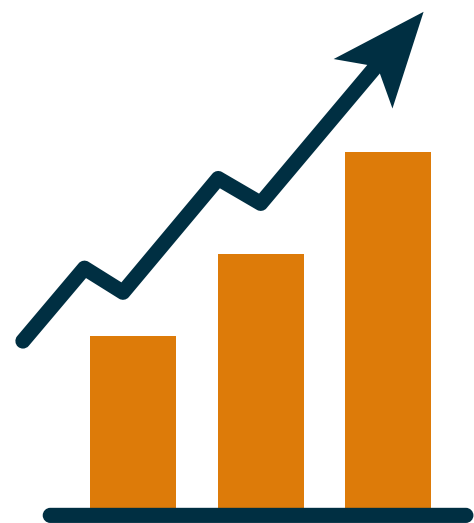




NCBMI 2026

คำแนะนำ การทำบทความ

การประชุมวิชาการทางธุรกิจและนวัตกรรมทางการจัดการ ระดับชาติ ประจำปี 25669 ครั้งที่ 13
The 13th National Conference on Business Management and Innovation 2026



ประติพัทธ์ วรรัชชธारा¹
ศักดิ์ชัย เจริญศิริพรกุล²

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาภาพอนาคตของอุตสาหกรรมธุรกิจการค้าการเกษตรในพื้นที่จังหวัดมหาสารคามในปีพ.ศ. 2570 การศึกษานี้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลจาก 2 ส่วนคือ การสัมภาษณ์ และการศึกษาเอกสารวรรณกรรม และงานวิจัย ในส่วนของการสัมภาษณ์มีผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งสิ้น 10 ท่าน จะแบ่งเป็นกลุ่มทั้งหมด 4 กลุ่มคือ กลุ่มข้าราชการมีทั้งสิ้น 3 ท่าน กลุ่มโรงงานมีทั้งสิ้น 2 ท่าน กลุ่มผู้ประกอบการมีทั้งสิ้น 3 ท่าน และกลุ่มเกษตรกรมีทั้งสิ้น 2 ท่าน โดยผู้ให้สัมภาษณ์มีประสบการณ์ด้านอุตสาหกรรมธุรกิจการค้าการเกษตรตั้งแต่ 6 – 35 ปี และอนุญาตให้ผู้ศึกษาเข้าทำการสัมภาษณ์ได้ โดยแต่ละกลุ่มจะมีคำถามที่แตกต่างกัน ในส่วนของการศึกษาเอกสาร วรรณกรรม และงานวิจัย เป็นการศึกษาสิ่งแวดล้อมภายนอกของอุตสาหกรรมธุรกิจการค้าการเกษตร เมื่อนำข้อมูลทั้ง 2 ส่วนมารวมกันจะได้เป็นข้อมูลสภาวะแวดล้อมของอุตสาหกรรมธุรกิจการค้าการเกษตร จากนั้นนำข้อมูลที่ได้มาทำการกำหนดปัจจัยขับเคลื่อนอุตสาหกรรมการค้าการเกษตร และใช้ปัจจัยขับเคลื่อนอุตสาหกรรมการค้าการเกษตรในการเขียนภาพอนาคตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นใน 6 ปีข้างหน้า โดยจะมีภาพทั้งหมด 3 ภาพคือภาพการเกษตรเฟื่องฟู ภาพหมดยุคการเกษตร และภาพเกษตรกรอยู่ได้ ธุรกิจการค้าอยู่รอด

คำสำคัญ : อุตสาหกรรมธุรกิจการค้าการเกษตร, ภาพอนาคต

Abstract

This independent research has an objective to study the scenario analysis of the agribusiness industry in Maha Sarakham province in B.E. 2570. This study has 2 data collection parts which are interviews, and the study of document, literature, and researches. As for the interview, there were a total of 10 interviewees, which consist of 4 different groups: 3 government officers, 2 factory workers, 3 entrepreneurs, and 2 agriculturists. All interviewees have 6-35 years of experience in the agribusiness industry and allow researchers to conduct an interview by having different questions for each group. As for the study of documents, literature, and researches, it is to examine the external environment of the agribusiness industry. When combining the 2 parts of the data collection, it shows the environment of the agribusiness industry. Then, we indicate the driving factors of the agribusiness industry from the obtained information and use the driving factors of the agribusiness industry to draw the scenario analysis that is expected to occur in the next 6 years by having 3 scenarios in total: (1) the booming of agriculture, (2) the end of agriculture, and (3) living agriculture and the survival of agribusiness

Keywords: Agribusiness Industry, Scenario Analysis

¹ นักศึกษาระดับปริญญาโทบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

² อาจารย์ประจำ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการมหาวิทยาลัยขอนแก่น

ให้แสดงชื่อเรื่อง ชื่อผู้วิจัย บทคัดย่อภาษาไทยและภาษาอังกฤษ
ให้จบอยู่ในหน้าแรกหน้าเดียว

กำหนดระยะกั้นหน้าเอกสาร 2.54 เซนติเมตร ทุกด้าน

present_th_1_ประดิษฐ์_วรรัชชาร๑_2366 • Saved to this PC

Insert Draw Design Layout **References** Mailings Review View Help

ab¹ Insert Endnote
ab¹ Next Footnote
Insert Footnote Show Notes

Search Researcher

Insert Citation Manage Sources Style: APA Bibliography

Insert Table of Figures Update Table Cross-reference

Insert Index Update Index

Insert Table of Authorities Update Table

ABC

Footnotes Research Citations & Bibliography Captions Index

ภาพอนาคตของอุตสาหกรรมการค้าการเกษตรในพื้นที่จังหวัดมหาสารคาม
SCENARIO OF AGRIBUSINESS INDUSTRY IN MAHASARAKH

ประดิษฐ์ วรรัชชาร๑¹
ศักดิ์ชัย เจริญศิริพรกุล²

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาภาพอนาคตของอุตสาหกรรม
มหาสารคามในปีพ.ศ. 2!

การพิมพ์ชื่อเรื่อง ให้วางไว้ตำแหน่งกึ่งกลางหน้ากระดาษ
ใช้แบบอักษร "TH SarabunPSK" ตัวหนา ขนาด 16 pts.

ชื่อผู้วิจัย ให้พิมพ์ไว้ได้ชื่อเรื่อง ระบุเฉพาะชื่อและนามสกุลโดยไม่ต้องมี
คำนำหน้าชื่อ และอยู่กึ่งกลางหน้ากระดาษ

รายละเอียดเกี่ยวกับผู้เขียน ระบุรายละเอียดเกี่ยวกับ
ผู้เขียน ที่อยู่ของสถาบันหรือที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้
สะดวก หมายเลขโทรศัพท์ E-mail อย่างละเอียดไว้
ในเชิงอรรถหน้าแรก โดยใช้สัญลักษณ์ ใช้แบบอักษร
"TH SarabunPSK" ขนาด 14 pts. ไม่ต้องระบุ
คำนำหน้า ตำแหน่งทางวิชาการ หรือสถานะของ
ผู้เขียน โดยใช้ "Insert Footnote" โดยรายละเอียด
จะไปปรากฏที่ท้ายหน้ากระดาษ

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น
E-mail: kamolchanok_s@kkumail.com

² อาจารย์ประจำ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทคัดย่อ

ระบุวัตถุประสงค์ วิธีดำเนินงาน และผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์

คำสำคัญ

ระบุเป็นคำๆ มีความหมาย เป็นคำนามหรือเป็นคำศัพท์เฉพาะ

Abstract

ระบุวัตถุประสงค์ วิธีดำเนินงาน และผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ (เป็นภาษาอังกฤษ)

Keyword

ระบุเป็นคำๆ มีความหมาย เป็นคำนามหรือเป็นคำศัพท์เฉพาะ (เป็นภาษาอังกฤษ)

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ ศึกษาเรื่องการเพิ่มยอดประกันชีวิต ของธนาคารฟ้าใส สาขา เซ็นทรัลขอนแก่น กลุ่มตัวอย่างเป็นลูกค้าของธนาคารฟ้าใส สาขา เซ็นทรัลพลาซ่า ขอนแก่น จำนวน 100 ตัวอย่าง จากลูกค้าที่มาทำประกันชีวิตเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือ แบบสอบถาม โดยใช้โปรแกรม SPSS ในการวิเคราะห์ ข้อมูลสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ การวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์ SWOT จากการศึกษา พบว่าลูกค้าส่วนใหญ่เป็น เพศหญิง มีอายุระหว่าง 51-60 ปี มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ระดับการศึกษาปริญญาตรี และมีรายได้ต่อเดือน 20,001-30,000 บาท มีส่วนประสมทางการตลาดต่อการตัดสินใจของลูกค้าที่มีต่อบริษัท ฟ้าใส-เอกซ่า ประกันชีวิต จำกัด โดยภาพรวม มีผลต่อการตัดสินใจมาก ลูกค้าให้ความสำคัญกับการนำเงินไปฝากธนาคาร การทำประกันชีวิตเพื่อนำไปลดหย่อนภาษีได้ ใช้ประสบการณ์ของตนเองในการตัดสินใจซื้อประกันชีวิต เลือกซื้อประกันชีวิตกับธนาคารฟ้าใส เพราะบริษัทมี ผลประโยชน์ตอบแทนดี ต้องการเป็นลูกค้าทำประกันชีวิตกับธนาคารฟ้าใส จากการศึกษาสามารถกำหนดกลยุทธ์เพื่อเพิ่มยอดประกันชีวิต ของธนาคารฟ้าใส สาขา เซ็นทรัลพลาซ่า จังหวัดขอนแก่น ได้ 3 โครงการ ดังนี้ 1) โครงการคุณคือคนสำคัญ 2) ไม่ต้องหวังก็ได้

คำสำคัญ : กลยุทธ์เพื่อเพิ่ม การประกัน

Abstract

This independent study is to there of KrungThai-AXA Life Insurance Company, Central Branch, Khon Kaen Province, Questionnaire and SPSS software have been utilized for collecting data and analyzing the collected data respectively, which are descriptive statistical analysis as frequency, percentile, mean, and standard deviation, and SWOT analysis. The study shows most of the existing customer is female aged between 51 to 60 year-old, bachelor degree and salary between 20,001 baht to 30,000 baht Briefly marketing mix has high level of influence on making decision of the customer. The customer focuses on depositing at the bank. Make insurance for tax deduction. From the study, has set 3 projects to increase sales of Insurance Premium of Fhasai Bank Public Company Limited , Central Branch, Khon Kaen Province as following more. 1) You are the most important. 2) Don't hope that you'll receive. 3. Personal Development : PD . Total budget 100,000 bath.

Keyword : The Strategic for Increasing, Insurance

บทนำ

ประกันชีวิตเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของการออมเป็นการสร้างนิสัยของการออมที่เหมาะสมช่วยให้คนเราออมทรัพย์ได้อย่างสม่ำเสมอ เป็นการสร้างลักษณะนิสัยของการออมที่ดีและช่วยให้คนแต่ละคนสามารถสร้างโครงการออมทรัพย์ของตัวเองขึ้นมา คนซื้อประกันชีวิตหรือผู้ถือกรมธรรม์ประกันชีวิตจะได้รับการแจ้งให้รู้ว่าเมื่อใดถึงกำหนดที่ต้องจ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตและเมื่อใดที่เขาจะได้เงินคืนในแต่ละช่วงเวลาจนกว่าจะสิ้นสุดสัญญาของกรมธรรม์ทุกสิ่งจึงเป็นเรื่องที่แน่นอนตายตัว (สมาคมประกันชีวิต, 2556 : ออนไลน์)

ด้วยเหตุนี้ จึงเป็นที่มาของความสนใจในการศึกษา ศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยในการเลือกทำประกันชีวิตของลูกค้า รวมไปถึง เพื่อกำหนดกลยุทธ์การเพิ่มยอดขายประกันชีวิต ของธนาคารพาณิชย์ สาขา เช่นหลักทรัพย์สาขานอก ให้ได้ตามเป้าหมายของนโยบายธนาคารพาณิชย์ กำหนด

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในการเลือกทำประกันชีวิตของลูกค้าธนาคารพาณิชย์ สาขาเช่นหลักทรัพย์สาขานอก อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่นเพื่อค้นหา
- 2) เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการเพิ่มยอดขายประกันชีวิต ของธนาคารพาณิชย์ สาขา เช่นหลักทรัพย์สาขานอก

วิธีดำเนินงาน

ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาเชิงปริมาณใช้การกำหนดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางของเครซีและมอร์แกน โดยใช้เทคนิคแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นวิธีการศึกษาที่แต่ละบุคคลทำการตัดสินใจที่จะใช้ทรัพยากรเช่นเวลาบุคลากรและอื่นๆเกี่ยวกับการบริโภคสินค้าซึ่งนักการตลาดต้องศึกษาว่าสินค้าที่เขาจะเสนอนั้นใครคือผู้บริโภค (Who?) ผู้บริโภคซื้ออะไร (What?) ทำไมจึงซื้อ (Why?) ซื้ออย่างไร (How?) ซื้อเมื่อไร (When?) ซื้อที่ไหน (Where?) ซื้อและใช้บ่อยครั้งเพียงใด (How often) รวมทั้งการศึกษาว่าใครมีอิทธิพลต่อการซื้อเพื่อค้นหาคำตอบ 7 ประการเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค

แนวคิดส่วนประสมทางการตลาดบริการแนวคิดส่วนประสมทางการตลาดดั้งเดิมหรือ 4P's ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) การจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) และราคา (Price) ต่อมาได้มีการร่วมกันและปรับปรุงและเพิ่มเติมส่วนประสมการตลาดขึ้นมาใหม่ ให้เหมาะสมสำหรับธุรกิจบริการ ประกอบด้วย 4 ส่วนได้แก่ บุคลากร (People) กระบวนการ (Process) ลักษณะทางกายภาพ (Physical evidence) และผลิตภาพ (Productivity) รวมเป็น 8P'

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปประกอบด้วยปัจจัยที่มีขอบเขตกว้าง และมีผลกระทบต่อการบริหารงานในทันที ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะของกิจการนั้นด้วย (พิบูล ทัพะปาล, 2546) PETE Analysis เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป เป็นการวิเคราะห์สภาพภายนอกของธุรกิจเพื่อหาโอกาสและภัยคุกคาม

การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน ประกอบด้วยสภาพแวดล้อมเกี่ยวกับอุตสาหกรรมความสามารถในการสร้างกำไรและลักษณะของการแข่งขันในอุตสาหกรรมซึ่งมีผลกระทบต่อพัฒนาสภาพแวดล้อมทางการแข่งขันหรือเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อกลยุทธ์ของธุรกิจประกอบด้วยคู่แข่งชั้น ลูกค้าและผู้ขายปัจจัยการผลิต

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรคการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค (SWOT Analysis) เป็นการจัดทำแผนกลยุทธ์วิธีหนึ่ง ซึ่งจะช่วยให้องค์กรทราบถึงสถานภาพขององค์กร อันจะทำให้สามารถกำหนดเป้าหมายได้อย่างถูกต้องและประสบความสำเร็จ



NCBMI 2026

บทนำ

สรุปที่มาและความสำคัญ ประเด็นปัญหา/ประเด็นสำคัญที่นำมาสู่การวิจัย แนวคิด ทฤษฎี และ/หรือ ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับประเด็นที่วิจัย

วัตถุประสงค์

ระบุวัตถุประสงค์ของการวิจัยเป็นข้อๆ

วิธีดำเนินงาน

ระบุขั้นตอนวิธีการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์

ผลการศึกษา

จากการศึกษากลยุทธ์เพื่อเพิ่มยอดขายประกันชีวิตของธนาคารกรุงไทย สาขาเซ็นทรัลพลาซา จังหวัดขอนแก่น เป็นการศึกษาข้อมูลเชิงปริมาณเพื่อศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในการเลือกทำประกันชีวิตและกำหนดกลยุทธ์เพิ่มยอดขายประกันชีวิต วิธีการเก็บเงินคือนำไปฝากธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 56.0 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อการตัดสินใจเลือกทำประกันชีวิต ด้านผลิตภัณฑ์ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.19$, S.D. = 0.56) ด้านราคา ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.02$, S.D. = 0.48) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.09$, S.D. = 0.53) ด้านบุคลากร ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.06$, S.D. = 0.54) ด้านกระบวนการ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.09$, S.D. = 0.46) ด้านกายภาพ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.12$, S.D. = 0.51) ด้านผลิตภาพ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.10$, S.D. = 0.40) สามารถนำมากำหนดกลยุทธ์ได้ 2 โครงการ ดังนี้ คือ 1) คุณคือคนสำคัญ 2) ไม่ต้องหวังก็ได้ ได้ผลการศึกษาดังนี้

สรุป

ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่โดยปกติท่านมีวิธีการเก็บเงินคือนำไปฝากธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 56.0 การทำประกันชีวิตมีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตในปัจจุบัน เนื่องจาก นำไปลดหย่อนภาษีได้ คิดเป็นร้อยละ 31.0 ข้อมูลจากแหล่งใดที่มีผลต่อการตัดสินใจทำประกันชีวิตกับ บริษัทกรุงไทย-แอกซ่า จำกัด มากที่สุดประสิทธิภาพของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 31.0 ท่านทำประกันชีวิต บริษัท กรุงไทย-แอกซ่า จำกัด เนื่องจาก ผลประโยชน์ตอบแทนดี คิดเป็นร้อยละ 29.0 ถ้าบริษัท กรุงไทย-แอกซ่า จำกัด มีการจัดโครงการส่งเสริมการตลาดในปี (2559) เพื่อตอบสนองความต้องการให้กับลูกค้าเพิ่มขึ้น ท่านจะตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม คิดเป็นร้อยละ 43.0

ข้อเสนอแนะ

กลยุทธ์เพื่อเพิ่มยอดขายประกันชีวิต ของธนาคารกรุงไทย สาขาเซ็นทรัลพลาซา จังหวัดขอนแก่น

1. ด้านผลิตภัณฑ์ ควรมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตให้มีความหลากหลาย ครอบคลุมความต้องการในทุกกลุ่มอาชีพ
2. ด้านราคา การสร้างรูปแบบให้สามารถผ่อนชำระค่าเบี้ยประกันชีวิตได้ตามแบบที่ลูกค้า
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ควรมีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้สามารถเข้าถึงได้โดยสะดวกทุกเวลาทุกสถานที่ ทั้งการออกหากลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการทำประกันชีวิตในสถานที่ที่เป็นโรงงาน บริษัทใหญ่ หรือกลุ่มลูกค้าที่เป็นข้าราชการ เป็นต้น
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด ควรจัดพนักงานของธนาคาร ที่มีความรู้ ความเข้าใจในเรื่องประกันชีวิตที่หลากหลาย มีข้อมูลในเชิงลึกที่สามารถตอบคำถามของลูกค้าได้ ขณะเดียวกัน ควรมีการแนะนำผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตแก่ลูกค้ากลุ่มที่ทำประกันชีวิตกับบริษัทแล้ว เพื่อให้เกิดการแนะนำบุคคลต่อในครอบครัวญาติพี่น้องเพื่อน ให้ทำประกันชีวิตเพิ่มมากขึ้น
5. ด้านบุคคล บุคลากรหรือพนักงานจะต้องเป็นผู้มีความรู้ในเรื่องทั้งหมดที่เกี่ยวกับประกันชีวิตที่ธนาคารมีอยู่ สามารถให้ข้อมูลกับลูกค้าได้เป็นอย่างดี
6. ด้านกายภาพ ควรมีการนำเอาเครื่องมือ อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน หรืออุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการที่ทันสมัย
7. ด้านกระบวนการ ควรมีขั้นตอนในการทำประกันชีวิตที่สะดวก รวดเร็ว ใช้เวลาน้อย
8. ด้านผลิตภาพ ควรมีความน่าเชื่อถือในการให้บริการประกันชีวิต ซึ่งควรมีการเตรียมทรัพยากรบุคลากรของธนาคารให้มีความพร้อม ความรอบรู้ ในเรื่องประกันชีวิตเพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างครอบคลุมทุกคำถาม

ผลการวิจัย

ระบุผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ กรณีเสนอผลในรูปแบบตาราง กราฟ หรือภาพ ต้องมีคำอธิบายโดยสรุปก่อนการอ้างถึงตาราง กราฟ หรือภาพนั้นๆ ด้วย

สรุป

สรุปสาระสำคัญที่ค้นพบจากการวิจัยในครั้งนี้ พร้อมระบุเหตุผลและความเชื่อมโยงของข้อมูล

ข้อเสนอแนะ (ถ้ามี)

กิตติกรรมประกาศ (ถ้ามี)

ระบุการขอบคุณหน่วยงาน และ/หรือ ผู้สนับสนุนการวิจัยในครั้งนี้ (เป็นลักษณะทางการ เน้นผู้ให้การสนับสนุนงานวิจัย เช่น สนับสนุนข้อมูล สนับสนุนเงินทุน)

การจัดการศึกษาระดับบัณฑิตศึกษาเป็นการจัดการศึกษาที่แตกต่างไปจากระดับปริญญาตรี กล่าวคือ การศึกษาระดับปริญญาตรีเป็นการจัดการศึกษาเพื่อให้ผู้สำเร็จการศึกษามีความรู้ความสามารถในระดับที่ออกไปสู่โลกแห่งการทำงานได้ (the world of works) ดังนั้นหลักสูตรการศึกษาระดับปริญญาตรีจะบรรจุเนื้อหาของสาขาวิชาไว้อย่างครบถ้วน ทำให้ผู้เรียนมีความรู้รอบในสาขาของตนจนสามารถออกไปทำงานที่ใช้ความรู้ในสาขาวิชานั้นๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่วนการศึกษาในระดับบัณฑิตศึกษานั้น เป็นการจัดการศึกษาเพื่อสร้างคนให้มีโลกทัศน์ และสามารถรู้คิดในระดับที่สามารถองค์ความรู้ได้ (สุรวุฒิ ปัดโรสง, 2540)

การสร้างองค์ความรู้ (body of knowledge) เป็นกระบวนการที่มีระเบียบวิธีที่เรียกว่า วิธีวิทยา (methodology) อันเป็นการอันเป็นกิจกรรมทางวิชาการที่ต้องอาศัยการฝึกฝนในระดับสูงกว่าปริญญาตรี และเป็นหัวใจของการศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา (Babbie, 1991) ด้วยเหตุที่การวิจัยได้รับการยอมรับว่าเป็นวิธีการสร้างองค์ความรู้ที่สำคัญ สถาบันการศึกษาชั้นสูงซึ่งมีบทบาทหน้าที่ในการผลิตบัณฑิตระดับบัณฑิตศึกษา จึงมีภารกิจสำคัญคือการฝึกปรี้อผู้ที่จะทำการวิจัยและสร้างองค์ความรู้ให้แก่สังคม (อุทัย ดุลยเกษม, 2538) ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่า นักวิจัยจะสามารถสร้างองค์ความรู้ที่ดีมีประโยชน์ให้แก่สังคมมากน้อยเพียงใดนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับคุณภาพการจัดการศึกษาระดับบัณฑิตศึกษาของสถาบันอุดมศึกษา นั่นคือ ต้องมีหลักสูตรที่กำหนดรายวิชาการเรียนการสอนที่สอดคล้องกับเป้าหมายของสถาบัน ประกอบกับมีการคัดเลือกผู้ที่จะเข้ามาศึกษาที่มีความรู้ความสามารถพื้นฐานเหมาะสมกับหลักสูตร และที่สำคัญคือ มีอาจารย์ผู้สอนที่เป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถในด้านการวิจัย โดยเฉพาะด้านวิธีวิทยาการวิจัย และมีประสบการณ์ในการทำวิจัยอย่างเพียงพอที่จะสามารถให้

ได้เป็นอย่างดี

เอกสารอ้างอิง

การอ้างอิงในเนื้อหาความ ให้ใช้การอ้างอิงแบบชื่อ - ปี การอ้างอิงท้ายบทความ เรียงตามลำดับตัวอักษรชื่อผู้แต่ง

เอกสารอ้างอิง

- สุรวุฒิ ปัดโรสง. (2540). การสร้างองค์ความรู้: ศึกษาจากปริญญาโทพนธ์มหาบัณฑิตภาคพิเศษ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ พ.ศ. 2535-2538. วารสารบัณฑิตศึกษา, 1(1), 24-41.
- อุทัย ดุลยเกษม. (2538). การสร้างองค์ความรู้เพื่อการพัฒนาประเทศด้านการศึกษ สังคมและวัฒนธรรม. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- Babbie, E. R. (1991). *The practice of social research*. 3rd ed. Belmont, CA: Wadsworth Publishing.