเงิน เช่น เงื่อนไขทางการเงิน เงินสด เงินดาวน์ เงินผ่อนชำระ ระยะเวลา และความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น รวมทั้งงบประมาณของตนเองที่มีอยู่ เพื่อประเมินฐานะของตนเอง

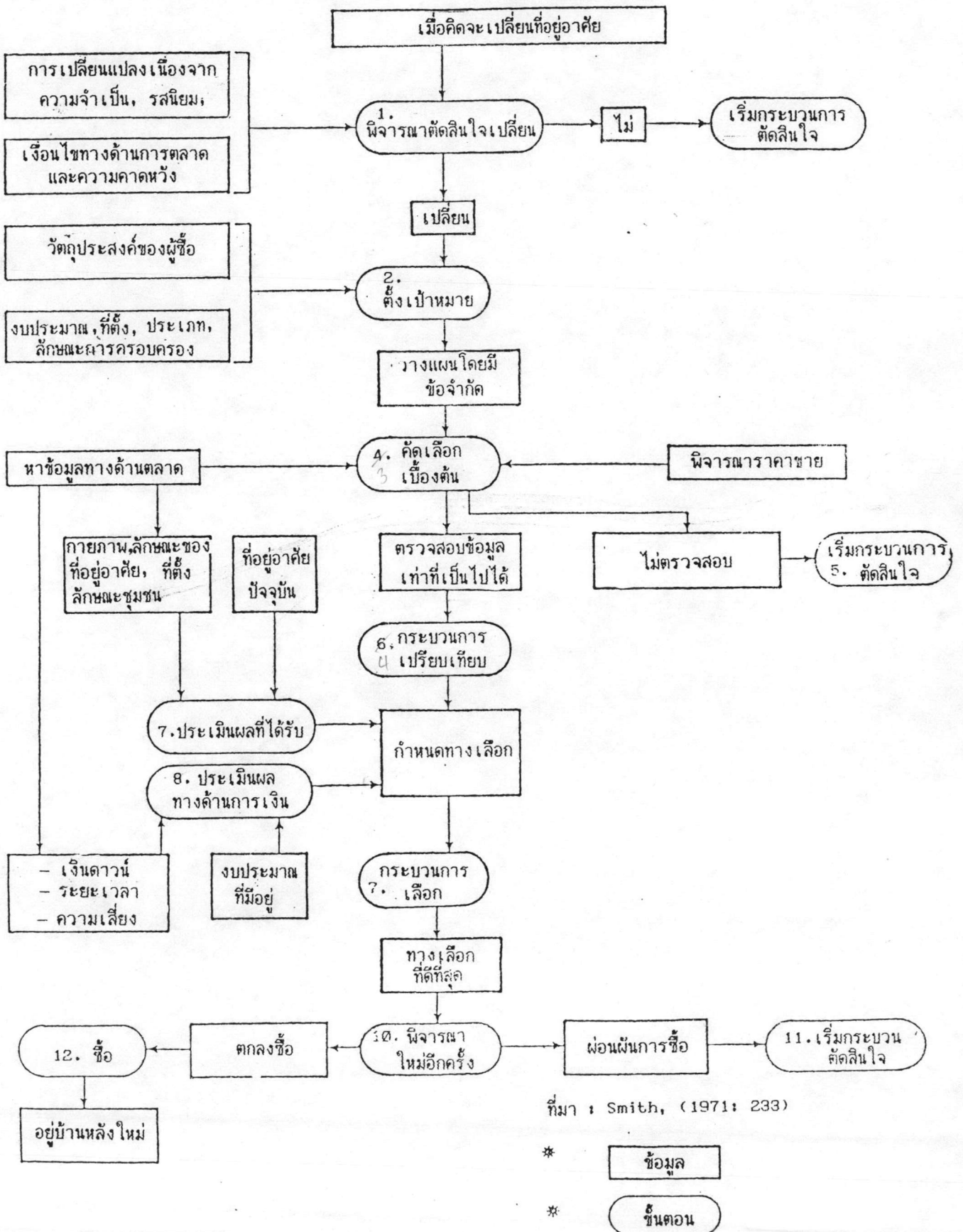
ขั้นที่ 9 กระบวนการเลือก ในกระบวนการนี้จะหาทางเลือกที่ดีที่สุด

ขั้นที่ 10 พิจารณาใหม่เพื่อตัดสินใจซื้อ หรือไม่ซื้อ ถ้าผ่านแผนการซื้อ ก็จะเข้าสู่ขั้นที่

11 คือ ไปเริ่มกระบวนการตัดสินใจใหม่ แต่ถ้าตกลงซื้อสามารถเข้าสู่ขั้นตอนที่ 12

ขั้นที่ 12 ซื้อ สามารถย้ายเข้าไปอยู่อาศัยในบ้านหลังใหม่

แผนภูมิที่ 1 กระบวนการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย



ที่มา : Smith, (1971: 233)

* ข้อมูล
* ขั้นตอน

ปัจจัยในการกำหนดการตัดสินใจซื้อ

ทางด้านการตลาด การจะพิจารณาสาเหตุที่ทำให้ผู้ซื้อเกิดการตัดสินใจในการซื้อได้มุ่งประเด็นในการศึกษาพฤติกรรมของผู้ซื้อ ว่าปัจจัยใดบ้างที่เป็นผลต่อการตัดสินใจซื้อ ซึ่งในที่นี้สามารถสรุปปัจจัยได้ 4 ด้าน คือ

1. ปัจจัยทางด้านวัฒนธรรม (Culture Factors) วัฒนธรรมเป็นสิ่งที่ทำให้คนคิดต่างกัน จึงทำให้มีผลต่อแบบแผนในการบริโภคที่ต่างกัน เช่น วัฒนธรรมการอยู่อาศัยแบบบ้าน วัฒนธรรมการสร้างชุมชน วัฒนธรรมการซื้อและการใช้ในที่ต่าง ๆ ย่อมแตกต่างกัน
2. ปัจจัยทางด้านชนชั้นสังคม (Social Class) ในสังคมต่าง ๆ จะต้องมีระดับของชนชั้นเสมอ แต่ในที่นี้จะหมายถึง ชนชั้นในด้านการตลาด ซึ่งจะถูกกำหนดด้วยตัวแปรทางด้านสังคม เศรษฐกิจ เช่น อาชีพ รายได้ การศึกษา เป็นต้น จึงทำให้สามารถแบ่งกลุ่มคนออกเป็น 6 กลุ่ม ธงชัย สันติวงษ์ (2535, 201-214) ดังนี้

2.1 กลุ่มชั้นสูงส่วนบน (Upper-Upper Class) เป็นกลุ่มของผู้มีชั้นสูงในวงศ์ตระกูลที่มีชื่อเสียง ร่ำรวย และมีฐานะมั่นคง ปกติจะมีบ้านหลายหลัง เช่น มีบ้านพักตากอากาศ

2.2 กลุ่มชั้นสูงส่วนล่าง (Lower-Upper Class) เป็นกลุ่มที่มีรายได้มาก ๆ เช่น คนในอาชีพต่าง ๆ มีเงินเดือนสูง ๆ มักจะเป็นเจ้าของบริษัทใหญ่ ๆ หรือบริษัทในเครือเป็นกลุ่ม ๆ มักจะทำมาหาได้ด้วยความสามารถของตนเองมากกว่าที่จะได้รับมรดก การตัดสินใจซื้อเพื่อการบริโภคของกลุ่มนี้มักจะเป็นไปอย่างฟุ่มเฟือย ชอบซื้อของใหม่แปลก ๆ และราคาแพง เช่น ซื้อบ้านหลังใหญ่ ๆ ราคาแพง ๆ

2.3 กลุ่มชั้นกลางส่วนบน (Upper Middle Class) คนในกลุ่มนี้มักจะพิจารณาจากอาชีพ (Career) ของเขา และรายได้สูง ซึ่งมักจะเป็นหลักหมื่น เช่น นักธุรกิจ หรือผู้ประกอบการอาชีพที่มีรายได้มาก ๆ ในกลุ่มนี้การศึกษาจะเป็นค่านิยมที่สำคัญมาก คือ ได้รับการศึกษาสูง เป็นพวกที่มีปริญญา กลุ่มนี้จะถือว่าเป็นตลาดที่ดีสำหรับสินค้าหลาย ๆ ประเภท และการซื้อของจะเป็นไปโดยมีเหตุผลและรอบคอบ

2.4 กลุ่มชั้นกลางส่วนล่าง (Lower-Middle Class) กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีอาชีพชั้นกลางที่ใช้แรงงานน้อยและอยากจะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ถึงแม้จะเล็กก็ตาม แต่พยายามตกแต่งให้ดีเท่าที่จะทำได้ ชอบซื้อของดีราคาถูก มักจะซื้อสินค้าสำเร็จมากกว่าสั่งทำ

2.5 กลุ่มชั้นต่ำส่วนบน (Upper-Lower Class) เป็นกลุ่มที่มีขนาดใหญ่ เป็นพวกที่ทำมาหากินวันต่อวัน มักจะอาศัยอยู่ตามบ้านเช่า หรือบ้านของตนเองแต่มีขนาดเล็กมาก หรืออยู่แฟลต เป็นพวกใช้แรงงานตามสมควร เช่น พวกช่างทำงานรับจ้าง และมีความต้องการมั่นคงอย่างมาก

2.6 กลุ่มชั้นต่ำส่วนล่าง (Lower-Lower Class) เป็นกลุ่มที่เสียเปรียบในสังคมโดยมากมักจะอาศัยอยู่ในสลัม มักจะด้อยโอกาสในการศึกษา หรือขาดความชำนาญในฝีมือและวิชาชีพ การตัดสินใจซื้อมักจะทำโดยไม่มีการวางแผนในการซื้อ ชอบซื้อของเชื่อไม่พิจารณาถึงคุณภาพ

แต่อย่างไรก็ตาม จากประสบการณ์ของผู้วิจัยเอง ได้พบว่าในโลกความเป็นจริง ไม่มีใครบริโภคหรือซื้อตามชั้นของตนเอง เพราะว่าคนส่วนใหญ่มักจะยกระดับการใช้สินค้าของตนเองเสมอ

3. ปัจจัยทางสังคมและกลุ่มอ้างอิง ได้แก่ ตัวแปรครอบครัว เป็นตัวแปรที่สร้างผลกระทบต่อการใช้บริโภคหรือการซื้อ เนื่องจากคนในครอบครัวจะมีบทบาทที่ต่าง ๆ กัน พบว่าจะไม่มีใครเพียงคนเดียวที่จะตัดสินใจซื้อได้ จะเห็นได้ว่าผู้ซื้อกับผู้ขายบางครั้งเป็นคนละคนกัน และผู้จ่ายเงินก็จะเป็นอีกคนหนึ่ง หรือผู้มีอิทธิพลก็เป็นอีกคนหนึ่งก็ได้ นอกจากนี้ยังมีตัวแปรอีกตัวหนึ่ง ได้แก่ กลุ่มอ้างอิง ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อผู้บริโภคอย่างมาก ได้แก่ เพื่อน หรือรวมถึงบุคคลอื่น ๆ ที่มีชื่อเสียงเป็นผู้แนะนำ ในปัจจุบันนี้ผู้แนะนำจะเป็นตัวแปรที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ค่อนข้างสำคัญต่อการเพิ่มยอดขายได้เป็นจำนวนมาก

4. ปัจจัยทางด้านบุคคล ได้แก่ ตัวแปรทางด้านอายุ และรูปแบบชีวิต ซึ่งเป็นตัวแปรที่จะใช้ในการพิจารณาในด้านความเหมาะสมสำหรับการใช้สินค้า เช่น การใช้สินค้าจะมีความเหมาะสมกับอายุ อาชีพอะไรบ้าง ซึ่งสามารถที่จะสร้างแบบแผนการบริโภค ส่วนรูปแบบชีวิตของคน (Life Style) นั้น นักการตลาดสมัยใหม่กำลังศึกษาและติดตามตัวแปรรูปแบบชีวิตของคนอย่างใกล้ชิด หากรูปแบบของชีวิตเปลี่ยนไปทำให้เกิดการบริโภคแบบใหม่เกิดขึ้นได้จาก 3 ตัวแปร คือ กิจกรรม (Activity) ความสนใจ (Interest) และความคิดอ่าน

ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการของผู้ซื้อ

1. การศึกษาแบบแผนค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย เพื่อวิเคราะห์ดูว่าครัวเรือนในระดับรายได้ต่าง ๆ จะเสียค่าใช้จ่ายสำหรับการบริโภคที่อยู่อาศัยคิดเป็นสัดส่วนเท่าใดของรายได้ของครัวเรือนทั้งหมด จากการศึกษาของการเคหะแห่งชาติ (การเคหะแห่งชาติ, [กคช.], 2531) ใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณา การคิดค่าใช้จ่ายสำหรับเรื่องที่อยู่อาศัยจะพบว่ายู่ในช่วงร้อยละ 20-25 ของรายได้ครัวเรือน แต่สำหรับทางด้านเอกชนยังคิดว่าค่าใช้จ่ายที่สามารถจะจ่ายได้สำหรับที่อยู่อาศัย ยังอยู่ในช่วงร้อยละ 30-35 ของรายได้ครัวเรือน ในการวิเคราะห์แบบแผนค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย ควรจะต้องพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ประกอบด้วย คือ

1.1 การพิจารณารายได้ของครัวเรือน ควรจะทำการศึกษาว่า ณ ระดับรายได้ที่ต่างกันจะเสียค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยเป็นอย่างไร มีความสัมพันธ์กับรายได้อย่างไร

1.2 ขนาดของครัวเรือน ควรจะทำการศึกษาวิเคราะห์ว่า ขนาดของครัวเรือนนั้นมีความสัมพันธ์กับการใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยหรือไม่อย่างไร การศึกษาได้พบว่าครัวเรือนขนาดเล็ก จะเสียค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยมากกว่าครัวเรือนที่มีขนาดใหญ่อาจจะเป็นไปได้หรือไม่ว่าครัวเรือนที่มีรายได้น้อยที่มีขนาดครัวเรือนใหญ่ จะเสียค่าใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัยน้อยกว่า เป็นต้น

1.3 สถานภาพการครอบครองที่อยู่อาศัย เนื่องจากสถานภาพการครอบครองที่ดิน การเป็นเจ้าของ เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ซึ่งมีผลกระทบต่อแบบแผนการใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย

2. องค์ประกอบของการบริโภคที่อยู่อาศัย ได้ทำการศึกษาวิเคราะห์ว่า องค์ประกอบของที่อยู่อาศัย เช่น ประเภทของที่อยู่อาศัย องค์ประกอบของโครงการที่อยู่อาศัย เช่น การมีประปา ไฟฟ้า ถนน สาธารณูปโภคและสาธารณูปการ ฯลฯ ว่ามีความสัมพันธ์กับรายได้ ขนาดของครัวเรือน และสถานภาพการครอบครองที่อยู่อาศัยที่จะช่วยให้ทราบถึงคุณภาพของที่อยู่อาศัยที่มีอยู่ในปัจจุบัน และได้มีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องคุณภาพของที่อยู่อาศัยอย่างไรบ้าง

3. การศึกษาขีดความสามารถในการจ่ายเรื่องที่อยู่อาศัยของครัวเรือน จากการศึกษาความพึงพอใจของครัวเรือนในการใช้จ่ายทางด้านที่อยู่อาศัย

ที่ใช้อยู่ในตลาดปัจจุบันนี้ โดยทั่วไปมักจะใช้สมมติฐานที่ว่าครัวเรือนพอใจที่จะใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย เพียงร้อยละ 25 ของรายได้ครัวเรือนต่อเดือน แต่จากการสำรวจของการเคหะแห่งชาติ เรื่องราคาบ้าน เมื่อเดือนสิงหาคม 2533 พบว่าครัวเรือนที่ซื้อบ้านใหม่ ได้ใช้จ่ายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยถึงร้อยละ 30 ของรายได้ครัวเรือน โดยเฉพาะรายได้น้อยและรายได้ปานกลาง จะมีสัดส่วนของการใช้จ่ายในเรื่องที่อยู่อาศัย คิดเป็นสัดส่วนของรายได้สูงกว่าผู้มีรายได้สูง

1. ความพึงพอใจในการจ่ายเรื่องที่อยู่อาศัย ร้อยละ 30-35
2. เงินชำระล่วงหน้า ร้อยละ 20-30
3. ระยะเวลาในการผ่อนชำระ 10-25 ปี
4. อัตราดอกเบี้ย 12-15 % ต่อปี

ปัจจัยในการเลือกทำเลบ้านจัดสรร

แนวความคิดในการเลือกทำเลบ้านจัดสรร บ้านและสวน (2531; 93-100) ได้ทำการวิเคราะห์ไว้ สามารถแยกพิจารณาได้ 2 กรณี คือ

กรณีที่ 1 การเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการบ้านจัดสรร หมายถึง การเลือกทำเลที่เหมาะสมกับความคล่องตัว ความสะดวกสบายในการประกอบอาชีพ การดำรงชีวิตของครอบครัวนั้น แนวความคิดในกรณีนี้เช่น

- เลือกทำเลที่ใกล้กับที่ทำงาน ใกล้โรงเรียน
- เลือกทำเลที่ใกล้กับแหล่งชุมชน
- เลือกทำเลที่เดินทางได้โดยสะดวก น้ำไม่ท่วม
- เลือกทำเลที่มีรถเมล์ผ่านหลายสาย
- เลือกทำเลที่เงียบสงบ
- ปัจจุบันอาจต้องคำนึงถึงการเลือกทำเลที่ไม่ถูกเวนคืนด้วย ซึ่งได้กลายเป็นเรื่องสำคัญมากทีเดียว

กรณีที่ 2 การเลือกทำเลที่ตั้งบ้านในโครงการบ้านจัดสรร หมายถึง เมื่อเราได้ทำเลหรือเลือกหมู่บ้านจัดสรรที่พอใจแล้ว เราก็ต้องพิจารณาถึงผังโครงการนั้น ๆ เลือกแปลงที่ดินที่เหมาะสมที่สุดเท่าที่จะทำได้ โดยทั่วไปมักจะคำนึงถึงความเงียบสงบ ได้ลมดี ไม่หันหน้าบ้านไปทางทิศตะวันตก รายละเอียดในการเลือกจะได้กล่าวต่อไป

การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการบ้านจัดสรร

การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการบ้านจัดสรรในปัจจุบัน มักจะเป็นทำเลในย่านชานเมือง หรือย่านพักอาศัยที่ใกล้ใจกลางเมือง ซึ่งลักษณะเช่นนี้มักจะเป็นคอนโดมิเนียมหรือทาวน์เฮ้าส์ โครงการบ้านจัดสรรต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจะอยู่โดยรอบกรุงเทพมหานครทั้ง 4 ทิศ ทิศที่มีการขยายตัวของบ้านจัดสรรมากที่สุดจะอยู่ทางทิศตะวันออก ทิศตะวันตก ทิศตะวันตกเฉียงใต้ และทิศเหนือ หากพิจารณาจากผังกรุงเทพมหานคร และปริมาณพลแล้ว จะได้ชี้ให้เห็นว่า ทิศทางการขยายตัวดังกล่าวจะอยู่ตามแนวถนนหลวงที่ขยายตัวออกไป ไม่ว่าจะเป็นถนนสายบางนา-ตราด ถนนปิ่นเกล้า-นครชัยศรี ถนนแจ้งวัฒนะ ถนนชูเปอร์ไฮเวย์ และถนนสายอื่น ๆ เช่น ถนนสุขุมวิท 1, 2, 3 ถนนรามอินทรา สัดส่วนของหมู่บ้านที่เกิดขึ้นใหม่แต่ละทิศ หรือในถนนหลักแต่ละสายนั้นจะมีปริมาณที่ไม่แตกต่างกันมาก เพราะแนวความคิดในการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการนั้น ขึ้นอยู่กับความสะดวกในเรื่องการคมนาคม ความสะดวกในเรื่องของไฟฟ้าและประปาเป็นส่วนใหญ่ ทำเลใดที่มีลักษณะอย่างนี้ โอกาสที่จะมีหมู่บ้านจัดสรรเกิดขึ้นก็จะมาก

ดังนั้นการเลือกทำเลบ้านจัดสรรจึงอยู่ที่ดุลยพินิจของผู้ซื้อว่า ทำเลใดมีความเหมาะสมกับการดำรงชีพของตน เช่น ใกล้ที่ทำงาน ใกล้โรงเรียนลูก ใกล้แหล่งชุมชน ในกรณีของคนที่ไม่มีความสะดวกส่วนตัวก็ต้องพิจารณาถึงความสะดวกในการเข้าออก ความสะดวกที่มีรถเมล์ผ่านหลายสาย เป็นต้น นอกจากนี้สำหรับชาวกรุงเทพฯ ทั้งหลาย ก็คือ การเลือกทำเลที่น่าทึ่งไม่ถึง ในปัจจุบันบ้านจัดสรรที่เปิดโครงการใหม่จะคำนึงถึงเรื่องนี้เป็นหลัก เพราะถือเป็นจุดดึงดูดความสนใจแก่เจ้าของบ้านได้ นอกเหนือไปจากองค์ประกอบทางสาธารณูปโภค สาธารณูปการอื่น ๆ กรณีต่อมาที่ทุกคนกลัวกันมากก็คือ ต้องเป็นบริเวณที่ไม่ถูกเวนคืน ความจริงเรื่องนี้ก็เห็นว่าระหว่างราชการและเอกชนก็ค่อนข้างจะคำนึงถึงซึ่งกันและกันอยู่ ตามปกติเกณฑ์ในการตัดถนนใหม่นั้นจะพยายามหลีกเลี่ยงแหล่งชุมชน แหล่งย่านพักอาศัย ไม่ว่าจะเป็นของเอกชนหรือบ้านจัดสรรให้มากที่สุด กรณีที่เคยเป็นเรื่องราวขึ้นมานั้นก็เพราะเจ้าของโครงการไม่ศึกษาทำเลที่ตั้งโครงการนั้นให้ดีเสียก่อน หลายที่อาจจะเคยมีพระราชกฤษฎีกาเวนคืนที่ดินเอาไว้แล้ว แต่เรื่องได้ระงับไป แล้วจึงถูกหยิบยกขึ้นมาอีกครั้งในภายหลัง กรณีที่ดินที่จะถูกเวนคืนนั้นมักจะเป็นที่ดินเอกชนแปลงเดี่ยว ๆ มากกว่าที่จะเป็นที่ดินในโครงการบ้านจัดสรร อย่างไรก็ตาม รัฐมีสิทธิ์ที่จะเวนคืนหรือทำสาธารณประโยชน์ได้ตามกฎหมาย จึงค่อนข้างจะเป็นหน้าที่ของผู้ซื้อหรือผู้ทำโครงการที่จะต้องพิจารณาให้ถ่องแท้ ซึ่ง

ก็หมายความว่า เราจะต้องศึกษาหรือสอบถามถึงแนวความคิดในการพัฒนาเมืองในอนาคต จากผู้ที่ทราบหรือเกี่ยวข้องไปด้วย เช่น การทางพิเศษ กรมทางหลวง บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ หรือธนาคารที่ทำการ

การพิจารณาโครงการบ้านจัดสรรที่น่าจะกล่าวถึงด้วยก็คือ การพิจารณา "รูปแบบ" ของโครงการ รูปแบบของโครงการหมายความว่า โครงการนั้นเน้นสภาพ เน้นลักษณะ โครงการอย่างไร เช่น เป็นบ้านจัดสรรล้วน ภายในจะมีแต่ที่ดินที่ถูกแบ่งเป็นเนื้อที่ต่าง ๆ สำหรับขายโดยเฉพาะ อาจไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น สโมสร ศูนย์สันทนาการ บริเวณเปิดโล่ง เช่น ทะเลสาบ สนามหญ้า โดยทั่วไปลักษณะบ้านจัดสรรอย่างนี้มักจะเป็นโครงการขนาดเล็กในเนื้อที่ไม่มาก หรือเป็นโครงการที่ขายบ้านราคาถูกลงสำหรับผู้มีรายได้อ่อนกลางค่อนข้างต่ำ การพิจารณาจึงอยู่ที่งบประมาณของผู้ซื้อ ความพึงพอใจต่อลักษณะโครงการ ต่อรูปแบบของอาคารในโครงการนั้น ๆ

ปัจจุบันบ้านจัดสรรได้พัฒนาไปไกลมาก เพื่อแข่งขันกันในเชิงธุรกิจ หลาย ๆ โครงการจะมีสิ่งดึงดูดความสนใจต่าง ๆ สุดแล้วแต่จะคิดค้นหรือสรรหามาได้ ไม่ว่าจะเป็นมาจากสมองของเจ้าของโครงการ จากสมองของสถาปนิกโครงการ เช่น มีสนามกอล์ฟ มีทะเลสาบ มีการจัดแบ่งที่แปลงใหญ่ มีแบบบ้านหรู ๆ ให้เลือกหลายแบบ มีการจัดผังที่ใช้หลักการทางภูมิสถาปัตยกรรมเข้ามาประกอบให้ได้บรรยากาศการพิจารณาหรือเลือกโครงการก็จะมาจากสิ่งดึงดูดเหล่านี้ด้วย มีข้อคิดอยู่ว่ารูปแบบที่วาดที่ว่าน่าสนใจนั้นจะคงอยู่ในสภาพอย่างนั้นไปพร้อมกับโครงการหรือไม่ เนื้อหาทางสถาปัตยกรรมและภูมิสถาปัตยกรรมนั้นเป็นเรื่องของการ "สร้าง" และ "การบำรุงดูแลรักษา" ด้วย

ดังนั้น การเลือกโครงการจะต้องพิจารณาถึงระบบการดำเนินการของโครงการนั้น ๆ หลังจากการขายแล้ว เช่น เจ้าของโครงการจะรับผิดชอบต่อโครงการนั้น ๆ ต่อไปอีกหรือไม่ อย่างไร มีแนวความคิดในการจัดชุมชนหมู่บ้านอย่างไร มีการเรียกเก็บค่าบริการต่าง ๆ ของชุมชนหรือไม่อย่างไร มีการเรียกเก็บค่าบริการต่าง ๆ ของชุมชนหรือไม่อย่างไร ในปริมาณเท่าใด ทั้งนี้ก็เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่า เราจะอาศัยอยู่ในชุมชนนี้ได้ตลอดไป โดยไม่มีปัญหาที่ไม่พึงเกิดขึ้นตามมา ซึ่งก็หมายความว่า เราต้องทราบวาระของการอยู่อาศัยไม่ใช่ลักษณะของการซื้อสินค้ามาใช้ แต่สินค้าที่เป็นอสังหาริมทรัพย์นั้นจะต้องประกอบไปด้วยระบบองค์ประกอบอื่น เช่น ถนน ไฟฟ้า ประปา ยามรักษาการณ์ ระบบเก็บขยะ ระบบการพัฒนาชุมชนผู้อยู่อาศัย เรื่องนี้จะต้องเกิดขึ้นตามมา และเป็นสิ่งจำเป็นอย่าง

ที่สุดในการควบคุม ดูแลรักษาให้คงระบบอยู่อย่างดีที่สุดแล้ว และควรจะมีการพัฒนาคุณภาพเพิ่มขึ้น ดังนั้นโครงการใดที่ไม่มีแนวโน้มหรือศักยภาพในการดำเนินการเกี่ยวกับระบบการอยู่อาศัยหลังการขาย หรือหลังเสร็จสิ้นโครงการแล้ว ก็น่าจะถือได้ว่า โครงการนั้นยังวางแผนงานเอาไว้ไม่เต็มระบบ และจะเกิดปัญหาเกี่ยวกับชุมชนผู้อยู่อาศัยในภายหลังก็คงจะเห็นว่าโครงการอย่างนี้ไม่น่าสนใจนัก

จึงขอสรุปว่า การเลือกทำเลของโครงการบ้านจัดสรรต่าง ๆ นั้น คงไม่ใช่ปัญหาใหญ่หลวง เพราะจุดที่มีหมู่บ้านจัดสรรเกิดขึ้นก็พอจะเชื่อได้ก่อนว่า โครงการเหล่านั้นได้ทำการศึกษาวิเคราะห์มาก่อนแล้วขั้นหนึ่ง เรื่องจึงอยู่ที่ความสะดวกเหมาะสมต่อการประกอบอาชีพของผู้ซื้อเองมากกว่าว่าจะสามารถเดินทางไปยังแหล่งชุมชน แหล่งงานได้โดยสะดวกหรือไม่ หรือเป็นทำเลที่เราไหลลงกับบรรยากาศหรือภูมิประเทศแค่ไหน เรื่องนี้หลาย ๆ ครั้ง คนส่วนใหญ่เพิกเฉยไปอย่างน่าเสียดาย

มีข้อน่าสนใจอยู่ประการหนึ่ง คือ การเลือกทำเลที่สามารถเดินทางโดยทางด่วนได้โดยสะดวก ซึ่งจะทำให้สะดวกต่อการเดินทางไปยังจุดต่าง ๆ ของเมืองหลวงไปยังแหล่งงานได้โดยสะดวก เช่น ผู้ที่อยู่แถวถนนบางนา-ตราด ก็ยังสามารถมาทำงานแถวงามวงศ์วานบางเขนได้โดยสะดวก

การเลือกทำเลบ้านในโครงการบ้านจัดสรร

การเลือกทำเลบ้านในโครงการบ้านจัดสรรใด ๆ นั้น คงจะกล่าวได้ว่า ใครมาก่อนได้ก่อน คือ ได้ในทำเลที่เหมาะสมที่สุด เรื่องนี้มีตัวแปรที่สำคัญอยู่ประการเดียวในการที่เราจะมีโอกาสเลือกทำเลได้มากหรือน้อยอย่างไร ตัวแปรนั้นก็คือ ราคาที่ดินแปรไปตามทำเลที่ตั้งในโครงการนั้น ตัวอย่างเช่น ที่ดินด้านที่ติดทะเลสาบ คลอง หรือด้านที่เปิดโล่งสู่ทิศเหนือ ภายนอก มักจะมีราคาสูงกว่าที่ดินที่อยู่ริมถนนในโครงการหรือที่ดินบริเวณกลาง ๆ โครงการที่เรียงติดกันไปตามแนวถนนภายใน ในการเลือกจึงต้องพิจารณาราคาที่ดินที่สูงขึ้นในกรณีนี้ด้วย คือ ผู้ซื้อหลายรายอาจไม่มีงบประมาณพอที่จะซื้อที่ดินแปลงดังกล่าว ทั้งที่อยู่ในทำเลที่ดีหรือถูกใจ แต่ในทางกลับกัน หากโครงการนั้นที่ดินทุกแปลงในราคาเดียวกันหมด ผู้ซื้อที่มาจับจองในระยะแรกก็สามารถเลือกแปลงที่ดินที่ดีที่สุด หรือที่ถูกใจได้ ตัวแปรสำหรับโอกาสในการเลือกที่ดินก็อยู่ที่ตัวนี้

กระบวนการเปรียบเทียบ

กระบวนการศึกษาเปรียบเทียบ ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซึ่งกล่าวคือ หากได้มีการรับรู้นำสิ่งใดสิ่งหนึ่งเข้ามา (Input) ก็จะเกิดกระบวนการเปรียบเทียบทันทีโดย บรูเนอร์ (Bruner, 1957; 123-152) ได้สรุปว่า กระบวนการศึกษาเปรียบเทียบ ประกอบด้วย 4 ขั้นตอน คือ การแยกประเด็นขั้นต้น การเสาะหาเปรียบเทียบจากหลายหนทาง การตรวจสอบเพื่อให้เกิดความแน่ใจ และการปฏิบัติจนเป็นผลสำเร็จโดยมีความแน่ใจเป็นเกณฑ์

อิทธิพลที่มีต่อกระบวนการตัดสินใจ

เองเกล โคลเลท และ แบลคเวล (Engel, Kollat & Blackwell, 1968; 40) ได้อธิบายถึงอิทธิพลที่มีต่อกระบวนการตัดสินใจว่า โครงสร้างบทบาทของครอบครัวมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซึ่งมี 4 แบบ คือ

1. สามีและภรรยามีการตัดสินใจเท่า ๆ กัน
2. สามีเป็นผู้มีอำนาจตัดสินใจแต่เพียงฝ่ายเดียว
3. ภรรยามีอำนาจการตัดสินใจแต่เพียงฝ่ายเดียว
4. สามีและภรรยามีการตัดสินใจร่วมกัน

แนวความคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย

ได้มีนักทฤษฎีหลายท่านที่ทำการศึกษเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัย จะต้องพิจารณาปัจจัยดังต่อไปนี้ คือ

1. พิจารณาโดยคำนึงถึงการเดินทางไปยังแหล่งงาน และแหล่งบริการที่ต้องเดินทางเป็นประจำ วินโก (Wingo, 1961) อธิบายว่า การให้ความสำคัญเรื่องการเดินทางมากที่สุด เนื่องจากพบว่าครัวเรือนได้มีการย้ายที่อยู่อาศัยเข้าใกล้แหล่งงานมีจำนวนมากที่สุด ทั้งนี้เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางลง จนกระทั่งพบว่าได้เกิดแหล่งทำเลที่ตั้งใหม่ขึ้น และจำนวนเงินที่ประหยัดได้จากการเดินทางที่ลดลงจะเท่ากับขนาดจำนวนที่ดินที่ลดลงด้วย และนอกจากนี้ กูเดิล (Goodall, 1975; 150-161) มีความเห็นว่าแนวความคิดการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยนั้น ต้องมีความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงแหล่งบริการต่าง ๆ โดยเฉพาะ ใกล้แหล่งงานและใกล้โรงเรียนบุตรหลาน

2. วิจารณ์โดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม เนื่องจากได้เกิดสภาวะแวดล้อมจากพิษของโรงงานอุตสาหกรรม การใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ซึ่งเป็นปัญหาต่อการอยู่อาศัยในเมือง จึงทำให้เกิดแนวความคิดในการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ที่มีสภาพแวดล้อมที่ดีและเหมาะสมต่อการอยู่อาศัย บัตตัน (Button, 1976) ได้อธิบายว่า การเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัยที่ดีกว่าขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมที่ดี อีกทั้งควรจะต้องขึ้นอยู่กับความรู้สึกสนิทสนมกับเพื่อนบ้าน แต่ในขณะที่ คลแอร์ (William H. Claire, 1975) ได้อธิบายว่า การเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย นอกจากควรมีสิ่งแวดล้อมที่ดีแล้ว ควรจะปลอดภัยธรรมชาติ เช่น น้ำท่วม แผ่นดินไหว เป็นต้น

3. วิจารณ์โดยคำนึงถึงการบริการทางด้านสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ เช่น น้ำท่วม กัดถนน ได้กล่าวว่า การบริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการในเมืองที่ไม่เท่าเทียมกัน จะมีผลต่อการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้สูง ส่วนบริการสาธารณะต่าง ๆ จะเป็นตัวชักนำให้เกิดการพัฒนาพื้นที่เดิมได้ โดยเฉพาะบริเวณชานเมือง ซึ่งนอกจากนี้ คลแอร์ (Claire, 1973) ยังให้การสนับสนุนถึงการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยที่ดีว่า ควรมีแหล่งสาธารณูปโภคและสาธารณูปการที่อำนวยความสะดวกแก่ชุมชนนอกเหนือจากการมีสภาพแวดล้อมดี และความสะดวกในการเดินทางแล้ว ทำให้เกิดมีการปะทะสัมพันธ์ของกิจกรรมด้านที่อยู่อาศัย ทำให้เกิดการรวมตัวของที่อยู่อาศัยเป็นกลุ่ม เนื่องจากมีความสะดวกในการเข้าถึง (Accessibility) และมีการประหยัดจากกลุ่มภายนอก (External Economy) ของการใช้สาธารณูปโภคและสาธารณูปการต่าง ๆ เช่น จากการเดินทางไปทำงาน ร้านค้า สถานศึกษา สถานพยาบาล และบริการสังคมอื่น ๆ ในที่สุดที่อยู่อาศัยจึงมีแนวโน้มที่จะตั้งรอบ ๆ กลุ่มเหล่านั้น นีดแฮม (Needham, 1977) กล่าวไว้

ความสัมพันธ์ระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน

จากการศึกษาความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงาน พบว่ามีการเคลื่อนที่ระหว่างที่อยู่อาศัย และสถานที่ทำงานเป็นประจำในปริมาณที่สูง ทำให้เกิดการใช้ที่ดินในประเภทต่าง ๆ กัน เนื่องจากโดยทั่วไปบริเวณที่เป็นที่ทำงานหรือแหล่งงานทั้งหลายจะเป็นบริเวณที่คนต้องประกอบกิจกรรมเป็นเขตรวมตัวมีความหนาแน่นปานกลางถึงสูง ส่วนเขตที่กระจายตัวจะมีความหนาแน่นรองลงไป ซึ่งความสัมพันธ์ในระหว่างที่อยู่อาศัยและ

ที่ทำงาน ซึ่งมีความสำคัญดังกล่าว จึงได้มีผู้ศึกษาและวิจัยเกี่ยวกับความสัมพันธ์ในระหว่างที่อยู่อาศัยและที่ทำงานดังนี้ คือ

เบอร์รี่ กับ ฮอร์ตตัน (Berry & Horton, 1970) ได้ศึกษาการเดินทางไปทำงานของประชากรในเมือง โดยพยายามศึกษาถึงตำแหน่งของแหล่งงาน กับตำแหน่งที่มีประชากรเดินทางออกมายังแหล่งงานนั้น ๆ หรือตำแหน่งของที่อยู่อาศัยดังนี้ ในกรณีที่แหล่งงานในบริเวณศูนย์กลางธุรกิจการค้าของเมือง จะมีประชากรเดินทางมาจากทุกแห่งของเมือง โดยรูปแบบของการจัดตัวเองของแหล่งที่มีของประชากรวางตัวเป็นแนวยาวไปตามถนนที่เป็นถนนหลักหรือทางส่วนต่าง ๆ แต่ในกรณีที่แหล่งงานอยู่ในบริเวณขอบของศูนย์กลางธุรกิจการค้าของเมือง จะมีรูปแบบของการเดินทางจากแหล่งที่มาคล้ายคลึงกันกับแหล่งงานของศูนย์กลางธุรกิจการค้า โดยมีรูปแบบวางตัวเป็นแนวยาวไปตามถนนเช่นเดียวกัน ส่วนแหล่งงานในเขตชานเมือง จะไม่มีรูปแบบของการเดินทางอย่างของเขตรถ แต่มีที่มาการกระจายกระจายจากเขตทั่วไป

ปัจจัยที่กำหนดรูปแบบของการเดินทางมี 3 ลักษณะดังนี้ คือ

1. เส้นทางคมนาคมและระยะทาง ที่อยู่อาศัยที่อยู่ใกล้เส้นทางคมนาคมจะสามารถเดินทางได้โดยสะดวกรวดเร็วและลดระยะเวลาในการเดินทาง
2. อาชีพการงานและรายได้ พบว่าประชากรที่มีรายได้ดีจะมีระยะทางในการเดินทางไปทำงานเป็นระยะทางที่ไกลกว่า และจะยึดที่อยู่อาศัยในเขตชานเมืองที่อยู่ใกล้แนวถนนหลักหรือทางด่วน ทำให้สามารถเดินทางถึงที่ทำงานได้สะดวกรวดเร็ว ส่วนผู้มีรายได้น้อยจะพยายามเลือกที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงาน โดยพยายามใช้เวลาให้สั้นและเสียค่าขนส่งหรือค่าเดินทางให้ถูกที่สุด และมักเดินทางโดยอาศัยบริการขนส่งสาธารณะ การเดินทางจะมีระยะทางสั้นมากกว่าผู้มีรายได้ดี
3. ลักษณะทางเชื้อชาติของประชากร ทำให้เกิดการรวมกลุ่มทางเชื้อชาติและวัฒนธรรมไปตั้งที่อยู่อาศัยเป็นกลุ่มก้อนในส่วนหนึ่งของเมือง ทำให้ปริมาณการเดินทางไปทำงานในส่วนดังกล่าวของเมืองมีปริมาณสูง

ปัจจัยเรื่องที่ตั้ง และความสะดวกในการเดินทาง วิมลสิทธิ์ กล่าวว่า การศึกษาที่ตั้งของแฟลต 4 แห่ง ผู้อยู่อาศัยต่างมีทัศนคติตรงกันในเรื่องความสะดวกสบายในชีวิตความเป็นอยู่ จากการศึกษาวิจัยของ เยห์ (Yeh and Lee, in Yeh ed 1975 : 277) ได้พบว่า ค่าดัชนีความพอใจในปัจจัยเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมของที่ตั้ง ได้พบว่า ค่าดัชนีความพอใจในปัจจัยเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมของที่ตั้ง ซึ่งประกอบด้วยความใกล้กับสถานที่จำเป็นต่าง ๆ

เช่น โรงเรียนบุตร ที่ทำงาน มีค่าสูง ใกล้เคียงกับสภาพแวดล้อมทางกายภาพของที่อยู่อาศัย ปัจจัยอื่น ๆ เช่น ความเป็นส่วนตัว เบคค์ พบว่า ความเป็นส่วนตัวเป็นลักษณะทางกายภาพที่สำคัญต่อความพอใจ รองจากความใหม่และความสะอาด และยังพบว่า ครอบครัวที่มีเด็กอายุมากกว่า 10 ปี ผู้อยู่อาศัยต้องการความเป็นส่วนตัวมาก (Beck, in Carson, ed. 1974: 317) นอกจากนี้ ไมเคิลสัน อธิบายว่า ปัจจัยที่ทำให้บ้านเดี่ยวเป็นบ้านในอุดมคติของคนส่วนใหญ่ก็เพราะเป็นส่วนตัว (Michelson, 1978: 191) ปัจจัยทางด้านความปลอดภัย จากการศึกษาทาง เบคเคอร์ พบว่า ปัญหาที่เกิดจากสภาพแวดล้อมทางกายภาพอันหนึ่ง คือ อันตรายที่เกิดจากเด็ก และการศึกษาของ เยห์ พบว่า กลุ่มอันธพาลและป้องกันขโมยในชุมชนที่ดีจะเพิ่มระดับความพอใจแก่ผู้อยู่อาศัยได้

ปัจจัยที่เป็นสาเหตุของการย้ายที่อยู่อาศัย

ฉัตรชัย (2525: 98-101) ได้กล่าวว่า การย้ายที่อยู่อาศัยประกอบด้วย การตัดสินใจที่จะค้นหาทางเลือกที่อยู่ใหม่ การตัดสินใจเลือกที่อยู่อาศัยจะขึ้นอยู่กับค่านิยม วิถีชีวิต สภาพบ้านที่ต้องการหรือละแวกที่ต้องการอาศัย ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ส่วนการเลือกบ้านหลังใหญ่หรือเล็ก จำนวนห้อง ราคา อาจจะมาจากมูลเหตุต่อไปนี้ คือ

1. ความจำเป็น เช่น ถูกไล่ที่ ค่าเช่าแพง
2. ความจำเป็นในการปรับฐานทางสังคม เช่น แต่งงาน หย่าร้าง การเปลี่ยนแปลงงานใหม่ หรือรายได้ของครอบครัวเปลี่ยนไป
3. ความต้องการในเรื่องที่อยู่อาศัยเปลี่ยนไป เนื่องจากสภาพแวดล้อมในบ้านเปลี่ยนไป เช่น ขนาดครอบครัวใหญ่ขึ้น

นอกจากนี้ ฉัตรชัย ยังพบว่า สาเหตุการย้ายยังขึ้นอยู่กับบทบาทความสัมพันธ์ในเรื่องต่อไปนี้

1. วัยของชีวิต จากการศึกษาเกี่ยวกับย้ายที่อยู่ นั้น ส่วนมากเห็นความสัมพันธ์ระหว่างจังหวะของวัยแห่งชีวิต เริ่มตั้งแต่ครอบครัว ขยายครอบครัวเติบโตจนถึงขั้นอยู่ตัว และแยกครอบครัว ล้วนแต่ทำให้เกิดการย้ายที่อยู่อาศัย เช่น ช่วงแรกของชีวิตครอบครัว คือ ตอนแต่งงานจะมีแนวโน้มการแยกครอบครัวมากที่สุด สำหรับช่วงที่ลูกอยู่ในวัยเรียนและเป็นหัวหน้าครอบครัวกำลังมีความก้าวหน้าในอาชีพ จะเป็นช่วงที่มั่นคง จะไม่มีการย้ายที่อยู่ แต่เมื่อช่วงลูกเติบโตแยกย้ายครอบครัว จะมีการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยใหม่อีกครั้ง

2. ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม เท่าที่ผลงานการวิจัยได้เปิดเผยในเรื่องนี้ ผลยังไม่ยืนยันว่าสาเหตุของการย้ายที่อยู่มีความสัมพันธ์กันโดยตรงกับฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม จากการรายงานของกระทรวงเกษตรสหรัฐอเมริกา ได้พบว่า ผู้ที่มีรายได้สูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มวิชาชีพอ้ายที่อยู่อาศัย (U.S. Dept. of Agriculture, 1969) ในขณะที่ ซิมมอนส์ (Simmons, 1968, 621-651) และมาร์ได้พบว่า ผู้ที่มีฐานะดี มักจะชอบย้ายที่อยู่อาศัยระหว่างเมืองในระยะทางที่ไกลมากกว่า ตรงกันข้ามกับกลุ่มผู้มีฐานะค่อนข้างยากจนมักจะนิยมย้ายที่อยู่ในเมืองเดียวกัน

แต่อย่างไรก็ตามปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจและสังคม จะเป็นตัวผสมผสานกับปัจจัยอื่น ๆ เช่น สภาพของตัวบ้าน ลักษณะการครอบครอง การเข้าถึงอื่น ๆ เป็นตัวสัมพันธ์ร่วมด้วย ที่ทำให้เกิดการย้ายที่อยู่อาศัย และนอกจากนี้ ฉัตรชัย ยังพบว่ายังมีแรงดันทางการย้ายที่อยู่อาศัย เช่น ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย ผู้เช่าจะมีแนวโน้มการย้ายที่อยู่อาศัยสูง ในขณะที่ผู้เป็นเจ้าของบ้านไม่ค่อยคิดจะย้ายที่อยู่อาศัยมากนัก ระยะเวลาอยู่อาศัยก็เป็นปัจจัยตัวหนึ่งเช่นกัน การอยู่อาศัยในที่ใดที่หนึ่งนาน ๆ จะช่วยลดความเป็นไปได้ในการย้ายให้น้อยลง คือ การสร้างความเคยชินไม่อยากจะปรับตัวเข้ากับที่ใหม่ และปัจจัยสุดท้าย คือ การอยู่ใกล้เพื่อนฝูง และญาติสนิทที่เคยคิดว่าเป็นปัจจัยสำคัญ จะอยู่ใกล้บุคคลเหล่านั้น แต่ปัจจุบันนี้ความเชื่อดังกล่าวอยู่ในขั้นสงสัย ยกเว้นกลุ่มผู้สูงอายุที่เคลื่อนไหวไปไหนมาไหนลำบาก

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

ในการศึกษาของนักวิจัยหลายท่านพบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อที่อยู่อาศัยมีปัจจัยสำคัญหลายประการ เช่น ทำเลที่ตั้ง เส้นทางการคมนาคม และราคาขาย จากการศึกษาการเลือกทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยเขตชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร ยงยุทธ ได้พบว่า (2527) ปัจจัยสำคัญในการเลือกที่อยู่อาศัย คือ มีเส้นทางการคมนาคมสะดวกและราคาถูก อีกทั้ง

ต้องการให้มีสาธารณูปการที่จำเป็นอยู่ใกล้เคียง และมีรัศมีไม่เกิน 2 กิโลเมตร แต่ต่อมาพบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรราคาปานกลางของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ปัจจัยสำคัญลำดับแรกคือ ทำเลที่ตั้งที่อยู่ที่ไม่มีน้ำท่วมถึง และอยู่ใกล้แหล่งงานมากกว่าการคำนึงถึงราคา โดยการศึกษาในวิทยานิพนธ์ของ เดชะ บุญชัย (2530) ได้พบว่า ปัจจัยหลักที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ ซึ่งได้จัดลำดับสำคัญดังนี้ คือ ทำเลที่ตั้ง ตัวบ้าน และการก่อสร้าง ราคาและเงื่อนไขการเงิน สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ชื่อเสียงและความเชี่ยวชาญของเจ้าของโครงการ บริการพิเศษของหมู่บ้าน และการส่งเสริมการขาย นอกจากนี้ในการเลือกที่จะเช่าอยู่ในที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด ก็ยังพบว่าปัจจัยสำคัญลำดับแรก คือ ทำเลที่ตั้ง เช่นเดียวกับการเลือกตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร จากการศึกษาของ ถนอม (2534) พบว่าปัจจัยสำคัญที่ผู้มีรายได้สูงคิดจะย้ายเข้ามาอยู่ในอาคารชุด จะพิจารณาปัจจัยแรกคือ ทำเลที่ตั้ง ราคาของห้องชุด แหล่งอุปโภคบริโภคที่จำเป็น ระยะเวลาในการเดินทาง ระยะทางไปยังที่ทำงาน สิ่งอำนวยความสะดวกของอาคารชุด รูปแบบของอาคารชุด ที่มงาน ผู้ลงทุนสร้างอาคารชุด ประเภทของอาคารชุด ที่มงานสถาปนิกและวิศวกรรม ตลอดจนสถาบันการเงินที่สนับสนุน

นั่นคือ ทำเลที่ตั้งที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัยหลักในการพิจารณาซื้อที่อยู่อาศัยทั้งของผู้มีรายได้ปานกลางและรายได้สูง

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความพอใจและไม่พอใจในที่อยู่อาศัย

ความเข้าใจโดยทั่วไปจะคิดว่า ถ้าที่อยู่อาศัยในปัจจุบันไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติแล้ว จะทำให้เกิดความไม่พอใจ แต่ผลจากการศึกษาของเบคเคอร์ชี้ว่า มนุษย์มีเหตุผลหลายอย่างเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย การที่บุคคลจะประเมินที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของตนจะคำนึงถึงปัจจัยอื่น ๆ เช่น ลักษณะครอบครัวของตน ตลอดจนข้อจำกัดอื่น ๆ เช่น ราคากับรายได้ครอบครัวประกอบด้วย ดังนั้นบ้านในอุดมคติจึงเป็นเพียงเป้าหมายเรื่องที่อยู่อาศัย และที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็นบันไดที่จะก้าวไปสู่เป้าหมายนั้น ดังนั้นในเงื่อนไขตามสถานการณ์และกลไกแก้ปัญหาในตัวบุคคล ในขณะที่อาจทำให้ผู้อยู่อาศัยเกิดความพอใจต่อที่อยู่อาศัยในขณะนั้นได้ แม้ที่อยู่อาศัยนั้นจะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติ และเมื่อเงื่อนไขตามสถานการณ์และปัจจัยอื่น ๆ แปรเปลี่ยนไป ก็อาจทำให้ผู้อยู่อาศัยเปลี่ยนแปลงจากความ

พอใจเป็นไม่พอใจในที่อยู่อาศัยอันเดียวกันนั้นในเวลาต่อมา กุณฑลทิพย์ (2525) ได้ทำการศึกษาไว้ ดังแสดงในแผนภูมิที่ 2

จากแผนภูมิ เบคเคอร์อธิบายว่า ผู้อยู่อาศัยอาจมีความพอใจในที่อยู่อาศัยในปัจจุบันได้ แม้ว่าที่อยู่อาศัยในปัจจุบันจะไม่ตรงกับบ้านในอุดมคติ ผู้อยู่อาศัยจะประเมินที่อยู่อาศัยภายใต้ปัจจัย 3 ประการ คือ (1) ภาพพจน์บ้านในอุดมคติ (2) เจื่อนไซตามสภาพการณ์ (3) กลไกการแก้ปัญหาในส่วนบุคคล โดยปัจจัยทั้งสามเกิดขึ้นได้โดยได้รับอิทธิพลจากประวัติการอยู่อาศัยในอดีต ทั้งในส่วนที่ไม่ใช่กายภาพ เช่น สภาพสังคมเศรษฐกิจของครอบครัว ราคาของที่อยู่อาศัย และส่วนที่เป็นกายภาพ เช่น กายภาพของหน่วยพักอาศัย ที่ตั้ง และกายภาพของชุมชนที่ล้อมรอบ

จากการศึกษาของ เบคค์ โรเบิร์ต และทีสเดล (Beck, Robert and Teasdale, 1974: 299) ก็สนับสนุนแนวทฤษฎีของนิวแมนและเบคเคอร์ โดยเบคค์กล่าวว่า ช่วงในวงจรชีวิตครอบครัว (stage of family life cycle) มีอิทธิพลต่อความพอใจในที่อยู่อาศัย เช่น ครอบครัวที่อยู่ในช่วงที่มีเด็กเล็กย่อมมีความพอใจในสภาพแวดล้อมทางกายภาพที่แตกต่างจากครอบครัวที่อยู่ในช่วงวัยชรา จากการศึกษาของเบคค์ เรื่องความพอใจของครอบครัวต่อที่อยู่อาศัยแบบหลายครอบครัวยังสนับสนุนว่า บ้านตามอุดมคติประวัติการอยู่อาศัยในอดีต และวงจรชีวิตที่มีการเคลื่อนไหวอยู่เสมอมีผลต่อความพอใจของผู้อยู่อาศัย

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยราคาปานกลาง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง มีผู้วิจัยได้ทำการศึกษาไว้เป็นจำนวนมาก แต่สำหรับเรื่องที่อยู่อาศัยยังมีน้อย เพียงไม่มากนัก ซึ่งได้รวบรวมแนวทางวิธีการ ตลอดจนผลที่ได้แตกต่างกันออกไป พอจะสรุปได้ดังนี้

1. วัตถุประสงค์ของการวิจัย การวิจัยในแนวนี้นั้นส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาข้อมูลที่เป็นประโยชน์ทั้งด้านการตลาด การออกแบบและการวางนโยบาย โดยมีแนวทางการวิจัยแตกต่างกันไปตามความสนใจของการวิจัยนั้น ๆ เช่น การวิจัยของ ถนอม (2534) พยายามหาข้อมูลลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของประชากร ผู้มีรายได้สูงที่ยังไม่ได้พักอาศัยในอาคารชุดเปรียบเทียบกับผู้ที่กำลังพักอาศัยในอาคารชุดราคาสูง อีกทั้งเพื่อค้นหาปัจจัย

และเหตุผลของกลุ่มผู้มีรายได้อาจไม่ได้พักอาศัยในอาคารชุด ในการพิจารณาเลือกอาคารชุด พักอาศัย ส่วนงานวิจัยของ เดชะ (2530) ได้พยายามหาข้อมูลเพื่อศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับปานกลางของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร อีกทั้งเพื่อหาข้อมูลพฤติกรรมการศึกษาซื้อบ้านจัดสรรในเขตกรุงเทพมหานคร สำหรับงานวิจัยของ เดชะ มีส่วนที่แตกต่างกับของผู้นี้วิจัย คือ การเจาะเนื้อหาให้มีความแตกต่างกันออกไป โดยผู้นี้วิจัยให้ความสนใจปัจจัยทางสังคม และเศรษฐกิจของผู้ซื้อ จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้ออย่างน้อยเพียงใด และแตกต่างกันอย่างไร ปัจจัยทางสังคมหรือเศรษฐกิจแตกต่างกัน และสุดท้าย ปัจจัยทางสังคมหรือเศรษฐกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจมากกว่ากัน

2. วิธีการที่ใช้ในการศึกษา วิธีการที่ใช้ในการศึกษาแตกต่างกันออกไปตามวัตถุประสงค์ของผู้ศึกษาวิจัย

2.1 กลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่าง การศึกษาของ ฤนอม มุ่งกลุ่มผู้มีรายได้อาจไม่ได้พักอาศัยในอาคารชุด และไม่ได้พักอาศัย ส่วนการวิจัยของ เดชะ มุ่งกลุ่มบ้านจัดสรรที่มีระดับปานกลาง ตั้งแต่ 300,000-1,200,000 บาท ที่มีรายได้ในเขตกรุงเทพมหานคร

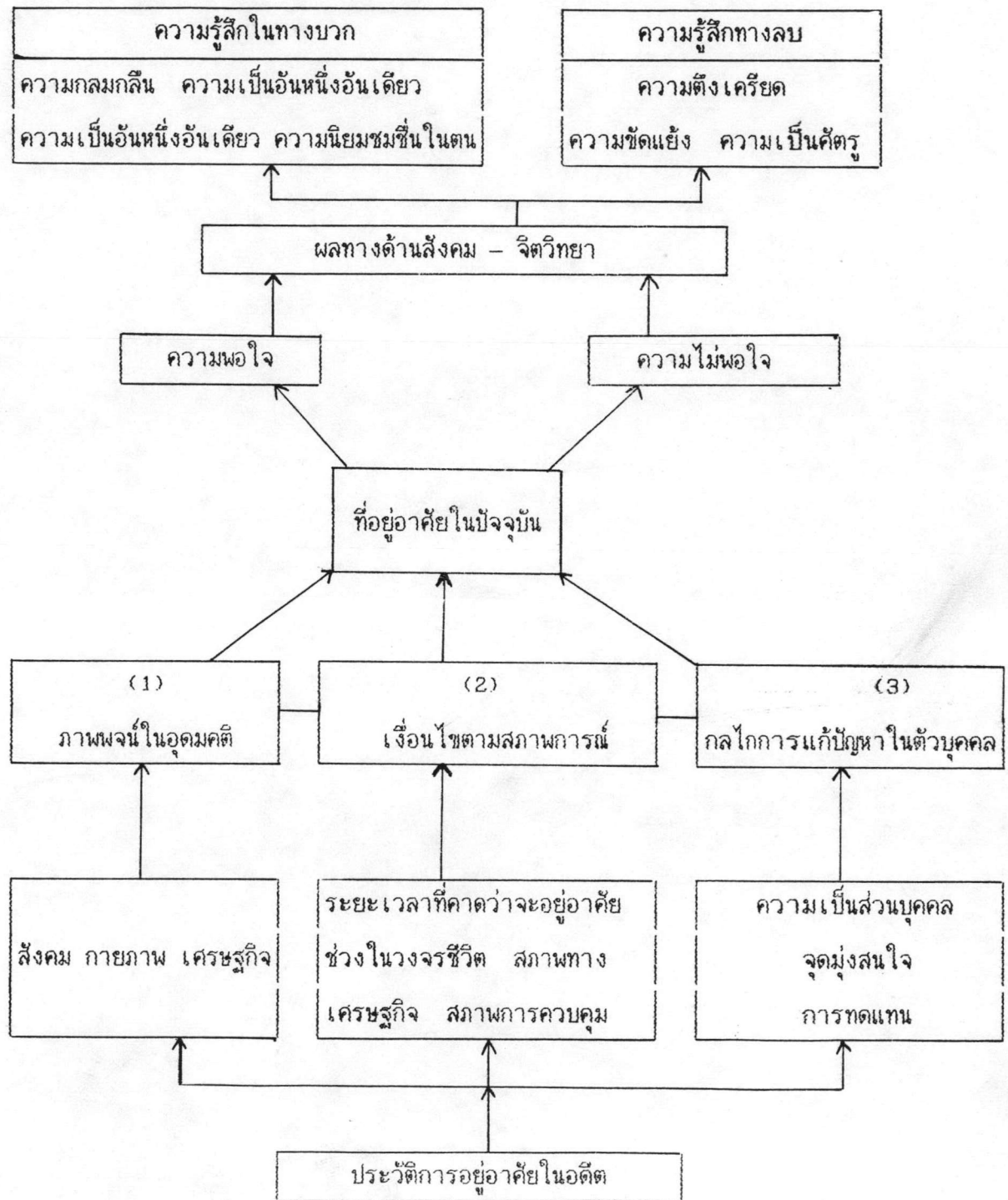
2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา ส่วนใหญ่จะใช้เครื่องมือหลายอย่างร่วมกันในการวิจัย เช่น การสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างด้วยแบบสอบถามปลายปิด การศึกษาข้อมูลเอกสารเกี่ยวกับลักษณะประชากร และที่อยู่อาศัยที่มีการพิมพ์เผยแพร่อยู่ในปัจจัย การวิเคราะห์ส่วนใหญ่ใช้การคำนวณจากร้อยละของผู้ตอบ และวิธีวิเคราะห์โดยใช้อัตราส่วนร้อยละของผู้ตอบโดยตรง ส่วนวิธีการวิเคราะห์ของ เดชะ ใช้วิธีการแจกแจงความถี่หาอัตราส่วนความสัมพันธ์ของข้อมูล และทดสอบแบบไคสแควร์ของตารางการแจกแจงของตัวแปรที่ใช้ในการวิเคราะห์

3. ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

การวิจัยของ ฤนอม ได้แบ่งตัวแปรของการวิเคราะห์ คือ ระดับรายได้อาจประเภทของที่อยู่อาศัยที่ต้องการย้ายไปอยู่ การเลือกที่อยู่อาศัยในบริเวณที่มีสภาพแวดล้อมที่ดีและถูกสุขลักษณะ และการเลือกที่อยู่อาศัยในบริเวณศูนย์กลางธุรกิจ ส่วนการวิจัยของ เดชะ ได้ให้ความสำคัญของตัวแปร คือ ราคาขายเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลมากที่สุดในการตัดสินใจซื้อบ้าน ผู้บริโภคต้องการผ่อนเงินดาวน์ที่มีระยะเวลา 4-6 เดือน และผู้บริโภคจะทำการเปรียบเทียบปัจจัยต่าง ๆ ก่อนการตัดสินใจซื้อ

จากแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งหมดที่กล่าวมานี้ เป็นแนวทางในการวางกรอบ การกำหนดวิธีการ การกำหนดองค์ประกอบ และตัวแปร ตลอดจนการควบคุมตัวแปรที่มีชื่อเสียงและเศรษฐกิจลงได้ วิทยานิพนธ์นี้ได้นำความรู้ต่าง ๆ จากการวิจัยในอดีตมาประยุกต์ใช้ เพื่อเป็นการสร้างพื้นฐานการวิจัยในแนวทางให้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะเป็นประโยชน์ทั้งแก่สาขาการวิจัยบ้าง ไม่มากก็น้อย

แผนภูมิ 2 แสดงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความพอใจในที่อยู่อาศัยและผลทางด้านสังคม จิตวิทยา
ที่เกิดจากความพอใจและไม่พอใจ



ที่มา : Becker and Others, (1977 : 180)