



การวิจัยปัญหาของผู้แทนยาในการ เสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล

การทำงานของผู้แทนยา ส่วนใหญ่จะเป็นการทำงานนอกบริษัท ภาระกิจหลักคือการติดต่อกับลูกค้า อาจเป็นโรงพยาบาลของรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน คลินิก ร้านขายยา หรือหน่วยงานอื่น ๆ การเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาลถือได้ว่าเป็นงานที่มีความสำคัญที่สุดของผู้แทนยาโดยทั่วไป เพราะเวลาการทำงานของผู้แทนยาส่วนใหญ่จะเป็นการติดต่อกับโรงพยาบาลของรัฐบาล ต้องเข้าพบแพทย์เพื่อแสดงรายละเอียดของยา ตลอดจนเตือนความทรงจำในการรักษา และเข้าพบเภสัชกรที่ห้องยาเพื่อรับใบสั่งซื้อยา ผู้แทนยาต้องประสบปัญหาต่าง ๆ มากมาย ถ้าฝ่ายจัดการของบริษัท โรงพยาบาลของรัฐบาล ตัวผู้แทนยา ตลอดจนผู้ที่เกี่ยวข้องกับโรคหรือถึงปัญหาของผู้แทนยาดังกล่าว ก็สามารถจะแก้ปัญหานั้นให้หมดสิ้นไป ตลอดจนหาทางป้องกันไม่ให้ปัญหานั้นเกิดขึ้นอีก วิธีการศึกษาปัญหาของผู้แทนยาที่เหมาะสมที่สุด คือการสอบถามปัญหาจากตัวผู้แทนยาโดยตรง ซึ่งมีลำดับขั้นตอนดังนี้

การรวบรวมปัญหา

"การ เล็ง เห็นปัญหา หมายถึงความแตกต่าง เป็นจำนวนมากระหว่างสิ่งที่ปรากฏกับสิ่งที่ เป็นจริง"¹ ในทางปฏิบัติ เป้าหมายของผู้แทนยาคือสิ่งที่ผู้แทนยาปรารถนา แต่สิ่งที่ เป็นจริงจะไม่ตรงตามเป้าหมายของผู้แทนยา ทำให้ผู้แทนยาเล็ง เห็นปัญหา จะเกิดความตึงเครียด ไม่สบายใจ เมื่อปฏิบัติงานในเรื่องที่เกี่ยวข้อง จะไม่บังเกิดผลสำเร็จเท่าที่ควรจนกว่าจะแก้ปัญหาดังกล่าวให้หมดสิ้น ผู้แทนยาจะคลายความตึงเครียด สบายใจ มีขวัญ และกำลังใจที่จะปฏิบัติงานให้บังเกิดผลสำเร็จได้ อยางก็

¹ อดุลย์ จาตุรงค์กุล, กระบวนการขายและสนับสนุนการขายโดยพนักงาน, เอกสาร ประกอบการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, หน้า 4.

การรวบรวมปัญหาเบื้องต้นของผู้แทนยา กระทำโดยการสัมภาษณ์และสังเกตการปฏิบัติงานของผู้แทนยาในโรงพยาบาลของรัฐบาล จำนวน 5 คน ระหว่างวันที่ 1 - 10 ตุลาคม 2523 สรุปปัญหาได้ 4 ลักษณะ คือ

ก. ปัญหาส่วนตัว เป็นปัญหาที่เกิดจากลักษณะความสามารถและประสบการณ์ส่วนตัวของผู้แทนยา ได้แก่ ปัญหาเกี่ยวกับพันความรู้เรื่องยา เทคนิคการเสนอขาย การสนทนาและจูงใจ ความกระตือรือร้นในการทำงาน ความเบื่องานในการปฏิบัติงาน ความรับผิดชอบในหน้าที่การงาน ความซื่อตรงในการดำเนินงาน การเดินทาง เป็นต้น

ข. ปัญหาที่บริษัท เป็นปัญหาที่เกิดจากระเบียบ ข้อกำหนด การบังคับบัญชา และวิธีปฏิบัติต่าง ๆ ที่บริษัทกำหนดขึ้นสำหรับผู้แทนยา มีผลต่อขวัญและกำลังใจในการปฏิบัติงานของผู้แทนยาเป็นอย่างมาก ได้แก่ ปัญหาเกี่ยวกับผลตอบแทน สวัสดิการ จำนวนลูกค้าในความรับผิดชอบ โควตาการขาย อุปกรณ์ในการเสนอขาย การฝึกอบรม การให้คำแนะนำปรึกษา การเขียนรายงาน การเข้าบริษัท การควบคุมตรวจสอบการดำเนินงาน การให้ความสนับสนุนในการปฏิบัติงาน เป็นต้น

ค. ปัญหาที่โรงพยาบาลของรัฐบาล เป็นปัญหาที่ผู้แทนยาประสบระหว่างทำการเสนอขายยาในโรงพยาบาลของรัฐบาล ได้แก่ ปัญหาการหาแพทย์รายใหม่ แพทย์ไม่วาง พยาบาลก็กักไม่ให้เข้าพบ แพทย์มีเวลาให้พบจำกัด แพทย์ไม่ให้ความสนใจ แพทย์มีข้อต่อรองในการพิจารณายาเข้าโรงพยาบาล แพทย์ขอตัวอย่างยาเพิ่ม การรอปพบเภสัชกรที่ห้องยา เภสัชกรช่วยเหลือผู้แทนยาที่จบจากสถาบันเดียวกัน เภสัชกรไม่แจงสต็อกยาคงเหลือให้ทราบ เป็นต้น

ง. ปัญหาจากสภาพแวดล้อมภายนอก เป็นปัญหาที่เกิดจากข้อกำหนดทางค่านิยมที่อยู่เหนืออำนาจการควบคุม ได้แก่ ข้อกำหนดการจัดซื้อยาของโรงพยาบาลรัฐบาลโดยใช้เงินงบประมาณของข้อเสนองค์การเภสัชกรรม ข้อจำกัดเกี่ยวกับการโฆษณาตามพระราชบัญญัติ ข้อกำหนดใหม่ใบอนุญาตเมื่อนำตัวอย่างยาไปในเขตผู้ก่อการร้าย เป็นต้น

ปัญหาเบื้องต้นทั้ง 4 ลักษณะ นั้น นอกจากจะช่วยให้เข้าใจถึงลักษณะปัญหาทั่ว ๆ ไปที่ผู้แทนยาประสบแล้ว ยังช่วยให้รู้ถึงลักษณะการดำเนินงานโดยทั่วไปของผู้แทนยาในการ เสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล ซึ่งเป็นประโยชน์ในการกำหนดสมมุติฐาน และจัดทำแบบสอบถามให้สอดคล้องกับปัญหาคงกล่าวในชั้นต่อไป

การกำหนดสมมุติฐาน

สมมุติฐาน คือข้อสรุปในเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่มีความจะเกิดขึ้นมากที่สุด การกำหนดสมมุติฐานช่วยให้รู้ถึงแนวทางในการวิจัยจะเป็นไปในลักษณะใด การวิจัยที่มีการกำหนดสมมุติฐานจะต้องมีการพิสูจน์สมมุติฐานหรือข้อสรุปดังกล่าวว่าเป็นจริงหรือไม่ภายใต้ระดับความเชื่อมั่นต่าง ๆ การวิจัยปัญหาของผู้แทนยาในการ เสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล ได้กำหนดสมมุติฐาน 2 ประการ คือ

ก. "โอกาสที่ผู้แทนยาจะพบแพทย์เพื่อเจรจาเสนอขายยาน้อยมาก เนื่องจากแพทย์มีเวลาจำกัด" สมมุติฐานข้อนี้เกิดจากการสัมภาษณ์ และสังเกตพฤติกรรมการปฏิบัติงานของผู้แทนยาที่โรงพยาบาลของรัฐบาล พบว่าก่อนเขาพบแพทย์ผู้แทนยาจะต้องรอจังหวะหรือโอกาสที่เหมาะสมในการ เข้าพบ เพราะแพทย์อาจจะกำลังตรวจคนไข้ห้องตรวจผู้ป่วยนอก (O.P.D.) หรืออาจกำลังรักษาคคนไข้ของห้องรักษาผู้ป่วยใน (Ward) บางครั้งอาจได้รับการกีดกันจากพยาบาลไม่ให้เขารบกวนแพทย์ขณะแพทย์ทำงาน หรือขณะเขาพบแพทย์ ผู้แทนยาอาจไม่มีโอกาสได้พูดคุยกับแพทย์มากนัก เพราะแพทย์ต้องทำงานต่อ การพิสูจน์สมมุติฐานเรื่องนี้จะแยกออกเป็น 2 ข้อ คือ

1. "ก่อนเขาพบแพทย์ ปัญหาที่ผู้แทนยาประสบมากที่สุด คือแพทย์ไม่ว่าง"

2. "ขณะ เขาพบแพทย์ ผู้แทนยาที่มีทัศนคติว่าแพทย์ส่วนใหญ่ใช้เวลาแก่ผู้แทนยาในการเจรจาเสนอขายยาน้อยมาก มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง"

ข. "ตัวอย่างยา เอกสารยา ใบแจ้งราคา และ เอกสารวิชาการจัดเป็นเครื่องมือที่ใช้แทนการ เสนอขายควยวาจาของผู้แทนยาได้เป็นอย่างดี" สมมุติฐานข้อนี้เกิดจากการสังเกตพฤติกรรมการปฏิบัติงานของผู้แทนยาขณะ เขาพบแพทย์ โดยมากผู้แทนยาจะแจกตัวอย่างยา เอกสารยา ใบแจ้งราคา เอกสารวิชาการ หรือสิ่งอื่น ๆ ให้แก่แพทย์ โดยที่บางครั้งอาจใช้วาจาในการ เสนอขายเพียง เล็กน้อยหรือเกือบไม่ได้ใช้เลย การพิสูจน์สมมุติฐานเรื่องนี้ จะแยกออกเป็น 4 ข้อ คือ

1. "ตัวอย่างยาใช้แทนการ เสนอขายควรวาจาของผู้แทนยาใด เป็นอย่างดี"
2. "เอกสารยาใช้แทนการ เสนอขายควรวาจาของผู้แทนยาใด เป็นอย่างดี"
3. "ใบแจ้งราคาใช้แทนการ เสนอขายควรวาจาของผู้แทนยาใด เป็นอย่างดี"
4. "เอกสารวิชาการใช้แทนการ เสนอขายควรวาจาของผู้แทนยาใด เป็นอย่างดี"

การสร้างรูปแบบจำลอง

คือการกำหนดรูปแบบของข้อมูลที่จะทำการวิจัย เพื่อกำหนดโครงสร้างของแบบสอบถามให้ สอดคล้องกับรูปแบบของข้อมูลหรือรูปแบบจำลองดังกล่าว รูปแบบจำลองที่กำหนดขึ้นประกอบด้วย

- ก. บริษัทผู้แทนยาทำงาน เพื่อต้องการตรวจสอบว่าแบบสอบถามที่เก็บมาทั้งหมดได้ มาจากผู้แทนยาจำนวนกี่บริษัท
- ข. ลักษณะส่วนตัวของผู้แทนยา ประกอบด้วย เพศ ประสบการณ์ การทำงานและคุณวุฒิ เพื่อความแตกต่างของผู้แทนยา ตลอดจนเปรียบเทียบลักษณะปัญหาของผู้แทนยาที่มีลักษณะส่วนตัวแตกต่างกัน
- ค. จำนวนลูกค้าในความรับผิดชอบของผู้แทนยา ประกอบด้วย ลูกค้าที่เป็นโรงพยาบาล ของรัฐบาล โรงพยาบาลเอกชน คลินิก ร้านขายยา ห้างงานและสถาบันอื่น เพื่อต้องการทราบถึง ลูกค้าประเภทอื่น ๆ ในความรับผิดชอบนอกเหนือจากโรงพยาบาลของรัฐบาล
- ง. ปัญหาของผู้แทนยาที่บริษัท เป็นคำถามเกี่ยวกับทัศนคติของผู้แทนยา เพื่อต้องการ ทราบวาระ เบื้องต้นและข้อกำหนดต่าง ๆ ของบริษัท ทำให้ผู้แทนยาประสบปัญหาอย่างไรบ้าง ประกอบด้วย ปัญหาความห่างไกลของลูกค้า จำนวนลูกค้าในความรับผิดชอบ การเข้าบริษัท การเขียนรายงาน ความ เข้มงวดในการตรวจสอบ เงินเดือน ค่าพาหนะ ค่าคอมมิชชั่น สวัสดิการ ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ การฝึกอบรม ข้อเสนอแนะจากหัวหน้า ตลอดจนการให้ความสนับสนุนด้านอุปกรณ์ต่าง ๆ จากบริษัท ได้แก่ ตัวอย่างยา เอกสารยา ใบแจ้งราคา ภาพยนตร์วิชาการ เอกสารวิชาการ ของชำร่วย ของบริจาคร และคาร์บอนลูกค้า

จ. ปัญหาส่วนตัวของผู้แทนยา เป็นคำถามเกี่ยวกับทัศนคติของผู้แทนยา เพื่อต้องการทราบว่าผู้แทนยาประสบปัญหาเกี่ยวกับเทคนิคการทำงานด้านน้อยอย่างไร ประกอบด้วยปัญหาการ เดินทาง ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ การสนทนาและจูงใจ และกระบวนการเสนอขาย สำหรับกระบวนการเสนอขายจะพิจารณาว่าผู้แทนยาดำเนินการตามกระบวนการเสนอขายทางทฤษฎีทุกขั้นตอนหรือไม่ ในแต่ละขั้นตอนประสบปัญหาอย่างไร กระบวนการเสนอขายทางทฤษฎีมีอยู่ 6 ขั้นตอน คือ

1. การวางแผนติดต่อและ เจริญงาน
2. การติดต่อและ เจริญงาน
3. การรวมปรึกษาหารือ
4. การปฏิบัติต่อข้อสงสัยหรือข้อโต้แย้ง
5. การสรุปการขาย
6. การติดตามผลการเสนอขาย

ฉ. ปัญหาของผู้แทนยาที่โรงพยาบาล เป็นคำถามที่เกี่ยวกับการปฏิบัติและทัศนคติของผู้แทนยาในการ เข้าพบแพทย์ และพบเภสัชกรที่โรงพยาบาลของรัฐบาล เพื่อต้องการทราบปัญหาที่ผู้แทนยาประสบ เมื่อเริ่มปฏิบัติงานในโรงพยาบาล ประกอบด้วยข้อเท็จจริง เกี่ยวกับข้อสมมุติฐาน คือปัญหา ก่อนเข้าพบแพทย์ เวลาที่แพทย์ใช้ในการพูดคุย เครื่องมือที่ช่วยในการ เสนอขายควยวจา ซึ่งมีตัวอย่างยา เอกสารยา ใบแจ้งราคา ภาพยนตร์วิชาการ เอกสารวิชาการ ของชำร่วย การบริจาคสิ่งของ และ การรับรองลูกค้า นอกจากนี้ยังศึกษาปัญหาที่ผู้แทนยาประสบ เกี่ยวกับความเต็มใจในการ เจริญของแพทย์ ประเภทต่าง ๆ การซักถามรายละเอียดเรื่องยาของแพทย์ ปัญหาเกี่ยวกับการประมวลยา การนำยาใหม่ เข้าโรงพยาบาล การเตือนความทรงจำแพทย์ให้ชียาเก่า การติดต่อกับเภสัชกรห้องยา ขอคอรองของแพทย์ และขอคอรองของเภสัชกร

ช. สภาพที่ผู้แทนยาปรารถนา เป็นคำถามในลักษณะขอเสนอแนะของผู้แทนยา ว่าหน่วยงานและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายควรจะทำปฏิบัติอย่างไร เพื่อต้องการทราบถึงสภาพที่ผู้แทนยาปรารถนา ให้เกิดขึ้น ซึ่งจะช่วยให้การ เสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล เกิดประสิทธิภาพ ประกอบด้วยขอควรมติของ แพทย์ เภสัชกร โรงพยาบาล บริษัท ผู้แทนยา และขอเสนอแนะอื่น ๆ

การจัดทำแบบสอบถาม

การจัดทำแบบสอบถามเป็นงานที่มีความสำคัญมากในการเก็บข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) จะต้องสร้างคำถามตามรูปแบบจำลองที่กำหนดไว้ และจะต้องจัดทำคำอธิบายซึ่งได้จากการสัมภาษณ์ และติดตามการปฏิบัติงานของผู้แทนยา เตรียมไว้สำหรับคำถามแต่ละข้อ เพื่อให้ได้ข้อมูลอย่างครบถ้วนและสมบูรณ์

แบบสอบถามที่จัดทำเป็นแบบสอบถามที่ใหญ่แทนยาเป็นผู้กรอกเอง เพราะได้กำหนดไว้ว่าจะแจกแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้แก่วุฒุนยาตามโรงพยาบาลของรัฐบาล จากการสังเกตพบวาระหว่างที่ผู้แทนยาปฏิบัติงานในโรงพยาบาล ผู้แทนยาส่วนใหญ่ไม่มีเวลามากพอที่จะให้คำสัมภาษณ์โดยตรงได้ เนื่องจากต้องติดต่อกับแพทย์หลายคน ติดต่อกับเภสัชกร และต้องติดต่อกับโรงพยาบาลหลายแห่ง ประกอบกับคำถามที่จะสอบถามมีมาก เป็นคำถามเกี่ยวกับทัศนคติซึ่งผู้ตอบต้องใช้เวลาคิด การจัดทำแบบสอบถามใหญ่แทนยากรอกเอง จึงเป็นวิธีการที่เหมาะสมที่สุด เพราะถ้าวุฒุนยาไม่มีเวลามากพอก็สามารถจะกรอกแบบสอบถามให้ทันทีที่โรงพยาบาล แต่ถ้าวุฒุนยาไม่มีเวลามากพอที่จะนำแบบสอบถามไปกรอกเองที่บ้านได้ การจัดแบบสอบถามยี่ดัดหลักเกณฑ์ 2 ประการคือ

ก. ในแง่ผู้ตอบ พยายามให้ผู้ตอบสามารถเข้าใจคำถาม เข้าใจวิธีการตอบ และยินดีที่จะตอบคำถามทุกข้อ โดยพยายามจัดทำแบบสอบถามให้ชัดเจน เข้าใจง่าย ไม่สับสน และสะดวกในการตอบ

ข. ในแง่ผู้วิจัย พยายามให้แบบสอบถามสอดคล้องกับรูปแบบจำลองที่กำหนดไว้ และสะดวกต่อการวิเคราะห์และแปลความหมาย

ลักษณะของคำถามในแบบสอบถามที่จัดทำ มีอยู่ 4 ลักษณะ คือ

1. คำถามแบบให้เลือกรับตอบจากรายการที่กำหนดให้ (Check Lists) เป็นคำถามที่กำหนดคำตอบไว้ให้ผู้ตอบได้เลือกรับตอบ โดยอาจจะตอบได้หลายคำตอบ

2. คำถามแบบให้เลือกตอบข้อที่ถูกต้องที่สุด (Multiple Choice) เป็นคำถามที่กำหนดคำตอบไว้ให้ผู้ตอบได้เลือกตอบ แต่ผู้ตอบจะเลือกคำตอบได้เพียงคำตอบเดียวที่คิดว่าถูกต้องที่สุด

3. คำถามแบบให้บอกระดับความสำคัญ (Scaling) เป็นคำถามที่ต้องกรอวัดทัศนคติของผู้ตอบ โดยกำหนดคำตอบระดับต่าง ๆ แล้วให้ผู้ตอบเลือกคำตอบเพียงระดับเดียวตามความรู้สึกของผู้ตอบ

4. คำถามแบบให้ตอบโดยเสรี (Free Response) เป็นคำถามที่ไม่จำกัดขอบเขตของคำตอบ จะเว้นช่องว่างให้ผู้ตอบได้ตอบอย่างเสรี มีทั้งคำถามเกี่ยวกับข้อเท็จจริง คำถามเกี่ยวกับเหตุผล และคำถามเกี่ยวกับความคิดเห็น

ขั้นตอนการจัดทำแบบสอบถามดำเนินการดังนี้คือ

ก) ร่างคำถามหลัก โดยพิจารณาจากรูปแบบจำลองของแบบสอบถามที่ได้กำหนดขึ้น และสร้างคำถามให้สอดคล้องกับรูปแบบจำลองดังกล่าวอย่างครบถ้วน ประกอบด้วยคำถามที่แสดงบริษัทที่ผู้แทนยาทำงาน ลักษณะส่วนตัวของผู้แทนยา จำนวนลูกค้าในความรับผิดชอบ ปัญหาของผู้แทนยาของบริษัท ปัญหาส่วนตัวของผู้แทนยา ปัญหาของผู้แทนยาที่โรงพยาบาล และสภาพผู้แทนยา

ข) กำหนดคำตอบสำหรับคำถามแต่ละข้อ โดยพิจารณาจากข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์และติดตามการปฏิบัติงานของผู้แทนยา และเลือกคำตอบที่มีโอกาสเกิดขึ้นมากที่สุดของคำถามแต่ละข้อ เพื่อให้ผู้ตอบมีโอกาสเลือกตอบ

ค) จัดหมวดหมู่ของคำถาม โดยพิจารณาคำถามที่มีลักษณะต่อเนื่องกันหรือคำถามที่มีคำตอบในลักษณะเดียวกัน แล้วนำคำถามดังกล่าวมารวมเป็นข้อเดียวกันเพื่อสะดวกในการตอบ และเป็นการจำกัดคำถามใหม่จำนวนน้อยข้อลง คำถามใดที่มีลักษณะซ้ำซ้อนกันหรือเป็นคำถามที่ไม่เคยมีความสำคัญก็จะตัดออก ทั้งนี้เพื่อต้องการให้เหลือเฉพาะคำถามที่สำคัญในจำนวนที่เหมาะสม ผู้แทนยาจึงมักจะตอบคำถามอย่างสมบูรณ์ทุกข้อ

ง) จัดเรียงลำดับคำถาม เพื่อให้คำถามมีลักษณะต่อเนื่องกันตั้งแต่ผู้แทนยา
อยู่ที่บริษัท เดินทางไปโรงพยาบาล ทำงานที่โรงพยาบาล เพื่อให้ผู้ตอบมีอาการต่อเนื่องไม่เกิดความ
สับสน

จ) ตรวจสอบแก้ไขแบบสอบถาม โดยนำแบบสอบถามที่ไกรราชขึ้นให้ผู้เชี่ยวชาญ
ชาญเกี่ยวกับ เรื่องการ เสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐมาได้ตรวจสอบแก้ไข และมอบให้
อาจารย์ผู้ควบคุมการวิจัยตรวจสอบแก้ไขอีกครั้งหนึ่ง

ฉ) ทดสอบแบบสอบถาม ก่อนที่จะนำแบบสอบถามออกสนาม เพื่อเก็บข้อมูล
จำเป็นต้องมีการทดสอบแบบสอบถาม เพื่อปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามให้สมบูรณ์ที่สุด ที่ทำให้เกิดปัญหา
ในการตอบของผู้ตอบ และเกิดปัญหาในการวิเคราะห์ แปลความหมายของผู้วิจัยน้อยที่สุด การทดสอบ
แบบสอบถามดำเนินการดังนี้

1) ทดสอบโดยการสัมภาษณ์ผู้แทนยา แต่ไม่ให้เห็นแบบสอบถาม ทั้งนี้
เพื่อต้องการทราบคำตอบในคำถามประเภทให้เลือกตอบข้อที่ถูกต้อง (Multiple Choice) เพิ่ม
เติมนอกเหนือจากที่ได้กำหนดไว้ก่อนแล้ว โดยสัมภาษณ์ผู้แทนยาจำนวน 5 คน ผลการสัมภาษณ์ปรากฏ
ว่ามีคำถามบางข้อได้รับคำตอบเพิ่มเติม ก็นำคำตอบดังกล่าวไปใส่เพิ่มในคำถามข้อนั้น

2) ทดสอบโดยให้ผู้แทนยากรอกแบบสอบถามเอง ทั้งนี้เพื่อความผู้แทน
ยาเข้าใจหรือสงสัยคำถาม หรือคำตอบข้อใดหรือไม่ อย่างไร การทดสอบได้สอบถามผู้แทนยาจำนวน
5 คน ซึ่งไม่ซ้ำกับที่ได้ทดสอบในคราวแรก ผลการทดสอบปรากฏว่ามีคำถามบางข้อที่ผู้แทนยาไม่เข้าใจ
ก็ได้ขอคำแนะนำจากผู้แทนยาและแก้ไขจนเป็นที่เข้าใจ

ช) กำหนดแนวทางในการวิเคราะห์แบบสอบถาม คือกำหนดว่าในคำถาม
แต่ละข้อเมื่อได้รับข้อมูลมาแล้วจะทำการวิเคราะห์ในลักษณะใดเพื่อให้เกิดความมั่นใจว่า หลังจาก
รวบรวมข้อมูลเรียบร้อยแล้วจะสามารถจะวิเคราะห์ข้อมูล และแปลความหมายได้ตรงตามเป้าหมายโดย
ไม่เกิดอุปสรรค

ข) จัดพิมพ์แบบสอบถาม หลังจากทดสอบแบบสอบถามและกำหนดแนวทางในการวิเคราะห์แบบสอบถามจนแน่ใจว่าจะเกิดปัญหาน้อยที่สุดแล้ว ได้จัดพิมพ์แบบสอบถามเพื่อใช้ในการเก็บข้อมูล ลักษณะการจัดพิมพ์คือหลักเกณฑ์ ดังนี้

1) พยายามให้แบบสอบถามสั้นที่สุด เพื่อให้ผู้ตอบรู้สึกว่เสียเวลาตอบไม่มาก โดยใช้กระดาษพิมพ์ขนาด $8\frac{1}{2} \times 13\frac{1}{2}$ นิ้ว รวม 8 หน้า

2) พยายามให้คำถามและคำตอบในข้อใดข้อหนึ่งอยู่ในหน้าเดียวกันและจัดพิมพ์หน้าเดียว เพื่อความสะดวกในการตอบของผู้ตอบ

3) พยายามให้แบบสอบถามมีคำถามมากที่สุด เพื่อให้ผู้ตอบรู้สึกมีคุณค่ามากพอที่จะเสียสละเวลาให้ โดยใช้กระดาษโรเนียวอย่างดี ขนาด 70 แกรม

4) พยายามให้มีจุดดึงดูดใจ เพื่อให้ผู้แทนยาให้ความร่วมมือในการตอบ โดยได้จัดพิมพ์ขอความแสดงวัตถุประสงค์และผลประโยชน์ที่ได้รับในการวิจัย แนบไปกับแบบสอบถาม มีคำรับรองของอาจารย์ผู้ควบคุมการวิจัย ตลอดจนได้รับความกรุณาจาก คณะศึกษาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ช่วยเขียนขอความขอความร่วมมือเป็นพิเศษจากผู้แทนยาโดยเฉพาะผู้ที่จบจากคณะศึกษาศาสตร์

5) พยายามให้ความสะดวกแก่ผู้แทนยาในการส่งแบบสอบถามคืน โดยได้จัดพิมพ์ซองห่อซองของผู้วิจัยและติดแสตมป์ค่านหลังแบบสอบถาม เพื่อให้ผู้แทนยาสามารถนำแบบสอบถามไปกรอกที่บ้านและส่งคืนได้อย่างสะดวกทางไปรษณีย์

ภาคผนวก จ. แสดงถึงลักษณะแบบสอบถามที่สมบูรณ์

การสุ่มตัวอย่าง

การสุ่มตัวอย่าง เป็นการ เลือกตัวอย่างออกมาเพียงบางส่วนจากจำนวนประชากรทั้งหมด เพื่อทำการวิจัยในฐานะที่เป็นตัวแทนของประชากร จากการสัมภาษณ์ผู้จัดการฝ่ายขายบริษัทจำนวน 10 บริษัท ระหว่างเดือนพฤศจิกายน 2522 ประมาณไ้กว่าในปัจจุบันจำนวนประชากรหรือจำนวนผู้แทนยาที่เสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาลทั่วประเทศไทยทั้งหมดมีประมาณ 2,000 คน

ซึ่งเป็นผู้แทนยาในเขตกรุงเทพฯ ประมาณ 800 คน และเป็นผู้แทนยาในเขตต่างจังหวัดประมาณ 1,200 คน การวิจัยได้กำหนดขนาดตัวอย่างขั้นต่ำไว้จำนวน 170 คน หรือ 8.5% ของจำนวนประชากรทั้งหมด [ซึ่งเท่ากับขนาดตัวอย่างที่ International Research Associates (Asia) Ltd. ได้ทำการสำรวจแพทย์ไทยเกี่ยวกับการติดต่อกับบริษัทฯ ซึ่งแจกแบบสอบถามจำนวน 2,210 คน ได้รับความเห็นจำนวน 170 คน ผลการวิจัยแสดงอยู่ในบทที่ 3] ทั้งนี้ได้จัดพิมพ์แบบสอบถามจำนวน 436 ชุด หรือ 21.8% ของจำนวนประชากรทั้งหมด โดยกำหนดว่าถ้าได้รับแบบสอบถามคืนไม่ถึง 170 ชุด ก็จะจัดพิมพ์แบบสอบถามเพิ่มเติมจนกว่าจะได้รับคืนครบตามจำนวน

วิธีการสุ่มตัวอย่างได้เลือกใช้วิธี Convenience Sampling คือเลือกตัวอย่างตามวิธีที่คิดว่าสะดวกที่สุดทำให้ได้รับข้อมูลสมบูรณ์ที่สุด และจำนวนมากที่สุด เหตุผลที่ไว้วิธีนี้คือ

ก. ลักษณะแบบสอบถามที่จัดพิมพ์เสร็จแล้วมีความยาว 8 หน้า จำนวน 27 ข้อ แต่ละข้อยังมีข้อย่อยอีกมาก รวมแล้วมีทั้งหมด 105 ข้อย่อย ซึ่งผู้แทนยาคนหนึ่งใช้เวลาตอบประมาณ 20 นาที

ข. ผู้แทนยาต้องทำงานแข่งกับเวลา ต้องพบแพทย์และ เภสัชกรตามโรงพยาบาลหลายแห่งในแต่ละวัน โอกาสที่ผู้แทนยาจะสละเวลารอกแบบสอบถามให้ในขณะที่ปฏิบัติงานที่โรงพยาบาลจึงมีน้อยมาก หรือถ้ารอกให้ก็อาจจะได้รับข้อมูลไม่สมบูรณ์ทุกข้อ โดยเฉพาะคำถามประเภทให้ตอบโดยเสรี

ค. ผู้แทนยาในเขตกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่จะไม่เข้าบริษัทในตอนเช้า จะปฏิบัติงานที่โรงพยาบาลเลย บางครั้งสัปดาห์หนึ่งอาจเข้าบริษัทเพียงครั้งเดียว ดังนั้นโอกาสที่จะพบผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่บริษัทจึงมีน้อยมาก การพบผู้แทนยาที่โรงพยาบาลใหญ่ ๆ จะมีโอกาสได้พบผู้แทนยาจำนวนมากจากหลาย ๆ บริษัท

ง. ผู้แทนยาในเขตต่างจังหวัด จะออกปฏิบัติหน้าที่โดยแวะเยี่ยมโรงพยาบาลแต่ละแห่ง ในต่างจังหวัดแห่งละ 1 ครั้งในรอบ 1 เดือน การพบผู้แทนยาโดยรอบที่โรงพยาบาลต่างจังหวัดนั้น โอกาสที่จะได้พบมีน้อยมาก เพราะไม่ทราบว่าผู้แทนยาจะมาปฏิบัติงานที่โรงพยาบาลแห่งนั้นในวันใด และผู้แทนยาจากบริษัทต่าง ๆ ไม่ได้ทำงานที่โรงพยาบาลแห่งใดแห่งหนึ่งพร้อมกันหมด การนำแบบสอบถามไปแจกให้แก่ผู้แทนยาต่างจังหวัดในขณะที่ผู้แทนยาเข้าบริษัทจะมีความสะดวกกว่า

จ. ผู้วิจัยไม่มีความสนิทสนมกับผู้แทนยาทั้งหมด เมื่อนำแบบสอบถามไปแจก อาจจะไม่ได้รับความร่วมมือจากผู้แทนยาเท่าที่ควร ถ้าให้ผู้ที่มีความสนิทสนมกับผู้แทนยาช่วยแจกแบบสอบถาม จะได้รับความร่วมมือจากผู้แทนยาได้ดีกว่า

วิธีปฏิบัติในการแจกแบบสอบถามจำนวน 436 ชุด ได้ดำเนินการดังนี้คือ

1. แจกแบบสอบถามที่โรงพยาบาล ทั้งหมด 226 ชุด มุ่งแจกให้แก่ผู้แทนยาในเขตกรุงเทพฯ โดยแจกตามโรงพยาบาลใหญ่ ๆ บางแห่ง ซึ่งครอบคลุมผู้แทนยาในเขตกรุงเทพฯ ได้ทั้งหมด จากการสอบถามผู้แทนยาระหว่างแจกแบบสอบถามจำนวน 10 คน ส่วนใหญ่จะให้ความเห็นว่าการทำงานของผู้แทนยาในเขตกรุงเทพฯ จะแบ่งออกเป็น 3 จุด ในแต่ละจุดมีโรงพยาบาลใหญ่เป็นหลัก 1 แห่ง และมีโรงพยาบาลย่อย ๆ อีก 2 - 3 แห่ง โรงพยาบาลที่เป็นหลักคือ โรงพยาบาลศิริราช โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ และโรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า ดังนั้นการแจกแบบสอบถามจึงเน้นที่โรงพยาบาล 3 แห่งนี้เป็นหลัก คือ

- ก) ที่โรงพยาบาลศิริราช แจกแบบสอบถามจำนวน 66 ชุด
- ข) ที่โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์แจกแบบสอบถามจำนวน 60 ชุด
- ค) ที่โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า แจกแบบสอบถามจำนวน 80 ชุด
- ง) เก็บแบบสอบถามไว้แจกที่โรงพยาบาลแห่งอื่น ๆ จำนวน 20 ชุด

เฉพาะโรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า และโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ มีการกำหนดเวลาที่แน่นอนให้ผู้แทนยาเข้าพบเภสัชกร ดังนั้น จึงสามารถฝากแบบสอบถามให้เภสัชกรที่ห้องยาช่วยแจก ในจำนวนค่อนข้างมาก ส่วนโรงพยาบาลศิริราชผู้แทนยาไม่จำเป็นต้องเข้าพบเภสัชกร เนื่องจากผู้แทนยาสามารถถูกคำสั่งซื้อได้จากสมุดบันทึก จึงต้องแจกแบบสอบถามด้วยตนเอง นอกจากโรงพยาบาลทั้ง 3 แห่ง

ข้างต้นแล้ว ยังเก็บแบบสอบถามไว้สำหรับแจกที่โรงพยาบาลอื่น ๆ อีกจำนวน 20 ชุด เนื่องจากมักพบ
กับผู้แทนยาคนเดิมที่เคยได้รับแบบสอบถามมาแล้ว

2. แจกแบบสอบถามที่บริษัท ทั้งหมด 210 ชุด แจกให้แก่ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด
เป็นหลัก โดยแจกตามบริษัทต่าง ๆ ส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทยาต่างประเทศ ซึ่งเสนอขายยาให้แก่
โรงพยาบาลของรัฐบาลเป็นส่วนมาก รายชื่อบริษัทยาจาก Medical Directory และสมุดรายชื่อ
ผู้ใช้โทรศัพท์ จำนวนแบบสอบถามทั้ง 210 ชุด แบ่งแจกดังนี้

ก) แบบสอบถามจำนวน 160 ชุด แจกให้แก่ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดจำนวน
40 บริษัท บริษัทละ 1 - 6 ชุด แลวแคววจะมีผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดมากหรือน้อย ส่วนใหญ่จะแจกให้
บริษัทละ 4 ชุด สำหรับผู้แทนยาภาคเหนือ ภาคอีสาน ภาคใต้ และภาคกลาง หรือภาคตะวันออกเฉียง

ข) แบบสอบถามจำนวน 50 ชุด แจกให้แก่ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ จำนวน
24 บริษัท บริษัทละ 1 - 4 ชุด โดยเลือกแจกเฉพาะบริษัทที่มีผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ จำนวนมาก
ส่วนใหญ่จะแจกให้บริษัทละ 2 ชุด เนื่องจาก มีผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ในบริษัทดังกล่าวบางคนได้รับ
แบบสอบถามซึ่งนำไปแจกที่โรงพยาบาลแล้ว

การแจกแบบสอบถามที่บริษัทดำเนินการโดยพยายามเข้าไปพูดคุยแจ้ววักดู
ประสงค์ให้ผู้จัดการฝ่ายขายบริษัทยาได้ทราบพร้อมทั้งฝากแบบสอบถามให้ช่วยแจกให้ผู้แทนยา ซึ่งคาดว่า
จะได้รับแบบสอบถามคืนจำนวนมาก เพราะผู้จัดการฝ่ายขายให้ความร่วมมือและเป็นผู้บังคับบัญชาของผู้
แทนยา

จำนวนแบบสอบถามที่แจกให้แก่ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด 160 ชุด มีน้อยกว่าที่แจกให้แก่ผู้
แทนยาเขตกรุงเทพฯ ซึ่งแจกไปจำนวน 276 ชุด เพราะคาดว่าแบบสอบถามที่แจกให้ผู้แทนยาเขต
กรุงเทพฯ คงจะได้รับคืนน้อย เนื่องจากส่วนใหญ่ผู้วิจัยเป็นผู้นำไปแจกเอง หรือฝากให้เภสัชกรที่ห้อง
ยาโรงพยาบาล เป็นผู้แจก หรือฝากคนรู้จักช่วยแจก ซึ่งผู้แทนยาอาจไม่ให้ความร่วมมือเท่าที่ควร ส่วน
แบบสอบถามที่แจกให้ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ส่วนใหญ่จะฝากให้ผู้จัดการฝ่ายขาย หรือผู้ควบคุมพนักงาน
ขาย เป็นผู้แจก ซึ่งผู้แทนยาต้องเกิดความเกรงใจ และให้ความร่วมมือ จึงคาดว่าจะได้รับแบบสอบถามคืน
จำนวนมากกว่าที่แจกให้ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ

การ เก็บรวบรวมข้อมูล

การ เก็บรวบรวมข้อมูล ดำเนินการตามหลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

ก. ดำเนินการ เก็บข้อมูลให้บรรลุผลสำเร็จตามแผนการสุ่มตัวอย่าง โดยนำแบบสอบถาม ไปแจกให้แก่ผู้แทนยาที่โรงพยาบาล และที่บริษัทต่าง ๆ ตามจำนวนที่ใดที่กำหนดไว้ในแผนการสุ่มตัวอย่าง เพื่อให้ได้รับข้อมูลที่กระจายไปยังส่วนต่าง ๆ ของประชากรอย่างทั่วถึง

ข. การแจกแบบสอบถามให้แก่ผู้แทนยา จะไม่เจาะจงลักษณะ เฉพาะตัวอย่างใดอย่างหนึ่งของผู้แทนยา เช่น เพศ อายุ ประสบการณ์ คุณวุฒิ เป็นต้น เพื่อให้ได้รับข้อมูลจากผู้แทนยาทุกลักษณะ

ค. การแจกแบบสอบถามพยายามให้ผู้รู้หรือผู้แทนยาอย่างใดเป็นผู้แจก เพราะผู้แทนยา จะเกิดความเกรงใจและให้ความร่วมมืออย่างดี แบบสอบถามที่ฝากให้ผู้อื่นช่วยแจก มีดังนี้คือ

1. ฝากให้เภสัชกรที่ห้องยาโรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้าฯ แจกจำนวน 80 ชุด
2. ฝากให้เภสัชกรที่ห้องยาโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ แจกจำนวน 60 ชุด
3. ฝากให้หัวหน้าแผนกการเงินโรงพยาบาลตำรวจ แจกจำนวน 10 ชุด
4. ฝากให้ผู้จัดการฝ่ายขาย หรือผู้ควบคุมพนักงานขาย หรือเจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์

แจกที่บริษัทยา จำนวน 180 ชุด

5. ฝากให้เพื่อนที่สนิทกับผู้แทนยา แจกที่บริษัทยา จำนวน 30 ชุด

6. ส่วนที่เหลือผู้วิจัยเป็นผู้แจกให้แก่ผู้แทนยาเองโดยตรง โดยแจกที่โรงพยาบาลศิริราช จำนวน 66 ชุด แจกที่โรงพยาบาลรามาธิบดี จำนวน 4 ชุด และแจกที่โรงพยาบาลวชิรพยาบาล จำนวน 6 ชุด

ง. การแจกแบบสอบถามไม่ว่าจะฝากให้ผู้อื่นช่วยแจก หรือแจกด้วยตนเอง จะพยายาม เน้นให้ผู้แทนยากรอกแบบสอบถามให้สมบูรณ์ทุกข้อ และส่งกลับคืนโดยเร็วที่สุด

จ. แบบสอบถามที่แจก พยายามให้ผู้แทนยาตอบโดยอิสระ เพื่อป้องกันความลำเอียงในการตอบ แบบสอบถามที่แจกที่โรงพยาบาลไม่มีปัญหา เพราะผู้แทนยาสามารถกรอกเองที่โรงพยาบาล หรือกรอกที่บ้านได้โดยไม่ต้องเกรงใจใคร ส่วนแบบสอบถามที่แจกที่บริษัทฯ ผู้แทนยาอาจเกิดความเกรงใจผู้จัดการฝ่ายขาย และตอบคำถามในส่วนที่เป็นผลดีของบริษัท ดังนั้นจึงพยายามขอรองให้ผู้จัดการฝ่ายขายให้อิสระในการตอบคำถามแก่ผู้แทนยา

ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้เริ่มแจกแบบสอบถามตั้งแต่วันที่ 15 พฤศจิกายน 2522 และได้รับแบบสอบถามฉบับสุดท้ายคืน เมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2523 อุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการเก็บรวบรวมข้อมูลซึ่งเป็นผลให้ระยะเวลาการเก็บรวบรวมข้อมูลค่อนข้างนาน มีดังนี้คือ

1. แบบสอบถามที่แจกให้ผู้แทนยาตามโรงพยาบาล ไม่สามารถแจกให้หมดโดยรวดเร็วได้ เพราะทางโรงพยาบาลกำหนดวันและเวลาให้ผู้แทนยาเข้าพบเภสัชกร ผู้แทนยาแต่ละคนต้องทำงานแข่งกับเวลาและรีบร้อนมาก บางคนไม่ยอมรับแบบสอบถาม
2. วันและเวลาที่ทางโรงพยาบาลกำหนดให้ผู้แทนยาเข้าพบเภสัชกร ผู้แทนยาบางคนมาพบเภสัชกรทุกครั้ง แต่บางคนมาพบเภสัชกรนาน ๆ ครั้ง ทำให้บางวันแจกแบบสอบถามได้น้อย เพราะพบแต่ผู้แทนยาคนเก่าซึ่งได้รับแบบสอบถามไปแล้ว ต้องไปแจกหลาย ๆ วันติดต่อกัน
3. ผู้แทนยาที่รับแบบสอบถามไปกรอกที่บ้าน ส่วนใหญ่มักจะลืมหรือไม่อยากกรอก ทำให้แบบสอบถามไปตกค้างอยู่ที่ผู้แทนยาจำนวนมากโดยไม่ได้รับคืน ต้องเสียเวลาไปพบผู้แทนยาที่โรงพยาบาล เพื่อเตือนความทรงจำ
4. แบบสอบถามที่แจกให้ผู้แทนยาที่บริษัทฯ ส่วนใหญ่ให้ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดเป็นผู้กรอก ต้องรอจังหวะเวลาที่ผู้แทนยาเข้าบริษัทแล้ว ซึ่งมีระยะเวลาสั้น คือ ประมาณ 5 วัน ในแต่ละเดือน ซึ่งในช่วงเวลา 5 วัน ไม่สามารถแจกแบบสอบถามได้ครบตามจำนวน 40 บริษัทได้ ต้องรอไปแจกในเดือนต่อไป อีกประการหนึ่งผู้วิจัยจำเป็นต้องไปแจกแบบสอบถามด้วยตนเอง เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้จัดการฝ่ายขายได้ซักถามข้อสงสัย

5. ผู้แทนยาต่างจังหวัดส่วนใหญ่ไม่มีเวลารอกแบบสอบถาม เนื่องจากเมื่อเข้าบริษัทจะต้องรวบรวมบัญชี เสนอรายงานการขาย และจัดเตรียมการออกตลาดต่อไปในเดือนหน้า ทำให้ได้รับแบบสอบถามคืนไม่มากเท่าที่ควร

จำนวนแบบสอบถามที่ได้รับคืน สรุปได้ดังนี้คือ

ก) แบบสอบถามที่นำไปแจกที่โรงพยาบาล (ทั้งที่แจกเองและฝากให้เภสัชกรช่วยแจก) จำนวน 226 ชุด ได้รับคืน 78 ชุด หรือ 34.51% ของจำนวนแบบสอบถามที่แจกที่โรงพยาบาล ซึ่งแยกออกเป็น

1) ได้รับคืนที่โรงพยาบาล จำนวน 36 ชุด หรือ 46.15% ของแบบสอบถามที่ได้รับคืน ซึ่งแจกที่โรงพยาบาล

2) ได้รับคืนทางไปรษณีย์ จำนวน 42 ชุด หรือ 53.85% ของแบบสอบถามที่ได้รับคืน ซึ่งแจกที่โรงพยาบาล โดยเป็นแบบสอบถามที่เสีย 1 ชุด เพราะผู้รอกไม่ได้เป็นผู้เสนอขายให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล

ข) แบบสอบถามที่นำไปแจกที่บริษัทฯ (ทั้งที่ฝากให้เพื่อนช่วยแจก และฝากให้แก่มุขจัดการฝ่ายขาย ผู้ควบคุมพนักงานขาย หรือเจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์ช่วยแจก) จำนวน 210 ชุด ได้รับคืน 94 ชุด หรือ 44.76% ของจำนวนแบบสอบถามที่แจกที่บริษัทฯ ซึ่งแยกออกเป็น

1) ได้รับคืนที่บริษัทฯ จำนวน 21 ชุด หรือ 22.34% ของแบบสอบถามที่ได้รับคืน ซึ่งแจกที่บริษัทฯ

2) ได้รับคืนทางไปรษณีย์ จำนวน 73 ชุด หรือ 77.66% ของแบบสอบถามที่ได้รับคืน ซึ่งแจกที่บริษัทฯ

ค) รวมแบบสอบถามที่แจกทั้งหมด 436 ชุด ได้รับคืน 172 ชุด หรือ 39.45% ของแบบสอบถามที่แจกทั้งหมด ซึ่งมีแบบสอบถามเสีย 1 ชุด คงเหลือแบบสอบถามที่ศึกษาวิเคราะห์ได้ 171 ชุด หรือ 39.22% ของแบบสอบถามที่แจกทั้งหมด ซึ่งแยกออกเป็น

- 1) ได้รับคืนที่สถานีแจก (โรงพยาบาลและบริษัทฯ) จำนวน 57 ชุด หรือ 33.33% ของแบบสอบถามที่ได้รับคืนที่ศิริเวชระเหทีไค
- 2) ได้รับคืนทางไปรษณีย์ จำนวน 114 ชุด หรือ 66.67% ของแบบสอบถามที่ได้รับคืนที่ศิริเวชระเหทีไค

การวิเคราะห์ข้อมูลและแปลความหมาย

หลังจากเก็บแบบสอบถามคืนไคจำนวนตามที่ตกลงการแล้ว ก็นำแบบสอบถามที่ได้รับคืนมาวิเคราะห์ข้อมูลและแปลความหมาย โดยดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

ก. ตรวจแบบสอบถามที่ได้รับคืนแต่ละชุด เพื่อความถูกต้องแบบสอบถามเป็นผู้แทนยาที่เสนอขายยาให้แกโรงพยาบาลของรัฐบาลหรือไม่ ถ้าไม่ใช่เป็นผู้แทนยาหรือเป็นผู้แทนยา แต่ไม่ได้เสนอขายยาให้แกโรงพยาบาลของรัฐบาล จะถือว่าแบบสอบถามชุดนั้นเสีย เพราะไม่ตรงตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย จากแบบสอบถามที่ได้รับคืนทั้งหมด 172 ชุด มีแบบสอบถามเสีย 1 ชุด เพราะผู้ตอบได้ระบุว่าไม่ได้เสนอขายยาให้แกโรงพยาบาลของรัฐบาล แต่เสนอขายยาให้แกคลินิกอย่างเดียว ดังนั้นแบบสอบถามที่ใช้ในการวิเคราะห์จึงมี 171 ชุด

ข. จัดแยกแบบสอบถามออกเป็นหมวดหมู่ เพื่อความสะดวกในการแปลความหมายตามลักษณะที่แตกต่างกันของผู้แทนยาตามแนวทางการวิเคราะห์แบบสอบถามที่ไคกำหนดไว้ โดย

1. แยกแบบสอบถามตามเขตที่ผู้แทนยาปฏิบัติงาน ซึ่งมี เขตกรุงเทพฯ เขตต่างจังหวัด และทั้ง เขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด การแปลความหมายจากข้อมูลที่ได้รับทุกข้อ จะแปลความหมายโดยแยกผู้แทนยาตามเขตดังกล่าว ซึ่งแยกไค 3 ส่วน เพราะลักษณะการทำงานโดยเฉพาะของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด แตกต่างกันอย่างมาก ปัญหาต่าง ๆ ที่ผู้แทนยาประสบยอมแตกต่างกัน การแปลความหมายโดยแยกพิจารณา จะช่วยให้เห็นความแตกต่างของปัญหาที่เกิดขึ้นของผู้แทนยาแต่ละเขตไคอย่างชัดเจน ส่วนผู้แทนยาที่ทำงานทั้ง เขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด จะแยกออกมาพิจารณาต่างหาก ดังนั้น การแปลความหมายในแต่ละข้อจึงมีอยู่ 3 ส่วน แยกอิสระต่อกัน คือ ส่วนที่ 1 แปลความหมายที่ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบ ส่วนที่ 2 แปลความหมายที่ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดตอบ

และส่วนที่ 3 แปลความหมายที่ผู้แทนยาทำงานทั้ง เขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัดคอบ ไม่มีการแปลความหมาย โดยนำทั้ง 3 ส่วนมารวมกันเป็นการตอบของผู้แทนยา ทุกคนทุกเขตรวมกันอีก เพราะจะทำให้เข้าใจผิดใ้ความปัญหาที่เกิดขึ้น เป็นปัญหาที่ผู้แทนยาทุกเขตประสบ ซึ่งจริง ๆ แล้ว ปัญหาเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ประสบ แต่ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดอาจจะไม่ประสบก็ได้ เนื่องจากสภาพ และลักษณะการทำงานของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และของผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดแตกต่างกันมาก แต่อาจมีการสรุปเปรียบเทียบการตอบของผู้แทนยาทุกเขต เป็นบางข้อ

2. แยกแบบสอบถามตามคุณวุฒิของผู้แทนยา โดยแยกออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 ผู้แทนยาที่จบการศึกษากันเกศศาสตร์ และ ส่วนที่ 2 ผู้แทนยาที่ไม่ได้จบการศึกษากันเกศศาสตร์ เพราะมีคำถามบางข้อที่ต้องการทราบว่าผู้แทนยาทั้ง 2 ส่วนดังกล่าว ประสบปัญหาทางกันอย่างไร

ค. ทำการเจนนับคำตอบในคำถามแต่ละข้อ โดยจัดทำตารางแสดงจำนวนคำตอบให้ดูได้อย่างชัดเจน

ง. วิเคราะห์หาเปอร์เซ็นต์ของคำตอบแต่ละข้อในคำถามทุก ๆ ข้อ สำหรับคำตอบในคำถามข้อที่มลักษณะให้บอกระดับความสำคัญ (Scaling) จะมีการวงน้าหนักตามหลักเกณฑ์วิชาสถิติ พร้อมทั้งหาค่าเฉลี่ยน้ำหนัก

จ. แปลความหมาย โดยพิจารณาจากเปอร์เซ็นต์ของคำตอบ ตลอดจนค่าเฉลี่ยน้ำหนักที่ได้คำนวณไว้แล้ว

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลและแปลความหมายจากแบบสอบถามที่ใช้ในการวิเคราะห์จำนวน 171 ชุด โดยแยกตามลำดับคำถามแต่ละข้อ มีรายละเอียด ดังนี้

ผลการวิเคราะห์ข้อ 1. และข้อ 2.

ตารางที่ 1 เพศของผู้แทนยาและจำนวนบริษัท

ผู้แทนยา	เพศ			1.3 บริษัท.....		
	1.1 ชาย	1.2 หญิง	รวม	ไม่ตอบ	ตอบ	จำนวนบริษัท
2.1 เขตกรุงเทพฯ	50	54	104	13	91	62
	48.08%	51.92%	100.00%	12.50%	87.50%	
2.2 เขตต่างจังหวัด	60	1	61	11	50	24
	98.36%	1.64%	100.00%	18.03%	81.97%	
2.3 เขตกรุงเทพฯ- และต่างจังหวัด	3	3	6	-	6	6
	50.00%	50.00%	100.00%	0.00%	100.00%	
รวม	113	58	171	24	147	67
	66.08%	33.92%	100.00%	14.04%	85.96%	

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ คอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) เป็นผู้แทนยาชาย 50 คน หรือ 48.08% เป็นผู้แทนยาหญิง 54 คน หรือ 51.92% จากจำนวนทั้งหมด 104 คน (100%) ไม่ตอบชื่อบริษัทที่ทำงาน 13 คน หรือ 12.50% ตอบชื่อบริษัทที่ทำงาน 91 คน หรือ 87.50% เฉพาะผู้ที่ตอบชื่อบริษัทมาจากบริษัทต่าง ๆ จำนวน 62 บริษัท

ข. ผู้แทนยาเขตทางจังหวัด คอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) เป็นผู้แทนยาชาย 60 คน หรือ 98.36% เป็นผู้แทนยาหญิง 1 คน หรือ 1.64% จากจำนวนทั้งหมด 61 คน (100%) ไม่ตอบชื่อบริษัทที่ทำงาน 11 คน หรือ 18.03% ตอบชื่อบริษัทที่ทำงาน 50 คน หรือ 81.97% เฉพาะผู้ที่ตอบชื่อบริษัทมาจากบริษัทต่าง ๆ จำนวน 24 บริษัท

ค. ผู้แทนยาเขตทางจังหวัด จำนวน 61 คน ปฏิบัติงานในภาคต่าง ๆ ดังนี้คือ

1. ภาคเหนือ 15 คน ภาคเหนือ-บน 1 คน ภาคเหนือ-กลาง 1 คน ภาคเหนือ-ไกล 1 คน ภาคเหนือ-อีสาน 1 คน

2. ภาคใต้ 11 คน

3. ภาคอีสาน 9 คน ภาคอีสาน-ไกล 1 คน

4. ภาคตะวันออก 4 คน ภาคตะวันออก-อีสานกลาง 1 คน

5. ภาคกลาง 10 คน ภาคกลาง-ตะวันออก 1 คน

6. ไม่ตอบภาค 3 คน

ง. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด คอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) เป็นผู้แทนยาชาย 3 คน หรือ 50.00% เป็นผู้แทนยาหญิง 3 คน หรือ 50.00% ผู้แทนยาทั้ง 6 คนนี้ ตอบชื่อบริษัททั้ง 6 คน หรือ 100% มาจากบริษัทต่าง ๆ จำนวน 6 บริษัท

จ. ผู้แทนยาทุกเขตที่คอบแบบสอบถามทั้งหมด 171 คน (100%) เป็นผู้แทนยาชาย 113 คน หรือ 66.08% เป็นผู้แทนยาหญิง 58 คน หรือ 33.92% จากจำนวนทั้งหมด 171 คน (100%) ไม่ตอบชื่อบริษัทที่ทำงาน 24 คน หรือ 14.04% ตอบชื่อบริษัทที่ทำงาน 147 คน หรือ 85.96% เฉพาะผู้ที่ตอบชื่อบริษัทมาจากบริษัทต่าง ๆ จำนวน 67 บริษัท

ผลการวิเคราะห์ข้อ 3.

ตารางที่ 2 ประสบการณ์การทำงานของผู้แทนยา

ประสบการณ์การทำงาน	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด	ผู้แทนยาเขต กท. และ ตจว.
3.1) ไม่ถึงปี	17 16.35%	10 16.39%	1 16.67%
3.2) 1 - 2 ปี	32 30.77%	10 16.39%	1 16.67%
3.3) 3 - 4 ปี	26 25.00%	11 18.03%	1 16.67%
3.4) 5 - 6 ปี	12 11.54%	9 14.75%	- 0.00%
3.5) มากกว่า 6 ปี	17 16.35%	21 34.43%	3 50.00%
รวม	104 100.00%	61 100.00%	6 100.00%

(กท. หมายถึง กรุงเทพฯ , ตจว. หมายถึง ต่างจังหวัด)

การแปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีประสบการณ์การทำงานเป็นผู้แทนยา 1 - 2 ปี มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 32 คน หรือ 30.77% รองลงไป คือ มีประสบการณ์การทำงานเป็นผู้แทนยา 3 - 4 ปี จำนวน 26 คน หรือ 25.00%

ข. ผู้แทนยาเขตทางจังหวัด ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีประสบการณ์การทำงานเป็นผู้แทนยามากกว่า 6 ปี มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 21 คน หรือ 34.43% รองลงไปคือ มีประสบการณ์การทำงานเป็นผู้แทนยา 3 - 4 ปี จำนวน 11 คน หรือ 18.03%

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัด ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีประสบการณ์การทำงานเป็นผู้แทนยามากกว่า 6 ปี มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปคือมีประสบการณ์ไม่ถึงปี, 1-2 ปี และ 3 - 4 ปี อย่างละ 1 คน หรือ 16.67%

ง. สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตทางจังหวัดโดยทั่วไปมีประสบการณ์การทำงานเป็นผู้แทนยามากกว่า ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ จากผลการวิจัย ผู้แทนยาเขตทางจังหวัดมีประสบการณ์การทำงานเป็นผู้แทนยาตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป มีจำนวน 49.18% ส่วนผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีประสบการณ์การทำงานเป็นผู้แทนยาตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป มีจำนวน 27.89%

ผลการวิเคราะห์ข้อ 4.

ตารางที่ 3 ระดับการศึกษาสูงสุดของผู้แทนยา

ระดับการศึกษาสูงสุด	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด	ผู้แทนยา เขต กท. และ ทจว.
4.1 ทำกกว่าปริญญาตรี	36 34.62%	19 31.15%	1 16.67%
4.2 ปริญญาตรี เภสัชศาสตรบัณฑิต	38 36.54%	35 57.38%	4 66.67%
4.3 ปริญญาตรี บธ.บ. หรือ พศ.บ. (พณ.บ.)	9 8.65%	2 3.28%	— 0.00%
4.4 ปริญญาตรีคานอื่น ๆ	19 18.27%	4 6.56%	— 0.00%
4.5 สูงกว่าปริญญาตรี	2 1.92%	— 0.00%	1 16.67%
ไม่ตอบ	— 0.00%	1 1.64%	— 0.00%
รวม	104 100.00%	61 100.00%	6 100.00%

(บธ.บ. หมายถึง บริหารธุรกิจบัณฑิต, พศ.บ. และ พณ.บ. หมายถึง พานิชยศาสตรบัณฑิต)

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีระดับการศึกษาสูงสุด คือ ปริญญาตรี เกษตรศาสตร์บัณฑิต มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 38 คน หรือ 36.54% รองลงไปคือ ทำกวางปริญญาตรี จำนวน 36 คน หรือ 34.62% ผู้ที่จบปริญญาตรีท่านอื่น ๆ จำนวน 19 คน ประกอบด้วย วิทยาศาสตร์บัณฑิต 4 คน, ศึกษาศาสตร์ 3 คน, เทคนิคการแพทย์ 2 คน, ครุศาสตร์-บัณฑิต 2 คน, ศิลปศาสตร์บัณฑิต 2 คน, นิติศาสตร์บัณฑิต 2 คน, วิทยาศาสตร์บัณฑิต (คหกรรม) 1 คน, เศรษฐศาสตร์บัณฑิต 1 คน, พยาบาล 1 คน, และไม่ตอบว่าจบด้านไหน 1 คน สำหรับผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 2 คน ประกอบด้วย เกษตรศาสตร์มหาบัณฑิต 1 คน และอีก 1 คน จบเกษตรศาสตร์บัณฑิต และบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีระดับการศึกษาสูงสุด คือ ปริญญาตรี เกษตรศาสตร์บัณฑิตมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 35 คน หรือ 57.38% รองลงไปคือ ทำกวางปริญญาตรี จำนวน 19 คน หรือ 31.15% ผู้ที่จบปริญญาตรีท่านอื่น ๆ จำนวน 4 คน ประกอบด้วย วิทยาศาสตร์บัณฑิต 1 คน, เทคนิคการแพทย์ 1 คน, ครุศาสตร์บัณฑิต 1 คน และนิติศาสตร์บัณฑิต 1 คน ทั้งนี้ผู้ไม่ตอบคำถามข้อนี้ จำนวน 1 คน หรือ 1.64%

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีระดับการศึกษาสูงสุด คือ ปริญญาตรี เกษตรศาสตร์บัณฑิตมากที่สุด เป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 4 คน หรือ 66.67% รองลงไปคือสูงกว่าปริญญาตรี (เกษตรศาสตร์บัณฑิต และบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต) และ ทำกวางปริญญาตรีอีกอย่างละ 1 คน หรือ 16.67%

ง. สรุปได้ว่า ระดับการศึกษาสูงสุดของผู้แทนยา ทำกวางปริญญาตรีมีประมาณ 30-35% ตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไปมีประมาณ 65-70% โดยจบปริญญาตรี เกษตรศาสตร์บัณฑิตมากที่สุดกว่าครึ่งหนึ่งของผู้ที่จบปริญญาตรี ส่วนปริญญาตรีท่านบริหารธุรกิจบัณฑิต หรือ พาณิชยศาสตร์บัณฑิต มีจำนวนน้อยมาก ปริญญาตรีท่านอื่น ๆ ส่วนใหญ่จะเป็นวิทยาศาสตร์บัณฑิต

ผลการวิเคราะห์ข้อ 5.

ตารางที่ 4 ลูกค้ำในความรับผิดชอบของผู้แทนยา

ลูกค้ำในความรับผิดชอบ	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ จำนวน 104 คน	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด จำนวน 61 คน	ผู้แทนยาเขต กท. และ ทจว. จำนวน 6 คน
5.1 โรงพยาบาลรัฐบาล	ตอบ 98 คน เฉลี่ย 6.01 แห่ง	ตอบ 54 คน เฉลี่ย 26.74 แห่ง	ตอบ 4 คน เฉลี่ย 36.25 แห่ง
5.2 โรงพยาบาลเอกชน	ตอบ 92 คน เฉลี่ย 6.08 แห่ง	ตอบ 49 คน เฉลี่ย 6.29 แห่ง	ตอบ 4 คน เฉลี่ย 21.75 แห่ง
5.3 คลินิก	ตอบ 74 คน เฉลี่ย 27.42 แห่ง	ตอบ 53 คน เฉลี่ย 127 แห่ง	ตอบ 3 คน เฉลี่ย 43.33 แห่ง
5.4 ร้านขายยา	ตอบ 23 คน เฉลี่ย 9.17 แห่ง	ตอบ 30 คน เฉลี่ย 118.60 แห่ง	ตอบ 1 คน เฉลี่ย 5 แห่ง
5.5 หน่วยงาน สถาบันอื่น	ตอบ 50 คน เฉลี่ย 5.20 แห่ง	ตอบ 18 คน เฉลี่ย 9.61 แห่ง	ตอบ 2 คน เฉลี่ย 17.5 แห่ง

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ใ้ค้ตอบจำนวน ลูกค้ำที่ทองกิดค้ทอและอู่ในความรับผิดชอบ กิ่งนค้คือ

1. ลูกค้ำที่ เป็นโรงพยาบาลของรัฐบาล มีผู้ค้ตอบ 98 คน หรือ 94.23% จำนวนที่อู่ในความรับผิดชอบมีตั้งแต่ 1-21 แห่ง เฉลี่ยเทำกั้บ 6.01 แห่ง สรรูปใ้ค้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ คนหนึ่ง ๆ มีลูกค้ำที่ เป็นโรงพยาบาลของรัฐบาลโดยเฉลี่ยเทำกั้บ 6.01 แห่ง

2. ลูกค้ำที่เป็นโรงพยาบาลเอกชน มีผู้ตอบ 92 คน หรือ 88.46% จำนวนที่อยู่ในความรับผิดชอบ มีตั้งแต่ 1-30 แห่ง เฉลี่ยเท่ากับ 6.08 แห่ง สรุปลั้ความผู้แทนยาเขตกรุงเทพา คนหนึ่ง ๆ มีลูกค้ำที่เป็นโรงพยาบาลเอกชนโดยเฉลี่ยเท่ากับ 6.08 แห่ง

3. ลูกค้ำที่เป็นคลีนิก มีผู้ตอบ 74 คน หรือ 71.15% จำนวนที่อยู่ในความรับผิดชอบ มีตั้งแต่ 2-120 แห่ง เฉลี่ยเท่ากับ 27.42 แห่ง สรุปลั้ความผู้แทนยาเขตกรุงเทพา คนหนึ่ง ๆ มีลูกค้ำที่เป็นคลีนิกโดยเฉลี่ยเท่ากับ 27.42 แห่ง

4. ลูกค้ำที่เป็นร้านขายยา มีผู้ตอบ 23 คน หรือ 22.12% จำนวนที่อยู่ในความรับผิดชอบ มีตั้งแต่ 1-30 แห่ง เฉลี่ยเท่ากับ 9.17 แห่ง สรุปลั้ความผู้แทนยาเขตกรุงเทพา คนหนึ่ง ๆ มีลูกค้ำที่เป็นร้านขายยา โดยเฉลี่ยเท่ากับ 9.17 แห่ง

5. ลูกค้ำที่เป็นหน่วยงานสถาบันอื่น มีผู้ตอบ 50 คน หรือ 48.08% จำนวนที่อยู่ในความรับผิดชอบ มีตั้งแต่ 1-20 แห่ง เฉลี่ยเท่ากับ 5.20 แห่ง สรุปลั้ความผู้แทนยาเขตกรุงเทพา คนหนึ่ง ๆ มีลูกค้ำที่เป็นหน่วยงาน, สถาบันอื่นโดยเฉลี่ยเท่ากับ 5.20 แห่ง

ข. ผู้แทนยาเขตทางจังหวัด คอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ได้คอบจำนวนลูกค้ำที่คอบคิตคอบและอยู่ในความรับผิดชอบ คังนั้นคอบ

1. ลูกค้ำที่เป็นโรงพยาบาลของรัฐบาล มีผู้ตอบ 54 คน หรือ 88.52% จำนวนที่อยู่ในความรับผิดชอบ มีตั้งแต่ 2-72 แห่ง เฉลี่ยเท่ากับ 26.74 แห่ง สรุปลั้ความผู้แทนยาเขตทางจังหวัดคนหนึ่ง ๆ มีลูกค้ำที่เป็นโรงพยาบาลของรัฐบาลโดยเฉลี่ยเท่ากับ 26.74 แห่ง

2. ลูกค้ำที่เป็นโรงพยาบาลเอกชน มีผู้ตอบ 49 คน หรือ 80.33% จำนวนที่อยู่ในความรับผิดชอบ มีตั้งแต่ 1-15 แห่ง เฉลี่ยเท่ากับ 6.29 แห่ง สรุปลั้ความผู้แทนยาเขตทางจังหวัดคนหนึ่ง ๆ มีลูกค้ำที่เป็นโรงพยาบาลเอกชน โดยเฉลี่ยเท่ากับ 6.29 แห่ง

3. ลูกค้ำที่เป็นคลีนิก มีผู้ตอบ 53 คน หรือ 86.89% จำนวนที่อยู่ในความรับผิดชอบ มีตั้งแต่ 20-224 แห่ง เฉลี่ยเท่ากับ 127 แห่ง สรุปลั้ความผู้แทนยาเขตทางจังหวัดคนหนึ่ง ๆ มีลูกค้ำที่เป็นคลีนิก โดยเฉลี่ยเท่ากับ 127 แห่ง

4. ลูกค้าที่เป็นร้านขายยา มีผู้ตอบ 30 คน หรือ 49.18% จำนวนที่อยู่ในความ
 รับผิดชอบมีตั้งแต่ 8-300 แห่ง เฉลี่ยเท่ากับ 118.60 แห่ง สรุปไคววามแทนยาเขตทางจังหวัดคน
 หนึ่ง ๆ มีลูกค้าที่เป็นร้านขายยาโดยเฉลี่ยเท่ากับ 118.60 แห่ง

5. ลูกค้าที่เป็นหน่วยงาน, สถาบันอื่น มีผู้ตอบ 18 คน หรือ 29.51% จำนวนที่อยู่ใน
 ในความรับผิดชอบ มีตั้งแต่ 2-30 แห่ง เฉลี่ยเท่ากับ 9.61 แห่ง สรุปไคววามแทนยาเขตทางจังหวัด
 คนหนึ่ง ๆ มีลูกค้าที่เป็นหน่วยงาน, สถาบันอื่น โดยเฉลี่ยเท่ากับ 9.61 แห่ง

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%)
 ใดตอบจำนวนลูกค้าที่ติดต่อและอยู่ในความรับผิดชอบ ดังนี้คือ

1. ลูกค้าที่เป็นโรงพยาบาลของรัฐบาล มีผู้ตอบ 4 คน หรือ 66.67% จำนวนที่อยู่ใน
 ในความรับผิดชอบมี 5, 20, 20 และ 100 แห่ง เฉลี่ยเท่ากับ 36.25 แห่ง สรุปไคววามแทนยาเขต
 กรุงเทพฯ และทางจังหวัดคนหนึ่ง ๆ มีลูกค้าที่เป็นโรงพยาบาลของรัฐบาล โดยเฉลี่ยเท่ากับ 36.25 แห่ง

2. ลูกค้าที่เป็นโรงพยาบาลเอกชน มีผู้ตอบ 4 คน หรือ 66.67% จำนวนที่อยู่ในความ
 รับผิดชอบมี 5, 10, 12 และ 60 แห่ง เฉลี่ยเท่ากับ 21.75 แห่ง สรุปไคววามแทนยาเขตกรุงเทพฯ
 และทางจังหวัดคนหนึ่ง ๆ มีลูกค้าที่เป็นโรงพยาบาลเอกชนโดยเฉลี่ยเท่ากับ 21.75 แห่ง

3. ลูกค้าที่เป็นคลินิก มีผู้ตอบ 3 คน หรือ 50.00% จำนวนที่อยู่ในความรับผิดชอบ
 มี 30, 50 และ 50 แห่ง เฉลี่ยเท่ากับ 43.33 แห่ง สรุปไคววามแทนยาเขตกรุงเทพฯ และทาง
 จังหวัดคนหนึ่ง ๆ มีลูกค้าที่เป็นคลินิก โดยเฉลี่ยเท่ากับ 43.33 แห่ง

4. ลูกค้าที่เป็นร้านขายยา มีผู้ตอบ 1 คน หรือ 16.67% จำนวนที่อยู่ในความ
 รับผิดชอบมี 5 แห่ง สรุปไคววามแทนยาเขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัดคนหนึ่ง ๆ มีลูกค้าที่เป็นร้านขาย
 ยา โดยเฉลี่ยเท่ากับ 5 แห่ง

5. ลูกค้าที่เป็นหน่วยงาน, สถาบันอื่น มีผู้ตอบ 2 คน หรือ 33.33% จำนวนที่อยู่ใน
 ในความรับผิดชอบมี 5 และ 30 แห่ง เฉลี่ยเท่ากับ 17.5 แห่ง สรุปไคววามแทนยาเขตกรุงเทพฯ
 และทางจังหวัดมีลูกค้าที่เป็นหน่วยงาน, สถาบันอื่น โดยเฉลี่ยเท่ากับ 17.5 แห่ง

ผลการวิเคราะห์ข้อ 6.

ตารางที่ 5 ที่ทัศนคติของผู้แทนยาเกี่ยวกับความใกล้เคียงกันของลูกค้า

ความใกล้เคียงกันของลูกค้า	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ จำนวน 104 คน	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด จำนวน 61 คน	ผู้แทนยาเขต กท. และ ทจว. จำนวน 6 คน
6.1 ใกล้เคียงกัน (ถ่วงน้ำหนัก 20)	42 40.38%	13 21.31%	1 16.67%
6.2 ค่อนข้างห่างไกล (ถ่วงน้ำหนัก 60)	50 48.08%	33 54.10%	3 50.00%
6.3 ห่างไกลกันมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	11 10.58%	13 21.31%	1 16.67%
ไม่ตอบ	1 0.96%	2 3.28%	1 16.67%
เฉลี่ยน้ำหนัก	47.96	60.00	60.00

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีทัศนคติว่าลูกค้าอยู่ในบริเวณที่ค่อนข้างห่างไกล (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 50 คน หรือ 48.08% รองลงไปที่ใกล้เคียงกัน (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 42 คน หรือ 40.38% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 0.96%

เฉลี่ยน้ำหนัก 47.96 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า ลูกค้าที่อยู่ในความรับผิดชอบ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในบริเวณไม่ห่างไกลเท่าไร

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีทัศนคติว่าลูกค้าอยู่ในบริเวณที่ค่อนข้างห่างไกล (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 33 คน หรือ 54.10% รองลงไปที่คือใกล้เคียงกัน (ถ่วงน้ำหนัก 20) และห่างไกลกันมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) อย่างละ 13 คน หรือ 21.31% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 3.28%

เฉลี่ย น้ำหนัก 60.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่าลูกค้าที่อยู่ในความรับผิดชอบ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในบริเวณค่อนข้างห่างไกล

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีทัศนคติว่าลูกค้าอยู่ในบริเวณที่ค่อนข้างห่างไกล (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปที่คือใกล้เคียงกัน (ถ่วงน้ำหนัก 20) และห่างไกลกันมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) อย่างละ 1 คน หรือ 16.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 60.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่าลูกค้าที่อยู่ในความรับผิดชอบ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในบริเวณค่อนข้างห่างไกล

ผลการวิเคราะห์ข้อ 7.

ตารางที่ 6 ผู้กำหนดเป้าหมายออกขายให้แก่ผู้แทนยา

ผู้กำหนดเป้าหมายออกขาย	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด	ผู้แทนยา เขต กท. และ ตจว.
7.1 บริษัท	84 80.77%	57 93.44%	4 66.67%
7.2 ผู้แทนยาร่วมกับบริษัท	17 16.35%	4 6.56%	2 33.33%
7.3 ไม่เคยมีการกำหนด- เป้าหมาย	2 1.92%	— 0.00%	— 0.00%
ไม่ตอบ	1 0.96%	— 0.00%	— 0.00%
รวม	104 100.00%	61 100.00%	6 100.00%

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเซตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้คำตอบว่า บริษัทเป็นผู้กำหนดเป้าหมายยอดขายมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 84 คน หรือ 80.77% รองลงไป คือ ผู้แทนยารวมกับบริษัทกำหนดเป้าหมายยอดขาย จำนวน 17 คน หรือ 16.35% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 0.96%

ข. ผู้แทนยาเขตทางจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้คำตอบว่า บริษัทเป็นผู้กำหนดเป้าหมายยอดขายมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 57 คน หรือ 93.44% รองลงไป คือ ผู้แทนยารวมกับบริษัทกำหนดเป้าหมายยอดขาย จำนวน 4 คน หรือ 6.56%

ค. ผู้แทนยาเซตกรุงเทพฯ และทางจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้คำตอบว่า บริษัทเป็นผู้กำหนดเป้าหมายยอดขายมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 4 คน หรือ 66.67% รองลงไปคือ ผู้แทนยารวมกับบริษัทกำหนดเป้าหมายยอดขาย จำนวน 2 คน หรือ 33.33%

ง. สรุปได้ว่า ผู้แทนยาทุกเขตให้คำตอบว่า บริษัทเป็นผู้กำหนดเป้าหมายยอดขายมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง รองลงไปคือ ผู้แทนยารวมกับบริษัทกำหนดเป้าหมายยอดขาย และมีผู้แทนยาเซตกรุงเทพฯ อย่างเดียวที่ตอบว่าไม่เคยมีการกำหนดเป้าหมายยอดขาย จำนวน 1.92%

ผลการวิเคราะห์ข้อ 8.

ตารางที่ 7 ทักษะคิของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่มีข้อกำหนดและข้อปฏิบัติของบริษัทฯ
[ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ จำนวน 104 คน (100%)]

ทักษะคิ	มากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100)	เหมาะสมค้แล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60)	น้อยเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 20)	ไม่ตอบ	เฉลี่ย น้ำหนัก
8.1 จำนวนโรงพยาบาลและลูกค้า ในความรับผิดชอบ	14 13.46%	74 71.15%	13 12.50%	3 2.88%	62.15
8.2 ชนิดของยาในความรับผิดชอบ	14 13.46%	60 57.69%	27 25.96%	3 2.88%	54.85
8.3 เป้าหมายยอดขายในความ รับผิดชอบ	38 36.54%	58 55.77%	— 0.00%	8 7.69%	75.83
8.4 กำหนดให้เข้ารายงานตัว ที่บริษัท	26 25.00%	72 69.23%	1 0.96%	5 4.81%	70.10
8.5 กำหนดให้เขียนรายงานขาย	17 16.35%	78 75.00%	4 3.85%	5 4.81	65.26
8.6 ความเข้มงวดในการตรวจสอบ การทำงาน	9 8.65%	85 81.73%	6 5.77%	4 3.85%	61.20



ตารางที่ 8 ทักษะของผู้แทนยาเขตกลางจังหวัดที่มคอชกำหนดและข้อปฏิบัติของบริษัทฯ

[ผู้แทนยาเขตกลางจังหวัด จำนวน 61 คน (100%)]

ทักษะที่วัด	มากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100)	เหมาะสมทีเดียว (ถ่วงน้ำหนัก 60)	น้อยเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 20)	ไม่ตอบ	เฉลี่ย น้ำหนัก
8.1 จำนวนโรงพยาบาลและลูกกา ในความรับผิดชอบ	13 21.31 %	45 73.77 %	2 3.29 %	1 1.64%	67.35
8.2 ชนิดของยาในความรับผิดชอบ	8 13.11 %	40 65.57 %	12 19.67 %	1 1.64%	57.34
8.3 เป้าหมายยอดขายในความ รับผิดชอบ	30 49.18 %	29 47.54 %	1 1.64 %	1 1.64%	79.35
8.4 กำหนดให้เขารายงานตัว ที่บริษัท	6 9.84 %	53 86.89 %	1 1.64 %	1 1.64%	63.35
8.5 กำหนดให้เขียนรายงานขาย	20 32.79 %	39 63.93 %	- 0.00 %	2 3.28%	73.56
8.6 ความเข้มงวดในการตรวจ สอบการทำงาน	8 13.11 %	52 85.25 %	- 0.00 %	1 1.64%	65.33

ตารางที่ 9 ทักษะของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัดที่มอบอำนาจและวงปฏิบัติการของบริษัทฯ
 [ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัด จำนวน 6 คน (100%)]

ทักษะที่	มากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100)	เหมาะสมแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60)	น้อยเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 20)	ไม่ตอบ	เฉลี่ย น้ำหนัก
8.1 จำนวนโรงพยาบาลและลูกค้า ในความรับผิดชอบ	1 16.67%	2 33.33%	1 16.67%	2 33.33%	60.00
8.2 ชนิดของยาในความรับผิดชอบ	1 16.67%	2 33.33%	1 16.67%	2 33.33%	60.00
8.3 เป้าหมายยอดขายในความ- รับผิดชอบ	2 33.33%	3 50.00%	- 0.00%	1 16.67%	76.00
8.4 กำหนดให้เข้ารายงานตัว ที่บริษัท	1 16.67%	3 50.00%	- 0.00%	2 33.33%	70.00
8.5 กำหนดให้เขียนรายงานขาย	- 0.00%	4 66.67%	- 0.00%	2 33.33%	60.00
8.6 ความเข้มงวดในการตรวจสอบ การทำงาน	1 16.67%	3 50.00%	- 0.00%	2 33.33%	70.00

แปลความหมาย

ข้อ 8.1 จำนวนโรงพยาบาลและลูกค้าในความรับผิดชอบ

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีทัศนคติว่า จำนวนโรงพยาบาลและลูกค้าในความรับผิดชอบอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 74 คน หรือ 71.15% รองลงไปที่คือ อยู่ในระดับมากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 14 คน หรือ 13.46% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 3 คน หรือ 2.88%

เฉลี่ย น้ำหนัก 62.15 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า จำนวนโรงพยาบาลและลูกค้าในความรับผิดชอบ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีทัศนคติว่า จำนวนโรงพยาบาลและลูกค้าในความรับผิดชอบ อยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 45 คน หรือ 73.77% รองลงไปที่คือ อยู่ในระดับมากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 13 คน หรือ 21.31% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 67.35 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า จำนวนโรงพยาบาลและลูกค้าในความรับผิดชอบ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างมากเหนือระดับเหมาะสมที่สุดเล็กน้อย

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีทัศนคติว่า จำนวนโรงพยาบาลและลูกค้าในความรับผิดชอบ อยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 2 คน หรือ 33.33% รองลงไปที่คือ อยู่ในระดับมากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100) และน้อยเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 20) อย่างละ 1 คน หรือ 16.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 33.33%

เฉลี่ย น้ำหนัก 60.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า จำนวนโรงพยาบาลและลูกค้าในความรับผิดชอบ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว

ข้อ 8.2 ชนิดของยาในความรับผิดชอบ

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีทัศนคติว่า ชนิดของยาในความรับผิดชอบ อยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 60 คน หรือ 57.69% รองลงไปคือ อยู่ในระดัมน้อยเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 27 คน หรือ 25.96% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 3 คน หรือ 2.88%

เฉลี่ย น้ำหนัก 54.85 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า ชนิดของยาในความรับผิดชอบ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย เกือบถึงระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีทัศนคติว่า ชนิดของยาในความรับผิดชอบอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 40 คน หรือ 65.57% รองลงไปคือ อยู่ในระดัมน้อยเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 12 คน หรือ 19.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 57.34 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า ชนิดของยาในความรับผิดชอบ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีทัศนคติว่า ชนิดของยาในความรับผิดชอบอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 2 คน หรือ 33.33% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100) และน้อยเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 20) อย่างละ 1 คน หรือ 16.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 33.33%

เฉลี่ย น้ำหนัก 60.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า ชนิดของยาในความรับผิดชอบ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว

ข้อ 8.3 เป้าหมายยอดขายในความรับผิดชอบ

ก. ผู้แทนขายเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีทัศนคติว่า เป้าหมายยอดขายในความรับผิดชอบอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 58 คน หรือ 55.77% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 38 คน หรือ 36.54% ผู้แทนขายไม่ตอบคำถามข้อนี้ 8 คน หรือ 7.69%

เฉลี่ย น้ำหนัก 75.83 สรุปได้ว่าผู้แทนขายเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า เป้าหมายยอดขายในความรับผิดชอบโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างมาก

ข. ผู้แทนขายเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีทัศนคติว่า เป้าหมายยอดขายในความรับผิดชอบ อยู่ในระดับมากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 30 คน หรือ 49.18% รองลงไปคือ อยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 29 คน หรือ 47.54% ผู้แทนขายไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 79.35 สรุปได้ว่าผู้แทนขายเขตต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า เป้าหมายยอดขายในความรับผิดชอบโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างมาก

ค. ผู้แทนขายเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีทัศนคติว่า เป้าหมายยอดขายในความรับผิดชอบอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 2 คน หรือ 33.33% ผู้แทนขายไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 76.00 สรุปได้ว่าผู้แทนขายเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า เป้าหมายยอดขายในความรับผิดชอบ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างมาก

ขอ 8.4 กำหนดให้เขารายงานตัวที่บริษัท

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีทัศนคติว่า ขอกำหนดให้เขารายงานตัวที่บริษัทอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 72 คน หรือ 69.23% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 26 คน หรือ 25.00% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 5 คน หรือ 4.81%

เฉลี่ย น้ำหนัก 70.10 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า ขอกำหนดให้เขารายงานตัวที่บริษัท โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างมาก

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีทัศนคติว่า ขอกำหนดให้เขารายงานตัวที่บริษัทอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 53 คน หรือ 86.89% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 6 คน หรือ 9.84% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 63.35 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า ขอกำหนดให้เขารายงานตัวที่บริษัท โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีทัศนคติว่า ขอกำหนดให้เขารายงานตัวที่บริษัทอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปคืออยู่ในระดับมากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 1 คน หรือ 16.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 33.33%

เฉลี่ย น้ำหนัก 70.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า ขอกำหนดให้เขารายงานตัวที่บริษัท โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างมาก

ข้อ 8.5 กำหนดให้เขียนรายงานขาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีทัศนคติว่าข้อกำหนดให้เขียนรายงานขายอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 78 คน หรือ 75.00% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 17 คน หรือ 16.35% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 5 คน หรือ 4.81%

เฉลี่ย น้ำหนัก 65.26 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า ข้อกำหนดให้เขียนรายงานขาย โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างมากเหนือระดับเหมาะสมที่สุดเล็กน้อย

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีทัศนคติว่าข้อกำหนดให้เขียนรายงานขาย อยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 39 คน หรือ 63.93% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 20 คน หรือ 32.79% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 3.28%

เฉลี่ย น้ำหนัก 73.56 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า ข้อกำหนดให้เขียนรายงานขาย โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างมาก

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีทัศนคติว่า ข้อกำหนดให้เขียนรายงานขาย อยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 4 คน หรือ 66.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 33.33%

เฉลี่ย น้ำหนัก 60.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า ข้อกำหนดให้เขียนรายงานขาย โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว

ข้อ 8.6 ความเข้มงวดในการตรวจสอบการทำงาน

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีทัศนคติว่า บริษัทมีความเข้มงวดในการตรวจสอบการทำงานอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 85 คน หรือ 81.73% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 9 คน หรือ 8.65% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 4 คน หรือ 3.85%

เฉลี่ย น้ำหนัก 61.20 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า บริษัทมีความเข้มงวดในการตรวจสอบการทำงานโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีทัศนคติว่า บริษัทมีความเข้มงวดในการตรวจสอบการทำงานอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 52 คน หรือ 85.25% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 8 คน หรือ 13.11% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 65.33 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า บริษัทมีความเข้มงวดในการตรวจสอบการทำงาน โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างมาก เห็นในระดับเหมาะสมที่สุดแล้วเล็กน้อย

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีทัศนคติว่า บริษัทมีความเข้มงวดในการตรวจสอบการทำงานอยู่ในระดับเหมาะสมที่สุดแล้ว (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมากเกินไป (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 1 คน หรือ 16.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 33.33%

เฉลี่ย น้ำหนัก 70.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า บริษัทมีความเข้มงวดในการตรวจสอบการทำงาน โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างมาก

ผลการวิเคราะห์ข้อ 9.

ตารางที่ 10 ทักษะของผู้แทนยาเซตกรุงเทพ ที่มีคอลล้าง ๆ ที่บริษัทให้
 [ผู้แทนยาเซตกรุงเทพ จำนวน 104 คน (100%)]

ทักษะที่	สูงมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	สูง (ถ่วงน้ำหนัก 80)	ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	ต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40)	ต่ำมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20)	ไม่ตอบ	เฉลี่ย น้ำหนัก
9.1 เงินเดือน	— 0.00%	10 9.62%	74 71.15%	16 15.38%	1 0.96%	3 2.88%	58.41
9.2 ค่าพาหนะ	— 0.00%	7 6.73%	65 62.50%	25 24.04%	3 2.88%	4 3.85%	55.20
9.3 ค่าคอมมิชชั่น	1 0.96%	4 3.85%	59 56.73%	21 20.19%	8 7.69%	11 10.58%	53.33
9.4 สวัสดิการอื่น ๆ	— 0.00%	6 5.77%	53 50.96%	27 25.96%	13 12.50%	5 4.81%	50.51
9.5 ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	3 2.88%	19 18.27%	64 61.54%	11 10.58%	2 1.92%	5 4.81%	62.02
9.6 การฝึกอบรม	4 3.85%	17 16.35%	54 51.92%	21 20.19%	3 2.88%	5 4.81%	59.60
9.7 ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ จากหัวหน้า, ผู้จัดการ	3 2.88%	17 16.35%	62 59.62%	16 15.38%	2 1.92%	4 3.85%	60.60

ตารางที่ 11 ทักษะของผู้แทนยาเขตทางจังหวัดที่มีคอลลิงต่าง ๆ ที่บริษัทให้
 [ผู้แทนยาเขตทางจังหวัด จำนวน 61 คน (100%)]

ทักษะที่	สูงมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	สูง (ถ่วงน้ำหนัก 80)	ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	ต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40)	ต่ำมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20)	ไม่ตอบ	เฉลี่ย น้ำหนัก
9.1 เงินเดือน	1 1.64%	7 11.48%	44 72.13%	8 13.11%	- 0.00%	1 1.64%	60.34
9.2 คาพาหะ	- 0.00%	4 6.56%	43 70.49%	13 21.31%	- 0.00%	1 1.64%	57.00
9.3 ค่าคอมมิชชั่น	- 0.00%	3 4.92%	37 60.66%	16 26.23%	3 4.92%	2 3.28%	53.56
9.4 สวัสดิการอื่น ๆ	- 0.00%	5 8.20%	36 59.02%	13 21.31%	4 6.56%	3 4.92%	54.49
9.5 ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	3 4.92%	28 45.90%	24 39.34%	3 4.92%	2 3.28%	1 1.64%	68.88
9.6 การฝึกอบรม	7 11.48%	20 32.79%	23 37.70%	8 13.11%	2 3.28%	1 1.64%	67.34
9.7 ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ จากหัวหน้า, ผู้จัดการ	3 4.92%	21 34.43%	30 49.18%	4 6.56%	2 3.28%	1 1.64%	66.45

ตารางที่ 12 ทักษะของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่ติดต่อสิ่งต่าง ๆ ที่บริษัทให้
 [ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด จำนวน 6 คน (100%)]

ทักษะที่ติดต่อ	สูงมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	สูง (ถ่วงน้ำหนัก 80)	ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	ต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40)	ต่ำมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20)	ไม่ตอบ	เฉลี่ย น้ำหนัก
9.1 เงินเดือน	— 0.00%	2 33.33%	4 66.67%	— 0.00%	— 0.00%	— 0.00%	66.67
9.2 ค่าพาหนะ	— 0.00%	— 0.00%	3 50.00%	2 33.33%	— 0.00%	1 16.67%	52.00
9.3 ค่าคอมมิชชั่น	— 0.00%	1 16.67%	2 33.33%	3 50.00%	— 0.00%	— 0.00%	53.33
9.4 สวัสดิการอื่น ๆ	— 0.00%	— 0.00%	3 50.00%	2 33.33%	— 0.00%	1 16.67%	52.00
9.5 ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	— 0.00%	1 16.67%	2 33.33%	1 16.67%	1 16.67%	1 16.67%	52.01
9.6 การฝึกอบรม	1 16.67%	— 0.00%	2 33.33%	1 16.67%	1 16.67%	1 16.67%	56.01
9.7 ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ จากหัวหน้า, ผู้จัดการ	— 0.00%	— 0.00%	4 66.67%	1 16.67%	— 0.00%	1 16.67%	56.01

แปลความหมาย

ขอ 9.1 เงินเคื่อน

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีทัศนคติว่า เงินเคื่อนที่บริษัทให้อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 74 คน หรือ 71.15% รองลงไปคือ อยู่ในระดับต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 16 คน หรือ 15.38% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามขอ 3 คน หรือ 2.88%

เฉลี่ย น้ำหนัก 58.41 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า เงินเคื่อนที่บริษัทให้โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีทัศนคติว่า เงินเคื่อนที่บริษัทให้อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 44 คน หรือ 72.13% รองลงไปคือ อยู่ในระดับต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 8 คน หรือ 13.11% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามขอ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 60.34 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า เงินเคื่อนที่บริษัทให้โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีทัศนคติว่า เงินเคื่อนที่บริษัทให้อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 4 คน หรือ 66.67% รองลงไปคือ อยู่ในระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 2 คน หรือ 33.33%

เฉลี่ย น้ำหนัก 66.67 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า เงินเคื่อนที่บริษัทให้โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างสูง

ข้อ 9.2 คาพาหนะ

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีทัศนคติว่า คาพาหนะที่บริษัทให้อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 65 คน หรือ 62.50% รองลงไปคือ อยู่ในระดับต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 25 คน หรือ 24.04% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 4 คน หรือ 3.85%

เฉลี่ย น้ำหนัก 55.20 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า คาพาหนะที่บริษัทให้ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ เกือบถึงระดับปานกลาง

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีทัศนคติว่า คาพาหนะที่บริษัทให้อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 43 คน หรือ 70.49% รองลงไปคือ อยู่ในระดับต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 13 คน หรือ 21.31% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 57.00 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า คาพาหนะที่บริษัทให้โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีทัศนคติว่า คาพาหนะที่บริษัทให้อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปคือ อยู่ในระดับต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 2 คน หรือ 33.33% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 52.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า คาพาหนะที่บริษัทให้โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

ขอ 9.3 ค่าคอมมิชชั่น

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีทัศนคติว่า ค่าคอมมิชชั่นที่บริษัทให้อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 59 คน หรือ 56.73% รองลงไปคือ อยู่ในระดับต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 21 คน หรือ 20.19% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 11 คน หรือ 10.58%

เฉลี่ย น้ำหนัก 53.33 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า ค่าคอมมิชชั่นที่บริษัทให้โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีทัศนคติว่า ค่าคอมมิชชั่นที่บริษัทให้อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 37 คน หรือ 60.66% รองลงไปคือ อยู่ในระดับต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 16 คน หรือ 26.23% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 3.28%

เฉลี่ย น้ำหนัก 53.56 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า ค่าคอมมิชชั่นที่บริษัทให้โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีทัศนคติว่า ค่าคอมมิชชั่นที่บริษัทให้อยู่ในระดับต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปคือ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 2 คน หรือ 33.33%

เฉลี่ย น้ำหนัก 53.33 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า ค่าคอมมิชชั่นที่บริษัทให้โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

ขอ 9.4 สวัสดิการอื่น ๆ

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ คอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีทัศนคติว่า สวัสดิการอื่น ๆ ที่บริษัทให้อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 53 คน หรือ 50.96% รองลงไปคือ อยู่ในระดับต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 27 คน หรือ 25.96% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 5 คน หรือ 4.81%

เฉลี่ย น้ำหนัก 50.51 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า สวัสดิการอื่น ๆ ที่บริษัทให้โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด คอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีทัศนคติว่า สวัสดิการอื่น ๆ ที่บริษัทให้อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 36 คน หรือ 59.02% รองลงไปคือ อยู่ในระดับต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 13 คน หรือ 21.31% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 3 คน หรือ 4.92%

เฉลี่ย น้ำหนัก 54.49 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า สวัสดิการอื่น ๆ ที่บริษัทให้โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด คอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีทัศนคติว่า สวัสดิการอื่น ๆ ที่บริษัทให้อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปคือ อยู่ในระดับต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 2 คน หรือ 33.33% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 52.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า สวัสดิการอื่น ๆ ที่บริษัทให้โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

ข้อ 9.5 ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีทัศนคติว่า ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บริษัทให้อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 64 คน หรือ 61.54% รองลงไปคือ อยู่ในระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 19 คน หรือ 18.27% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้จำนวน 5 คน หรือ 4.81%

เฉลี่ย น้ำหนัก 62.02 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บริษัทให้อยู่โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีทัศนคติว่า ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บริษัทให้อยู่ในระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 28 คน หรือ 45.90% รองลงไปคือ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 24 คน หรือ 39.34% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 68.88 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บริษัทให้อยู่โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างสูง

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีทัศนคติว่า ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บริษัทให้อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 2 คน หรือ 33.33% รองลงไปคือ อยู่ในระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80), ระดับต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40) และระดับต่ำมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) อย่างละ 1 คน หรือ 16.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 52.01 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บริษัทให้อยู่โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

ข้อ 9.6 การฝึกอบรม

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีทัศนคติว่าการฝึกอบรมที่บริษัทให้ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 54 คน หรือ 51.92% รองลงไปคือ อยู่ในระดับต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 21 คน หรือ 20.19% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 5 คน หรือ 4.81%

เฉลี่ย น้ำหนัก 59.60 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่าการฝึกอบรมที่บริษัทให้โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีทัศนคติว่าการฝึกอบรมที่บริษัทให้ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 23 คน หรือ 37.70% รองลงไปคือ อยู่ในระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 20 คน หรือ 32.79% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 67.34 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่าการฝึกอบรมที่บริษัทให้โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างสูง

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีทัศนคติว่าการฝึกอบรมที่บริษัทให้อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 2 คน หรือ 33.33% รองลงไปคือ อยู่ในระดับสูงมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) ระดับต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40) และระดับต่ำมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) อย่างละ 1 คน หรือ 16.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 56.01 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมีทัศนคติว่าการฝึกอบรมที่บริษัทให้โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ข้อ 9.7 ข้อแนะนำที่เป็นประโยชน์จากหัวหน้า, ผู้จัดการ

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีทัศนคติว่า ได้รับข้อแนะนำที่เป็นประโยชน์จากหัวหน้า, ผู้จัดการ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 62 คน หรือ 59.62% รองลงไปที่คือ อยู่ในระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 17 คน หรือ 16.35% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 4 คน หรือ 3.85%

เฉลี่ย น้ำหนัก 60.60 (ใกล้เคียง 60) สรุปไควาผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า ได้รับข้อแนะนำที่เป็นประโยชน์จากหัวหน้า, ผู้จัดการ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีทัศนคติว่า ได้รับข้อแนะนำที่เป็นประโยชน์จากหัวหน้า, ผู้จัดการ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 30 คน หรือ 49.18% รองลงมาคือ อยู่ในระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 21 คน หรือ 34.43% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 66.45 สรุปไควาผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า ได้รับข้อแนะนำที่เป็นประโยชน์จากหัวหน้า, ผู้จัดการ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างสูง

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีทัศนคติว่า ได้รับข้อแนะนำที่เป็นประโยชน์จากหัวหน้า, ผู้จัดการ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 4 คน หรือ 66.67% รองลงไปที่คือ อยู่ในระดับต่ำ (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 1 คน หรือ 16.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 56.01 (ใกล้เคียง 60) สรุปไควาผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า ได้รับข้อแนะนำที่เป็นประโยชน์จากหัวหน้า, ผู้จัดการ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ผลการวิเคราะห์ข้อ 10.

ตารางที่ 13 พาหนะที่ผู้แทนยาใช้เดินทางติดต่อกับลูกค้า

พาหนะ	ผู้แทนยา	ผู้แทนยา	ผู้แทนยา
	เขตกรุงเทพฯ	เขตต่างจังหวัด	เขต กท. และ ทจว.
	ตอบ 103 คน (100%)	ตอบ 60 คน (100%)	ตอบ 6 คน (100%)
10.1 รถยนต์ส่วนตัว	57 (55.34%)	33 (55.00%)	5 (83.33%)
10.2 รถยนต์บริษัท	- (0.00%)	5 (8.33%)	- (0.00%)
10.3 รถจักรยานยนต์- ส่วนตัว	5 (4.85%)	- (0.00%)	- (0.00%)
10.4 รถจักรยานยนต์- บริษัท	- (0.00%)	- (0.00%)	- (0.00%)
10.5 รถแท็กซี่	9 (8.74%)	12 (20.00%)	- (0.00%)
10.6 รถประจำทาง	45 (43.69%)	26 (43.33%)	1 (16.67%)
10.7 อื่น ๆ	1 (0.94%)	16 (26.67%)	- (0.00%)

(ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

ตารางที่ 14 ทักษะของผู้แทนยาเกี่ยวกับความสะดวกในการเดินทางติดต่อกับลูกค้า

ทักษะ	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ 104 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด 61 คน (100%)	ผู้แทนยา เขต กท. และ ทจว. 6 คน (100%)
10.8 สะดวกดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	17 16.35%	11 18.03%	1 16.67%
10.9 สะดวกพอสมควร (ถ่วงน้ำหนัก 60)	62 59.62%	35 57.38%	4 66.67%
10.10 ไม่ค่อยสะดวก (ถ่วงน้ำหนัก 20)	24 23.08%	14 22.95%	1 16.67%
ไม่ตอบ	1 0.96%	1 1.64%	— 0.00%
เฉลี่ยน้ำหนัก	57.29	58.00	60.00

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน ตอบคำถามข้อ 10.ก) จำนวน 103 คน ไม่ตอบจำนวน 1 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 10.ก) จำนวน 103 คน (100%) ให้คำตอบว่า ไซรยนต์ส่วนตัว เป็นพาหนะในการเดินทางติดต่อกับลูกค้ามากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งจำนวน 57 คน หรือ 55.34% รองลงไปคือ เดินทางโดยรถไฟประจำทาง จำนวน 45 คน หรือ 43.69% สำหรับพาหนะอื่น ๆ คือ ทางเรือ จำนวน 1 คน หรือ 0.94%

ข. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) มีทัศนคติว่าในการเดินทางติดต่อกับลูกค้ามีความสะดวกพอสมควร (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งจำนวน 62 คน หรือ 59.62% รองลงไปคือ ไม่ค่อยสะดวก (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 24 คน หรือ 23.08% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามอื่น 1 คน หรือ 0.96%

เฉลี่ย น้ำหนัก 57.29 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า การเดินทางติดต่อกับลูกค้าโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับสะดวกพอสมควร

ค. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (ตอบคำถามข้อ 10.ก) จำนวน 60 คน ไม่ตอบจำนวน 1 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 10.ก) จำนวน 60 คน (100%) ให้คำตอบว่าใช้รถยนต์ส่วนตัว เป็นพาหนะในการเดินทางติดต่อกับลูกค้ามากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งจำนวน 33 คน หรือ 55.00% รองลงไปคือ เดินทางโดยรถไฟประจำทาง จำนวน 26 คน หรือ 43.33% สำหรับพาหนะอื่น ๆ จำนวน 16 คน หรือ 26.67% ประกอบด้วย รถไฟ จำนวน 7 คน, รถทัวร์ จำนวน 3 คน, เครื่องบินจำนวน 2 คน, รถสามล้อจำนวน 2 คน, รถสองแถวจำนวน 1 คน และจักรยานเพื่อน จำนวน 1 คน

ง. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) มีทัศนคติว่าในการเดินทางติดต่อกับลูกค้ามีความสะดวกพอสมควร (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งจำนวน 35 คน หรือ 57.38% รองลงไปคือ ไม่ค่อยสะดวก (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 14 คน หรือ 22.95% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามอื่น 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 58.00 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า การเดินทางติดต่อกับลูกค้าโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับสะดวกพอสมควร

จ. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (ตอบคำถามข้อ 10.ก) ทั้ง 6 คน (100%) ให้คำตอบว่าใช้รถยนต์เป็นพาหนะในการเดินทางติดต่อกับลูกค้ามากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 5 คน หรือ 83.33% รองลงไปคือ เดินทางโดยรถไฟประจำทาง จำนวน 1 คน หรือ 16.67%

ฉ. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) มีทัศนคติว่า ในการเดินทางติดต่อกับลูกค้ามีความสะดวกพอสมควร (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 4 คน หรือ 66.67% รองลงไปคือ สะดวกก็มาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) และไม่คอยสะดวก (ถ่วงน้ำหนัก 20) อย่างละ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 60.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า ในการเดินทางติดต่อกับลูกค้าโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับสะดวกพอสมควร

ผลการวิเคราะห์ข้อ 11.

ตารางที่ 15 ความบ่อยในการติดต่อกับแพทย์รายใหม่ที่โรงพยาบาลของรัฐบาล ของผู้แทนยา

ความบ่อยในการติดต่อกับแพทย์รายใหม่	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ 104 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด 61 คน (100%)	ผู้แทนยา เขต กท. และ ทจว. 6 คน (100%)
11.1 บ่อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	14 (13.46%)	7 (11.48%)	2 (33.33%)
11.2 บ่อย (ถ่วงน้ำหนัก 80)	18 (17.31%)	18 (29.51%)	— (0.00%)
11.3 ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	49 (47.12%)	31 (50.82%)	2 (33.33%)
11.4 น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40)	18 (17.31%)	3 (4.92%)	1 (16.67%)
11.5 น้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20)	2 (1.92%)	1 (1.64%)	1 (16.67%)
ไม่ตอบ	3 (2.88%)	1 (1.64%)	— (0.00%)
เฉลี่ยน้ำหนัก	64.75	69.01	63.33

ตารางที่ 16 ปัญหาที่ผู้แทนยาประสบในการติดต่อกับแพทย์รายใหม่

ปัญหาที่ประสบ	ผู้แทนยา	ผู้แทนยา	ผู้แทนยา
	เขตกรุงเทพฯ ตอบ 95 คน (100%)	เขตต่างจังหวัด ตอบ 55 คน (100%)	เขต กท. และ ทจว. ตอบ 6 คน (100%)
11.6 ไม่มีเวลาไปเสาะ- หาแพทย์รายใหม่	29 30.53%	15 27.27%	3 50.00%
11.7 ไม่ทราบว่าจะไป- สอบถามถึงแพทย์ รายใหม่ได้จากใคร	14 14.74%	2 3.64%	— 0.00%
11.8 ไม่ทราบว่าจะไปพบ แพทย์รายใหม่ที่ไหน	25 26.32%	14 25.45%	1 16.67%
11.9 ไม่มีเวลาไปติดต่อกับ แพทย์รายใหม่	10 10.53%	11 20.00%	1 16.67%
11.10 อื่น ๆ	26 27.34%	17 30.91%	1 16.67%

(ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้คำตอบว่า ได้ติดต่อกับแพทย์รายใหม่ที่โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุด เป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 49 คน หรือ 47.12% รองลงไปที่อยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 80) และอยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) อย่างละ 18 คน หรือ 17.31% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 3 คน หรือ 2.88%

เฉลี่ย น้ำหนัก 64.75 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ไปติดต่อกับแพทย์รายใหม่ที่โรงพยาบาลของรัฐบาลโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย เห็นระดับปานกลางเล็กน้อย

ข. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน ตอบคำถามข้อ 11.ข) จำนวน 95 คน ไม่ตอบจำนวน 9 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 11.ข) จำนวน 95 คน (100%) ให้คำตอบว่าในการติดต่อกับแพทย์รายใหม่ ประสบปัญหาไม่มีเวลาไปเสาะหาแพทย์รายใหม่มากที่สุด เป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 29 คน หรือ 30.53% รองลงไปที่คือ ประสบปัญหาไม่ทราบว่าจะไปพบแพทย์รายใหม่ที่ไหน จำนวน 25 คน หรือ 26.32% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ที่ประสบจำนวน 26 คน หรือ 27.34% ประกอบด้วยแพทย์ใหม่ไม่มีเวลามากพอ จำนวน 6 คน, ไม่มีปัญหาจำนวน 5 คน, ต้องอธิบายมากกว่านี้ จำนวน 4 คน, เวลาและโอกาสไม่อำนวยจำนวน 4 คน, ไม่คุ้นเคยกับแพทย์ใหม่จำนวน 3 คน, ไม่ทราบเวลาที่ควรจะไปพบ จำนวน 2 คน, ไม่ทราบประวัติการใช้ยาของแพทย์ใหม่ จำนวน 1 คน, ไม่ค่อยมีแพทย์ใหม่ จำนวน 1 คน และต้องใช้ตัวอย่างมากตลอดจนต้องติดตามผล จำนวน 1 คน

ค. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้คำตอบว่า ได้ติดต่อกับแพทย์รายใหม่ที่โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุด เป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 31 คน หรือ 50.82% รองลงไปที่อยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 18 คน หรือ 29.51% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 69.01 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดไปติดต่อกับแพทย์รายใหม่ที่โรงพยาบาลของรัฐบาลโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย

ง. ผู้แทนยาเขตทางจังหวัด ทอมแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน ตอบคำถามข้อ 11.ข) จำนวน 55 คน (ตอบจำนวน 6 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 11.ข) จำนวน 55 คน (100%) ให้คำตอบว่าในการติดต่อกับแพทย์รายใหม่ ประสบปัญหาไม่มีเวลาไปเสาะหาแพทย์รายใหม่มากที่สุด เป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 15 คน หรือ 27.27% รองลงไปคือ ประสบปัญหาไม่ทราบว่าจะไปพบแพทย์รายใหม่ที่ไหน จำนวน 14 คน หรือ 25.45% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ที่ประสบจำนวน 17 คน หรือ 30.91% ประกอบด้วยไม่มีปัญหาจำนวน 6 คน, แพทย์ใหม่ไม่มีเวลาให้จำนวน 3 คน, ขาดข้อมูลเกี่ยวกับตัวแพทย์ จำนวน 2 คน, เสียเวลาทำความคุ้นเคยกับแพทย์ใหม่ จำนวน 2 คน, แพทย์ใหม่มีประสบการณ์การใช้ยาน้อย จำนวน 1 คน, ตัวอย่างยาหมดก่อนจำนวน 1 คน และแพทย์ไม่อยู่ประจำโรงพยาบาล จำนวน 1 คน

จ. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัด ทอมแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้คำตอบว่า ได้ติดต่อกับแพทย์รายใหม่ อยู่ในระดับบ่อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) และระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งอย่างละ 2 คน หรือ 33.33% รองลงไปคือ อยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) และระดับน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) อย่างละ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 63.33 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัดไปติดต่อกับแพทย์รายใหม่โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ฉ. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัด ทอมแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน ตอบคำถามข้อ 11.ข) ทั้ง 6 คน (100%) ให้คำตอบว่าในการติดต่อกับแพทย์รายใหม่ประสบปัญหา ไม่มีเวลาไปเสาะหาแพทย์รายใหม่มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปคือ ประสบปัญหาไม่ทราบว่าจะไปพบแพทย์รายใหม่ที่ไหน และไม่มีเวลาไปติดต่อกับแพทย์รายใหม่อย่างละ 1 คน หรือ 16.67% และประสบปัญหาอื่น ๆ คือ ไม่คอยมีแพทย์รายใหม่ จำนวน 1 คน หรือ 16.67%

ช. ผู้แทนยาทุกเขต จะประสบปัญหาเรียงลำดับจากมากที่สุดไปหาน้อยที่สุดคือ ไม่มีเวลาไปเสาะหาแพทย์รายใหม่, ไม่ทราบว่าจะไปพบแพทย์รายใหม่ที่ไหน, ไม่มีเวลาไปติดต่อกับแพทย์รายใหม่ และไม่ทราบว่าไปสอบถามถึงแพทย์รายใหม่ได้จากใคร

ผลการวิเคราะห์ข้อ 12.

ตารางที่ 17 การศึกษาถึงอุปนิสัยและประวัติส่วนตัวของแพทย์ก่อนเข้าพบแพทย์ของผู้แทนยา

ลักษณะการศึกษา	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ 104 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด 61 คน (100%)	ผู้แทนยา เขต กท. และ ตจว. 6 คน (100%)
12.1 ศึกษาละเอียด (ถ่วงน้ำหนัก 100)	6 5.77%	8 13.11%	2 33.33%
12.2 ศึกษาปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	58 55.77%	41 67.21%	1 16.67%
12.3 ศึกษาน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20)	26 25.00%	5 8.20%	2 33.33%
12.4 ไม่จำเป็นต้องศึกษา (ถ่วงน้ำหนัก 0)	11 10.58%	5 8.20%	1 16.67%
ไม่ตอบ	3 2.88%	2 3.28%	— 0.00%
เฉลี่ยน้ำหนัก	45.54	56.94	50.00

ตารางที่ 18 ปัญหาที่ผู้แทนยาประสบก่อนเข้าพบแพทย์

ปัญหาที่ผู้แทนยาประสบ	ผู้แทนยา	ผู้แทนยา	ผู้แทนยา เขต
	เขตกรุงเทพฯ	เขตต่างจังหวัด	กท. และ ตจว.
	ตอบ 100 คน (100%)	ตอบ 60 คน (100%)	ตอบ 6 คน (100%)
12.5 พยาบาลก็กั๊กไม่ให้ เข้าพบ	14 14.00%	1 1.67%	1 16.67%
12.6 แพทย์ไม่วาง	86 86.00%	54 90.00%	4 66.67%
12.7 ระเบียบการ เสนอ- ขาย อย่างไม่พร้อม	2 2.00%	- 0.00%	- 0.00%
12.8 ไม่มีเป้าหมายที่แน่นอน ในการ เข้าพบแพทย์	2 2.00%	1 1.67%	- 0.00%
12.9 อื่น ๆ	5 5.00%	9 15.00%	1 16.67%

(ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้คำตอบว่า ได้ทำการศึกษาถึงอุปนิสัยและประวัติส่วนตัวของแพทย์ก่อนเข้าพบแพทย์อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 58 คน หรือ 55.77% รองลงไปที่อยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 26 คน หรือ 25.00% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 3 คน หรือ 2.88%

เฉลี่ย น้ำหนัก 45.54 สรุปได้ว่าผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ ทำการศึกษาอุปนิสัยและประวัติส่วนตัวของแพทย์ก่อนเข้าพบแพทย์โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย

ข. ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน ตอบคำถามข้อ 12.ข) จำนวน 100 คน ไม่ตอบจำนวน 4 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 12.ข) จำนวน 100 คน (100%) ให้คำตอบว่าก่อนเข้าพบแพทย์ประสบปัญหาแพทย์ไม่วางมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 86 คน หรือ 86.00% รองลงไปที่คือประสบปัญหาพยาบาลก็กั๊กไม่ให้เข้าพบ จำนวน 14 คน หรือ 14.00% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ที่ประสบ จำนวน 5 คน หรือ 5.00% ประกอบด้วย แพทย์ไม่อยู่จำนวน 2 คน, แพทย์ไม่ให้เข้าพบ จำนวน 2 คน และไม่ได้ตีความไว้ จำนวน 1 คน

ค. ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้คำตอบว่าได้ทำการศึกษาถึงอุปนิสัยและประวัติส่วนตัวของแพทย์ก่อนเข้าพบแพทย์อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 41 คน หรือ 67.21% รองลงไปที่คือ ศึกษาละเอียด จำนวน 8 คน หรือ 13.11% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 3.28%

เฉลี่ย น้ำหนัก 56.94 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่า ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัดทำการศึกษาอุปนิสัยและประวัติส่วนตัวของแพทย์ก่อนเข้าพบแพทย์โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ง. ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน ตอบคำถามข้อ 12.ข) จำนวน 60 คน ไม่ตอบจำนวน 1 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 12.ข) จำนวน 60 คน (100%) ให้คำตอบว่าก่อนเข้าพบแพทย์ประสบปัญหาแพทย์ไม่วางมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 54 คน หรือ 90.00% รองลงไปที่คือ ประสบปัญหาพยาบาลก็กั๊กไม่ให้เข้าพบ และไม่มีเป้าหมายที่แน่นอนในการ

เข้าพบแพทย์ อย่างละ 1 คน หรือ 1.67% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ที่ประสบ จำนวน 9 คน หรือ 15.00% ประกอบด้วย แพทย์ปล่อยให้ผู้แทนยารอนาน จำนวน 2 คน, แพทย์ไม่อยู่ จำนวน 2 คน, ไม่รู้คุณสมบัติของแพทย์ จำนวน 2 คน, แพทย์ไม่สนใจในการแนะนำ จำนวน 1 คน, เวลาของแพทย์และผู้แทนยาไม่ตรงกัน จำนวน 1 คน และไม่มีปัญหา จำนวน 1 คน

จ. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้คำตอบว่า ใ้ทำการศึกษาถึงอุปนิสัยและประวัติส่วนตัวของแพทย์ก่อนเข้าพบแพทย์อยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20) และศึกษาละเอียด (ถ่วงน้ำหนัก 100) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง อย่างละ 2 คน หรือ 33.33% รองลงไปคือ อยู่ในปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) และไม่จำเป็นต้องศึกษา (ถ่วงน้ำหนัก 0) อย่างละ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 50.00 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดทำการศึกษาอุปนิสัยและประวัติส่วนตัวของแพทย์ก่อนเข้าพบแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อยเกือบถึงระดับปานกลาง

ฉ. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน ตอบคำถามข้อ 12.ข) ทั้ง 6 คน (100%) ให้คำตอบว่าก่อนเข้าพบแพทย์ประสบปัญหาแพทย์ไม่ว่างมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 4 คน หรือ 66.67% รองลงไปคือ ประสบปัญหาพยาบาลก็กั้นไม่ให้เข้าพบ จำนวน 1 คน หรือ 16.67% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ที่ประสบ จำนวน 1 คน หรือ 16.67% คือ แพทย์ไม่อยู่

ช. ผู้แทนยาทุกเขตประสบปัญหาแพทย์ไม่ว่างมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง รองลงไปคือพยาบาลก็กั้นไม่ให้เข้าพบ

ทดสอบสมมุติฐาน

สมมุติฐานที่ตั้งไว้คือ "ก่อนเข้าพบแพทย์ ปัญหาที่ผู้แทนประสบมากที่สุด คือ แพทย์ไม่ว่าง"

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลในตารางที่ 18 แสดงให้เห็นว่า ปัญหาที่ผู้แทนยาประสบมากที่สุด คือ แพทย์ไม่ว่าง ซึ่งมากกว่าปัญหาอื่น ๆ รวมกันทั้งหมด คือ

- ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ประสบปัญหา แพทย์ไม่ว่าง จำนวน 86.00% ประสบปัญหา
อันรวมกัน 23.00%
- ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ประสบปัญหา แพทย์ไม่ว่าง จำนวน 90.00% ประสบปัญหา
อันรวมกัน 18.34%
- ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ประสบปัญหา แพทย์ไม่ว่าง จำนวน 66.67%
ประสบปัญหาอันรวมกัน 33.33%

ฉะนั้น จึงยอมรับได้ว่า สมมุติฐานที่ว่า "ก่อนเข้าพบแพทย์ ปัญหาที่ผู้แทนยาประสบมากที่สุด
คือ แพทย์ไม่ว่าง" เป็นจริง

ผลการวิเคราะห์ข้อ 13.

ตารางที่ 19 สถานการณ์ผู้แทนยาเข้าพบแพทย์ที่โรงพยาบาลของรัฐบาล

สถานการณ์เข้าพบแพทย์	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ ตอบ 102 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด ตอบ 60 คน (100%)	ผู้แทนยาเขต กท. และ ตจว. ตอบ 6 คน (100%)
13.1 ก่อนที่แพทย์จะออก ตรวจคนไข	24 23.53%	2 3.33%	- 0.00%
13.2 ขณะที่แพทย์กำลัง- ตรวจหรือรอคนไข	31 30.39%	1 1.67%	- 0.00%
13.3 หลังจากแพทย์เสร็จจ จากการตรวจคนไขแล้ว	55 53.92%	53 88.33%	4 66.67%
13.4 พบตามเวลาที่แพทย์ กำหนด	30 29.41%	27 45.00%	1 16.67%
13.5 อื่น ๆ	10 9.80%	8 13.33%	1 16.67%

(ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน ตอบคำถามข้อ 13. จำนวน 102 คน ไม่ตอบ จำนวน 2 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 13. จำนวน 102 คน (100%) ให้คำตอบว่า เข้าพบแพทย์ที่โรงพยาบาลของรัฐบาลหลังจากที่แพทย์เสร็จจากการตรวจคนไข้แล้วมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 55 คน หรือ 53.92% รองลงไปคือ เข้าพบแพทย์ขณะที่แพทย์กำลังตรวจหรือรอคนไข้ จำนวน 31 คน หรือ 30.39% สำหรับสถานการณอื่น ๆ ที่เข้าพบ จำนวน 10 คน หรือ 9.80% ประกอบด้วย พบที่ห้องพักรักษาตัว จำนวน 4 คน, พบเมื่อแพทย์ว่าง จำนวน 2 คน, พบตามเวลาพักของแพทย์ จำนวน 1 คน, พบตามความสะดวกของแพทย์ จำนวน 1 คน, พบตามวันที่กำหนด จำนวน 1 คน และแล้วแต่เหตุการณ์ จำนวน 1 คน

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน ตอบคำถามข้อ 13. จำนวน 60 คน ไม่ตอบ จำนวน 1 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 13. จำนวน 60 คน (100%) ให้คำตอบว่า เข้าพบแพทย์ที่โรงพยาบาลของรัฐบาล หลังจากแพทย์เสร็จจากการตรวจคนไข้แล้วมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 53 คน หรือ 88.33% รองลงไปคือ เข้าพบแพทย์ตามเวลาที่แพทย์กำหนด จำนวน 27 คน หรือ 45.00% สำหรับสถานการณอื่น ๆ ที่เข้าพบ จำนวน 8 คน หรือ 13.33% ประกอบด้วย พบที่คลินิก จำนวน 4 คน, พบที่ห้องตรวจรักษาคนไข้ จำนวน 2 คน, พบที่ห้องพักแพทย์ จำนวน 1 คน และพบใกล้เคียง จำนวน 1 คน

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน ตอบคำถามข้อ 13. ทั้ง 6 คน (100%) ให้คำตอบว่า เข้าพบแพทย์ที่โรงพยาบาลของรัฐบาลหลังจากแพทย์เสร็จจากการตรวจคนไข้แล้วมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 4 คน หรือ 66.67% รองลงไปคือ เข้าพบแพทย์ตามเวลาที่แพทย์กำหนด จำนวน 1 คน หรือ 16.67% สำหรับสถานการณอื่น ๆ ที่เข้าพบ จำนวน 1 คน หรือ 16.67% คือ พบขณะที่แพทย์ว่าง

ง. ผู้แทนยาทุกเขต จะพบแพทย์หลังจากแพทย์เสร็จจากการตรวจคนไข้แล้วมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาจะพบตามเวลาที่แพทย์กำหนด ถ้าเป็นผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ จะเข้าพบแพทย์ขณะที่แพทย์กำลังตรวจหรือรอคนไข้ และพบก่อนที่แพทย์จะออกตรวจคนไข้ก็ักด้วย

ผลการวิเคราะห์ข้อ 14.

ตารางที่ 20 ทักษะของผู้แทนยาเกี่ยวกับความเต็มใจของแพทย์ชายที่จะเจรจากับผู้แทนยา

ทัศนคติ	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ 104 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด 61 คน (100%)	ผู้แทนยาเขต กท. และ ทจว. 6 คน (100%)
มากที่สุด (ถ่วงน้ำหนัก 100)	4 (3.85%)	5 (8.20%)	— (0.00%)
มาก (ถ่วงน้ำหนัก 80)	20 (19.23%)	14 (22.95%)	— (0.00%)
ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	71 (68.27%)	37 (60.66%)	4 (66.67%)
น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40)	5 (4.81%)	3 (4.92%)	— (0.00%)
น้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20)	— (0.00%)	— (0.00%)	— (0.00%)
ไม่ตอบ	4 (3.85%)	2 (3.28%)	2 (33.33%)
เฉลี่ยน้ำหนัก	64.61	67.13	60.00

ตารางที่ 21 ทักษะของผู้แทนยาเกี่ยวกับความเต็มใจของแพทย์หญิงที่จะเจรจากับผู้แทนยา

ทัศนคติ	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ 104 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด 61 คน (100%)	ผู้แทนยาเขต กท. และ ทจว. 6 คน (100%)
มากที่สุด (ถ่วงน้ำหนัก 100)	1 (0.96%)	2 (3.28%)	— (0.00%)
มาก (ถ่วงน้ำหนัก 80)	13 (12.50%)	10 (16.39%)	— (0.00%)
ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	70 (67.31%)	41 (67.21%)	4 (66.67%)
น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40)	15 (14.42%)	5 (8.20%)	— (0.00%)
น้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20)	— (0.00%)	— (0.00%)	— (0.00%)
ไม่ตอบ	5 (4.81%)	3 (4.92%)	2 (33.33%)
เฉลี่ยน้ำหนัก	60.00	63.10	60.00

ตารางที่ 22 ทักษะคดีของผู้แทนยาเกี่ยวกับความเต็มใจของแพทย์อาวุโสที่จะเจรจากับผู้แทนยา

ทักษะคดี	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ 104 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด 61 คน (100%)	ผู้แทนยาเขต กท. และ ทจว. 6 คน (100%)
มากที่สุด (ถ่วงน้ำหนัก 100)	1 (0.96%)	1 (1.64%)	— (0.00%)
มาก (ถ่วงน้ำหนัก 80)	13 (12.50%)	2 (3.28%)	1 (16.67%)
ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	44 (42.31%)	23 (37.70%)	2 (33.33%)
น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40)	33 (31.73%)	24 (39.34%)	2 (33.33%)
น้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20)	8 (7.69%)	7 (11.48%)	1 (16.67%)
ไม่ตอบ	5 (4.81%)	4 (6.56%)	— (0.00%)
เฉลี่ยน้ำหนัก	53.13	48.07	50.00

ตารางที่ 23 ทักษะคดีของผู้แทนยาเกี่ยวกับความเต็มใจของแพทย์ใหม่ที่จะเจรจากับผู้แทนยา

ทักษะคดี	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ 104 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด 61 คน (100%)	ผู้แทนยาเขต กท. และ ทจว. 6 คน (100%)
มากที่สุด (ถ่วงน้ำหนัก 100)	14 (13.46%)	16 (26.23%)	1 (16.67%)
มาก (ถ่วงน้ำหนัก 80)	47 (45.19%)	31 (50.82%)	3 (50.00%)
ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	27 (25.96%)	12 (19.67%)	— (0.00%)
น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40)	11 (10.58%)	— (0.00%)	— (0.00%)
น้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20)	2 (1.92%)	— (0.00%)	— (0.00%)
ไม่ตอบ	3 (2.88%)	2 (3.28%)	2 (33.33%)
เฉลี่ยน้ำหนัก	71.87	81.36	85.00

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเซตกรุงเทพรุทตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า แพทย์ชายมีความเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาอยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 71 คน หรือ 68.27% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมาก (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 20 คน หรือ 19.23% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 4 คน หรือ 3.85%

เฉลี่ย น้ำหนัก 64.61 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเซตกรุงเทพรุท มีทัศนคติว่า แพทย์ชายเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างมากเหนือระดับปานกลางเล็กน้อย

ข. ผู้แทนยาเซตกรุงเทพรุทตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า แพทย์หญิงมีความเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาอยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 70 คน หรือ 67.31% รองลงไปคือ อยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 15 คน หรือ 14.42% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 5 คน หรือ 4.81%

เฉลี่ย น้ำหนัก 60.00 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเซตกรุงเทพรุท มีทัศนคติว่า แพทย์หญิงเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ค. ผู้แทนยาเซตกรุงเทพรุทตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า แพทย์อาวุโสมีความเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาอยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 44 คน หรือ 42.31% รองลงไปคือ อยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 33 คน หรือ 31.73% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 5 คน หรือ 4.81%

เฉลี่ย น้ำหนัก 53.13 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเซตกรุงเทพรุท มีทัศนคติว่า แพทย์อาวุโสเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย

ง. ผู้แทนยาเซตกรุงเทพรุทตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า แพทย์ใหม่มีความเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาอยู่ในระดับมาก (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 47 คน หรือ 45.19% รองลงไปคือ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 27 คน หรือ 25.96% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 3 คน หรือ 2.88%

เฉลี่ย น้ำหนัก 71.87 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า แพทย์ใหม่
เต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างมาก

จ. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า
แพทย์ชายมีความเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาอยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็น
อันดับหนึ่ง จำนวน 37 คน หรือ 60.66% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมาก (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน
14 คน หรือ 22.95% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 3.28%

เฉลี่ย น้ำหนัก 67.13 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า แพทย์ชาย
เต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างมาก

ฉ. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า
แพทย์หญิงมีความเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาอยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็น
อันดับหนึ่ง จำนวน 41 คน หรือ 67.21% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมาก (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน
10 คน หรือ 16.39% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 3 คน หรือ 4.92%

เฉลี่ย น้ำหนัก 63.10 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ให้
ทัศนคติว่า แพทย์หญิงเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ช. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า
แพทย์อาวุโสมีความเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาอยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) มากที่สุดเป็น
อันดับหนึ่ง จำนวน 24 คน หรือ 39.34% รองลงไปคือ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)
จำนวน 23 คน หรือ 37.70% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 4 คน หรือ 6.56%

เฉลี่ย น้ำหนัก 48.07 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า แพทย์อาวุโส
เต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย

ซ. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า
แพทย์ใหม่มีความเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาอยู่ในระดับมาก (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับ
หนึ่ง จำนวน 31 คน หรือ 50.82% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมากที่สุด (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน
16 คน หรือ 26.23% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 3.28%

เฉลย น้ำหนัก 81.36 (ใกล้เคียง 80) สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า แพทย์ใหม่เต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับมาก

ณ. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า แพทย์ชายมีความเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาอยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 4 คน หรือ 66.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 33.33%

เฉลย น้ำหนัก 60.00 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า แพทย์ชายเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ญ. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า แพทย์หญิงมีความเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาอยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 4 คน หรือ 66.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 33.33%

เฉลย น้ำหนัก 60.00 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า แพทย์หญิงเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ฉ. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า แพทย์อาวุโสมีความเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาอยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) และระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งอย่างละ 2 คน หรือ 33.33% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมาก (ถ่วงน้ำหนัก 80) และระดับน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) อย่างละ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลย น้ำหนัก 50.00 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า แพทย์อาวุโสเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า แพทย์ใหม่มีความเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาอยู่ในระดับมาก (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปคือ อยู่ในระดับมากที่สุด (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 1 คน หรือ 16.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 33.33%

เฉลี่ย น้ำหนัก 85.00 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติ
ว่า แพทย์ใหม่เต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยาโดยเฉลี่ยแล้ว อยู่ในระดับค่อนข้างมากที่สุด เห็นระดับมาก
เล็กน้อย

สรุปผู้แทนยาทุกเขต มีทัศนคติว่า ระหว่างแพทย์ชายกับแพทย์หญิงโดยเฉลี่ยแล้ว แพทย์-
ชายเต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยามากกว่าแพทย์หญิง และระหว่างแพทย์อาวุโสกับแพทย์ใหม่โดยเฉลี่ย-
แล้ว แพทย์ใหม่เต็มใจที่จะเจรจากับผู้แทนยามากกว่าแพทย์อาวุโส

ผลการวิเคราะห์ข้อ 15.

ตารางที่ 24 ทัศนคติของผู้แทนยาเกี่ยวกับเวลาที่แพทย์ให้แก่ผู้แทนยาในการเสนอขายยา

ทัศนคติ	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ ตอบ 101 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด ตอบ 59 คน (100%)	ผู้แทนยาเขต ภท. และ ทจว. ตอบ 5 คน (100%)
15.1 มากเต็มที่	5 (4.95%)	5 (8.47%)	- (0.00%)
15.2 พอสมควร	70 (69.31%)	37 (62.71%)	3 (60.00%)
15.3 น้อย	29 (28.71%)	20 (33.90%)	2 (40.00%)
15.4 น้อยมาก	7 (6.93%)	7 (11.86%)	- (0.00%)

(ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)



แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน ตอบคำถามข้อ 15. จำนวน 101 คน ไม่ตอบ จำนวน 3 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 15. จำนวน 101 คน (100%) ให้ทัศนคติเกี่ยวกับเวลาที่แพทย์ให้แก่อุแทนยาในการเสนอขายยา ซึ่งบางคนอาจให้คำตอบมากกว่า 1 คำตอบ เพราะลักษณะของแพทย์แต่ละคนไม่เหมือนกัน รายละเอียดของคำตอบมีดังนี้

1. ผู้แทนยาให้ทัศนคติว่า แพทย์ใช้เวลามากเกินไป จำนวน 5 คน หรือ 4.95%
ตอบเหตุผลทั้ง 5 คน ซึ่งบางคนอาจให้เหตุผลมากกว่า 1 อย่าง ดังนี้

ก) อยากรู้เรื่องผลิตภัณฑ์ จำนวน 3 คน

ข) ต้องการตัวอย่างยา จำนวน 2 คน

ค) มีจุดประสงค์อย่างอื่น จำนวน 1 คน

ง) สนใจหัวข้อวิชาการและการส่งเสริมที่ดี จำนวน 1 คน

จ) ทอรองราคา จำนวน 1 คน

2. ผู้แทนยาให้ทัศนคติว่า แพทย์ใช้เวลาพอสมควรมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 70 คน หรือ 69.31% ตอบเหตุผลเพียง 60 คน ซึ่งบางคนอาจให้เหตุผลมากกว่า 1 อย่าง เหตุผลที่มีอยู่ 2 ลักษณะ คือ

ก) เหตุผลในแง่ที่ผู้แทนยาคิดว่าเวลาที่แพทย์ให้พอสมควรเป็นสิ่งดี พอเพียง ซึ่งเป็นเหตุผลในเชิงสนับสนุน ประกอบด้วย

1) แพทย์สนใจต้องการทราบเรื่องยา จำนวน 8 คน

2) แพทย์ว่างจากการตรวจคนไข้ จำนวน 4 คน

3) มีเรื่องอื่น ๆ คอย จำนวน 3 คน

4) ผู้แทนยาเป็นฝ่ายถามเรื่องยาจากแพทย์ จำนวน 1 คน

5) ยาของบริษัทใช้ได้ทุกแผนก จำนวน 1 คน

6) แพทย์อยากได้ของแจก จำนวน 1 คน

7) ต้องการศึกษาคือไป จำนวน 1 คน

- | | |
|---|------------|
| 8) คุณกันคืออยู่แล้ว | จำนวน 1 คน |
| 9) พกคยรเรื่องทั้ง 2 ฝ่าย | จำนวน 1 คน |
| 10) ขึ้นอยู่กับสิ่งที่เสนอขาย | จำนวน 1 คน |
| 11) กุสถานการณและใช้ Dialog Communication | จำนวน 1 คน |

ข) เหตุผลในแง่ที่ผู้แทนยากคิดว่าเวลาที่แพทย์ให้พอสมควรเป็นสิ่งที่ไม่ดี ไม่พอ-
เพียง ซึ่งเป็นเหตุผลในเชิงอุปสรรค ประกอบด้วย

- | | |
|--------------------------------|-------------|
| 1) แพทย์ต้องทำงาน ไม่มีเวลา | จำนวน 31 คน |
| 2) แพทย์รู้เรื่องยากอยู่แล้ว | จำนวน 7 คน |
| 3) รักษาamarยาท | จำนวน 3 คน |
| 4) แพทย์เหนื่อยจากการตรวจคนไข้ | จำนวน 2 คน |
| 5) เวลาไม่อำนวย | จำนวน 2 คน |
| 6) ไม่สนิทสนมกันมากนัก | จำนวน 1 คน |
| 7) พกคยเฉพาะเรื่องยา | จำนวน 1 คน |
| 8) มีผู้แทนยาคนอื่นรออยู่ | จำนวน 1 คน |

3. ผู้แทนยาให้ทัศนคติว่า แพทย์ให้เวลาน้อย จำนวน 29 คน หรือ 28.71%
ตอบเหตุผลทั้ง 29 คน ซึ่งบางคนอาจให้เหตุผลมากกว่า 1 อย่าง ดังนี้

- | | |
|-------------------------------------|-------------|
| ก) แพทย์ต้องทำงาน ไม่มีเวลา | จำนวน 22 คน |
| ข) แพทย์รู้จักยากอยู่แล้ว | จำนวน 3 คน |
| ค) แพทย์ไม่เห็นความสำคัญของผู้แทนยา | จำนวน 3 คน |
| ง) มีผู้แทนยารวมมาก | จำนวน 3 คน |
| จ) แพทย์ต้องการพักผ่อน | จำนวน 1 คน |
| ฉ) แพทย์ไม่มีคิสนิค | จำนวน 1 คน |

4. ผู้แทนยาให้ทัศนคติว่า แพทย์ให้เวลาน้อยมาก จำนวน 7 คน หรือ 6.93%
 ตอบเหตุผลทั้ง 1 คน ซึ่งบางคนอาจให้เหตุผลมากกว่า 1 อย่าง ดังนี้

- | | |
|----------------------------|------------|
| ก) แพทย์ของทำงาน ไม่มีเวลา | จำนวน 4 คน |
| ข) แพทย์ไม่สนใจ | จำนวน 2 คน |
| ค) แพทย์รู้จักยาดีแล้ว | จำนวน 1 คน |
| ง) ไม่สนิทสนม | จำนวน 1 คน |
| จ) มีผู้แทนยามาก | จำนวน 1 คน |

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน ตอบคำถามข้อ 15. จำนวน
 59 คน ไม่ตอบ จำนวน 2 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 15. จำนวน 59 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า
 เกี่ยวกับเวลาที่แพทย์ให้แก่ผู้แทนยาในการเสนอขายยา ซึ่งบางคนอาจให้คำตอบมากกว่า 1 คำตอบ
 เพราะลักษณะของแพทย์แต่ละคน ไม่เหมือนกัน รายละเอียดของคำตอบมีดังนี้

1. ผู้แทนยาให้ทัศนคติว่า แพทย์ให้เวลามากเต็มที่จำนวน 5 คน หรือ 8.47%
 ตอบเหตุผลทั้ง 5 คน ซึ่งบางคนอาจให้เหตุผลมากกว่า 1 อย่าง ดังนี้

- | | |
|--|------------|
| ก) แพทย์มีเวลาวาง | จำนวน 3 คน |
| ข) แพทย์อยากได้ความรู้ใหม่ ๆ เกี่ยวกับสินค้า | จำนวน 1 คน |
| ค) แพทย์ต้องการสั่งยา | จำนวน 1 คน |
| ง) สนิทกัน | จำนวน 1 คน |

2. ผู้แทนยาให้ทัศนคติว่า แพทย์ให้เวลาพอสมควรมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน
 37 คน หรือ 62.71% ตอบเหตุผลเพียง 35 คน ซึ่งบางคนอาจให้เหตุผลมากกว่า 1 อย่าง เหตุผล
 ที่ใหม่อยู่ 2 ลักษณะ คือ

ก) เหตุผลในแง่ที่ผู้แทนยาคิดว่าเวลาที่แพทย์ให้พอสมควร เป็นสิ่งดี พอเพียง
 ซึ่งเป็นเหตุผลในเชิงสนับสนุน ประกอบด้วย

- | | |
|----------------------------------|------------|
| 1) แพทย์ว่าง | จำนวน 3 คน |
| 2) แพทย์สนใจ ต้องการทราบเรื่องยา | จำนวน 2 คน |

- | | |
|------------------------|------------|
| 3) แพทย์ส่งยาบางรายการ | จำนวน 2 คน |
| 4) โอกาสเข้าพบเหมาะสม | จำนวน 2 คน |
| 5) มีเรื่องอื่นคุย | จำนวน 1 คน |
| 6) ซ้อยา ชอบวิธีที่ ดี | จำนวน 1 คน |
| 7) อธิบายของผู้แทนยา | จำนวน 1 คน |
| 8) แพทย์ต้องการส่งของ | จำนวน 1 คน |

ข) เหตุผลในแง่ที่ผู้แทนยาคิดว่า เวลาที่แพทย์ให้พบสมควรเป็นสิ่งที่ไม่ดี ไม่พอเพียง ซึ่งเป็นเหตุผลในเชิงอุปสรรค ประกอบด้วย

- | | |
|----------------------------|-------------|
| 1) แพทย์ท่งทำงาน ไม่มีเวลา | จำนวน 16 คน |
| 2) มีผู้แทนอื่นรอพบ | จำนวน 4 คน |
| 3) รักษา มารยาท | จำนวน 2 คน |
| 4) แพทย์รูเรื่องยาดีแล้ว | จำนวน 1 คน |

3. ผู้แทนยาให้ทัศนคติว่า แพทย์ให้เวลาน้อย จำนวน 20 คน หรือ 33.90% ทอบเหตุผลทั้ง 20 คน ซึ่งบางคนอาจให้เหตุผลมากกว่า 1 อย่าง ดังนี้

- | | |
|------------------------------|-------------|
| ก) แพทย์ท่งทำงาน ไม่มีเวลา | จำนวน 10 คน |
| ข) มีผู้แทนอื่นรอพบ | จำนวน 5 คน |
| ค) แพทย์ไม่สนใจ | จำนวน 4 คน |
| ง) แพทย์เบื่อ ต้องการพักผ่อน | จำนวน 2 คน |
| จ) แพทย์ไม่ต้องการยา | จำนวน 1 คน |

4. ผู้แทนยาให้ทัศนคติว่า แพทย์ให้เวลาน้อยที่สุด จำนวน 7 คน หรือ 11.86% ทอบเหตุผลทั้ง 7 คน ซึ่งบางคนอาจให้เหตุผลมากกว่า 1 อย่าง ดังนี้

- | | |
|---|------------|
| ก) ไม่ต้อนรับและให้ความสำคัญต่อผู้แทนยาน้อย | จำนวน 3 คน |
| ข) แพทย์ท่งทำงาน ไม่มีเวลา | จำนวน 2 คน |
| ค) มีผู้แทนยามาก | จำนวน 1 คน |
| ง) แพทย์อาวุโสไม่รับฟังวิทยาการใหม่ ๆ | จำนวน 1 คน |
| จ) ผลประโยชน์ที่แพทย์จะได้รับ | จำนวน 1 คน |

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน ตอบคำถามข้อ 15. จำนวน 5 คน ไม่ตอบ จำนวน 1 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 15. จำนวน 5 คน (100%) ให้ทัศนคติเกี่ยวกับเวลาที่แพทย์ให้แก่วินิจฉัยในการเสนอขายยา ดังนี้

1. ผู้แทนยาให้ทัศนคติว่า แพทย์ให้เวลายามากเกินไปจำนวน - คน หรือ 0.00%
2. ผู้แทนยาให้ทัศนคติว่า แพทย์ให้เวลาพอสมควรมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 60.00% ตอบเหลือหลัง 3 คน ดังนี้

ก) แพทย์ไม่มีเวลา จำนวน 2 คน

ข) แพทย์สนิทกับผู้แทนยา จำนวน 1 คน

3. ผู้แทนยาให้ทัศนคติว่า แพทย์ให้เวลาน้อยจำนวน 2 คน หรือ 40.00% ตอบเหลือเพียง 1 คน คือ ตอบว่า แพทย์ไม่มีเวลา

4. ผู้แทนยาให้ทัศนคติว่า แพทย์ให้เวลาน้อยมาก จำนวน - คน หรือ 0.00%

ทดสอบสมมุติฐาน

สมมุติฐานที่ตั้งไว้คือ "ขณะเขาพบแพทย์ ผู้แทนยามีทัศนคติว่า แพทย์ส่วนใหญ่ให้เวลาแก่วินิจฉัยในการเสนอขายน้อยมาก มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง"

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลในตารางที่ 24 แสดงให้เห็นว่า ผู้แทนยาทุกเขต มีทัศนคติว่า แพทย์ให้เวลาในการเสนอขายน้อยมาก นั้น มากเป็นอันดับ 3 ส่วนคำตอบที่มากเป็นอันดับ 1 และมากกว่าคำตอบอื่น ๆ รวมกัน คือ แพทย์ให้เวลาในการเสนอขายพอสมควร ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า

1. แพทย์ให้เวลาในการเสนอขายยา พอสมควร มี 69.31% ของจำนวนผู้ตอบ 101 คน มากเป็นอันดับ 1

2. แพทย์ให้เวลาในการเสนอขายยา น้อย มี 28.71% ของจำนวนผู้ตอบ 101 คน มากเป็นอันดับ 2

3. แพทย์ให้เวลาในการเสนอขายยา น้อยมาก มี 6.93% ของจำนวนผู้ตอบ 101 คน มากเป็นอันดับ 3

4. แพทย์ให้เวลาในการเสนอขายยา มากที่สุด มี 4.95% ของจำนวนผู้ตอบ 101 คน มากเป็นอันดับ 4

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า

1. แพทย์ให้เวลาในการเสนอขายยา พอสมควร มี 62.71% ของจำนวนผู้ตอบ 59 คน มากเป็นอันดับ 1

2. แพทย์ให้เวลาในการเสนอขายยา น้อย มี 33.90% ของจำนวนผู้ตอบ 59 คน มากเป็นอันดับ 2

3. แพทย์ให้เวลาในการเสนอขายยา น้อยมาก มี 11.86% ของจำนวนผู้ตอบ 59 คน มากเป็นอันดับ 3

4. แพทย์ให้เวลาในการเสนอขายยา มากที่สุด มี 8.47% ของจำนวนผู้ตอบ 59 คน มากเป็นอันดับ 4

ค. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า

1. แพทย์ให้เวลาในการเสนอขายยา พอสมควร มี 60.00% ของจำนวนผู้ตอบ 5 คน มากเป็นอันดับ 1

2. แพทย์ให้เวลาในการเสนอขายยา น้อย มี 40.00% ของจำนวนผู้ตอบมาก เป็นอันดับ 2 ส่วนอันดับ 3 และอันดับ 4 ไม่มี

สรุปได้ว่า สมมุติฐานที่ว่า "ขณะเข้าพบแพทย์ ผู้แทนยามีทัศนคติว่า แพทย์ส่วนใหญ่ให้เวลาแก่ผู้แทนยาในการเสนอขายน้อยมาก มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง" ไม่เป็นจริง ข้อสรุปที่ถูกต้องควรเป็น "ขณะเข้าพบแพทย์ ผู้แทนยามีทัศนคติว่า แพทย์ส่วนใหญ่ให้เวลาแก่ผู้แทนยาในการเสนอขายยาพอสมควร มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง"

ถ้าพิจารณาถึงเหตุผลที่ผู้แทนยามีต่อแพทย์ที่ให้เวลาในการเสนอขายพอสมควร, น้อย และน้อยมาก จนไม่เพียงพอกับความต้องการของผู้แทนยา สรุปได้ว่า เหตุผลที่ผู้แทนยาคิดว่าเป็นอุปสรรคมากที่สุด คือ แพทย์ต้องทำงาน ไม่มีเวลา จึงให้เวลาแก่ผู้แทนยาไม่พอเพียง

ผลการวิเคราะห์ ข้อ 16.

ตารางที่ 25 ทิศนคติของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ เกี่ยวกับการประสบปัญหาในการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยา ขณะที่เจอจากแพทย์

ทิศนคติ	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ จบเภสัชฯ จำนวน 40 คน (100%)	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ไม่จบเภสัชฯ จำนวน 64 คน (100%)
16.1 มาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	1 (2.50%)	3 (4.69%)
16.2 ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	18 (45.00%)	39 (60.94%)
16.3 น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20)	20 (50.00%)	17 (16.35%)
16.4 ไม่ประสบเลย (ถ่วงน้ำหนัก 0)	1 (2.50%)	2 (1.92%)
ไม่ตอบ	- (0.00%)	3 (4.69%)
เฉลี่ยน้ำหนัก	39.50	46.71

ตารางที่ 26 ลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยาของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ

ลักษณะการแก้ปัญหา	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ จบเภสัชฯ ตอบ 38 คน	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ไม่จบเภสัชฯ ตอบ 61 คน
16.5 บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข	10 - 80 % (เฉลี่ย 30.00%)	10 - 80 % (เฉลี่ย 38.36%)
16.6 ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง	0 - 85 % (เฉลี่ย 55.34%)	10 - 80 % (เฉลี่ย 45.49%)
16.7 ยังคงมีปัญหาคืออีก	0 - 80 % (เฉลี่ย 14.65%)	0 - 80 % (เฉลี่ย 16.15%)
รวม	100.00%	100.00%

ตารางที่ 27 ทักษะของผู้แทนยาเขตทางจังหวัดเกี่ยวกับประสบการณ์ในการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยา ขณะที่เจอจากแพทย์

ทัศนคติ	ผู้แทนยาเขตทางจังหวัด จบเภสัชฯ	ผู้แทนยาเขตทางจังหวัด ไม่จบเภสัชฯ
	จำนวน 35 คน(100%)	จำนวน 26 คน(100%)
16.1 มาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	3 (8.57%)	2 (7.69%)
16.2 ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	16 (45.71%)	15 (57.69%)
16.3 น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20)	14 (40.00%)	8 (30.77%)
16.4 ไม่ประสบเลย (ถ่วงน้ำหนัก 0)	- (0.00%)	1 (3.85%)
ไม่ตอบ	2 (5.71%)	- (0.00%)
เฉลี่ยน้ำหนัก	46.66	48.46

ตารางที่ 28 ลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยาของผู้แทนยาเขตทางจังหวัด

ลักษณะการแก้ปัญหา	ผู้แทนยาเขตทางจังหวัด จบเภสัชฯ	ผู้แทนยาเขตทางจังหวัด ไม่จบเภสัชฯ
	ตอบ 33 คน	ตอบ 26 คน
16.5 บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข	10 - 80 % (เฉลี่ย 34.09%)	5 - 70 % (เฉลี่ย 33.19%)
16.6 ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง	15 - 85 % (เฉลี่ย 53.79%)	20 - 95 % (เฉลี่ย 58.65%)
16.7 ยังคงมีปัญหาน้อยอีก	0 - 40 % (เฉลี่ย 12.12%)	0 - 20 % (เฉลี่ย 8.15%)
รวม	100.00%	100.00%

ตารางที่ 29 ทักษะของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัดเกี่ยวกับการประสมปัญหาในเรื่องรายละเอียดของยาและการโฆษณา ขณะที่เจรจากับแพทย์

ทักษะ	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และ ทางจังหวัด จบ เกสซ่า จำนวน 5 คน (100%)	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และ ทางจังหวัด ไม่จบ เกสซ่า จำนวน 1 คน (100%)
16.1 มาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	1 (20.00%)	1 (100.00%)
16.2 ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	1 (20.00%)	— (0.00%)
16.3 น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20)	2 (40.00%)	— (0.00%)
16.4 ไม่ประสมเลย (ถ่วงน้ำหนัก 0)	1 (20.00%)	— (0.00%)
ไม่ตอบ	— (0.00%)	— (0.00%)
เฉลี่ยน้ำหนัก	40.00	100.00

ตารางที่ 30 ลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการโฆษณาของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัด

ลักษณะ การแก้ปัญหา	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และ ทางจังหวัด จบ เกสซ่า ตอบ 5 คน	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และ ทางจังหวัด ไม่จบ เกสซ่า ตอบ 1 คน
16.5 บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข	10 - 30% (เฉลี่ย 14.00%)	10.00%
16.6 ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง	70 - 100% (เฉลี่ย 80.00%)	80.00%
16.7 ยังคงมีปัญหาลอยอก	0 - 10% (เฉลี่ย 6.00%)	10.00%
รวม	100.00%	100.00%

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 40 คน (38.46%) ไม่ได้จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 64 คน (61.54%) ให้คำตอบแตกต่างกันดังนี้

1. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 40 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าขณะที่เจอจากแพทย์ได้ประสบปัญหาในการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยา อยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 20 คน หรือ 50.00% รองลงไปคืออยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 18 คน หรือ 45.00%

เฉลี่ย น้ำหนัก 39.50 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ มีทัศนคติว่า ขณะที่เจอจากแพทย์ประสบปัญหาเกี่ยวกับการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยาโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย

2. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 40 คน ตอบคำถามข้อ 16.ข) จำนวน 38 คน ไม่ตอบจำนวน 2 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 16.ข) จำนวน 38 คน ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาในการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยากับ

ก) บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข มีผู้ตอบตั้งแต่ 10 ถึง 80% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 30.00%

ข) ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 85% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 55.34%

ค) ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีก มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 80% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 14.65%

3. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 64 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า ขณะที่เจอจากแพทย์ได้ประสบปัญหาในการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยา อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 39 คน หรือ 60.94% รองลงไปคืออยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 17 คน หรือ 26.56% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อ 17 จำนวน 3 คน หรือ 4.69%

เฉลี่ย หน้าหน้า 46.71 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์ มีทัศนคติว่า ขณะที่เจรจากับแพทย์ ประสพปัญหาเกี่ยวกับการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยา โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อยเกือบถึงระดับปานกลาง

4. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 64 คน ตอบคำถามข้อ 16.ข) จำนวน 61 คน ไม่ตอบจำนวน 3 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 16.ข) จำนวน 61 คน ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาในการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยา ดังนี้

ก) บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข มีผู้ตอบตั้งแต่ 10 ถึง 80% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 38.36%

ข) ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง มีผู้ตอบตั้งแต่ 10 ถึง 80% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 45.49%

ค) ยังคงมีปัญหานี้อีก มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 80% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 16.15%

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 35 คน (57.38%) ไม่ได้จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 26 คน (42.62%) ให้คำตอบแตกต่างกัน ดังนี้

1. เฉพาะผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 35 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าขณะที่เจรจากับแพทย์ ได้ประสพปัญหาในการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยา อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 16 คน หรือ 45.71% รองลงไปคืออยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 14 คน หรือ 40.00% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อ 2 คน หรือ 5.71%

เฉลี่ย หน้าหน้า 46.66 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ มีทัศนคติว่า ขณะที่เจรจากับแพทย์ ประสพปัญหาเกี่ยวกับการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยา โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อยเกือบถึงระดับปานกลาง

2. เฉพาะผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 35 คน
ตอบคำถามข้อ 16.ข) จำนวน 33 คน ไม่ตอบจำนวน 2 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 16.ข) จำนวน
33 คน ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาในการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการ
ใช้ยา ดังนี้

ก) บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข มีผู้ตอบตั้งแต่ 10 ถึง 80% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ
34.09%

ข) ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง มีผู้ตอบตั้งแต่ 15 ถึง 85% เฉลี่ยแล้ว
เท่ากับ 53.79%

ค) ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีก มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 40% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 12.12%

3. เฉพาะผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 26 คน (100%)
ให้ทัศนคติว่า ขณะที่เจรจากับแพทย์ได้ประสบปัญหาในการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและ
การใช้ยา อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 15 คน หรือ
57.69% รองลงไปคืออยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 8 คน หรือ 30.77%

เฉลี่ย น้ำหนัก 48.46 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์
มีทัศนคติว่า ขณะที่เจรจากับแพทย์ ประสบปัญหาเกี่ยวกับการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและ
การใช้ยา โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย เกือบถึงระดับปานกลาง

4. เฉพาะผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 26 คน ตอบ
คำถามข้อ 16.ข) ทั้ง 26 คน ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาในการตอบข้อซักถามในเรื่อง
รายละเอียดของยาและการใช้ยา ดังนี้

ก) บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข มีผู้ตอบตั้งแต่ 5 ถึง 70% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ
33.19%

ข) ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง มีผู้ตอบตั้งแต่ 20 ถึง 95% เฉลี่ยแล้ว
เท่ากับ 58.65%

ค) ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีก มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 20% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 8.15%

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 5 คน (83.33%) ไม่ได้จบด้านเภสัชศาสตร์จำนวน 1 คน (16.67%) ให้คำตอบแตกต่างกันดังนี้

1. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 5 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าขณะที่เจอจากแพทย์ ประสบปัญหาในการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยา อยู่ในระดัมน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 2 คน หรือ 40.00% รองลงไปคืออยู่ในระดับมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100), ระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) และไม่ประสบเลย (ถ่วงน้ำหนัก 0) อย่างละ 1 คน หรือ 20.00%

เฉลี่ย น้ำหนัก 40.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ มีทัศนคติว่า ขณะที่เจอจากแพทย์ ประสบปัญหาเกี่ยวกับการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยา โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย

2. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 5 คน ตอบคำถามข้อ 16.ข) ทั้ง 5 คน ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาในการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยา ดังนี้

ก) บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข มีผู้ตอบตั้งแต่ 10 ถึง 30% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 14.00%

ข) ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง มีผู้ตอบตั้งแต่ 70 ถึง 100% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 80.00%

ค) ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีก มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 10% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 6.00%

3. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 1 คน (100%) ให้ทัศนคติเกี่ยวกับการประสบปัญหาในการตอบข้อซักถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยา ขณะเจอจากแพทย์ว่า มาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 1 คน หรือ 100.00%

เฉลี่ย นำหนัก 100.00 สรุปลัทธิความดูแลรักษาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่ไม่
จบคานเภสัชศาสตร์ มีทัศนคติว่า ขณะที่เจอจากแพทย์ ประสบปัญหาเกี่ยวกับการขอช้ช้ถามในเรื่อง
รายละเอียดของยาและการใช้ยา, โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับมาก

4. เฉพาะผู้ดูแลรักษาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ที่ไม่จบคานเภสัชศาสตร์ จำนวน
1 คน ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาในการขอช้ช้ถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการ
ใช้ยา ดังนี้

- ก) บริษัทมีส่วนช่วยผู้ดูแลรักษาแก้ไข 10%
- ข) ผู้ดูแลรักษาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง 80%
- ค) ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีก 10%

ง. สรุปลัทธิความดูแลรักษาเขตที่มีทัศนคติตรงกันคือ ผู้ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จะประสบปัญหาใน
การขอช้ช้ถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการใช้ยา ขณะที่เจอจากแพทย์ น้อยกว่า ผู้ที่ไม่ได้
จบคานเภสัชศาสตร์

จ. สรุปลัทธิลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการขอช้ช้ถามในเรื่องรายละเอียดของยาและการ
ใช้ยาขณะที่เจอจากแพทย์ ผู้ดูแลรักษาเขตให้คำตอบตรงกันว่า ตัวเองสามารถแก้ปัญหาดังกล่าวได้เอง
มากกว่าที่บริษัทมีส่วนช่วยแก้ไข ถ้าเป็นผู้ดูแลรักษาเขตกรุงเทพฯ ผู้ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์สามารถแก้ไข
ปัญหาคด้วยตัวเอง เมื่อคิดเป็นเปอร์เซ็นต์แล้ว มากกว่า ผู้ที่ไม่ได้จบคานเภสัชศาสตร์ แต่เป็นผู้ดูแลรักษา
เขตต่างจังหวัด ผู้ที่ไม่ได้จบคานเภสัชศาสตร์สามารถแก้ปัญหาคด้วยตัวเอง เมื่อคิดเป็นเปอร์เซ็นต์แล้ว
มากกว่า ผู้ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์

ผลการวิเคราะห์ ข้อ 17.

ตารางที่ 31 ทศนคติของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ เกี่ยวกับการประสบปัญหาในเรื่องขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและร่วมปรึกษาหารือทางทฤษฎี ขณะที่เจรจากับแพทย์

ทศนคติ		ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ จบเภสัชฯ	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ไม่จบเภสัชฯ
		จำนวน 40 คน (100%)	จำนวน 64 คน (100%)
17.1 มาก	(ถ่วงน้ำหนัก 100)	1 (2.50%)	5 (7.81%)
17.2 ปานกลาง	(ถ่วงน้ำหนัก 60)	16 (40.00%)	37 (57.81%)
17.3 น้อย	(ถ่วงน้ำหนัก 20)	21 (52.50%)	17 (26.56%)
17.4 ไม่ประสบเลย	(ถ่วงน้ำหนัก 0)	- (0.00%)	1 (1.56%)
	ไม่ตอบ	2 (5.00%)	4 (6.25%)
เฉลี่ยน้ำหนัก		38.95	51.00

ตารางที่ 32 ลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและร่วมปรึกษาหารือทางทฤษฎี ของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ

ลักษณะการแก้ปัญหา	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ จบเภสัชฯ	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ไม่จบเภสัชฯ
	ตอบ 35 คน	ตอบ 57 คน
17.5 บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข	0 - 80 % (เฉลี่ย 27.57%)	10 - 100% (เฉลี่ย 39.21%)
17.6 ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง	10 - 90% (เฉลี่ย 59.51%)	0 - 85 % (เฉลี่ย 46.58%)
17.7 ยังคงมีปัญหานอยู่อีก	0 - 80 % (เฉลี่ย 12.91%)	0 - 80 % (เฉลี่ย 14.21%)
รวม	100.00%	100.00%

ตารางที่ 33 ทักษะของผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด เกี่ยวกับการประสบปัญหาในเรื่องขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและร่วมปรึกษาหารือทางทฤษฎี ขณะที่เจรจากับแพทย์

ทักษะ	ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด จบเภสัชฯ จำนวน 35 คน (100%)	ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ไม่จบเภสัชฯ จำนวน 26 คน (100%)
17.1 มาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	2 (5.71%)	1 (3.85%)
17.2 ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	26 (74.29%)	16 (61.54%)
17.3 น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20)	7 (20.00%)	7 (26.92%)
17.4 ไม่ประสบเลย (ถ่วงน้ำหนัก 0)	- (0.00%)	1 (3.85%)
ไม่ตอบ	- (0.00%)	1 (3.85%)
เฉลี่ยน้ำหนัก	54.28	48.01

ตารางที่ 34 ลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อ และร่วมปรึกษาหารือทางทฤษฎี ของผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด

ลักษณะการแก้ปัญหา	ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด จบเภสัชฯ ตอบ 33 คน	ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ไม่จบเภสัชฯ ตอบ 26 คน
17.5 บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข	0 - 60 % (เฉลี่ย 34.09%)	0 - 70 % (เฉลี่ย 33.19%)
17.6 ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง	0 - 80 % (เฉลี่ย 53.79%)	20 - 100% (เฉลี่ย 58.65%)
17.7 ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีก	0 - 80 % (เฉลี่ย 12.12%)	0 - 30 % (เฉลี่ย 8.15%)
รวม	100.00%	100.00%

ตารางที่ 35 ทิศนคติของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เกี่ยวกับการประสบปัญหาในเรื่องขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและรวมปรึกษาหารือทางทฤษฎีขณะที่เจรจากับแพทย์

ทิศนคติ	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด จบเภสัชฯ จำนวน 5 คน (100%)	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ไม่จบเภสัชฯ จำนวน 1 คน (100%)
17.1 มาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	1 (20.00%)	- (0.00%)
17.2 ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	1 (20.00%)	1 (100.00%)
17.3 น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20)	2 (40.00%)	- (0.00%)
17.4 ไม่ประสบเลย (ถ่วงน้ำหนัก 0)	1 (20.00%)	- (0.00%)
ไม่ตอบ	- (0.00%)	- (0.00%)
เฉลี่ยน้ำหนัก	40.00	60.00

ตารางที่ 36 ลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและรวมปรึกษาหารือทางทฤษฎี ของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

ลักษณะการแก้ปัญหา	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด จบเภสัชฯ ตอบ 5 คน	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ไม่จบเภสัชฯ ตอบ 1 คน
17.5 บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข	0 - 50% (เฉลี่ย 28.00%)	20.00%
17.6 ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง	50 - 80% (เฉลี่ย 65.00%)	80.00%
17.7 ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีก	0 - 20% (เฉลี่ย 7.00%)	0.00%
รวม	100.00%	100.00%

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 40 คน (38.46%) ไม่ได้จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 64 คน (61.54%) ให้คำตอบแตกต่างกันดังนี้

1. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 40 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าได้ประสบปัญหาในเรื่องขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและร่วมปรึกษาหารือทางทฤษฎีขณะที่เจรจากับแพทย์ อยู่ในระบับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 21 คน หรือ 52.50% รองลงไปคืออยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 16 คน หรือ 40.00% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 5.00%

เฉลี่ย น้ำหนัก 38.95 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ มีทัศนคติว่า ขณะที่เจรจากับแพทย์ ประสบปัญหาเกี่ยวกับขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและร่วมปรึกษาหารือทางทฤษฎี โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย

2. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 40 คน ตอบคำถามข้อ 17.ข) จำนวน 35 คน ไม่ตอบจำนวน 5 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 17.ข) จำนวน 35 คน ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาด้านขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและร่วมปรึกษาหารือทางทฤษฎี ดังนี้

ก) บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 80% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 27.57%

ข) ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง มีผู้ตอบตั้งแต่ 10 ถึง 90% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 59.51%

ค) ยังคงมีปัญหานี้อีก มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 80% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 12.91%

3. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 64 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าได้ประสบปัญหาในเรื่องขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและร่วมปรึกษาหารือทางทฤษฎี ขณะที่เจรจากับแพทย์ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 37 คน หรือ 57.81% รองลงไปคืออยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 17 คน หรือ 26.56% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 4 คน หรือ 6.25%

เฉลี่ย น้ำหนัก 51.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์ มีทัศนคติว่า ขณะที่เจรจากับแพทย์ ประสบปัญหาเกี่ยวกับขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและร่วมปรึกษาหารือทางทฤษฎี โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อยเกือบถึงระดับปานกลาง

4. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 64 คน ตอบคำถามข้อ 17.ข) จำนวน 57 คน ไม่ตอบจำนวน 7 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 17.ข) จำนวน 57 คน ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาทางขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและร่วมปรึกษาหารือทางทฤษฎี ดังนี้

ก) บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข มีผู้ตอบตั้งแต่ 10 ถึง 100% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 39.21%

ข) ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 85% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 46.58%

ค) ยังคงมีปัญหานั้นอยู่อีก มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 80% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 14.21%

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 35 คน (57.38%) ไม่ได้จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 26 คน (42.62%) ให้คำตอบแตกต่างกัน ดังนี้

1. เฉพาะผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 35 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า ได้ประสบปัญหาในเรื่องขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและร่วมปรึกษาหารือทางทฤษฎี ขณะที่เจรจากับแพทย์ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 26 คน หรือ 74.29% รองลงไปอยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 7 คน หรือ 20.00%

เฉลี่ย หน้า 54.28 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ที่จับปริญญาศรีเภสัช-
ศาสตร์ มีทัศนคติว่า ขณะที่เจรจากับแพทย์ ประสบปัญหาเกี่ยวกับขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและรวม
ปรึกษาหารือทางทฤษฎี โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย เกือบถึงระดับปานกลาง

2. เฉพาะผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ที่จับปริญญาศรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 35 คน ตอบ
คำถามข้อ 17.ข) จำนวน 33 คน ไม่ตอบจำนวน 2 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 17.ข) จำนวน 33
คน ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาด้านขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและรวมปรึกษาหารือทาง
ทฤษฎี ดังนี้

ก) บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 60% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ
34.09%

ข) ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 80% เฉลี่ยแล้ว
เท่ากับ 53.79%

ค) ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีก มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 80% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 12.12%

3. เฉพาะผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ที่ไม่จับค่านเภสัชศาสตร์ จำนวน 26 คน (100%)
ให้ทัศนคติว่า ได้ประสบปัญหาในเรื่องขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและรวมปรึกษาหารือทางทฤษฎี
ขณะที่เจรจากับแพทย์ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 16 คน
หรือ 61.54% รองลงไปคืออยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 7 คน หรือ 26.92% ผู้แทนยา
ไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 3.85%

เฉลี่ย หน้า 48.01 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดที่ไม่จับค่านเภสัชศาสตร์
มีทัศนคติว่า ขณะที่เจรจากับแพทย์ ประสบปัญหาเกี่ยวกับขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและรวมปรึกษา
หารือทางทฤษฎี โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย เกือบถึงระดับปานกลาง

4. เฉพาะผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ที่ไม่จับค่านเภสัชศาสตร์ จำนวน 26 คน ตอบ
คำถามข้อ 17.ข) ทั้ง 26 คน ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาด้านขบวนการหรือเทคนิคในการ
ติดต่อและรวมปรึกษาหารือทางทฤษฎี ดังนี้

ก) บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 70% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ

33.19%

ข) ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง มีผู้ตอบตั้งแต่ 20 ถึง 100% เฉลี่ยแล้ว

เท่ากับ 58.65%

ค) ยังคงมีปัญหาน้อยอีก มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 30% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 8.15%

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%)

จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์จำนวน 5 คน (83.33%) ไม่ได้จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 1 คน (16.67%)
ให้คำตอบแตกต่างกัน ดังนี้

1. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 5 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า ได้ประสบปัญหาในเรื่องขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและร่วมปรึกษาหารือทางทฤษฎี ขณะที่เจอจากแพทย์ อยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 2 คน หรือ 40.00% รองลงไปคืออยู่ในระดับมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100), ระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) และไม่ประสบเลย (ถ่วงน้ำหนัก 0) อย่างละ 1 คน หรือ 20.00%

เฉลี่ย น้ำหนัก 40.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ มีทัศนคติว่า ขณะที่เจอจากแพทย์ ประสบปัญหาเกี่ยวกับขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อ และร่วมปรึกษาหารือทางทฤษฎี โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย

2. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 5 คน ตอบคำถามข้อ 17.ข) ทั้ง 5 คน ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อและร่วมปรึกษาหารือทางทฤษฎี ดังนี้

ก) บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 50% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ

28.00%

ข) ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง มีผู้ตอบตั้งแต่ 50 ถึง 80% เฉลี่ยแล้ว

เท่ากับ 65.00%

ค) ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีก มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 20% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 7.00%

3. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 1 คน (100%) ให้ทัศนคติเกี่ยวกับการประสบปัญหาในเรื่องขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อกับและรวมปรึกษารือทางทฤษฎี ขณะที่เจอจากกับแพทย์ว่า ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 1 คน หรือ 100.00%

เฉลี่ย น้ำหนัก 60 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์ มีทัศนคติว่า ขณะที่เจอจากกับแพทย์ ประสบปัญหาเกี่ยวกับขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อกับและรวมปรึกษารือทางทฤษฎี โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

4. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 1 คน ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาด้านขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อกับและรวมปรึกษารือทางทฤษฎี ดังนี้

- ก) บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข 20%
- ข) ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง 80%
- ค) ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีก 0%

ง. สรุปทัศนคติ ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ รวมทั้งผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จะประสบปัญหาในเรื่องขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อกับและรวมปรึกษารือทางทฤษฎี ขณะที่เจอจากกับแพทย์ น้อยกว่า ผู้ที่ไม่ได้จบด้านเภสัชศาสตร์ สำหรับผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จะประสบปัญหาในเรื่องดังกล่าวนี้ มากกว่า ผู้ที่ไม่ได้จบด้านเภสัชศาสตร์

จ. สรุปลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับขบวนการหรือเทคนิคในการติดต่อกับและรวมปรึกษารือทางทฤษฎีขณะที่เจอจากกับแพทย์ ผู้แทนยาทุกเขตให้คำตอบตรงกันว่า ตัวเองสามารถแก้ปัญหดังกล่าวได้เอง มากกว่า ที่บริษัทมีส่วนช่วยแก้ ถ้าเป็นผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ผู้ที่จบปริญญาตรีด้านเภสัชศาสตร์สามารถแก้ปัญหายด้วยตัวเอง เมื่อคิดเป็นเปอร์เซ็นต์แล้ว มากกว่า ผู้ที่ไม่ได้จบด้านเภสัชศาสตร์ แต่ถาเป็นผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ผู้ที่ไม่ได้จบด้านเภสัชศาสตร์ สามารถแก้ปัญหายด้วยตัวเอง เมื่อคิดเป็นเปอร์เซ็นต์แล้ว มากกว่า ผู้ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์

ผลการวิเคราะห์ ข้อ 18.

ตารางที่ 37 ทศนคติของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ เกี่ยวกับการประสบปัญหาในเรื่องการ
สนทนาและจิตใจแพทย์ ขณะที่เจรจากับแพทย์

ทศนคติ	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ จบเภสัชฯ	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ไม่จบเภสัชฯ
	จำนวน 40 คน (100%)	จำนวน 64 คน (100%)
18.1 มาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	3 (7.50%)	10 (15.63%)
18.2 ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	24 (60.00%)	38 (59.38%)
18.3 น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20)	11 (27.50%)	10 (15.63%)
18.4 ไม่ประสบเลย (ถ่วงน้ำหนัก 0)	1 (2.50%)	1 (1.56%)
ไม่ตอบ	1 (2.50%)	5 (7.81%)
เฉลี่ยน้ำหนัก	50.26	58.99

ตารางที่ 38 ลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการสนทนาและจิตใจแพทย์ ของผู้แทนยาเขต
กรุงเทพฯ

ลักษณะการแก้ปัญหา	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ จบเภสัชฯ	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ไม่จบเภสัชฯ
	ตอบ 36 คน	ตอบ 57 คน
18.5 บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข	0 - 90 % (เฉลี่ย 23.87%)	0 - 70 % (เฉลี่ย 31.39%)
18.6 ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง	10 - 100% (เฉลี่ย 61.06%)	10 - 90% (เฉลี่ย 54.00%)
18.7 ยังคงมีปัญหานั้นอยู่อีก	0 - 70 % (เฉลี่ย 15.06%)	0 - 80 % (เฉลี่ย 14.61%)
รวม	100.00%	100.00%

ตารางที่ 39 ทักษะของผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดเกี่ยวกับการประสบปัญหาในเรื่องการสนทนาและจิตใจแพทย์ ขณะที่เจอจากแพทย์

ทักษะ	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด จบเภสัชฯ จำนวน 35 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด ไม่จบเภสัชฯ จำนวน 26 คน (100%)
18.1 มาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	7 (20.00%)	4 (15.38%)
18.2 ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	24 (68.57%)	12 (46.15%)
18.3 น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20)	4 (11.43%)	7 (26.92%)
18.4 ไม่ประสบเลย (ถ่วงน้ำหนัก 0)	- (0.00%)	1 (3.85%)
ไม่ตอบ	- (0.00%)	2 (7.69%)
เฉลี่ยน้ำหนัก	63.43	52.49

ตารางที่ 40 ลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการสนทนาและจิตใจแพทย์ ของผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด

ลักษณะ การแก้ปัญหา	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด จบเภสัชฯ ตอบ 35 คน	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด ไม่จบเภสัชฯ ตอบ 23 คน
18.5 บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข	0 - 70 % (เฉลี่ย 30.14%)	0 - 80 % (เฉลี่ย 28.26%)
18.6 ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง	10 - 90% (เฉลี่ย 55.00%)	10 - 100% (เฉลี่ย 60.00%)
18.7 ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีก	0 - 80 % (เฉลี่ย 14.86%)	0 - 50 % (เฉลี่ย 11.74%)
รวม	100.00%	100.00%

ตารางที่ 41 ทิศนคติของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดเกี่ยวกับการประสบปัญหา
ในเรื่องการสนทนาและจิตใจแพทย์ ขณะที่เจรจากับแพทย์

ทิศนคติ	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และ ต่างจังหวัด จบเภสัชฯ จำนวน 5 คน (100%)	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และ ต่างจังหวัด ไม่จบเภสัชฯ จำนวน 1 คน (100%)
18.1 มาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	1 (20.00%)	- (0.00%)
18.2 ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	2 (40.00%)	- (0.00%)
18.3 น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20)	1 (20.00%)	- (0.00%)
18.4 ไม่ประสบเลย (ถ่วงน้ำหนัก 0)	1 (20.00%)	1 (100.00%)
ไม่ตอบ	- (0.00%)	- (0.00%)
เฉลี่ยน้ำหนัก	48.00	0.00

ตารางที่ 42 ลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการสนทนาและจิตใจแพทย์ ของผู้แทนยาเขต
กรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

ลักษณะ การแก้ปัญหา	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และ ต่างจังหวัด จบเภสัชฯ ตอบ 5 คน	ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และ ต่างจังหวัด ไม่จบเภสัชฯ ตอบ - คน
18.5 บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข	0 - 50% (เฉลี่ย 16.00%)	-
18.6 ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง	50 - 100% (เฉลี่ย 74.00%)	-
18.7 ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีก	0 - 30% (เฉลี่ย 10.00%)	-
รวม	100.00%	-

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 40 คน (38.46%) ไม่ได้จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 64 คน (61.54%) ให้คำตอบแตกต่างกันดังนี้

1. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 40 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า ได้ประสบปัญหาในเรื่องการสนทนาและจิตใจแพทย์ ขณะที่เจอจากกับแพทย์ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 24 คน หรือ 60.00% รองลงไปอยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 11 คน หรือ 27.50% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 2.50%

เฉลี่ย น้ำหนัก 50.26 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ มีทัศนคติว่า ขณะที่เจอจากกับแพทย์ ประสบปัญหาเกี่ยวกับการสนทนาและจิตใจแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้ว อยู่ในระดับค่อนข้างน้อยเกือบถึงระดับปานกลาง

2. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 40 คน ตอบคำถามข้อ 18.ข) จำนวน 36 คน ไม่ตอบจำนวน 4 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 18.ข) จำนวน 36 คน ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการสนทนาและจิตใจแพทย์ ดังนี้

ก) บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 90% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 23.87%

ข) ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง มีผู้ตอบตั้งแต่ 10 ถึง 100% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 61.06%

ค) ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีก มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 70% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 15.06%

3. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 64 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า ได้ประสบปัญหาในเรื่องการสนทนาและจิตใจแพทย์ ขณะที่เจรจากับแพทย์ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 38 คน หรือ 59.38% รองลงไปอยู่ในระดับมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) และระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20) อย่างละ 10 คน หรือ 15.63% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 5 คน หรือ 7.81%

เฉลี่ย น้ำหนัก 58.99 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์ มีทัศนคติว่า ขณะที่เจรจากับแพทย์ ประสบปัญหาเกี่ยวกับการสนทนาและจิตใจแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้ว อยู่ในระดับปานกลาง

4. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่ไม่จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 64 คน ตอบคำถามข้อ 18.ข) จำนวน 57 คน ไม่ตอบจำนวน 7 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 18.ข) จำนวน 57 คน ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการสนทนาและจิตใจแพทย์ ดังนี้

ก) บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 70% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 31.39%

ข) ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง มีผู้ตอบตั้งแต่ 10 ถึง 90% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 54.00%

ค) ยังคงมีปัญหานี้อีก มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 80% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 14.61%

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 35 คน (57.38%) ไม่ได้จบด้านเภสัชศาสตร์ จำนวน 26 คน (42.62%) ให้คำตอบแตกต่างกัน ดังนี้

1. เฉพาะผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 35 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า ได้ประสบปัญหาในเรื่องการสนทนาและจิตใจแพทย์ ขณะที่เจรจากับแพทย์ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 24 คน หรือ 68.57% รองลงไปอยู่ในระดับมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 7 คน หรือ 20.00%

เฉลี่ย หน้าหน้า 63.43 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่า ผู้แทนยา เขตต่าง จังหวัด มีทัศนคติว่า ขณะที่ เจอจาก กับแพทย์ ประสบ ปัญหา เกี่ยวกับ การสนทนา และ จูงใจ แพทย์ โดย เฉลี่ยแล้ว อยู่ ในระดับปานกลาง

2. เฉพาะ ผู้แทนยา เขตต่าง จังหวัด ที่ จบปริญญาตรี เภสัชศาสตร์ จำนวน 35 คน ตอบคำถาม ขอ 18.ข) ทั้ง 35 คน ให้ คำตอบ เกี่ยวกับ ลักษณะการ แก้ปัญหา เกี่ยวกับ การสนทนา และ จูงใจ แพทย์ ดังนี้

ก) บริษัท ที่มีส่วน ช่วย ผู้แทนยา แก้ไข มี ผู้ตอบ ตั้งแต่ 0 ถึง 70% เฉลี่ยแล้ว เท่ากับ 30.14%

ข) ผู้แทนยา สามารถ แก้ไข ด้วย ตัวเอง มี ผู้ตอบ ตั้งแต่ 10 ถึง 90% เฉลี่ยแล้ว

เท่ากับ 55.00%

ค) ยังคง มี ปัญหา นี้อยู่อีก มี ผู้ตอบ ตั้งแต่ 0 ถึง 80% เฉลี่ยแล้ว เท่ากับ 14.86%

3. เฉพาะ ผู้แทนยา เขตต่าง จังหวัด ที่ ไม่จบ คานเภสัชศาสตร์ จำนวน 26 คน (100%) ให้ ทัศนคติว่า ได้ ประสบ ปัญหา ใน เรื่อง การสนทนา และ จูงใจ แพทย์ ขณะที่ เจอจาก กับแพทย์ อยู่ ในระดับปานกลาง (ดู วงหน้า หน้า 60) มาก ที่สุด เป็น อันดับหนึ่ง จำนวน 12 คน หรือ 46.15% รองลง ไป อยู่ ในระดับ น้อย (ดู วงหน้า หน้า 20) จำนวน 7 คน หรือ 26.92% ผู้แทนยา ไม่ ตอบ คำถาม ข้อนี้ 2 คน หรือ 7.69%

เฉลี่ย หน้าหน้า 52.49 สรุปได้ว่า ผู้แทนยา เขตต่าง จังหวัด มี ทัศนคติว่า ขณะที่ เจอจาก กับแพทย์ ประสบ ปัญหา เกี่ยวกับ การสนทนา และ จูงใจ แพทย์ โดย เฉลี่ยแล้ว อยู่ ในระดับค่อนข้างน้อย เกือบถึง ระดับปานกลาง

4. เฉพาะ ผู้แทนยา เขตต่าง จังหวัด ที่ ไม่จบ คานเภสัชศาสตร์ จำนวน 26 คน ตอบ คำถาม 18.ข) จำนวน 23 คน ไม่ ตอบ จำนวน 3 คน เฉพาะ ผู้ตอบ คำถาม ขอ 18.ข.) จำนวน 23 คน ให้ คำตอบ เกี่ยวกับ ลักษณะการ แก้ปัญหา เกี่ยวกับ การสนทนา และ จูงใจ แพทย์ ดังนี้

ก) บริษัท ที่มีส่วน ช่วย ผู้แทนยา แก้ไข มี ผู้ตอบ ตั้งแต่ 0 ถึง 80% เฉลี่ยแล้ว เท่ากับ 28.26%

ข) ผู้แทนยา สามารถ แก้ไข ด้วย ตัวเอง มี ผู้ตอบ ตั้งแต่ 10 ถึง 100% เฉลี่ยแล้ว

เท่ากับ 60.00%

ค) ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีก มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 50% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 11.74%

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 5 คน (83.33%) ไม่ได้อ่านเภสัชศาสตร์ จำนวน 1 คน (16.67%) ให้คำตอบแตกต่างกัน ดังนี้

1. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 5 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า ได้ประสบปัญหาในเรื่องการสนทนาและจิตใจแพทย์ ขณะที่เจรจากับแพทย์ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 2 คน หรือ 40.00% รองลงไปอยู่ในระดับมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100), ระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20), และไม่ประสบเลย (ถ่วงน้ำหนัก 0) อย่างละ 1 คน หรือ 20.00%

เฉลี่ย น้ำหนัก 48.00 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ มีทัศนคติว่า ขณะที่เจรจากับแพทย์ ประสบปัญหาเกี่ยวกับการสนทนา และจิตใจแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อยเกือบถึงระดับปานกลาง

2. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ที่จบปริญญาตรีเภสัชศาสตร์ จำนวน 5 คน ตอบคำถามข้อ 18.ข) ทั้ง 5 คน ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการสนทนาและจิตใจแพทย์ ดังนี้

ก) บริษัทมีส่วนช่วยผู้แทนยาแก้ไข มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 50% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 16.00%

ข) ผู้แทนยาสามารถแก้ไขด้วยตัวเอง มีผู้ตอบตั้งแต่ 50 ถึง 100% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 74.00%

ค) ยังคงมีปัญหานี้อยู่อีก มีผู้ตอบตั้งแต่ 0 ถึง 30% เฉลี่ยแล้วเท่ากับ 10.00%

3. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ที่ไม่ได้อ่านเภสัชศาสตร์ จำนวน 1 คน (100%) ให้ทัศนคติเกี่ยวกับการประสบปัญหาเกี่ยวกับการสนทนาและจิตใจแพทย์ ขณะที่เจรจากับแพทย์ว่า ไม่ประสบเลย (ถ่วงน้ำหนัก 0) จำนวน 1 คน หรือ 100.00%

เฉลี่ย นำหนัก 0.00 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่ไม่จับคานเภสัชศาสตร์ มีทัศนคติว่า ขณะที่เจรจากับแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้ว จะไม่ประสบปัญหาเกี่ยวกับการสนทนาและจิตใจแพทย์เลย

4. เฉพาะผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ที่ไม่จับคานเภสัชศาสตร์ จำนวน 1 คน ไม่ตอบคำถามข้อ 18.ข) หรือไม่ได้ให้คำตอบเกี่ยวกับลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการสนทนาและจิตใจแพทย์

ง. สรุปทัศนคติ ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ที่จับปริญญาศรีเภสัชศาสตร์ จะประสบปัญหาเกี่ยวกับการสนทนาและจิตใจแพทย์ ขณะที่เจรจากับแพทย์ น้อยกว่า ผู้ที่ไม่จับคานเภสัชศาสตร์ สำหรับผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด รวมทั้งผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ที่จับปริญญาศรีเภสัชศาสตร์จะประสบปัญหาในเรื่องดังกล่าว มากกว่า ผู้ที่ไม่จับคานเภสัชศาสตร์

จ. สรุปลักษณะการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการสนทนาและจิตใจแพทย์ ขณะที่เจรจากับแพทย์ ผู้แทนยาทุกเขตให้คำตอบตรงกันว่า ตัวเองสามารถแก้ปัญหาดังกล่าวได้เอง มากกว่า ที่บริษัทมีส่วนช่วยแก้ ถ้าเป็นผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ผู้ที่จับปริญญาศรีเภสัชศาสตร์ สามารถแก้ปัญหาคายตัวเอง เมื่อคิดเป็นเปอร์เซ็นต์แล้ว มากกว่า ผู้ที่ไม่จับคานเภสัชศาสตร์ แต่ถาเป็นผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ผู้ที่ไม่จับคานเภสัชศาสตร์สามารถแก้ปัญหาคายตัวเอง เมื่อคิดเป็นเปอร์เซ็นต์แล้ว มากกว่า ผู้ที่จับปริญญาศรีเภสัชศาสตร์

ผลการวิเคราะห์ ข้อ 19.

ตารางที่ 43 ทักษะของผู้แทนยาเซกรุงเทพฯ ต่อสิ่งต่าง ๆ ซึ่งมีส่วนช่วยในการเสนอขายค้ายาจากบีแบทย์
[ผู้แทนยาเซกรุงเทพฯ จำนวน 104 คน (100%)]

ทักษะ	ดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	ดี (ถ่วงน้ำหนัก 80)	ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40)	น้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20)	ไม่ตอบ	เฉลี่ย น้ำหนัก
19.1 ตัวอย่างยา	54 51.92%	37 35.58%	8 7.69%	2 1.92%	- 0.00%	3 2.88%	88.31
19.2 เอกสารยา	23 22.12%	46 44.23%	23 22.12%	8 7.69%	1 0.96%	3 2.88%	76.24
19.3 ใบแจ้งราคา	5 4.81%	29 27.88%	47 45.19%	13 12.50%	6 5.77%	4 3.85%	62.80
19.4 ภาพยนตร์วิชาการ	35 33.65%	29 27.88%	19 18.27%	7 6.73%	4 3.85%	10 9.62%	77.02
19.5 เอกสารวิชาการ	32 30.77%	39 37.50%	15 14.42%	7 6.73%	5 4.81%	6 5.77%	77.55
19.6 ของขำรวย	13 12.50%	37 35.58%	35 33.65%	12 11.54%	2 1.92%	5 4.81%	69.50
19.7 การบริจาคสิ่งของให้ โรงพยาบาล	23 22.12%	37 35.58%	25 24.04%	12 11.54%	2 1.92%	5 4.81%	73.55
19.8 การรับรองลูกค้า	17 16.35%	39 37.50%	26 25.00%	10 9.62%	6 5.77%	6 5.77%	70.41

ตารางที่ 44 ทักษะของผู้แทนยาเขตทางจังหวัดตลิ่งชันฯ ซึ่งมีส่วนช่วยในการเสนอขายค้ายาจากบีบีแพนซ์
 [ผู้แทนยาเขตทางจังหวัด จำนวน 61 คน (100%)]

ทัศนคติ	ดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	ดี (ถ่วงน้ำหนัก 80)	ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40)	น้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20)	ไม่ตอบ	เฉลี่ย น้ำหนัก
19.1 ตัวอย่างยา	32 52.46%	22 36.07%	5 8.20%	1 1.64%	— 0.00%	1 1.64%	88.34
19.2 เอกสารยา	15 24.59%	19 31.15%	18 29.51%	6 9.84%	2 3.28%	1 1.64%	73.01
19.3 ใบแจ้งราคา	9 14.75%	9 14.75%	25 40.98%	13 21.31%	4 6.56%	1 1.64%	62.00
19.4 ภาพยนตร์วิชาการ	14 22.95%	26 42.62%	10 16.39%	5 8.20%	2 3.28%	4 6.56%	75.79
19.5 เอกสารวิชาการ	19 31.15%	21 34.43%	12 19.67%	5 8.20%	2 3.28%	2 3.28%	76.96
19.6 ของร่ำรวย	9 14.75%	28 45.90%	17 27.87%	2 3.28%	3 4.92%	2 3.28%	72.88
19.7 การบริจาสดังของให้ โรงพยาบาล	15 24.59%	20 32.79%	14 22.95%	6 9.84%	4 6.56%	2 3.28%	72.21
19.8 คาร์บอนรอกลูกค้า	19 31.15%	22 36.07%	14 22.95%	3 4.92%	2 3.28%	1 1.64%	77.67

ตารางที่ 45 ทักษะของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดต่อสิ่งต่าง ๆ ซึ่งมีส่วนช่วยในการเสนอขายกัญชาจากแพทย์
 [ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด จำนวน 6 คน (100%)]

ทักษะ	ดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	ดี (ถ่วงน้ำหนัก 80)	ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40)	น้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20)	ไม่ตอบ	เฉลี่ย น้ำหนัก
19.1 ตัวอย่างยา	3 50.00%	1 16.67%	2 33.33%	— 0.00%	— 0.00%	— 0.00%	83.33
19.2 เอกสารยา	— 0.00%	3 50.00%	1 16.67%	1 16.67%	— 0.00%	1 16.67%	67.97
19.3 ใบแจ้งราคา	— 0.00%	2 33.33%	1 16.67%	2 33.33%	— 0.00%	1 16.67%	60.00
19.4 ภาพยนตร์วิชาการ	— 0.00%	3 50.00%	2 33.33%	— 0.00%	— 0.00%	1 16.67%	72.00
19.5 เอกสารวิชาการ	— 0.00%	5 83.33%	— 0.00%	1 16.67%	— 0.00%	— 0.00%	73.33
19.6 ของชำร่วย	2 33.33%	1 16.67%	1 16.67%	— 0.00%	1 16.67%	1 16.67%	72.01
19.7 การบริจาคสิ่งของให้ โรงพยาบาล	2 33.33%	2 33.33%	— 0.00%	— 0.00%	1 16.67%	1 16.67%	76.00
19.8 คาร์บรอนด์ลูกค้า	2 33.33%	2 33.33%	— 0.00%	— 0.00%	1 16.67%	1 16.67%	76.00

แปลความหมาย

ข้อ 19.1 ตัวอย่างยา (Sample)

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าตัวอย่างยามีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์อยู่ในระดับดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 54 คน หรือ 51.92% รองลงไปคือ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 37 คน หรือ 35.58% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 3 คน หรือ 2.88%

เฉลี่ย น้ำหนัก 88.31 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า ตัวอย่างยามีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างดีมาก

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าตัวอย่างยามีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์อยู่ในระดับดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 32 คน หรือ 52.46% รองลงไปคือ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 22 คน หรือ 36.07% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 88.34 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า ตัวอย่างยามีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างดีมาก

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า ตัวอย่างยามีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์ อยู่ในระดับดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปคือ อยู่ในระดัปลานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 2 คน หรือ 33.33%

เฉลี่ย น้ำหนัก 83.33 (ใกล้เคียง 80) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า ตัวอย่างยามีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับดี

ขอ 19.2 เอกสารยา (Literature)

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ทอมแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า เอกสารยา มีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวากับแพทย์ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุด เป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 46 คน หรือ 44.23% รองลงไปคือ อยู่ในระดับดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) และระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) อย่างละ 23 คน หรือ 22.12% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 3 คน หรือ 2.88%

เฉลี่ย น้ำหนัก 76.24 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า เอกสารยา มีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวากับแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างดี เกือบถึงระดับดี

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ทอมแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า เอกสารยา มีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวากับแพทย์ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุด เป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 19 คน หรือ 31.15% รองลงไปคือ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 18 คน หรือ 29.51% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 73.01 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า เอกสารยา มีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวากับแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างดี

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ทอมแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า เอกสารยา มีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวากับแพทย์ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปคือ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) และระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) อย่างละ 1 คน หรือ 16.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 67.97 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า เอกสารยา มีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวากับแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างดี

ข้อ 19.3 ใบแจ้งราคา (Price List)

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า ใบแจ้งราคามีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 47 คน หรือ 45.19% รองลงไปคือ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 29 คน หรือ 27.88% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อ 4 คน หรือ 3.85%

เฉลี่ย น้ำหนัก 62.80 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า ใบแจ้งราคามีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า ใบแจ้งราคามีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 25 คน หรือ 40.98% รองลงไปคือ อยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 13 คน หรือ 21.31% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 62.00 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า ใบแจ้งราคามีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า ใบแจ้งราคามีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) และระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง อย่างละ 2 คน หรือ 33.33% รองลงไปคือ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 1 คน หรือ 16.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 60.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า ใบแจ้งราคามีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ข้อ 19.4 ภาพยนตร์วิชาการ

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า ภาพยนตร์วิชาการมีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากาจากับแพทย์ อยู่ในระดับดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 35 คน หรือ 33.65% รองลงไปคือ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 29 คน หรือ 27.88% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 10 คน หรือ 9.62%

เฉลี่ย น้ำหนัก 77.02 (ใกล้เคียง 80) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า ภาพยนตร์วิชาการมีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากาจากับแพทย์โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับดี

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า ภาพยนตร์วิชาการมีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากาจากับแพทย์ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 26 คน หรือ 42.62% รองลงไปคือ อยู่ในระดับดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 14 คน หรือ 22.95% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 4 คน หรือ 6.56%

เฉลี่ย น้ำหนัก 75.79 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า ภาพยนตร์วิชาการมีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากาจากับแพทย์โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างดีเกือบถึงระดับดี

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า ภาพยนตร์วิชาการมีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากาจากับแพทย์ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปคือ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 2 คน หรือ 33.33% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 72.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า ภาพยนตร์วิชาการมีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากาจากับแพทย์โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างดี

ข้อ 19.5 เอกสารวิชาการ

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ. คอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า เอกสารวิชาการ มีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวากับแพทย์ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 39 คน หรือ 37.50% รองลงไปคือ อยู่ในระดับดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 32 คน หรือ 30.77% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 6 คน หรือ 5.77%

เฉลี่ย น้ำหนัก 77.55 (ใกล้เคียง 80) สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า เอกสารวิชาการมีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวากับแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับดี

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด คอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า เอกสารวิชาการ มีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวากับแพทย์ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 21 คน หรือ 34.43% รองลงไปคือ อยู่ในระดับดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 19 คน หรือ 31.15% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 3.28%

เฉลี่ย น้ำหนัก 76.96 (ใกล้เคียง 80) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า ภาพยนตร์วิชาการมีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวากับแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับดี

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด คอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า เอกสารวิชาการ มีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวากับแพทย์ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 5 คน หรือ 83.33% รองลงไปคือ อยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 73.33 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า ภาพยนตร์วิชาการมีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวากับแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างดี

ข้อ 19.6 ของชำระราย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าของชำระรายมีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 37 คน หรือ 35.58% รองลงไปคือ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 35 คน หรือ 33.65% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 5 คน หรือ 4.81%

เฉลี่ย น้ำหนัก 69.50 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่าของชำระรายมีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างดี

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าของชำระรายมีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 28 คน หรือ 45.90% รองลงไปคือ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 17 คน หรือ 27.87% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 3.28%

เฉลี่ย น้ำหนัก 72.88 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า เอกสารวิชาการมีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างดี

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าของชำระรายมีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์ อยู่ในระดับดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 2 คน หรือ 33.33% รองลงไปคือ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80), ระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) และระดับน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) อย่างละ 1 คน หรือ 16.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 72.01 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่าเอกสารวิชาการมีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างดี

ข้อ 19.7 การบริจาคสิ่งของให้โรงพยาบาล

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ คอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า การบริจาคสิ่งของให้โรงพยาบาล มีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวาระจากภัย อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 37 คน หรือ 35.58% รองลงไปที่ อยู่ในระดับ ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 25 คน หรือ 24.04% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 5 คน หรือ 4.81%

เฉลี่ย น้ำหนัก 73.55 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า การบริจาค สิ่งของให้โรงพยาบาล มีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวาระจากภัย โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างดี

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด คอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า การบริจาคสิ่งของให้โรงพยาบาล มีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวาระจากภัย อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 20 คน หรือ 32.79% รองลงไปที่ อยู่ในระดับ ค่อนข้างมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 15 คน หรือ 24.59% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 3.28%

เฉลี่ย น้ำหนัก 72.21 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า การบริจาค สิ่งของให้โรงพยาบาล มีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวาระจากภัย โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างดี

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด คอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า การบริจาคสิ่งของให้โรงพยาบาล มีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวาระจากภัย อยู่ใน ระดับดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) และระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง อย่างละ 2 คน หรือ 33.33% รองลงไปที่ อยู่ในระดัมน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 1 คน หรือ 16.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 76.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติ ว่า การบริจาคสิ่งของให้โรงพยาบาล มีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวาระจากภัย โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ ในระดับค่อนข้างดี เกือบถึงระดับดี

ขอ 19.8 การรับรองลูกค้า

ก. ผู้แทนยาเซตกรุงเทพร ทอแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า การรับรองลูกค้า มีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวจากับแพทย์ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 39 คน หรือ 37.50% รองลงไปคือ อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 26 คน หรือ 25.00% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 6 คน หรือ 5.77%

เฉลี่ย น้ำหนัก 70.41 สรุปใจความผู้แทนยาเซตกรุงเทพร มีทัศนคติว่า การรับรองลูกค้า มีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวจากับแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างดี

ข. ผู้แทนเขตต่างจังหวัด ทอแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า การรับรองลูกค้า มีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวจากับแพทย์ อยู่ในระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 22 คน หรือ 36.07% รองลงไปคือ อยู่ในระดับดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 19 คน หรือ 31.51% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 77.67 (ใกล้เคียง 80) สรุปใจความผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า การรับรองลูกค้า มีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวจากับแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับดี

ค. ผู้แทนยาเซตกรุงเทพร และต่างจังหวัด ทอแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า การรับรองลูกค้า มีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวจากับแพทย์ อยู่ในระดับดีมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100) และระดับดี (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง อย่างละ 2 คน หรือ 33.33% รองลงไปคือ อยู่ในระดับน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 1 คน หรือ 1.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 76.00 สรุปใจความผู้แทนยาเซตกรุงเทพร และต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า การรับรองลูกค้า มีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวจากับแพทย์ โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างดี เกือบถึงระดับดี



สรุปข้อ 19.1 ถึงข้อ 19.8

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติต่อสิ่งต่าง ๆ ซึ่งมีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวาราจา กับแพทย์ เรียงลำดับตั้งแต่สิ่งที่มีส่วนช่วยดีที่สุดหรือมีค่าเฉลยนำหนักสูงสุด ไปจนถึงสิ่งที่มีส่วนช่วยน้อยที่สุด หรือมีค่าเฉลยนำหนักต่ำสุด ดังนี้

1. ตัวอย่างยา
2. เอกสารวิชาการ
3. ภาพยนตร์วิชาการ
4. เอกสารยา
5. การบริจาคสิ่งของให้โรงพยาบาล
6. การรับรองลูกค้า
7. ของชำร่วย
8. ใบแจ้งราคา

ข. ผู้แทนยาเขตทางจังหวัดมีทัศนคติต่อสิ่งต่าง ๆ ซึ่งมีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวาราจา กับแพทย์ เรียงลำดับตั้งแต่สิ่งที่มีส่วนช่วยดีที่สุดหรือมีค่าเฉลยนำหนักสูงสุด ไปจนถึงสิ่งที่มีส่วนช่วยน้อยที่สุด หรือมีค่าเฉลยนำหนักต่ำสุด ดังนี้

1. ตัวอย่างยา
2. การรับรองลูกค้า
3. เอกสารวิชาการ
4. ภาพยนตร์วิชาการ
5. เอกสารยา
6. ของชำร่วย
7. การบริจาคสิ่งของให้โรงพยาบาล
8. ใบแจ้งราคา

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัด มีทัศนคติต่อสิ่งต่าง ๆ ซึ่งมีส่วนช่วยในการ เสนอขายควยวาราจา กับแพทย์ เรียงลำดับตั้งแต่สิ่งที่มีส่วนช่วยดีที่สุด หรือมีค่าเฉลยนำหนักสูงสุด ไปจนถึงสิ่งที่มีส่วนช่วยน้อยที่สุด หรือมีค่าเฉลยนำหนักต่ำสุด ดังนี้

1. ตัวอย่างยา
2. การบริจาคสิ่งของให้โรงพยาบาลและการรับรองลูกค้า
4. เอกสารวิชาการ
5. ของชำร่วย
6. ภาพยนตร์วิชาการ
7. เอกสารยา
8. ใบแจ้งราคา

ทดสอบสมมุติฐาน

สมมุติฐานที่ทั้งไว้ มี 4 ข้อ คือ

1. "ตัวอย่างยาใช้แทนการ เสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาได้ เป็นอย่างดี"
2. "เอกสารยาใช้แทนการ เสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาได้ เป็นอย่างดี"
3. "ใบแจ้งราคาใช้แทนการ เสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาได้ เป็นอย่างดี"
4. "เอกสารวิชาการใช้แทนการ เสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาได้ เป็นอย่างดี"

การทดสอบสมมุติฐานแต่ละข้อจะแยกการทดสอบออกเป็น 2 ตอน คือ ทดสอบผู้แทนยาเขต
กรุงเทพฯ และผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด เพราะลักษณะการทำงานของผู้แทนยาทั้ง 2 เขต แตกต่างกัน
ที่สันค็อาจจะแตกต่างกันมาก สำหรับผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดจะไม่ทดสอบ เนื่องจาก
ขนาดตัวอย่างมีจำนวนน้อยมาก คือ 6 คนเท่านั้น การทดสอบสมมุติฐานแต่ละข้อมีรายละเอียด ดังนี้

1. ทดสอบสมมุติฐาน "ตัวอย่างยาใช้แทนการ เสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาใดอย่างก็"
แยกเป็น

ก) ทดสอบสมมุติฐาน "ตัวอย่างยาใช้แทนการ เสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาเขต
กรุงเทพฯ ใดอย่างก็" มีวิธีการดังนี้

1) ตั้งสมมุติฐาน

Null Hypothesis : ตัวอย่างยาใช้แทนการ เสนอขายควยวาราจาของผู้
แทนยาเขตกรุงเทพฯ ได้ระดับดีขึ้นไป

Alternative Hypothesis : ตัวอย่างยาใช้แทนการ เสนอขายควย
วาราจาของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ได้ต่ำกว่า
ระดับดั้งมา

$$H_0 : \mu \geq 80$$

$$H_a : \mu < 80$$

2) กำหนดระดับความเชื่อมั่นเท่ากับ 95 เปอร์เซ็นต์ หรือระดับนัยสำคัญ
เท่ากับ 0.05

$$\alpha = 0.05$$

3) คำนวณค่า Z จากสูตร

$$Z = \frac{\bar{x} - \mu}{\sigma_{\bar{x}}} \quad \left(\bar{x} = \frac{\sum fd}{n} = \text{ค่าเฉลี่ยน้ำหนัก} \right)$$

$$\sigma_{\bar{x}} = \frac{s}{\sqrt{n}}$$

$$s = i \sqrt{\frac{\sum fd^2}{n} - \left(\frac{\sum fd}{n}\right)^2}$$

จากตารางที่ 43 ข้อ 19.1

ทัศนคติ	ถ่วงน้ำหนัก	d	จำนวน (f)	fd	fd ²
ดีมาก	100	2	54	108	216
ดี	80	1	37	37	37
ปานกลาง	60	0	8	0	0
น้อย	40	-1	2	-2	2
น้อยมาก	20	-2	0	0	0
			n = 101	$\sum fd = 143$	$\sum fd^2 = 255$

$$s = 20 \sqrt{\frac{255}{101} - \left(\frac{143}{101}\right)^2}$$

$$= 14.4241$$

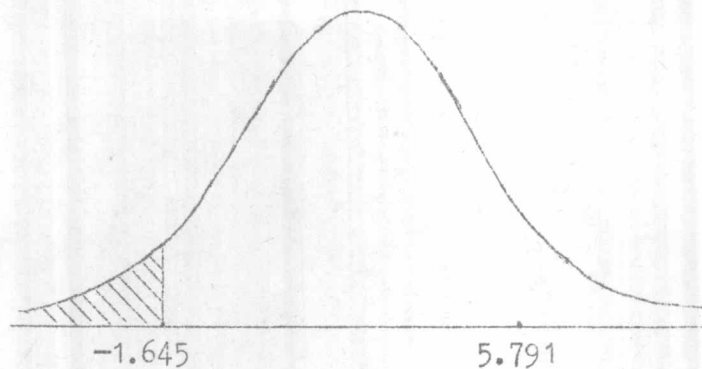
$$\frac{s}{x} = \frac{14.4241}{\sqrt{101}}$$

$$= 1.435$$

$$Z = \frac{88.31 - 80}{1.435}$$

$$= 5.791$$

- 4) หาค่า Z จากตาราง
One-tailed test, $\alpha = 0.05$, $H_a : <$
ค่า Z จากตารางเท่ากับ -1.645
- 5) เปรียบค่า Z จากสูตร กับค่า Z จากตาราง



ค่า Z จากสูตรเท่ากับ 5.791 อยู่นอกส่วนวิกฤต ฉะนั้นยอมรับ H_0
ณ ระดับ $\alpha = 0.05$

สรุปได้ว่า สมมุติฐานที่ว่า "ตัวอย่างยาใช้แทนการเสนอขายควรวาจาของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ได้ระดับดีขึ้น" เป็นจริง ณ ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซ็นต์

ข) ทดสอบสมมุติฐาน "ตัวอย่างยาใช้แทนการเสนอขายควรวาจาของผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดได้ระดับดีขึ้น" มีวิธีการดังนี้

1) ตั้งสมมุติฐาน

Null Hypothesis : ตัวอย่างยาใช้แทนการเสนอขายควรวาจาของผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดได้ระดับดีขึ้น

Alternative Hypothesis : ตัวอย่างยาใช้แทนการเสนอขายควรวาจาของผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดได้ต่ำกว่าระดับที่ตั้งมา

$$H_0 : \mu \geq 80$$

$$H_a : \mu < 80$$

2) กำหนดระดับความเชื่อมั่นเท่ากับ 95 เปอร์เซ็นต์ หรือระดับนัยสำคัญเท่ากับ 0.05

$$\alpha = 0.05$$

3) คำนวณค่า Z จากสูตร

$$Z = \frac{\bar{x} - \mu}{\sigma_{\bar{x}}}$$

$$\sigma_{\bar{x}} = \frac{s}{\sqrt{n}}$$

$$s = \sqrt{\frac{\sum fd^2}{n} - \left(\frac{\sum fd}{n}\right)^2}$$

จากตารางที่ 44 ข้อ 19.1

ทัศนคติ	ถ่วงน้ำหนัก	d	จำนวน (f)	fd	fd ²	
ดีมาก	100	2	32	64	128	
ดี	80	1	22	22	22	
ปานกลาง	60	0	5	0	0	
น้อย	40	-1	1	-1	1	
น้อยมาก	20	-2	0	0	0	
				n = 60	$\sum fd = 85$	$\sum fd^2 = 151$

$$s = 20 \sqrt{\frac{151}{60} - \left(\frac{85}{60}\right)^2}$$

$$= 14.2787$$

$$\sigma_{\bar{x}} = \frac{14.2787}{\sqrt{60}}$$

$$= 1.843$$

$$Z = \frac{88.34 - 80}{1.843}$$

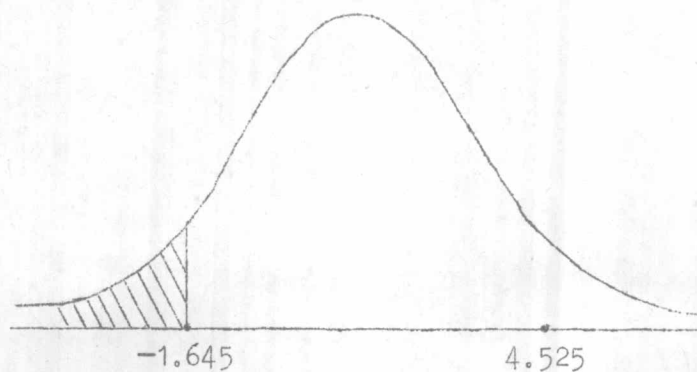
$$= 4.525$$

4) หาค่า Z จากตาราง

One - tailed test, $\alpha = 0.05$, $H_a : <$

ค่า Z จากตารางเท่ากับ -1.645

5) เปรียบค่า Z จากสูตร กับค่า Z จากตาราง



ค่า Z จากสูตรเท่ากับ 4.525 อยู่นอกส่วนวิกฤต ฉะนั้นยอมรับ H_0

ณ ระดับ $\alpha = 0.05$

สรุปได้ว่า สมมุติฐานที่ว่า "ตัวอย่างยาใช้แทนการเสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดไต่ระดับดีขึ้น" เป็นจริง ณ ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซ็นต์

2. ทดสอบสมมุติฐาน "เอกสารยาใช้แทนการเสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาไต่อย่างดี" แยกเป็น

ก) ทดสอบสมมุติฐาน "เอกสารยาใช้แทนการเสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ไต่อย่างดี" มีวิธีการดังนี้

1) ตั้งสมมุติฐาน

Null Hypothesis : เอกสารยาใช้แทนการเสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ไต่ระดับดีขึ้น

Alternative Hypothesis : เอกสารยาใช้แทนการเสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ไต่ต่ำกว่าระดับที่ตั้งมา

$$H_0 : \mu \geq 80$$

$$H_a : \mu < 80$$

2) กำหนดระดับความเชื่อมั่นเท่ากับ 95 เปอร์เซ็นต์ หรือระดับนัยสำคัญเท่ากับ 0.05

$$\alpha = 0.05$$

3) คำนวณค่า Z จากสูตร

$$Z = \frac{\bar{x} - \mu}{\sigma_{\bar{x}}}$$

$$\sigma_{\bar{x}} = \frac{s}{\sqrt{n}}$$

$$s = \sqrt{\frac{\sum fd^2}{n} - \left(\frac{\sum fd}{n}\right)^2}$$

จากตารางที่ 43 ข้อ 19.2

ทัศนคติ	ถ่วงน้ำหนัก	d	จำนวน(f)	fd	fd ²
ดีมาก	100	2	23	46	92
ดี	80	1	46	46	46
ปานกลาง	60	0	23	0	0
น้อย	40	-1	8	-8	8
น้อยมาก	20	-2	1	-2	4
			n = 101	∑fd = 82	∑fd ² = 150

$$s = 20 \sqrt{\frac{150}{101} - \left(\frac{82}{101}\right)^2}$$

$$= 18.1769$$

$$\sigma_{\bar{x}} = \frac{18.1769}{\sqrt{101}}$$

$$= 1.809$$

$$Z = \frac{76.24 - 80}{1.809}$$

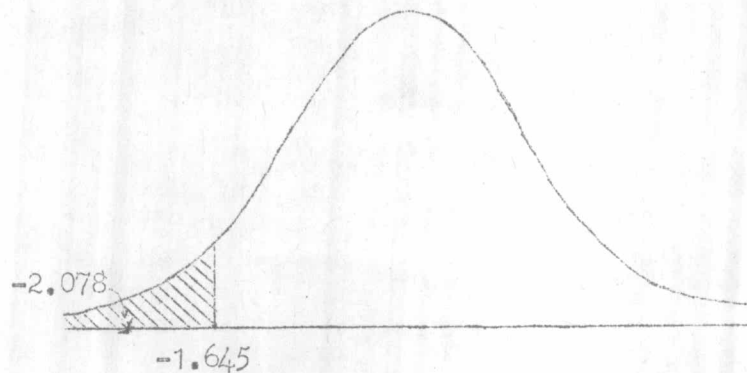
$$= -2.078$$

4) หาค่า Z จากตาราง

One - tailed test, $\alpha = 0.05$, $H_a : <$

ค่า Z จากตารางเท่ากับ -1.645

5) เปรียบค่า Z จากสูตร กับค่า Z จากตาราง



ค่า Z จากสูตรเท่ากับ -2.078 อยู่ในส่วนวิกฤต ฉะนั้นคัดค้าน H_0
ยอมรับ H_a ณ ระดับ $\alpha = 0.05$

สรุปได้ว่า สมมุติฐานที่ว่า "เอกสารยาใช้แทนการเสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ได้ระดับดีขึ้น" ไม่เป็นจริง ณ ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซ็นต์ ข้อสรุปที่ถูกต้องควรเป็น "เอกสารยาใช้แทนการเสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ได้ต่ำกว่าระดับที่ลงมา" ณ ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซ็นต์

ข) ทดสอบสมมุติฐาน "เอกสารยาใช้แทนการเสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาเขตทางจังหวัดได้อย่างดี" มีวิธีการดังนี้

1) ตั้งสมมุติฐาน

Null Hypothesis : เอกสารยาใช้แทนการเสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาเขตทางจังหวัดได้ระดับดีขึ้น

Alternative Hypothesis : เอกสารยาใช้แทนการเสนอขายควยวาราจาของผู้แทนยาเขตทางจังหวัดได้ต่ำกว่าระดับที่ลงมา

$$H_0 : \mu \geq 80$$

$$H_a : \mu < 80$$

2) กำหนดระดับความเชื่อมั่นเท่ากับ 95 เปอร์เซ็นต์ หรือระดับนัยสำคัญเท่ากับ 0.05

$$\alpha = 0.05$$

3) คำนวณค่า Z จากสูตร

$$Z = \frac{\bar{x} - \mu}{\sigma_{\bar{x}}}$$

$$\sigma_{\bar{x}} = \frac{s}{\sqrt{n}}$$

$$s = \sqrt{\frac{\sum fd^2}{n} - \left(\frac{\sum fd}{n}\right)^2}$$

จากตารางที่ 44 ข้อ 19.2

ทัศนคติ	ถ่วงน้ำหนัก	d	จำนวน (f)	fd	fd ²
ดีมาก	100	2	15	30	60
ดี	80	1	19	19	19
ปานกลาง	60	0	18	0	0
น้อย	40	-1	6	-6	6
น้อยมาก	20	-2	2	-4	8
			n = 60	$\sum fd = 39$	$\sum fd^2 = 93$

$$s = 20 \sqrt{\frac{93}{60} - \left(\frac{39}{60}\right)^2}$$

$$= 21.2368$$

$$\sigma_{\bar{x}} = \frac{21.2368}{\sqrt{60}}$$

$$= 2.742$$

$$Z = \frac{73.01 - 80}{2.742}$$

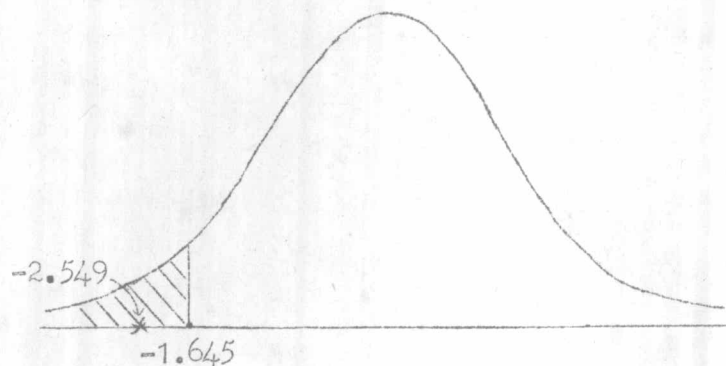
$$= -2.549$$

4) หาค่า Z จากตาราง

One-tailed test, $\alpha = 0.05$, $H_a : <$

ค่า Z จากตารางเท่ากับ -1.645

5) เปรียบค่า Z จากสูตร กับค่า Z จากตาราง



ค่า Z จากสูตรเท่ากับ -2.549 อยู่ในส่วนวิกฤต ฉะนั้นคัดค้าน H_0

ยอมรับ H_a ณ ระดับ $\alpha = 0.05$

สรุปได้ว่า สมมุติฐานที่ว่า "เอกสารยาใช้แทนการเสนอขายควววาจาของผู้แทนยาเขตทางจังหวัดได้ระดับดีขึ้น" ไม่เป็นจริง ณ ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซ็นต์ ข้อสรุปที่ถูกต้องควรเป็น "เอกสารยาใช้แทนการเสนอขายควววาจาของผู้แทนยาเขตทางจังหวัดได้ต่ำกว่าระดับที่ลงมา" ณ ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซ็นต์

3. ทดสอบสมมุติฐาน "ใบแจ้งราคาใช้แทนการเสนอขายด้วยวาจาของผู้แทนยาได้เป็นอย่างดี" แยกเป็น

ก) ทดสอบสมมุติฐาน "ใบแจ้งราคาใช้แทนการเสนอขายด้วยวาจาของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ได้เป็นอย่างดี" มีวิธีการดังนี้

1) ตั้งสมมุติฐาน

Null Hypothesis : ใบแจ้งราคาใช้แทนการเสนอขายด้วยวาจาของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ได้ระดับดีขึ้นไป

Alternative Hypothesis : ใบแจ้งราคาใช้แทนการเสนอขายด้วยวาจาของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ได้ต่ำกว่าระดับที่ตั้งมา

$$H_0 : \mu \geq 80$$

$$H_a : \mu < 80$$

2) กำหนดระดับความเชื่อมั่นเท่ากับ 95 เปอร์เซ็นต์ หรือระดับนัยสำคัญเท่ากับ 0.05

3) คำนวณค่า Z จากสูตร

$$Z = \frac{\bar{x} - \mu}{\sigma_{\bar{x}}}$$

$$\sigma_{\bar{x}} = \frac{s}{\sqrt{n}}$$

$$s = \sqrt{\frac{\sum fd^2}{n} - \left(\frac{\sum fd}{n}\right)^2}$$

จากตารางที่ 43 ข้อ 19.3

ทัศนคติ	ถ่วงน้ำหนัก	d	จำนวน (f)	fd	fd ²
ดีมาก	100	2	5	10	20
ดี	80	1	29	29	29
ปานกลาง	60	0	47	0	0
น้อย	40	-1	13	-13	13
น้อยมาก	20	-2	6	-12	24
			n = 100	∑fd = 14	∑fd ² = 86

$$s = 20 \sqrt{\frac{86}{100} - \left(\frac{14}{100}\right)^2}$$

$$= 18.335$$

$$s_{\bar{x}} = \frac{18.335}{\sqrt{100}}$$

$$= 1.8335$$

$$Z = \frac{62.80 - 80}{1.8335}$$

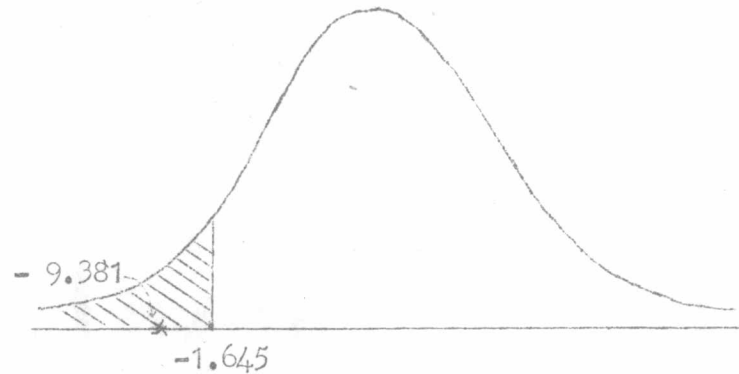
$$= -9.381$$

4) หาค่า Z จากตาราง

One-tailed test, $\alpha = 0.05$, $H_a : <$

ค่า Z จากตารางเท่ากับ -1.645

5) เที่ยบค่า Z จากสูตร กับค่า Z จากตาราง



ค่า Z จากสูตรเท่ากับ -9.381 อยู่ในส่วนวิกฤต ฉะนั้นคัดค้าน H_0
ยอมรับ H_a ณ ระดับ $\alpha = 0.05$

สรุปได้ว่า สมมุติฐานที่ว่า "ใบแจ้งราคาใช้แทนการเสนอขายด้วยวาจาของผู้แทน
ยาเขตกรุงเทพฯ ได้ระดับดีขึ้น" ไม่เป็นจริง ณ ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซ็นต์ ข้อสรุปที่ถูกต้อง
ควรเป็น "ใบแจ้งราคาใช้แทนการเสนอขายด้วยวาจาของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ได้ต่ำกว่าระดับที่ลงมา"
ณ ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซ็นต์

ข) ทดสอบสมมุติฐาน "ใบแจ้งราคาใช้แทนการเสนอขายด้วยวาจาของผู้แทนยา
เขตทางจังหวัดได้เป็นอย่างดี" มีวิธีการดังนี้

1) ตั้งสมมุติฐาน

Null Hypothesis : ใบแจ้งราคาใช้แทนการเสนอขายด้วยวาจาของผู้แทนยา
เขตทางจังหวัดได้ระดับดีขึ้น

Alternative Hypothesis : ใบแจ้งราคาใช้แทนการเสนอขายด้วยวาจา
ของผู้แทนยาเขตทางจังหวัดต่ำกว่าระดับที่ลงมา

$$H_0 : \mu \geq 80$$

$$H_a : \mu < 80$$

2) กำหนดระดับความเชื่อมั่นเท่ากับ 95 เปอร์เซ็นต์ หรือระดับนัยสำคัญเท่ากับ 0.05

3) คำนวณค่า Z จากสูตร

$$Z = \frac{\bar{x} - \mu}{\sigma_{\bar{x}}}$$

$$\sigma_{\bar{x}} = \frac{s}{\sqrt{n}}$$

$$s = i \sqrt{\frac{\sum fd^2}{n} - \left(\frac{\sum fd}{n}\right)^2}$$

จากตารางที่ 44 ข้อ 19.3

ทัศนคติ	ถ่วงน้ำหนัก	d	จำนวน (f)	fd	fd ²
ดีมาก	100	2	9	18	36
ดี	80	1	9	9	9
ปานกลาง	60	0	25	0	0
น้อย	40	-1	13	-13	13
น้อยมาก	20	-2	4	-8	16
			n = 60	$\sum fd = 6$	$\sum fd^2 = 74$

$$s = 20 \sqrt{\frac{74}{60} - \left(\frac{6}{60}\right)^2}$$

$$= 22.121$$

$$\sigma_{\bar{x}} = \frac{22.121}{\sqrt{60}}$$

$$= 2.8558$$

$$Z = \frac{62.00 - 80}{2.8558}$$

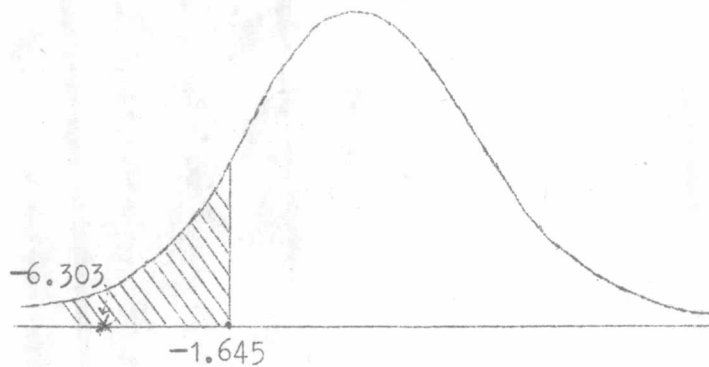
$$= -6.303$$

4) หาค่า Z จากตาราง

One - tailed test, $\alpha = 0.05$, $H_a : <$

ค่า Z จากตารางเท่ากับ -1.645

5) เปรียบค่า Z จากสูตร กับค่า Z จากตาราง



ค่า Z จากสูตรเท่ากับ -6.303 อยู่ในส่วนวิกฤต ฉะนั้นคัดค้าน H_0

ยอมรับ H_a ณ ระดับ $\alpha = 0.05$

สรุปได้ว่า สมมุติฐานที่ว่า "ใบแจ้งราคาใช้แทนการเสนอขายคัวยาวาจาของผู้แทน
ยาเขตทางจังหวัดได้ระดับดีขึ้น" ไม่เป็นจริง ณ ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซ็นต์ ข้อสรุปที่ถูกต้อง
ควรเป็น "ใบแจ้งราคาใช้แทนการเสนอขายคัวยาวาจาของผู้แทนยา เขตทางจังหวัดได้ต่ำกว่าระดับที่ดีลงมา"
ณ ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซ็นต์

4. ทดสอบสมมติฐาน "เอกสารวิชาการใช้แทนการเสนอขายด้วยวาจาของผู้แทนยาได้เป็นอย่างดี" แยกเป็น

ก) ทดสอบสมมติฐาน "เอกสารวิชาการใช้แทนการเสนอขายด้วยวาจาของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ได้เป็นอย่างดี" มีวิธีการดังนี้

1) ตั้งสมมติฐาน

Null Hypothesis : เอกสารวิชาการใช้แทนการเสนอขายด้วยวาจาของผู้แทนเขตกรุงเทพฯ ได้ระดับดีขึ้นไป

Alternative Hypothesis : เอกสารวิชาการใช้แทนการเสนอขายด้วยวาจาของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ได้ต่ำกว่าระดับดีลงมา

$$H_0 : \mu \geq 80$$

$$H_a : \mu < 80$$

2) กำหนดระดับความเชื่อมั่นเท่ากับ 95 เปอร์เซ็นต์ หรือระดับนัยสำคัญเท่ากับ 0.05

3) คำนวณค่า Z จากสูตร

$$Z = \frac{\bar{x} - \mu}{\sigma_{\bar{x}}}$$

$$\sigma_{\bar{x}} = \frac{s}{\sqrt{n}}$$

$$s = \sqrt{\frac{\sum fd^2}{n} - \left(\frac{\sum fd}{n}\right)^2}$$

จากตารางที่ 43 ข้อ 19.5

ทัศนคติ	ถ่วงน้ำหนัก	d	จำนวน(f)	fd	fd ²
ดีมาก	100	2	32	64	128
ดี	80	1	39	39	39
ปานกลาง	60	0	15	0	0
น้อย	40	-1	7	-7	7
น้อยมาก	20	-2	5	-10	20
			n = 98	∑fd = 86	∑fd ² = 194

$$s = 20 \sqrt{\frac{194}{98} - \left(\frac{86}{98}\right)^2}$$

$$= 21.995$$

$$\sigma_{\bar{x}} = \frac{21.995}{\sqrt{98}}$$

$$= 2.2218$$

$$Z = \frac{77.55 - 80}{2.2218}$$

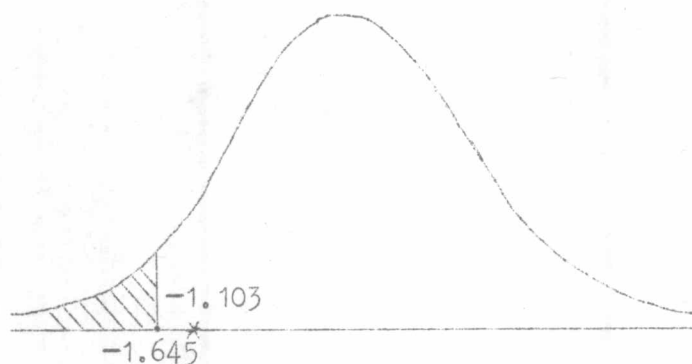
$$= -1.103$$

4) หาค่า Z จากตาราง

One - tailed test, $\alpha = 0.05$, $H_a : <$

ค่า Z จากตารางเท่ากับ -1.645

5) เที่ยบค่า Z จากสูตร กับค่า Z จากตาราง



ค่า Z จากสูตรเท่ากับ -1.103 อยู่นอกส่วนวิกฤต ฉะนั้นยอมรับ H_0

ณ ระดับ $\alpha = 0.05$

สรุปไ้ว่า สมมุติฐานที่ว่า "เอกสารวิชาการใช้แทนการเสนอขายค้ววาจาของ
ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ได้ระดับดีขึ้นไป" เป็นจริง ณ ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซ็นต์

ข) ทดสอบสมมุติฐาน "เอกสารวิชาการใช้แทนการเสนอขายค้ววาจาของผู้แทน
ยาเขตทางจังหวัดได้เป็นอย่างดี" มีวิธีการดังนี้

1) ตั้งสมมุติฐาน

Null Hypothesis : เอกสารวิชาการใช้แทนการเสนอขายค้ววาจาของ
ผู้แทนยาเขตทางจังหวัดได้ระดับดีขึ้นไป

Alternative Hypothesis : เอกสารวิชาการใช้แทนการเสนอขายค้ว
วาจาของผู้แทนยาเขตทางจังหวัดได้ต่ำกว่าระดับที่ลงมา

$$H_0 : \mu \geq 80$$

$$H_a : \mu < 80$$

2) กำหนดระดับความเชื่อมั่นเท่ากับ 95 เปอร์เซ็นต์ หรือระดับนัยสำคัญเท่ากับ 0.05

3) คำนวณค่า Z จากสูตร

$$Z = \frac{\bar{x} - \mu}{\sigma_{\bar{x}}}$$

$$\sigma_{\bar{x}} = \frac{s}{\sqrt{n}}$$

$$s = \sqrt{\frac{\sum fd^2}{n} - \left(\frac{\sum fd}{n}\right)^2}$$

จากตารางที่ 44 ข้อ 19.5

ทัศนคติ	ถ่วงน้ำหนัก	d	จำนวน (f)	fd	fd ²	
ดีมาก	100	2	19	38	76	
ดี	80	1	21	21	21	
ปานกลาง	60	0	12	0	0	
น้อย	40	-1	5	-5	5	
น้อยมาก	20	-2	2	-4	8	
				n = 59	$\sum fd = 50$	$\sum fd^2 = 110$

$$s = \sqrt{\frac{110}{59} - \left(\frac{50}{59}\right)^2}$$

$$= 21.412$$

$$\sigma_{\bar{x}} = \frac{21.412}{\sqrt{59}}$$

$$= 2.7876$$

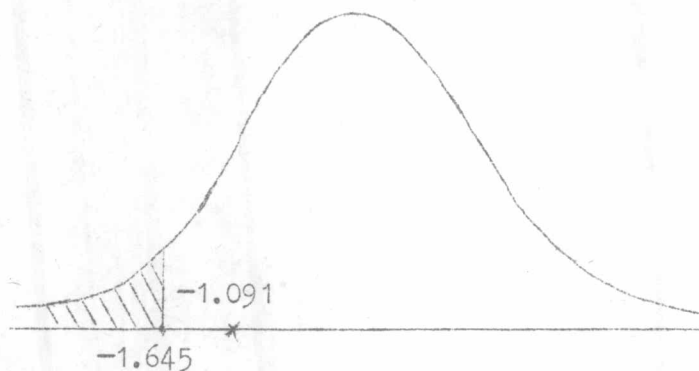
$$\begin{aligned}
 Z &= \frac{76.96 - 80}{2.7876} \\
 &= -1.091
 \end{aligned}$$

4) หาค่า Z จากตาราง

One - tailed test, $\alpha = 0.05$, $H_a : <$

ค่า Z จากตารางเท่ากับ -1.645

5) เปรียบค่า Z จากสูตร กับค่า Z จากตาราง



ค่า Z จากสูตรเท่ากับ -1.091 อยู่นอกส่วนวิกฤต ฉะนั้นยอมรับ H_0

ณ ระดับ $\alpha = 0.05$

สรุปได้ว่า สมมุติฐานที่ว่า "เอกสารวิชาการใช้แทนการเสนอขายคัวยววจาของ
ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดได้ระดับดีขึ้นไป" เป็นจริง ณ ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซ็นต์

สรุปการทดสอบสมมุติฐานทั้ง 4 ข้อได้ว่า ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และผู้แทนยาเขต
ต่างจังหวัด มีทัศนคติเหมือนกัน คือ ยอมรับว่า "ตัวอย่างยากับเอกสารวิชาการใช้แทนการเสนอขาย
คัวยววจาของผู้แทนยาได้เป็นอย่างดี" และไม่ยอมรับว่า "เอกสารยากับใบแจ้งราคาใช้แทนการเสนอ
ขายคัวยววจาของผู้แทนยาได้เป็นอย่างดี" ทั้งนี้ ณ ระดับความเชื่อมั่น 95 เปอร์เซ็นต์

ผลการวิเคราะห์ ข้อ 20.

ตารางที่ 46 ทักษะคติของผู้แพทยฯ เขตกรุงเทพฯ คัดการจึกเตรียมสิ่งต่าง ๆ ของบริษัทสำหรับผู้แพทยฯ เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล
 [ผู้แพทยฯ เขตกรุงเทพฯ จำนวน 104 คน (100%)]

ทัศนคติ	สูงมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	สูง (ถ่วงน้ำหนัก 80)	ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40)	น้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20)	ไม่ตอบ	เฉลี่ย น้ำหนัก
20.1 ท้วอย่างยา	7 6.73%	8 7.69%	54 51.92%	26 25.00%	6 5.77%	3 2.88%	56.82
20.2 เอกสารยา	10 9.62%	34 32.69%	36 34.62%	19 18.27%	2 1.92%	3 2.88%	66.14
20.3 ใบแจ้งราคา	6 5.77%	32 30.77%	39 37.50%	17 16.35%	5 4.81%	5 4.81%	63.44
20.4 ภาพยนตร์วิชาการ	— 0.00%	10 9.62%	28 26.92%	20 19.23%	35 33.65%	11 10.58%	42.80
20.5 เอกสารวิชาการ	6 5.77%	14 13.46%	42 40.38%	19 18.27%	16 15.38%	7 6.73%	54.84
20.6 ของร่ำรวย	— 0.00%	9 8.65%	21 20.19%	41 39.42%	27 25.96%	6 5.77%	42.44
20.7 ของบริจากให้แก่ โรงพยาบาล	4 3.85%	6 5.77%	25 24.04%	30 28.85%	32 30.77%	7 6.73%	43.51
20.8 คาร์บรอลูกค้า	3 2.88%	6 5.77%	17 16.35%	37 35.58%	32 30.77%	9 8.65%	41.17

ตารางที่ 47 ทักษะของผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดต่อการจัดเตรียมสิ่งต่าง ๆ ของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่
โรงพยาบาลของรัฐบาล
[ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด จำนวน 61 คน (100%)]

ทักษะ	สูงมาก (ดวงน้ำหนัก 100)	สูง (ดวงน้ำหนัก 80)	ปานกลาง (ดวงน้ำหนัก 60)	น้อย (ดวงน้ำหนัก 40)	น้อยมาก (ดวงน้ำหนัก 20)	ไม่ตอบ	เฉลี่ย น้ำหนัก
20.1 ตัวอย่างยา	1 1.64%	9 14.75%	23 37.70%	23 37.70%	5 8.20%	— 0.00%	52.78
20.2 เอกสารยา	6 9.84%	23 37.70%	24 39.34%	4 6.56%	3 4.92%	1 1.64%	68.33
20.3 ใบแจ้งราคา	4 6.56%	12 19.67%	35 57.38%	6 9.84%	3 4.92%	1 1.64%	62.67
20.4 ภาพยนตร์วิชาการ	1 1.64%	16 26.23%	9 14.75%	13 21.31%	15 24.59%	7 11.48%	50.74
20.5 เอกสารวิชาการ	3 4.92%	17 27.87%	19 31.15%	7 11.48%	11 18.03%	4 6.56%	57.90
20.6 ของขวัญ	— 0.00%	5 8.20%	10 16.39%	18 29.51%	27 44.26%	1 1.64%	37.68
20.7 ของบริจาคมื้อแก่ โรงพยาบาล	1 1.64%	4 6.56%	10 16.39%	26 42.62%	18 29.51%	2 3.28%	41.02
20.8 ค่ารับรองลูกค้า	1 1.64%	1 1.64%	10 16.39%	22 36.07%	25 40.98%	2 3.28%	36.61

ตารางที่ 48 ทักษะของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัดต่อการจัดเตรียมสิ่งต่าง ๆ ของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจา
 เสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล
 [ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัด จำนวน 6 คน (100%)]

ทักษะ	สูงมาก (ถ่วงน้ำหนัก 100)	สูง (ถ่วงน้ำหนัก 80)	ปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	น้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40)	น้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20)	ไม่ตอบ	เฉลี่ย น้ำหนัก
20.1 ตัวอย่างยา	— 0.00%	— 0.00%	4 66.67%	1 16.67%	1 16.67%	— 0.00%	50.00
20.2 เอกสารยา	— 0.00%	2 33.33%	2 33.33%	— 0.00%	1 16.67%	1 16.67%	60.00
20.3 ใบแจ้งราคา	— 0.00%	2 33.33%	3 50.00%	— 0.00%	— 0.00%	1 16.67%	68.00
20.4 ภาพยนตร์วิชาการ	— 0.00%	1 16.67%	2 33.33%	2 33.33%	— 0.00%	1 16.67%	56.00
20.5 เอกสารวิชาการ	— 0.00%	1 16.67%	1 16.67%	3 50.00%	1 16.67%	— 0.00%	46.67
20.6 ของชำร่วย	— 0.00%	— 0.00%	1 16.67%	3 50.00%	1 16.67%	1 16.67%	40.00
20.7 ของบริจาคให้แก่ โรงพยาบาล	— 0.00%	— 0.00%	2 33.33%	3 50.00%	— 0.00%	1 16.67%	48.00
20.8 การรับรองลูกค้า	— 0.00%	— 0.00%	2 33.33%	3 50.00%	— 0.00%	1 16.67%	48.00

แปลความหมาย

ข้อ 20.1 ตัวอย่างยา (Sample)

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าการจัดเตรียมตัวอย่างยาของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 54 คน หรือ 51.92% รองลงไปคืออยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 26 คน หรือ 25.00% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 3 คน หรือ 2.88%

เฉลี่ย น้ำหนัก 56.82 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่าตัวอย่างยาที่บริษัทจัดเตรียมให้เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาล โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าการจัดเตรียมตัวอย่างยาของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาลอยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) และระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งอย่างละ 23 คน หรือ 37.70% รองลงไปคืออยู่ในระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 9 คน หรือ 14.75%

เฉลี่ย น้ำหนัก 52.78 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า ตัวอย่างยาที่บริษัทจัดเตรียมให้เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย เกือบถึงระดับปานกลาง

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าการจัดเตรียมตัวอย่างยาของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 4 คน หรือ 66.67% รองลงไปคืออยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) และระดับน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) อย่างละ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย นำหนัก 50.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า
ตัวอย่างยาที่บริษัทจัดเตรียมให้เพื่อการ เจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล โดยเฉลี่ยแล้ว
อยู่ในระดับค่อนข้างน้อย

ขอ 20.2 เอกสารยา (Literature)

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า
การจัดเตรียมเอกสารยาของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการ เจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล
อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 36 คน หรือ 34.62%
รองลงไปที่อยู่ในระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 34 คน หรือ 32.69% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามขอ
นี้ 3 คน หรือ 2.88%

เฉลี่ย นำหนัก 66.14 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า เอกสารยาที่
บริษัทจัดเตรียมให้ เพื่อการ เจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับ
ค่อนข้างสูง

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า
การจัดเตรียมเอกสารยาของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการ เจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล
อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 24 คน หรือ 39.34%
รองลงไปที่อยู่ในระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 23 คน หรือ 37.70% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามขอ
นี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย นำหนัก 68.33 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดมีทัศนคติว่า เอกสารยาที่
บริษัทจัดเตรียมให้เพื่อการ เจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับ
ค่อนข้างสูง

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ความเห็นว่า การจัดเตรียมเอกสารยาของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80) และระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง อย่างละ 2 คน หรือ 33.33% รองลงไปที่อยู่ในระดับน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 1 คน หรือ 16.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 60 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า เอกสารยาของบริษัทจัดเตรียมให้ เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาล โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ข้อ 20.3 ใบแจ้งราคา (Price List)

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ความเห็นว่า การจัดเตรียมใบแจ้งราคาของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจา เสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 39 คน หรือ 37.50% รองลงไปที่อยู่ในระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 32 คน หรือ 30.77% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 5 คน หรือ 4.81%

เฉลี่ย น้ำหนัก 63.44 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า ใบแจ้งราคาของบริษัทจัดเตรียมให้ เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ความเห็นว่า การจัดเตรียมใบแจ้งราคาของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 35 คน หรือ 57.38% รองลงไปที่อยู่ในระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 12 คน หรือ 19.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 62.67 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่า ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด มีทัศนคติ ว่า ใบแจ้งราคา ที่บริษัท จัดเตรียมให้ เพื่อการ เจรจา เสนอขายยา ให้แก่ โรงพยาบาล ของ รัฐบาล โดยเฉลี่ย แล้ว อยู่ใน ระดับปานกลาง

ก. ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ และ ต่างจังหวัด ตอบแบบ สอบถาม ทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ ทัศนคติ ว่า การจัด เตรียม ใบแจ้งราคา ของบริษัท สำหรับ ผู้แทนยา เพื่อการ เจรจา เสนอขายยา ให้แก่ โรงพยาบาล ของ รัฐบาล อยู่ใน ระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุด เป็นอันดับ หนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลง ไป คือ อยู่ใน ระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 2 คน หรือ 33.33% ผู้แทนยา ไม่ ตอบ คำถาม ข้อ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 68.00 สรุปได้ว่า ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ และ ต่างจังหวัด มีทัศนคติ ว่า ใบแจ้งราคา ที่บริษัท จัดเตรียมให้ เพื่อการ เจรจา เสนอขายยา ให้แก่ โรงพยาบาล ของ รัฐบาล โดยเฉลี่ย แล้ว อยู่ใน ระดับค่อนข้างสูง

ข้อ 20.4 ภาพยนตร์วิชาการ

ก. ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ ตอบแบบ สอบถาม ทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ ทัศนคติ ว่า การจัด เตรียม ภาพยนตร์วิชาการ ของบริษัท สำหรับ ผู้แทนยา เพื่อการ เจรจา เสนอขายยา ให้แก่ โรงพยาบาล ของ รัฐบาล อยู่ใน ระดับน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) มากที่สุด เป็นอันดับ หนึ่ง จำนวน 35 คน หรือ 33.65% รองลง ไป คือ อยู่ใน ระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 28 คน หรือ 26.92% ผู้แทนยา ไม่ ตอบ คำถาม ข้อ 11 คน หรือ 10.58%

เฉลี่ย น้ำหนัก 42.80 (ใกล้เคียง 40) สรุปได้ว่า ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติ ว่า ภาพยนตร์วิชาการ ที่บริษัท จัดเตรียมให้ เพื่อการ เจรจา เสนอขายยา ให้แก่ โรงพยาบาล ของ รัฐบาล โดยเฉลี่ย แล้ว อยู่ใน ระดับน้อย

ข. ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด ตอบแบบ สอบถาม ทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ ทัศนคติ ว่า การจัด เตรียม ภาพยนตร์วิชาการ ของบริษัท สำหรับ ผู้แทนยา เพื่อการ เจรจา เสนอขายยา ให้แก่ โรงพยาบาล ของ รัฐบาล อยู่ใน ระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80) มากที่สุด เป็นอันดับ หนึ่ง จำนวน 16 คน หรือ 26.23% รองลง ไป คือ อยู่ใน ระดับน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 15 คน หรือ 24.59% ผู้แทนยา ไม่ ตอบ คำถาม ข้อ 7 คน หรือ 11.48%

เฉลี่ย น้ำหนัก 50.74 สรุป ไคว ความ เห็น ยา เขต ต่าง จังหวัด มี ทัศน คติ ว่า ภาพ ยน ตร์ วิ ชา การ ที่ บริ ษั ท จัด เตรีย ม ให้ เพื่อ การ เจ ร จ า เส น อ ช า ย ยา ให้ แก่ โร ง พ ยา บ า ล ของ รัฐ บ า ล โดย เฉ ล ย แล้ว อยู่ ใน ระ ค บ ค อน ช า ง น อ ย

ค. ผู้ แ ท น ยา เขต กร ง ท เ พ า และ ต าง จ ั ง ห ว ัด ค อ บ บ แ บ ส อ บ ถ า ม ท ัง ห ม ค 6 ค น (100%) ให้ ทัศน คติ ว่า การ จัด เตรีย ม ภาพ ยน ตร์ วิ ชา การ ของ บริ ษั ท สำหรับ ผู้ แ ท น ยา เพื่อ การ เจ ร จ า เส น อ ช า ย ยา ให้ แก่ โร ง พ ยา บ า ล ของ รัฐ บ า ล อยู่ ใน ระ ค บ ที่ ปาน กลาง (ถ าง น ้ำ ห น ้ ก 60) และ ระ ค บ น อ ย (ถ าง น ้ำ ห น ้ ก 40) มาก ที่ สุด เป็น อัน ก ย หนึ่ง อย่าง ละ 2 ค น หรือ 33.33% รอง ลง ไป คือ อยู่ ใน ระ ค บ สูง (ถ าง น ้ำ ห น ้ ก 80) จำนวน 1 ค น หรือ 16.67% ผู้ แ ท น ยา ไม่ ค อ บ ค ำ ถ า ม ข อ น 1 ค น หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 56.00 สรุป ไคว ความ เห็น ยา เขต กร ง ท เ พ า และ ต าง จ ั ง ห ว ัด มี ทัศน คติ ว่า ภาพ ยน ตร์ วิ ชา การ ที่ บริ ษั ท จัด เตรีย ม ให้ เพื่อ การ เจ ร จ า เส น อ ช า ย ยา ให้ แก่ โร ง พ ยา บ า ล ของ รัฐ บ า ล โดย เฉ ล ย แล้ว อยู่ ใน ระ ค บ ค อน ช า ง น อ ย เก ื่อ บ ถึง ระ ค บ ที่ ปาน กลาง

ข้อ 20.5 เอ ก ส าร วิ ชา การ

ก. ผู้ แ ท น ยา เขต กร ง ท เ พ า ค อ บ บ แ บ ส อ บ ถ า ม ท ัง ห ม ค 104 ค น (100%) ให้ ทัศน คติ ว่า การ จัด เตรีย ม เอ ก ส าร วิ ชา การ ของ บริ ษั ท สำหรับ ผู้ แ ท น ยา เพื่อ การ เจ ร จ า เส น อ ช า ย ยา ให้ แก่ โร ง พ ยา บ า ล ของ รัฐ บ า ล อยู่ ใน ระ ค บ ที่ ปาน กลาง (ถ าง น ้ำ ห น ้ ก 60) มาก ที่ สุด เป็น อัน ก ย หนึ่ง จำนวน 42 ค น หรือ 40.38% รอง ลง ไป คือ อยู่ ใน ระ ค บ น อ ย (ถ าง น ้ำ ห น ้ ก 40) จำนวน 19 ค น หรือ 18.27% ผู้ แ ท น ยา ไม่ ค อ บ ค ำ ถ า ม ข อ น 7 ค น หรือ 6.73%

เฉลี่ย น้ำหนัก 54.84 สรุป ไคว ความ เห็น ยา เขต กร ง ท เ พ า มี ทัศน คติ ว่า เอ ก ส าร วิ ชา การ ที่ บริ ษั ท จัด เตรีย ม ให้ เพื่อ การ เจ ร จ า เส น อ ช า ย ยา ให้ แก่ โร ง พ ยา บ า ล ของ รัฐ บ า ล โดย เฉ ล ย แล้ว อยู่ ใน ระ ค บ ค อน ช า ง น อ ย เก ื่อ บ ถึง ระ ค บ ที่ ปาน กลาง

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าการจัดเตรียมเอกสารวิชาการของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 19 คน หรือ 31.15% รองลงไปที่อยู่ในระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80) จำนวน 17 คน หรือ 27.87% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามอื่น 4 คน หรือ 6.56%

เฉลี่ย น้ำหนัก 57.90 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า เอกสารวิชาการที่บริษัทจัดเตรียมให้เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับปานกลาง

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าการจัดเตรียมเอกสารวิชาการของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระดัมน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปที่อยู่ในระดับสูง (ถ่วงน้ำหนัก 80), ระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) และระดัมน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) อย่างละ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 46.67 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า เอกสารวิชาการที่บริษัทจัดเตรียมให้เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย

ข้อ 20.6 ของสำรวจ

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าการจัดเตรียมของสำรวจของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระดัมน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 41 คน หรือ 39.42% รองลงไปที่อยู่ในระดัมน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 27 คน หรือ 25.96% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามอื่น 6 คน หรือ 5.77%

เฉลี่ย น้ำหนัก 42.44 (ใกล้เคียง 40) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติ
ว่า ของข่าวร่ายที่บริษัทจัดเตรียมให้ เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาล โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ใน
ระดับน้อย

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า
การจัดเตรียมของข่าวร่ายของบริษัท สำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของ
รัฐบาล อยู่ในระคน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 27 คน หรือ 44.26%
รองลงไปคืออยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 18 คน หรือ 29.51% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถาม
ข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 37.68 (ใกล้เคียง 40) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดมีทัศนคติ
ว่า ของข่าวร่ายที่บริษัทจัดเตรียมให้ เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล โดยเฉลี่ย
แล้วอยู่ในระดับน้อย

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%)
ให้ทัศนคติว่า การจัดเตรียมของข่าวร่ายของบริษัท สำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่
โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระคน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน
หรือ 50.00% รองลงไปคืออยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) และระดับน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก
20) อย่างละ 1 คน หรือ 16.67% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 40.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า
ของข่าวร่ายที่บริษัทจัดเตรียมให้ เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล โดยเฉลี่ยแล้ว
อยู่ในระดับน้อย

ข้อ 20.7 ของบริจาคให้แก่โรงพยาบาล

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า
การจัดเตรียมของบริจาคให้แก่โรงพยาบาลของบริษัท สำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยา
ให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระคน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง

จำนวน 32 คน หรือ 30.77% รองลงไปคืออยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 30 คน หรือ 28.85% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 7 คน หรือ 6.73%

เฉลี่ย น้ำหนัก 43.51 (ใกล้เคียง 40) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า ของบริจาคีให้แก่โรงพยาบาล ที่บริษัทจัดเตรียมให้เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของ รัฐบาล โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับน้อย

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า การ จัดเตรียมของบริจาคีให้แก่โรงพยาบาลของบริษัท สำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่ โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 26 คน หรือ 42.62% รองลงไปคืออยู่ในระดับน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 18 คน หรือ 29.51% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 3.28%

เฉลี่ย น้ำหนัก 41.02 (ใกล้เคียง 40) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติ ว่า ของบริจาคีให้แก่โรงพยาบาลที่บริษัทจัดเตรียมให้เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของ รัฐบาล โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับน้อย

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่า การจัดเตรียมของบริจาคีให้แก่โรงพยาบาลของบริษัท สำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอ ขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปคืออยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 2 คน หรือ 33.33% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 48.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติ ว่า ของบริจาคีให้แก่โรงพยาบาลที่บริษัทจัดเตรียมให้เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของ รัฐบาล โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย

ขอ 20.8 คาร์บริงลูกคา

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าการจัดเตรียมคาร์บริงลูกคาของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 37 คน หรือ 35.58% รองลงไปที่อยู่ในระดับน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) จำนวน 32 คน หรือ 30.77% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 9 คน หรือ 8.65%

เฉลี่ย น้ำหนัก 41.17 (ใกล้เคียง 40) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่า คาร์บริงลูกคาที่บริษัทจัดเตรียมให้เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับน้อย

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าการจัดเตรียมคาร์บริงลูกคาของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล อยู่ในระดับน้อยมาก (ถ่วงน้ำหนัก 20) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 25 คน หรือ 40.98% รองลงไปที่อยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) จำนวน 22 คน หรือ 36.07% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 2 คน หรือ 3.28%

เฉลี่ย น้ำหนัก 36.61 (ใกล้เคียง 40) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า คาร์บริงลูกคาที่บริษัทจัดเตรียมให้เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับน้อย

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ทอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้ทัศนคติว่าการจัดเตรียมคาร์บริงลูกคาของบริษัทสำหรับผู้แทนยาเพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาลอยู่ในระดับน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 40) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปที่อยู่ในระดับปานกลาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 2 คน หรือ 33.33% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 48.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่า คาร์บริงลูกคาที่บริษัทจัดเตรียมให้เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาล โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับค่อนข้างน้อย

สรุปข้อ 20.1 ถึงข้อ 20.8

ก. ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติต่อการจัดเตรียมสิ่งต่าง ๆ ของบริษัทสำหรับ
ผู้แทนยา เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล เรียงลำดับตั้งแต่สิ่งที่บริษัทจัดเตรียม
ไว้มากที่สุด หรือมีค่าเฉลี่ยน้ำหนักสูงสุด ไปจนถึงสิ่งที่บริษัทจัดเตรียมไว้น้อยที่สุด หรือมีค่าเฉลี่ยน้ำหนักต่ำสุด
ดังนี้

1. เอกสารยา
2. ใบแจ้งราคา
3. ตัวอย่างยา
4. เอกสารวิชาการ
5. ของบริจาค์ให้โรงพยาบาล
6. ภาพยนตร์วิชาการ
7. ของชำร่วย
8. คาร์บรอนด์ลูกค้า

ข. ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด มีทัศนคติต่อการจัดเตรียมสิ่งต่าง ๆ ของบริษัทสำหรับ
ผู้แทนยา เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล เรียงลำดับตั้งแต่สิ่งที่บริษัทจัดเตรียม
ไว้มากที่สุด หรือมีค่าเฉลี่ยน้ำหนักสูงสุด ไปจนถึงสิ่งที่บริษัทจัดเตรียมไว้น้อยที่สุด หรือมีค่าเฉลี่ยน้ำหนักต่ำสุด
ดังนี้

1. เอกสารยา
2. ใบแจ้งราคา
3. เอกสารวิชาการ
4. ตัวอย่างยา
5. ภาพยนตร์วิชาการ
6. ของบริจาค์ให้โรงพยาบาล
7. ของชำร่วย
8. คาร์บรอนด์ลูกค้า

ค. ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติต่อการจัดเตรียมสิ่งต่าง ๆ ของ
บริษัท สำหรับผู้แทนยา เพื่อการเจรจาเสนอขายยาให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล เรียงลำดับตั้งแต่สิ่งที่
บริษัทจัดเตรียมไว้มากที่สุด หรือมีค่าเฉลี่ยน้ำหนักสูงสุด ไปจนถึงสิ่งที่บริษัทจัดเตรียมไว้น้อยที่สุด หรือมีค่า
เฉลี่ยน้ำหนักต่ำสุด ดังนี้

1. ใบแจ้งราคา
2. เอกสารยา
3. ภาพยนตร์วิชาการ
4. ตัวอย่างยา
5. ของบริจาค์ให้โรงพยาบาล, คาร์บรอนด์ลูกค้า
7. เอกสารวิชาการ
8. ของชำร่วย

เปรียบเทียบข้อ 19. กับข้อ 20.

ผู้แทนยาทุกเขตมีทัศนคติตรงกัน คือ

ก. สิ่งต่าง ๆ ที่บริษัทจัดเตรียมไม่เพียงพอ หรือจัดเตรียมน้อยกว่าระดับความสำคัญ
พิจารณาจากค่าเฉลี่ยน้ำหนักการจัดเตรียมสิ่งต่าง ๆ ของบริษัท (ข้อ 20.) น้อยกว่า ค่าเฉลี่ยน้ำหนัก
สิ่งต่าง ๆ ซึ่งมีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวจากัมแพทย์ (ข้อ 19.) ได้แก่ ตัวอย่างยา เอกสารยา
ภาพยนตร์วิชาการ เอกสารวิชาการ ของชำร่วย ของบริจาค์ให้แก่โรงพยาบาล และคาร์บริงลูกคา

ถ้าเรียงลำดับสิ่งต่าง ๆ ที่บริษัทจัดเตรียมไม่เพียงพอมากที่สุดไปจนถึงสิ่งต่าง ๆ
ที่บริษัทจัดเตรียมไม่เพียงพอที่น้อยที่สุด ของผู้แทนยาแต่ละเขตจะแตกต่างกัน โดยพิจารณาจากความแตก
ต่างของค่าเฉลี่ยน้ำหนักข้อ 20. กับค่าเฉลี่ยน้ำหนักข้อ 19. จากมากที่สุดไปจนถึงน้อยที่สุด ปรากฏผล
ดังนี้

1. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีทัศนคติว่าสิ่งต่าง ๆ ที่บริษัทจัดเตรียมไม่เพียงพอ
มากที่สุดไปจนถึงน้อยที่สุด มีดังนี้

- 1) ภาพยนตร์วิชาการ 2) ตัวอย่างยา 3) ของบริจาค์ให้แก่โรงพยาบาล
- 4) คาร์บริงลูกคา 5) ของชำร่วย 6) เอกสารวิชาการ 7) เอกสารยา

2. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด มีทัศนคติว่าสิ่งต่าง ๆ ที่บริษัทจัดเตรียมไม่เพียงพอ
มากที่สุดไปจนถึงน้อยที่สุด มีดังนี้

- 1) คาร์บริงลูกคา 2) ตัวอย่างยา 3) ของชำร่วย 4) ของบริจาค์
- ให้แก่โรงพยาบาล 5) ภาพยนตร์วิชาการ 6) เอกสารวิชาการ 7) เอกสารยา

3. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีทัศนคติว่าสิ่งต่าง ๆ ที่บริษัทจัด
เตรียมไม่เพียงพอมากที่สุดไปจนถึงน้อยที่สุด มีดังนี้

- 1) ตัวอย่างยา 2) ของชำร่วย 3) ของบริจาค์ให้แก่โรงพยาบาลและ
- คาร์บริงลูกคา 5) เอกสารวิชาการ 6) ภาพยนตร์วิชาการ 7) เอกสารยา

ข. สิ่งต่าง ๆ ที่บริษัทจัดเตรียมเพียงพอหรือจัดเตรียมมากกว่าระดับความสำคัญ
พิจารณาจากค่าเฉลี่ยน้ำหนักการจัดเตรียมสิ่งต่าง ๆ ของบริษัท (ขอ 20.) มากกว่า ค่าเฉลี่ยน้ำหนัก
สิ่งต่าง ๆ ซึ่งมีส่วนช่วยในการเสนอขายควยวากับแพทย์ (ขอ 19.) ได้แก้ไขแจ้งราคา

ผลการวิเคราะห์ ขอ 21.

ตารางที่ 49 ปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อผู้แทนยามากที่สุด กรณีที่ทางโรงพยาบาลของรัฐบาล
มีการประมูลยา

ปัญหา	ผู้แทนยา	ผู้แทนยา	ผู้แทนยา
	เขตกรุงเทพฯ	เขตต่างจังหวัด	เขต กท. และ ทจว.
	ตอบ 93 คน (100%)	ตอบ 59 คน (100%)	ตอบ 5 คน (100%)
21.1 ผู้แทนยาไม่ค่อยมี เวลาคุประกาศของ ทางโรงพยาบาล	4 4.39%	5 8.47%	— 0.00%
21.2 โรงพยาบาลไม่ค่อย ประกาศแจ้งใ้ทราบ โดยเปิดเผย	11 11.83%	5 8.47%	— 0.00%
21.3 โรงพยาบาลให้ความ ช่วยเหลือบริษัทคู่แข่ง ชั้นเป็นพิเศษ	11 11.83%	6 10.17%	1 20.00%
21.4 บริษัทของผู้แทนยา เสนอราคาที่สูงกว่า คู่แข่งชั้น	57 61.29%	27 45.76%	1 20.00%
21.5 อื่น ๆ	19 20.43%	24 40.68%	3 60.00%

(ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเซตกรุง เทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน ตอบคำถามข้อ 21. จำนวน 93 คน ไม่ตอบจำนวน 11 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 21. จำนวน 93 คน (100%) ให้คำตอบว่า กรณีที่โรงพยาบาลของรัฐบาลมีการประมูลยา ปัญหาที่เป็นอุปสรรคมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง คือ ปัญหาบริษัทของผู้แทนยาเสนอราคาที่สูงกว่าคู่แข่งชั้น มีผู้ตอบจำนวน 57 คน หรือ 61.29% รองลงไปคือ ปัญหาโรงพยาบาลให้ความช่วยเหลือบริษัทคู่แข่งเป็นพิเศษ และปัญหาโรงพยาบาลไม่คอยประกาศแจ้งให้ทราบโดยเปิดเผย มีผู้ตอบอย่างละ 11 คน หรือ 11.83% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ซึ่งมีผู้ตอบจำนวน 19 คน หรือ 20.43% ประกอบด้วยไม่คอยมีการประมูล เพราะยาของบริษัทเป็นยาต่างประเทศ จำนวน 15 คน, ไม่มีปัญหาจำนวน 2 คน, ขันตอนล่าช้าจำนวน 1 คน และหลายบริษัทตัดราคาต่ำมาก ครั้งต่อไปต้องถือราคาต่ำเป็นเกณฑ์ จำนวน 1 คน

ข. ผู้แทนยาเซตทางจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน ตอบคำถามข้อ 21. จำนวน 59 คน ไม่ตอบจำนวน 2 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 21. จำนวน 59 คน (100%) ให้คำตอบว่า กรณีที่โรงพยาบาลของรัฐบาลมีการประมูลยา ปัญหาที่เป็นอุปสรรคมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง คือ ปัญหาบริษัทของผู้แทนยาเสนอราคาที่สูงกว่าคู่แข่งชั้น มีผู้ตอบจำนวน 27 คน หรือ 45.76% รองลงไปคือ ปัญหาโรงพยาบาลให้ความช่วยเหลือบริษัทคู่แข่งเป็นพิเศษ มีผู้ตอบจำนวน 6 คน หรือ 10.17% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ซึ่งมีผู้ตอบจำนวน 24 คน หรือ 40.68% ประกอบด้วยไม่คอยมีการประมูล จำนวน 15 คน, เป็นเรื่องของบริษัทจำนวน 4 คน, ไม่สามารถสู้ราคาคู่แข่งจำนวน 2 คน, ต้องเสนอความเห็นผ่านบริษัทและรออนุมัติเสียเวลานาน จำนวน 1 คน, โรงพยาบาลต้องสั่งผ่านองคการเภสัชกรรม ซึ่งยาถูกใช้แทนกันได้ จำนวน 1 คน และมีการทุ่มซื้อหัวใจผู้มีอำนาจสั่งซื้อ โดยเราไม่มีกำลังแข่งขันด้วย จำนวน 1 คน

ค. ผู้แทนยาเซตกรุง เทพฯ และทางจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน ตอบคำถามข้อ 21. จำนวน 5 คน ไม่ตอบจำนวน 1 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 21. จำนวน 5 คน (100%) ให้คำตอบว่า กรณีที่โรงพยาบาลของรัฐบาลมีการประมูลยา ปัญหาที่เป็นอุปสรรคมากที่สุด คือ ปัญหาบริษัทของผู้แทนยาเสนอราคาที่สูงกว่าคู่แข่งชั้น และปัญหาโรงพยาบาลให้ความช่วยเหลือบริษัทคู่แข่งเป็นพิเศษ มีผู้ตอบอย่างละ 1 คน หรือ 20.00% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ซึ่งมีผู้ตอบจำนวน 3 คน หรือ

60.00% ประกอบด้วย ยางของบริษัทเป็นเฉพาะ จำนวน 2 คน, บริษัทมักแข่งกันขาดทุน หรือขายราคาต่ำมาก จำนวน 1 คน และไม่พบปัญหาการประมูลยา จำนวน 1 คน

ง. สรุปปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อผู้แทนยาทุกเขตมากที่สุด กรณีที่โรงพยาบาลของรัฐบาลมีการประมูลยา คือ ปัญหาวิธีของผู้แทนยาเสนอราคาที่สูงกว่าคู่แข่ง และปัญหาโรงพยาบาลให้ความช่วยเหลือบริษัทคู่แข่งตลอดจนไม่ค่อยประกาศแจ้งให้ทราบโดยเปิดเผย

ผลการวิเคราะห์ ข้อ 22.

ตารางที่ 50 ปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อผู้แทนยามากที่สุด กรณีที่ยังไม่เข้าโรงพยาบาลของ
รัฐบาล ผู้แทนยาตองนำยาใหม่เสนอขอแพทย์เพื่อพิจารณาสั่งซื้อ

ปัญหา	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ ตอบ 99 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด ตอบ 61 คน (100%)	ผู้แทนยา เขต กท. และ ทจว. ตอบ 6 คน (100%)
22.1 ตัวอย่างยามีน้อยเกินไป ไปสำหรับการแจกให้ แพทย์ทดลองใช้	40 40.40%	27 44.26%	— 0.00%
22.2 ผ่านชั้นคอนยาวนาน มาก	53 53.54%	24 39.34%	3 50.00%
22.3 แพทย์ไม่ให้ความสนใจ ที่จะรับยาใหม่	24 24.24%	13 21.31%	2 33.33%
22.4 ขาดเอกสารหรือ ภาพยนตร์อ้างอิง ที่เกี่ยวกับตัวยา	11 11.11%	8 13.11%	1 16.67%
22.5 การรับรองแพทย์เพื่อ แนะนำยาใหม่จำกัด	12 12.12%	8 13.11%	— 0.00%
22.6 แพทย์มีข้อเรียกร้อง หรือขอต่อรอง	19 19.19%	7 11.48%	1 16.67%
22.7 อื่น ๆ	3 3.03%	12 19.67%	2 33.33%

(ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน ตอบคำถามข้อ 22. จำนวน 99 คน ไม่ตอบจำนวน 5 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 22. จำนวน 99 คน (100%) ให้คำตอบว่า กรณีที่ยังไม่เข้าโรงพยาบาลของรัฐบาล ผู้แทนยาต้องนำยาใหม่เสนอขอแพทย์เพื่อพิจารณาสั่งซื้อ ปัญหาที่เป็นอุปสรรคมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง คือ ปัญหาผ่านขั้นตอนยาวนานมาก มีผู้ตอบจำนวน 53 คน หรือ 53.54% รองลง ไปคือปัญหาตัวอย่างยามีน้อยเกินไปสำหรับการแจกให้แพทย์ทดลองใช้ มีผู้ตอบจำนวน 40 คน หรือ 40.40% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ซึ่งมีผู้ตอบจำนวน 3 คน หรือ 3.03% ประกอบด้วย ราคาสูงกว่าคู่แข่ง จำนวน 2 คน และแพทย์ทดลองยอมรับ แต่เวลาประชุมไม่ยอมรับจำนวน 1 คน

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน ตอบคำถามข้อ 22. ทั้ง 61 คน (100%) ให้คำตอบว่ากรณีที่ยังไม่เข้าโรงพยาบาลของรัฐบาล ผู้แทนยาต้องนำยาใหม่เสนอขอแพทย์เพื่อพิจารณาสั่งซื้อ ปัญหาที่เป็นอุปสรรคมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง คือปัญหาตัวอย่างยามีน้อยเกินไปสำหรับการแจกให้แพทย์ทดลองใช้ มีผู้ตอบจำนวน 27 คน หรือ 44.26% รองลง ไปคือ ปัญหาผ่านขั้นตอนยาวนานมาก มีผู้ตอบจำนวน 24 คน หรือ 39.34% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ซึ่งมีผู้ตอบจำนวน 12 คน หรือ 19.67% ประกอบด้วย ยาของบริษัทราคาสูง จำนวน 4 คน, ขึ้นอยู่กับยาและโรงพยาบาลจำนวน 2 คน, มียาประเภทเดียวกันของคู่แข่งมากจำนวน 1 คน, ยาไม่อยู่ในเภสัชตำรับของกระทรวง-สาธารณสุข จำนวน 1 คน, ไม่มีแพทย์อาวุโสเป็นผู้แนะนำในการซื้อขาย จำนวน 1 คน แพทย์สนใจแต่ยาเก่าจนตัดสินใจจำนวน 1 คน, อยู่ที่ยังใจและแนะนำข้อดีที่เหนือกว่าคู่แข่งขึ้น จำนวน 1 คน และห้องยาถูกจัดแผนไม่คอยมีโอกาสรับยาใหม่จำนวน 1 คน

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน ตอบคำถามข้อ 22. ทั้ง 6 คน (100%) ให้คำตอบว่า กรณีที่ยังไม่เข้าโรงพยาบาลของรัฐบาล ผู้แทนยาต้องนำยาใหม่เสนอขอแพทย์เพื่อพิจารณาสั่งซื้อ ปัญหาที่เป็นอุปสรรคมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง คือ ปัญหาผ่านขั้นตอนยาวนานมาก มีผู้ตอบจำนวน 3 คน หรือ 50.00% รองลง ไปคือ ปัญหาแพทย์ไม่ให้ความสนใจที่จะรับยาใหม่ มีผู้ตอบจำนวน 2 คน หรือ 33.33% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ซึ่งมีผู้ตอบจำนวน 2 คน หรือ 33.33% ประกอบด้วย ยามีอยู่ในห้องยาแล้ว จำนวน 1 คน และไม่มีตัวอย่างยา (วัคซีน) จำนวน 1 คน

ง. สรุปลักษณะที่เป็นอุปสรรคต่อผู้แทนยาทุกเซกมากที่สุด กรณีที่ยังไม่เข้าโรงพยาบาล
ของรัฐบาล ผู้แทนยาต้องนำยาใหม่เสนอต่อแพทย์เพื่อพิจารณาสั่งซื้อ จะมีอยู่ 3 ลักษณะ คือ ปัญหาบริษัท
จัดตัวอย่างยาให้น้อยเกินไป, ปัญหาขั้นตอนของทางโรงพยาบาลยาวนานมาก และปัญหาแพทย์ไม่ให้ความสนใจที่จะรับยาใหม่

ผลการวิเคราะห์ ข้อ 23.

ตารางที่ 51 ปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อผู้แทนยามากที่สุด กรณีที่ยาเข้าโรงพยาบาลแล้ว ผู้แทน
ยาต้องพยายามเข้าพบแพทย์เพื่อเตือนความทรงจำให้สั่งยาของคนอยู่เรื่อย ๆ

ปัญหา	ผู้แทนยา เซกกรุงเทพฯ ตอบ 97 คน (100%)	ผู้แทนยา เซกต่างจังหวัด ตอบ 59 คน (100%)	ผู้แทนยา เซก กท. และ ตจว. ตอบ 6 คน (100%)
23.1 ไม่ทราบว่าจะพูดคุย อะไรกับแพทย์นอกจาก แจกตัวอย่างยา	11 11.34%	— 0.00%	1 16.67%
23.2 แพทย์มักจะขอตัวอย่าง ยาเพิ่มอีก	7 7.22%	9 15.25%	1 16.67%
23.3 แพทย์มักจะบอกว่า วายามีราคาแพง	42 43.30%	32 54.24%	3 50.00%
23.4 แพทย์มักจะบอกว่า ว่าคุณภาพไม่ค่อยดี สู้ของบริษัทอื่นไม่ได้	9 9.28%	1 1.69%	— 0.00%
23.5 แพทย์มักกล่าววู "โซอยู่แล้ว" แล้วหัน กลับไปทำงาน ทำให้ หมดโอกาสพูดคุย	47 48.45%	32 54.24%	3 50.00%
23.6 อื่น ๆ	6 6.19%	7 11.86%	1 16.67%

(ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน ตอบคำถามข้อ 23. จำนวน 97 คน ไม่ตอบจำนวน 7 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 23. จำนวน 97 คน (100%) ให้คำตอบว่า กรณีที่เข้าโรงพยาบาลแล้ว ผู้แทนยาต้องพยายามเข้าพบแพทย์เพื่อเตือนความทรงจำให้สิ่งยาของตนอยู่เรื่อย ๆ ปัญหาที่เป็นอุปสรรคมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง คือ ปัญหาแพทย์มักกล่าวว่ "โซอยู่แล้ว" แล้วหันกลับไปทำงาน ทำให้หมดโอกาสพูดคุย มีผู้ตอบจำนวน 47 คน หรือ 48.45% รองลงไปคือปัญหาแพทย์มักจะทอว่า วายามีราคาแพง มีผู้ตอบจำนวน 42 คน หรือ 43.30% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ซึ่งมีผู้ตอบจำนวน 6 คน หรือ 6.19% ประกอบด้วย ไม่มีปัญหาจำนวน 2 คน, ไม่มีตัวอย่าง ชาคเอกสารยา จำนวน 1 คน, เวลาและโอกาสในการเข้าพบจำนวน 1 คน, วิธีการ จำนวน 1 คน และทวงบุญคุณที่ช่วยเอายาเข้าโรงพยาบาล จำนวน 1 คน

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน ตอบคำถามข้อ 23. จำนวน 59 คน ไม่ตอบจำนวน 2 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 23. จำนวน 59 คน (100%) ให้คำตอบว่า กรณีที่เข้าโรงพยาบาลแล้ว ผู้แทนยาต้องพยายามเข้าพบแพทย์เพื่อเตือนความทรงจำให้สิ่งยาของตนอยู่เรื่อย ๆ ปัญหาที่เป็นอุปสรรคมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง คือ ปัญหาแพทย์มักกล่าวว่ "โซอยู่แล้ว" แล้วหันกลับไปทำงาน ทำให้หมดโอกาสพูดคุย และปัญหาแพทย์มักจะทอว่า วายามีราคาแพง มีผู้ตอบอย่างละ 32 คน หรือ 54.24% รองลงไปคือปัญหาแพทย์มักจะขอตัวอย่างยาเพิ่มอีก มีผู้ตอบจำนวน 9 คน หรือ 15.25% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ซึ่งมีผู้ตอบจำนวน 7 คน หรือ 11.86% ประกอบด้วย ชาคตัวอย่างยาสำหรับเตือนความทรงจำ จำนวน 2 คน, แพทย์คิดว่าตัวเองรู้ที่อยู่แล้ว จำนวน 1 คน, ผลการรักษาบอกว่ดีแคแพง จำนวน 1 คน, แพทย์มีชาชนิกเดียวกันหลายบริษัท มักใช้บริษัทใดบริษัทหนึ่ง จำนวน 1 คน, ยาคีแคแพง การโซลดลง ต้องเลือกหา Case โซจำนวน 1 คน และไม่คอยมีปัญหา จำนวน 1 คน

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน ตอบคำถามข้อ 23. ทั้ง 6 คน (100%) ให้คำตอบว่า กรณีที่เข้าโรงพยาบาลแล้ว ผู้แทนยาต้องพยายามเข้าพบแพทย์เพื่อเตือนความทรงจำให้สิ่งยาของตนอยู่เรื่อย ๆ ปัญหาที่เป็นอุปสรรคมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง คือ ปัญหาแพทย์มักกล่าวว่ "โซอยู่แล้ว" แล้วหันกลับไปทำงาน ทำให้หมดโอกาสพูดคุย และปัญหาแพทย์มักจะทอว่า วายามีราคาแพง มีผู้ตอบอย่างละ 3 คน หรือ 50.00% รองลงไปคือ ปัญหาไม่ทราบว่จะ

พูดคุยอะไรกับแพทย์ นอกจากแจกตัวอย่างยา กับปัญหาแพทย์มักจะขอตัวอย่างยาเพิ่มอีก มีผู้ตอบอย่างละ 1 คน หรือ 16.67% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ซึ่งมีผู้ตอบจำนวน 1 คน หรือ 16.67% คือตอบว่าอยู่ที่คุณภาพของยา ถ้ายาก็จะไปไ้เอง

ง. สรุปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อผู้แทนยาทุกเขตมากที่สุด กรณีที่เข้าโรงพยาบาลแล้ว ผู้แทนยาต้องพยายาม เข้าพบแพทย์เพื่อเตือนความทรงจำให้สั่งยาของตนอยู่เรื่อย ๆ ไ้แก่ ปัญหาแพทย์มักกล่าวว่า "โง่อยู่แล้ว" แล้วหันกลับไปทำงาน ทำให้หมดโอกาสพูดคุย และปัญหาแพทย์มักจะตอบว่า วายา มีราคาแพง

ผลการวิเคราะห์ข้อ 24.

ตารางที่ 52 ปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อผู้แทนยามากที่สุด ขณะติดต่อกับเภสัชกรที่ห้องยา
โรงพยาบาลของรัฐบาล

ปัญหา	ผู้แทนยา	ผู้แทนยา	ผู้แทนยา
	เขตกรุงเทพฯ ตอบ 94 คน (100%)	เขตต่างจังหวัด ตอบ 58 คน (100%)	เขต กท. และ ทจว. ตอบ 6 คน (100%)
24.1 ต้องไปพบตามวัน เวลาที่กำหนด ไม่สามารถเลือก เวลาไปพบได้	57 60.64%	— 0.00%	6 100.00%
24.2 เวลาที่เภสัชกรให้ กับผู้แทนยามีน้อย เกินไป	17 18.09%	9 15.52%	1 16.67%
24.3 ไม่มีโอกาสได้ทราบ ถึงสต็อกยาที่เหลือ อยู่ในห้องยา	24 25.53%	32 55.17%	1 16.67%
24.4 เภสัชกรมีขอเรียก- รองหรือขอคอรอง	4 4.26%	1 1.72%	— 0.00%
24.5 เภสัชกรช่วยเหลือ ผู้แทนยาที่จบจาก สถาบันเดียวกัน	15 15.96%	32 55.17%	— 0.00%
24.6 อื่น ๆ	9 9.57%	7 12.07%	— 0.00%

(ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน ตอบคำถามข้อ 24. จำนวน 94 คน ไม่ตอบจำนวน 10 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 24. จำนวน 94 คน (100%) ให้คำตอบว่า ขณะติดต่อกับเภสัชกรที่ห้องยาโรงพยาบาลของรัฐบาล ปัญหาที่เป็นอุปสรรคมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง คือ ปัญหาต้องไปพบตามวัน เวลาที่กำหนด ไม่สามารถเลือกเวลาไปพบได้ มีผู้ตอบจำนวน 57 คน หรือ 60.64% รองลง ไปคือปัญหาไม่มีโอกาสได้ทราบถึงสต็อกยาที่เหลืออยู่ในห้องยา มีผู้ตอบจำนวน 24 คน หรือ 25.53% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ซึ่งมีผู้ตอบจำนวน 9 คน หรือ 9.57% ประกอบด้วยไม่มีปัญหาจำนวน 5 คน, วันเวลาที่กำหนดจำกัด ทำให้ผู้แทนยารอพบมาก จำนวน 1 คน, เภสัชกรของโรงพยาบาลบางแห่งให้ความร่วมมือไม่ดี จำนวน 1 คน, เภสัชกรอารมณ์เสีย เพราะผู้แทนยาเข้าพบมาก ส่งยาช้า ผิด จำนวน 1 คน และอุปนิสัยส่วนตัวของเภสัชกร จำนวน 1 คน

ข. ผู้แทนยาเขตทางจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน ตอบคำถามข้อ 24. จำนวน 58 คน ไม่ตอบจำนวน 3 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 24. จำนวน 58 คน (100%) ให้คำตอบว่า ขณะติดต่อกับเภสัชกรที่ห้องยาโรงพยาบาลของรัฐบาล ปัญหาที่เป็นอุปสรรคมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง คือ ปัญหาไม่มีโอกาสได้ทราบถึงสต็อกยาที่เหลืออยู่ในห้องยา และปัญหาเภสัชกรช่วยเหลือผู้แทนยาที่จบจากสถาบันเดียวกัน มีผู้ตอบอย่างละ 32 คน หรือ 55.17% รองลง ไปคือปัญหาเวลาที่เภสัชกรให้กับผู้แทนยามีน้อยเกินไป มีผู้ตอบจำนวน 9 คน หรือ 15.52% สำหรับปัญหาอื่น ๆ ซึ่งมีผู้ตอบจำนวน 7 คน หรือ 12.07% ประกอบด้วยไม่ค่อยมีปัญหา จำนวน 3 คน, ขึ้นอยู่กับนิสัยของแต่ละคน จำนวน 2 คน, ห้องยามียาล้นสต็อก จำนวน 1 คน และการส่งยานอกเภสัชตำรับ จะผ่านองค์การเภสัชกรรมไม่ได้ จะต้องสั่งโดยตรงโดยตรงของโรงพยาบาลเอง ซึ่งมีจำกัด จำนวน 1 คน

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน ตอบคำถามข้อ 24. ทั้ง 6 คน (100%) ให้คำตอบว่าขณะติดต่อกับเภสัชกรที่ห้องยาโรงพยาบาลของรัฐบาล ปัญหาที่เป็นอุปสรรคมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง คือ ปัญหาต้องไปพบตามวัน เวลาที่กำหนด ไม่สามารถเลือกเวลาไปพบได้ มีผู้ตอบจำนวน 6 คน หรือ 100% รองลง ไปคือปัญหาไม่มีโอกาสได้ทราบถึงสต็อกยาที่เหลือในห้องยา และปัญหาเวลาที่เภสัชกรให้กับผู้แทนยามีน้อยเกินไป มีผู้ตอบอย่างละ 1 คน หรือ 16.67%

ง. สรุปปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มากที่สุดขณะติดต่อกับเภสัชกรที่ห้อง
 ยาโรงพยาบาลของรัฐบาล คือ ปัญหาของไปพบตามเวลาที่กำหนด ไม่สามารถเลือกเวลาไปพบได้ และ
 ปัญหาไม่มีโอกาสได้ทราบถึงสต็อกยาที่เหลืออยู่ในห้องยา สำหรับปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อผู้แทนยาเขตต่าง
 จังหวัดมากที่สุด คือ ปัญหาไม่มีโอกาสได้ทราบถึงสต็อกยาที่เหลือในห้องยา และปัญหาเภสัชกรช่วยเหลือ
 ผู้แทนยาที่จบจากสถาบันเดียวกัน

ผลการวิเคราะห์ ข้อ 25.

ตารางที่ 53 ข้อเสนอหรือข้อคัดร้องของแพทย์ ขณะที่ผู้แทนยาทำการเสนอขายยาให้แก่
โรงพยาบาลของรัฐบาล

ข้อเสนอหรือ ข้อคัดร้องของแพทย์	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ ตอบ 97 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด ตอบ 61 คน (100%)	ผู้แทนยา เขต กท. และ ทจว. ตอบ 6 คน (100%)
25.1 ข้อคัดร้อง เกี่ยว- กับราคาขาย	81 83.51%	51 83.61%	5 83.33%
25.2 ข้อคัดร้อง เกี่ยว- กับตัวอย่างยา	9 9.28%	6 9.84%	1 16.67%
25.3 ข้อคัดร้อง เกี่ยว- กับการเลี้ยงรับรอง	3 3.09%	2 3.28%	- 0.00%
25.4 ข้อคัดร้อง เกี่ยวกับการ บริจาควัตถุของ ให้แก่โรงพยาบาล	16 16.49%	13 21.31%	2 33.33%
25.5 อื่น ๆ	4 4.12%	1 1.64%	- 0.00%

(ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

ตารางที่ 54 ลักษณะการตัดสินใจของผู้แทนยาเซตกรุง เทพฯ ที่ขอเสนอหรือขอต่อรองของ แพทย์

ขอเสนอหรือขอต่อรองของ แพทย์	25.6 สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที	25.7 ต้องปรึกษากับทางบริษัท	25.8 อื่น ๆ	รวม
25.1 ขอต่อรองเกี่ยวกับราคาขาย	9 11.11%	69 85.19%	3 3.70%	81 100%
25.2 ขอต่อรองเกี่ยวกับตัวอย่างยา	3 33.33%	6 66.67%	— 0.00%	9 100%
25.3 ขอต่อรองเกี่ยวกับการเลือกรับรอง	1 33.33%	2 66.67%	— 0.00%	3 100%
25.4 ขอต่อรองเกี่ยวกับบริจาคสิ่งของให้แก่โรงพยาบาล	— 0.00%	16 100.00%	— 0.00%	16 100%
25.5 อื่น ๆ	1 25.00%	2 50.00%	1 25.00%	4 100%

ตารางที่ 55 ลักษณะการตัดสินใจของผู้แทนฯ เขตทางจังหวัดขอนแก่นเสนอหรือขอรับรองของ
แพทย์

ขอเสนอหรือขอรับรองของ แพทย์	25.6 สามารถตัดสินใจ ได้ด้วยตนเองทันที	25.7 ต้องปรึกษ ากับทางบริษัท	25.8 อื่น ๆ	รวม
25.1 ขอรับรองเกี่ยวกับ ราคายา	14 27.45%	34 66.67%	3 5.88%	51 100%
25.2 ขอรับรองเกี่ยวกับ ตัวอย่างยา	3 50.00%	3 50.00%	— 0.00%	6 100%
25.3 ขอรับรองเกี่ยวกับ การเลือกรับรอง	1 50.00%	1 50.00%	— 0.00%	2 100%
25.4 ขอรับรองเกี่ยวกับ การบริจาคสิ่งของ ให้แก่โรงพยาบาล	1 7.69%	12 92.31%	— 0.00%	13 100%
25.5 อื่น ๆ	— 0.00%	1 100.00%	— 0.00%	1 100%

ตารางที่ 56 ลักษณะการตัดสินใจของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และทางจังหวัดขอเสนอ
หรือขอรับรองของแพทย์

ขอเสนอหรือขอรับรองของ แพทย์	25.6 สามารถตัดสินใจ ได้ด้วยตนเองทันที	25.7 ต้องปรึกษา กับทางบริษัท	25.8 อื่น ๆ	รวม
25.1 ขอรับรองเกี่ยวกับ ราคายา	1 20.00%	4 80.00%	- 0.00%	5 100%
25.2 ขอรับรองเกี่ยวกับ ตัวอย่างยา	- 0.00%	1 100.00%	- 0.00%	1 100%
25.3 ขอรับรองเกี่ยวกับ การเลี้ยงรับรอง	-	-	-	-
25.4 ขอรับรองเกี่ยวกับ การบริจาคสิ่งของ ให้แก่โรงพยาบาล	- 0.00%	2 100.00%	- 0.00%	2 100%
25.6 อื่น ๆ	-	-	-	-

ตารางที่ 57 ข้อเสนอหรือขอตรวจของ เภสัชกร ขณะที่ผู้แทนยาทำการเสนอขายยาให้แก่
โรงพยาบาลของรัฐบาล

ข้อเสนอหรือขอตรวจ ของ เภสัชกร	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ ตอบ 96 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด ตอบ 58 คน (100%)	ผู้แทนยา เขต กท. และ ตจว. ตอบ 6 คน (100%)
25. 9 ข้อเสนอให้ไปพบกับ แพทย์และตกลงให้ เตรียมรอยเสียบก่อน	55 57.29%	44 75.86%	5 83.33%
25. 10 ขอตรวจเกี่ยวกับ ส่วนลคพิเศษ	42 43.75%	10 17.24%	1 16.67%
25. 11 ขอตรวจเกี่ยวกับ ตัวอย่างยา	2 2.08%	1 1.72%	1 16.67%
25. 12 ขอตรวจเกี่ยวกับ การเลี้ยงรับรอง	— 0.00%	— 0.00%	— 0.00%
25. 13 ขอตรวจเกี่ยวกับ การบริจาคสิ่งของ ให้แก่โรงพยาบาล	8 8.33%	5 8.62%	1 16.67%
25. 14 อื่น ๆ	3 3.13%	5 8.62%	— 0.00%

(ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

ตารางที่ 58 ลักษณะการตัดสินใจของผู้แทนยาเซตกรุง เทพฯ ขอเสนอหรือขอรับรองของ
เภสัชกร

ขอเสนอหรือขอรับรองของ เภสัชกร	25. 15 สามารถตัดสินใจ ได้ด้วยตนเองทันที	25. 16 ต้องปรึกษากับ ทางบริษัท	25. 17 อื่น ๆ	รวม
25. 9 ขอเสนอให้ไปพบกับ แพทย์และ ทกลงให้ เตรียมรายเสียก่อน	20 36.36%	32 58.18%	3 5.46%	55 100%
25. 10 ขอรับรองเกี่ยวกับ ส่วนลกพิเศษ	5 11.90%	34 80.95%	3 7.14%	42 100%
25. 11 ขอรับรองเกี่ยวกับ ตัวอย่างยา	1 50.00%	1 50.00%	— 0.00%	2 100%
25. 12 ขอรับรองเกี่ยวกับ การเลี้ยงรับรอง	—	—	—	—
25. 13 ขอรับรองเกี่ยวกับ การบริจาคสิ่งของ ให้แก่โรงพยาบาล	— 0.00%	8 100.00%	— 0.00%	8 100%
25. 14 อื่น ๆ	2 66.67%	— 0.00%	1 33.33%	3 100%

ตารางที่ 59 ลักษณะการตัดสินใจของผู้แทนยา เขตทางจังหวัดขอนแก่นหรือขอเสนอหรือขอรับรอง
ของเภสัชกร

ขอเสนอหรือขอรับรองของ เภสัชกร	25. 15 สามารถตัดสินใจ ได้ด้วยตนเองทันที	25. 16 ต้องปรึกษากับ ทางบริษัท	25. 17 อื่น ๆ	รวม
25. 9 ขอเสนอให้ไปพบกับ แพทย์และตกลงให้ เรียบร้อยเสียก่อน	14 31.82%	25 56.82%	5 11.36%	44 100%
25. 10 ขอรับรองเกี่ยวกับ ส่วนลภพิเศษ	4 40.00%	6 60.00%	— 0.00%	10 100%
25. 11 ขอรับรองเกี่ยวกับ ตัวอย่างยา	— 0.00%	1 100.00%	— 0.00%	1 100%
25. 12 ขอรับรองเกี่ยวกับ การเลี้ยงรับรอง	—	—	—	—
25. 13 ขอรับรองเกี่ยวกับ การบริจาคสิ่งของ ให้แก่โรงพยาบาล	— 0.00%	5 100.00%	— 0.00%	5 100%
25. 14 อื่น ๆ	3 60.00%	1 20.00%	1 20.00%	5 100%

ตารางที่ 60 ลักษณะการตัดสินใจของผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดขอเสนอ
หรือขอรับรองของ เกสัชกร

ขอเสนอหรือขอรับรองของ เกสัชกร	25. 15 สามารถตัดสินใจ ได้ด้วยตนเองทันที	25. 6 ต้องปรึกษ ากับทางบริษัท	25. 17 อื่น ๆ	รวม
25. 9 ขอเสนอให้ไปพบกับ แพทย์และตกลงให้ เตรียมรายเสียก่อน	3 60.00%	2 40.00%	— 0.00%	5 100%
25. 10 ขอรับรอง เกี่ยวกับ ส่วนลคพิเศษ	— 0.00%	1 100.00%	— 0.00%	1 100%
25. 11 ขอรับรอง เกี่ยวกับ ตัวอย่างยา	— 0.00%	1 100.00%	— 0.00%	1 100%
25. 12 ขอรับรอง เกี่ยวกับ การเลี้ยงรับรอง	—	—	—	—
25. 13 ขอรับรอง เกี่ยวกับ การบริจาคสิ่งของ ให้แก่โรงพยาบาล	— 0.00%	1 100.00%	— 0.00%	1 100%
25. 14 อื่น ๆ	—	—	—	—

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน ตอบคำถามข้อ 25. ก) จำนวน 97 คน ไม่ตอบจำนวน 7 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 25. ก) จำนวน 97 คน (100%) ให้คำตอบเกี่ยวกับข้อเสนอหรือขอรับรองของแพทย์ และลักษณะการตัดสินใจ ซึ่งบางคนอาจให้คำตอบมากกว่า 1 คำตอบ โดยเรียงลำดับจากขอรับรองที่มีผู้ให้คำตอบมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด ดังนี้

1. ขอรับรองเกี่ยวกับราคา	จำนวน 81 คน หรือ 83.51%	ขอรับรองนี้
ก) ผู้แทนยาสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที	จำนวน 9 คน หรือ 11.11%	
ข) ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง		
<u>ต้องปรึกษากับทางบริษัท</u>	จำนวน 69 คน หรือ 85.19%	
ค) อื่น ๆ คือตอบว่าเป็นบางกรณี	จำนวน 3 คน หรือ 3.70%	
รวม	จำนวน 81 คน หรือ 100.00%	

2. ขอรับรองเกี่ยวกับการบริจาคสิ่งของให้แก่โรงพยาบาล จำนวน 16 คน หรือ 16.49% ขอรับรองนี้ผู้แทนยาทั้ง 16 คน หรือทั้ง 100% ให้คำตอบว่า ไม่สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที ต้องปรึกษากับทางบริษัท

3. ขอรับรองเกี่ยวกับตัวอย่างยา	จำนวน 9 คน หรือ 9.28%	ขอรับรองนี้
ก) ผู้แทนยาสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที	จำนวน 3 คน หรือ 33.33%	
ข) ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเอง		
<u>ต้องปรึกษากับทางบริษัท</u>	จำนวน 6 คน หรือ 66.67%	
ค) อื่น ๆ	จำนวน — คน หรือ 0.00%	
รวม	จำนวน 9 คน หรือ 100.00%	

4. ขอรับรองเกี่ยวกับการเลี้ยงรับรอง จำนวน 3 คน หรือ 3.09% ขอรับรองนี้
- | | | | |
|--|------------|------|---------|
| ก) ผู้แทนยาสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที | จำนวน 1 คน | หรือ | 33.33% |
| ข) ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเอง | | | |
| ต้องปรึกษากับทางบริษัท | จำนวน 2 คน | หรือ | 66.67% |
| ค) อื่น ๆ | จำนวน 0 คน | หรือ | 0.00% |
| รวม | จำนวน 3 คน | หรือ | 100.00% |

5. อื่น ๆ จำนวน 4 คน หรือ 4.12% ประกอบด้วย

- ก) ไม่มีปัญหา จำนวน 3 คน ซึ่งผู้แทนยาตอบว่าไม่สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเอง ต้องปรึกษากับทางบริษัท จำนวน 2 คน และตัดสินใจได้เป็นบางกรณี จำนวน 1 คน
- ข) ความมั่นใจในตัวยาได้ยืมจากแพทย์อาวุโส จำนวน 1 คน และให้คำตอบว่าสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที

ข. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ตอบคำถามข้อ 25. ค) จำนวน 96 คน ไม่ตอบจำนวน 8 คน เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 25. ค) จำนวน 96 คน (100%) ให้คำตอบเกี่ยวกับข้อเสนอหรือขอรับรองของเภสัชกร และลักษณะการตัดสินใจ ซึ่งบางคนอาจให้คำตอบมากกว่า 1 คำตอบ โดยเรียงลำดับจากขอรับรองที่ผู้ให้คำตอบมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด ดังนี้

1. ขอเสนอให้ไปพบกับแพทย์และตกลงให้เรียบร้อยแล้วเสียก่อน จำนวน 55 คน หรือ 57.29% ขอเสนออื่น
- | | | | |
|--|-------------|------|---------|
| ก) ผู้แทนยาสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที | จำนวน 20 คน | หรือ | 36.36% |
| ข) ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง | | | |
| ต้องปรึกษากับทางบริษัท | จำนวน 32 คน | หรือ | 58.18% |
| ค) อื่น ๆ คือตอบว่าบางกรณี | จำนวน 3 คน | หรือ | 5.46% |
| รวม | จำนวน 55 คน | หรือ | 100.00% |

2. ขอรับรองเกี่ยวกับส่วนลคพิเศษ จำนวน 42 คน หรือ 43.75% ขอรับรองนี้
- | | | | |
|--|-------------|------|---------|
| ก) ผู้แทนยาสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที | จำนวน 5 คน | หรือ | 11.90% |
| ข) ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง | | | |
| ของปรึกษากับทางบริษัท | จำนวน 34 คน | หรือ | 80.95% |
| ค) อื่น ๆ คือตอบว่าบางกรณี | จำนวน 3 คน | หรือ | 7.14% |
| รวม | จำนวน 42 คน | หรือ | 100.00% |
3. ขอรับรองเกี่ยวกับการบริจาคสิ่งของให้แก่โรงพยาบาล จำนวน 8 คน หรือ 8.33% ขอรับรองนี้ ผู้แทนยาทั้ง 8 คน หรือทั้ง 100% ให้คำตอบว่าไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเองของปรึกษากับทางบริษัท
4. ขอรับรองเกี่ยวกับตัวอย่างยา จำนวน 2 คน หรือ 2.08% ขอรับรองนี้
- | | | | |
|--|------------|------|---------|
| ก) ผู้แทนยาสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที | จำนวน 1 คน | หรือ | 50.00% |
| ข) ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง | | | |
| ของปรึกษากับทางบริษัท | จำนวน 1 คน | หรือ | 50.00% |
| ค) อื่น ๆ | จำนวน - คน | หรือ | 0.00% |
| รวม | จำนวน 2 คน | หรือ | 100.00% |
5. ขอรับรองเกี่ยวกับการเลี้ยงรับรอง จำนวน - คน หรือ 0.00%
6. อื่น ๆ จำนวน 3 คน หรือ 3.13% ประกอบด้วย ต้องการความแน่ใจว่าแพทย์ไชยาจริง ๆ จำนวน 2 คน ทั้ง 2 คนนี้ตอบว่า สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที และตอบว่าไม่มีจำนวน 1 คน สำหรับลักษณะการตัดสินใจที่ตอบว่าไม่มี
- ค. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน ตอบคำถามข้อ 25. ก) ทั้ง 61 คน (100%) ให้คำตอบเกี่ยวกับข้อเสนอหรือขอรับรองของแพทย์ และลักษณะการตัดสินใจซึ่งบางคนอาจให้คำตอบมากกว่า 1 คำตอบ โดยเรียงลำดับขอรับรองที่มีผู้ให้คำตอบมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด ดังนี้

1. ข้อตกลงเกี่ยวกับราคาขาย จำนวน 51 คน หรือ 83.61% ข้อตกลงนี้
- | | |
|---|--------------------------|
| ก) ผู้แทนยาสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที | จำนวน 14 คน หรือ 27.45% |
| ข) ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง
ต้องปรึกษากับทางบริษัท | จำนวน 34 คน หรือ 66.67% |
| ค) อื่น ๆ คือตอบว่าบางเรื่องบางครั้ง | จำนวน 3 คน หรือ 5.88% |
| รวม | จำนวน 51 คน หรือ 100.00% |
2. ข้อตกลงเกี่ยวกับการบริจาคสิ่งของให้โรงพยาบาล จำนวน 13 คน หรือ 21.31% ข้อตกลงนี้
- | | |
|---|--------------------------|
| ก) ผู้แทนยาสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที | จำนวน 1 คน หรือ 7.69% |
| ข) ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง
ต้องปรึกษากับทางบริษัท | จำนวน 12 คน หรือ 92.31% |
| ค) อื่น ๆ | จำนวน - คน หรือ 0.00% |
| รวม | จำนวน 13 คน หรือ 100.00% |
3. ข้อตกลงเกี่ยวกับตัวอย่างยา จำนวน 6 คน หรือ 9.84% ข้อตกลงนี้
- | | |
|---|-------------------------|
| ก) ผู้แทนยาสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันทีจำนวน 3 คน | หรือ 50.00% |
| ข) ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง
ต้องปรึกษากับทางบริษัท | จำนวน 3 คน หรือ 50.00% |
| ค) อื่น ๆ | จำนวน - คน หรือ 0.00% |
| รวม | จำนวน 6 คน หรือ 100.00% |
4. ข้อตกลงเกี่ยวกับการเลี้ยงรับรอง จำนวน 2 คน หรือ 3.28% ข้อตกลงนี้
- | | |
|---|-------------------------|
| ก) ผู้แทนยาสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที | จำนวน 1 คน หรือ 50.00% |
| ข) ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง
ต้องปรึกษากับทางบริษัท | จำนวน 1 คน หรือ 50.00% |
| ค) อื่น ๆ | จำนวน - คน หรือ 0.00% |
| รวม | จำนวน 2 คน หรือ 100.00% |

5. อื่น ๆ คือตอบว่า แพทย์มีอำนาจควบคุมคนเคี้ยว มีก่อดอง เรือง เปรอ์ เชนต์ ได้ จำนวน 1 คน หรือ 1.64% ขอตอบว่าไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง ต้องปรึกษากับทางบริษัท

ง. ผู้แทนยาเขตทางจังหวัด คอมเม้นต์สอบถามทั้งหมด 61 คน ตอบคำถามขอ 25. ค) จำนวน 58 คน ไม่ตอบจำนวน 3 คน เฉพาะผู้ตอบแบบสอบถามขอ 25. ค) จำนวน 58 คน (100%) ให้คำตอบเกี่ยวกับข้อเสนอหรือขอตอบของ เกสซ์กร และ ลักษณะการตัดสินใจ ซึ่งบางคนอาจให้คำตอบมากกว่า 1 คำตอบ โดยเรียงลำดับจากขอตอบที่ผู้ให้คำตอบมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด ดังนี้

1. ขอเสนอให้ไปพบกับแพทย์และตกลงให้เรียบร้อยเสียก่อน จำนวน 44 คน หรือ 75.86% ขอเสนอ

ก) ผู้แทนยาสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที	จำนวน 14 คน	หรือ	31.82%
ข) ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง			
ของปรึกษากับทางบริษัท	จำนวน 25 คน	หรือ	56.82%
ค) อื่น ๆ คือตอบว่าบางครั้งตัดสินใจได้เอง	จำนวน 5 คน	หรือ	11.36%
รวม	จำนวน 44 คน	หรือ	100.00%

2. ขอตอบเกี่ยวกับส่วนลพิเศษ จำนวน 10 คน หรือ 17.24% ขอตอบดังนี้

ก) ผู้แทนยาสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที	จำนวน 4 คน	หรือ	40.00%
ข) ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง			
ของปรึกษากับทางบริษัท	จำนวน 6 คน	หรือ	60.00%
ค) อื่น ๆ	จำนวน — คน	หรือ	0.00%
รวม	จำนวน 10 คน	หรือ	100.00%

3. ขอตอบเกี่ยวกับการบริจาคสิ่งของให้แก่โรงพยาบาล จำนวน 5 คน หรือ 8.62% ขอตอบนี้ ผู้แทนยาทั้ง 5 คน หรือทั้ง 100% ให้คำตอบว่าไม่สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที ของปรึกษากับทางบริษัท

4. ขอรับรองเกี่ยวกับตัวอย่างยา จำนวน 1 คน หรือ 1.72% ขอรับรองนี้ผู้แทนยาให้คำตอบว่าไม่สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที ต้องปรึกษากับทางบริษัท

5. อื่น ๆ จำนวน 5 คน หรือ 8.62% ประกอบด้วย

ก) เภสัชกรขอตรวจทดสอบสตัคยา ก่อน จำนวน 2 คน ขอเสนอผู้แทนยาตอบว่าไม่สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเอง ต้องปรึกษากับทางบริษัท จำนวน 1 คน และตอบว่าตัดสินใจได้บ้างเรื่อง จำนวน 1 คน

ข) ไม่มี จำนวน 2 คน โดยผู้แทนยาทั้ง 2 คน ตอบว่าสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที

ค) ไหลคราคายา จำนวน 1 คน ขอเสนอผู้แทนยาตอบว่าสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที

จ. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน ตอบคำถามข้อ 25. ก) ทั้ง 6 คน (100%) ให้คำตอบเกี่ยวกับข้อเสนอหรือขอรับรองของแพทย์

และลักษณะการตัดสินใจ โดยเรียงลำดับจากขอรับรองที่มีผู้ให้คำตอบมากที่สุดไปหาน้อยที่สุดดังนี้

1. ขอรับรองเกี่ยวกับราคา จำนวน 5 คน หรือ 83.33% ขอรับรองนี้

ก) ผู้แทนยาสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที จำนวน 1 คน หรือ 20.00%

ข) ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง

ต้องปรึกษากับทางบริษัท จำนวน 4 คน หรือ 80.00%

ค) อื่น ๆ จำนวน — คน หรือ 0.00%

รวม จำนวน 5 คน หรือ 100.00%

2. ขอรับรองเกี่ยวกับการบริจาคสิ่งของให้โรงพยาบาล จำนวน 2 คน หรือ 33.33%

ขอรับรองนี้ผู้แทนยาทั้ง 2 คน หรือทั้ง 100% ให้คำตอบว่าไม่สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเอง ต้องปรึกษากับทางบริษัท

3. ขอตรวจเกี่ยวกับตัวอย่างยา จำนวน 1 คน หรือ 16.67% ขอตรวจนี้ผู้แทนยาให้คำตอบว่า ไม่สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเอง ต้องปรึกษากับทางบริษัท

4. ขอตรวจเกี่ยวกับการเลี้ยงรับรอง จำนวน - คน หรือ 0.00%

5. อื่น ๆ จำนวน - คน หรือ 0.00%

น. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน ทำคำถามข้อ 25. ค) ทั้ง 6 คน (100%) ให้คำตอบเกี่ยวกับข้อเสนอหรือขอตรวจของเภสัชกร -

และลักษณะการตัดสินใจ โดยเรียงลำดับจากขอตรวจที่ผู้ให้คำตอบมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด ดังนี้

1. ขอเสนอให้ไปพบแพทย์และตกลงให้เรียบร้อยเสียก่อน จำนวน 5 คน หรือ 83.33%
ขอเสนอ

ก) ผู้แทนยาสามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองทันที จำนวน 3 คน หรือ 60.00%

ข) ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง

ต้องปรึกษากับทางบริษัท จำนวน 2 คน หรือ 40.00%

ค) อื่น ๆ จำนวน - คน หรือ 0.00%

รวม จำนวน 5 คน หรือ 100.00%

2. ขอตรวจเกี่ยวกับการบริจาคสิ่งของให้แก่โรงพยาบาล จำนวน 1 คน หรือ 16.67% ขอตรวจนี้ผู้แทนยาให้คำตอบว่า ไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง ต้องปรึกษากับทางบริษัท

3. ขอตรวจเกี่ยวกับส่วนลดพิเศษ จำนวน 1 คน หรือ 16.67% ขอตรวจนี้ผู้แทนยาให้คำตอบว่า ไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง ต้องปรึกษากับทางบริษัท

4. ขอตรวจเกี่ยวกับตัวอย่างยา จำนวน 1 คน หรือ 16.67% ขอตรวจนี้ผู้แทนยาให้คำตอบว่า ไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง ต้องปรึกษากับทางบริษัท

5. ขอตรวจเกี่ยวกับการเลี้ยงรับรอง จำนวน - คน หรือ 0.00%

6. อื่น ๆ จำนวน - คน หรือ 0.00%

ซ. สรุปผู้แทนยาทุกเขตมีความเห็นตรงกันว่า ขอรับรองของแพทย์ที่มากที่สุด เป็นขอรับรองเกี่ยวกับราคายา และขอรับรอง เกี่ยวกับการบริจาคลังของให้แก่โรงพยาบาล ขอรับรองทั้ง 2 อย่างนี้ ส่วนใหญ่ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง ต้องปรึกษากับทางบริษัท สำหรับขอรับรองของ เกดัสกร ที่มากที่สุดจะเป็นขอเสนอให้ไปพบกับแพทย์ และตกลงให้เรียบรอยเสียก่อน และขอรับรองเกี่ยวกับส่วนลคพิเศษ ทั้งขอเสนอและขอรับรองก้กล่าวในส่วนใหญ่ผู้แทนยาไม่สามารถตัดสินใจด้วยตนเอง ต้องปรึกษากับทางบริษัท

ผลการวิเคราะห์ ข้อ 26.

ตารางที่ 61 การสอบถามที่ห้องยาของผู้แทนยาเกี่ยวกับความถูกต้องในการจัดส่งยาของบริษัท

กานสอบถาม	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ จำนวน 104 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด จำนวน 61 คน (100%)	ผู้แทนยา เขต กท. และ ทจว. จำนวน 6 คน (100%)
26.1 สอบถามบ่อย (ถวงน้ำหนัก 100)	24 23.08%	26 42.62%	1 16.67%
26.2 สอบถามบาง (ถวงน้ำหนัก 60)	61 58.65%	28 45.90%	4 66.67%
26.3 สอบถามน้อย (ถวงน้ำหนัก 20)	8 7.69%	4 6.56%	1 16.67%
26.4 ไม่เคยสอบถามเลย (ถวงน้ำหนัก 0)	5 4.81%	2 3.28%	— 0.00%
ไม่ตอบ	6 5.77%	1 1.64%	— 0.00%
เฉลี่ยน้ำหนัก	63.47	72.68	60.00

ตารางที่ 62 การสอบถามแพทย์ของผู้แทนยาเกี่ยวกับปัญหาในการโฆษณา

การสอบถาม	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ 104 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด 61 คน (100%)	ผู้แทนยา เขต กท. และ ตจว. 6 คน (100%)
26.5 สอบถามบ่อย (ถ่วงน้ำหนัก 100)	44 42.31%	37 60.66%	4 66.67%
26.6 สอบถามบ้าง (ถ่วงน้ำหนัก 60)	50 48.08%	21 34.43%	2 33.33%
26.7 สอบถามน้อย (ถ่วงน้ำหนัก 20)	1 0.96%	1 1.64%	— 0.00%
26.8 ไม่เคยสอบถามเลย (ถ่วงน้ำหนัก 0)	3 2.88%	1 1.64%	— 0.00%
ไม่ตอบ	6 5.77%	1 1.64%	— 0.00%
เฉลี่ยน้ำหนัก	75.72	83.01	86.67

แปลความหมาย

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้คำตอบว่าได้สอบถามที่ห้องยาเกี่ยวกับความถูกต้องในการจัดส่งยาของบริษัท อยู่ในระดับสอบถามบ้าง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับ จำนวน 61 คน หรือ 58.65% รองลงไปคือ อยู่ในระดับสอบถามบ่อย (ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 24 คน หรือ 23.08% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามขอ 6 คน หรือ 5.77%

เฉลี่ย น้ำหนัก 63.47 (ใกล้เคียง 60) สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ มีการสอบถามที่ห้องยาเกี่ยวกับความถูกต้องในการจัดส่งยาของบริษัท โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับสอบถามบ้าง



ข. ผู้แทนยาเซตกรุง เพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ให้คำตอบว่าได้
สอบถามแพทย์เกี่ยวกับปัญหาในการไชยา อยู่ในระดับสอบถามบาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็น
อันดับหนึ่ง จำนวน 50 คน หรือ 48.08% รองลงไปคือ อยู่ในระดับสอบถามมอย (ถ่วงน้ำหนัก 100)
จำนวน 44 คน หรือ 42.31% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 6 คน หรือ 5.77%

เฉลี่ย น้ำหนัก 75.72 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเซตกรุง เพฯ มีการสอบถามแพทย์เกี่ยวกับ
ปัญหาในการไชยา โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับสอบถามค่อนข้างมอย

ค. ผู้แทนยาเซตทาง จังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้คำตอบว่าได้
สอบถามที่ห้องยาเกี่ยวกับความถูกต้องในการจัดส่งยาของบริษัท อยู่ในระดับสอบถามบาง (ถ่วงน้ำหนัก
60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 28 คน หรือ 45.90% รองลงไปคืออยู่ในระดับสอบถามมอย
(ถ่วงน้ำหนัก 100) จำนวน 26 คน หรือ 42.62% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 72.68 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเซตทาง จังหวัดมีการสอบถามที่ห้องยาเกี่ยวกับ
ความถูกต้องในการจัดส่งยาของบริษัท โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับสอบถามค่อนข้างมอย

ง. ผู้แทนยาเซตทาง จังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ให้คำตอบว่าได้
สอบถามแพทย์เกี่ยวกับปัญหาในการไชยา อยู่ในระดับสอบถามมอย (ถ่วงน้ำหนัก 100) มากที่สุดเป็น
อันดับหนึ่ง จำนวน 37 คน หรือ 60.66% รองลงไปคืออยู่ในระดับสอบถามบาง (ถ่วงน้ำหนัก 60)
จำนวน 21 คน หรือ 34.43% ผู้แทนยาไม่ตอบคำถามข้อนี้ 1 คน หรือ 1.64%

เฉลี่ย น้ำหนัก 83.01 สรุปได้ว่า ผู้แทนยาเซตทาง จังหวัดมีการสอบถามแพทย์เกี่ยวกับ
ปัญหาในการไชยา โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับสอบถามค่อนข้างมอย

จ. ผู้แทนยาเซตกรุง เพฯ และทาง จังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%)
ให้คำตอบว่าได้สอบถามที่ห้องยาเกี่ยวกับความถูกต้อง ในการจัดส่งยาของบริษัทอยู่ในระดับสอบถามบาง
(ถ่วงน้ำหนัก 60) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 4 คน หรือ 66.67% รองลงไปคืออยู่ในระดับสอบ
ถามมอย (ถ่วงน้ำหนัก 100) และระดับสอบถามนอย (ถ่วงน้ำหนัก 20) อย่างละ 1 คน หรือ 16.67%

เฉลี่ย น้ำหนัก 60.00 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเซตกรุง เพฯ และทาง จังหวัดมีการสอบถาม
ที่ห้องยาเกี่ยวกับความถูกต้อง ในการจัดส่งยาของบริษัท โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับสอบถามบาง

ฉ. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%) ให้คำตอบว่าได้สอบถามแพทย์เกี่ยวกับปัญหาในการใช้ยา อยู่ในระดับสอบถามบ่อย (ถ่วงน้ำหนัก 100) มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 4 คน หรือ 66.67% รองลงไปคืออยู่ในระดับสอบถามบาง (ถ่วงน้ำหนัก 60) จำนวน 2 คน หรือ 33.33%

เฉลี่ย น้ำหนัก 86.67 สรุปได้ว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มีการสอบถามแพทย์เกี่ยวกับปัญหาในการใช้ยา โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับสอบถามค่อนข้างบ่อย

ซ. สรุปแล้วผู้แทนยาทุกเขตมีการสอบถามแพทย์เกี่ยวกับปัญหาในการใช้ยามากกว่าสอบถามที่ท่องเที่ยวเกี่ยวกับความถูกต้องในการจัดส่งยาของบริษัท และผู้แทนยาเขตต่างจังหวัดมีการสอบถามแพทย์และสอบถามที่ท่องเที่ยวมากกว่าผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ

ผลการวิเคราะห์ ข้อ 27.

ตารางที่ 63 จำนวนผู้แทนยาที่ตอบคำถามข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อการเสนอขายยา
ให้แก่โรงพยาบาลของรัฐบาล

ข้อเสนอแนะ	ผู้แทนยา เขตกรุงเทพฯ จำนวน 104 คน (100%)	ผู้แทนยา เขตต่างจังหวัด จำนวน 61 คน (100%)	ผู้แทนยา เขต กท. และ ทจว. จำนวน 6 คน (100%)
27.1 แพทย์ควรจะ.....	74 71.15%	43 70.49%	4 66.67%
27.2 เกสท์ซกรรที่ห้องยา ควรจะ.....	65 62.50%	43 70.49%	4 66.67%
27.3 ทางโรงพยาบาล ควรจะ.....	47 45.19%	34 55.74%	4 66.67%
27.4 ทางบริษัทควรจะ.....	65 62.50%	38 62.30%	6 100.00%
27.5 ผู้แทนยาควรจะ.....	64 61.54%	39 63.93%	5 83.33%
27.6 ข้อเสนอแนะอื่น ๆ.....	18 17.31%	18 29.51%	- 0.00%

แปลความหมาย

ข้อ 27.1 แพทย์ควรจะ.....

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ตอบคำถาม
ข้อ 27.1 จำนวน 74 คน หรือ 71.15% ไม่ตอบจำนวน 30 หรือ 28.85% เฉพาะผู้ที่ตอบคำถาม
ข้อ 27.1 จำนวน 74 คน (100%) ให้คำตอบในลักษณะข้อเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้ข้อเสนอแนะ
มากกว่า 1 ข้อ ว่าแพทย์ควรจะ..... ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะด้านเวลา ประกอบด้วย

- ก) ให้ความเวลามากขึ้น จำนวน 23 คน หรือ 31.08%
- ข) กำหนดเวลาให้พบบ จำนวน 11 คน หรือ 14.86%
- ค) เปิดโอกาสให้พบบ จำนวน 3 คน หรือ 4.05%

2. ข้อเสนอแนะด้านการปฏิบัติ ประกอบด้วย

- ก) สนใจและ เปิดโอกาสให้เสนออย่าใหม่ จำนวน 17 คน หรือ 22.97%
- ข) รับผิดชอบและ ให้ความสนใจพบบกับพบบ จำนวน 11 คน หรือ 14.86%
- ค) คำนี้ถึง คุณภาพของ ยา จำนวน 11 คน หรือ 14.86%
- ง) ทดลองยาที่พบบเสนออย่างจริงจัง ไม่ใช่รับปากลอย ๆ จำนวน 5 คน หรือ 6.76%
- จ) ไซยาที่มีราคาพอสมควร จำนวน 4 คน หรือ 5.41%
- ฉ) กักตุนใจได้ว่าควร ไซยาชนิดนี้หรือไม่ จำนวน 1 คน หรือ 1.35%

3. ข้อเสนอแนะที่เกี่ยวข้องกับตัวพบบ ประกอบด้วย

- ก) ไม่ควรหวังผลประโยชน์จากพบบ จำนวน 6 คน หรือ 8.11%
- ข) ให้ความสำคัญต่อพบบ จำนวน 5 คน หรือ 6.76%
- ค) แจ้งความเห็นแก่พบบตรงไปตรงมา จำนวน 2 คน หรือ 2.70%

4. ข้อเสนอแนะทั่วไป ประกอบด้วย

- ก) ช่วยไซยาในพบบ จำนวน 1 คน หรือ 1.35%
- ข) มีคุณธรรม ศีลธรรม มนุษยธรรม จำนวน 1 คน หรือ 1.35%

ข. พบบเขตทางจังหวัด ทบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ตอบคำถาม
 ข้อ 27.1 จำนวน 43 คน หรือ 70.49% ไม่ตอบจำนวน 18 คน หรือ 29.51% เฉพาะผู้ที่ตอบคำถาม
 ข้อ 27.1 จำนวน 43 คน (100%) ให้คำตอบในลักษณะข้อเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้ข้อเสนอแนะมาก
 กว่า 1 ข้อ ว่าแพทย์ควรจะ..... ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะด้านเวลา ประกอบด้วย
 - ก) ให้อาเวลามากขึ้น จำนวน 14 คน หรือ 32.56%
 - ข) กำหนดเวลาให้พบ จำนวน 2 คน หรือ 4.65%
2. ข้อเสนอแนะด้านการปฏิบัติ ประกอบด้วย
 - ก) คำนี้ถึงคุณภาพของยา จำนวน 16 คน หรือ 37.21%
 - ข) ให้ความสนใจและเปิดโอกาสให้เสนอยา-
ใหม่ จำนวน 7 คน หรือ 16.28%
 - ค) ให้ความสนใจพูดคุยเรื่องยา จำนวน 5 คน หรือ 11.63%
 - ง) ใ้อาราคาพอสมควร จำนวน 4 คน หรือ 9.30%
 - จ) เป็นตัวของตัวเองในการใ้อยา จำนวน 1 คน หรือ 2.33%
 - ฉ) พิจารณาด้วยความเป็นธรรม จำนวน 1 คน หรือ 2.33%
3. ข้อเสนอแนะที่เกี่ยวข้องกับตัวผู้แทนยา ประกอบด้วย
 - ก) ไม่ควรหวังผลประโยชน์จากผู้แทนยา จำนวน 7 คน หรือ 16.28%
 - ข) เป็นกันเอง จำนวน 1 คน หรือ 2.33%
 - ค) เปลี่ยนทัศนคติว่าผู้แทนยาเป็นผู้นำความรู้
ใหม่ ๆ และบริการมาสู่แพทย์ จำนวน 1 คน หรือ 2.33%
 - ง) ไม่ควรผูกใจความหวังกำไร จำนวน 1 คน หรือ 2.33%
4. ข้อเสนอแนะทั่วไป ประกอบด้วย
 - ก) สนใจคำ เอกสาร วารสารยา จำนวน 2 คน หรือ 4.65%
 - ข) ยาทั่วไปเขียน Generic Name
ยาเฉพาะเขียน Trade name จำนวน 1 คน หรือ 2.33%

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%)
 ตอบคำถามข้อ 27.1 จำนวน 4 คน หรือ 66.67% ไม่ตอบจำนวน 2 คน หรือ 33.33% เฉพาะผู้ตอบ
 คำถามข้อ 27.1 จำนวน 4 คน (100%) ให้คำตอบในลักษณะข้อเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้ข้อเสนอแนะ
 มากกว่า 1 ข้อ ว่าแพทย์ควรจะ..... ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะด้านเวลา ประกอบด้วย
 - ก) ให้อายุแก่ผู้แทนยา จำนวน 1 คน หรือ 25.00%
2. ข้อเสนอแนะด้านการปฏิบัติ ประกอบด้วย
 - ก) สนใจและรับฟัง จำนวน 2 คน หรือ 50.00%
 - ข) เปิดโอกาสให้เสนอฯ จำนวน 1 คน หรือ 25.00%
 - ค) ยาคีควรยอมรับว่าคิ จำนวน 1 คน หรือ 25.00%
 - ง) อายาไซยาเพราะความคุ้นเคยเป็น
การส่วนตัว จำนวน 1 คน หรือ 25.00%
3. ข้อเสนอแนะทั่วไป ประกอบด้วย
 - ก) ใจกว้าง จำนวน 1 คน หรือ 25.00%
 - ข) มีความรู้กว้างขวาง จำนวน 1 คน หรือ 25.00%

ข้อ 27.2 เภสัชกรที่ห้องยาควรจะ.....

ก. ผู้แทนยาเซตกรุง เทพา ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ตอบคำถาม
ข้อ 27.2 จำนวน 65 คน หรือ 62.50% ไม่ตอบจำนวน 39 คน หรือ 37.50% เฉพาะผู้ตอบ
คำถามข้อ 27.2 จำนวน 65 คน (100%) ให้คำตอบในลักษณะข้อเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้ข้อเสนอ
แนะมากกว่า 1 ข้อ ว่าเภสัชกรที่ห้องยาควรจะ..... ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะด้านเวลา ประกอบด้วย
 - ก) ให้อายุแก่ผู้แทนยา จำนวน 13 คน หรือ 20.00%
 - ข) กำหนดเวลาหาพบ จำนวน 3 คน หรือ 4.62%
2. ข้อเสนอแนะด้านการปฏิบัติ ประกอบด้วย
 - ก) มีความยุติธรรมไม่เล่นพวก จำนวน 11 คน หรือ 16.72%
 - ข) ให้อายุแก่ผู้แทนยาเกี่ยวกับ
แพทย์ที่ไซยา ระเบียบการจัดซื้อ จำนวน 8 คน หรือ 12.31%

ค) ให้ความสนใจยาใหม่	จำนวน 7 คน หรือ 10.77%
ง) พิจารณายาที่มีคุณภาพดี	จำนวน 7 คน หรือ 10.77%
จ) สนใจและเข้าใจผลของยา	จำนวน 6 คน หรือ 9.23%
ฉ) พิจารณายาที่มีราคาพอสมควร	จำนวน 5 คน หรือ 7.69%
ช) ตรวจสอบสต็อกยาไม่ไหลขาด	จำนวน 3 คน หรือ 4.62%
ซ) แจ้งสต็อกยาให้ผู้แทนยาทราบ	จำนวน 2 คน หรือ 3.68%
ฌ) ตรวจสอบยาที่มีอายุ	จำนวน 1 คน หรือ 1.54%
ฎ) รับยาของผู้แทนยา เพื่อให้แพทย์ ทดลองใช้นาน ๆ	จำนวน 1 คน หรือ 1.54%
ฏ) จ่ายยาตามใบสั่งแพทย์ อายาจ่าย ยาแทน	จำนวน 1 คน หรือ 1.54%

3. <u>ข้อเสนอแนะที่เกี่ยวข้องกับตัวผู้แทนยา</u>	ประกอบด้วย
ก) เป็นกันเอง และต้อนรับผู้แทนยา	จำนวน 6 คน หรือ 9.23%
ข) ไม่ควรเห็นแก่ผลประโยชน์จาก ผู้แทนยา	จำนวน 4 คน หรือ 6.15%
ค) ให้ความช่วยเหลือผู้แทนยาบาง	จำนวน 3 คน หรือ 4.62%
ง) แจ้งความเห็นแก่ผู้แทนยา	จำนวน 1 คน หรือ 1.54%
จ) มีแนวความคิดว่า ผู้แทนยามาให้ ความสะดวกในการใช้ยา ไม่ใช่ มารบกวนเวลา	จำนวน 1 คน หรือ 1.54%

4. <u>ข้อเสนอแนะทั่วไป</u>	ประกอบด้วย
ก) มีอำนาจตัดสินใจยาที่ควรใช้ใน โรงพยาบาลมากกว่าปัจจุบัน	จำนวน 1 คน หรือ 1.54%
ข) จัดประชุมทางวิชาการ เกณฑ์กร ทั่วประเทศ แล้วให้ผู้แทนยาเข้า เสนอยา	จำนวน 1 คน หรือ 1.54%

- ค) เขียนคำสั่งยาใบเสมฉบับที่กโดยผู้แทนยา
ไม่ทองเขาพบ จำนวน 1 คน หรือ 1.54%
- ง) มีศักดิ์ศรี¹ จำนวน 1 คน หรือ 1.54%

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ตอบคำถาม
ข้อ 27.2 จำนวน 43 คน หรือ 70.49% ไม่ตอบจำนวน 18 คน หรือ 29.51% เฉพาะผู้ตอบคำถาม
ข้อ 27.2 จำนวน 43 คน (100%) ให้คำตอบในลักษณะขอเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้ขอเสนอแนะมาก
กว่า 1 ข้อ ว่าเวชกรที่ห้องยาควรจะ..... ดังนี้

1. ขอเสนอแนะด้านเวลา ประกอบด้วย
 - ก) ให้เวลาเขาพบมากขึ้น จำนวน 10 คน หรือ 23.26%
 - ข) กำหนดและแบ่งเวลาเขาพบ
คนละ 10 นาที จำนวน 1 คน หรือ 2.33%
2. ขอเสนอแนะด้านการปฏิบัติ ประกอบด้วย
 - ก) จ่ายยาตามใบสั่งแพทย์ ไม่ควรใช้ยาแทน จำนวน 8 คน หรือ 18.60%
 - ข) มีความยุติธรรม ไม่เล่นพวก จำนวน 7 คน หรือ 16.28%
 - ค) ตรวจสอบสต็อกยา ไม่ให้ขาด จำนวน 5 คน หรือ 11.63%
 - ง) พิจารณายาคูณาพิถี จำนวน 5 คน หรือ 11.63%
 - จ) ให้ความสนใจและรับฟังข้อเสนอแนะ
ของผู้แทนยา จำนวน 4 คน หรือ 9.30%
 - ฉ) พิจารณาราคายา จำนวน 3 คน หรือ 6.98%
 - ช) ให้ความสนใจยาใหม่ จำนวน 2 คน หรือ 4.65%
 - ซ) ให้อาหารแนะนำแก่ผู้แทนยาเกี่ยวกับการใช้ยา
ของแพทย์ จำนวน 1 คน หรือ 2.33%
 - ฌ) แจกสต็อกยาใหม่แทนยาที่ราบ จำนวน 1 คน หรือ 2.33%
 - ฎ) สั่งยาที่แพทย์อยากใช้ เพื่อให้แพทย์ได้ใช้
ยาก็ ๆ โดยไม่ต้องรอมติจากแพทย์ส่วนใหญ่ จำนวน 1 คน หรือ 2.33%

¹หมายถึงตัวผู้แทนยาที่มีศักดิ์ศรี.

3. ข้อเสนอแนะที่เกี่ยวข้องกับตัวผู้แทนยา ประกอบด้วย
- | | |
|----------------------------------|-----------------------|
| ก) เป็นกันเองและต้อนรับผู้แทนยา | จำนวน 4 คน หรือ 9.30% |
| ข) ไม่ควรเห็นประโยชน์จากผู้แทนยา | จำนวน 1 คน หรือ 2.33% |
| ค) ไม่ควรพุดีความหวังแก่ผู้แทนยา | จำนวน 1 คน หรือ 2.33% |

4. ข้อเสนอแนะทั่วไป ประกอบด้วย
- | | |
|---|-----------------------|
| ก) มีส่วนรวมเป็นกรรมการยา | จำนวน 2 คน หรือ 4.65% |
| ข) ทำงานตามหน้าที่ให้เป็นประโยชน์
แก่โรงพยาบาลให้มากที่สุด | จำนวน 2 คน หรือ 4.65% |
| ค) นำยาที่จะหมกอายุมาใช้ก่อน | จำนวน 1 คน หรือ 2.33% |
| ง) คิกราคายาคนไข้อย่างไม่สูง | จำนวน 1 คน หรือ 2.33% |
| จ) ทบทวนความรู้ให้มากขึ้น | จำนวน 1 คน หรือ 2.33% |
| ฉ) มีสิทธิ์นำยาเข้าโรงพยาบาลได้
เพราะเภสัชกรรู้เรื่องยาดีกว่าแพทย์ | จำนวน 1 คน หรือ 2.33% |

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%)
 ตอบคำถามข้อ 27.2 จำนวน 4 คน หรือ 66.67% ไม่ตอบจำนวน 2 คน หรือ 33.33% เฉพาะผู้ตอบ
 คำถามข้อ 27.2 จำนวน 4 คน (100%) ให้คำตอบในลักษณะข้อเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้ข้อเสนอแนะ
 มากกว่า 1 ข้อ ว่าเภสัชกรที่ห้องยาควรจะ..... ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะด้านการปฏิบัติ ประกอบด้วย
- | | |
|------------------------------------|------------------------|
| ก) สนใจผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ | จำนวน 1 คน หรือ 25.00% |
| ข) คำนึงถึงคุณภาพและราคาที่เหมาะสม | จำนวน 1 คน หรือ 25.00% |
| ค) ยาดีควรยอมรับว่าดี | จำนวน 1 คน หรือ 25.00% |
| ง) จ่ายยาตามใบสั่งแพทย์ | จำนวน 1 คน หรือ 25.00% |
| จ) อธิบายยาเพราะเรื่องส่วนตัว | จำนวน 1 คน หรือ 25.00% |

2. ข้อเสนอแนะที่เกี่ยวข้องกับตัวผู้แทนยา ประกอบด้วย
- ก) ไม่เห็นแก่ส่วนลคและตัวอย่างยา จำนวน 1 คน หรือ 25.00%
3. ข้อเสนอแนะทั่วไป
- ก) ใจกว้าง จำนวน 1 คน หรือ 25.00%
- ข) มีความรู้กว้างขวาง จำนวน 1 คน หรือ 25.00%

ข้อ 27.3 ทางโรงพยาบาลควรจะ.....

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ตอบคำถามข้อ 27.3 จำนวน 47 คน หรือ 45.19% ไม่ตอบจำนวน 57 คน หรือ 54.81% เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 27.3 จำนวน 47 คน (100%) ให้คำตอบในลักษณะข้อเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้ข้อเสนอแนะมากกว่า 1 ข้อ ทางโรงพยาบาลควรจะ..... ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะด้านเวลา ประกอบด้วย
- ก) กำหนดเวลาที่แพทย์ว่างให้ผู้แทนยา
เข้าพบ จำนวน 9 คน หรือ 19.15%
- ข) ให้เวลาผู้แทนยาเข้าพบแพทย์ได้มาก จำนวน 2 คน หรือ 4.26%
2. ข้อเสนอแนะด้านการปฏิบัติ ประกอบด้วย
- ก) มีระเบียบการจัดซื้อเนออน และงายขึ้น จำนวน 5 คน หรือ 10.64%
- ข) สนับสนุนการไต่ถามใหม่ จำนวน 4 คน หรือ 8.51%
- ค) ปรึกษาไว้พิจารณาเมื่อผู้แทนยาเสนอ
เข้าโรงพยาบาล จำนวน 3 คน หรือ 6.38%
- ง) คำนึงถึงคุณภาพยามากกว่าราคา จำนวน 3 คน หรือ 6.38%
- จ) ซื้อยามาที่แพทย์ต้องการ จำนวน 3 คน หรือ 6.38%
- ฉ) จัดประชุมทางวิชาการให้แก่แพทย์
และเภสัชกร จำนวน 2 คน หรือ 4.26%

- ช) จัดให้มีการสัมมนาระหว่างแพทย์
และผู้แทนยาเพื่อให้ทราบปัญหาทั้ง
2 ฝ่าย จำนวน 2 คน หรือ 4.26%
- ซ) รับฟังความเห็นและข้อเสนอของ
ผู้แทนยา จำนวน 2 คน หรือ 4.26%
- ฅ) ให้อาเภอนำบริษัทยาเกี่ยวกับ
ระเบียบการนำยาเข้าโรงพยาบาล จำนวน 1 คน หรือ 2.13%
- ฉ) การพิจารณาเข้าไม่ควรเข้มงวด จำนวน 1 คน หรือ 2.13%
- ง) เลือกซื้อยาต่างประเทศและยาที่ผลิต
ในประเทศ สำหรับคนไข้ที่มีฐานะ
ต่างกัน จำนวน 1 คน หรือ 2.13%
- จ) ปิดประกาศการซื้อขายให้ชัดเจน จำนวน 1 คน หรือ 2.13%
3. ข้อเสนอแนะที่เกี่ยวข้องกับตัวผู้แทนยา ประกอบด้วย
- ก) ให้อาเภอรับบริษัทยาทุกแห่ง จำนวน 2 คน หรือ 4.26%
- ข) ไม่ควรเห็นแก่ของบริจาดหรือมีข้อ
เรียกร้อง จำนวน 2 คน หรือ 4.26%
- ค) เห็นความสำคัญของผู้แทนยา ซึ่งจะ
แนะนำการให้ยาให้แก่แพทย์ จำนวน 1 คน หรือ 2.13%
4. ข้อเสนอแนะทั่วไป ประกอบด้วย
- ก) ให้เภสัชกรที่ห้องยามีบทบาทมากขึ้น
เพราะรูเรื่องยาดี จำนวน 2 คน หรือ 4.26%
- ข) ให้ความสะดวกแก่คนไข้ในการซื้อยา จำนวน 1 คน หรือ 2.13%
- ค) ไม่ควรหากำไรจากการขายยาแก่คนไข้ จำนวน 1 คน หรือ 2.13%
- ง) ใ้ยาขององค์การเภสัชกรรมให้มาก
ที่สุด จำนวน 1 คน หรือ 2.13%

- จ) มีการแบ่งแยกเป็นแผนก ๆ ในการตรวจ จำนวน 1 คน หรือ 2.13%
- ฉ) มีงบประมาณจัดซื้อยามากขึ้น จำนวน 1 คน หรือ 2.13%
- ช) จัดสถานที่สำหรับให้ผู้ป่วยยาเข้าพบแพทย์
ในแผนกต่าง ๆ จำนวน 1 คน หรือ 2.13%
- ซ) มีตู้เก็บเอกสารยาใหม่ ๆ เพื่อให้แพทย์
ได้ศึกษารายละเอียด จำนวน 1 คน หรือ 2.13%

ข. ผู้แทนยาเขตทางจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ตอบคำถาม
ข้อ 27.3 จำนวน 34 คน หรือ 55.74% ไม่ตอบจำนวน 27 คน หรือ 44.26% เฉพาะผู้ตอบคำถาม
ข้อ 27.3 จำนวน 34 คน (100%) ให้คำตอบในลักษณะข้อเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้คำตอบมากกว่า
1 ข้อ ว่าทางโรงพยาบาลควรจะ..... ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะด้านเวลา ประกอบด้วย

- ก) ให้เวลาแก่ผู้แทนยามากขึ้น จำนวน 4 คน หรือ 11.76%

2. ข้อเสนอแนะด้านการปฏิบัติ ประกอบด้วย

- ก) ให้ความสะดวกแก่ผู้แทนยาในการ เก็บเงินจำนวน 8 คน หรือ 23.53%
- ข) คำนึงถึงคุณภาพที่ดีและราคาพอสมควร จำนวน 6 คน หรือ 17.65%
- ค) สนับสนุนให้มีการประชุม และทบทวน
วิชาการใหม่ ๆ แก่แพทย์ จำนวน 3 คน หรือ 8.82%
- ง) เปิดโอกาสในการเสนอยาใหม่ จำนวน 2 คน หรือ 5.88%
- จ) คำนึงถึงยาที่มีคุณภาพดี ราคาสูงบ้าง จำนวน 1 คน หรือ 2.94%
- ฉ) ให้ความเป็นธรรมแก่ทุกบริษัท จำนวน 1 คน หรือ 2.94%
- ช) ตัดขั้นตอนการสั่งซื้อยา จำนวน 1 คน หรือ 2.94%
- ซ) ไขยาตามความต้องการของแพทย์ จำนวน 1 คน หรือ 2.94%
- ด) จัดระเบียบเพื่อให้ผู้แทนยาทราบ
สต็อกยา จำนวน 1 คน หรือ 2.94%

3. ข้อเสนอแนะที่เกี่ยวข้องกับตัวผู้แทนยา ประกอบด้วย
- ก) ไม่ควรเห็นแก่ประโยชน์จากบริษัทฯ จำนวน 3 คน หรือ 8.82%
4. ข้อเสนอแนะทั่วไป ประกอบด้วย
- ก) คิกราคายากับคนไข้ให้เหมาะสม จำนวน 2 คน หรือ 5.88%
- ข) อำนวยความสะดวกแก่คนไข้ จำนวน 1 คน หรือ 2.94%
- ค) ซื่อสัตย์มากขึ้น จำนวน 1 คน หรือ 2.94%
- ง) บริหารงานให้เกิดการรั่วไหลน้อยที่สุด จำนวน 1 คน หรือ 2.94%

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%)
 ตอบคำถามข้อ 27.3 จำนวน 4 คน หรือ 66.67% ไม่ตอบจำนวน 2 คน หรือ 33.33% เฉพาะผู้ตอบ
 คำถามข้อ 27.3 จำนวน 4 คน (100%) ให้คำตอบในลักษณะข้อเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้คำตอบมาก
 กว่า 1 ข้อ ว่าทางโรงพยาบาลควรจะ..... ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะด้านการปฏิบัติ ประกอบด้วย
- ก) ให้ความเป็นธรรมในการจัดซื้อ จำนวน 1 คน หรือ 25.00%
- ข) พิจารณาคุณภาพและราคาที่เหมาะสม จำนวน 1 คน หรือ 25.00%
- ค) ทักทายเก่าที่เลิกใช้ จำนวน 1 คน หรือ 25.00%
- ง) มีคนตรวจสอบสต็อกอย่างน้อย 1 คน จำนวน 1 คน หรือ 25.00%
2. ข้อเสนอแนะทั่วไป ประกอบด้วย
- ก) สั่งยาเข้าโรงพยาบาลมากขึ้น จำนวน 1 คน หรือ 25.00%

ข้อ 27.4 ทางบริษัทควรจะ.....

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) ตอบคำถาม
 ข้อ 27.4 จำนวน 65 คน หรือ 62.50% ไม่ตอบจำนวน 39 คน หรือ 37.50% เฉพาะผู้ตอบคำถาม
 ข้อ 27.4 จำนวน 65 คน (100%) ให้คำตอบในลักษณะข้อเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้ข้อเสนอแนะ
 มากกว่า 1 ข้อ ว่าทางบริษัทควรจะ..... ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะด้านการปฏิบัติ ประกอบด้วย		
ก) อบรมให้ความรู้แก่ผู้แทนยา	จำนวน	13 คน หรือ 20.00%
ข) ให้ตัวอย่างยามากขึ้น	จำนวน	9 คน หรือ 13.85%
ค) เสนอยาในราคาต่ำที่สุด	จำนวน	9 คน หรือ 13.85%
ง) ให้เครื่องมืออุปกรณ์อย่างเพียงพอ	จำนวน	8 คน หรือ 12.31%
จ) ให้สิ่งของบริจาคและให้ความร่วมมือแก่โรงพยาบาล	จำนวน	7 คน หรือ 10.77%
ฉ) ประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับเรื่องยาของบริษัท	จำนวน	6 คน หรือ 9.23%
ช) ให้ความช่วยเหลือสนับสนุนผู้แทนยา	จำนวน	6 คน หรือ 9.23%
ซ) ให้ความคล่องตัวไว้วางใจผู้แทนยา	จำนวน	3 คน หรือ 4.62%
ฌ) มีวิชาการใหม่ ๆ เสนอต่อแพทย์	จำนวน	3 คน หรือ 4.62%
ฎ) คำนึงถึงคุณภาพของยา	จำนวน	3 คน หรือ 4.62%
ฏ) ให้การรับรองมากขึ้น	จำนวน	3 คน หรือ 4.62%
ฐ) ยอมรับตัวเลขยอดขายมากน้อยตามภาวะการแข่งขันฤดูกาล	จำนวน	3 คน หรือ 4.62%
ฑ) ให้ผลตอบแทนแก่ผู้แทนยามากขึ้น	จำนวน	2 คน หรือ 3.08%
ท) ให้สวัสดิการและความมั่นคงต่อผู้แทนยา	จำนวน	2 คน หรือ 3.08%
ถ) มีการยัดหยันต่อผู้แทนยา	จำนวน	2 คน หรือ 3.08%
ธ) รับฟังความคิดเห็นจากผู้แทนยา	จำนวน	2 คน หรือ 3.08%
ด) งคการใช้วิธีคิดสินบน	จำนวน	2 คน หรือ 3.08%
ต) ให้รายละเอียดเกี่ยวกับตัวยามากที่สุด	จำนวน	1 คน หรือ 1.54%
ถ) กำหนดเป้าหมายยอดขายให้เหมาะสม	จำนวน	1 คน หรือ 1.54%

2. ข้อเสนอแนะทั่วไป ประกอบด้วย

- | | |
|--|-----------------------|
| ก) ปรึกษาและปรับปรุงงานเสมอ | จำนวน 2 คน หรือ 3.08% |
| ข) คำนึงถึงคนไข้โดยเปิดเผยขอเสียดยา
ของคนที่ไขว่หวังแต่กำไร | จำนวน 2 คน หรือ 3.08% |
| ค) จริงใจต่อลูกค้า | จำนวน 1 คน หรือ 1.54% |
| ง) มีคุณธรรม ศีลธรรม และมนุษยธรรม | จำนวน 1 คน หรือ 1.54% |

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ตอบคำถามข้อ 27.4 จำนวน 38 คน หรือ 62.30% ไม่ตอบคำถามจำนวน 23 คน หรือ 37.70% เฉพาะผู้ตอบคำถามข้อ 27.4 จำนวน 38 คน (100%) ให้คำตอบในลักษณะข้อเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้ข้อเสนอแนะมากกว่า 1 ข้อ ว่าทางบริษัทควรจะ..... ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะด้านการปฏิบัติ ประกอบด้วย

- | | |
|--|------------------------|
| ก) ติดตาม รับฟัง และให้บริการแก่
โรงพยาบาลทันที | จำนวน 7 คน หรือ 18.42% |
| ข) กำหนดราคายาพอสมควร | จำนวน 6 คน หรือ 15.79% |
| ค) คำนึงถึงคุณภาพของยา | จำนวน 5 คน หรือ 13.16% |
| ง) ให้ตัวอย่างยามากขึ้น | จำนวน 4 คน หรือ 10.53% |
| จ) ให้อำนาจตัดสินใจแก่ผู้แทนยามากขึ้น | จำนวน 4 คน หรือ 10.53% |
| ฉ) รับฟังความคิดเห็นของผู้แทนยา | จำนวน 3 คน หรือ 7.89% |
| ช) ให้สิ่งของบริจาค สวัสดิการ
แก่โรงพยาบาล | จำนวน 3 คน หรือ 7.89% |
| ซ) ให้ผลตอบแทนแก่ผู้แทนยามากขึ้น | จำนวน 2 คน หรือ 5.26% |
| ฌ) ให้ความช่วยเหลือสนับสนุนผู้แทนยา | จำนวน 2 คน หรือ 5.26% |
| ฎ) ผลิตยาใหม่ ๆ เหมาะกับตลาด | จำนวน 2 คน หรือ 5.26% |
| ฏ) ให้ข้อมูลด้านวิชาการแก่แพทย์ | จำนวน 2 คน หรือ 5.26% |
| ฎ) เลิกส่งเสริมแพทย์และ
โรงพยาบาลที่ทำผิด | จำนวน 2 คน หรือ 5.26% |

- ฐ) ให้การรับรองมากขึ้น จำนวน 1 คน หรือ 2.63%
- ฑ) อบรมความรู้แก่ผู้แทนยา จำนวน 1 คน หรือ 2.63%
- ฒ) ติดตามประสานงานกับผู้แทนยามากขึ้น จำนวน 1 คน หรือ 2.63%
- ณ) ยอมรับยอดขายตามสภาพการแข่งขัน จำนวน 1 คน หรือ 2.63%
- ด) อธิบายให้ชัดเจนถึงสาเหตุของให้เร็ว จำนวน 1 คน หรือ 2.63%
- ต) มีข้อเสนอที่พอสมควรเหมาะสม จำนวน 1 คน หรือ 2.63%

2. ข้อเสนอแนะทั่วไป ประกอบด้วย

- ก) มีใบแจ้งราคาต่อบอกสรรพคุณ สูตรเป็นภาษาอังกฤษ จำนวน 1 คน หรือ 2.63%

ค. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%)
 ตอบคำถามข้อ 27.4 ทั้ง 6 คน (100%) ให้คำตอบในลักษณะข้อเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้ข้อเสนอ
 แนะนำมากกว่า 1 ข้อ ว่าทางบริษัทควรจะ..... ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะด้านการปฏิบัติ ประกอบด้วย

- ก) ให้ตัวอย่างยามากขึ้น จำนวน 1 คน หรือ 16.67%
- ข) คำเนิ่งถึงคุณภาพและราคาที่เหมาะสม จำนวน 1 คน หรือ 16.67%
- ค) ศึกษาข้อมูลใหม่ ๆ จำนวน 1 คน หรือ 16.67%
- ง) เสนอขายยาให้ถูกต้องตามความเป็นจริง จำนวน 1 คน หรือ 16.67%
- จ) ให้สิทธิการตัดสินใจแก่ผู้แทนยาอย่าง
 แนชัด จำนวน 1 คน หรือ 16.67%

2. ข้อเสนอแนะทั่วไป ประกอบด้วย

- ก) รับผิดชอบงานที่มีความรู้และติดตาม
 ผลงาน จำนวน 2 คน หรือ 33.33%
- ข) กล้าได้กล้าเสีย จำนวน 1 คน หรือ 16.67%

ข้อ 27.5 ผู้แทนยาควรจะ.....

ก. ผู้แทนยาเซตกรุงเทพา คอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) คอบคำถาม ข้อ 27.5 จำนวน 64 คน หรือ 61.54% ไม่คอบจำนวน 40 หรือ 38.46% เฉพาะผู้คอบคำถามข้อ 27.5 จำนวน 64 คน (100%) ให้คำตอบในลักษณะขอเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้ขอเสนอแนะมากกว่า 1 ข้อ ว่าผู้แทนยาควรจะ.....ดังนี้

1. ขอเสนอแนะด้านการปฏิบัติ ประกอบด้วย

- | | |
|---|-------------------------|
| ก) มีความรู้เกี่ยวกับตัวยาวิชาการใหม่ ๆ | จำนวน 13 คน หรือ 20.31% |
| ข) เอาใจใส่รับผิดชอบติดตามผลงาน | จำนวน 10 คน หรือ 15.63% |
| ค) พบแพทย์บ่อย ๆ | จำนวน 9 คน หรือ 14.06% |
| ง) เปิดผนึกความรู้ความสามารถ | จำนวน 4 คน หรือ 6.25% |
| จ) พร้อมที่จะทำการเสนอขาย | จำนวน 4 คน หรือ 6.25% |
| ฉ) พบแพทย์ทุกภาคเขต | จำนวน 3 คน หรือ 4.68% |
| ช) จัดเตรียมอุปกรณ์ให้พร้อมก่อนพบแพทย์ | จำนวน 3 คน หรือ 4.68% |
| ซ) เสนอขายโดยยึดหลักคุณภาพของยา | จำนวน 3 คน หรือ 4.68% |
| ฌ) ปรับตัว แก้ไขปัญหาได้ทุกสถานการณ์ | จำนวน 2 คน หรือ 3.13% |
| ฎ) ให้ความสนิทสนมคุ้นเคยกับแพทย์, เกสซ์กร | จำนวน 2 คน หรือ 3.13% |
| ฏ) สอบถามปัญหาและรับฟังขอเสนอแนะ จากแพทย์และเกสซ์กร | จำนวน 2 คน หรือ 3.13% |
| ฐ) ให้บริการแก่ลูกค้า | จำนวน 2 คน หรือ 3.13% |
| ฑ) สร้างความเชื่อถือ จริ่งใจต่อกู้ค้า | จำนวน 2 คน หรือ 3.13% |
| ท) รักษาผลประโยชน์ของบริษัท | จำนวน 2 คน หรือ 3.13% |
| ฒ) ไม่ไปบังคับซื้อเสียของยา | จำนวน 2 คน หรือ 3.13% |
| ณ) เชื่อมความสัมพันธ์ระหว่าง โรงพยาบาลและบริษัท | จำนวน 2 คน หรือ 3.13% |

ค) มีมารยาทในการเสนอขายต่อผู้แทนยา
และแพทย์ จำนวน 2 คน หรือ 3.13%

ค) เชื่อมมั่นในยาที่เสนอขาย จำนวน 1 คน หรือ 1.56%

2. ข้อเสนอแนะทั่วไป ประกอบด้วย

ก) ชัยน์ ออกทน ทำงานเต็มความสามารถ จำนวน 9 คน หรือ 14.06%

ข) ทำตัวให้เหมาะสม หยิ่งในศักดิ์ศรี จำนวน 4 คน หรือ 6.25%

ค) ซื่อสัตย์ จำนวน 3 คน หรือ 4.68%

ง) ฉลาด สุขุม จำนวน 1 คน หรือ 1.56%

จ) กระทื่อร้อน จำนวน 1 คน หรือ 1.56%

ฉ) มีความคิดริเริ่ม จำนวน 1 คน หรือ 1.56%

ช) ควรได้รับค่าชมเชยและขึ้นเงินเดือน
จากบริษัท จำนวน 1 คน หรือ 1.56%

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ตอบคำถาม
ข้อ 27.5 จำนวน 39 คน หรือ 63.93% ไม่ตอบจำนวน 22 คน หรือ 36.07% เฉพาะผู้ตอบคำถาม
ข้อ 27.5 จำนวน 39 คน (100%) ให้คำตอบในลักษณะข้อเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้ข้อเสนอแนะมาก
กว่า 1 ข้อ ว่าผู้แทนยาควรจะ..... ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะด้านการปฏิบัติ ประกอบด้วย

ก) เข้าพบแพทย์เรื้อรังเสมอ จำนวน 9 คน หรือ 23.08%

ข) มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์วิชาการใหม่ ๆ จำนวน 9 คน หรือ 23.08%

ค) เป็นตัวเชื่อมระหว่างบริษัท แพทย์และ
โรงพยาบาล จำนวน 7 คน หรือ 17.95%

ง) ไม่ควรทำการซื้อขายในลักษณะทุจริต จำนวน 4 คน หรือ 10.26%

จ) รับผิดชอบ ติดตามผล จำนวน 3 คน หรือ 7.69%

ฉ) เตรียมข้อมูล อุปกรณ์ให้พร้อม จำนวน 2 คน หรือ 5.13%

- | | | |
|----|---|-----------------------|
| ข) | ให้ความสนิทสนมกับแพทย์และเภสัชกร | จำนวน 2 คน หรือ 5.13% |
| ข) | การพบแพทย์อย่างหวังยอคชาย อาจ
ไค่ลิ่งอื่น | จำนวน 2 คน หรือ 5.13% |
| ฅ) | มีความสามารถในการแก้ปัญหา | จำนวน 2 คน หรือ 5.13% |
| ฅ) | เข้าพบแพทย์ เภสัชกร ตามเวลา
ที่ทางโรงพยาบาลกำหนด | จำนวน 1 คน หรือ 2.56% |
| ฅ) | อย่าทำลายลูกคา | จำนวน 1 คน หรือ 2.56% |
| ฅ) | เพิ่มพูนความรู้ ลดการเกิดทุนแพทย์ | จำนวน 1 คน หรือ 2.56% |
| ฅ) | พูดอย่างรวบรัด อย่าใช้เวลาในการ
อจนวน | จำนวน 1 คน หรือ 2.56% |

2. ข้อเสนอแนะทั่วไป ประกอบด้วย

- | | | |
|----|------------------------|------------------------|
| ก) | ขยัน | จำนวน 4 คน หรือ 10.26% |
| ข) | ข้อศัคยคอบบริษัท | จำนวน 2 คน หรือ 5.13% |
| ค) | ข้อศัคยคอบลูกคา | จำนวน 2 คน หรือ 5.13% |
| ง) | กระตือรือลน | จำนวน 1 คน หรือ 2.56% |
| จ) | ทำหน้าที่ให้คี่ | จำนวน 1 คน หรือ 2.56% |
| ฅ) | คลองตัวในการทํางาน | จำนวน 1 คน หรือ 2.56% |
| ช) | สุภาพเรียบรอย | จำนวน 1 คน หรือ 2.56% |
| ช) | มีจรรยาในความเป็นพอค่า | จำนวน 1 คน หรือ 2.56% |

ค. ผู้แทนยาเซทกรุงเทพา และตํางจั้งหวัด คอบแบบสอบถามทั้ง 6 คน (100%) คอบ
คํ่าถามขอ 27.5 จำนวน 5 คน หรือ 83.33% ไมคอบจำนวน 1 คน หรือ 16.67% เฉพาผู้คอบคํ่าถาม
ขอ 27.5 จำนวน 5 คน (100%) ให้คํ่าคอบในลัคกณะขอเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้ขอเสนอแนะมากกว่า
1 ขอ ว่า ผู้แทนยาควรรจะ..... คั้งนี้

1. ข้อเสนอแนะด้านการปฏิบัติ ประกอบด้วย

ก) พบแพทย์บ่อย ๆ	จำนวน 1 คน หรือ 20.00%
ข) มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	จำนวน 1 คน หรือ 20.00%
ค) ศึกษาปัญหาและแก้ไขเสมอ	จำนวน 1 คน หรือ 20.00%
ง) เสนอയാคควยความสุจริค	จำนวน 1 คน หรือ 20.00%
2. ข้อเสนอแนะทั่วไป ประกอบด้วย

ก) ชยัน	จำนวน 2 คน หรือ 40.00%
ข) มีจริยบวรณ หยิ่งในศักคี่ศรี	จำนวน 1 คน หรือ 20.00%
ค) สนใจงานสังคม	จำนวน 1 คน หรือ 20.00%

ขอ 27.6 ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

ก. ผู้แทนยาเขตกรุงเทพา คอบแบบสอบถามทั้งหมด 104 คน (100%) คอบคำถาม ขอ 27.6 จำนวน 18 คน หรือ 17.31% ไม่คอบจำนวน 86 คน หรือ 82.69% เฉพาะผู้คอบคำถาม ขอ 27.6 จำนวน 18 คน (100%) ให้คำคอบในลักษณะข้อเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้ข้อเสนอแนะมากกว่า 1 ข้อ รายละเอียด มีคังนี้

1. ข้อเสนอแนะสำหรับบริษัท ประกอบด้วย

ก) บริษัทให้คาคอบแทน ส่วสคิการ แก่ ผู้แทนยาให้เหมาะสม	จำนวน 2 คน หรือ 11.11%
ข) ยาของบริษัคมีคุดภาพคามาโฆษณค	จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
ค) บริษัทควรมีการเสนอรายการพิเศษ	จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
ง) บริษัทควรให้ข้อมูลเกี่ยวกับคู้แข่งแก่ ผู้แทนยา	จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
จ) บริษัทมีนโยบายการบริหรงานที่ค คักสนใจรวคเร็ว	จำนวน 1 คน หรือ 5.56%

- ด) ผู้ควบคุมพนักงานขายควรช่วยผู้แทนยา
บาง จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
- ข) ยาที่จำหน่ายควรบอกวิธีใช้ให้ถูกต้อง
อย่างให้เกิดอันตรายต่อผู้ใช้ จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
2. ข้อเสนอแนะสำหรับผู้แทนยา ประกอบด้วย
- ก) มีอุปกรณ์ให้พร้อม จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
- ข) ผู้แทนยาต้องขยัน ออกพบ จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
- ค) เลี่ยงการเสนอขายที่มีการคอร์รัปชัน
ควรมุ่งที่คุณภาพยา จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
- ง) การเสนอขายยาควรมีการนัดหมาย จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
- จ) ทำอาชีพนี้ไม่ควรมุ่งแต่การค้า
คำนึงถึงศีลธรรมด้วย จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
3. ข้อเสนอแนะสำหรับโรงพยาบาล ประกอบด้วย
- ก) แต่ละโรงพยาบาลควรมีการประชุม
ทุกสัปดาห์ จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
- ข) โรงพยาบาลควรมีระเบียบนำยาเข้า
ทุก 3 เดือน ไม่ควรรีไหรอนาน จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
4. ข้อเสนอแนะทั่วไป ประกอบด้วย
- ก) ต้องมีความร่วมมือระหว่างบริษัท
ผู้แทนยา โรงพยาบาล แพทย์ และ
เภสัชกร จำนวน 4 คน หรือ 22.22%
- ข) รัฐบาลควรกำหนดคยาเป็นบริการ
ไม่ใช่สินค้า เพื่อให้ประชาชนซื้อ
ยาในราคาที่ถูกลง จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
- ค) ผลการวิจัยครั้งนี้ควรแจ้งให้บริษัทรับ
ไปปฏิบัติ จำนวน 1 คน หรือ 5.56%

ข. ผู้แทนยาเขตต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 61 คน (100%) ตอบคำถาม
 ข้อ 27.6 จำนวน 18 คน หรือ 29.51% ไม่ตอบจำนวน 43 คน หรือ 70.49% เฉพาะผู้ตอบคำถาม
 ข้อ 27.6 จำนวน 18 คน (100%) ให้คำตอบในลักษณะข้อเสนอแนะ ซึ่งบางคนอาจให้ข้อเสนอแนะมาก
 กว่า 1 ข้อ รายละเอียดมีดังนี้

1. ข้อเสนอแนะสำหรับบริษัท ประกอบด้วย
 - ก) จัดสัมมนาให้ความรู้วิชาการใหม่ ๆ
 แพทย์ และแนะนำยา จำนวน 2 คน หรือ 11.11%
 - ข) บริษัทควรมีนโยบายบริการประชาชน
 มากกว่าหวังกำไร จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
2. ข้อเสนอแนะสำหรับแพทย์และเภสัชกร ประกอบด้วย
 - ก) แพทย์ เภสัชกร ควรคำนึงถึงสวัสดิภาพ
 ของคนไข้มากกว่าผลประโยชน์ของ
 ตัวเอง จำนวน 4 คน หรือ 22.22%
 - ข) แพทย์ และเภสัชกร ควรทำหน้าที่
 เสียแทนกันได้ จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
 - ค) แพทย์ เภสัชกร ควรมีความยุติธรรม
 ยกเลิกระบบพรรคพวกในการคัดเลือก
 ยา จ่ายยา จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
3. ข้อเสนอแนะสำหรับโรงพยาบาล ประกอบด้วย
 - ก) ยกเลิกการประมูลยา จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
 - ข) โรงพยาบาลทุกแห่งควรมีวิธีการ
 ทำงานเหมือนกัน เพราะขณะนี้ต่าง
 กันมาก จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
 - ค) ผู้อำนวยการโรงพยาบาล ควรกระจาย
 อำนาจให้เภสัชกร, แผนกการเงิน เพื่อ
 ความสะดวกในการติดต่อกับผู้แทนยา จำนวน 1 คน หรือ 5.56%

4. ข้อเสนอแนะทั่วไป ประกอบด้วย

- ก) องค์การเภสัชกรรมให้โอกาสบริษัทยา
เสนอขายบ้าง ไม่ใช่ผูกขาด จำนวน 3 คน หรือ 16.67%
- ข) องค์การเภสัชกรรมควรทำตัวเป็นผู้
วิเคราะห์ยาใหม่ ดีกว่าทำตัวเป็นพ่อค้า
ที่โรงพยาบาลต้องสั่งผ่าน จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
- ค) ยาทุกอย่างสามารถสั่งผ่านองค์การเภสัชฯ ได้
ไม่จำเป็นต้องสั่งตามที่องค์การฯ ระบุ จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
- ง) พยายามให้ความร่วมมือประสานงาน
ทุกฝ่าย จำนวน 1 คน หรือ 5.56%
- จ) มีปัญหามากกว่านี้ แต่แบบสอบถาม
ไม่พุดถึง ทฤษฎีกับการปฏิบัติทาง
ไกลกันมาก จำนวน 1 คน หรือ 5.56%

ค. ผู้แทนยาเขตกกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 6 คน (100%)

ตอบคำถามขอ 27.6 จำนวน - คน หรือ 0.00%