

บทที่ 2

ผลงานวิจัยและงานเขียนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยเรื่องกลยุทธ์การบริหารจัดการสิ่งอำนวยความสะดวกในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงย่านใจกลางเมือง โดยจะต้องทำการศึกษาศึกษาวิถีชีวิตและพฤติกรรมการใช้งานของสิ่งอำนวยความสะดวกของผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงย่านใจกลางเมือง ศึกษาความพึงพอใจของผู้อยู่อาศัยในการใช้งานสิ่งอำนวยความสะดวกในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงย่านใจกลางเมือง ศึกษาระดับความต้องการองค์ประกอบสิ่งอำนวยความสะดวกของผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงย่านใจกลางเมือง และศึกษาแนวทางการบริหารจัดการสิ่งอำนวยความสะดวกในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาสูงย่านใจกลางเมือง ได้มีความคิดและทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องประกอบด้วยหัวข้อดังนี้

1. แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

- 1) ลักษณะของความคิดเชิงกลยุทธ์
- 2) การวางแผนสิ่งอำนวยความสะดวก
- 3) แบบของการใช้ชีวิตของคนในยุคปัจจุบัน
- 4) พฤติกรรมความเป็นอยู่และที่อยู่อาศัยของคนรุ่นใหม่ในเมือง
- 5) ลักษณะทางกายภาพของกรุงเทพมหานคร ย่านธุรกิจ
- 6) การแบ่งส่วนตลาดวิถีการดำเนินชีวิต
- 7) การวัดแบบของการใช้ชีวิต
- 8) ทฤษฎีลำดับขั้นของความต้องการ
- 9) การวัดประสิทธิภาพและความพึงพอใจในการใช้งานพื้นที่

2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

- 1) การประเมินการใช้งานสิ่งอำนวยความสะดวกในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางค่อนข้างสูง
- 2) บทบาทของสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางในเขตบางกะปิ

3. ข้อมูลเบื้องต้นของโครงการที่ทำการศึกษา

- 1) รายละเอียดโครงการ
- 2) ภาพถ่ายโครงการ

2.1 แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.1.1 ลักษณะของความคิดเชิงกลยุทธ์

กลยุทธ์ หมายถึง วิธีการหรือแผนการที่คิดขึ้นอย่างรอบคอบ มีลักษณะเป็นขั้นตอนมีความยืดหยุ่นพลิกแพลงได้ตามสถานการณ์ โดยอาศัยความรู้ความชำนาญ มุ่งหมายเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการ (เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์, 2546, น. 2)

การคิดเชิงกลยุทธ์ หมายถึง ความสามารถในการกำหนดแนวทางที่ดีที่สุด ภายใต้สภาวะต่าง ๆ เพื่อบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ ดังภาพที่ 2.1 ลักษณะของความคิดเชิงกลยุทธ์มีลักษณะดังนี้

1. มีลักษณะเป็นกระบวนการความคิดเชิงกลยุทธ์ เป็นกระบวนการความคิด หรือเป็น "ชุดความคิด" คือ คิดตั้งแต่เริ่มจนบรรลุเป้าหมายไว้ล่วงหน้าก่อนลงมือดำเนินการจนบรรลุเป้าหมายหรือสถานะที่พึงประสงค์ในอนาคต โดยเริ่มจากการวางเป้าหมายที่ต้องการทำให้สำเร็จ จากนั้น จึงหาวิธีดำเนินการไปเป้าหมาย โดยมีการวางแผนเกี่ยวกับทิศทางและวิธีการปฏิบัติต่าง ๆ ที่น่าจะนำไปสู่เป้าหมายได้มากที่สุด

2. มีการวิเคราะห์และประเมินสถานะก่อนที่จะเริ่มดำเนินการจะต้องมีการประเมิน เพื่อวิเคราะห์สถานะทั้งของตนเองและสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง เพื่อทราบถึงศักยภาพของตัวเอง และหาวิธีการที่จะทำให้สำเร็จบรรลุตามเป้าหมายคือ การประเมินจุดแข็งที่เป็นข้อได้เปรียบ และเป็นโอกาสให้ประสบความสำเร็จ และจุดอ่อนที่เป็นข้อที่เสียเปรียบหรือเป็นจุดด้อยที่อาจทำให้ประสบความสำเร็จล้มเหลว และนอกจากนี้ ต้องวิเคราะห์และประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกที่เกี่ยวข้อง เพื่อพิจารณาโอกาสและอุปสรรคที่เกิดจากสภาพแวดล้อมด้วย

3. มีการคาดการณ์อนาคต ทำให้เราทราบถึงจุดอ่อน ซึ่งอาจทำให้เกิดการสูญเสียต่าง ๆ และจุดแข็ง ซึ่งอาจทำให้เห็นโอกาสที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต และคาดคะเนโอกาสที่จะได้รับประโยชน์และอุปสรรคที่อาจเกิดในอนาคต เพื่อระมัดระวังตัวหรือหลบหลีกได้ทัน

4. มีการหาทางเลือกและประเมินก่อนดำเนินการ เนื่องจากในการตัดสินใจลงมือในแต่ละขั้นตอนนั้นมีความสำคัญ ดังนั้น จึงควรคิดหาทางเลือกมากกว่าหนึ่งทาง และประเมินทางเลือกนั้นก่อนนำไปใช้จริง โดยพิจารณาผลดีและผลเสียของทางเลือกแต่ละทาง จึงตัดสินใจในทางเลือกที่มั่นใจในผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นมากที่สุด และคิดว่าน่าจะเป็นทางเลือกที่นำไปสู่ความสำเร็จมากที่สุด

5. มีการวางแผนอย่างเป็นขั้นตอน เมื่อมีทางเลือกต่าง ๆ ที่จะนำไปสู่เป้าหมายแล้ว จึงจะมีการวางแผนอย่างเป็นขั้นตอน โดยกำหนดเวลา สถานที่ และสิ่งที่ต้องทำ ซึ่งเป็นการกำหนดเป้าหมาย

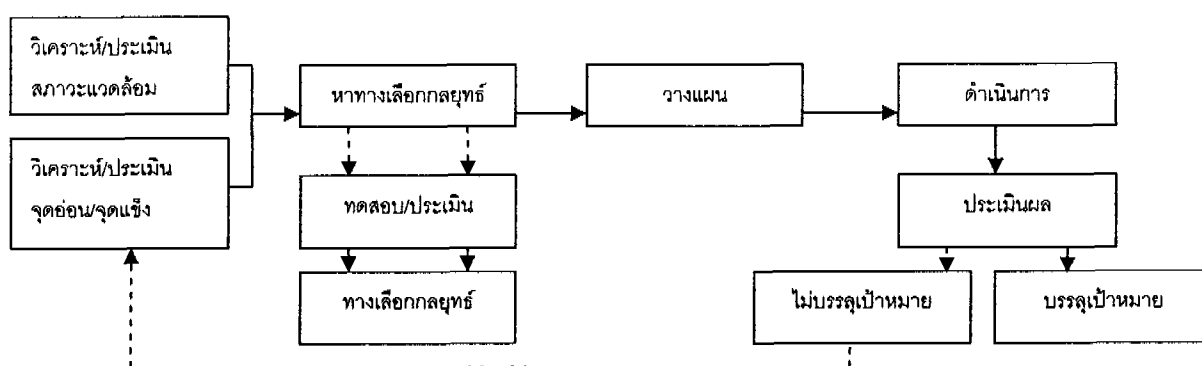
ย่อย ๆ หลาย ๆ เป้าหมายที่ต้องทำเพื่อให้เป้าหมายใหญ่สำเร็จ และแผนกลยุทธ์จะต้องวางไว้ล่วงหน้า โดยจะต้องเตรียมไว้เป็นขั้นตอนที่ชัดเจน

6. มีความยืดหยุ่นตามสถานการณ์ แผนกลยุทธ์ต้องสามารถพลิกแพลงหรือเปลี่ยนแปลงได้ตามสถานการณ์ โดยในระหว่างดำเนินการจะต้องมีการประเมินสถานการณ์อยู่เสมอ เพราะสถานการณ์และเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นก็ไม่สามารถคาดการณ์ได้อย่างแน่นอน อาจมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดเกิดขึ้น ดังนั้นการคิดเชิงกลยุทธ์จะต้องมีความว่องไวและเฉียบคมในการประเมินสถานการณ์ที่เกิดขึ้น และผลกระทบต่อการดำเนินการสู่เป้าหมาย เพื่อที่สามารถป้องกัน หลบหลีก หรือหาโอกาสจากสถานการณ์ที่เกิดขึ้น แต่ต้องมีทางเลือกสำรองไว้สำหรับเหตุการณ์ที่ไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นด้วย

7. จุดจ่อที่เป้าหมายระหว่างการเดินทาง จะต้องมุ่งมั่นและจดจ่ออยู่กับอนาคต พยายามหาทางเพื่อให้เป้าหมายสำเร็จ ไม่ยึดติดกับความสำเร็จที่เคยได้มาหรือเสียใจกับความล้มเหลวที่ไม่่าเกิดขึ้น แต่ให้มุ่งมั่นไปทำงานที่กำลังดำเนิน เพื่อหาทางที่ดีที่สุดสำหรับเป้าหมายที่กำลังทำอยู่

ภาพที่ 2.1

กระบวนการคิดเชิงกลยุทธ์



ที่มา: เกரியงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์, 2546, น. 23.

2.1.2 การวางแผนสิ่งอำนวยความสะดวก

การริเริ่มของกระทรวงกีฬาและนันทนาการ เพื่อปรับปรุงการวางแผน การออกแบบ และการจัดการของสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการกีฬาและนันทนาการ

การเตรียมการสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการกีฬาและนันทนาการสามารถยกระดับคุณภาพชีวิตได้อย่างมีนัยสำคัญ กิจกรรมที่บรรจุอยู่ในสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการกีฬาและนันทนาการสามารถสนับสนุนการมีส่วนร่วม ส่งเสริมสุขภาพและการอยู่ดี และสนับสนุนสำนึกของชุมชน สิ่งอำนวยความสะดวกที่หลากหลายประกอบด้วย

1. การวางแผนด้านนันทนาการ งานขั้นต้นของการวางแผนสิ่งอำนวยความสะดวกด้านกีฬาหรือนันทนาการคือ การเตรียมการของแผนกลยุทธ์ด้านนันทนาการ แผนนันทนาการระบุสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการที่มีอยู่แล้ว ความต้องการของชุมชนด้านนันทนาการอย่างกว้าง ๆ และขั้นตอนที่ต้องมีเพื่อให้บรรลุความต้องการที่ระบุไว้ จะวางเค้าโครงลำดับความสำคัญสำหรับสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการด้านกีฬาและนันทนาการ เพื่อให้มั่นใจว่าการเตรียมการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

2. การประเมินความต้องการ ขั้นตอนแรกในกระบวนการการวางแผนสิ่งอำนวยความสะดวกคือ ดำเนินการการประเมินความต้องการเฉพาะของสิ่งอำนวยความสะดวก เพื่อเป็นสิ่งที่แสดงว่าสิ่งอำนวยความสะดวกใหม่เป็นสิ่งที่ต้องการจริงหรือไม่ หรือความต้องการสามารถเป็นที่พึงพอใจได้ โดยวิธีอื่น มันจะกำหนดขนาดที่เหมาะสมที่สุด และผสมผสานองค์ประกอบของสิ่งอำนวยความสะดวกได้ด้วยสิ่งที่เป็นหัวใจของการประเมินความต้องการเฉพาะของสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ การระบุแนวโน้มในปัจจุบันและในอนาคต การวิเคราะห์สิ่งซึ่งบ่งทางสังคม ทบพวงสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการที่มีอยู่

การประเมินสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการที่คล้ายคลึงกันที่มีให้ในชุมชนที่สามารถเปรียบเทียบกันได้ และการสำรวจความต้องการของชุมชน เพื่อระบุความต้องการการใช้ประโยชน์ และความเป็นไปได้ในอนาคต

การประเมินความต้องการควรจะรวมถึงการให้ปรึกษาแบบกว้าง ๆ และมีการอภิปรายกับสมาชิกของชุมชน

เมื่อข้อมูลข่าวสารถูกรวบรวมและวิเคราะห์แล้ว การประเมินความต้องการควรมีข้อเสนอแนะให้รวมทั้ง ข้อเสนอและการปรับปรุง รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีอยู่ หรือสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกใหม่

3. การศึกษาความเป็นไปได้ ถ้าการประเมินความต้องการเพื่อจะเสนอแนะการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกใหม่ ขั้นต่อไปคือ ดำเนินการการศึกษาความเป็นไปได้ การศึกษาความเป็นไปได้จะกลั่นกรองข้อคิดเห็นของสิ่งอำนวยความสะดวกและทดสอบข้อคิดเห็นนั้นเพื่อตัดสินใจว่าจะ "ทำให้บรรลุความสำเร็จ" ทั้งทางด้านปฏิบัติและด้านการเงิน ปัจจัยสำคัญของการศึกษาความเป็นไปได้ ได้แก่ แผนการจัดการฉบับร่าง การออกแบบข้อคิดเห็น การวิเคราะห์ทางเลือกของสถานที่ตั้ง การประเมินทางเลือกด้านเทคนิคการออกแบบ งบประมาณการลงทุนและการดำเนินการ และการวิเคราะห์การเจริญเติบโตด้านเศรษฐกิจและสังคม

การให้คำปรึกษาของชุมชนเพิ่มเติมควรมีตลอดการศึกษาความเป็นไปได้ เพื่อกำหนดความต้องการเฉพาะด้านเกี่ยวกับขนาด ประโยชน์ใช้สอย การเข้าถึงบทบาท และความสามารถในการให้บริการ

การศึกษาความเป็นไปได้ควรทำให้สามารถตัดสินใจอย่างเป็นรูปธรรมเกี่ยวกับการจัดสรรทรัพยากรสำหรับสิ่งอำนวยความสะดวกที่ถูกลำเสนอ นั่นคือ ทั้งดำเนินการ ดัดแปลง เลื่อนไป พัฒนา ขึ้นตอน หรือยกเลิกโครงการ

4. การออกแบบ ถ้าการศึกษาความเป็นไปได้ในการเสนอแนะให้สร้างสิ่งอำนวยความสะดวกโครงการเข้าสู่ขั้นตอนการออกแบบ ณ จุดนี้แผนการจัดการถูกสรุป สารระสำคัญการออกแบบถูกสร้างขึ้น และที่ปรึกษา รวมถึงทีมงานออกแบบถูกเลือกขึ้นมา

แผนการจัดการจะถูกใช้ในการพัฒนาสารระสำคัญการออกแบบ นั่นคือ บทบาทที่ต้องการของกลุ่มผู้ใช้ที่น่าจะเป็นและกิจกรรม จะถูกแปลไปเป็นชุดของเกณฑ์การออกแบบ สารระสำคัญการออกแบบอย่างกว้าง ๆ เป็นสิ่งวิกฤต ถ้าความคาดหมายของลูกค้าและชุมชนเป็นสิ่งที่ต้องทำให้เป็นจริง ปัจจัยสำคัญของสารระสำคัญการออกแบบ ได้แก่ รายละเอียดสถานที่ตั้งและการกำจัดข้อจำกัด แผนผังโครงการ หรืออย่างน้อยกำหนดการของความต้องการเฉพาะ มาตรฐานของการตกแต่ง งบประมาณ ราคาของโครงการ และกำหนดวันเริ่มต้นและวันแล้วเสร็จ

5. ที่ปรึกษาการออกแบบ ทีมงานออกแบบประกอบด้วยที่ปรึกษาการออกแบบที่ถูกจ้างมาพัฒนาในการออกแบบสิ่งอำนวยความสะดวก ส่วนในกรณีที่เป็นโครงการเล็ก ๆ ซึ่งอาจไม่จำเป็นที่จะเลือกที่ปรึกษาการออกแบบ อย่างไรก็ตาม โครงการขนาดกลางและขนาดใหญ่ มีโอกาสต่อไปนี้จะรวมอยู่ในทีมงานการออกแบบ ได้แก่ สถาปนิก วิศวกรโครงสร้าง วิศวกรเครื่องกลและไฟฟ้า หรืออาจจะต้องมีภูมิสถาปนิก และที่ปรึกษาด้านการควบคุมเสียง

สำหรับโครงการที่ใหญ่ขึ้นซับซ้อนมากขึ้น จะเป็นประโยชน์เมื่อพิจารณาถึงการจ้างผู้จัดการโครงการมืออาชีพ ผู้จัดการโครงการจะรับผิดชอบการจัดการกิจกรรมของทีมงานออกแบบมืออาชีพ และสุดท้ายสำหรับการก่อสร้างโครงการ

6. การเตรียมการร่วม การใช้สิ่งอำนวยความสะดวกร่วมกัน มีประโยชน์หลายด้านที่ได้จากการใช้ร่วมกันของการเตรียมการ และการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกด้านกีฬาและนันทนาการ รวมถึงลดการซ้ำซ้อนและใช้ประโยชน์สูงสุดของสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการของชุมชน การสร้างศูนย์กลางของชุมชน เป็นจุดศูนย์รวมสำหรับกิจกรรมของชุมชน แบ่งสรรค่าลงทุน ลดค่าดำเนินงาน และเพิ่มความเป็นเจ้าของของสิ่งอำนวยความสะดวกของชุมชน

การเตรียมการและใช้ประโยชน์ร่วมกันเป็นการ ทำให้เกิดประโยชน์สูงสุด และทำให้ราคาสมเหตุสมผล เพื่อให้ได้คุณค่าที่ดีที่สุดที่จะเป็นไปได้จากสิ่งอำนวยความสะดวก อย่างไรก็ตาม ถ้าสิ่งอำนวยความสะดวกแบ่งสรรจะประสบผลสำเร็จ ทุกฝ่ายต้องคิดผ่านความต้องการเฉพาะของแต่ละฝ่ายเพื่อเข้าถึงและใช้ประโยชน์ และแน่ใจว่าโอกาสสำหรับการแข่งขันเกิดขึ้นก่อนการวางแผนก่อนช่วงการออกแบบ

ข้อตกลงด้านการจัดการสำหรับแบ่งสรรการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกจะครอบคลุม ลงรายละเอียดการจัดการสำหรับสถานที่ตั้ง การจัดหาเงินทุน การจัดการ และการใช้สอย อย่างไรก็ตาม การจัดการการแบ่งสรรจะสำเร็จหรือไม่ ความเกี่ยวข้องของพวกเขาต้องการความยืดหยุ่น ความเชื่อถือ สื่อสารอย่างเปิดเผย และหัวใจของความร่วมมือ

7. หลักการที่เป็นหัวใจของการเตรียมการสิ่งอำนวยความสะดวก โครงสร้างการวางแผนสำหรับผู้จัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกด้านกีฬาและนันทนาการ หลักการที่เป็นหัวใจของการเตรียมการสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่

1) การวางแผน ซึ่งจะต้องพิจารณาดังนี้

ก. ต้องแน่ใจว่าสิ่งอำนวยความสะดวกที่ภูมิลำเนาเสนอสนับสนุนแผนกลยุทธ์ขององค์กร

ข. แนใจว่าสิ่งอำนวยความสะดวกที่ภูมิลำเนาที่มีความถูกต้อง

ค. แนใจว่าสิ่งอำนวยความสะดวกที่ภูมิลำเนาที่มีความเป็นไปได้

ง. ประสานการวางแผนกับผู้จัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น

จ. ดำเนินการให้คำปรึกษาของชุมชนตลอดกระบวนการวางแผนสิ่งอำนวยความสะดวก

ความสะดวก

2) การจัดการจะต้องขยายการเข้าถึงและโอกาสให้มากที่สุด จุดมุ่งหมายคือ จัดหาสิ่งที่ต้องการให้ตามความต้องการในขอบเขตที่กว้าง ช่วงอายุ สมรรถภาพทางร่างกาย และพัฒนาแผนการจัดการ เพื่อสะท้อนลำดับความสำคัญด้านกลยุทธ์การดำเนินงานและการออกแบบ

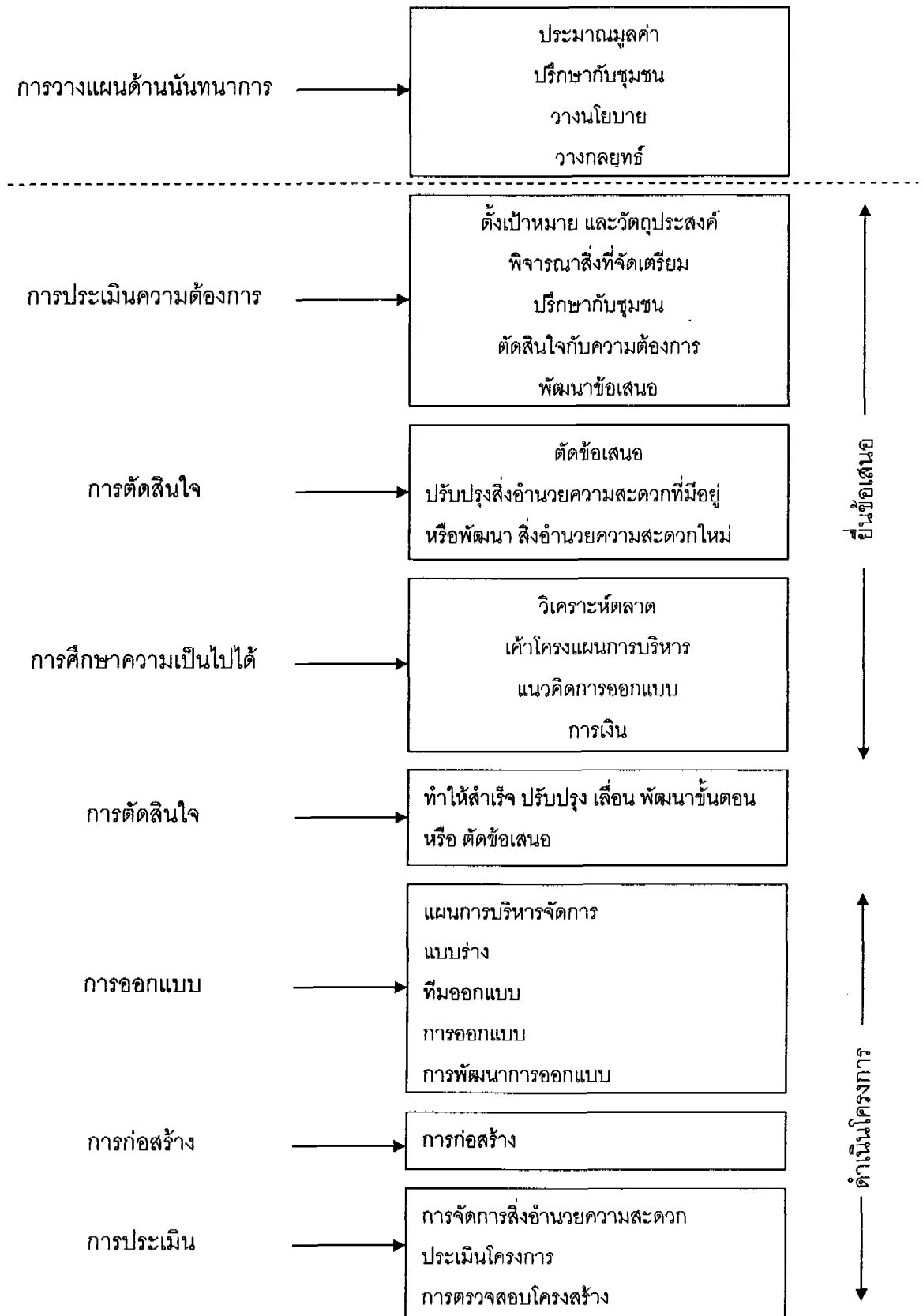
3) การออกแบบจะต้องพัฒนาสาระสำคัญการออกแบบ ซึ่งสะท้อนความต้องการของผู้ใช้และคณะผู้ร่วมงานที่เป็นได้ การออกแบบสิ่งอำนวยความสะดวกต้องเหมาะสม ยืดหยุ่น ใช้งานได้หลายอย่าง ประหยัดพลังงาน และการบำรุงรักษาต่ำ รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกกับสิ่งก่อสร้าง และสิ่งแวดล้อมโดยรอบที่ติดกัน

4) การเจริญเติบโตด้านการเงิน จะต้องประเมินการเจริญเติบโตทางด้านการเงิน ทั้งระยะสั้นและระยะยาวเทียบกับเป้าหมายของสิ่งอำนวยความสะดวก ปรัชญาการดำเนินงาน และค่าดำเนินงานที่คาดหวัง และจัดทำรายละเอียดกลยุทธ์การบำรุงรักษาสิ่งอำนวยความสะดวกในแผนการจัดการทรัพย์สิน

5) การจัดหาเงินลงทุนสำหรับสิ่งอำนวยความสะดวกด้านกีฬาและนันทนาการอาจมาจากแหล่งทุนจำนวนหนึ่ง

ซึ่งกระบวนการวางแผนสิ่งอำนวยความสะดวก ดังภาพที่ 2.2

ภาพที่ 2.2
กระบวนการวางแผนสิ่งอำนวยความสะดวก



2.1.3 แบบของการใช้ชีวิตของคนในยุคปัจจุบัน

แนวโน้มพฤติกรรมคนในสังคมเมืองใหญ่เริ่มเปลี่ยนมาใช้ชีวิตการครองตัวเป็นโสดมากกว่า มีชีวิตครอบครัว โดยเฉพาะในกลุ่มคนวัยทำงานมีช่วงอายุในการแต่งงานช้าลงจากช่วง 25-30 ปี เป็นช่วง 30-40 ปี หรืออาจจะอยู่ในสถานะโสดไปตลอดชีวิต พฤติกรรมในช่วงลักษณะนี้ส่วนใหญ่เกิดขึ้นกับสังคมเมืองในประเทศที่พัฒนาแล้ว และได้กระจายมาถึงประเทศที่กำลังพัฒนาอย่างประเทศไทยด้วยเช่นกัน

ในประเทศไทยคนหนุ่มสาวในแวดวงธุรกิจที่ครองตัวเป็นโสดเพิ่มขึ้นจำนวนไม่น้อย แนวโน้มจากสภาพแวดล้อมและสังคมเมืองในปัจจุบัน น่าจะเป็นสาเหตุหลักที่ทำให้คนทั่วไปตัดสินใจแต่งงานช้าลง หรือบางรายอาจตัดสินใจไม่แต่งงานเลย

รูปแบบของการใช้ชีวิตของคนในยุคปัจจุบัน (อดุลย์ จาตุรงค์กุล, 2546) สามารถแบ่งออกเป็น 4 รูปแบบดังนี้

1) บทบาททางสังคม (social roles) ความสัมพันธ์ของบทบาทภายในครอบครัวของไทย เปลี่ยนไปจากเดิมมาก เมื่อก่อนภรรยาอยู่กับบ้านและทำหน้าที่ตัดสินใจกับเรื่องต่าง ๆ ภายในบ้านของตน สามีมักจะทำหน้าที่ตัดสินใจซื้อและซื้อของมาให้ ในปัจจุบันสตรีได้รับการศึกษาสูงขึ้น ออกไปทำงานนอกบ้าน และมีอำนาจซื้อในตลาดเป็นอัตราส่วนสูงมากกว่าสมัยก่อนมาก ซึ่งก็เป็นการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่แก่แบบการใช้ชีวิตของครอบครัวไทย ในปัจจุบันนี้ สมาชิกแต่ละคนในครอบครัวต่างก็มีบทบาทและอิทธิพลต่อการซื้อของให้กับครอบครัวมากทีเดียว เมื่อมีการตัดสินใจเลือกตรายี่ห้อของสินค้าใหญ่ ๆ ก็มักจะมีการร่วมกันตัดสินใจ

ซึ่งจากสาเหตุที่ผู้หญิงในปัจจุบันได้ออกมาทำงานนอกบ้านมากขึ้น ทำให้ครอบครัวยุคใหม่ในปัจจุบัน ก็ได้มีการปรับเปลี่ยนที่อยู่อาศัยตามวิถีชีวิต สภาพการทำงาน การอยู่อาศัยก็อยู่ในอาคารชุดที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ

2) เวลาสำหรับการพักผ่อน (leisure time) ในปัจจุบันมีเวลาการทำงานที่แน่นอน มีการกำหนดเวลาสำหรับการพักผ่อน ดังนั้น การใช้เวลาพักผ่อนจึงมีบทบาทเป็นส่วนหนึ่งของแบบของการใช้ชีวิต เราจะเห็นได้ว่า ทุกวันนี้คนไทยสนใจในเรื่องกิจกรรมและกีฬาเพื่อการพักผ่อนมากขึ้น เช่น ไปเที่ยวชายทะเล สนใจดนตรี การไปดูหนังในวันหยุด การออกไปรับประทานอาหารนอกบ้าน รวมไปถึงการออกกำลังกายในยามว่าง เป็นต้น การใช้เวลาพักผ่อนจะนำไปสู่แบบของการใช้ชีวิตที่แตกต่างไปจากเดิมตั้งแต่การดำรงชีพในครอบครัวไปจนถึงการแต่งกาย การใช้เครื่องทุ่นแรง เป็นต้น

3) ช่วงเวลาของชีวิต (pace of living) ในขณะนี้มีการเร่งช่วงเวลาของชีวิตมากขึ้น บุคคลจะไม่เต็มใจที่จะรอเวลาตอบสนองความต้องการสำหรับสินค้าหรือบริการต่าง ๆ นอกจากนี้ แบบของ

การใช้ชีวิตของผู้บริโภคยังเกี่ยวข้องกับต้นทุนในแง่ของเวลา และความพยายามที่ลงไปในการจ่ายของการบริโภคและการใช้ของผู้ซื้อด้วย ปัจจุบัน การซื้อแต่ละครั้งสะดวกรวดเร็วกว่าแต่ก่อนมาก เนื่องจากมีการเพิ่มความสำคัญของการปฏิบัติการทางการตลาดมากขึ้น เช่น การใช้ตราयीหือและหีบหือที่เด่นดึงดูดใจ การโฆษณาและการส่งเสริมการขายที่เร้าใจ ทุกสิ่งทุกอย่างที่ผลิตออกผู้ผลิตพยายามพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ "ใช้ได้โดยฉับพลัน" (instant-use) ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดความพอใจแก่ผู้บริโภคในการอำนวยความสะดวกและความง่ายแก่การบริโภคผลิตภัณฑ์และเพื่อให้เหมาะกับการเปลี่ยนแปลงของแบบของการใช้ชีวิต

4) การเคลื่อนที่ทางสังคม (social mobility) การเคลื่อนที่ทางสังคมเป็นลักษณะที่สำคัญอย่างหนึ่งของแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภคซึ่งหมายถึงสิ่งต่าง ๆ เช่น การเปลี่ยนงานรายได้เพิ่ม และการแยกจากบุคคลก่อนหน้าตน เป็นการศึกษาที่เพิ่มขึ้นได้ยกระดับบริณียมและกลายเป็นส่วนสำคัญในการเพิ่มการเคลื่อนที่ของสังคม นอกจากนั้น การศึกษาได้ทำให้งานเกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายภายในชั้นของสังคมง่ายขึ้น และเป็นต้นเหตุให้บุคคลที่จะหารายได้สูงขึ้นในอนาคต ปรากฏว่าในปัจจุบันนี้นิสัยของการใช้จ่ายและแบบแผนของครอบครัวได้เปลี่ยนไปโดยขึ้นอยู่กับความปรารถนา และความคาดหมายมากกว่าที่จะขึ้นอยู่กับรายได้ปัจจุบัน เราจะเห็นได้ว่าการเคลื่อนที่ที่เพิ่มมากขึ้น ชั้นชั้นกลางมีมากขึ้น การเคลื่อนที่ทางภูมิศาสตร์ก็เพิ่มมากขึ้นด้วยบุคคลย้ายออกจากท้องถิ่นเข้าไปอยู่ในเมืองใหญ่โตโดยเฉพาะในกรุงเทพมหานคร

2.1.4 พฤติกรรมความเป็นอยู่และที่อยู่อาศัยของคนรุ่นใหม่ในเมือง

จากบทความเรื่อง "คนรุ่นใหม่กับที่อยู่อาศัย และผลต่อเมือง" (มานพ พงศทัต, 2537, น. 1-15) คนรุ่นใหม่ที่มีกำลังซื้อที่สูงที่สุดน่าจะต้องทำงานอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ CBD (Central Business District) ของเมืองใหญ่ก็คือ กรุงเทพมหานคร เขต CBD อาจจะไม่ม่แห่งเดียวและอาจจะย้ายศูนย์กลางไปตามสภาพเศรษฐกิจ สังคม และที่ตั้งซึ่งเปลี่ยนไปตามยุคตามสมัยอาจจะย้ายจากเหตุการณ์ในอดีตมาเป็น CBD ในปัจจุบันก็ได้

ถนนสีลม ถนนสุรวงศ์ และถนนสาทร ในปัจจุบันก็กลายเป็นศูนย์กลางธุรกิจการเงิน เช่นเดียวกับ Wall Street ใน New York ซึ่งเป็นส่วนที่ดินแพงที่สุดในประเทศไทย เป็นที่ตั้งของธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนสูง และมีแหล่งงานที่ได้ค่าจ้างสูงสุดในประเทศไทยหนาแน่นที่สุด

โดยสรุปแล้วคนรุ่นใหม่ ที่อยู่อาศัยจะเช่าหรือซื้ออยู่กับเพื่อนหรือผู้ที่อยู่อาศัยร่วมกัน อาจจะเช่าซื้ออาคารชุดชั้นเดียวอยู่กันสองคนกับเพื่อนใกล้ที่ทำงาน ผอนส่งค่าเช่า และถือว่าเป็นการลงทุน

ระยะแรก แล้วก็อาจจะขายคอนโดมิเนียมขนาดเล็ก เพื่อซื้อคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่ 2 ห้องนอนอยู่กับเพื่อนเช่นเดิม และแยกอยู่กับเพื่อนคนละ 1 ห้อง ซึ่งอยู่ไม่ไกลจากแหล่งทำงานมากนัก

เมื่อเริ่มมีครอบครัวก็จะขายอาคารชุดพักอาศัย และตัวเองจะย้ายออกไปอยู่ชานเมืองหรือเขตเมืองในรูปแบบทาวน์เฮาส์ แต่ถ้ามีเงินมากพอจะต้องการบ้านเดี่ยวชานเมือง

คนรุ่นใหม่จะมีการเปลี่ยนหรือย้ายบ้านมากกว่าคนในอดีต บางคนอาจจะย้ายบ้านถึง 3-4 ครั้งในชีวิต น้อยรายที่อาศัยอยู่ในบ้านพ่อแม่ จนกระทั่งแต่งงาน มีครอบครัวก็ต้องซื้อใหม่ทันที

ที่น่าสนใจอีกประการหนึ่งก็คือ การก่อสร้างอาคารชุดมีมากขึ้นในสัดส่วนของการสร้างที่อยู่อาศัยทั้งหมด และเหลือเป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และมีแนวโน้มว่าอาคารชุดจะมีการสร้างมากกว่าครึ่งหนึ่งของการก่อสร้างทั้งหมดในเขตเมืองใหญ่ เช่น กรุงเทพมหานคร และปริมณฑลในเร็ววันนี้

ชีวิตความเป็นอยู่แบบอาคารชุดนั้น จะต้องมีเพื่อนบ้านร่วมในอาคารหลังเดียวกัน มีโครงสร้างต่อเนื่องกัน ร่วมกันดูแลบำรุงรักษาอาคารนี้ด้วยกัน ทุกคนเป็นเจ้าของในทรัพย์สินส่วนกลางร่วมกัน เป็นหุ้นส่วนในนิติบุคคลอาคารชุดเหมือนกัน ต้องออกเสียง ช่วยกันดูแลอาคาร และอยู่กันด้วยระบบประชาธิปไตยแบบการปกครองส่วนท้องถิ่น

ที่อยู่อาศัย-ที่ทำงาน-ที่พักผ่อนของคนกลุ่มนี้ จึงจะขึ้นำการใช้พื้นที่ของคนเมืองขนาดใหญ่ สำหรับคนรุ่นใหม่ ห้องชุดพักอาศัยในเมืองชั้นในจะเป็นสิ่งที่กลุ่มคนเหล่านี้มองหาในระแยะที่เดินถึงที่ทำงาน ซึ่งจะต้องอยู่ใกล้แหล่งบันเทิงเรีงรมย์ และแหล่งนันทนาการด้านกีฬาไปพร้อม ๆ กัน การเลือกที่อยู่อาศัยจะคำนึงถึงที่ทำงานใกล้ที่อยู่อาศัย หรือที่อยู่อาศัยจะอยู่ใกล้ที่ทำงาน

2.1.5 ลักษณะทางกายภาพของกรุงเทพมหานคร ใจกลางเมืองย่านธุรกิจ

ย่านธุรกิจของกรุงเทพมหานคร (Central Business District: CBD) ในปัจจุบันกรุงเทพมหานคร ใจกลางเมืองย่านธุรกิจ แบ่งเป็น 4 กลุ่ม ซึ่งมีลักษณะดังนี้

1. ย่านสีลม-สาทร-พระราม 4 ในกลุ่มนี้เป็นพื้นที่ที่อยู่ในเขตบางรัก และเขตสาทร ซึ่งอยู่ในใจกลางเมือง และยังเป็นศูนย์กลางธุรกิจซึ่งมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ โดยมีสภาพโดยรวมเป็นอาคารสูงที่ประกอบธุรกิจต่าง ๆ ในภาคเอกชน และสภาพที่อยู่อาศัยที่พัฒนามาเป็นแบบอาคารชุดเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งประชากรตามทะเบียนราษฎรในบริเวณนี้มีจำนวนที่ลดลงแต่ปริมาณที่อยู่อาศัยมีจำนวนเพิ่มขึ้น ซึ่งเกิดมาจากประชากรจรและประชากรแฝงที่มีจำนวนที่เพิ่มขึ้น ซึ่งประชากรที่เพิ่มขึ้นจะเป็นคนที่เข้ามาเพื่อทำงาน โดยจะเป็นพนักงานบริษัทในบริเวณนี้ ประชากรในเขตพื้นที่เหล่านี้จะมีประชากรในวัยทำงานมากกว่าวัยอื่น ขนาดของครอบครัวในบริเวณนี้มีลักษณะเป็นครอบครัวเดี่ยว (nuclear

family) คือ มีค่าเฉลี่ย 4.6 คนต่อครัวเรือน ทั้งนี้ ครอบครัวยุคใหม่เป็นลักษณะของครัวเรือนเดี่ยวแบบสมัยใหม่ (modernized nuclear family)

เมื่อพิจารณาสภาพการพัฒนาที่อยู่อาศัยในพื้นที่บริเวณนี้ มีการพัฒนาที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง โดยมีการพัฒนาอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจาก เป็นพื้นที่ที่มีการพัฒนาแล้วโดยส่วนใหญ่ นอกจากนี้ ยังมีปรากฏการณ์ที่มีลักษณะขัดแย้งที่มีนัยสำคัญประการหนึ่งคือ มีจำนวนประชากรที่จดทะเบียนบ้านในพื้นที่นี้ลดลง แต่กลับมีปริมาณที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้นซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า คนจำนวนหนึ่งได้ย้ายออกจากบริเวณนี้เพื่อหาที่อยู่ใหม่ในพื้นที่ด้านนอก เนื่องจากปัญหาความแออัดและปัญหาการจราจร แต่ยังมีมีความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการขยายตัวของภาคธุรกิจและการพาณิชย์กรรมต่าง ๆ ซึ่งมีศูนย์กลางบริเวณถนนสีลม ถนนสาทร ถนนสุขุมวิทช่วงต้น และย่านราชประสงค์-เพลินจิต และมีโครงข่ายระบบคมนาคมขนส่งที่ได้เชื่อมโยงกับศูนย์กลางธุรกิจที่สมบูรณ์แบบ และทำให้เกิดความสะดวกสบายเพิ่มขึ้น สภาพเช่นนี้ เป็นสิ่งที่สะท้อนให้เห็นถึงความเปลี่ยนแปลงของบทบาทที่อยู่อาศัยของบริเวณนี้ ซึ่งสามารถที่จะอนุมานได้ว่า บทบาทที่อยู่อาศัยมีการเปลี่ยนแปลงจากลักษณะที่พักอาศัยที่เป็นบ้านหลังแรกไปสู่บ้านพักอาศัยหลังที่สองที่อยู่ใกล้ที่ทำงาน นอกจากนี้ รูปแบบการพัฒนาที่อยู่อาศัยในพื้นที่บริเวณนี้มีทิศทางการเปลี่ยนแปลงรูปแบบสู่อาคารชุดอย่างชัดเจน

2. ย่านสุขุมวิท (ช่วงต้น) พื้นที่นี้ส่วนใหญ่จะอยู่เขตวัฒนา ซึ่งนับว่าเป็นเขตที่มีความเจริญเติบโตทางกายภาพ เศรษฐกิจ สังคมที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว เนื่องจากพื้นที่บริเวณนี้ตั้งอยู่บริเวณชั้นในในพื้นที่ของกรุงเทพมหานคร มีความสะดวกในการเชื่อมโยงกับแหล่งธุรกิจ บ้านเท็ง และอุตสาหกรรม ทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด โดยมีถนนสุขุมวิท ถนนปรีดีพนมยงค์ ถนนอโศกมนตรี ซอยทองหล่อ และซอยเอกมัยเป็นเส้นทางคมนาคมสายหลัก สถานที่สำคัญ แหล่งที่พักอาศัย สถานบริการ และแหล่งพาณิชย์กรรม ในพื้นที่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย

บริเวณสุขุมวิทช่วงต้นนี้เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจ และแหล่งธุรกิจเอกชนที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร มีแหล่งการค้า อาคารพาณิชย์ และอาคารสูงขนาดใหญ่เป็นจำนวนมาก สามารถสร้างรายได้ให้ประชากรและท้องถิ่นเพิ่มขึ้น

ประชากรส่วนใหญ่เป็นคนที่เข้ามาพักอาศัยชั่วคราว ประกอบอาชีพ ศึกษาต่อ นักท่องเที่ยว และคนต่างชาติ ซึ่งส่วนใหญ่มีฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมอยู่ในระดับปานกลางถึงระดับสูง ซึ่งเป็นสังคมที่มีวิถีชีวิตแบบใหม่ ครัวเรือนเดี่ยวแบบสมัยใหม่ (modernized nuclear family) ซึ่งประกอบด้วยศักยภาพของพื้นที่ที่มีแหล่งบันเทิง แฟชั่น ศูนย์การค้า และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ มากมาย

บทบาทที่อยู่อาศัยมีการเปลี่ยนแปลงจากลักษณะที่พักอาศัยที่เป็นบ้านหลังแรกไปสู่บ้านพักอาศัยหลังที่สองที่อยู่ใกล้ที่ทำงานมากขึ้น

3. ย่านพญาไท ในกลุ่มนี้เป็นเขตที่ตั้งอยู่ใจกลางกรุงเทพมหานคร และเป็นย่านการค้าที่จัดอยู่ในกลุ่มที่มีอัตราประชากรอิมตัว และมีแนวโน้มการเจริญเติบโตของเมืองที่มีประชากรภาคกลางวัน(daytime population) มากขึ้น เนื่องจากมีประชากรจากชานเมืองเข้ามาทำงานในใจกลางเมืองในช่วงเวลากลางวันเพิ่มขึ้น และนอกจากนี้ในเขตพื้นที่ยังได้รับการพัฒนาในด้านระบบขนส่งให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ฉะนั้น ในอนาคตที่จะเกิดขึ้นมีแนวโน้มที่จะมีการพัฒนาพื้นที่ในทางที่สูงขึ้น พื้นที่บริเวณนี้จัดว่าเป็นพื้นที่ที่มีความหนาแน่นของประชากรมาก ซึ่งในความเป็นจริงจะมีประชากรที่ทำงานและพักอาศัยอยู่โดยที่ไม่ได้ขึ้นทะเบียนอยู่ไม่น้อย

ในเขตพญาไทน่าจะเป็นเขตที่มีศักยภาพในการก่อสร้างอาคารสูงมาก เนื่องจากมีการคมนาคมที่เพียบพร้อม แต่ลักษณะของอาคารสูงจะสร้างบริเวณริมถนนสายหลักคือ ถนนพหลโยธิน และถนนพระราม 6 ซึ่งในอนาคตน่าจะมีแนวโน้มเช่นนี้

4. ย่านเจริญนคร เจริญกรุง และพระรามที่ 3 พื้นที่นี้เริ่มจากเป็นพื้นที่บริเวณที่ติดต่อกับย่านใจกลางธุรกิจ โดยมีทางด่วนและถนนหลายสายพาดผ่าน รวมทั้งเป็นถนนที่เชื่อมระหว่างถนนสีลม ถนนสาทร และถนนสุรวงศ์ ซึ่งเป็นพื้นที่ใจกลางย่านธุรกิจหรือ CBD เมื่อมีการขยายตัวทางเศรษฐกิจจึงเป็นพื้นที่ที่มีความเหมาะสมการขยายเขตเศรษฐกิจ

พื้นที่ธุรกิจบริเวณนี้เริ่มจากกลุ่มนักพัฒนาที่ดินหลายรายได้เข้าไปซื้อที่ดินและมีแนวคิดที่จะนำที่ดินตลอดแนวฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยามาพัฒนาเป็นอาคารพาณิชย์ อาคารสำนักงาน และอาคารชุดพักอาศัย ธุรกิจต่าง ๆ ก็เข้าสู่พื้นที่นี้ทำให้ราคาที่ดินสูงขึ้น และพัฒนาให้เป็นย่านธุรกิจแห่งใหม่

โครงการลงทุนของภาคเอกชนที่เกิดขึ้นบนพื้นที่มีหลายโครงการ ส่วนใหญ่เป็นโครงการที่อยู่อาศัยและอาคารสำนักงาน โดยเฉพาะโครงการอาคารชุดพักอาศัยที่เกิด เนื่องจากที่ดินมีรายได้สูง อาคารชุดส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ริมแม่น้ำเจ้าพระยา

2.1.6 การแบ่งส่วนตลาดวิธีการดำเนินชีวิต

ในการแบ่งส่วนตลาดผู้บริโภคคนนั้น มีเกณฑ์หรือตัวแปรในการแบ่งได้หลายเกณฑ์ เช่น ลักษณะทางประชากรศาสตร์ด้านเพศ อายุ รายได้ สถานภาพสมรส รวมถึงสถานะหรือระดับชั้นทางสังคม เป็นต้น เกณฑ์ด้านภูมิศาสตร์ เช่น เขตที่อยู่อาศัย เป็นต้น เกณฑ์พฤติกรรมการใช้สินค้า ประโยชน์ที่ต้องการจากสินค้า ตลอดจนการภักดีต่อตรา และเกณฑ์อื่น ๆ อีกมากมาย เป็นต้น

ส่วนการแบ่งส่วนตลาดวิธีการดำเนินชีวิต (lifestyle Segmentation) (อนุชิต เทียงธรรม, 2547, น.162-163) ซึ่งตัวแปรในการใช้แบ่งก็คือ การวัดแบบของการใช้ชีวิต (psychographics) การแบ่งส่วนตลาดวิธีนี้ว่า การแบ่งโดยใช้ภาพทางจิตวิทยา (psychographic segmentation) โดยในแต่ละส่วนที่ได้

จากการแบ่งส่วนตลาดวิธีนี้ อาจต่างกันที่เพศ อาชีพ อายุ รายได้ และระดับการศึกษา แต่มีความคล้ายกันในกิจวัตร หรือกิจกรรมที่ทำ มีความสนใจในเรื่องเดียวกัน หรือมีมุมมอง ความคิดเห็น และความเชื่อค่านิยมที่คล้าย ๆ กัน

ข้อมูลวิถีชีวิต (lifestyle) ของลูกค้าอาจจะได้มาจากโครงการสำรวจวิจัยที่เรียกว่า การสำรวจวิถีชีวิต (lifestyle survey) หรืออาจได้มาจากการเก็บข้อมูลลูกค้า เช่น ข้อมูลการใช้บัตรเครดิต ประวัติการซื้อ ข้อมูลการเข้ารับบริการ ประวัติการติดต่อที่บันทึกจากศูนย์บริการ (call center) เป็นต้น ข้อมูลที่มีคุณภาพและปริมาณมากเพียงพอ ก็จะสามารถนำมาใช้ในการทำการแบ่งส่วนตลาดได้

2.1.7 การวัดแบบของการใช้ชีวิต

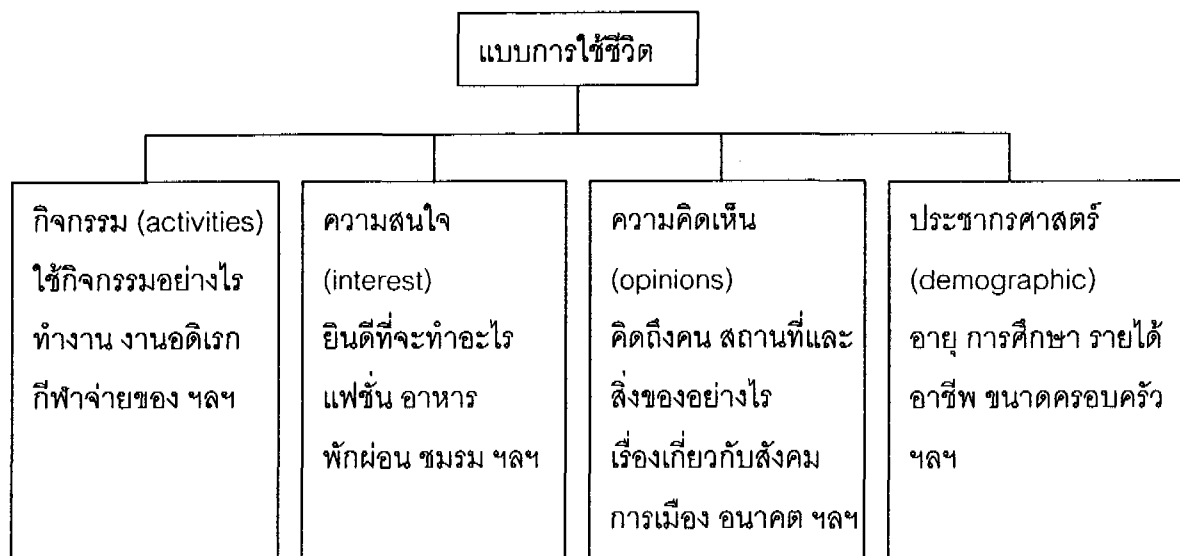
การวัดแบบของการใช้ชีวิต (psychographics) เป็นเทคนิคที่นักวิจัยผู้บริโภคใช้ เพื่อวัดแบบของการใช้ชีวิต ซึ่งอดุลย์ จาตุรงค์กุล (2546) ได้กล่าวถึงการวัดแบบของการใช้ชีวิตของ แองเจิล และคณะ (Angle and others, 1993) ไว้ว่า การวัดแบบของการใช้ชีวิต คำที่ใช้แทนกันคือ AIO ซึ่งหมายถึง การวัดกิจกรรม (activities) ความสนใจ (interest) และความเห็น (opinions) นักวิชาการบางท่านให้ความเห็นว่า ตัวอักษร A ควรหมายถึง ทศนคติ (attitudes) แต่ถ้าพิจารณาตามความเหมาะสมแล้วคำว่ากิจกรรมเหมาะสมกว่าในการวัดแบบของการใช้ชีวิต เนื่องจากเป็นการวัดสิ่งที่บุคคลกระทำ รายละเอียดของ AIO มีดังนี้

A คือ กิจกรรมซึ่งหมายถึง ปฏิกริยาที่แสดงออก เช่น ดูโทรทัศน์ จ่ายของในร้านค้าแล้วให้เพื่อนฟังเกี่ยวกับบริการซ่อมรถของอยู่ประจำ เป็นต้น แม้ว่าปฏิกริยานี้ใคร ๆ ก็เห็นอยู่แต่ไม่สามารถจะหาเหตุผลของการกระทำได้หมด และไม่มีใครทำการวัดเพื่อหาเหตุผลของปฏิกริยานี้

I คือ ความสนใจ เป็นความสนใจในเรื่องราว เหตุการณ์หรือวัตถุ โดยมีระดับของความตื่นเต้นที่เกิดขึ้น เมื่อได้ตั้งใจติดต่อกันหรือมีความตั้งใจเป็นพิเศษกับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง

O คือ ความคิดเห็น เป็นไปในรูปคำพูดหรือเขียน “ตอบ” ที่บุคคลตอบต่อสถานการณ์ที่กระตุ้นเร้าที่มีการถามคำถาม ความคิดเห็นเราใช้เพื่ออธิบายการแปลความหมาย การคาดคะเนและการประเมินค่า เช่น เชื่อในสิ่งซึ่งบุคคลอื่นตั้งใจ ความเชื่อเกี่ยวกับเหตุการณ์ในอนาคต ประเมินรางวัลที่จะได้รับจากการเลือกทางเลือก และโทษที่จะเป็นผลของการเลือกทางเลือก เป็นต้น ดังภาพที่ 2.3

ภาพที่ 2.3
ทฤษฎีการวัดแบบการใช้ชีวิต



ที่มา: อุดุลย์ จาตุรงค์กุล, 2546.

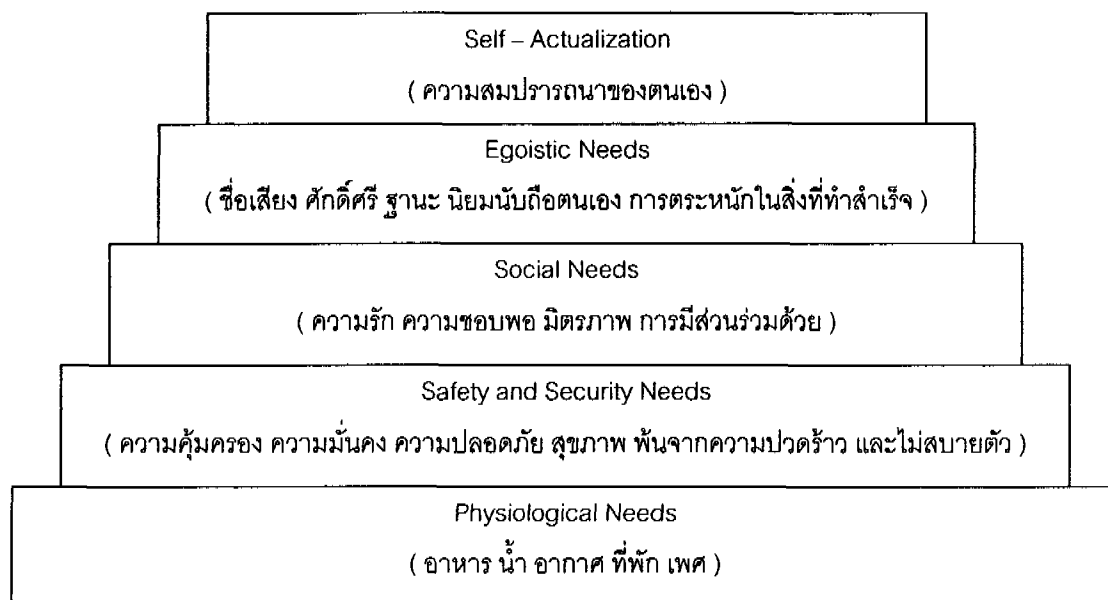
2.1.8 ทฤษฎีลำดับชั้นของความต้องการ

มนุษย์ให้ลำดับความสำคัญแก่ความต้องการเหล่านั้นไม่เท่ากัน และจะพยายามตอบสนองความต้องการที่สำคัญมากที่สุดแก่เขาก่อน ซึ่งก็เป็นธรรมดาสำหรับสิ่งมีชีวิตที่มีสติปัญญาสูงอย่างมนุษย์

ลำดับชั้นของความต้องการ (hierarchy of needs)

อูดุลย์ จาตุรงค์กุล (2546) ได้กล่าวถึงทฤษฎีความต้องการของมาสโลว์ซึ่ง แบ่งออกเป็น 5 ระดับ เรียงลำดับความสำคัญจากความต้องการระดับต่ำสุดไปจนถึงความต้องการระดับสูงสุด ทฤษฎีนี้แนะนำว่าบุคคลพยายามจะตอบสนองระดับต่ำกว่าก่อนที่จะตอบสนองระดับสูงกว่าจะเกิดขึ้น ความต้องการระดับต่ำสุดที่ยังไม่ได้รับการตอบสนองซึ่งบุคคลประสบอยู่ จะทำหน้าที่จูงใจพฤติกรรมของเขา เมื่อความต้องการนี้ได้รับการตอบสนองจนเกิดความพอใจขึ้นมา ความต้องการใหม่ (และระดับสูงกว่า) จะเกิดขึ้นและบุคคลจะถูกให้ทำการตอบสนอง เมื่อความต้องการนี้ได้รับแล้ว ความต้องการใหม่ (และระดับสูงขึ้นไปอีก) ก็จะเกิดขึ้น ถ้าความต้องการระดับล่างที่ได้รับการตอบสนองจนพอใจแล้วเกิดกลับมาไม่พอใจอีกครั้งหนึ่ง บุคคลก็จะหันมาตอบสนองความต้องการในระดับดังกล่าวอีก ดังภาพที่ 2.4

ภาพที่ 2.4
ลำดับชั้นความต้องการของมาสโลว์



ที่มา: อุดลย์ จาตุรงค์กุล, 2546.

จากภาพแสดงว่า แต่ละระดับมีความเป็นอิสระต่อกัน ซึ่งมีความซ้ำซ้อนระหว่างระดับชั้น เพราะไม่มีความต้องการใดที่มีการตอบสนองจนพอ (ไม่ต้องการอีกในชีวิต) จึงมีการตอบสนองระดับสูงกว่าเมื่อมีการตอบสนองอย่าง "พอเพียง" ในระดับต่ำกว่าแล้ว โดยไม่ต้องรอให้ถึงจุดสูงสุด

1. ความต้องการของร่างกาย (physiological needs) ความต้องการนี้ต้องการเพื่อรักษาชีวิต รวมทั้งอาหาร อากาศ น้ำ เสื้อผ้า เพศ ความต้องการชนิดนี้จะครอบงำบุคคล ถ้ายังไม่มีการตอบสนอง คนที่หิวจัดจะไม่สนใจสิ่งใดนอกจากอาหาร จะฝันถึงอาหาร จดจำอาหาร คิดเกี่ยวกับอาหาร รับรู้แต่เพียงอาหารและต้องการ (want) แต่เพียงอาหาร คนกรุงเทพมหานครส่วนใหญ่ได้รับการตอบสนองทางกาย (มีปัจจัย 4 อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย และยารักษาโรคอย่างพอเพียง) จึงไม่ถูกครอบงำด้วยความต้องการขั้นนี้ แต่กลับถูกครอบงำด้วยความต้องการระดับสูงกว่า

2. ความต้องการด้านความปลอดภัย (safety needs) และความมั่นคง เมื่อความต้องการระดับแรกได้รับการตอบสนองจนพอใจ ความต้องการความปลอดภัยและความมั่นคง ก็จะกลายเป็นพลังผลักดันให้บุคคลก่อพฤติกรรม ความต้องการเหล่านี้ส่วนมากเกี่ยวข้องมากกว่าความปลอดภัยของร่างกาย รวมถึงความมั่นคง การมีกิจวัตรประจำวัน ความคุ้นเคย การควบคุมชีวิต และสิ่งแวดล้อม เช่น ความรู้ว่าคุณต้องกินอาหารเข้าไม่วันเดียว แต่ต้องกินทุกวัน มิฉะนั้น จะกระทบกระเทือนสุขภาพ เป็นตัวอย่างที่ดีเพราะสุขภาพเกี่ยวข้องกับความมั่นคงและความปลอดภัย

3. ความต้องการทางด้านสังคม (social needs) ความต้องการระดับนี้เป็นความต้องการความรัก ความพอใจ การมีส่วนร่วมและการยอมรับ บุคคลแสวงหาความอบอุ่นและตอบสนองความพอใจให้กับความสัมพันธ์ของตนกับคนอื่นและพอใจด้วยความรักต่อครอบครัว

4. ความต้องการทางด้านชื่อเสียงเกียรติยศ ฐานะ (egoistic needs) ความต้องการระดับนี้อาจแบ่งพิจารณาออกเป็น 2 จำพวกคือ inwardly-directed ego needs ความต้องการสะท้อนให้เห็นความต้องการของบุคคลเกี่ยวกับการยอมรับตนเอง ศักดิ์ศรีของตนเอง ความสำเร็จ ความเป็นอิสระ ความพอใจส่วนตัวเมื่อทำงานเสร็จ เป็นต้น และ outwardly-directed ego needs ความต้องการนี้รวมถึงความต้องการชื่อเสียงเกียรติยศ บารมี ฐานะ เป็นที่ยอมรับนับถือจากคนอื่นเทียบหน้าเทียบตาคนอื่น

5. ความสนใจ (needs for self-actualization) คนส่วนใหญ่ไม่ได้ตอบสนองความต้องการ (ego needs) อย่างมากพอก็ย้ายมาตอบสนองความต้องการระดับที่ 5 นี้แล้วคือ ทำให้เกิดความสมปรารถนาในชีวิต ความต้องการระดับนี้อาจกล่าวได้ว่า เป็นความต้องการที่เน้นเกิดความสำเร็จ สมประสงค์ (self-fulfillment) และการแสดงออกของตนเอง (self-expression)

การจูงใจ (motivation) หรือสิ่งจูงใจ (motives) หมายถึง สิ่งกระตุ้นภายในของแต่ละบุคคลซึ่งกระตุ้นให้บุคคลเกิดการปฏิบัติ กระบวนการจูงใจประกอบด้วยสภาพความตึงเครียด ซึ่งเกิดจากความต้องการและความปรารถนาที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง และปัจจัยที่ทำให้เกิดสิ่งจูงใจเพื่อนำไปสู่การปฏิบัติ ซึ่งในงานวิทยานิพนธ์นี้เน้นปัจจัยที่ก่อให้เกิดการใช้งานสิ่งอำนวยความสะดวก ดังนี้ ความพึงพอใจ และประสิทธิภาพ (เสรี วงษ์มณฑา, 2542, น. 54)

2.1.9 การวัดประสิทธิภาพและความพึงพอใจในการใช้งานพื้นที่

ประสิทธิภาพ คือ ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่นำเข้า (input) และผลลัพธ์ที่ออกมา (output) เพื่อสร้างให้เกิดต้นทุนสำหรับทรัพยากรต่ำสุด และการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด การวัดประสิทธิภาพการใช้งานพื้นที่ (ประเสริฐ แสงวชิระภิบาล, 2544, น. 182) โดยอาศัยวิธีการคำนวณ ดังนี้

ประสิทธิภาพการใช้ประโยชน์พื้นที่ = อัตราการใช้พื้นที่ x อัตราการใช้ห้อง

อัตราการใช้พื้นที่ =
$$\frac{\text{จำนวนคนที่ใช้พื้นที่จริงตลอดสัปดาห์} \times 100}{\text{ความจุห้องเต็มที่} \times \text{จำนวนชั่วโมงที่ใช้พื้นที่จริงตลอดสัปดาห์}}$$

$$\text{อัตราความถี่ในการใช้พื้นที่} = \frac{\text{จำนวนชั่วโมงที่ใช้พื้นที่จริงตลอดสัปดาห์} \times 100}{\text{จำนวนชั่วโมงที่ใช้ห้องได้เต็มที่ในหนึ่งสัปดาห์}}$$

ความพึงพอใจ คือ ความรู้สึกสมหวังหรือเกินความคาดหวัง หลังการใช้งาน และลูกค้าที่รู้สึกพึงพอใจ มีแนวโน้มที่จะใช้งานในปริมาณที่มากขึ้นในแต่ละครั้ง หรือใช้งานบ่อยขึ้น ตัวแปรในการวัดความพึงพอใจคือ ปริมาณ เช่น เวลา ความถี่ที่มาใช้บริการ เป็นต้น (พิพัฒน์ ก้องกิจกุล, 2546 น. 17)

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการทำวิจัยนี้ เป็นการศึกษาเกี่ยวกับการใช้งานสิ่งอำนวยความสะดวก ซึ่งมีงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังนี้

2.2.1 การประเมินการใช้งานสิ่งอำนวยความสะดวกในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางค่อนข้างสูง

สมพงษ์ หิรัญศักดิ์ (2537) ทำการวิจัยเรื่อง การประเมินการใช้งานสิ่งอำนวยความสะดวกในอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางค่อนข้างสูง ซึ่งงานวิจัยเรื่องนี้เป็นการศึกษาได้แก่ โครงการปทุมวันเพลส โครงการสยามคอนโดมิเนียม และโครงการเกล้าสยามคอนโดมิเนียม ซึ่งมีทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านใจกลางกรุงเทพมหานคร ซึ่งสามารถสรุปได้ว่า การอยู่อาศัยในอาคารชุดที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่เป็นส่วนเสริมมีการใช้งาน ดังนี้

1. ห้องอาหารและร้านค้าย่อย อาคารชุดส่วนใหญ่จะมีไว้เพื่ออำนวยความสะดวกกับผู้อยู่อาศัยของโครงการ แต่กรรมสิทธิ์ในพื้นที่ส่วนใหญ่จะเป็นส่วนบุคคล ประกอบกับไม่มีข้อบังคับตายตัวให้กับผู้ประกอบการห้องอาหาร และร้านค้าย่อยต้องเปิดบริการตลอดไป ทำให้มีการเลิกกิจการลดขนาดกิจการลง เนื่องจาก ส่วนมากจะมีผู้มาใช้บริการไม่มากนัก ทำให้ไม่คุ้มทุนจึงต้องหยุดกิจการลง หรือลดขนาด

2. สระว่ายน้ำ เป็นส่วนเสริมในการขายเพื่อสร้างความน่าสนใจให้กับโครงการ แต่เมื่อมีการเข้าพักอาศัย พบว่า มีปริมาณการใช้งานไม่มากนัก อาจเห็นว่าความสะอาดหรือขนาดสระว่ายน้ำ

ไม่เป็นสิ่งจูงใจให้ใช้ ประกอบกับผู้อยู่อาศัยในอาคารชุดกลุ่มที่ทำเป็นสำนักงาน ก็จะไม่มีการใช้งาน ส่วนนี้เลย

3. สวนหย่อม สนามเด็กเล่น พื้นที่ที่จัดให้เป็นสวนหย่อมหรือสนามเด็กเล่น มักจะเป็นชั้นล่างสุด หรือไม่ก็จะเป็นดาดฟ้าสูงสุด ซึ่งการที่จะให้ผู้อยู่อาศัยนำเด็กไปเล่นก็ต้องไปดูแลด้วยเพื่อความปลอดภัย ทำให้บางครั้งที่ต้องทำธุระในห้องซึ่งต้องอยู่คนละชั้นกับสวนหย่อมหรือสนามเด็กเล่นจะทำให้ไม่สามารถดูแลเด็ก ๆ ได้

4. ห้องประชุม เป็นสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนหนึ่งทำให้โครงการมีความสมบูรณ์มากขึ้น แต่จากการสังเกตการณ์และสัมภาษณ์ พบว่า ส่วนใหญ่จะมีการใช้งานน้อยมากจนดูไม่คุ้มกับการลงทุนสร้างห้องนี้ขึ้นมา บางโครงการเวลาจะประชุมคณะกรรมการก็จะนัดประชุมกันตามโรงแรมชั้นหนึ่ง ซึ่งมีห้องประชุมหลายขนาดให้เลือกมากมายและสะดวก ตัดปัญหาการดูแลรักษาได้ดี

2.2.2 บทบาทของสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางในเขตบางกะปิ

กัลชลิกา ธานี (2546) ได้ทำการวิจัยเรื่อง บทบาทของสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการอาคารชุดพักอาศัยระดับราคาปานกลางในเขตบางกะปิ : กรณีศึกษาโครงการบดินทร์สวีทโฮมและโครงการรอยัลไนน์เรสซิเดนซ์ ซึ่งงานวิจัยเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อการศึกษาการตอบสนองการใช้ประโยชน์สิ่งอำนวยความสะดวกของผู้อยู่อาศัยสามารถสรุปผลได้ว่า สิ่งอำนวยความสะดวกเป็นสิ่งที่ช่วยในการตัดสินใจในการเลือกพักอาศัยในโครงการ แต่เมื่อพิจารณาการใช้งาน ในเรื่องของเวลา ความถี่ พบว่า สิ่งอำนวยความสะดวกบางประเภทผู้พักอาศัยยังไม่ได้ใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่

2.3 ข้อมูลเบื้องต้นของโครงการที่ทำการศึกษา

2.3.1 รายละเอียดโครงการ

ข้อมูลเบื้องต้นของโครงการที่ทำการศึกษา แบ่งเป็นข้อมูลด้านสถานที่ตั้งโครงการ จำนวนห้องชุด ลักษณะห้องชุด และสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ ดังแสดงตามตารางที่ 2.1 และได้ถ่ายภาพโดยผู้วิจัยเมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2548

ตารางที่ 2.1
ข้อมูลเบื้องต้นของโครงการที่ทำการศึกษา

รายละเอียด	โครงการแกรนด์วิลเฮาส์	โครงการแฟร์วิวทาว์นเวอร์
1. ที่ตั้งโครงการ	สุขุมวิท ซอย 24 ถนนสุขุมวิท แขวง คลองตัน เขตคลองเตย กทม. 10110	สุขุมวิท ซอย 18 ถนนสุขุมวิท แขวง คลองตัน เขตคลองเตย กทม. 10110
2. จำนวนห้องชุด	72 หน่วย	54 หน่วย
3. ลักษณะห้องชุด	3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ ทุกหน่วย	ชั้น 6-15 1 ห้องนอน 36 หน่วย ชั้น 16-19 2 ห้องนอน 8 หน่วย ชั้น 20-25 ห้องสตูดิโอ 6 หน่วย
4. ราคาห้องชุด	10,500,000 บาท	15,000,000 บาท
5. สิ่งอำนวยความสะดวก สะดวกในโครงการ	สระว่ายน้ำ เครื่องออกกำลังกาย ห้องเซาว์น่า โต้ะเทเบิลเทนนิส ห้องจัดเลี้ยง ห้องดูโทรทัศน์	สระว่ายน้ำ เครื่องออกกำลังกาย ห้องเซาว์น่า อ่างจากูชี ห้องสควอช โต้ะเทเบิลเทนนิส สนามเด็กเล่น ห้องจัดเลี้ยง ห้องสแน็กเกอร์

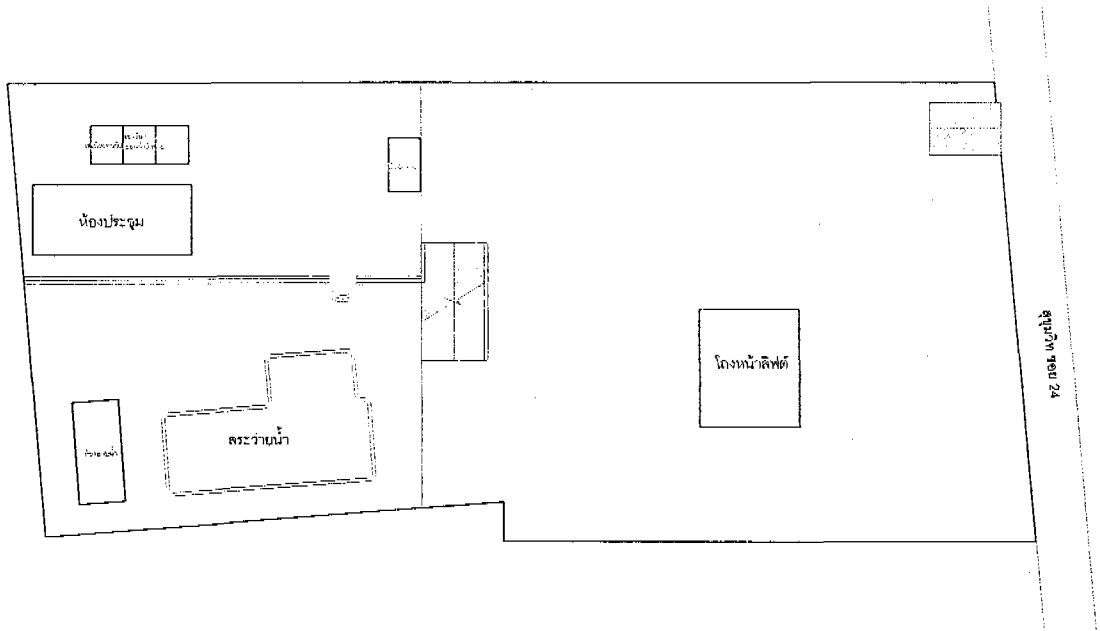
โดยที่โครงการแกรนด์วิลเฮาส์มีสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งหมด ได้แก่ สระว่ายน้ำ ห้อง
ออกกำลังกาย ห้องเซาว์น่า โต้ะเทเบิลเทนนิส ห้องจัดเลี้ยง และห้องดูโทรทัศน์ ซึ่งอยู่ที่บริเวณชั้น 1
ทั้งหมด ดังภาพที่ 2.5

ส่วนโครงการแฟร์วิว ทาว์นเวอร์จะมีพื้นที่สิ่งอำนวยความสะดวกอยู่ 2 ชั้น ได้แก่

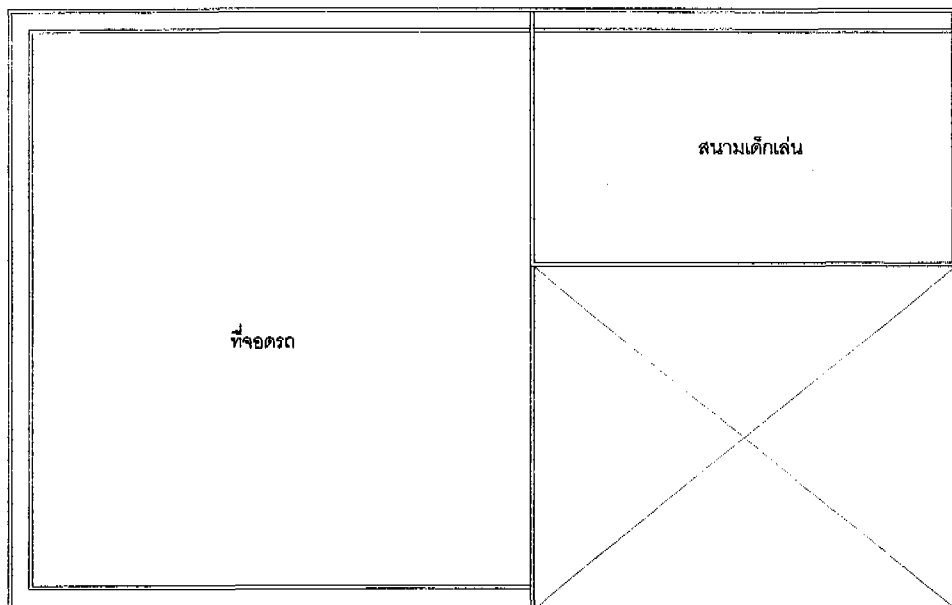
บริเวณชั้น 4 จะมีสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ สนามเด็กเล่น ดังภาพที่ 2.6

บริเวณชั้น 5 จะมีสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย ห้องเซาว์น่า
อ่างจากูชี ห้องสควอช โต้ะเทเบิลเทนนิส ห้องจัดเลี้ยง และห้องสแน็กเกอร์ ดังภาพที่ 2.7

ภาพที่ 2.5
ผังสิ่งอำนวยความสะดวกที่ชั้น 1 ของโครงการแกรนด์วิลเฮ้าส์

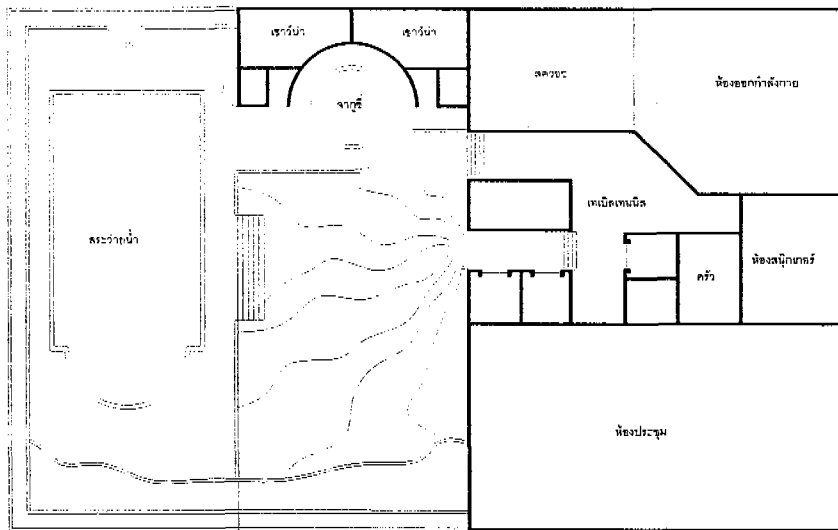


ภาพที่ 2.6
ผังสิ่งอำนวยความสะดวกที่ชั้น 4 ของโครงการแฟร์วิว ทาวน์เวอร์



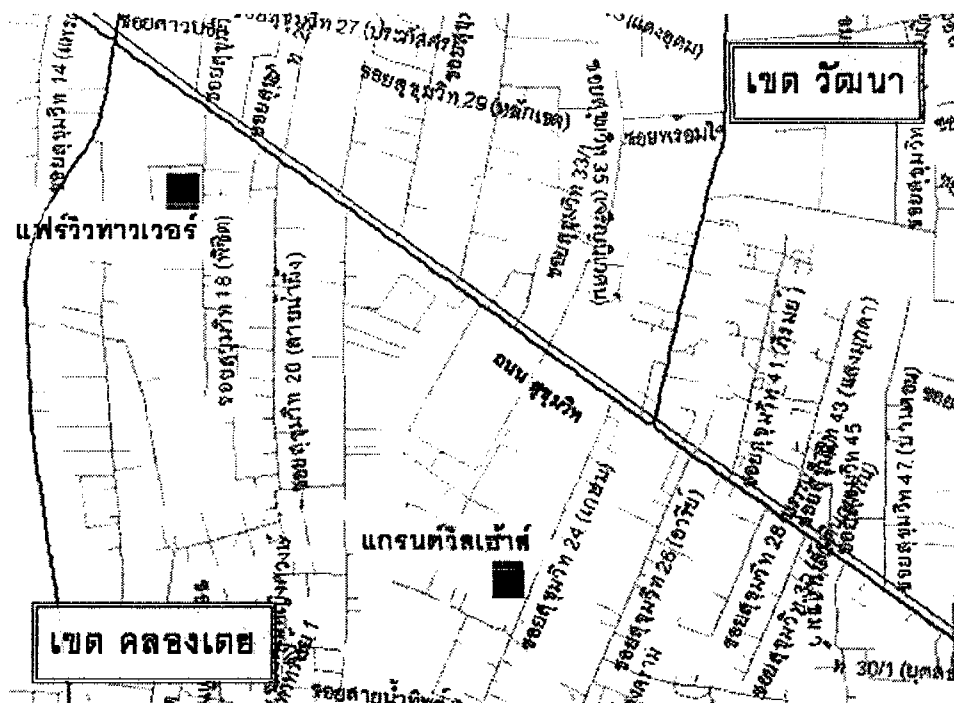
ภาพที่ 2.7

ผังผังอำนวยความสะดวกที่ชั้น 5 ของโครงการแฟร์วิว ทาวน์เวอร์



ภาพที่ 2.8

แผนที่โครงการ



ที่มา : สำนักงานนโยบายและแผนกรุงเทพมหานคร, ปี 2547.