

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพสังคม เศรษฐกิจ

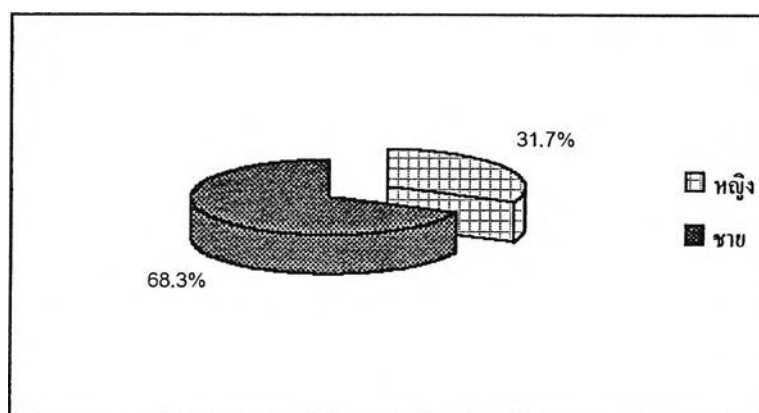
ข้อมูลส่วนตัว ได้แก่ ข้อมูลในเรื่อง เพศ อายุ สถานภาพสมรส ข้อมูลคู่สมรส ขนาดครอบครัว ระดับการศึกษา รายได้ของครัวเรือน อาชีพ ที่อยู่ปัจจุบัน ประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน การครอบครอง ความต้องการที่อยู่อาศัย ซึ่งผลการวิเคราะห์มีดังนี้

4.1.1 เพศ

ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	256	68.3
หญิง	119	31.7
รวม	355	100.0

แผนภูมิที่ 4.1 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเพศ



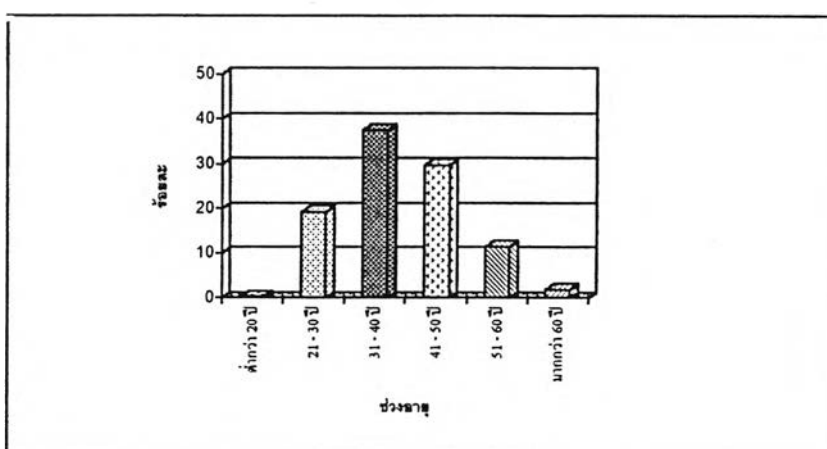
จากตารางที่ 4.1 และแผนภูมิที่ 4.1 จำนวนกลุ่มตัวอย่างเป็นชายร้อยละ 68.3 และเป็นหญิง ร้อยละ 31.7 ซึ่งจะเห็นได้ว่าเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิงถึง 2 เท่า

4.1.2 อายุ

ตารางที่ 4.2 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20 ปี	1	0.3
21 – 30 ปี	72	19.2
31 – 40 ปี	141	37.6
41 – 50 ปี	111	29.6
51 – 60 ปี	43	11.5
มากกว่า 60 ปี	7	1.9
รวม	375	100.0

แผนภูมิที่ 4.2 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอายุ



จากตารางที่ 4.2 และแผนภูมิที่ 4.2 เห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกตามอายุ พบว่ากลุ่มที่ใหญ่ที่สุดคือกลุ่มผู้ที่มีอายุอยู่ในช่วง 31 – 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 37.6 รองลงมาคือ ช่วงอายุ 41 – 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 29.6 ซึ่งทั้งกลุ่มที่ใหญ่ที่สุดและกลุ่มที่รองลงมาเป็นช่วงอายุที่ต่อเนื่องกัน และเมื่อรวมทั้ง 2 ช่วงเข้าด้วยกันแล้วจะมีจำนวนมากกว่าครึ่งหนึ่งของจำนวนกลุ่มตัวอย่าง

4.1.2.1 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4.3 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย

ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย	มีเป็นของตนเอง		ยังไม่มีเป็นของตนเอง		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20 ปี	1	100.0	0	0.0	1	100.0
21 – 30 ปี	7	9.7	65	90.3	72	100.0
31 – 40 ปี	47	33.3	94	66.7	141	100.0
41 – 50 ปี	71	64	40	36.0	111	100.0
51 – 60 ปี	34	79.1	9	20.9	43	100.0
มากกว่า 60 ปี	5	71.4	2	28.6	7	100.0

จากตารางที่ 4.3 พบว่าอายุในช่วง 31-40 ปี มีมากที่สุดซึ่งช่วงนี้ยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองคิดเป็นร้อยละ 66.7 ส่วนช่วงอายุ 41-50 ปี มีมากรองลงมาซึ่งช่วงนี้ที่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองแล้วถึง ร้อยละ 64

4.1.2.2 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับความต้องการที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4.4 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับความต้องการที่อยู่อาศัย

ความต้องการที่อยู่อาศัย	ต้องการ		ยังไม่ต้องการ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20 ปี	1	100.0	0	0.0	1	100.0
21 – 30 ปี	42	58.3	30	41.7	72	100.0
31 – 40 ปี	96	70.1	41	29.9	137	100.0
41 – 50 ปี	56	50.9	54	49.1	110	100.0
51 – 60 ปี	20	47.6	22	52.4	42	100.0
มากกว่า 60 ปี	4	57.1	3	42.9	7	100.0

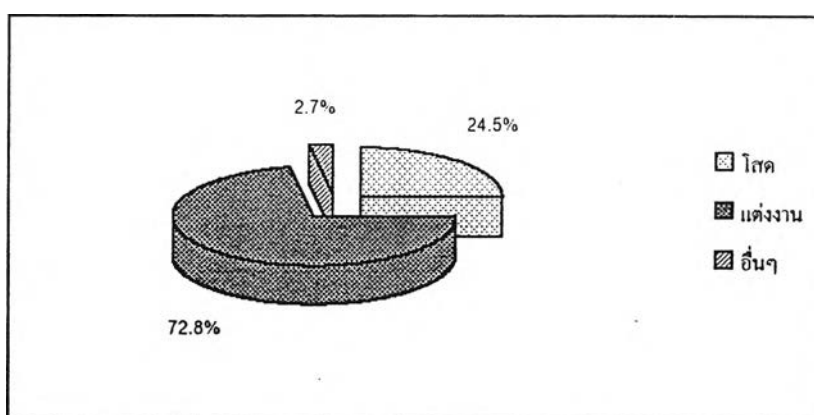
จากตารางที่ 4.4 พบว่าอายุในช่วง 31-40 ปี มีมากที่สุดซึ่งช่วงนี้มีความต้องการที่อยู่อาศัยจำนวนมากคิดเป็นร้อยละ 70.1 ส่วนช่วงอายุ 41-50 ปี มีมากรองลงมาซึ่งช่วงนี้ต้องการที่อยู่อาศัยร้อยละ 50.9

4.1.3 สถานภาพสมรส

ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	จำนวน	ร้อยละ
โสด	92	24.5
แต่งงาน	273	72.8
อื่นๆ	10	2.7
รวม	375	100

แผนภูมิที่ 4.3 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสถานภาพสมรส



จากข้อมูลตารางที่ 4.5 และแผนภูมิที่ 4.3 จะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกตามสถานภาพสมรสแล้ว กลุ่มที่แต่งงานแล้วเป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุด คิดเป็นร้อยละ 72.8 รองลงมาคือกลุ่มคนโสด คิดเป็นร้อยละ 24.5 ส่วนอื่นๆหมายถึง หย่า คู่สมรสเสียชีวิต ซึ่งเป็นกลุ่มที่น้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 2.7

4.1.4 ข้อมูลคู่สมรส

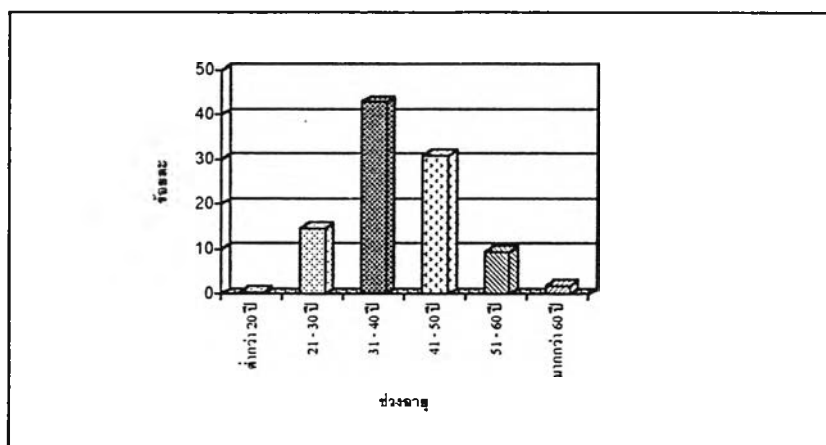
ซึ่งเป็นข้อมูลของคู่สมรสของกลุ่มตัวอย่างในกรณีที่มีสถานภาพแต่งงาน ซึ่งแสดงข้อมูลในเรื่อง อายุ อาชีพ ระดับการศึกษา มีผลดังนี้

4.1.4.1 อายุ

ตารางที่ 4.6 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20 ปี	1	0.4
21 – 30 ปี	40	14.7
31 – 40 ปี	117	42.9
41 – 50 ปี	84	30.8
51 – 60 ปี	26	9.5
มากกว่า 60 ปี	5	1.8
รวม	273	100

แผนภูมิที่ 4.4 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอายุ



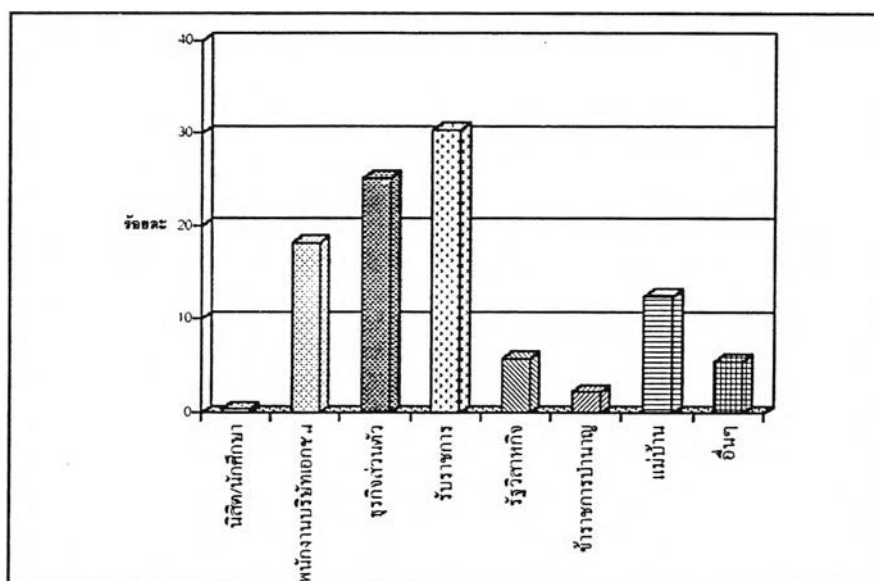
จากข้อมูลตารางที่ 4.6 และแผนภูมิที่ 4.4 พบว่ากลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ใหญ่ที่สุดอยู่ในช่วงอายุ 31 – 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 42.9 รองลงมาคือ ช่วงอายุ 41 – 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 30.8 ซึ่งข้อมูลช่วงอายุของกลุ่มตัวอย่างสอดคล้องกับข้อมูลช่วงอายุของผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานนั่นคือ ช่วงอายุ 31 – 40 ปี มีกลุ่มใหญ่ที่สุดและช่วง 41 – 50 ปี เป็นกลุ่มรองลงมาเหมือนกัน

4.1.4.2 อาชีพ

ตารางที่ 4.7 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
นิสิต/นักศึกษา	1	0.4
พนักงานบริษัทเอกชน	50	18.2
ธุรกิจส่วนตัว	69	25.2
รับราชการ	83	30.3
รัฐวิสาหกิจ	16	5.8
ข้าราชการบำนาญ	6	2.2
แม่บ้าน	34	12.4
อื่นๆ	15	5.5
รวม	274	100.0

แผนภูมิที่ 4.5 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอาชีพ



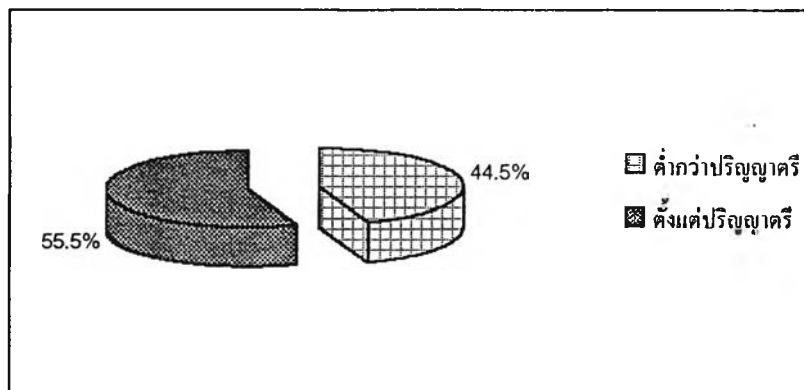
จากตารางที่ 4.7 และแผนภูมิที่ 4.5 พบว่าอาชีพของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ใหญ่ที่สุดคือรับราชการ คิดเป็นร้อยละ 30.3 รองลงมาคือ ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 25.2 ซึ่งใกล้เคียงกับกลุ่มที่ใหญ่ที่สุด และรองลงมาเป็นอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็น 18.2

4.1.4.3 การศึกษา

ตารางที่ 4.8 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มสมรสของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	122	44.5
ตั้งแต่ปริญญาตรี	152	55.5
รวม	274	100.0

แผนภูมิที่ 4.6 แสดงร้อยละของกลุ่มสมรสของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับการศึกษา



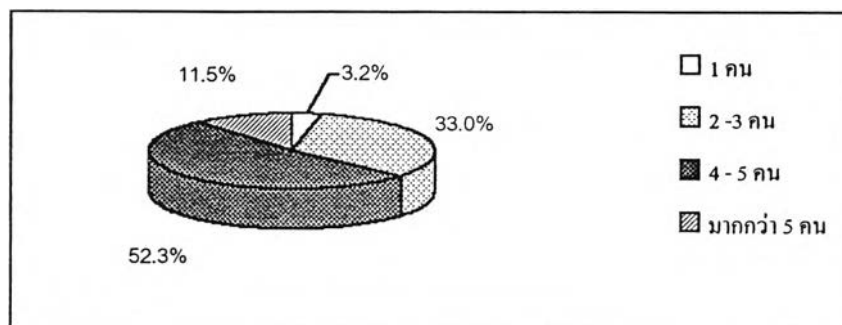
จากตารางที่ 4.8 และแผนภูมิที่ 4.6 พบว่าระดับการศึกษาของกลุ่มสมรสของกลุ่มตัวอย่างมีจำนวนต่างกันไม่มากเท่าใดนัก ซึ่งกลุ่มใหญ่ที่สุดคือกลุ่มที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 55.5 และกลุ่มที่มีการศึกษาค้นต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 44.5

4.1.5 ขนาดครอบครัว

ตารางที่ 4.9 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามขนาดครอบครัว

ขนาดครอบครัว	จำนวน	ร้อยละ
1 คน	12	3.2
2 – 3 คน	123	33.0
4 – 5 คน	195	52.3
มากกว่า 5 คน	43	11.5
รวม	373	100.0

แผนภูมิที่ 4.7 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามขนาดครอบครัว



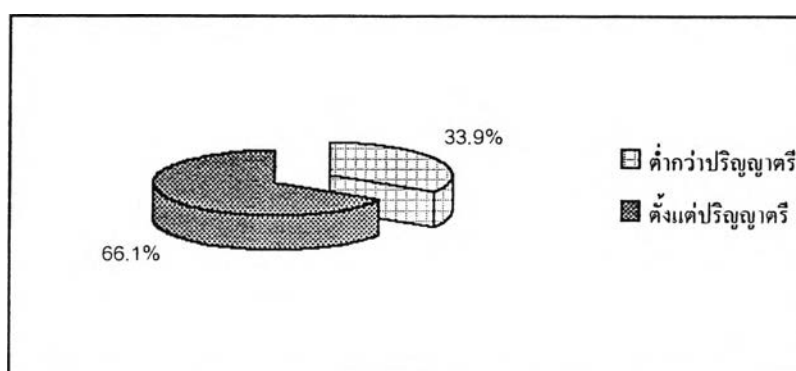
จากตารางที่ 4.9 และแผนภูมิที่ 4.7 พบว่าขนาดครอบครัวของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มใหญ่ที่สุดเป็นครอบครัวที่มีขนาด 4 – 5 คน คิดเป็นร้อยละ 52.3 รองลงมาคือขนาด 2 – 3 คน คิดเป็นร้อยละ 33.0 รองลงมาคือมีขนาดมากกว่า 5 คนคิดเป็นร้อยละ 11.5

4.1.6 ระดับการศึกษา

ตารางที่ 4.10 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มสมรสของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	127	33.9
ตั้งแต่ปริญญาตรี	248	66.1
รวม	375	100.0

แผนภูมิที่ 4.8 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับการศึกษา



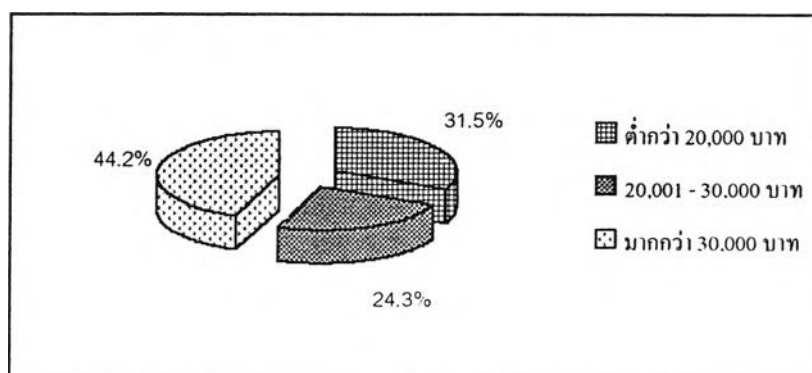
จากตารางที่ 4.10 และแผนภูมิที่ 4.8 พบว่าระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างมีจำนวนค่อนข้างต่างกันโดยผู้ที่มีการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไป มีสูงถึง 248 คน คิดเป็นร้อยละ 66.1 ส่วนต่ำกว่าระดับปริญญาตรีมีจำนวน 127 คน คิดเป็นร้อยละ 33.9

4.1.7 รายได้ของครัวเรือน

ตารางที่ 4.11 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายได้ของครัวเรือน

รายได้ของครัวเรือน/เดือน	จำนวน	จำนวน	ร้อยละ	ร้อยละ
ต่ำกว่า 15,000 บาท	49	117	13.2	31.5
15,001 – 20,000 บาท	68		18.3	
20,001 – 25,000 บาท	47	90	12.7	24.3
25,001 – 30,000 บาท	43		11.6	
30,001 – 35,000 บาท	29	164	7.8	44.2
35,001 – 45,000 บาท	42		11.3	
45,001 – 55,000 บาท	23		6.2	
55,001 – 70,000 บาท	30		8.1	
70,001 – 85,000 บาท	10		2.7	
85,001 – 100,000 บาท	10		2.7	
มากกว่า 100,000 บาท	20		5.4	
รวม	371	371	100.0	100.0

แผนภูมิที่ 4.9 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายได้ของครัวเรือน



จากตารางที่ 4.11 และแผนภูมิที่ 4.9 พบว่ารายได้ของครัวเรือนต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ใหญ่ที่สุดคือกลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ช่วง 15,001 – 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 18.3 รองลงมาคือ มีระดับรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 13.2 ลำดับรองลงมาที่มีความใกล้เคียงกันมากคือ รายได้ช่วง 20,001 - 25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.7 รองลงมาคือช่วง 25,001 – 30,000 บาท และ 35,001 – 45,00 บาทคิดเป็นร้อยละ 11.6 และ 11.3 ตามลำดับ

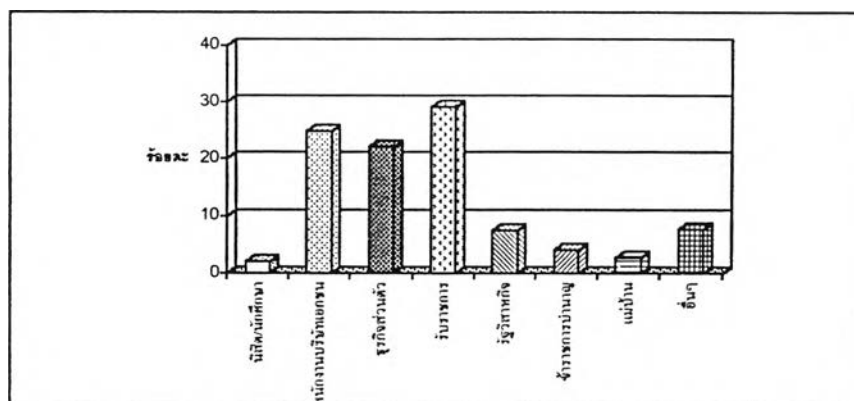
แต่เมื่อคิดตามระดับรายได้ของครัวเรือนต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างแล้วกลุ่มผู้มีรายได้สูงคือช่วง 30,000 บาทขึ้นไป เป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุดคิดเป็นร้อยละ 44.2 รองลงมาคือกลุ่มมีรายได้ต่ำ คือ น้อยกว่า 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 31.5 รองลงมาคือกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง คือรายได้ช่วง 20,001 – 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 24.3

4.1.8 อาชีพ

ตารางที่ 4.12 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
นิสิต/นักศึกษา	8	2.1
พนักงานบริษัทเอกชน	93	24.8
ธุรกิจส่วนตัว	83	22.1
รับราชการ	109	29.1
รัฐวิสาหกิจ	28	7.5
ข้าราชการบำนาญ	15	4.0
แม่บ้าน	10	2.7
อื่นๆ	29	7.7
รวม	375	100.0

แผนภูมิที่ 4.10 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอาชีพ



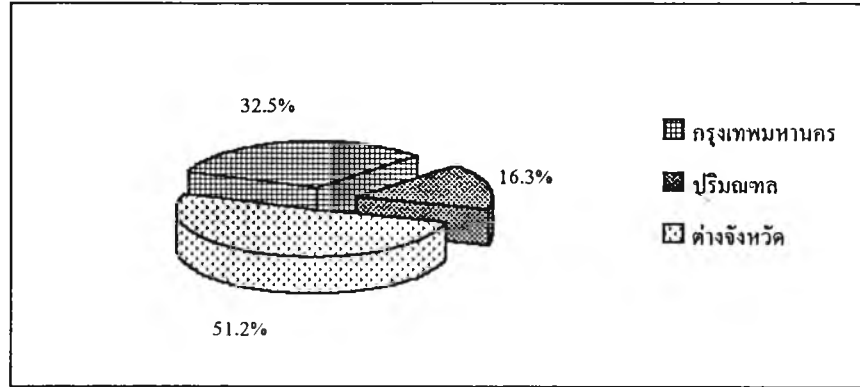
จากตารางที่ 4.12 และแผนภูมิที่ 4.10 พบว่าอาชีพของกลุ่มตัวอย่างนั้นมีอาชีพ 3 ประเภทที่มีจำนวนมากใกล้เคียงกัน ซึ่งกลุ่มที่ใหญ่ที่สุดเป็นกลุ่มผู้ที่มีอาชีพ รัฐบาล จำนวน 109 คน คิดเป็นร้อยละ 29.1 รองลงมาคือ อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 93 คน คิดเป็นร้อยละ 24.8 และลำดับต่อมาคือ อาชีพธุรกิจส่วนตัว จำนวน 83 คน คิดเป็นร้อยละ 22.1

4.1.9 ที่อยู่ปัจจุบัน

ตารางที่ 4.13 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามที่อยู่ปัจจุบัน

ที่อยู่ปัจจุบัน (Current Residence)	จำนวน (Number)	ร้อยละ (Percentage)
กรุงเทพมหานคร (Bangkok)	122	32.5
ปริมณฑล (Suburban)	61	16.3
ต่างจังหวัด (Provincial)	192	51.2
รวม (Total)	375	100.0

แผนภูมิที่ 4.11 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามที่อยู่ปัจจุบัน



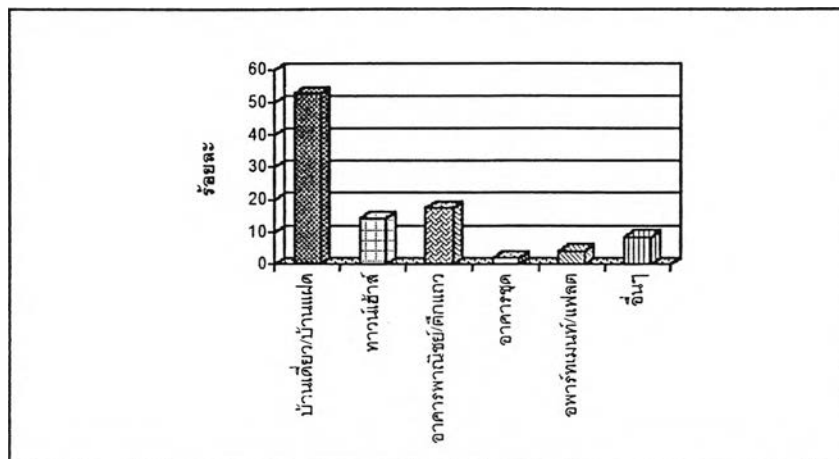
จากตารางที่ 4.13 และแผนภูมิที่ 4.11 เมื่อจำแนกของกลุ่มตัวอย่างตามที่อยู่ปัจจุบันแล้ว พบว่ากลุ่มผู้ที่อยู่ในต่างจังหวัดเป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุด คิดเป็นร้อยละ 51.2 ส่วนผู้ที่อยู่ในกรุงเทพมหานครมีจำนวนรองลงมา คิดเป็นร้อยละ 32.5 ละปริมณฑลเป็นอันดับสุดท้าย คิดเป็นร้อยละ 16.3 แต่ที่น่าสังเกตคือเมื่อรวมจำนวนของผู้ที่อยู่ในกรุงเทพเข้ากับปริมณฑลเป็นจำนวน 183 คน คิดเป็นร้อยละ 48.8 ซึ่งค่าใกล้เคียงกับต่างจังหวัด

4.1.10 ประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

ตารางที่ 4.14 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

ประเภท	จำนวน	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด	198	52.9
ทาวน์เฮาส์	54	14.4
อาคารพาณิชย์/ตึกแถว	66	17.6
อาคารชุด	8	2.2
อพาร์ทเมนท์/แฟลต	16	4.3
อื่นๆ	32	8.6
รวม	375	100.0

แผนภูมิที่ 4.12 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน



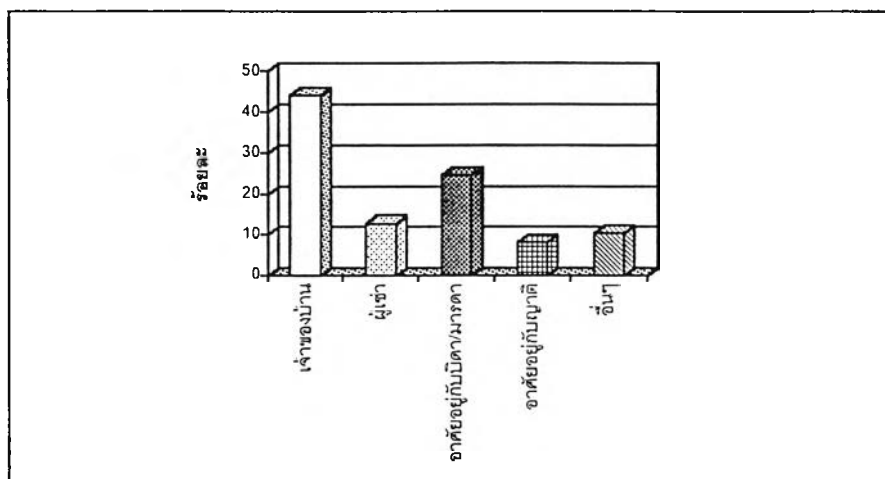
จากตารางที่ 4.14 และแผนภูมิที่ 4.12 กลุ่มตัวอย่างอาศัยอยู่ในที่อยู่ประเภทบ้านเดี่ยวหรือบ้านแฝดมากที่สุด มีถึงร้อยละ 52.9 รองลงมาคือ อาคารพาณิชย์หรือตึกแถว คิดเป็นร้อยละ 17.6 รองลงมาคือ ทาวน์เฮาส์ คิดเป็นร้อยละ 14.4 และที่น้อยที่สุด คือ อาคารชุด ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 2.2 ส่วนอพาร์ทเมนท์น้อยเป็นอันดับสองซึ่งคิดเป็นร้อยละ 4.3 เป็นที่น่าสังเกตว่าเมื่อรวมจำนวนผู้ที่อาศัยอยู่ในบ้านเดี่ยวหรือบ้านแฝด อาคารพาณิชย์หรือตึกแถว ทาวน์เฮาส์ ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบเหมือนกันนั้น คิดเป็นร้อยละ 84.9 มีมากกว่าผู้ที่อยู่อาศัยในที่อยู่อาศัยประเภทแนวตั้ง คือ อาคารชุดและอพาร์ทเมนท์ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 6.5 นั้นถึงประมาณ 13 เท่า

4.1.11 ลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4.15 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย

ลักษณะการครอบครอง	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของบ้าน	165	44.0
ผู้เช่า	48	12.8
อาศัยอยู่กับบิดา/มารดา	92	24.5
อาศัยอยู่กับญาติ	31	8.3
อื่นๆ	39	10.4
รวม	375	100.0

แผนภูมิที่ 4.13 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย



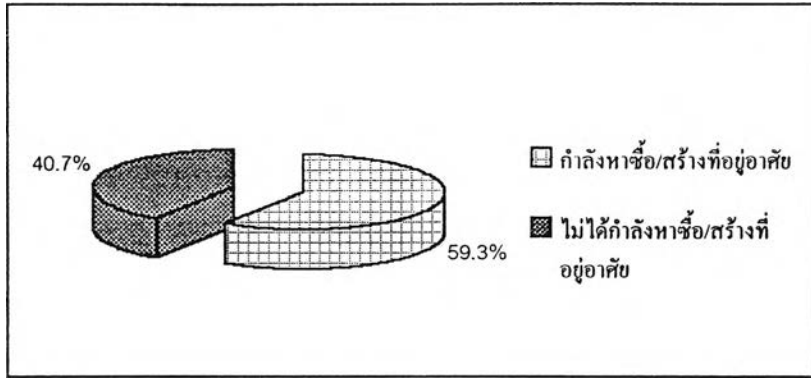
จากตารางที่ 4.15 และแผนภูมิที่ 4.13 พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีการครอบครองที่อยู่อาศัยแบบเป็นเจ้าของบ้านเป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุดมีถึงร้อยละ 44.0 รองลงมาคืออาศัยอยู่กับบิดา/มารดา คิดเป็นร้อยละ 24.5 รองลงมาคือ ผู้เช่า คิดเป็นร้อยละ 12.8 รองลงมาคืออื่นๆซึ่งหมายถึงผู้ที่อยู่บ้านพักสวัสดิการของทางราชการหรือบริษัท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 10.4 และสุดท้ายคือกลุ่มผู้ที่อาศัยอยู่กับญาติ คิดเป็นร้อยละ 8.3

4.1.12 ความต้องการที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4.16 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามความต้องการที่อยู่อาศัย

ความต้องการที่อยู่อาศัย	จำนวน	ร้อยละ
กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัย	219	59.3
ไม่ได้กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัย	150	40.7
รวม	369	100.0

แผนภูมิที่ 4.14 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามความต้องการที่อยู่อาศัย



จากรายที่ 4.16 และแผนภูมิที่ 4.14 พบว่ากลุ่มตัวอย่างนั้นเป็นผู้ที่กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยเป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุด ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 59.3 และเป็นผู้ที่ไม่ได้กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัย คิดเป็นร้อยละ 40.7

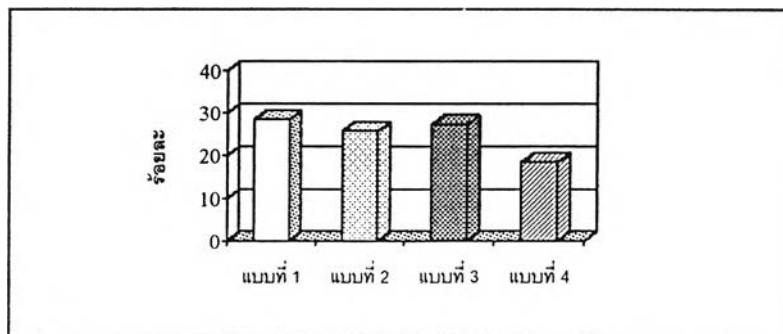
4.2 ความต้องการและความพึงพอใจของผู้สนใจบ้านประหยัดพลังงาน

4.2.1 แบบบ้านประหยัดพลังงาน

ตารางที่ 4.17 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามแบบบ้านที่ซื้อ

แบบบ้านประหยัดพลังงาน	จำนวน	ร้อยละ
แบบที่ 1	251	28.4
แบบที่ 2	228	25.8
แบบที่ 3	242	27.4
แบบที่ 4	162	18.4
รวม	883	100.0

แผนภูมิที่ 4.15 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามแบบบ้านที่ซื้อ



แบบบ้านประหยัดพลังงานทั้ง 4 แบบผู้สนใจบ้านประหยัดพลังงาน 1 ท่าน สามารถซื้อได้ทุกแบบซึ่งเมื่อนำแต่ละแบบมาวิเคราะห์ได้ตามตารางที่ 4.17 และแผนภูมิที่ 4.15 ซึ่งพบว่าผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานมีการเลือกซื้อแบบที่ 1 – 3 มีจำนวนใกล้เคียงกัน ซึ่งแบบที่ 1 มีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 28.4 รองลงมา คือ บ้านแบบที่ 3 คิดเป็นร้อยละ 27.4 รองลงมาเป็นบ้านแบบที่ 2 คิดเป็นร้อยละ 25.8 และสุดท้ายเป็นบ้านแบบที่ 4 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 18.4

4.2.1.1 เหตุผลในการซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงาน

ตารางที่ 4.18 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเหตุผลในการซื้อแบบบ้าน

เหตุผลในการซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงาน	ลำดับความสำคัญ				ไม่มีความ	รวม	ดัชนี	ลำดับ
	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3	อันดับ 4	สำคัญ			
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
1) เพื่อต้องการศึกษาแบบบ้านประหยัดพลังงาน	167 (59.86)	59 (21.15)	24 (8.60)	0 (0.00)	29 (10.39)	279 (100.00)	4.18	1
2) มีความต้องการสร้างบ้านประหยัดพลังงาน	79 (28.32)	96 (34.41)	48 (17.20)	2 (0.72)	54 (19.35)	279 (100.00)	3.52	2
3) ราคาแบบมีราคาถูก	30 (10.75)	81 (29.03)	89 (31.90)	2 (0.72)	77 (27.60)	279 (100.00)	2.93	3
4) อื่นๆ	4 (1.43)	4 (1.43)	12 (4.30)	18 (6.45)	241 (86.38)	279 (100.00)	1.26	4

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวแถว

จากตารางที่ 4.18 เมื่อให้กลุ่มตัวอย่างเรียงลำดับตามความสำคัญของเหตุผลในการซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงานแล้ว ผลออกมาตามตารางที่ 5.16 จะเห็นว่าเหตุผลที่ถูกเลือกมาเป็นอันดับที่ 1 มากที่สุด คือ เหตุผลที่เพื่อต้องการศึกษาแบบบ้านประหยัดพลังงาน และเมื่อพิจารณาจากค่าดัชนีความสำคัญ จะเห็นได้ว่า เหตุผลที่ว่า เพื่อต้องการศึกษาแบบบ้านประหยัดพลังงาน มีความสำคัญเป็นอันดับที่ 1 เพราะมีค่าดัชนีสูงสุด คือ 4.18 ส่วนเหตุผลที่มีความสำคัญเป็นอันดับที่ 2 คือ มีความต้องการสร้างบ้านประหยัดพลังงาน และอันดับที่ 3 คือ ราคาแบบมีราคาถูก โดยมีค่าดัชนีเท่ากับ 3.52 และ 2.95 ตามลำดับ

4.2.2 ความต้องการในเรื่องต่างๆ

ก. การอำนวยความสะดวก

ตารางที่ 4.19 แสดงจำนวนและร้อยละของความต้องการในเรื่องต่างๆ

ความต้องการในเรื่อง	ต้องการ	ไม่ต้องการ	รวม
1) คำปรึกษา/แนะนำในการสร้างบ้านประหยัดพลังงาน	317 (87.3)	46 (12.7)	363 (100.0)
2) สถาปนิก/วิศวกรที่มีความรู้ในเรื่องบ้านประหยัดพลังงาน	258 (71.1)	105 (28.9)	363 (100.0)
3) ชิ้นส่วนสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงาน	188 (51.8)	175 (48.2)	363 (100.0)
4) ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงาน	141 (38.8)	222 (61.2)	363 (100.0)
5) อื่นๆ	29 (8.0)	334 (92.0)	363 (100.0)

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวแถว

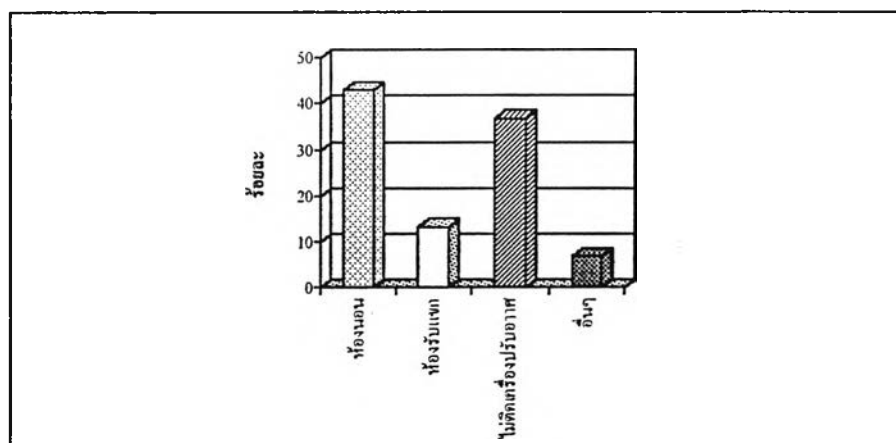
จากตารางที่ 4.19 พบว่าผู้ที่ตอบแบบสอบถามมีความต้องการในสิ่งเหล่านี้ต่างกันไปโดยความต้องการในเรื่องคำปรึกษา/แนะนำในการสร้างบ้านประหยัดพลังงาน มีความต้องการมากที่สุด รองลงมาคือความต้องการสถาปนิก/วิศวกรที่มีความรู้ในเรื่องบ้านประหยัดพลังงาน รองลงมา คือ ชิ้นส่วนสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงาน และเมื่อดูในแต่ละเรื่องแล้วในเรื่องคำปรึกษา/แนะนำในการสร้างบ้านประหยัดพลังงานมาผู้ตอบแบบสอบถามมีความต้องการคิดเป็นร้อยละ 87.3 มากกว่าผู้ที่ไม่ต้องการที่มีเพียงร้อยละ 12.7 ซึ่งมีสัดส่วนของผู้ที่ต้องการมากกว่าผู้ที่ไม่ต้องการถึงประมาณเกือบ 7 เท่า ในเรื่องความต้องการสถาปนิก/วิศวกรที่มีความรู้ในเรื่องบ้านประหยัดพลังงาน คิดเป็นร้อยละ 71.1 มากกว่าผู้ที่ไม่ต้องการซึ่งมีร้อยละ 28.9 ส่วนในเรื่องชิ้นส่วนสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงานนั้น มีความต้องการและไม่ต้องการมีสัดส่วนใกล้เคียงกัน คือร้อยละ 51.8 และ 48.2 ตามลำดับ ส่วนเรื่องข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงาน คิดเป็นร้อยละ 38.8 น้อยกว่าผู้ที่ไม่ต้องการซึ่งมีร้อยละ 61.2

ข. การติดเครื่องปรับอากาศ

ตารางที่ 4.20 แสดงจำนวนและร้อยละของความต้องการติดเครื่องปรับอากาศในห้องต่างๆ

การติดเครื่องปรับอากาศ	จำนวน	ร้อยละ
ห้องนอน	177	42.9
ห้องรับแขก	55	13.3
ไม่ติดเครื่องปรับอากาศ	152	36.8
อื่นๆ	29	7.0
รวม	413	100.0

แผนภูมิที่ 4.16 แสดงร้อยละของความต้องการติดเครื่องปรับอากาศของกลุ่มตัวอย่าง แบบบ้านที่ซื้อ



จากตารางที่ 4.20 และแผนภูมิที่ 4.16 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความต้องการติดเครื่องปรับอากาศในห้องนอนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 42.9 รองลงมาคือ ไม่ติดเครื่องปรับอากาศ คิดเป็นร้อยละ 36.8 รองลงมาคือห้องรับแขกร้อยละ 13.3

4.2.3 ความพึงพอใจ

ตารางที่ 4.21 แสดงจำนวนและร้อยละของความพึงพอใจในเรื่องต่างๆ

เรื่อง	พอใจ	ไม่พอใจ
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
1) รูปทรงหลังคา	159 (9.4)	24 (4.1)
2) รูปแบบบ้าน	247 (14.5)	53 (9.0)
3) ระเบียง	131 (7.7)	14 (2.4)
4) หน้าต่าง	122 (7.2)	9 (1.5)
5) ขนาดพื้นที่ใช้สอยรวม	186 (10.9)	25 (4.3)
6) การวางตำแหน่งพื้นที่ใช้สอย	199 (11.7)	16 (2.7)
7) วัสดุที่ใช้	140 (8.2)	42 (7.2)
8) จำนวนห้อง	118 (6.9)	49 (8.4)
9) ราคาต่อก่อสร้าง	68 (4.0)	150 (25.6)
10) ความกว้างยาวของห้องนอน	83 (4.9)	10 (1.7)
11) ความกว้างยาวของห้องน้ำ	65 (3.8)	13 (2.2)

ตารางที่ 4.21 (ต่อ)

เรื่อง	พอใจ	ไม่พอใจ
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
12) ความกว้างยาวของห้องครัว	70 (4.1)	9 (1.5)
13) ความกว้างยาวของห้องรับแขก/ นั่งเล่น	77 (4.5)	5 (0.9)
14) อื่นๆ	13 (0.8)	45 (7.7)
15) ไม่มี	21 (1.2)	122 (20.8)
รวม	1699 (100.0)	586 (100.0)

จากตารางที่ 4.21 พบว่าความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามนั้นพึงพอใจในเรื่องรูปแบบบ้านมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 14.5 รองลงมาเป็นการวางตำแหน่งพื้นที่ใช้สอยคิดเป็นร้อยละ 11.7 และรองลงมาคือ ขนาดพื้นที่ใช้สอยรวม ส่วนความไม่พอใจนั้นในเรื่องราคาค่าก่อสร้างมีมากที่สุดคือมีถึงร้อยละ 25.6 รองลงมาคือไม่มีสิ่งที่ไม่พอใจ

4.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมของผู้สนใจบ้านประหยัดพลังงาน

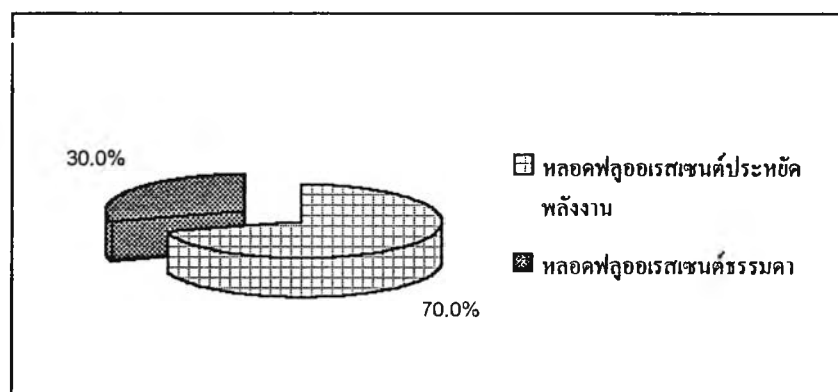
ข้อมูลพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นเรื่องพฤติกรรมการใช้อุปกรณ์ไฟฟ้า พฤติกรรมการรับรู้ข่าวสาร

4.3.1 พฤติกรรมการใช้อุปกรณ์ไฟฟ้า

ตารางที่ 4.22 แสดงจำนวนและร้อยละของการใช้หลอดไฟเปรียบเทียบระหว่างหลอดฟลูออเรสเซนต์ประหยัดพลังงานกับหลอดฟลูออเรสเซนต์ธรรมดา

อุปกรณ์ไฟฟ้า	จำนวน	ร้อยละ
หลอดฟลูออเรสเซนต์ประหยัดพลังงาน	301	70.0
หลอดฟลูออเรสเซนต์ธรรมดา	129	30.0
รวม	430	100.0

แผนภูมิที่ 4.17 แสดงร้อยละของการใช้หลอดไฟเปรียบเทียบระหว่างหลอดฟลูออเรสเซนต์ – ประหยัดพลังงานกับหลอดฟลูออเรสเซนต์ธรรมดา

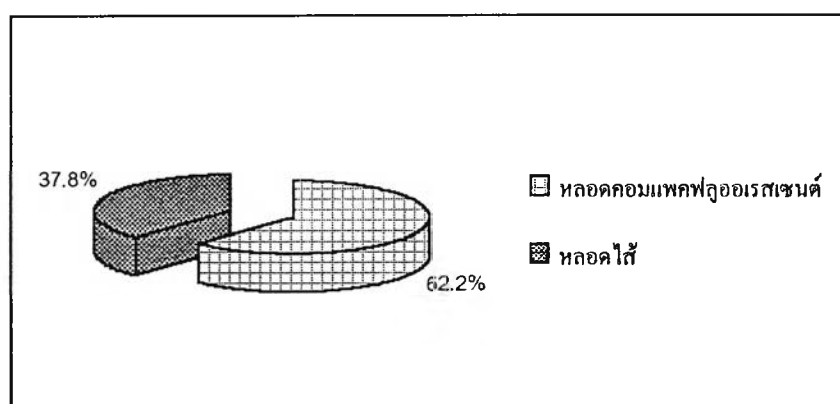


จากตารางที่ 4.22 และแผนภูมิที่ 4.17 พบว่าการใช้หลอดไฟประเภทนี้ของกลุ่มตัวอย่างนั้น มีการใช้หลอดที่ประหยัดพลังงานคิดเป็นร้อยละ 70.0 ซึ่งมากกว่าหลอดธรรมดาถึงประมาณ 2 เท่า

ตารางที่ 4.23 แสดงจำนวนและร้อยละของการใช้หลอดไฟเปรียบเทียบระหว่างหลอดคอมแพค - ฟลูออเรสเซนต์กับหลอดไส้

อุปกรณ์ไฟฟ้า	จำนวน	ร้อยละ
หลอดคอมแพคฟลูออเรสเซนต์	166	62.2
หลอดไส้	101	37.8
รวม	267	100.0

แผนภูมิที่ 4.18 แสดงร้อยละของการใช้หลอดไฟเปรียบเทียบระหว่างหลอดคอมแพคฟลูออเรสเซนต์กับหลอดไส้

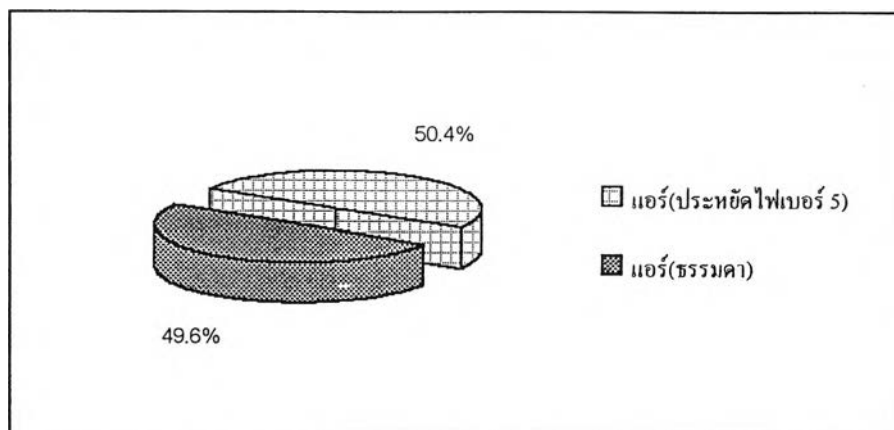


จากตารางที่ 4.23 และแผนภูมิที่ 4.18 พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีการใช้หลอดคอมแพคฟลูออเรสเซนต์คิดเป็นร้อยละ 62.2 มากกว่าหลอดไส้ซึ่งมีการใช้คิดเป็นร้อยละ 37.8

ตารางที่ 4.24 แสดงจำนวนและร้อยละเปรียบเทียบระหว่างแอร์(ประหยัดไฟเบอร์ 5)กับแอร์(ธรรมดา)

อุปกรณ์ไฟฟ้า	จำนวน	ร้อยละ
แอร์(ประหยัดไฟเบอร์ 5)	114	50.4
แอร์(ธรรมดา)	112	49.6
รวม	226	100.0

แผนภูมิที่ 4.19 แสดงร้อยละของการใช้แอร์เปรียบเทียบระหว่างแอร์(ประหยัดไฟเบอร์ 5)กับแอร์(ธรรมดา)

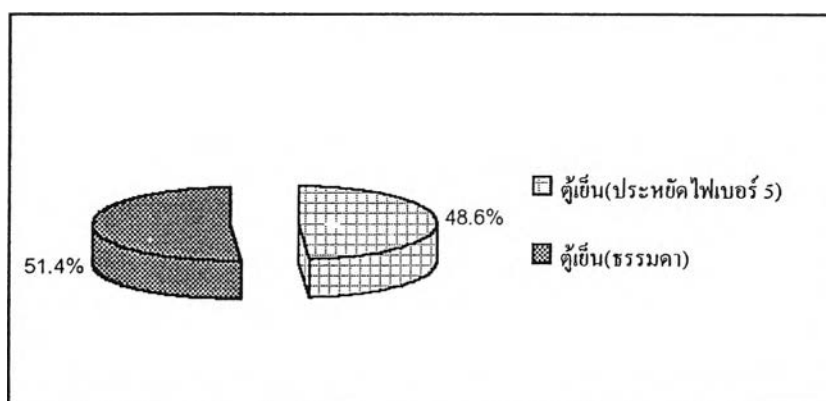


จากตารางที่ 4.24 และแผนภูมิที่ 4.19 พบว่ากลุ่มตัวอย่างใช้แอร์ประหยัดไฟเบอร์ 5 เป็นสัดส่วนที่ใกล้เคียงกับผู้ที่ใช้แอร์ธรรมดา

ตารางที่ 4.25 แสดงจำนวนและร้อยละของการใช้ตู้เย็นเปรียบเทียบระหว่างตู้เย็น(ประหยัดไฟเบอร์ 5)กับตู้เย็น(ธรรมดา)

อุปกรณ์ไฟฟ้า	จำนวน	ร้อยละ
ตู้เย็น(ประหยัดไฟเบอร์ 5)	197	48.6
ตู้เย็น(ธรรมดา)	208	51.4
รวม	405	100.0

แผนภูมิที่ 4.20 แสดงร้อยละของการใช้ตู้เย็นเปรียบเทียบระหว่างตู้เย็น(ประหยัดไฟเบอร์ 5)กับตู้เย็น(ธรรมดา)



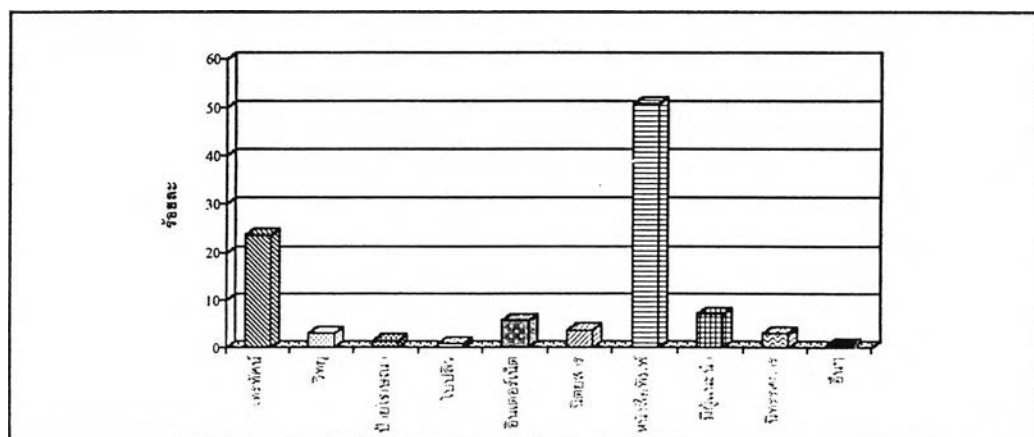
จากตารางที่ 4.25 และแผนภูมิที่ 4.20 พบว่ากลุ่มตัวอย่างใช้ผู้เขียนประหยัดไฟเบอร์ 5 มีจำนวนใกล้เคียงกับผู้ใช้ชนรรมา โดยผู้ที่ใช้ผู้เขียนประหยัดไฟเบอร์ 5 คิดเป็นร้อยละได้ 48.6 ส่วนผู้ใช้ชนรรมาคิดเป็นร้อยละ 51.4

4.3.2 พฤติกรรมการรับรู้ข่าวสาร

ตารางที่ 4.26 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามประเภทสื่อ

ประเภทสื่อ	จำนวน	ร้อยละ
โทรทัศน์	127	23.7
วิทยุ	16	3.0
ป้ายโฆษณา	8	1.5
ใบปลิว	5	0.9
อินเทอร์เน็ต	30	5.7
นิตยสาร	20	3.7
หนังสือพิมพ์	272	50.8
มีผู้แนะนำ	38	7.1
นิทรรศการ	16	3.0
อื่นๆ	3	0.6
รวม	535	100.0

แผนภูมิที่ 4.21 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามประเภทสื่อ



จากตารางที่ 4.26 และแผนภูมิที่ 4.21 พบว่ากลุ่มตัวอย่างได้รับข่าวสารเรื่องบ้านประหยัดพลังงานของโครงการนี้ผ่านสื่อประเภทหนังสือพิมพ์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 50.8 รองลงมาเป็นสื่อประเภทโทรทัศน์ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 23.7 และรองลงมาทราบจากมีผู้แนะนำ คิดเป็นร้อยละ 7.1 รองลงมา คือจากทางอินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 5.7

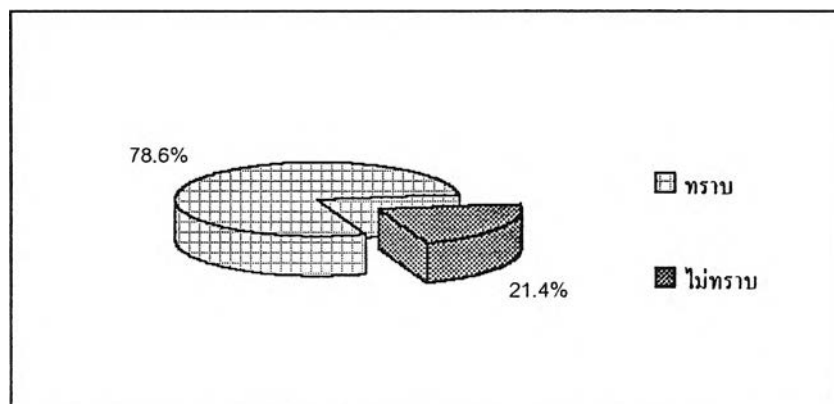
4.3.2.1 ความรู้เกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงาน

ในเรื่องความรู้เกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานได้แบ่งประเด็นการวิเคราะห์ออกเป็น 2 ด้าน คือ ความรู้เกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานของโครงการนี้ กับความรู้เกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานของโครงการอื่น ซึ่งมีผลการวิเคราะห์ดังนี้

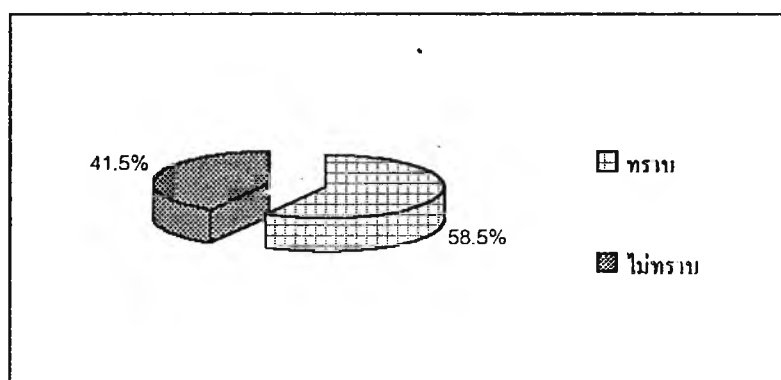
ตารางที่ 4.27 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามความรู้เกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานของโครงการนี้

เรื่อง	ทราบ	ไม่ทราบ	รวม
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
1) บ้านประหยัดพลังงานนี้มีการออกแบบช่องระบายอากาศบริเวณหน้าจั่วหลังคา	290 (78.6)	79 (21.4)	369 (100.0)
2) บ้านประหยัดพลังงานนี้หลังคามีความชันเป็นมุม 45 องศา เพื่อลดการแผ่รังสีความร้อนจากหลังคาเข้าสู่ฝ้าเพดาน	216 (58.5)	153 (41.5)	369 (100.0)
3) บ้านประหยัดพลังงานนี้มีการยื่นชายคายาวเพื่อให้ร่มเงากับช่องเปิดทิศเหนือ-ใต้	225 (61.0)	144 (39.0)	369 (100.0)
4) บ้านประหยัดพลังงานนี้มีการออกแบบโดยใช้บันได คร้ว ห้องน้ำ ห้องเก็บของ มาเป็นส่วนปะทะความร้อนของบ้านด้านทิศตะวันออก-ตก	159 (43.0)	211 (57.0)	369 (100.0)
5) บ้านประหยัดพลังงานนี้มีการวางอาคารโดยให้ด้านยาวของอาคารรับลมในทิศเหนือ - ใต้ ส่วนด้านแคบของอาคารหันหาแดดในทิศตะวันออก-ตก	233 (63.1)	136 (36.9)	369 (100.0)

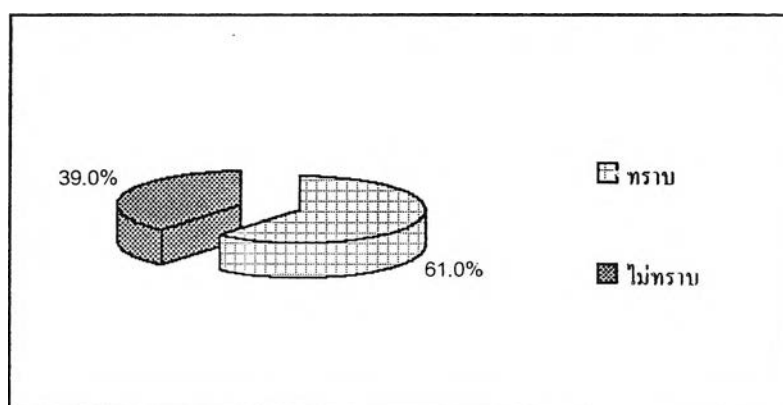
แผนภูมิที่ 4.22 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามความรู้ในเรื่องบ้านประหยัดพลังงานนี้
การออกแบบช่องระบายอากาศบริเวณหน้าจั่วหลังคา



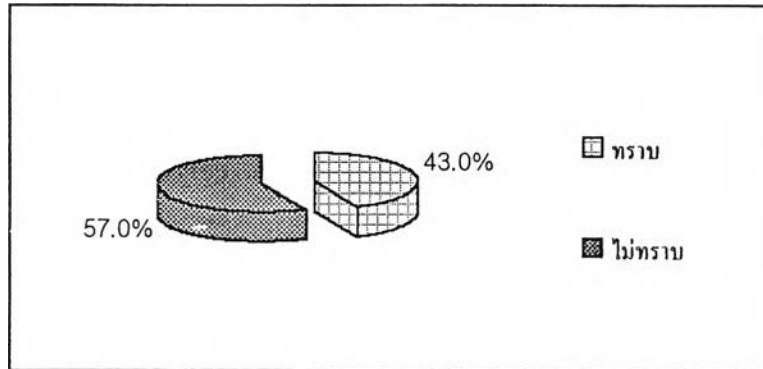
แผนภูมิที่ 4.23 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามความรู้ในเรื่องบ้านประหยัดพลังงานนี้
หลังคาที่มีความชันเป็นมุม 45 องศา เพื่อลดการแผ่รังสีความร้อนจากหลังคาลงสู่ฝ้า
เพดาน



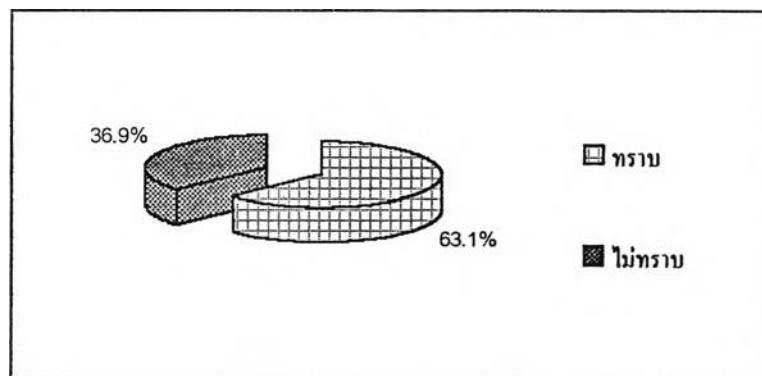
แผนภูมิที่ 4.24 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามความรู้ในเรื่องบ้านประหยัดพลังงานนี้
การยื่นชายคาขาวเพื่อให้ร่มเงากับช่องเปิดทิศเหนือ-ใต้



แผนภูมิที่ 4.25 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามความรู้ในเรื่องบ้านประหยัดพลังงานนี้มีการออกแบบโดยใช้บันได ครีว ห้องน้ำ ห้องเก็บของ มาเป็นส่วนปะทะความร้อนของบ้านด้านทิศตะวันออก-ตก



แผนภูมิที่ 4.26 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามความรู้ในเรื่องบ้านประหยัดพลังงานนี้มีการวางอาคาร โดยให้ด้านยาวของอาคารรับลมในทิศเหนือ - ได้ส่วนด้านแคบของอาคารหันหาแดดในทิศตะวันออก-ตก

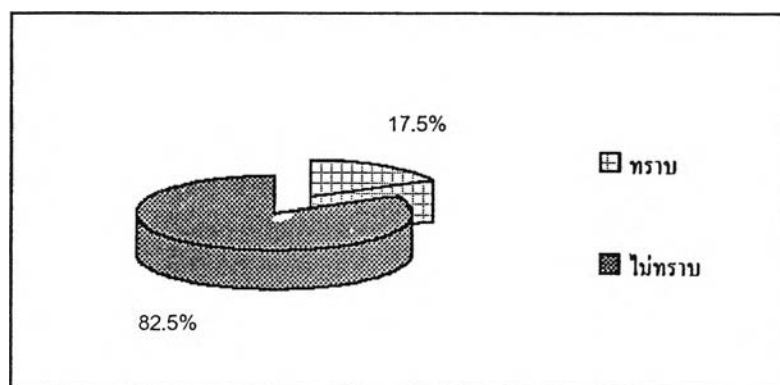


จากตารางที่ 4.27 และแผนภูมิที่ 4.22 – 4.26 ความรู้ต่างๆเกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานของโครงการนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้ในเรื่องต่างๆ มีสัดส่วนผู้รู้กับผู้ไม่รู้แตกต่างกันไป ซึ่งโดยรวมจะมีผู้ที่มีมากกว่าผู้ไม่รู้ยกเว้นในบางเรื่องที่มีผู้รู้และไม่รู้มีสัดส่วนใกล้เคียงกัน คือ ความรู้ในเรื่องบ้านประหยัดพลังงานนี้หลังคามีความชันเป็นมุม 45 องศา เพื่อลดการแผ่รังสีความร้อนจากหลังคาเข้าสู่ฝ้าเพดาน คือผู้ที่รู้คิดเป็นร้อยละ 58.5 ผู้ที่ไม่รู้คิดเป็นร้อยละ 41.5 ในส่วนของเรื่องบ้านประหยัดพลังงานนี้มีการออกแบบโดยใช้บันได ครีว ห้องน้ำ ห้องเก็บของมาเป็นส่วนปะทะความร้อนของบ้านด้านทิศตะวันออก-ตก มีผู้ที่ไม่รู้มากกว่าผู้ที่รู้คิดเป็นสัดส่วนดังนี้ มีผู้ที่รู้คิดเป็นร้อยละ 43.0 ส่วนผู้ไม่รู้ คิดเป็นร้อยละ 57.0

ตารางที่ 4.28 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามความรู้เกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานของโครงการอื่น

	ทราบ	ไม่ทราบ	รวม
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
ท่านทราบเรื่องบ้านประหยัดพลังงานที่ไม่ใช่ของโครงการนี้บ้างหรือไม่	65 (17.5)	307 (82.5)	372 (100.0)

แผนภูมิที่ 4.27 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามความรู้เรื่องบ้านประหยัดพลังงานของโครงการอื่น



จากตารางที่ 4.28 และแผนภูมิที่ 4.27 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ทราบเรื่องบ้านประหยัดพลังงานของโครงการอื่นคิดเป็นร้อยละ 17.5 ส่วนที่ไม่ทราบคิดเป็นร้อยละ 82.5 ซึ่งผู้ที่ไม่ทราบมีสัดส่วนมากกว่าถึงเกือบ 5 เท่า

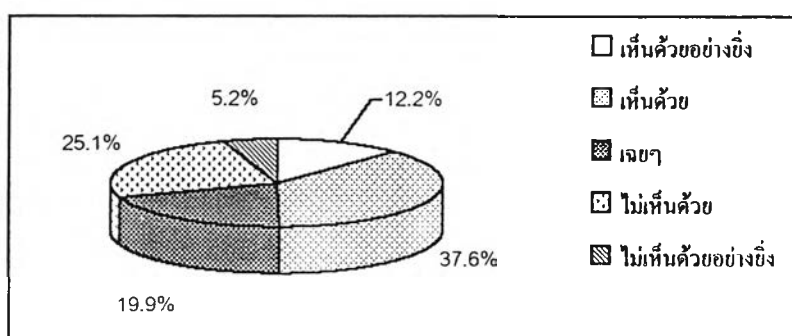
4.4 กระบวนการตัดสินใจ

4.4.1 ทักษะคิดด้านราคา รูปแบบ คุณภาพ

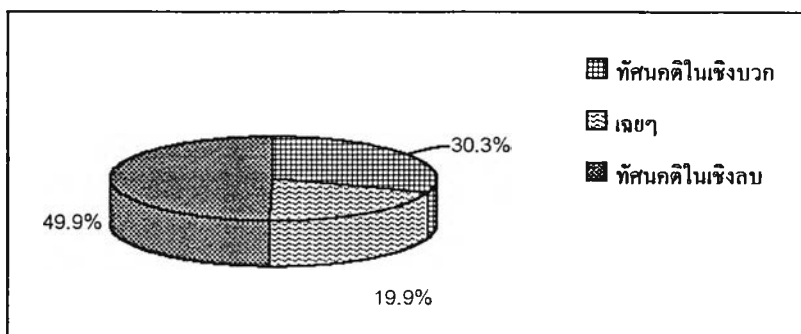
ตารางที่ 4.29 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามทัศนคติด้านราคา รูปแบบ คุณภาพ

ทัศนคติในเรื่อง	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	เฉยๆ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง	รวม
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
1) บ้านประหยัดพลังงานมีราคา แพงกว่าบ้านธรรมดา	45 (12.2)	138 (37.6)	73 (19.9)	92 (25.1)	19 (5.2)	367 (100.0)
2) รูปแบบบ้านประหยัดพลังงาน เหมาะกับประเทศไทย	163 (43.9)	181 (48.8)	23 (6.2)	4 (1.1)	0 (0.0)	371 (100.0)
3) บ้านประหยัดพลังงานมีความ สวยงาม	40 (10.8)	201 (54.6)	96 (26.0)	30 (8.1)	2 (0.5)	369 (100)
4) บ้านประหยัดพลังงานสามารถ ประหยัดพลังงานได้จริง	89 (24.4)	218 (59.7)	51 (14.0)	6 (1.6)	1 (0.3)	365 (100.0)
5) การลงทุนสร้างบ้านประหยัด พลังงานคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลัง งานที่สามารถ ประหยัดได้	98 (27.0)	210 (57.8)	45 (12.4)	8 (2.2)	2 (0.6)	363 (100.0)

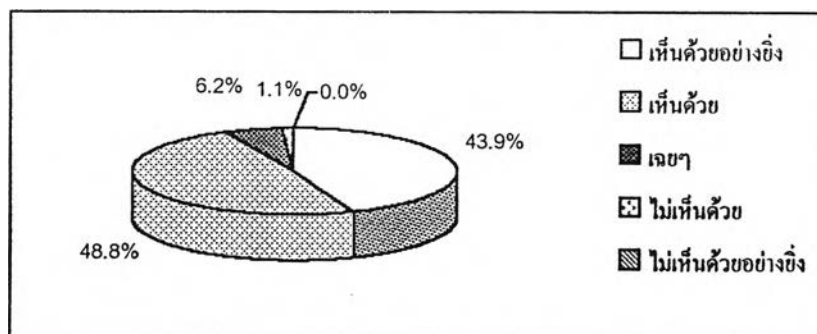
แผนภูมิที่ 4.28 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับทัศนคติในเรื่องราคาที่ว่าบ้าน
ประหยัดพลังงานมีราคาแพงกว่าบ้านธรรมดา



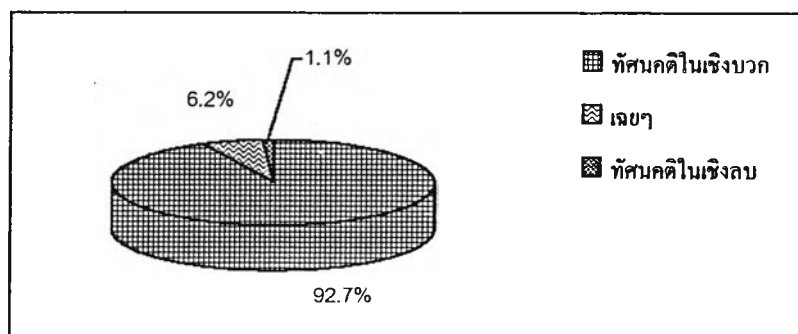
แผนภูมิที่ 4.29 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามทัศนคติด้านราคาที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีราคาแพงกว่าบ้านธรรมดา



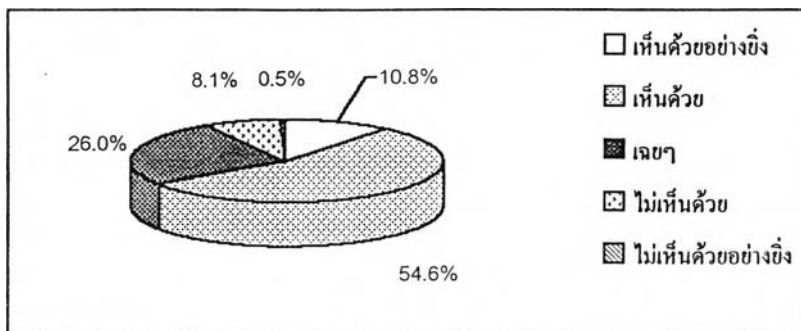
แผนภูมิที่ 4.30 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับทัศนคติในเรื่องด้านรูปแบบที่ว่ารูปแบบบ้านประหยัดพลังงานเหมาะสมกับประเทศไทย



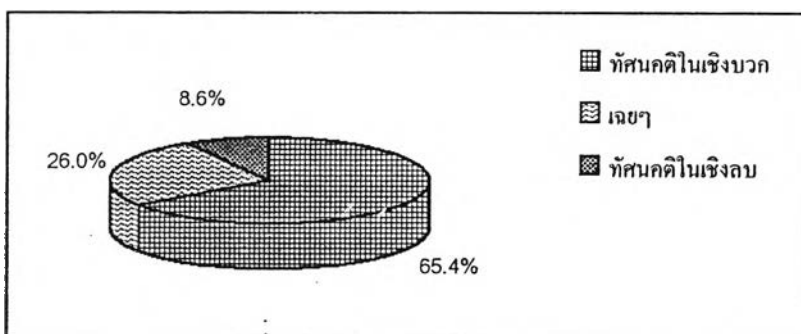
แผนภูมิที่ 4.31 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามทัศนคติด้านรูปแบบที่ว่ารูปแบบบ้านประหยัดพลังงานเหมาะสมกับประเทศไทย



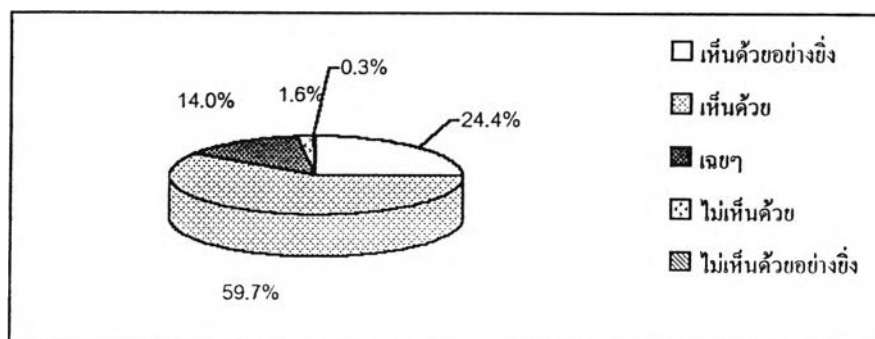
แผนภูมิที่ 4.32 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับทัศนคติในเรื่องรูปแบบที่ว่าเป็น
ประหยัดพลังงานมีความสุข



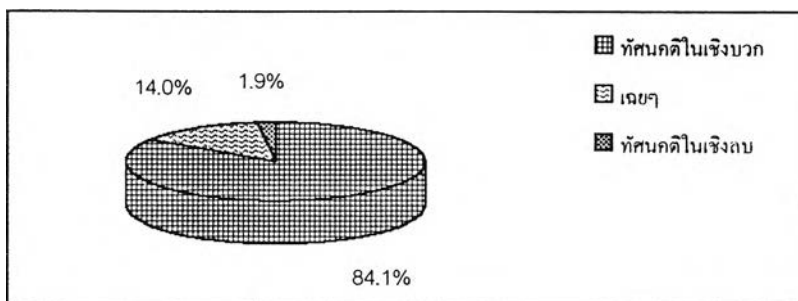
แผนภูมิที่ 4.33 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามทัศนคติด้านรูปแบบที่ว่าเป็นประหยัด
พลังงานมีความสุข



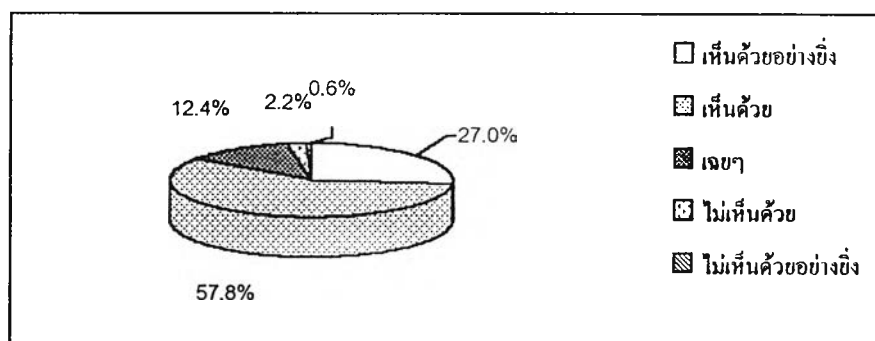
แผนภูมิที่ 4.34 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับทัศนคติในเรื่องคุณภาพที่ว่าเป็น
บ้านประหยัดพลังงานสามารถประหยัดพลังงานได้จริง



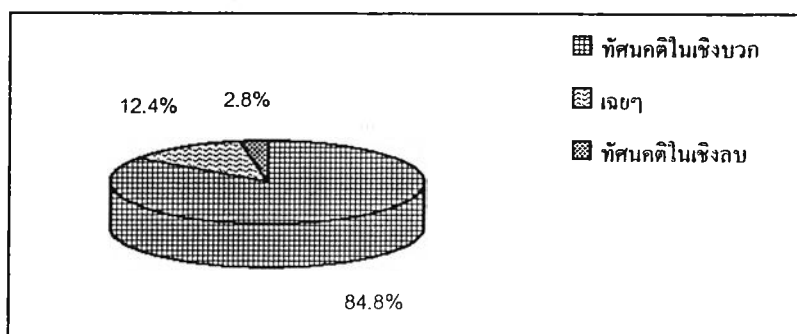
แผนภูมิที่ 4.35 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามทัศนคติด้านคุณภาพที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานสามารถประหยัดพลังงานได้จริง



แผนภูมิที่ 4.36 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับทัศนคติในเรื่องคุณภาพที่ว่าการลงทุนสร้างบ้านประหยัดพลังงานคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลังงานที่สามารถประหยัดได้



แผนภูมิที่ 4.37 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามทัศนคติด้านคุณภาพที่ว่าการลงทุนสร้างบ้านประหยัดพลังงานคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลังงานที่สามารถประหยัดได้



จากตารางที่ 4.29 และแผนภูมิที่ 4.28 – 4.29 พบว่าทัศนคติในด้านราคาของบ้านประหยัดพลังงานนั้น เมื่อผู้ตอบแบบสอบถามถูกถามว่า เห็นด้วยหรือไม่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีราคาแพงกว่าบ้านธรรมดา นั้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ร้อยละ 37.6 เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าว รองลงมาคือไม่เห็นด้วยคิดเป็นร้อยละ 25.1 และผู้ที่ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งมีน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 5.2 และเมื่อรวมผู้ที่เห็นด้วยอย่างยิ่งรวมกับผู้เห็นด้วยแล้วเป็นทัศนคติในเชิงลบได้สัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 49.8 ส่วนผู้ที่ไม่เห็นด้วยเมื่อรวมกับผู้ที่ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งแล้วเป็นทัศนคติในเชิงลบคิดเป็นร้อยละ 30.3 ซึ่งต่างกันค่อนข้างมาก(แผนภูมิที่ 4.29)

จากตารางที่ 4.29 และแผนภูมิที่ 4.30 – 4.33 พบว่าทัศนคติในด้านรูปแบบของบ้านประหยัดพลังงานนั้น เมื่อผู้ตอบแบบสอบถามถูกถามว่า เห็นด้วยหรือไม่ว่ารูปแบบบ้านประหยัดพลังงานเหมาะสมกับประเทศไทยนั้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ร้อยละ 48.8 เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าว รองลงมาคือเห็นด้วยอย่างยิ่งคิดเป็นร้อยละ 43.9 ส่วนไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งไม่มีผู้ใดเลือกข้อนี้ และเมื่อรวมผู้ที่ตอบว่าเห็นด้วยกับเห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกนั้นมีจำนวนมากถึงร้อยละ 92.7 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างมาก(แผนภูมิที่ 4.31) เมื่อผู้ตอบแบบสอบถามถูกถามว่าเห็นด้วยหรือไม่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีความสวยงาม ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ตอบว่าเห็นด้วยคิดเป็นร้อยละ 54.6 รองลงมาคือ ผู้ที่ตอบว่าเฉยๆ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 26.0 รองลงมาคือเห็นด้วยอย่างยิ่ง คิดเป็นร้อยละ 10.8 รองลงมาคือไม่เห็นด้วย คิดเป็นร้อยละ 8.1 และน้อยที่สุดคือไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง คิดเป็นร้อยละ 0.5 และเมื่อรวมผู้ที่ตอบว่าเห็นด้วยกับเห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกนั้นมีจำนวนร้อยละ 65.4 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างมาก (แผนภูมิที่ 4.33)

จากตารางที่ 4.29 และแผนภูมิที่ 4.34 – 4.37 พบว่าทัศนคติในด้านคุณภาพของบ้านประหยัดพลังงานนั้น เมื่อผู้ตอบแบบสอบถามถูกถามว่า บ้านประหยัดพลังงานสามารถประหยัดพลังงานได้จริงมีผู้เห็นด้วยเป็นกลุ่มใหญ่ที่สุด คิดเป็นร้อยละ 59.7 รองลงมาคือเห็นด้วยอย่างยิ่ง คิดเป็นร้อยละ 24.4 รองลงมาคือ เฉยๆ คิดเป็นร้อยละ 14.0 น้อยที่สุดคือไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งร้อยละ 0.3 และเมื่อรวมผู้ที่ตอบว่าเห็นด้วยกับเห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกนั้นมีจำนวนร้อยละ 84.1 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างมาก(แผนภูมิที่ 4.35) เมื่อผู้ตอบแบบสอบถามถูกถามว่า เห็นด้วยหรือไม่ว่าการลงทุนสร้างบ้านประหยัดพลังงานคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลังงานที่สามารถประหยัดได้ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ตอบว่าเห็นด้วย คิดเป็นร้อยละ 57.8 รองลงมาคือ ตอบว่าเห็นด้วยอย่างยิ่ง คิดเป็นร้อยละ 27.0 รองลงมาคือตอบว่าเฉยๆ คิดเป็นร้อยละ 12.4 และเมื่อรวมผู้ที่ตอบว่าเห็นด้วยกับเห็นด้วยอย่างยิ่งเข้าด้วยกันซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีจำนวนที่มากถึงร้อยละ 84.8(แผนภูมิที่ 4.37)

4.4.1.1 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านราคากับการศึกษา

ตารางที่ 4.30 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านราคากับการศึกษา

ทัศนคติ	ทัศนคติในเชิงบวก		เฉยๆ		ทัศนคติในเชิงลบ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	47	38.5 (42.3)	22	18.0 (30.1)	53	43.4 (29.0)	122	100.0
ตั้งแต่ปริญญาตรี	64	26.1 (57.7)	51	20.8 (69.9)	130	53.1 (71.0)	245	100.0
รวม	111	(100.0)	73	(100.0)	183	(100.0)	367	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวนอน

จากตารางที่ 4.30 พบว่าผู้ที่มีการศึกษาด้านต่ำกว่าปริญญาตรีนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องราคาของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีราคาแพงกว่าบ้านธรรมดาซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 43.4 รองลงมาคือ ไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าว ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวก คิดเป็นร้อยละ 38.5 และสุดท้ายคือเฉยๆ กับข้อความดังกล่าว ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 18.0

จากตารางที่ 4.30 พบว่าผู้ที่มีการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องราคาของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีราคาแพงกว่าบ้านธรรมดาซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 53.1 รองลงมาคือ ไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าว ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวก คิดเป็นร้อยละ 26.1 และสุดท้ายคือเฉยๆ กับข้อความดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 20.8

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติเรื่องราคากับการศึกษาก็พบว่า กลุ่มผู้ที่มีการศึกษาด้านต่ำกว่าปริญญาตรีและผู้ที่มีการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงลบเรื่องราคามีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.4, 53.1 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม และเพื่อทดสอบว่าทัศนคติด้านราคากับการศึกษานั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างไรมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ทัศนคติด้านราคากับการศึกษามีความสัมพันธ์กัน
2. H_1 : ทัศนคติด้านราคากับการศึกษามีความสัมพันธ์กัน

$$\alpha : 0.05$$

3. degree of freedom = 2

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 5.97$

4. Critical Region $X^2_{2,0.95} = 5.99$

5. $X^2 < X^2_{2,0.95}$ ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 ทักษะคดีด้านราคากับการศึกษาไม่มี ความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.1.2 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างทักษะคดีด้านราคากับระดับรายได้

ตารางที่ 4.31 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างทักษะคดีด้านราคากับระดับรายได้

ทักษะคดี ระดับรายได้	ทักษะคดีในเชิงบวก		เฉยๆ		ทักษะคดีในเชิงลบ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รายได้ต่ำ	31	27.0 (28.5)	20	17.4 (27.8)	64	55.6 (35.0)	115	100.0
รายได้ปานกลาง	25	28.4 (22.9)	19	21.6 (26.4)	44	50.0 (20.0)	88	100.0
รายได้สูง	53	32.9 (48.6)	33	20.5 (45.8)	75	46.6 (41.0)	161	100.0
รวม	109	(100.0)	72	(100.0)	183	(100.0)	364	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวตั้ง

จากตารางที่ 4.31 พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องราคาของบ้าน ประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีราคาแพงกว่าบ้านธรรมดาซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 55.6 รองลงมาคือ ไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าว ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวก คิดเป็นร้อยละ 27.0 และสุดท้ายคือเฉยๆ กับข้อความดังกล่าว ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 17.4 และมีที่น่าสังเกตว่าผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำถึงแม้จะมีจำนวนรวมน้อยกว่าผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลางและสูงแต่มีทัศนคติในเชิงลบในเรื่องราคามากกว่าผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลางและรายได้สูง

จากตารางที่ 4.31 พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลางนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องราคาของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีราคาแพงกว่าบ้านธรรมดาซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ ไม่เห็นด้วยกับ

ข้อความดังกล่าว ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวก คิดเป็นร้อยละ 28.4 และสุดท้ายคือเฉยๆ กับข้อความดังกล่าว ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 21.6

จากตารางที่ 4.31 พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้สูงนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องราคาของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีราคาแพงกว่าบ้านธรรมดาซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 46.6 รองลงมาคือ ไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าว ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวก คิดเป็นร้อยละ 32.9 และสุดท้ายคือเฉยๆ กับข้อความดังกล่าว ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 20.5

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างระดับทัศนคติเรื่องราคากับรายได้แล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่ำ รายได้ปานกลาง และรายได้สูงนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงลบเรื่องราคามีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 55.6, 50.0, 46.6 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม และเพื่อทดสอบว่าทัศนคติเรื่องราคากับระดับรายได้นั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างน้อยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ทัศนคติด้านราคากับระดับรายได้ไม่มีความสัมพันธ์กัน

2. H_1 : ทัศนคติด้านราคากับระดับรายได้มีความสัมพันธ์กัน

α : 0.05

3. degree of freedom = 4

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 2.51$

4. Critical Region $X^2_{4,0.95} = 9.49$

5. $X^2 < X^2_{4,0.95}$ ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 ทัศนคติด้านราคากับระดับรายได้ไม่

มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.1.3 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านรูปแบบในเรื่องความเหมาะสมกับประเทศไทยกับการศึกษา

ตารางที่ 4.32 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านรูปแบบในเรื่องความเหมาะสมกับประเทศไทยและการศึกษา

ทัศนคติ	ทัศนคติในเชิงบวก		เฉยๆ		ทัศนคติในเชิงลบ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	117	93.6 (34.0)	8	6.4 (34.8)	0	0.0 (0.0)	125	100.0
ตั้งแต่ปริญญาตรี	227	92.3 (66.0)	15	6.1 (65.2)	4	1.6 (100.0)	246	100.0
รวม	344	(100.0)	23	(100.0)	4	(100.0)	371	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวดิ่ง

จากตารางที่ 4.32 พบว่าผู้ที่มีการศึกษาด้านต่ำกว่าปริญญาตรีนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องรูปแบบของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่ารูปแบบบ้านประหยัดพลังงานเหมาะสมกับประเทศไทยซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 93.6 รองลงมาคือเฉยๆ กับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 6.4 และสุดท้ายคือไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ

จากตารางที่ 4.32 พบว่าผู้ที่มีการศึกษาด้านตั้งแต่ระดับปริญญาตรีนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องรูปแบบของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่ารูปแบบบ้านประหยัดพลังงานเหมาะสมกับประเทศไทยซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 92.3 รองลงมาคือเฉยๆ กับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 6.1 และสุดท้ายคือไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 1.6

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติเรื่องรูปแบบกับการศึกษาแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีการศึกษาด้านต่ำกว่าปริญญาตรีและผู้ที่มีการศึกษาด้านตั้งแต่ระดับปริญญาตรีนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 93.6, 92.3 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม และเพื่อทดสอบว่าทัศนคติด้านรูปแบบกับการศึกษานั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างไรบ้างสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ทัศนคติด้านรูปแบบกับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กัน

2. H_1 : ทักษะคิดด้านรูปแบบกับการศึกษามีความสัมพันธ์กัน

$\alpha : 0.05$

3. degree of freedom = 2

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 2.06$

4. Critical Region $X^2_{2,0.95} = 5.99$

5. $X^2 < X^2_{2,0.95}$ ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 ทักษะคิดด้านรูปแบบกับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.1.4 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างทักษะคิดด้านรูปแบบกับระดับรายได้

ตารางที่ 4.33 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างทักษะคิดด้านรูปแบบในเรื่องความเหมาะสมกับประเทศไทยและระดับรายได้

ทักษะคิด ระดับรายได้	ทักษะคิดในเชิงบวก		เฉยๆ		ทักษะคิดในเชิงลบ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รายได้ต่ำ	110	94.0 (32.4)	5	4.3 (21.7)	2	1.7 (50.0)	117	100.0
รายได้ปานกลาง	85	95.5 (25.0)	4	4.5 (17.4)	0	0.0 (0.0)	89	100.0
รายได้สูง	145	90.1 (42.6)	14	8.7 (60.9)	2	1.2 (50.0)	161	100.0
รวม	340	(100.0)	23	(100.0)	4	(100.0)	367	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวดิ่ง

จากตารางที่ 4.33 พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำนั้น มีทักษะคิดเกี่ยวกับเรื่องรูปแบบของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่ารูปแบบบ้านประหยัดพลังงานเหมาะสมกับประเทศไทย ซึ่งเป็นทักษะคิดในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 94.0 รองลงมาคือ เฉยๆ กับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 4.3 และสุดท้ายคือ ไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทักษะคิดในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 1.7

จากตารางที่ 4.33 พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลางนั้น มีทักษะคิดเกี่ยวกับเรื่องรูปแบบของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่ารูปแบบบ้านประหยัดพลังงานเหมาะสมกับประเทศไทย ซึ่งเป็นทักษะคิดในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 95.5 รองลงมาคือ เฉยๆ

กับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 4.5 และสุดท้ายคือ ไม่มีผู้ไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ

จากตารางที่ 4.33 พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้สูงนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องรูปแบบของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่ารูปแบบบ้านประหยัดพลังงานเหมาะสมกับประเทศไทย ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 90.1 รองลงมาคือ เฉยๆ กับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 8.7 และสุดท้ายคือ ไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 1.2

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติเรื่องรูปแบบกับระดับรายได้แล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่ำ รายได้ปานกลาง และรายได้สูงนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงบวกเรื่องรูปแบบมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 94.0, 95.5, 90.1 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม และเพื่อทดสอบว่าทัศนคติเรื่องรูปแบบกับระดับรายได้ นั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ทัศนคติด้านรูปแบบกับระดับรายได้ไม่มีความสัมพันธ์กัน
2. H_1 : ทัศนคติด้านรูปแบบกับระดับรายได้มีความสัมพันธ์กัน

$$\alpha : 0.05$$

3. degree of freedom = 4

$$\text{จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ } X^2 = 4.34$$

4. Critical Region $X^2_{4,0.05} = 9.49$

5. $X^2 < X^2_{4,0.05}$ ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 ทัศนคติด้านรูปแบบกับระดับรายได้

ไม่มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.1.5 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านความสวยงามกับการศึกษา

ตารางที่ 4.34 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านความสวยงามและการศึกษา

ทัศนคติ	ทัศนคติในเชิงบวก		เฉยๆ		ทัศนคติในเชิงลบ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	87	70.7 (36.1)	32	26.0 (33.3)	4	3.3 (12.5)	123	100.0
ตั้งแต่ปริญญาตรี	154	62.6 (63.9)	64	26.0 (66.7)	28	11.4 (87.5)	246	100.0
รวม	241	(100.0)	96	(100.0)	32	(100.0)	369	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวดิ่ง

จากตารางที่ 4.34 พบว่าผู้ที่มีการศึกษต่ำกว่าปริญญาตรีนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความสวยงามของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีความสวยงามซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 70.7 รองลงมาคือเฉยๆ กับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 26.0 และสุดท้ายคือไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 3.3

จากตารางที่ 4.34 พบว่าผู้ที่มีการศึกษตั้งแต่ระดับปริญญาตรีนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับความสวยงามของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีความสวยงามซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 62.6 รองลงมาคือเฉยๆ กับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 26.0 และสุดท้ายคือไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าว ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 11.4

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติเรื่องความสวยงามกับการศึกษาแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีการศึกษต่ำกว่าปริญญาตรีและผู้ที่มีการศึกษตั้งแต่ระดับปริญญาตรีนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 70.7, 62.6 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม และเพื่อทดสอบว่าทัศนคติด้านความสวยงามกับการศึกษานั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างไรมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ทัศนคติด้านความสวยงามกับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กัน
2. H_a : ทัศนคติด้านความสวยงามกับการศึกษามีความสัมพันธ์กัน

$$\alpha : 0.05$$

3. degree of freedom = 2

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 7.08$

4. Critical Region $X^2_{2,0.95} = 5.99$

5. $X^2 > X^2_{2,0.95}$ ดังนั้นจึงปฏิเสธ H_0 ทักษะด้านความสวยงามกับ

การศึกษา มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.1.6 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างทักษะด้านความสวยงามกับระดับรายได้

ตารางที่ 4.35 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างทักษะด้านความสวยงามกับระดับรายได้

ระดับรายได้	ทัศนคติในเชิงบวก		เฉยๆ		ทัศนคติในเชิงลบ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รายได้ต่ำ	83	71.6 (34.7)	28	24.1 (29.5)	5	4.3 (15.6)	116	100.0
รายได้ปานกลาง	59	66.3 (24.7)	26	29.2 (27.4)	4	4.5 (12.5)	89	100.0
รายได้สูง	97	60.2 (40.6)	41	25.5 (43.1)	23	14.3 (71.9)	161	100.0
รวม	239	(100.0)	95	(100.0)	32	(100.0)	366	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวตั้ง

จากตารางที่ 4.35 พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความสวยงามของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีความสวยงาม ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 71.6 รองลงมาคือ เฉยๆกับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 24.1 และสุดท้ายคือ ไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 4.3

จากตารางที่ 4.35 พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลางนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความสวยงามของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีความสวยงาม ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 66.3 รองลงมาคือ เฉยๆกับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 29.2 และสุดท้ายคือ ไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 4.5

จากตารางที่ 4.35 พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้สูงนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องรูปแบบของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่ารูปแบบบ้านประหยัดพลังงานเหมาะสมกับประเทศไทย ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 60.2 รองลงมาคือ เฉยๆ กับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 25.4 และสุดท้ายคือ ไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 14.3 และมีที่น่าสังเกตคือ กลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้สูงนั้นมีสัดส่วนผู้ที่มีทัศนคติในเชิงลบในเรื่องความสวยงามค่อนข้างมากเมื่อเทียบกับในระดับรายได้ต่ำและปานกลาง

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติเรื่องความสวยงามกับระดับรายได้แล้วพบว่ากลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่ำ รายได้ปานกลาง และรายได้สูงนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงบวกเรื่องความสวยงามมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 71.6, 66.3, 60.2 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม และเพื่อทดสอบว่าทัศนคติด้านความสวยงามกับระดับรายได้นั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างน้อยมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ทัศนคติด้านความสวยงามกับระดับรายได้ไม่มีความสัมพันธ์กัน

2. H_1 : ทัศนคติด้านความสวยงามกับระดับรายได้มีความสัมพันธ์กัน

α : 0.05

3. degree of freedom = 4

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 11.96$

4. Critical Region $X^2_{4,0.95} = 9.49$

5. $X^2 > X^2_{4,0.95}$ ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 ทัศนคติด้านความสวยงามกับระดับรายได้มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.1.7 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านคุณภาพกับการศึกษา

ตารางที่ 4.36 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านคุณภาพกับการศึกษา

ทัศนคติ การศึกษา	ทัศนคติในเชิงบวก		เฉยๆ		ทัศนคติในเชิงลบ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	109	87.9 (35.5)	13	10.5 (25.5)	2	1.6 (28.6)	124	100.0
ตั้งแต่ปริญญาตรี	198	82.1 (64.5)	38	15.8 (74.5)	5	2.1 (71.4)	241	100.0
รวม	307	(100.0)	51	(100.0)	7	(100.0)	365	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวดิ่ง

จากตารางที่ 4.36 พบว่าผู้ที่มีการศึกษต่ำกว่าปริญญาตรีนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องคุณภาพของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานสามารถประหยัดพลังงานได้จริงซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 87.9 รองลงมาคือเฉยๆ กับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 10.5 และสุดท้ายคือไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 1.6

จากตารางที่ 4.36 พบว่าผู้ที่มีการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องคุณภาพของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานสามารถประหยัดพลังงานได้จริงซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 82.1 รองลงมาคือเฉยๆ กับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 15.8 และสุดท้ายคือไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 2.1

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติเรื่องคุณภาพกับการศึกษาแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีการศึกษต่ำกว่าปริญญาตรีและผู้ที่มีการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 87.9, 82.1 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม และเพื่อทดสอบว่าทัศนคติด้านคุณภาพกับการศึกษานั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างไรมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ทัศนคติด้านคุณภาพกับการศึกษากับไม่มีความสัมพันธ์กัน
2. H_1 : ทัศนคติด้านคุณภาพกับการศึกษามีความสัมพันธ์กัน

α : 0.05

3. degree of freedom = 2

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 2.05$

4. Critical Region $X^2_{2,0.95} = 5.99$

5. $X^2 < X^2_{2,0.95}$ ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 ทักษะคดีด้านคุณภาพกับการศึกษา

ไม่มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.1.8 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างทักษะคดีด้านคุณภาพกับระดับรายได้

ตารางที่ 4.37 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างทักษะคดีด้านคุณภาพกับระดับรายได้

ทักษะคดี ระดับรายได้	ทักษะคดีในเชิงบวก		เฉยๆ		ทักษะคดีในเชิงลบ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รายได้ต่ำ	99	85.3 (32.6)	17	14.7 (33.3)	0	0.0 (0.0)	116	100.0
รายได้ปานกลาง	78	88.6 (25.7)	9	10.2 (17.7)	1	1.2 (14.3)	88	100.0
รายได้สูง	127	80.4 (41.7)	25	15.8 (49.0)	6	3.8 (85.7)	158	100.0
รวม	304	(100.0)	51	(100.0)	7	(100.0)	362	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวดิ่ง

จากตารางที่ 4.37 พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องคุณภาพของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานสามารถประหยัดพลังงานได้จริง ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 85.3 รองลงมาคือ เฉยๆกับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 14.7 และสุดท้ายคือ ไม่มีไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ

จากตารางที่ 4.37 พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลางนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องคุณภาพของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานสามารถประหยัดพลังงานได้จริง ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 88.6 รองลงมาคือ เฉยๆกับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 10.2 และสุดท้ายคือ ไม่มีไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 1.2

จากตารางที่ 4.37 พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้สูงนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องคุณภาพของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานสามารถประหยัดพลังงานได้จริง ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 80.4 รองลงมาคือ เฉยๆกับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 15.8 และสุดท้ายคือ ไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 3.8

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างระดับทัศนคติเรื่องคุณภาพกับรายได้แล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่ำ รายได้ปานกลาง และรายได้สูงนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงบวกเรื่องคุณภาพมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 85.3, 88.6, 80.4 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม และเพื่อทดสอบว่าทัศนคติด้านคุณภาพกับรายได้นั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ผลมีดังนี้

1. H_0 : ทัศนคติด้านคุณภาพกับระดับรายได้กับ ไม่มีความสัมพันธ์กัน

2. H_1 : ทัศนคติด้านคุณภาพกับระดับรายได้มีความสัมพันธ์กัน

α : 0.05

3. degree of freedom = 4

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 7.16$

4. Critical Region $X^2_{4,0.95} = 9.49$

5. $X^2 < X^2_{4,0.95}$ ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 ทัศนคติด้านคุณภาพกับระดับรายได้ ไม่มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.1.9 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านความคุ้มค่ากับการศึกษา

ตารางที่ 4.38 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านความคุ้มค่ากับการศึกษา

ทัศนคติ	ทัศนคติในเชิงบวก		เฉยๆ		ทัศนคติในเชิงลบ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	106	85.5 (34.4)	14	11.3 (31.1)	4	3.2 (40.0)	124	100.0
ตั้งแต่ปริญญาตรี	202	84.5 (65.6)	31	13.0 (68.9)	6	2.5 (60.0)	239	100.0
รวม	308	(100.0)	45	(100.0)	10	(100.0)	363	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวดิ่ง

จากตารางที่ 4.38 พบว่าผู้ที่มีการศึกษาดำกว่าปริญญาตรีนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความคุ้มค่าของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าการลงทุนสร้างบ้านประหยัดพลังงานคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลังงานที่สามารถประหยัดได้ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวก มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 85.5 รองลงมาคือเฉยๆ กับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 11.3 และสุดท้ายคือไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 3.2

จากตารางที่ 4.38 พบว่าผู้ที่มีการศึกษาดังแต่ระดับปริญญาตรี มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความคุ้มค่าของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าการลงทุนสร้างบ้านประหยัดพลังงานคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลังงานที่สามารถประหยัดได้ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวก มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 84.5 รองลงมาคือเฉยๆ กับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 13.0 และสุดท้ายคือไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 2.5

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติเรื่องความคุ้มค่ากับการศึกษาแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีการศึกษาดำกว่าปริญญาตรีและผู้ที่มีการศึกษาดังแต่ระดับปริญญาตรีนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 85.5, 84.5 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม และเพื่อทดสอบว่าทัศนคติด้านความคุ้มค่ากับการศึกษานั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างไรมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ทัศนคติด้านความคุ้มค่ากับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กัน

2. H_1 : ทัศนคติด้านความคุ้มค่ากับการศึกษามีความสัมพันธ์กัน

α : 0.05

3. degree of freedom = 2

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 0.35$

4. Critical Region $X^2_{2,0.95} = 5.99$

5. $X^2 < X^2_{2,0.95}$ ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 ทัศนคติด้านความคุ้มค่ากับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.1.10 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านความคุ้มค่ากับระดับรายได้

ตารางที่ 4.39 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านความคุ้มค่ากับระดับรายได้

ทัศนคติ ระดับรายได้	ทัศนคติในเชิงบวก		เฉยๆ		ทัศนคติในเชิงลบ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รายได้ต่ำ	89	77.4 (29.2)	21	18.3 (46.7)	5	4.3 (50.0)	115	100.0
รายได้ปานกลาง	78	88.6 (25.6)	9	10.2 (20.0)	1	1.2 (10.0)	88	100.0
รายได้สูง	138	87.9 (45.2)	15	9.6 (33.3)	4	2.5 (40.0)	157	100.0
รวม	305	(100.0)	45	(100.0)	10	(100.0)	360	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวตั้ง

จากตารางที่ 4.39 พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความคุ้มค่าของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าการลงทุนสร้างบ้านประหยัดพลังงานคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลังงานที่สามารถประหยัดได้ ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 77.4 รองลงมาคือ เฉยๆกับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 18.3 และสุดท้ายคือ ไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 4.3

จากตารางที่ 4.39 พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลางนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความคุ้มค่าของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าการลงทุนสร้างบ้านประหยัดพลังงานคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลังงานที่สามารถประหยัดได้ ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 88.6 รองลงมาคือ เฉยๆกับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 10.2 และสุดท้ายคือ ไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 1.2

จากตารางที่ 4.39 พบว่าผู้ที่มีระดับรายได้สูงนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความคุ้มค่าของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าการลงทุนสร้างบ้านประหยัดพลังงานคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลังงานที่สามารถประหยัดได้ ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 87.9 รองลงมาคือ เฉยๆกับข้อความดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 9.6 และสุดท้ายคือ ไม่เห็นด้วยกับข้อความดังกล่าวซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 2.5

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติเรื่องความคุ้มค่ากับระดับรายได้แล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่ำ รายได้ปานกลาง และรายได้สูงนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงบวกเรื่องความคุ้มค่ามีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 77.4, 88.6, 87.9 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม และเพื่อทดสอบว่าทัศนคติเรื่องความคุ้มค่ากับการศึกษานั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างน้อยมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ทัศนคติด้านคุณภาพกับระดับรายได้กับไม่มีความสัมพันธ์กัน

2. H_1 : ทัศนคติด้านคุณภาพกับระดับรายได้มีความสัมพันธ์กัน

α : 0.05

3. degree of freedom = 4

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 7.49$

4. Critical Region $X^2_{4,0.95} = 9.49$

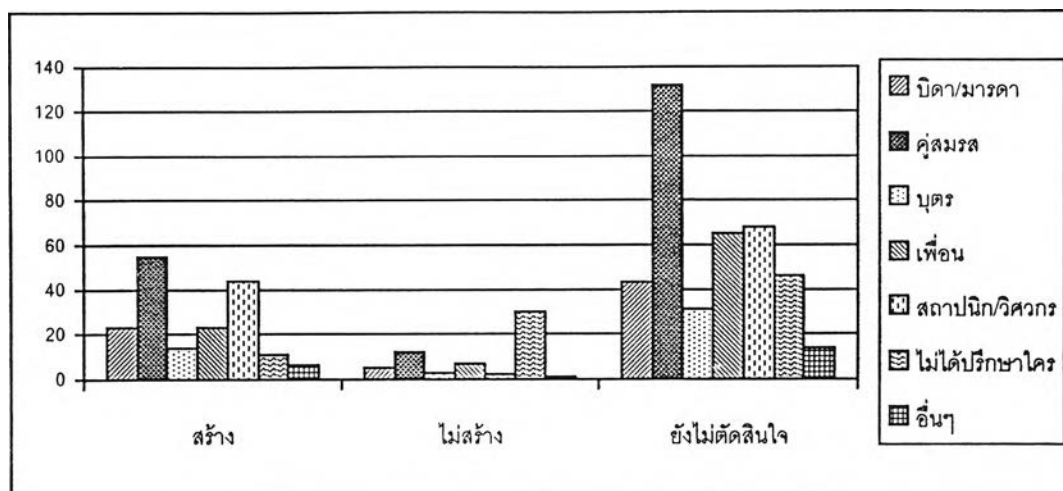
5. $X^2 < X^2_{4,0.95}$ ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 ทัศนคติด้านคุณภาพกับระดับรายได้ไม่มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.2 ผู้ให้คำปรึกษา

ตารางที่ 4.40 แสดงจำนวนของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามผู้ที่ปรึกษา

ผู้ที่ปรึกษา	สร้าง	ไม่สร้าง	ยังไม่ตัดสินใจ	รวม
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
บิดามารดา	23	5	43	71
คู่สมรส	55	12	132	199
บุตร	14	3	31	48
เพื่อน	23	7	65	95
สถาปนิก/วิศวกร	44	2	68	114
ไม่ได้ปรึกษาใคร	11	30	46	87
อื่นๆ	6	1	14	21

แผนภูมิที่ 4.38 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามที่พักอาศัย



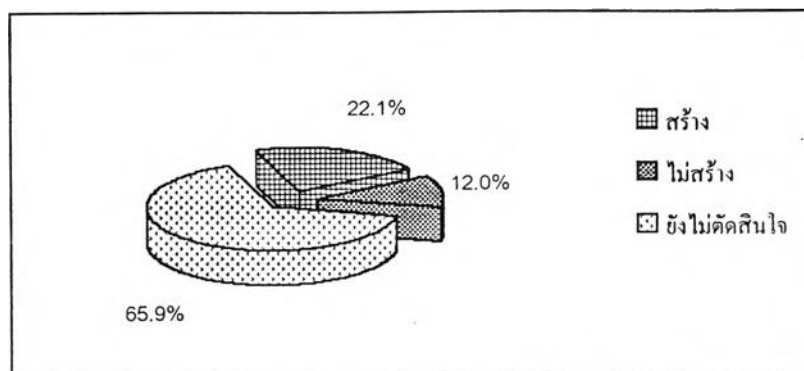
จากตารางที่ 4.40 พบว่าผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้นส่วนใหญ่ได้ปรึกษาคู่สมรสในการตัดสินใจ รองลงมาเป็นสถาปนิก/วิศวกร ส่วนผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อส่วนใหญ่ไม่ได้ปรึกษาใครในการตัดสินใจ และสำหรับผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจนั้นปรึกษาคู่สมรสเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาคือปรึกษาสถาปนิก/วิศวกร รองลงมาคือปรึกษาเพื่อนแต่เมื่อคิดโดยรวมแล้วผู้สนใจบ้านประหยัดพลังงานส่วนใหญ่ปรึกษาคู่สมรส รองลงมาคือ สถาปนิก

4.4.3 การตัดสินใจ

ตารางที่ 4.41 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการตัดสินใจ

การตัดสินใจ	จำนวน	ร้อยละ
สร้าง	83	22.1
ไม่สร้าง	45	12.0
ยังไม่ตัดสินใจ	247	65.9
รวม	375	100.0

แผนภูมิที่ 4.39 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามการตัดสินใจ



จากตารางที่ 4.41 และแผนภูมิที่ 4.39 พบว่าผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานมีการตัดสินใจส่วนใหญ่คือ ยังไม่ตัดสินใจคิดเป็นร้อยละ 65.9 รองลงมาคือ ตัดสินใจที่จะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมาคิดเป็นร้อยละ 22.1 ส่วนกลุ่มผู้ที่ไม่สร้างนั้นมีจำนวนน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 12.0

4.4.3.1 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับทัศนคติด้านราคา

ตารางที่ 4.42 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจและทัศนคติด้านราคา จำแนกตามระดับความเห็น

การตัดสินใจ	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	เฉยๆ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง	รวม
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
สร้าง	11 (13.3)	21 (25.3)	17 (20.5)	27 (32.5)	7 (8.4)	83 (100.0)
ไม่สร้าง	7 (16.3)	20 (46.5)	2 (4.7)	13 (30.2)	1 (2.3)	43 (100.0)
ยังไม่ตัดสินใจ	27 (11.2)	97 (40.2)	54 (22.4)	52 (21.6)	11 (4.6)	241 (100.0)
รวม	45 (12.3)	138 (37.6)	73 (19.9)	92 (25.1)	19 (5.2)	367 (100.0)

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแถว

ผู้ที่มีซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบในเรื่องราคาของบ้านประหยัดพลังงานนั้นมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่มีซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวก

ตารางที่ 4.43 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับทัศนคติด้านราคาจำแนกตาม

ทัศนคติ

การตัดสินใจ	ทัศนคติในเชิงลบ	เฉยๆ	ทัศนคติในเชิงบวก	รวม
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
สร้าง	32 (38.6)	17 (20.5)	34 (40.9)	83 (100.0)
ไม่สร้าง	27 (62.8)	2 (4.7)	14 (32.5)	43 (100.0)
ยังไม่ตัดสินใจ	124 (51.4)	54 (22.4)	63 (26.2)	241 (100.0)
รวม (ร้อยละ)	183 (49.9)	73 (19.9)	111 (30.2)	367 (100.0)

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแถว

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านราคากับการตัดสินใจพบว่าผู้ตัดสินใจสร้างมีทัศนคติเชิงบวกในเรื่องราคามีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.9 ในกลุ่มเดียวกัน สำหรับผู้ตัดสินใจไม่สร้างมีทัศนคติเชิงลบในเรื่องราคามีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 62.8 ในกลุ่มเดียวกัน ผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจเป็นผู้ที่มีทัศนคติเชิงลบในเรื่องราคามีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 51.4 ในกลุ่มเดียวกัน เพื่อทดสอบว่าทัศนคติด้านราคากับการตัดสินใจนั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ทัศนคติด้านราคากับการตัดสินใจไม่มีความสัมพันธ์กัน
2. H_1 : ทัศนคติด้านราคากับการตัดสินใจมีความสัมพันธ์กัน

$$\alpha : 0.05$$

3. degree of freedom = 4

$$\text{จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ } X^2 = 14.07$$

4. Critical Region $X^2_{4,0.95} = 9.49$

5. $X^2 > X^2_{4,0.95}$ ดังนั้นปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 การตัดสินใจกับทัศนคติด้าน

ราคามีความสัมพันธ์กัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.3.2 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับทัศนคติด้านรูปแบบ ในเรื่องความเหมาะสมกับประเทศไทย

ตารางที่ 4.44 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านรูปแบบและการตัดสินใจในเรื่องความ
เหมาะสมกับประเทศไทยจำแนกตามระดับความเห็น

การตัดสินใจ	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	เฉยๆ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง	รวม
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
สร้าง	37 (44.6)	46 (55.4)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	83 (100.0)
ไม่สร้าง	18 (41.9)	17 (39.5)	5 (11.6)	3 (7.0)	0 (0.0)	43 (100.0)
ยังไม่ตัดสินใจ	108 (44.1)	118 (48.2)	18 (7.3)	1 (0.4)	0 (0.0)	241 (100.0)
รวม	163 (43.9)	181 (48.8)	23 (6.2)	4 (1.1)	0 (0.0)	367 (100.0)

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแถว

จากตารางที่ 4.44 - 4.45 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่
ซื่อนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องรูปแบบของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่
ว่ารูปแบบบ้านประหยัดพลังงานเหมาะสมกับประเทศไทยซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 55.4
ของกลุ่มนี้ รองลงมาคือ เห็นด้วยอย่างยิ่งคิดเป็นร้อยละ 44.6 ของกลุ่มนี้ ซึ่งเมื่อรวมผู้ที่เห็นด้วยกับผู้
เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวก คิดเป็นร้อยละ 100.0 และเมื่อรวมผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับไม่
เห็นด้วยอย่างยิ่งคิดซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบเป็นร้อยละ 0.0 ซึ่งกลุ่มผู้ที่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัด
พลังงานทุกคนมีทัศนคติในเชิงบวกในเรื่องรูปแบบบ้านประหยัดพลังงานเหมาะสมกับประเทศไทย

จากตารางที่ 4.44 - 4.45 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่
ซื่อนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องรูปแบบของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ ผู้ที่เห็นด้วยอย่างยิ่งกับ
ข้อความที่ว่ารูปแบบบ้านประหยัดพลังงานเหมาะสมกับประเทศไทย ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็น
ร้อยละ 41.9 ของกลุ่มนี้ รองลงมาคือ ผู้ที่เห็นด้วยคิดเป็นร้อยละ 39.5 ของกลุ่มนี้ ซึ่งเมื่อรวมผู้ที่เห็น

ด้วยกับผู้เห็นด้วยอย่างยิ่ง ซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกคิดเป็นร้อยละ 81.4 และเมื่อรวมผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบคิดเป็นร้อยละ 7.0 ซึ่งกลุ่มผู้ที่มีทัศนคติในเชิงบวกในเรื่องรูปแบบของบ้านประหยัดพลังงานเหมาะกับประเทศไทยนั้นมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่มีทัศนคติในเชิงลบค่อนข้างมาก

จากตารางที่ 4.44 - 4.45 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องรูปแบบของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่ารูปแบบบ้านประหยัดพลังงานเหมาะกับประเทศไทย ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 48.2 ของกลุ่มนี้ รองลงมาคือ ผู้ที่เห็นด้วยอย่างยิ่ง คิดเป็นร้อยละ 44.1 ของกลุ่มนี้ ซึ่งเมื่อรวมผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับผู้เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวก คิดเป็นร้อยละ 92.3 และสำหรับผู้ที่ไม่เห็นด้วยเมื่อรวมกับผู้ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบคิดเป็นร้อยละ 0.4 ซึ่งกลุ่มผู้ที่มีซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกในเรื่องรูปแบบของบ้านประหยัดพลังงานเหมาะกับประเทศไทยนั้นมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่มีซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบค่อนข้างมาก

เมื่อดูในภาพรวมแล้วผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานนั้นมีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องรูปแบบของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่ารูปแบบบ้านประหยัดพลังงานเหมาะกับประเทศไทย ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 48.8 รองลงมาคือ ผู้ที่เห็นด้วยอย่างยิ่งคิดเป็นร้อยละ 43.9 ซึ่งเมื่อรวมผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับผู้เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวก คิดเป็นร้อยละ 92.7 และเมื่อรวมผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบคิดเป็นร้อยละ 1.1 ซึ่งกลุ่มผู้ที่มีซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกในเรื่องรูปแบบของบ้านประหยัดพลังงานเหมาะกับประเทศไทยนั้นมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง

ตารางที่ 4.45 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับทัศนคติด้านรูปแบบในเรื่องความเหมาะสมกับประเทศไทย จำแนกตามทัศนคติ

การตัดสินใจ	ทัศนคติในเชิงบวก	เฉยๆ	ทัศนคติในเชิงลบ	รวม
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
สร้าง	83 (100.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	83 (100.0)
ไม่สร้าง	35 (81.4)	5 (11.6)	3 (7.0)	43 (100.0)
ยังไม่ตัดสินใจ	226 (92.3)	18 (7.3)	1 (0.4)	245 (100.0)
รวม (ร้อยละ)	344 (92.7)	23 (6.2)	4 (1.1)	371 (100.0)

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแถว

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับทัศนคติด้านรูปแบบที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานเหมาะสมกับประเทศไทยนั้น พบว่าผู้ตัดสินใจสร้างเป็นผู้ที่มีทัศนคติเชิงบวกในเรื่องนี้มากที่สุด คิดเป็น 100.0 % สำหรับผู้ตัดสินใจไม่สร้างมีทัศนคติเชิงบวกในเรื่องนี้มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 81.4 ในกลุ่มเดียวกัน ผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจเป็นผู้ที่มีทัศนคติเชิงบวกในเรื่องนี้มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 92.7 ในกลุ่มเดียวกัน เพื่อทดสอบว่าตัดสินใจกับทัศนคติด้านรูปแบบนั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างไร มีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ทัศนคติด้านรูปแบบกับการตัดสินใจ ไม่มีความสัมพันธ์กัน

2. H_1 : ทัศนคติด้านรูปแบบกับการตัดสินใจมีความสัมพันธ์กัน

α : 0.05

3. degree of freedom = 4

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 24.6$

4. Critical Region $X^2_{4,0.95} = 9.49$

5. $X^2 > X^2_{4,0.95}$ ดังนั้นปฏิเสธ H_0 การตัดสินใจกับทัศนคติด้านรูปแบบใน

เรื่องความเหมาะสมกับประเทศไทยมีความสัมพันธ์กัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.3.3 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับทัศนคติด้านรูปแบบ ในเรื่องความสวยงาม

ตารางที่ 4.46 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านความสวยงามและการตัดสินใจ

การตัดสินใจ	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	เฉยๆ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง	รวม
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
สร้าง	13 (15.7)	57 (68.7)	12 (14.5)	1 (1.2)	0 (0.0)	83 (100.0)
ไม่สร้าง	1 (2.3)	18 (41.9)	16 (37.2)	8 (18.6)	0 (0.0)	43 (100.0)
ยังไม่ตัดสินใจ	26 (10.7)	126 (51.9)	68 (28.0)	21 (8.6)	2 (0.8)	243 (100.0)
รวม	40 (10.8)	201 (54.5)	96 (26.0)	30 (8.1)	2 (0.5)	369 (100.0)

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแถว

จากตารางที่ 4.46 - 4.47 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่
ชื่อนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความสวยงามของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อ
ความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีความสวยงามซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 68.7 ของ
กลุ่มนี้ รองลงมาคือ เห็นด้วยอย่างยิ่งคิดเป็นร้อยละ 15.7 ของกลุ่มนี้ ซึ่งเมื่อรวมผู้ที่เห็นด้วยกับผู้เห็น
ด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวก คิดเป็นร้อยละ 84.4 และเมื่อรวมผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับไม่เห็น
ด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบคิดเป็นร้อยละ 1.2 ซึ่งกลุ่มผู้ที่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลัง
งานมีทัศนคติในเชิงบวกในเรื่องความสวยงามของบ้านประหยัดพลังงานมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่มี
ความเห็นในเชิงลบค่อนข้างมาก

จากตารางที่ 4.46 - 4.47 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่
ชื่อนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความสวยงามของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ ผู้ที่เห็นด้วยกับข้อ
ความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีความสวยงาม ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 41.9 ของ
กลุ่มนี้ รองลงมาคือ ผู้ที่มีความเห็นเฉยๆ คิดเป็นร้อยละ 37.2 ของกลุ่มนี้ ซึ่งเมื่อรวมผู้ที่เห็นด้วยกับผู้
เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวก คิดเป็นร้อยละ 44.2 และเมื่อรวมผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับไม่
เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบคิดเป็นร้อยละ 18.6 ซึ่งกลุ่มผู้ที่มีทัศนคติในเชิงบวกในเรื่อง

ความสวยงามของบ้านประหยัดพลังงานนั้นมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่มีทัศนคติในเชิงในเชิงลบ แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าผู้ที่ไม่สร้างนั้นแม้ว่าจะมีทัศนคติในเชิงบวกมากกว่าในเชิงลบแต่ผู้ที่มีความเห็นเฉยๆ ก็มีจำนวนมากพอๆกัน

จากตารางที่ 4.46 - 4.47 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซู้มานั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความสวยงามของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ ผู้ที่เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีความสวยงาม ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 51.9 ของกลุ่มนี้ รองลงมาคือ ผู้ที่มีความเห็นเฉยๆ คิดเป็นร้อยละ 28.0 ของกลุ่มนี้ ซึ่งเมื่อรวมผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับผู้เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกคิดเป็นร้อยละ 62.6 และเมื่อรวมผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบคิดเป็นร้อยละ 9.4 ซึ่งกลุ่มผู้ที่มีทัศนคติในเชิงบวกในเรื่องความสวยงามของบ้านประหยัดพลังงานนั้นมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่มีทัศนคติในเชิงลบ

เมื่อดูในภาพรวมแล้วผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานนั้นมีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความสวยงามของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานมีความสวยงาม ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 54.5 รองลงมาคือ ผู้ที่มีความเห็นเฉยๆคิดเป็นร้อยละ 26.0 และเมื่อรวมผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับเห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบ คิดเป็นร้อยละ 65.3 และเมื่อรวมผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบคิดเป็นร้อยละ 8.6 ซึ่งกลุ่มผู้ที่มีซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกในเรื่องความสวยงามของบ้านประหยัดพลังงานนั้นมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่มีทัศนคติในเชิงลบค่อนข้างมาก

ตารางที่ 4.47 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติด้านความสวยงามและการตัดสินใจ

การตัดสินใจ	ทัศนคติในเชิงบวก	เฉยๆ	ทัศนคติในเชิงลบ	รวม
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
สร้าง	70 (84.4)	12 (14.5)	1 (1.2)	83 (100.0)
ไม่สร้าง	19 (42.2)	16 (37.2)	8 (18.6)	43 (100.0)
ยังไม่ตัดสินใจ	152 (62.6)	68 (28.0)	23 (9.4)	243 (100.0)
รวม (ร้อยละ)	241 (65.3)	96 (26.0)	32 (8.6)	369 (100.0)

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดเบ็ดเสร็จ

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับทัศนคติด้านความสวยงามของบ้าน
ประหยัดพลังงานนั้น พบว่าผู้ตัดสินใจสร้างเป็นผู้ที่มีทัศนคติเชิงบวกในเรื่องนี้มากที่สุด คิดเป็น
ร้อยละ 84.4 ในกลุ่มเดียวกัน สำหรับผู้ตัดสินใจไม่สร้างมีทัศนคติเชิงบวกในเรื่องนี้มากที่สุด คิดเป็น
ร้อยละ 42.2 ในกลุ่มเดียวกัน ผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจเป็นผู้ที่มีทัศนคติเชิงบวกในเรื่องนี้มากที่สุด คิดเป็น
ร้อยละ 62.6 ในกลุ่มเดียวกัน เพื่อทดสอบว่าตัดสินใจกับทัศนคติด้านความสวยงามนั้น มีความ
สัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ทัศนคติด้านความสวยงามกับการตัดสินใจ ไม่มีความสัมพันธ์กัน

2. H_1 : ทัศนคติด้านความสวยงามกับการตัดสินใจมีความสัมพันธ์กัน

α : 0.05

3. degree of freedom = 4

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 24.92$

4. Critical Region $X^2_{4,0.95} = 9.49$

5. $X^2 > X^2_{4,0.95}$ ดังนั้นปฏิเสธ H_0 การตัดสินใจกับทัศนคติด้านความสวย

งามมีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.3.4 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับทัศนคติด้านคุณภาพ

ตารางที่ 4.48 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับทัศนคติด้านคุณภาพ จำแนก

ตามระดับความเห็น

การตัดสินใจ	เห็นด้วย	เห็นด้วย	เฉยๆ	ไม่เห็น	ไม่เห็นด้วย	รวม
	อย่างยิ่ง			ด้วย	อย่างยิ่ง	
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
สร้าง	26 (31.7)	50 (61.0)	5 (6.1)	1 (1.2)	0 (0.0)	82 (100.0)
ไม่สร้าง	9 (20.9)	25 (58.1)	8 (18.6)	1 (2.3)	0 (0.0)	43 (100.0)
ยังไม่ตัดสินใจ	54 (22.5)	143 (59.6)	38 (15.8)	4 (1.7)	1 (0.4)	240 (100.0)
รวม	89 (24.4)	218 (59.7)	51 (14.0)	6 (1.6)	1 (0.4)	365 (100.0)

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแถว

กลุ่มผู้ที่มีทัศนคติในเชิงบวกในเรื่องคุณภาพของบ้านประหยัดพลังงานนั้นมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่มีทัศนคติในเชิงลบค่อนข้างมาก

ตารางที่ 4.49 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับทัศนคติด้านคุณภาพ

การตัดสินใจ	ทัศนคติในเชิงบวก	เฉยๆ	ทัศนคติในเชิงลบ	รวม
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
สร้าง	76 (92.7)	5 (6.1)	1 (1.2)	82 (100.0)
ไม่สร้าง	34 (79.0)	8 (18.6)	1 (2.3)	43 (100.0)
ยังไม่ตัดสินใจ	197 (82.1)	38 (15.8)	5 (2.1)	240 (100.0)
รวม (ร้อยละ)	307 (84.1)	51 (14.0)	7 (1.9)	365 (100.0)

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแถว

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับทัศนคติด้านคุณภาพของบ้านประหยัดพลังงานนั้น พบว่าผู้ตัดสินใจสร้างเป็นผู้ที่มีทัศนคติเชิงบวกในเรื่องนี้มากที่สุด คิดเป็น ร้อยละ 92.7 ในกลุ่มเดียวกัน สำหรับผู้ตัดสินใจไม่สร้างมีทัศนคติเชิงบวกในเรื่องนี้มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 79.0 ในกลุ่มเดียวกัน ผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจเป็นผู้ที่มีทัศนคติเชิงบวกในเรื่องนี้มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 82.1 ในกลุ่มเดียวกัน เพื่อทดสอบว่าตัดสินใจกับทัศนคติด้านคุณภาพนั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างน้อยมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ทัศนคติด้านคุณภาพกับการตัดสินใจไม่มีความสัมพันธ์กัน
2. H_1 : ทัศนคติด้านคุณภาพกับการตัดสินใจมีความสัมพันธ์กัน

$$\alpha : 0.05$$

3. degree of freedom = 4

$$\text{จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ } X^2 = 6.14$$

4. Critical Region $X^2_{4,0.95} = 9.49$

5. $X^2 < X^2_{4,0.95}$ ดังนั้นยอมรับ H_0 การตัดสินใจกับทัศนคติด้านคุณภาพ ไม่

มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.3.5 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับทัศนคติด้านความคุ้มค่า

ตารางที่ 4.50 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับทัศนคติด้านความคุ้มค่า จำแนกตามระดับความเห็น

การตัดสินใจ	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	เฉยๆ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง	รวม
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
สร้าง	32 (39.0)	46 (56.1)	3 (3.7)	1 (1.2)	0 (0.0)	82 (100.0)
ไม่สร้าง	9 (21.4)	24 (57.1)	5 (11.9)	3 (7.1)	1 (2.4)	42 (100.0)
ยังไม่ตัดสินใจ	57 (23.8)	140 (58.6)	37 (15.5)	4 (1.7)	1 (0.4)	239 (100.0)
รวม	98 (27.0)	210 (57.9)	45 (12.4)	8 (2.2)	2 (0.6)	363 (100.0)

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแถว

จากตารางที่ 4.50 - 4.51 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื่อมานั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความคุ้มค่าของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าการลงทุนสร้างบ้านประหยัดพลังงานคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลังงานที่สามารถประหยัดได้ ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 56.1 ของกลุ่มนี้ รองลงมาคือ เห็นด้วยอย่างยิ่งคิดเป็นร้อยละ 39.0 ของกลุ่มนี้ ซึ่งเมื่อรวมผู้ที่เห็นด้วยกับผู้เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกคิดเป็นร้อยละ 95.1 และเมื่อรวมผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบคิดเป็นร้อยละ 1.2 ซึ่งกลุ่มผู้ที่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานมีทัศนคติในเชิงบวกในเรื่องความคุ้มค่าของบ้านประหยัดพลังงานมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่มีทัศนคติในเชิงลบค่อนข้างมาก

จากตารางที่ 4.50 - 4.51 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื่อมานั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความคุ้มค่าของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ ผู้ที่เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าการลงทุนสร้างบ้านประหยัดพลังงานคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลังงานที่สามารถประหยัดได้ ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 57.1 ของกลุ่มนี้ รองลงมาคือ ผู้ที่เห็นด้วยอย่างยิ่ง คิดเป็น

ร้อยละ 21.4 ของกลุ่มนี้ ซึ่งเมื่อรวมผู้ที่เห็นด้วยกับผู้เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวก คิดเป็นร้อยละ 78.5 และเมื่อรวมผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบคิดเป็นร้อยละ 9.5 ซึ่งกลุ่มผู้ที่มีทัศนคติในเชิงบวกในเรื่องความคุ้มค่าของบ้านประหยัดพลังงานนั้นมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่มีทัศนคติในเชิงลบ

จากตารางที่ 4.50 - 4.51 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ชื่อนั้น มีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความคุ้มค่าของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ ผู้ที่เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าการลงทุนสร้างบ้านประหยัดพลังงานคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลังงานที่สามารถประหยัดได้ ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 58.6 ของกลุ่มนี้ รองลงมาคือ ผู้ที่เห็นด้วยอย่างยิ่ง คิดเป็นร้อยละ 23.8 ของกลุ่มนี้ ซึ่งเมื่อรวมผู้ที่เห็นด้วยกับผู้เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวกคิดเป็นร้อยละ 82.4 และเมื่อรวมผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบคิดเป็นร้อยละ 2.1 ซึ่งกลุ่มผู้ที่มีทัศนคติในเชิงบวกในเรื่องความคุ้มค่าของบ้านประหยัดพลังงานนั้นมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่มีทัศนคติในเชิงลบค่อนข้างมาก

เมื่อดูในภาพรวมแล้วผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานนั้นมีทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องความคุ้มค่าของบ้านประหยัดพลังงานดังนี้ คือ เห็นด้วยกับข้อความที่ว่าการลงทุนสร้างบ้านประหยัดพลังงานคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลังงานที่สามารถประหยัดได้ ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 57.9 รองลงมาคือ ผู้ที่เห็นด้วยอย่างยิ่ง คิดเป็นร้อยละ 27.0 เมื่อรวมผู้ที่เห็นด้วยกับเห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงบวก คิดเป็นร้อยละ 84.9 และเมื่อรวมผู้ที่ไม่เห็นด้วยกับไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งซึ่งเป็นทัศนคติในเชิงลบคิดเป็นร้อยละ 2.8 ซึ่งกลุ่มผู้ที่มีทัศนคติในเชิงบวกในเรื่องความคุ้มค่าของบ้านประหยัดพลังงานนั้นมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่มีทัศนคติในเชิงลบค่อนข้างมาก

ตารางที่ 4.51 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับทัศนคติด้านความคุ้มค่า

การตัดสินใจ	ทัศนคติในเชิงบวก	เฉยๆ	ทัศนคติในเชิงลบ	รวม
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
สร้าง	78 (95.1)	3 (3.7)	1 (1.2)	82 (100.0)
ไม่สร้าง	33 (78.5)	5 (1.9)	4 (9.5)	42 (100.0)
ยังไม่ตัดสินใจ	197 (82.4)	37 (15.5)	5 (2.1)	239 (100.0)
รวม (ร้อยละ)	308 (84.9)	45 (12.4)	10 (2.8)	363 (100.0)

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแถว

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับทัศนคติด้านความคุ้มค่าของบ้านประหยัดพลังงานนั้น พบว่าผู้ตัดสินใจสร้างเป็นผู้ที่มีทัศนคติเชิงบวกในเรื่องนี้มากที่สุด คิดเป็น ร้อยละ 95.1 ในกลุ่มเดียวกัน สำหรับผู้ตัดสินใจไม่สร้างมีทัศนคติเชิงบวกในเรื่องนี้มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 78.5 ในกลุ่มเดียวกัน ผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจเป็นผู้ที่มีทัศนคติเชิงบวกในเรื่องนี้มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 82.4 ในกลุ่มเดียวกัน เพื่อทดสอบว่าตัดสินใจกับทัศนคติด้านความคุ้มค่านั้น มีความสัมพันธ์กัน อย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ทัศนคติด้านความคุ้มค่ากับการตัดสินใจไม่มีความสัมพันธ์กัน

2. H_1 : ทัศนคติด้านความคุ้มค่ากับการตัดสินใจมีความสัมพันธ์กัน

α : 0.05

3. degree of freedom = 4

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 16.34$

4. Critical Region $X^2_{4,0.95} = 9.49$

5. $X^2 > X^2_{1,0.95}$ ดังนั้นปฏิเสธ H_0 การตัดสินใจกับทัศนคติด้านความคุ้มค่ามี

ความสัมพันธ์กัน ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.3.6 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับเพศ

ตารางที่ 4.52 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับเพศ

เพศ	ชาย		หญิง		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สร้าง	52	62.7 (20.3)	31	37.3 (26.1)	83	100.0
ไม่สร้าง	34	75.6 (13.3)	11	24.4 (9.2)	45	100.0
ยังไม่ตัดสินใจ	170	68.8 (66.4)	77	31.2 (64.7)	247	100.0
รวม	256	(100.0)	119	(100.0)	375	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวดิ่ง

จากตารางที่ 4.52 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น เพศชายมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 62.7 ในกลุ่มเดียวกัน ส่วนเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 37.3

จากตารางที่ 4.52 พบว่ากลุ่มผู้ที่ไม่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น เพศชายมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 75.6 ในกลุ่มเดียวกัน ส่วนเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 24.4

จากตารางที่ 4.52 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น เพศชายมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 68.8 ในกลุ่มเดียวกัน ส่วนเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 31.2

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับเพศพบว่า กลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้าง ไม่สร้าง หรือยังไม่ตัดสินใจนั้น ล้วนแต่เป็นผู้ที่มีเพศชาย ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 62.7, 75.6, 68.8 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม เพื่อทดสอบว่าการตัดสินใจกับเพศนั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างไร มีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : เพศไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ
2. H_1 : เพศมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ
- α : 0.05
3. degree of freedom = 2

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 2.34$

4. Critical Region $X^2_{20.95} = 5.99$

5. $X^2 < X^2_{20.95}$ ดังนั้นยอมรับ H_0 เพลิดเพลินไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจที่

ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.3.7 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับอายุ

ตารางที่ 4.53 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับอายุ

การตัดสินใจ อายุ	สร้าง		ไม่สร้าง		ยังไม่ตัดสินใจ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20 ปี	1	100.0 (1.2)	0	0 (0.0)	0	0 (0.0)	1	100.0
21 – 30 ปี	13	18.1 (15.7)	8	11.1 (17.8)	51	70.8 (20.6)	72	100.0
31 – 40 ปี	34	24.1 (41.0)	18	12.8 (40.0)	89	63.1 (36.0)	141	100.0
41 – 50 ปี	27	24.3 (32.5)	14	12.6 (31.1)	70	63.1 (28.3)	111	100.0
51 – 60 ปี	8	18.6 (9.6)	5	11.6 (11.1)	30	69.8 (12.1)	43	100.0
มากกว่า 60 ปี	0	0 (0.0)	0	0 (0.0)	7	100.0 (2.8)	7	100.0
รวม	83	(100.0)	45	(100.0)	247	(100.0)	375	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวตั้ง

จากตารางที่ 4.53 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น อายุในช่วง 31 – 40 ปี มีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 41.0 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาคือในช่วง 41 – 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 32.5

จากตารางที่ 4.53 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น อายุในช่วง 31 – 40 ปี มีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.0 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาคือในช่วง 41 – 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 31.1

จากตารางที่ 4.53 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ชื่อมานั้น อายุในช่วง 31 – 40 ปี มีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 36.0 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาคือในช่วง 41 – 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 28.3

4.4.3.8 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับการศึกษา

ตารางที่ 4.54 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับการศึกษา

การศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี		ตั้งแต่ปริญญาตรี		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การตัดสินใจ						
สร้าง	38	45.8 (29.9)	45	54.2 (18.1)	83	100.0
ไม่สร้าง	10	22.2 (7.9)	35	77.8 (14.1)	45	100.0
ยังไม่ตัดสินใจ	79	32.0 (62.2)	168	68.0 (67.7)	247	100.0
รวม	127	(100.0)	248	(100.0)	375	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวดิ่ง

จากตารางที่ 4.54 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ชื่อมานั้น มีการศึกษาดังแต่ปริญญาตรีมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 54.2 ในกลุ่มเดียวกัน ส่วนผู้ที่มีการศึกษาด้านต่ำกว่าปริญญาตรีนั้น คิดเป็นร้อยละได้ 45.8 แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าสัดส่วนของผู้ที่มีการศึกษาดังแต่ปริญญาตรีกับผู้ที่มีการศึกษาด้านต่ำกว่าปริญญาตรีนั้น มีสัดส่วนใกล้เคียงกัน

จากตารางที่ 4.54 พบว่ากลุ่มผู้ที่ไม่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ชื่อมานั้น มีการศึกษาดังแต่ปริญญาตรีมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 77.8 ในกลุ่มเดียวกัน ส่วนผู้ที่มีการศึกษาด้านต่ำกว่าปริญญาตรีนั้น คิดเป็นร้อยละได้ 22.2

จากตารางที่ 4.54 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ชื่อมานั้น มีการศึกษาดังแต่ปริญญาตรีมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 68.0 ในกลุ่มเดียวกัน ส่วนผู้ที่มีการศึกษาด้านต่ำกว่าปริญญาตรีนั้น คิดเป็นร้อยละได้ 32.0

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับการศึกษาพบว่า กลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้าง ไม่สร้าง หรือยังไม่ตัดสินใจนั้น ล้วนแต่เป็นผู้ที่มีการศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรี ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 54.2, 77.8, 68.0 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม เพื่อทดสอบว่าการตัดสินใจกับการศึกษานั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างไรสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : การศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ

2. H_1 : การศึกษามีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ

α : 0.05

3. degree of freedom = 2

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 8.38$

4. Critical Region $X^2_{2,0.05} = 5.99$

5. $X^2 > X^2_{2,0.05}$ ดังนั้นปฏิเสธ H_0 การศึกษามีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ

ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.3.9 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับรายได้

ตารางที่ 4.55 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับรายได้

ระดับรายได้ การตัดสินใจ	รายได้ต่ำ		รายได้ปานกลาง		รายได้สูง		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สร้าง	29	35.0 (24.8)	24	28.9 (26.7)	30	36.1 (18.3)	83	100.0
ไม่สร้าง	7	15.9 (6.0)	11	25.0 (12.2)	26	59.1 (15.9)	44	100.0
ยังไม่ตัดสินใจ	81	33.2 (69.2)	55	22.5 (61.1)	108	44.3 (65.8)	244	100.0
รวม	117	(100.0)	90	(100.0)	135	(100.0)	371	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวตั้ง

จากตารางที่ 4.55 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น มีระดับรายได้สูงมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 36.1 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็นผู้ที่ระดับรายได้ต่ำคิดเป็นร้อยละ 35.0 และสุดท้ายระดับรายได้ปานกลางคิดเป็นร้อยละ 28.9 แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าสัดส่วนของทุกระดับรายได้มีสัดส่วนใกล้เคียงกัน

จากตารางที่ 4.55 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น มีระดับรายได้สูงมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 59.1 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็นผู้ที่รายได้ระดับปานกลางมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 25.0 และสุดท้ายระดับรายได้ต่ำคิดเป็นร้อยละ 15.9

จากตารางที่ 4.55 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น มีระดับรายได้สูงมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 44.3 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็นผู้ที่รายได้ต่ำมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 33.2 รองลงมาคือระดับรายได้ปานกลางคิดเป็นร้อยละ 22.5

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับระดับรายได้พบว่า กลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้าง ไม่สร้าง หรือยังไม่ตัดสินใจนั้น ล้วนแต่เป็นผู้ที่มีระดับรายได้สูง ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 36.1, 59.1, 44.3 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม เพื่อทดสอบว่าการตัดสินใจกับระดับรายได้ นั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างน้อยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ระดับรายได้ไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ

2. H_1 : ระดับรายได้มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ

α : 0.05

3. degree of freedom = 4

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 8.40$

4. Critical Region $X^2_{4,0.95} = 9.49$

5. $X^2 < X^2_{4,0.95}$ ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 ระดับรายได้กับการตัดสินใจไม่มี

ความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.3.10 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับจำนวนขนาดครอบครัว

ตารางที่ 4.56 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับขนาดครอบครัว

ขนาดครอบครัว การตัดสินใจ	1 คน		2 – 3 คน		4 -5 คน		> 5 คน		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สร้าง	2	2.4 (16.7)	26	31.7 (21.1)	43	52.4 (22.1)	11	13.4 (25.6)	82	100.0
ไม่สร้าง	2	4.5 (16.7)	20	45.5 (16.3)	16	36.4 (8.2)	6	13.6 (14.0)	44	100.0
ยังไม่ตัดสินใจ	8	3.2 (66.7)	77	31.2 (62.6)	136	55.1 (69.7)	26	10.5 (60.5)	247	100.0
รวม	12	(100)	123	(100)	195	(100)	43	(100)	373	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวดิ่ง

จากตารางที่ 4.56 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น มีขนาดครอบครัว 4 – 5 คน มีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 52.4 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็นขนาด 2 – 3 คน คิดเป็นร้อยละ 31.7 รองลงมาคือมากกว่า 5 คน คิดเป็นร้อยละ 13.4

จากตารางที่ 4.56 พบว่ากลุ่มผู้ที่ไม่ตัดสินใจ ไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น มีขนาดครอบครัว 2 – 3 คน มีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 45.5 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็นขนาด 3 – 4 คน คิดเป็นร้อยละ 36.4 รองลงมาคือมากกว่า 5 คน คิดเป็นร้อยละ 13.6

จากตารางที่ 4.56 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น มีขนาดครอบครัว 4 – 5 คน มีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 55.1 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็นขนาด 2 – 3 คน คิดเป็นร้อยละ 31.2 รองลงมาคือมากกว่า 5 คน คิดเป็นร้อยละ 10.5

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับขนาดครอบครัวพบว่า กลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น มีขนาดครอบครัว 4 – 5 คน มีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 52.4 ในกลุ่มเดียวกัน ส่วนกลุ่มผู้ที่ไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น มีขนาดครอบครัว 2 – 3 คน มีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 45.5 ในกลุ่มเดียวกัน กลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น มีขนาดครอบครัว 4 – 5 คน มีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 55.1 ในกลุ่มเดียวกัน เพื่อทดสอบว่าตัดสินใจกับขนาดครอบครัวนั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างไรอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ขนาดครอบครัวไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ
 2. H_1 : ขนาดครอบครัวมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ
- $\alpha : 0.05$
3. degree of freedom = 6
จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 5.89$
 4. Critical Region $X^2_{6,0.95} = 12.59$
 5. $X^2 < X^2_{6,0.95}$ ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 ขนาดครอบครัวกับการตัดสินใจไม่มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.3.11 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับอาชีพ

ตารางที่ 4.57 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับอาชีพ

การตัดสินใจ อาชีพ	สร้าง		ไม่สร้าง		ยังไม่ตัดสินใจ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
นิสิต/นักศึกษา	1	12.5 (1.2)	1	12.5 (2.2)	6	75.0 (2.4)	8	100.0
พนักงานบริษัท- เอกชน	17	18.3 (20.5)	10	10.8 (22.2)	66	71.0 (26.7)	93	100.0
ธุรกิจส่วนตัว	27	32.5 (32.5)	8	9.6 (17.8)	48	57.8 (19.4)	83	100.0
รับราชการ	26	23.9 (31.3)	19	17.4 (42.2)	64	58.7 (25.9)	109	100.0
รัฐวิสาหกิจ	4	14.3 (4.8)	3	10.7 (6.7)	21	75.0 (8.5)	28	100.0
ข้าราชการ บำนาญ	0	0.0 (0.0)	2	13.3 (4.4)	13	86.7 (5.3)	15	100.0
แม่บ้าน	2	20.0 (2.4)	0	0 (0.0)	8	80.0 (3.2)	10	100.0
อื่นๆ	6	20.7 (7.2)	2	6.9 (4.4)	21	72.4 (8.5)	29	100.0
รวม	83	(100.0)	45	(100.0)	247	(100.0)	375	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวดิ่ง

จากตารางที่ 4.57 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น ผู้ที่มีอาชีพธุรกิจส่วนตัวมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 32.5 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็นผู้ที่มีอาชีพรับราชการ มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 31.3 รองลงมาคืออาชีพพนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 20.5

จากตารางที่ 4.57 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น ผู้ที่มีอาชีพรับราชการ มีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.2 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็นผู้ที่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 22.2 รองลงมาคืออาชีพธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 17.8

จากตารางที่ 4.57 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น ผู้ที่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน มีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 26.7 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็นผู้ที่มีอาชีพรับราชการ มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 25.9 รองลงมาคืออาชีพธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 19.4

4.4.3.12 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับที่อยู่ปัจจุบัน

ตารางที่ 4.58 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับที่อยู่ปัจจุบัน

ที่อยู่ปัจจุบัน การตัดสินใจ	กรุงเทพ		ปริมณฑล		ต่างจังหวัด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สร้าง	32	38.6 (26.2)	9	10.8 (14.8)	42	50.6 (21.9)	83	100.0
ไม่สร้าง	12	26.7 (9.8)	7	15.5 (11.5)	26	57.8 (13.5)	45	100.0
ยังไม่ตัดสินใจ	78	31.6 (63.9)	45	18.2 (73.8)	124	50.2 (64.6)	247	100.0
รวม	122	(100.0)	61	(100.0)	192	(100.0)	375	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวดิ่ง

จากตารางที่ 4.58 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น อาศัยอยู่ในต่างจังหวัดมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 50.6 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาอยู่ในกรุงเทพคิดเป็นร้อยละ 38.6 และอาศัยอยู่ในปริมณฑลน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 10.8 แต่เป็นที่น่าสังเกตว่า เมื่อรวมผู้ที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพเข้ากับผู้ที่อาศัยอยู่ในปริมณฑลแล้วมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่

อาศัยอยู่ต่างจังหวัด

จากตารางที่ 4.58 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น อาศัยอยู่ในต่างจังหวัดมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 57.8 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาอยู่ในกรุงเทพคิดเป็นร้อยละ 26.7 และอาศัยอยู่ในปริมณฑลน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 15.5

จากตารางที่ 4.58 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น อาศัยอยู่ในต่างจังหวัดมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 50.2 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาอยู่ในกรุงเทพคิดเป็นร้อยละ 31.6 และอาศัยอยู่ในปริมณฑลน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 18.2

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับที่อยู่ปัจจุบันพบว่า กลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้าง ไม่สร้าง หรือยังไม่ตัดสินใจนั้น ล้วนแต่เป็นผู้ที่อยู่ในต่างจังหวัดมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 50.6, 57.8, 50.2 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม เพื่อทดสอบว่าการตัดสินใจกับที่อยู่ปัจจุบันนั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ที่อยู่ปัจจุบันไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ
2. H_1 : ที่อยู่ปัจจุบันมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ

$$\alpha : 0.05$$

3. degree of freedom = 4

$$\text{จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ } X^2 = 4.00$$

4. Critical Region $X^2_{4,0.95} = 9.49$

5. $X^2 < X^2_{4,0.95}$ ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 ที่อยู่ปัจจุบันกับการตัดสินใจไม่มี

ความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.3.13 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับประเภทของที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4.59 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับประเภทของที่อยู่อาศัย

การตัดสินใจ	สร้าง		ไม่สร้าง		ยังไม่ตัดสินใจ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด	46	23.2 (55.4)	23	11.6 (51.1)	129	65.2 (52.4)	199	100.0
ทาวน์เฮาส์	10	18.5 (12.0)	8	14.8 (17.8)	36	66.7 (14.6)	54	100.0
อาคารพาณิชย์	12	18.2 (14.5)	7	10.6 (15.6)	47	71.2 (19.1)	66	100.0
อาคารชุด	2	25.0 (2.4)	1	12.5 (2.2)	5	62.5 (2.0)	8	100.0
อพาร์ทเมนท์	5	31.3 (6.0)	2	12.5 (4.4)	9	56.3 (3.7)	16	100.0
อื่นๆ	8	25.0 (9.6)	4	12.5 (8.9)	20	62.5 (8.1)	32	100.0
รวม	83	(100.0)	45	(100.0)	246	(100.0)	374	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวนอน

จากตารางที่ 4.59 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น ผู้ที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวมีส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 55.4 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็นผู้ที่มีที่อยู่อาศัยประเภทอาคารพาณิชย์ มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 14.5 รองลงมาคือ ผู้ที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ คิดเป็นร้อยละ 12.0

จากตารางที่ 4.59 พบว่ากลุ่มผู้ที่ไม่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น ผู้ที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวมีส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 51.1 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็นผู้ที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 17.8 รองลงมาคือ ผู้ที่มีที่อยู่อาศัยประเภทอาคารพาณิชย์ คิดเป็นร้อยละ 15.6

จากตารางที่ 4.59 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น ผู้ที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวมีส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 52.4 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็นผู้ที่มีที่อยู่อาศัยประเภทอาคารพาณิชย์ มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 19.1 รองลงมาคือ ผู้ที่มีที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ คิดเป็นร้อยละ 14.6

4.4.3.14 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4.60 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัย

การตัดสินใจ การครอบครอง	สร้าง		ไม่สร้าง		ยังไม่ตัดสินใจ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของบ้าน	35	21.2 (42.2)	18	10.9 (40.0)	112	67.9 (45.3)	165	100.0
ผู้เช่า	9	18.8 (10.8)	9	18.8 (20.0)	30	62.5 (12.1)	48	100.0
อาศัยอยู่กับบิดา/ มารดา	21	22.8 (25.3)	11	12.0 (24.4)	60	65.2 (24.3)	92	100.0
อาศัยอยู่กับญาติ	6	19.4 (7.2)	2	6.5 (4.4)	23	74.2 (9.3)	31	100.0
อื่นๆ	12	30.8 (14.5)	5	12.8 (11.1)	22	56.4 (8.9)	39	100.0
รวม	83	(100.0)	45	(100.0)	247	(100.0)	375	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวดิ่ง

จากตารางที่ 4.60 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น มีลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยคือ เป็นเจ้าของบ้านมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.2 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็นผู้ที่อาศัยอยู่กับบิดามารดา มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 25.3 รองลงมาคืออื่นๆ เช่น บ้านสวัสดิการ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 14.5

จากตารางที่ 4.60 พบว่ากลุ่มผู้ที่ไม่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น มีลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยคือ เป็นเจ้าของบ้านมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.0 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็นผู้ที่อาศัยอยู่กับบิดามารดา มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 24.4 รองลงมาคือผู้เช่า คิดเป็นร้อยละ 20.0

จากตารางที่ 4.60 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น มีลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยคือ เป็นเจ้าของบ้านมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 45.3 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็นผู้ที่อาศัยอยู่กับบิดามารดา มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 24.3 รองลงมาคือผู้เช่า คิดเป็นร้อยละ 12.1

4.4.3.15 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับความต้องการที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4.61 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับความต้องการที่อยู่อาศัย

การตัดสินใจ	กำลังหาซื้อ/ สร้างที่อยู่อาศัย		ไม่ได้กำลังหาซื้อ/ สร้างที่อยู่อาศัย		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สร้าง	52	64.2 (23.7)	29	35.8 (19.3)	81	100.0
ไม่สร้าง	29	64.4 (13.2)	16	35.6 (10.7)	45	100.0
ยังไม่ตัดสินใจ	138	56.8 (63.0)	105	43.2 (70.0)	243	100.0
รวม	219	(100.0)	150	(100.0)	369	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวดิ่ง

จากตารางที่ 4.61 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยเป็นสัดส่วนที่มากกว่า คิดเป็นร้อยละ 64.2 ส่วนผู้ที่ไม่ได้กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยนั้น คิดเป็นร้อยละ 35.8

จากตารางที่ 4.61 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยเป็นสัดส่วนที่มากกว่า คิดเป็นร้อยละ 64.4 ส่วนผู้ที่ไม่ได้กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยนั้น คิดเป็นร้อยละ 35.6

จากตารางที่ 4.61 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยเป็นสัดส่วนที่มากกว่า คิดเป็นร้อยละ 56.8 ส่วนผู้ที่ไม่ได้กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยนั้น คิดเป็นร้อยละ 43.2

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับความต้องการที่อยู่อาศัยแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้าง ไม่สร้าง หรือยังไม่ตัดสินใจนั้น ล้วนแต่เป็นผู้ที่กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัย ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 64.2, 64.4, 56.8 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม และเพื่อทดสอบว่าตัด

สนใจกับความถี่ที่อยู่ที่อาศัยนั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างไรมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติ โดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : ความต้องการที่อยู่อาศัยไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ

2. H_1 : ความต้องการที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ

α : 0.05

3. degree of freedom = 2

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 1.93$

4. Critical Region $X^2_{\alpha, 2} = 5.99$

5. $X^2 < X^2_{\alpha, 2}$ ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 ความต้องการที่อยู่อาศัยกับการตัดสินใจ

ใจไม่มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.3.16 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับสถานภาพสมรส

ตารางที่ 4.62 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับสถานภาพสมรส

การตัดสินใจ	สร้าง		ไม่สร้าง		ยังไม่ตัดสินใจ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	14	15.2 (16.9)	14	15.2 (31.1)	64	69.6 (25.9)	92	100.0
แต่งงาน	66	24.2 (79.5)	30	11.0 (66.7)	177	64.8 (71.7)	273	100.0
อื่นๆ	3	30.0 (3.6)	1	10.0 (2.2)	6	60.0 (2.4)	10	100.0
รวม	83	(100.0)	45	(100.0)	247	(100.0)	375	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวตั้ง

จากตารางที่ 4.62 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น มีสถานภาพสมรสคือ แต่งงานมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 79.5 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมา เป็นโสด มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 16.9

จากตารางที่ 4.62 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น มีสถานภาพสมรสคือ แต่งงานมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 66.7 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมา เป็นโสด มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 31.1

จากตารางที่ 4.62 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ชื่อมานั้น มีสถานภาพสมรสคือ แต่งงานมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 66.7 ในกลุ่มเดียวกัน รองลงมาเป็น โสด มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 31.1

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับสถานภาพสมรสแล้วพบว่า กลุ่มผู้ตัดสินใจจะสร้าง ไม่สร้าง หรือยังไม่ตัดสินใจนั้น ล้วนแต่เป็นผู้ที่มีสถานภาพสมรสแต่งงานมีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 79.5, 66.7, 71.7 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม และเพื่อทดสอบว่าตัดสินใจกับสถานภาพสมรสนั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ผลมีดังนี้

1. H_0 : สถานภาพสมรสไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ

2. H_1 : สถานภาพสมรสมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ

α : 0.05

3. degree of freedom = 4

จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ $X^2 = 4.13$

4. Critical Region $X^2_{4,0.05} = 9.49$

5. $X^2 < X^2_{4,0.05}$ ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 สถานภาพสมรสไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ

มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.3.17 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการที่อยู่อาศัยกับการครอบครองและสถานภาพสมรส จำแนกตามการตัดสินใจ

ตารางที่ 4.63 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการที่อยู่อาศัยกับการครอบครองและสถานภาพของผู้ที่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมา

ผู้ที่ตัดสินใจสร้าง		กำลังหาซื้อ/ สร้างที่อยู่อาศัย		ไม่ได้กำลังหาซื้อ/ สร้างที่อยู่อาศัย		รวม	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของบ้าน	โสด	1	33.3(1.9)	2	66.7(6.9)	3	34 } 100.0
	แต่งงาน	16	53.3(30.8)	14	46.7(48.3)	30	
	อื่นๆ	0	0.0(0.0)	1	100(3.4)	1	
ผู้เช่า	โสด	2	100(3.8)	0	0.0(0.0)	2	9 } 100.0
	แต่งงาน	7	100(13.5)	0	0.0(0.0)	7	
	อื่นๆ	0	- (0.0)	0	- (0.0)	0	
อาศัยอยู่กับ บิดา/มารดา	โสด	4	50.0(7.7)	4	50.0(13.8)	8	21 } 100.0
	แต่งงาน	8	72.7(15.4)	3	27.3(10.3)	11	
	อื่นๆ	2	100(3.8)	0	0.0(0.0)	2	
อาศัยอยู่กับ ญาติ	โสด	1	100(1.9)	0	0.0(0.0)	1	5 } 100.0
	แต่งงาน	3	75.0(5.8)	1	25.0(3.4)	4	
	อื่นๆ	0	- (0.0)	0	- (0.0)	0	
อื่นๆ	โสด	0	- (0.0)	0	- (0.0)	0	12 } 100.0
	แต่งงาน	8	66.7(15.4)	4	33.3(13.8)	12	
	อื่นๆ	0	- (0.0)	0	- (0.0)	0	
รวม		52	(100.0)	29	(100.0)	81	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวนิ่ง

จากตารางที่ 4.63 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้นเป็นผู้ที่เป็นเจ้าของบ้านเองมากที่สุด รองลงมาคือ อาศัยอยู่กับบิดา/มารดา สำหรับผู้ที่เป็นเจ้าของบ้านนั้นมีสถานภาพแต่งงานมากที่สุด และกำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 53.3 ของผู้ที่เป็นเจ้าของบ้านและมีสถานภาพสมรสแต่งงาน ส่วนผู้ที่อาศัยอยู่กับบิดา/มารดามีสถานภาพแต่งงานมากที่สุดรองลงมาคือ โสด ซึ่งผู้ที่แต่งงานแล้วนั้นกำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 72.7 ของผู้ที่แต่งงานและอาศัยอยู่กับบิดา/มารดา ส่วนผู้ที่เป็นโสดนั้นกำลังหาซื้อ/สร้างนั้นมีสัดส่วนเท่ากับผู้ที่ไม่ได้กำลังหาซื้อ/สร้าง ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าผู้ที่เป็นเจ้าของบ้านแล้วอาจจะสร้างบ้านประหยัด

พลังงานจากแบบที่ซื้อมาเป็นบ้านหลังที่สองหรืออาจเป็นบ้านตากอากาศ และสำหรับผู้ที่อาศัยอยู่กับบิดามารดาอาจต้องการจะแยกครอบครัว ซึ่งส่วนใหญ่จะสร้างในต่างจังหวัด(จากตารางที่4.69)

ตารางที่ 4.64 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการที่อยู่อาศัยกับการครอบครองและสถานภาพของผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อ

ผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้าง		กำลังหาซื้อ/ สร้างที่อยู่อาศัย		ไม่ได้กำลังหาซื้อ/ สร้างที่อยู่อาศัย		รวม		
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
เจ้าของบ้าน	โสด	0	0.0(0.0)	1	100(6.3)	1	18	100.0
	แต่งงาน	7	43.8(24.1)	9	56.3(56.3)	16		100.0
	อื่นๆ	0	0.0(0.0)	1	100(6.3)	1		100.0
ผู้เช่า	โสด	4	80.0(13.8)	1	20.0(6.3)	5	9	100.0
	แต่งงาน	3	75.0(10.3)	1	25.0(6.3)	4		100.0
	อื่นๆ	0	- (0.0)	0	- (0.0)	0		-
อาศัยอยู่กับ บิดา/มารดา	โสด	7	100(24.1)	0	0.0(0.0)	7	11	100.0
	แต่งงาน	3	75.0(10.3)	1	25.0(6.3)	4		100.0
	อื่นๆ	0	- (0.0)	0	- (0.0)	0		100.0
อาศัยอยู่กับ ญาติ	โสด	0	0.0(0.0)	1	100(6.3)	1	2	100.0
	แต่งงาน	0	0.0(0.0)	1	100(6.3)	1		100.0
	อื่นๆ	0	- (0.0)	0	- (0.0)	0		-
อื่นๆ	โสด	0	- (0.0)	0	- (0.0)	0	5	-
	แต่งงาน	5	100(17.2)	0	0.0(0.0)	5		100.0
	อื่นๆ	0	- (0.0)	0	- (0.0)	0		-
รวม		29	(100.0)	16	(100.0)	45		100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวนั่ง

จากตารางที่ 4.64 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อหน้านั้นเป็นผู้ที่เป็นเจ้าของบ้านเองมากที่สุด รองลงมาคือ อาศัยอยู่กับบิดา/มารดา สำหรับผู้ที่เป็นเจ้าของบ้านนั้นมีสถานภาพแต่งงานมากที่สุด และไม่ได้กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 56.3 ของผู้ที่เป็นเจ้าของบ้านและมีสถานภาพสมรสแต่งงาน ส่วนผู้ที่อาศัยอยู่กับบิดามารดามีสถานภาพโสดมากที่สุด รองลงมาคือ แต่งงาน ซึ่งผู้ที่เป็นโสดนั้นไม่ได้กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยคิดเป็น

100% ของผู้ที่เป็นโสดและอาศัยอยู่กับบิดา/มารดา ส่วนผู้ที่แต่งงานนั้นกำลังหาซื้อ/สร้างนั้นมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 75.0 ของผู้ที่เป็นแต่งงานและอาศัยอยู่กับบิดา/มารดา

ตารางที่ 4.65 แสดงความสัมพันธระหว่างความต้องการที่อยู่อาศัยกับการครอบครองและสถานภาพของผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมา

ผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจ		กำลังหาซื้อ/ สร้างที่อยู่อาศัย		ไม่ได้กำลังหาซื้อ/ สร้างที่อยู่อาศัย		รวม		
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
เจ้าของบ้าน	โสด	5	50.0(3.6)	5	50.0(4.8)	10	111	100.0
	แต่งงาน	45	46.4(32.6)	52	53.6(49.5)	97		100.0
	อื่นๆ	2	50.0(1.4)	2	50.0(1.9)	4		100.0
ผู้เช่า	โสด	7	63.6(5.1)	4	36.4(3.8)	11	28	100.0
	แต่งงาน	11	73.3(8.0)	4	26.7(3.8)	15		100.0
	อื่นๆ	1	50.0(0.7)	1	50.0(1.0)	2		-
อาศัยอยู่กับ บิดา/มารดา	โสด	13	43.3(9.4)	17	56.7(16.2)	30	59	100.0
	แต่งงาน	19	65.5(13.8)	10	34.5(9.5)	29		100.0
	อื่นๆ	0	- (0.0)	0	- (0.0)	0		100.0
อาศัยอยู่กับ ญาติ	โสด	7	63.6(5.1)	4	36.4(3.8)	11	23	100.0
	แต่งงาน	10	83.3(7.2)	2	16.7(1.9)	12		100.0
	อื่นๆ	0	- (0.0)	0	- (0.0)	0		-
อื่นๆ	โสด	1	50.0(0.7)	1	50.0(1.0)	2	22	-
	แต่งงาน	17	85.0(12.3)	3	15.0(2.9)	20		100.0
	อื่นๆ	0	- (0.0)	0	- (0.0)	0		-
รวม		138	(100.0)	105	(100.0)	243		100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นค่าร้อยละเมื่อคิดตามแนวดิ่ง

จากตารางที่ 4.65 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้นเป็นผู้ที่เป็นเจ้าของบ้านเองมากที่สุด รองลงมาคือ อาศัยอยู่กับบิดา/มารดา สำหรับผู้ที่เป็นเจ้าของบ้านนั้นมีสถานภาพแต่งงานมากที่สุด และไม่ได้กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 53.6 ของผู้ที่เป็นเจ้าของบ้านและมีสถานภาพสมรสแต่งงาน ส่วนผู้ที่อาศัยอยู่กับบิดามารดามีสถานภาพโสดมากที่สุด รองลงมาคือ แต่งงาน ซึ่งผู้ที่เป็นโสดนั้นไม่ได้กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยคิดเป็นร้อย

ละ 56.7 ของผู้ที่เป็นโสดและอาศัยอยู่กับบิดา/มารดา ส่วนผู้ที่แต่งงานนั้นกำลังหาซื้อ/สร้างนั้นมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 75.0 ของผู้ที่เป็นแต่งงานและอาศัยอยู่กับบิดา/มารดา

4.4.4 เหตุผลในการตัดสินใจ

4.4.4.1 เหตุผลในการตัดสินใจสำหรับผู้ที่จะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมา โดยให้เหตุผลในการตัดสินใจดังนี้

เหตุผลข้อที่ 1 คือ เพื่อจ่ายค่าไฟน้อยลง

เหตุผลข้อที่ 2 คือ ช่วยชาติประหยัดพลังงาน

เหตุผลข้อที่ 3 คือ เห็นคุณค่าของบ้านประหยัดพลังงาน

เหตุผลข้อที่ 4 คือ ความสบายแบบธรรมชาติ

เหตุผลข้อที่ 5 คือ อื่นๆ

ตารางที่ 4.66 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเหตุผลการตัดสินใจที่จะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมา

เหตุผลในการตัดสินใจไม่สร้าง	ลำดับความสำคัญ			มีความสำคัญ รองลงมา	ไม่มีความสำคัญ	รวม	ดัชนี	ลำดับ
	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3					
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
เหตุผลข้อที่ 1	9 (14.1)	7 (10.9)	8 (12.5)	10 (15.6)	30 (46.9)	64 (100.0)	2.30	3
เหตุผลข้อที่ 2	5 (7.8)	10 (1.)	12 (18.8)	5 (7.8)	32 (50.0)	64 (100.0)	2.23	4
เหตุผลข้อที่ 3	23 (35.9)	9 (14.8)	10 (15.6)	1 (1.6)	21 (32.8)	64 (100.0)	3.19	2
เหตุผลข้อที่ 4	27 (42.2)	20 (32.7)	3 (4.7)	9 (14.1)	5 (7.8)	64 (100.0)	3.86	1
เหตุผลข้อที่ 5	1 (1.6)	0 (0.0)	1 (1.6)	1 (1.6)	61 (95.3)	64 (100.0)	1.11	5

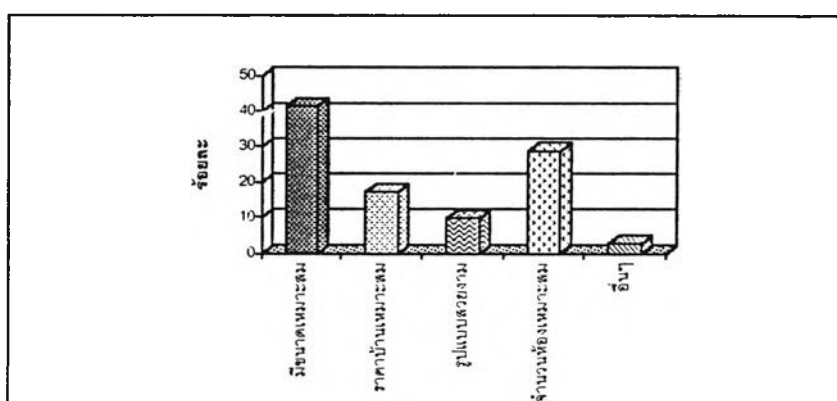
จากตารางที่ 4.66 พบว่าเหตุผลของผู้ที่จะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น เมื่อให้เหตุผลและเรียงตามลำดับความสำคัญนั้น พบว่าเหตุผลข้อที่ 4 คือ ความสบายแบบธรรมชาติ มีความสำคัญเป็นอันดับที่ 1 เพราะมีค่าดัชนีสูงสุด คือ 3.86 ส่วนเหตุผลที่รองลงมาเป็นอันดับ 2 นั้น คือ เห็นคุณค่าของบ้านประหยัดพลังงาน ซึ่งมีค่าดัชนี 3.19 รองลงมาเป็นเหตุผลที่ว่าเพื่อจ่ายค่าไฟน้อยลงมีดัชนี 2.30 รองลงมาเป็นเหตุผลช่วยชาติประหยัดพลังงาน

ก. เหตุผลที่เลือกแบบบ้าน

ตารางที่ 4.67 แสดงจำนวนและร้อยละของเหตุผลหลักที่ผู้ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ซื้อมาเลือกที่จะสร้างแบบดังกล่าว

เหตุผล	จำนวน	ร้อยละ
มีขนาดเหมาะสม	46	41.4
ราคาบ้านเหมาะสม	19	17.2
รูปแบบสวยงาม	11	9.9
จำนวนห้องเหมาะสม	32	28.8
อื่นๆ	3	2.7
รวม	111	100.0

แผนภูมิที่ 4.40 แสดงร้อยละของเหตุผลหลักที่ผู้ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ซื้อมาเลือกที่จะสร้างแบบดังกล่าว



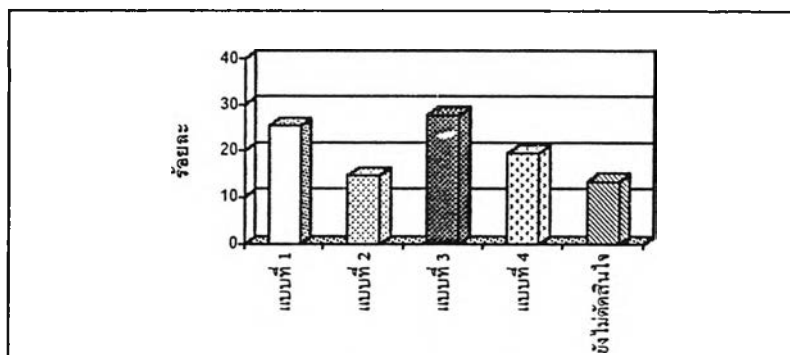
จากตารางที่ 4.67 และแผนภูมิที่ 4.40 พบว่าเหตุผลหลักที่ผู้ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ซื้อมาเลือกที่จะสร้างแบบดังกล่าว เหตุผลที่มีผู้ตอบมากที่สุดคือ มีขนาดเหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 41.4 รองลงมา คือ จำนวนห้องเหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 28.8 รองลงมาคือราคาเหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 17.2 รองลงมาคือ รูปแบบสวยงาม คิดเป็นร้อยละ 9.9

ข. แบบบ้าน

ตารางที่ 4.68 แสดงจำนวนและร้อยละของแบบบ้านที่ผู้ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่เลือกที่จะสร้าง

แบบบ้าน	จำนวน	ร้อยละ
แบบที่ 1	21	25.3
แบบที่ 2	12	14.5
แบบที่ 3	23	27.7
แบบที่ 4	16	19.3
ยังไม่ตัดสินใจ	11	13.3
รวม	83	100.0

แผนภูมิที่ 4.41 แสดงร้อยละของแบบบ้านที่ผู้ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่เลือกที่จะสร้าง



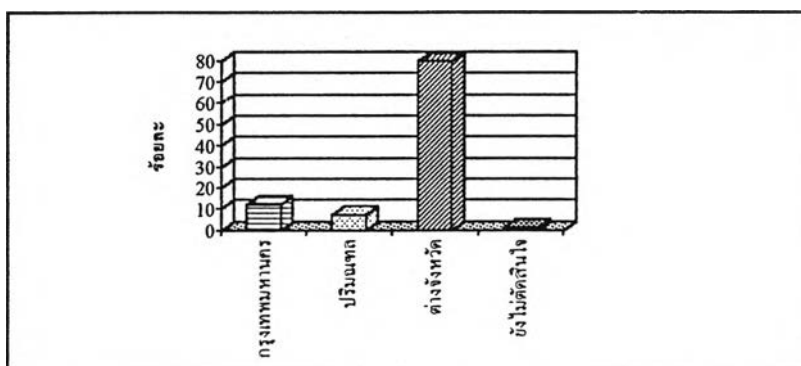
จากตารางที่ 4.68 และแผนภูมิที่ 4.41 พบว่าผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่เลือกที่จะสร้างบ้านแบบที่ 3 มีจำนวนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 27.7 รองลงมาคือ แบบที่ 1 คิดเป็นร้อยละ 25.3 รองลงมา คือแบบที่ 4 คิดเป็นร้อยละ 19.3 และ แบบสุดท้ายคือแบบที่ 2 คิดเป็นร้อยละ 14.5 และมีผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจอีกร้อยละ 13.3

ค. สถานที่สร้างบ้านประหยัดพลังงาน

ตารางที่ 4.69 แสดงจำนวนและร้อยละของสถานที่ที่ผู้ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ซื้อมาเลือกที่จะสร้าง

สถานที่	จำนวน	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	10	12.0
ปริมณฑล	6	7.2
ต่างจังหวัด	66	79.5
ยังไม่ได้ตัดสินใจ	1	1.2
รวม	83	100.0

แผนภูมิที่ 4.42 แสดงร้อยละของสถานที่ที่ผู้ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ซื้อมาเลือกที่จะสร้าง



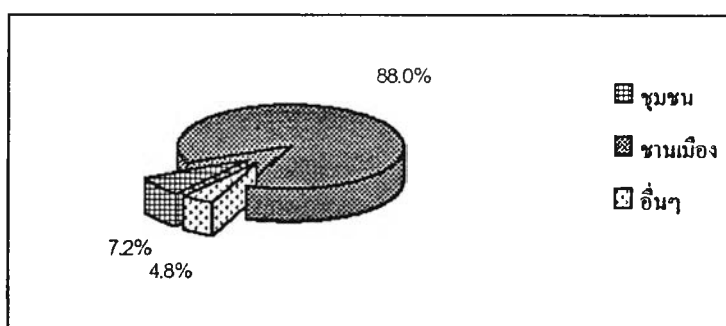
จากตารางที่ 4.69 และแผนภูมิที่ 4.42 พบว่าสถานที่ที่ผู้ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ซื้อมาเลือกที่จะสร้างนั้น ที่ต่างจังหวัดมีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 79.5 รองลงมาคือ กรุงเทพฯ คิดเป็นร้อยละ 12.0 และรองลงมา คือ ปริมณฑลคิดเป็นร้อยละ 7.2

ง. ย่านที่สร้างบ้านประหยัดพลังงาน

ตารางที่ 4.70 แสดงจำนวนและร้อยละของย่านที่ผู้ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ซื้อมาเลือกที่จะสร้าง

ย่าน	จำนวน	ร้อยละ
ชุมชน	6	7.2
ชานเมือง	73	88.0
อื่นๆ	4	4.8
รวม	83	100.0

แผนภูมิที่ 4.43 แสดงร้อยละของย่านที่ผู้ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ซื้อมาเลือกที่จะสร้าง



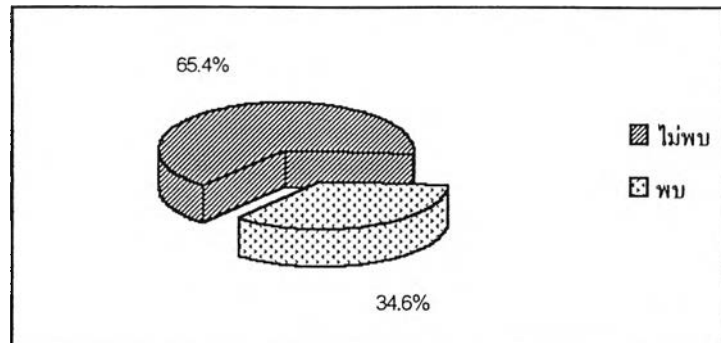
จากตารางที่ 4.70 และแผนภูมิที่ 4.43 พบว่าย่านที่ผู้ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ซื้อมาเลือกที่จะสร้างนั้น ย่านชานเมืองมีผู้เลือกจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 88.0 รองลงมาคือ ย่านชุมชน คิดเป็นร้อยละ 7.2

จ. อุปสรรค

ตารางที่ 4.71 แสดงจำนวนและร้อยละของอุปสรรคที่ผู้ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ซื้อมาพบ

อุปสรรค	จำนวน	ร้อยละ
ไม่พบ	53	65.4
พบ	28	34.6
รวม	81	100.0

แผนภูมิที่ 4.44 แสดงร้อยละของอุปสรรคที่ผู้ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ซื้อ
มาพบ



จากตารางที่ 4.71 และแผนภูมิที่ 4.44 พบว่าผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ซื้อไม่พบอุปสรรคในการที่จะสร้างบ้านประหยัดพลังงานคิดเป็นร้อยละ 65.4 ส่วนผู้ที่พบอุปสรรคคิดเป็นร้อยละ 34.6

4.4.4.2 เหตุผลในการตัดสินใจสำหรับผู้ที่ไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อ มา โดยให้เหตุผลในการตัดสินใจดังนี้

เหตุผลข้อที่ 1 คือ ต้องการเพียงแค่ศึกษาแบบบ้าน

เหตุผลข้อที่ 2 คือ ยังไม่พร้อมจะสร้างในขณะนี้

เหตุผลข้อที่ 3 คือ การก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงานมีราคาแพงเกินไป

เหตุผลข้อที่ 4 คือ รูปแบบบ้านยังไม่ถูกใจ

เหตุผลข้อที่ 5 คือ ไม่เชื่อว่าบ้านประหยัดพลังงานสามารถประหยัดพลังงานได้จริง

เหตุผลข้อที่ 6 คือ กลัวยุ่งยากในการก่อสร้าง

เหตุผลข้อที่ 7 คือ อื่นๆ ได้แก่

- ก. ผู้รับเหมาไม่มีความชำนาญ/หายาก
- ข. ใช้น้ำในการก่อสร้างมาก, ที่ดินที่มีอยู่มีขนาดไม่เพียงพอ
- ค. ไม่เหมาะจะสร้างในเมือง
- ง. มีบ้านอยู่แล้ว
- จ. แบบบ้านไม่ผ่านอ.บ.ต.เนื่องจากไม่มีลายมือชื่อของสถาปนิกและวิศวกร
- ฉ. แบบแปลนย่อส่วนอ่านยากเป็นแปลนก่อสร้างจริงๆไม่ได้
- ช. ไม่แน่ใจว่าราคากับการประหยัดคุ้มกันหรือไม่
- ซ. พื้นที่ใช้สอยไม่พอ

ตารางที่ 4.72 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเหตุผลการตัดสินใจที่ไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมา

เหตุผลในการตัดสินใจ ไม่สร้าง	ลำดับความสำคัญ			มีความสำคัญ	ไม่มีความ	รวม	ดัชนี	ลำดับ
	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3	รองลงมา	สำคัญ			
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
เหตุผลข้อที่ 1	11 (26.8)	9 (22.0)	0 (0.0)	1 (2.4)	20 (48.8)	41 (100.0)	2.76	1
เหตุผลข้อที่ 2	8 (19.5)	4 (9.8)	5 (12.2)	2 (4.8)	22 (53.7)	41 (100.0)	2.37	3
เหตุผลข้อที่ 3	8 (19.5)	6 (14.6)	2 (4.9)	3 (7.3)	22 (53.7)	41 (100.0)	2.39	2
เหตุผลข้อที่ 4	7 (17.1)	4 (9.8)	3 (7.3)	5 (12.2)	22 (53.7)	41 (100.0)	2.24	4
เหตุผลข้อที่ 5	1 (2.4)	0 (0.0)	1 (2.4)	5 (12.1)	34 (82.9)	41 (100.0)	1.26	7
เหตุผลข้อที่ 6	1 (2.4)	3 (7.3)	6 (14.6)	2 (4.8)	29 (70.7)	41 (100.0)	1.66	6
เหตุผลข้อที่ 7	5 (12.2)	4 (9.8)	4 (9.8)	1 (2.4)	27 (65.9)	41 (100.0)	2.00	5

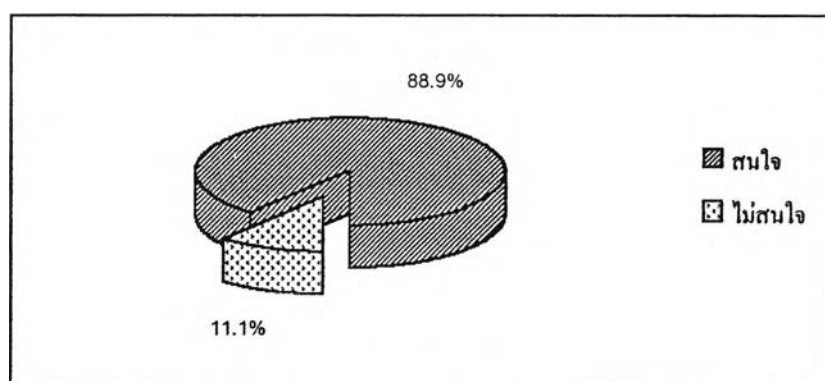
จากตารางที่ 4.72 พบว่าเหตุผลของผู้ที่ไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น เมื่อให้เหตุผลและเรียงตามลำดับความสำคัญนั้น พบว่าเหตุผลข้อที่ 1 คือ ต้องการเพียงแค่ศึกษาแบบบ้าน มีความสำคัญเป็นอันดับที่ 1 เพราะมีค่าดัชนีสูงสุด คือ 2.76 ส่วนเหตุผลที่รองลงมาเป็นอันดับ 2 คือ เหตุผลเรื่องการก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงานมีราคาแพงเกินไป โดยมีค่าดัชนี 2.39 เหตุผลที่รองลงมาเป็นอันดับ 3 คือ เหตุผลในเรื่องยังไม่พร้อมจะสร้างในขณะนี้ มีค่าดัชนี 2.37 รองลงมาเป็นเหตุผลเรื่องรูปแบบบ้านยังไม่ถูกใจ มีค่าดัชนี 2.24

ก. ความสนใจในอนาคตของผู้ไม่สร้าง

ตารางที่ 4.73 แสดงจำนวนและร้อยละของความสนใจในอนาคตต่อบ้านประหยัดพลังงานของผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมา (ซึ่งอาจจะเป็นของโครงการนี้หรือเป็นบ้านประหยัดพลังงานแบบอื่น)

ความสนใจ	จำนวน	ร้อยละ
สนใจ	40	88.9
ไม่สนใจ	5	11.1
รวม	45	100.0

แผนภูมิที่ 4.45 แสดงร้อยละของความสนใจในอนาคตต่อบ้านประหยัดพลังงานของผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมา (ซึ่งอาจจะเป็นของโครงการนี้หรือเป็นบ้านประหยัดพลังงานแบบอื่น)



ส่วนผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานพลังงานตามแบบที่ซื้อมานั้นในอนาคตมีความสนใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงาน (ซึ่งอาจจะเป็นของโครงการนี้หรือเป็นบ้านประหยัดพลังงานแบบอื่น) หรือไม่นั้นผลการวิเคราะห์ตามตารางที่ 4.73 และแผนภูมิที่ 4.45 พบว่า ผู้ตอบสนใจคิดเป็นร้อยละ 88.9 ส่วนไม่สนใจนั้นคิดเป็นร้อยละ 11.1

4.4.4.3 เหตุผลในการตัดสินใจสำหรับผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมา โดยให้เหตุผลในการตัดสินใจดังนี้

เหตุผลข้อที่ 1 คือ ยังไม่พร้อมทางการเงิน

เหตุผลข้อที่ 2 คือ ยังไม่พร้อมด้านสถานที่

เหตุผลข้อที่ 3 คือ อาจสร้างแต่ไม่ใช่เร็วๆนี้

เหตุผลข้อที่ 4 คือ ต้องการศึกษาค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานมากกว่านี้

เหตุผลข้อที่ 5 คือ กำลังเปรียบเทียบระหว่างบ้านประหยัดพลังงานกับบ้านประเภทอื่น

เหตุผลข้อที่ 6 คือ อื่นๆ

ตารางที่ 4.74 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเหตุผลการตัดสินใจที่ยังไม่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมา

เหตุผลในการตัดสินใจไม่สร้าง	ลำดับความสำคัญ			มีความสำคัญ	ไม่มีความสำคัญ	รวม	ดัชนี	ลำดับ
	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3	รองลงมา	ต่ำ			
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
เหตุผลข้อที่ 1	108 (53.5)	22 (10.9)	8 (4.0)	9 (4.5)	55 (27.2)	202 (100.0)	3.59	1
เหตุผลข้อที่ 2	15 (7.4)	42 (20.8)	14 (6.9)	18 (9.0)	113 (55.9)	202 (100.0)	2.15	4
เหตุผลข้อที่ 3	31 (15.3)	35 (17.3)	32 (15.8)	30 (14.8)	74 (36.6)	202 (100.0)	2.60	3
เหตุผลข้อที่ 4	37 (18.3)	33 (16.3)	34 (16.8)	12 (6.0)	86 (42.6)	202 (100.0)	2.62	2
เหตุผลข้อที่ 5	8 (4.0)	37 (18.3)	26 (12.9)	35 (17.4)	96 (47.5)	202 (100.0)	2.14	5
เหตุผลข้อที่ 6	3 (1.5)	3 (1.5)	11 (5.4)	7 (3.5)	178 (88.1)	202 (100.0)	1.25	6

จากตารางที่ 4.74 พบว่าเหตุผลของผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้นเมื่อให้เหตุผลและเรียงตามลำดับความสำคัญนั้น พบว่าเหตุผลข้อที่ 1 คือ ยังไม่พร้อมด้านการเงิน มีความสำคัญเป็นอันดับที่ 1 เพราะมีค่าดัชนีสูงสุด คือ 3.59 ส่วนเหตุผลที่รองลงมาเป็นอันดับ 2 คือ ต้องการศึกษาค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานมากกว่านี้ โดยมีค่าดัชนี 2.62 เหตุผลที่รองลงมา คือ อาจสร้างแต่ไม่ใช่เร็ววๆนี้ มีค่าดัชนี 2.60

4.4.4.4 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลที่เลือกเป็นอันดับที่หนึ่งของการซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงานกับการตัดสินใจ

โดยให้เหตุผลในการตัดสินใจดังนี้

เหตุผลข้อที่ 1 คือ เพื่อต้องการศึกษาแบบบ้านประหยัดพลังงาน

เหตุผลข้อที่ 2 คือ มีความต้องการสร้างบ้านประหยัดพลังงาน

เหตุผลข้อที่ 3 คือ ราคาแบบมีราคาถูก

เหตุผลข้อที่ 4 คือ อื่นๆ

ตารางที่ 4.75 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลที่เลือกเป็นอันดับที่หนึ่งของการซื้อแบบบ้านกับการตัดสินใจ

การตัดสินใจ เหตุผล	สร้าง		ไม่สร้าง		ยังไม่ตัดสินใจ		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เหตุผลข้อที่ 1	30	16.9 (48.4)	23	12.9 (65.7)	125	70.2 (62.5)	178	100.0 (59.9)
เหตุผลข้อที่ 2	26	30.6 (41.9)	10	11.8 (28.6)	49	57.6 (24.5)	85	100.0 (28.6)
เหตุผลข้อที่ 3	6	20.0 (9.7)	2	6.7 (5.7)	22	73.3 (11)	30	100.0 (10.1)
เหตุผลข้อที่ 4	0	0.0 (0.0)	0	0.0 (0.0)	4	100.0 (2.0)	4	100.0 (1.4)
รวม	62	(100.0)	35	(100.0)	200	(100.0)	297	100.0

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บเป็นร้อยละที่คิดตามแนวดิ่ง

จากตารางที่ 4.75 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้นเลือกเหตุผลที่ซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงานเป็นอันดับ 1 มากที่สุด คือเหตุผลเพื่อต้องการศึกษาแบบบ้านประหยัดพลังงาน คิดเป็นร้อยละ 48.4 ในกลุ่มเดียวกัน เหตุผลที่เลือกเป็นอันดับ 1 มี

จำนวนรองลงมาคือเหตุผลมีความต้องการสร้างบ้านประหยัดพลังงาน คิดเป็นร้อยละ 41.9 ในกลุ่มเดียวกัน

จากตารางที่ 4.75 พบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น เลือกเหตุผลที่ซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงานเป็นอันดับ 1 มากที่สุด คือเหตุผลเพื่อต้องการศึกษาแบบบ้านประหยัดพลังงาน คิดเป็นร้อยละ 65.7 ในกลุ่มเดียวกัน เหตุผลที่เลือกเป็นอันดับ 1 มีจำนวนรองลงมาคือเหตุผลมีความต้องการสร้างบ้านประหยัดพลังงาน คิดเป็นร้อยละ 26.8 ในกลุ่มเดียวกัน

จากตารางที่ 4.75 พบว่ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น เลือกเหตุผลที่ซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงานเป็นอันดับ 1 มากที่สุด คือเหตุผลเพื่อต้องการศึกษาแบบบ้านประหยัดพลังงาน คิดเป็นร้อยละ 62.5 ในกลุ่มเดียวกัน เหตุผลที่เลือกเป็นอันดับ 1 มีจำนวนรองลงมาคือเหตุผลมีความต้องการสร้างบ้านประหยัดพลังงาน คิดเป็นร้อยละ 24.5 ในกลุ่มเดียวกัน

เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจกับเหตุผลที่เลือกเป็นอันดับที่ 1 แล้วพบว่ากลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้าง ไม่สร้าง หรือยังไม่ตัดสินใจนั้น ล้วนแต่เลือกเหตุผลเพื่อต้องการศึกษาแบบบ้านประหยัดพลังงาน มีสัดส่วนที่มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 48.4, 65.7, 62.5 ตามลำดับในแต่ละกลุ่ม และเพื่อทดสอบว่าตัดสินใจกับเหตุผลที่เลือกเป็นอันดับที่ 1 นั้น มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ ทดสอบทางสถิติโดยใช้ไคสแควร์ ผลมีดังนี้

1. H_0 : เหตุผลที่เลือกเป็นอันดับที่ 1 ไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ
2. H_1 : เหตุผลที่เลือกเป็นอันดับที่ 1 มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ

$$\alpha : 0.05$$

3. degree of freedom = 6

$$\text{จากการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ } X^2 = 9.60$$

4. Critical Region $X^2_{\alpha, 6} = 12.59$

5. $X^2 < X^2_{\alpha, 6}$ ดังนั้นจึงยอมรับ H_0 เหตุผลที่เลือกเป็นอันดับที่ 1 กับการ

ตัดสินใจไม่มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

4.4.4.5 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลในการตัดสินใจกับรายได้

ก. ผู้ตัดสินใจสร้าง

ตารางที่ 4.76 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลในการตัดสินใจสร้างกับระดับรายได้

เหตุผล	ระดับรายได้	รายได้ต่ำ	รายได้ปานกลาง	รายได้สูง
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
1) เพื่อจ่ายค่าไฟฟ้าน้อยลง		15	17	17
2) ช่วยชาติประหยัดพลังงาน		14	15	18
3) เห็นคุณค่าของบ้านประหยัดพลังงาน		16	18	21
4) ความสบายแบบธรรมชาติ		25	22	29
5) อื่นๆ		0	1	4

จากตารางที่ 4.76 กลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำ กลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลาง และกลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้สูงนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดเหมือนกัน คือ ความสบายแบบธรรมชาติ

ข. ผู้ตัดสินใจไม่สร้าง

ตารางที่ 4.77 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลในการตัดสินใจไม่สร้างกับระดับรายได้

เหตุผล	ระดับรายได้	รายได้ต่ำ	รายได้ปานกลาง	รายได้สูง
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
1) ต้องการเพียงแค่ศึกษาแบบบ้าน		6	7	10
2) ยังไม่พร้อมจะสร้างในขณะนี้		3	5	12
3) การก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงานมีราคาแพงเกินไป		7	5	8
4) รูปแบบบ้านยังไม่ถูกใจ		4	3	13
5) ไม่เชื่อว่าบ้านประหยัดพลังงานสามารถประหยัดพลังงานได้จริง		0	2	5
6) กลัวยุ่งยากในการก่อสร้าง		1	3	7
7) อื่นๆ		2	3	10

เหตุผลข้อที่ 7 คือ อื่นๆ ได้แก่

- ก. ผู้รับเหมาไม่มีความชำนาญ/หายาก
- ข. ใช้น้ำที่ในการก่อสร้างมาก, ที่ดินที่มีอยู่มีขนาดไม่เพียงพอ
- ค. ไม่เหมาะจะสร้างในเมือง
- ง. มีบ้านอยู่แล้ว
- จ. แบบบ้านไม่ผ่านอ.บ.ต.เนื่องจากไม่มีลายมือชื่อของสถาปนิกและวิศวกร
- ฉ. แบบแปลนย่อส่วนอ่านยากเป็นแปลนก่อสร้างจริงๆ ไม่ได้
- ช. ไม่แน่ใจว่าราคากับการประหยัดคุ้มกันหรือไม่
- ซ. พื้นที่ใช้สอยไม่พอ

จากตารางที่ 4.77 กลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดคือ การก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงานมีราคาแพงเกินไป สำหรับกลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลางนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดคือ ต้องการเพียงแค่ศึกษาแบบบ้าน และสำหรับที่มีระดับรายได้สูงนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดคือ รูปแบบบ้านยังไม่ถูกใจ

ค. ผู้ยังไม่ตัดสินใจ

ตารางที่ 4.78 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลในการยังไม่ตัดสินใจกับระดับรายได้

เหตุผล	ระดับรายได้	รายได้ต่ำ	รายได้ปานกลาง	รายได้สูง
		จำนวน	จำนวน	จำนวน
1) ยังไม่พร้อมด้านการเงิน		68	42	62
2) ยังไม่พร้อมด้านสถานที่		31	30	40
3) อาจสร้างแต่ไม่ใช่เร็วๆนี้		55	29	65
4) ต้องการศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานมากกว่านี้		43	36	64
5) กำลังเปรียบเทียบระหว่างบ้านประหยัดพลังงานกับบ้านประเภทอื่น		36	25	64
6) อื่นๆ		15	6	13

จากตารางที่ 4.78 กลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำและกลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลางนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดเหมือนกันคือ ยังไม่พร้อมด้านการเงิน สำหรับที่มีระดับรายได้สูงนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดคือ ต้องการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานมากกว่านี้

4.4.4.6 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลในการตัดสินใจกับการศึกษา

ก. ผู้ตัดสินใจสร้าง

ตารางที่ 4.79 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลในการตัดสินใจสร้างกับระดับการศึกษา

เหตุผล	ระดับการศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ตั้งแต่ปริญญาตรี
		จำนวน	จำนวน
1) เพื่อจ่ายค่าไฟฟ้าน้อยลง		21	28
2) ช่วยชาติประหยัดพลังงาน		18	29
3) เห็นคุณค่าของบ้านประหยัดพลังงาน		22	33
4) ความสบายแบบธรรมชาติ		33	43
5) อื่นๆ		1	4

จากตารางที่ 4.79 กลุ่มผู้ที่มีการศึกษาด้านต่ำกว่าปริญญาตรี และกลุ่มผู้ที่มีการศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรี นั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดเหมือนกัน คือ ความสบายแบบธรรมชาติ

ข. ผู้ตัดสินใจไม่สร้าง

ตารางที่ 4.80 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลในการตัดสินใจไม่สร้างกับระดับการศึกษา

เหตุผล	ระดับการศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ตั้งแต่ปริญญาตรี
		จำนวน	จำนวน
1) ต้องการเพียงแค่ศึกษาแบบบ้าน		8	16
2) ยังไม่พร้อมจะสร้างในขณะนี้		3	18
3) การก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงาน มีราคาแพงเกินไป		6	15
4) รูปแบบบ้านยังไม่ถูกใจ		1	20
5) ไม่เชื่อว่าบ้านประหยัดพลังงาน สามารถประหยัดพลังงานได้จริง		0	7
6) กลัวยุ่งยากในการก่อสร้าง		0	12
7) อื่นๆ		4	11

เหตุผลข้อที่ 7 คือ อื่นๆ ได้แก่

- ก. ผู้รับเหมาไม่มีความชำนาญ/หายาก
- ข. ใช้น้ำในการก่อสร้างมาก, ที่ดินที่มีอยู่มีขนาดไม่เพียงพอ
- ค. ไม่เหมาะจะสร้างในเมือง
- ง. มีบ้านอยู่แล้ว
- จ. แบบบ้านไม่ผ่านอ.บ.ต.เนื่องจากไม่มีลายมือชื่อของสถาปนิกและวิศวกร
- ฉ. แบบแปลนย่อส่วนอ่านยากเป็นแปลนก่อสร้างจริงๆไม่ได้
- ช. ไม่แน่ใจว่าราคากับการประหยัดคุ้มกันหรือไม่
- ซ. พื้นที่ใช้สอยไม่พอ

จากตารางที่ 4.80 กลุ่มผู้ที่มีระดับการศึกษาด้านปริญญาตรีนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดคือ ต้องการเพียงแค่ศึกษาแบบบ้าน รองลงมาคือการก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงานมีราคาแพงเกินไป และสำหรับที่มีระดับการศึกษาด้านปริญญาตรีนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดคือ รูปแบบบ้านยังไม่ถูกใจ

ก. ผู้ยังไม่ตัดสินใจ

ตารางที่ 4.81 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลในการยังไม่ตัดสินใจกับระดับการศึกษา

เหตุผล	ระดับการศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	ตั้งแต่ปริญญาตรี
		จำนวน	จำนวน
1) ยังไม่พร้อมด้านการเงิน		60	114
2) ยังไม่พร้อมด้านสถานที่		34	67
3) อาจสร้างแต่ไม่ใช่เร็วๆนี้		53	98
4) ต้องการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับบ้าน ประหยัดพลังงานมากกว่านี้		45	98
5) กำลังเปรียบเทียบระหว่างบ้าน ประหยัดพลังงานกับบ้านประเภทอื่น		37	88
6) อื่นๆ		12	22

จากตารางที่ 4.78 กลุ่มผู้ที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดเหมือนกันคือ ยังไม่พร้อมด้านการเงิน รองลงมาคือ อาจสร้างแต่ไม่ใช่เร็วๆนี้ และสำหรับที่มีระดับการศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรีนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดคือ ยังไม่พร้อมด้านการเงิน รองลงมาคือ ต้องการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานมากกว่านี้และอาจสร้างแต่ไม่ใช่เร็วๆนี้

4.5 สรุปผลการวิเคราะห์

4.5.1 สภาพสังคม เศรษฐกิจ

กลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกตามเพศแล้วมีเพศชายมากกว่าเพศหญิงถึง 2 เท่า ในเรื่องของอายุอยู่ในช่วงประมาณ 31 – 50 ปี เป็นกลุ่มที่มีมากที่สุด คือมีมากกว่าครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งช่วงอายุดังกล่าวเป็นช่วงของวัยทำงานสร้างครอบครัวและมองหาที่อยู่อาศัยของตนเอง ในเรื่องของสภาพสมรสจากข้อมูลจะเห็นได้ชัดว่าเป็นผู้ที่แต่งงานแล้วซึ่งเป็นกลุ่มที่มีมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 72.8 จำนวนสมาชิกในครอบครัวจำนวน 4 – 5 คนเป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุดซึ่งผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานจากการวิเคราะห์พบว่าเป็นผู้ที่กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัยคิดเป็นร้อยละ 59.3 ซึ่งอาจจะเป็นผู้ที่กำลังแยกครอบครัวหรือต้องการเป็นบ้านหลังที่สอง ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เกิดแรงกระตุ้นภายใน(ธงชัย ลันตวิงษ์,2539:62-72)จึงซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงาน ในเรื่องระดับการศึกษาของ

กลุ่มตัวอย่างนั้นส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีการศึกษาดั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไปซึ่งนับว่าเป็นผู้ที่มีการศึกษาสูง คิดเป็นร้อยละ 66.1 ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีที่ว่าลักษณะด้านประชากรศาสตร์ของผู้บริโภคที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมเป็นกลุ่มที่มีการศึกษาสูงมากกว่ากลุ่มที่มีการศึกษาค่ำ(ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2538:26-27) และสนับสนุนสมมติฐานของงานวิจัยที่ว่า บ้านประหยัดพลังงานเป็นความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม ดังนั้นผู้ที่ให้ความสนใจในระยะเริ่มแรกในประเทศไทยในปัจจุบันส่วนใหญ่น่าจะเป็นผู้ที่มีการศึกษาสูง

ในเรื่องรายได้ครัวเรือนของกลุ่มตัวอย่างนั้นเมื่อจำแนกเป็นระดับกลุ่มรายได้แล้วพบว่า ผู้ที่มีรายได้สูงคือ มีรายได้ตั้งแต่ 30,000 บาท/เดือนนั้นเป็นกลุ่มที่มีมากที่สุดคิดเป็นร้อยละได้ 44.2 ซึ่งเมื่อเทียบกับกลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่ำและปานกลางซึ่งคิดเป็นร้อยละ 31.5 และ 24.3 ตามลำดับ จากผลดังกล่าวสนับสนุนสมมติฐานของการวิจัยครั้งนี้ที่ว่า บ้านประหยัดพลังงานเป็นความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม ดังนั้นผู้ที่ให้ความสนใจในระยะเริ่มแรกในประเทศไทยในปัจจุบันส่วนใหญ่น่าจะเป็นผู้ที่มีรายได้สูงและสอดคล้องกับผลการวิจัยของ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ที่พบว่าลักษณะผู้บริโภคที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมเป็นกลุ่มที่มีรายได้สูง

เรื่องอาชีพนั้น อาชีพรับราชการเป็นอาชีพที่มีมากที่สุดทั้งนี้อาจเนื่องมาจากโครงการบ้านประหยัดพลังงานนี้เป็นโครงการของหน่วยราชการเหมือนกันจึงทำให้ผู้ที่สนใจโครงการนี้ส่วนใหญ่มีอาชีพรับราชการ ส่วนเรื่องที่อยู่อาศัยปัจจุบันนั้นเป็นผู้ที่อยู่ต่างจังหวัดเป็นส่วนใหญ่ แต่เมื่อรวมกรุงเทพมหานครกับปริมณฑลนั้นจะมีจำนวนใกล้เคียงกับผู้ที่อยู่ต่างจังหวัด ประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบันส่วนใหญ่เป็นบ้านเดี่ยว ลักษณะการครอบครองส่วนใหญ่เป็นเจ้าของบ้าน

4.5.2 ความต้องการและความพึงพอใจของผู้สนใจบ้านประหยัดพลังงาน

กลุ่มตัวอย่างมีความต้องการซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงานมากที่สุด คือ แบบที่ 1 รองลงมาคือ แบบที่ 3 แบบที่ 2 และ แบบที่ 4 ตามลำดับ โดยให้เหตุผลในการซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงานเหตุผลที่สำคัญอันดับที่ 1 เพื่อต้องการศึกษาแบบบ้านประหยัดพลังงานเหตุผลรองลงมา คือ มีความต้องการสร้างบ้านประหยัดพลังงาน รองลงมา คือ ราคาแบบมีราคาถูก จะเห็นได้ว่าผู้ซื้อแบบบ้านประหยัดพลังงานมีความสนใจต้องการที่จะสร้างบ้านประหยัดพลังงานอย่างจริงจังมิใช่ซื้อแบบเพียงเพราะว่าราคาแบบมีราคาถูกเพียงอย่างเดียวและการที่ค่าแบบมีราคาถูกทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้สนใจได้มาก

กลุ่มตัวอย่างมีความต้องการในเรื่องคำปรึกษา/แนะนำในการสร้างบ้านประหยัดพลังงานมากที่สุด รองลงมา คือสถาปนิก/วิศวกรที่มีความรู้ในการก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงาน รองลงมาเป็นเรื่องชิ้นส่วนสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงานซึ่งการสร้างบ้านประหยัดพลังงานยังนับเป็นเรื่องใหม่ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จึงมีความต้องการคำปรึกษา/แนะนำจากผู้ที่มีความรู้

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ยังมีความต้องการคิดเครื่องปรับอากาศในห้องนอนสัดส่วนมากที่สุด รองลงมา คือไม่คิดเครื่องปรับอากาศเลย รองลงมาคือคิดในห้องรับแขก เนื่องจากประเทศไทยเป็นเมืองร้อนผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ยังต้องการคิดเครื่องปรับอากาศในห้องที่จำเป็น เมื่อผู้สนใจบ้านประหยัดพลังงานยังมีความต้องการที่จะคิดเครื่องปรับอากาศในห้องนอนเป็นส่วนใหญ่แล้ว การที่จะสามารถช่วยลดพลังงานจากการใช้เครื่องปรับอากาศในห้องดังกล่าวได้คือ ในการพัฒนาบ้านประหยัดพลังงานต่อไปควรคำนึงถึงการออกแบบห้องนอนเพื่อรองรับการคิดเครื่องปรับอากาศให้ใช้พลังงานน้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

ความพึงพอใจของกลุ่มตัวอย่างนั้นพอใจในเรื่องรูปแบบบ้านมากที่สุด รองลงมาคือ การวางตำแหน่งพื้นที่ใช้สอย และรองลงมาคือ ขนาดพื้นที่ใช้สอยรวม ส่วนเรื่องความไม่พอใจนั้น ราคาค่าก่อสร้างมีมากที่สุดซึ่งมีสัดส่วนมากกว่าในเรื่องอื่นมาก ซึ่งความไม่พอใจในเรื่องราคาดังกล่าวมีความสำคัญมากเพราะจัดเป็นปัจจัยอันดับต้นๆ ในการเลือกที่อยู่อาศัยควรรีบดำเนินการแก้ไข

4.5.3 พฤติกรรมของผู้สนใจบ้านประหยัดพลังงาน

4.5.3.1 พฤติกรรมการใช้อุปกรณ์ไฟฟ้า เรื่องอุปกรณ์ไฟฟ้าในบ้านนั้นโดยรวมผู้ที่ตอบแบบสอบถามใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าที่ประหยัดพลังงานเป็นส่วนใหญ่ เช่น หลอดฟลูออเรสเซนต์ประหยัดพลังงาน หลอดคอมแพคฟลูออเรสเซนต์ ส่วนเครื่องปรับอากาศนั้นสัดส่วนของผู้ที่ใช้ระหว่างเครื่องปรับอากาศประหยัดไฟเบอร์ 5 กับธรรมดา มีสัดส่วนใกล้เคียงกัน ซึ่งเครื่องปรับอากาศประหยัดไฟเบอร์ 5 มีสัดส่วนมากกว่าเล็กน้อย ส่วนผู้เขยั้นนั้นผู้ที่ใช้ตู้เย็นธรรมดา มีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่ใช้ตู้เย็นประหยัดไฟเบอร์ 5 ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้ที่ใช้เครื่องปรับอากาศธรรมดากับตู้เย็นธรรมดานั้นใช้อุปกรณ์ไฟฟ้างดกว่าก่อนที่จะมีการรณรงค์ให้ใช้อุปกรณ์ประหยัดไฟเบอร์ 5

4.5.3.2 พฤติกรรมมารับรู้ข่าวสาร ในเรื่องพฤติกรรมการรับรู้ข่าวสารของผู้ตอบแบบสอบถามนั้นได้รับข่าวสารเรื่องบ้านประหยัดพลังงานผ่านสื่อประเภทหนังสือพิมพ์มากที่สุด ซึ่งหนังสือพิมพ์นั้นเป็นสื่อที่เข้าถึงผู้บริโภคได้ง่ายและในปริมาณมาก ส่วนเรื่องความรู้เกี่ยวกับบ้าน

ประหยัคพลังงานของโครงการอื่นบ้างหรือไม่ในส่วนใหญ่มักจะไม่ทราบ นั่นคือผู้ตอบแบบสอบถามรู้เรื่องบ้านประหยัคพลังงานมาจากโครงการนี้เป็นส่วนใหญ่แสดงให้เห็นว่าการประชาสัมพันธ์ให้รู้จักบ้านประหยัคพลังงานของโครงการนี้ประสบความสำเร็จในระดับหนึ่ง

ในเรื่องความรู้เกี่ยวกับบ้านประหยัคพลังงานนั้นผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมจะมีผู้ที่รู้ในเรื่องต่างๆ มากกว่าผู้ที่ไม่รู้ซึ่งความรู้ในเรื่องเหล่านั้น คือ บ้านประหยัคพลังงานนี้มีการออกแบบช่องระบายอากาศบริเวณหน้าจั่วหลังคา, บ้านประหยัคพลังงานนี้มีการยื่นชายคายาวเพื่อให้ร่มเงากับช่องเปิดทิศเหนือ-ใต้, บ้านประหยัคพลังงานนี้มีการวางอาคารโดย ให้ด้านยาวของอาคารรับลมในทิศเหนือ - ใต้ส่วนด้านแคบของอาคารหันหาแดดในทิศตะวันออก-ตก ส่วนความรู้ในเรื่องบ้านประหยัคพลังงานนี้หลังคามีความชันเป็นมุม 45 องศา เพื่อลดการแผ่รังสีความร้อนจากหลังคาลงสู่ฝ้าเพดานนั้นจะมีผู้ที่รู้มากกว่าผู้ที่ไม่รู้แต่ก็มีสัดส่วนใกล้เคียงกัน และความรู้ในเรื่องบ้านประหยัคพลังงานนี้มีการออกแบบโดยใช้บันได ครัว ห้องน้ำ ห้องเก็บของ มาเป็นส่วนปะทะความร้อนของบ้านด้านทิศตะวันออก-ตกมีผู้ที่รู้มีสัดส่วนน้อยกว่าผู้ที่ไม่รู้ ดังนั้นความรู้ใน 2 เรื่องหลังนี้ควรจะเน้นในการประชาสัมพันธ์

4.5.4 กระบวนการตัดสินใจ

4.5.4.1 ทักษะคิดด้านราคา รูปแบบ คุณภาพ ทักษะคิดด้านราคานั้นผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าบ้านประหยัคพลังงานมีราคาแพงกว่าบ้านธรรมดา ด้านรูปแบบส่วนใหญ่คิดว่าเหมาะสมกับประเทศไทยและมีความสวยงาม ในด้านคุณภาพส่วนใหญ่มีความคิดว่าบ้านประหยัคพลังงานสามารถประหยัคพลังงานได้จริงและการลงทุนก่อสร้างคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลังงานที่สามารถประหยัคได้ ซึ่งจากผลการวิเคราะห์สามารถสรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างมีทัศนคติที่ดีต่อบ้านประหยัคพลังงานในด้านต่างๆ ยกเว้นเรื่องราคา

ก. ทักษะคิดด้านราคากับการศึกษา จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีการศึกษาค่ากว่าปริญญาตรีและผู้ที่มีการศึกษาดั้งแต่ระดับปริญญาตรีนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงลบเรื่องราคามีสัดส่วนมากที่สุด

ข. ทักษะคิดด้านราคากับระดับรายได้ จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่ำ รายได้ปานกลาง และรายได้สูงนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงลบเรื่องราคามีสัดส่วนมากที่สุด

ก. ทักษะคิดด้านรูปแบบในเรื่องความเหมาะสมกับประเทศไทยกับการศึกษา จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีการศึกษาค่ำกว่าปริญญาตรีและผู้ที่มีการศึกษาดั้งแต่ระดับปริญญาตรีนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด

ง. ทักษะคิดด้านรูปแบบในเรื่องความเหมาะสมกับประเทศไทยกับระดับรายได้ จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่ำ รายได้ปานกลาง และรายได้สูงนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงบวกเรื่องรูปแบบมีสัดส่วนมากที่สุด

จ. ทักษะคิดด้านความสวยงามกับการศึกษา เมื่อทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กัน ซึ่งเมื่อวิเคราะห์แล้วพบว่าสัดส่วนของผู้ที่มีการศึกษาค่ำกว่าปริญญาตรีมีทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีค่อนข้างมาก

ฉ. ทักษะคิดด้านความสวยงามกับระดับรายได้ จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่ำ รายได้ปานกลาง และรายได้สูงนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงบวกเรื่องความสวยงามมีสัดส่วนมากที่สุด แต่มีที่น่าสังเกตคือ กลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้สูงนั้นมีสัดส่วนผู้ที่มีทัศนคติในเชิงลบในเรื่องความสวยงามค่อนข้างมากเมื่อเทียบกับในระดับรายได้ต่ำและปานกลาง ซึ่งอาจเป็นเพราะผู้ที่มีรายได้สูงนั้นมีศักยภาพในการสนองความต้องการด้านความสวยงามของตนเองได้มากกว่า ดังนั้นจึงมีทัศนคติในเชิงลบมีสัดส่วนที่มากกว่าผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลางและต่ำค่อนข้างมาก

ช. ทักษะคิดด้านคุณภาพกับการศึกษา จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีการศึกษาค่ำกว่าปริญญาตรีและผู้ที่มีการศึกษาดั้งแต่ระดับปริญญาตรีนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด

ซ. ทักษะคิดด้านคุณภาพกับระดับรายได้ จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่ำ รายได้ปานกลาง และรายได้สูงนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงบวกเรื่องคุณภาพมีสัดส่วนมากที่สุด

ฉ. ทักษะด้านความคุ้มค่ากับการศึกษา จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีการศึกษาค่ากว่าปริญญาตรี และผู้ที่มีการศึกษาดั้งแต่ระดับปริญญาตรีนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงบวกมีสัดส่วนมากที่สุด

ญ. ทักษะด้านความคุ้มค่ากับระดับรายได้ จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่ำ รายได้ปานกลาง และรายได้สูงนั้น ล้วนแต่มีทัศนคติในเชิงบวกเรื่องความคุ้มค่ามีสัดส่วนมากที่สุด

4.5.4.2 ผู้ให้คำปรึกษา ผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้นส่วนใหญ่ได้ปรึกษาคู่สมรสในการตัดสินใจ รองลงมาเป็นสถาปนิก/วิศวกร ส่วนผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมาส่วนใหญ่ไม่ได้ปรึกษาใครในการตัดสินใจ และสำหรับผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจนั้นปรึกษาคู่สมรสเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาคือปรึกษาสถาปนิก/วิศวกร รองลงมาคือปรึกษาเพื่อนแต่เมื่อดูโดยรวมแล้วผู้สนใจบ้านประหยัดพลังงานส่วนใหญ่ปรึกษาคู่สมรส รองลงมาคือ สถาปนิกซึ่งการปรึกษาสถาปนิก/วิศวกรแสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความสนใจเรื่องบ้านประหยัดพลังงานอย่างจริงจัง

4.5.4.3 การตัดสินใจ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ยังไม่ตัดสินใจว่าจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ซื้อมา สำหรับผู้ที่สร้างจากแบบที่ซื้อมานั้นมีสัดส่วนรองลงมาส่วนผู้ที่ไม่สร้างมีน้อยที่สุด

ก. การตัดสินใจกับการศึกษา จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กัน ซึ่งพบว่าในกลุ่มผู้ที่ตัดสินใจสร้างนั้นจะเป็นผู้ที่มีการศึกษาค่ากว่าปริญญาตรีมีสัดส่วนใกล้เคียงกับผู้มีการศึกษาดั้งแต่ปริญญาตรี สำหรับยังไม่ตัดสินใจและผู้ที่ไม่สร้างนั้น มีสัดส่วนของผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีค่อนข้างมากกว่าผู้ที่มีการศึกษาค่ากว่าปริญญาตรีถึงประมาณ 2 เท่าในกลุ่มผู้ยังไม่ตัดสินใจและ 3 เท่าในกลุ่มของผู้ไม่สร้าง

ข. การตัดสินใจกับรายได้ จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วสำหรับผู้ที่ตัดสินใจสร้างนั้นมีจำนวนของผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำ ระดับรายได้ปานกลางและระดับรายได้สูงซึ่งมีสัดส่วนใกล้เคียงกัน และสำหรับผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจนั้นของผู้ที่มีระดับรายได้สูงมีสัดส่วนมากที่สุด และสำหรับผู้ที่ไม่สร้างเป็นกลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลางและสูงมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำค่อนข้างมาก ที่เป็นเช่นนั้นอาจเป็นเพราะกลุ่มที่มีระดับรายได้ปานกลางหรือสูงนั้นมีความสามารถที่จะหาที่อยู่อาศัยได้ตรงตาม

ความต้องการของตนเอง เนื่องจากแบบบ้านที่มีให้เลือกมีเพียง 4 แบบ ซึ่งจากการวิเคราะห์(ตารางที่ 4.66)พบว่าผู้ที่มิรายได้สูงให้เหตุผลในการตัดสินใจไม่สร้างจำนวนมากที่สุดคือ รูปแบบบ้านยังไม่ถูกใจ

ค. การตัดสินใจกับทัศนคติด้านราคา จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันกล่าวคือ ในกลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ซื้อมานั้น ผู้ที่มีทัศนคติในเชิงบวกนั้นมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่มีทัศนคติในเชิงลบ ส่วนผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างและกลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจนั้นมีทัศนคติในเชิงลบมีสัดส่วนมากกว่าในเชิงบวก ทำให้เห็นว่าทัศนคติด้านราคามีผลต่อการตัดสินใจ ซึ่งถ้ามีการปรับราคาให้ถูกลงหรือแสดงให้เห็นว่าบ้านประหยัดพลังงานมีราคาพอๆกับบ้านธรรมดาแล้วผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานน่าจะมีแนวโน้มที่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมามากขึ้น

ง. การตัดสินใจกับทัศนคติด้านรูปแบบ จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันกล่าวคือ ในกลุ่มผู้ตัดสินใจสร้างนั้นมีทัศนคติในเชิงบวก 100% ส่วนผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจมีทัศนคติเชิงบวก 92.3% และกลุ่มผู้ตัดสินใจไม่สร้างคิดเป็น 81.4 % แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของทัศนคติต่อการตัดสินใจแสดงให้เห็นว่าทัศนคติมีผลในแต่ละกลุ่มการตัดสินใจ แต่เมื่อดูโดยรวมของทุกกลุ่มการตัดสินใจแล้วพบว่า ผู้ที่มีทัศนคติในเชิงบวกในเรื่องรูปแบบที่ว่าเป็นบ้านประหยัดพลังงานเหมาะสมกับประเทศไทยนั้นมากกว่าผู้ที่มีความคิดในเชิงลบค่อนข้างมากเกือบ 100% แสดงให้เห็นว่าถึงแม้จะตัดสินใจอย่างไรกลุ่มผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานก็ยังมีทัศนคติที่ดีในเรื่องดังกล่าว แสดงให้เห็นว่าบ้านประหยัดพลังงานสามารถ present ตัวเองให้กลุ่มผู้บริโภคเห็นได้ว่ารูปแบบของบ้านประหยัดพลังงานมีความเหมาะสมกับประเทศไทย

จ. การตัดสินใจกับทัศนคติด้านความสวยงาม จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันกล่าวคือ ในกลุ่มผู้ตัดสินใจสร้างนั้นมีทัศนคติในเชิงบวก 84.4% สำหรับผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจมีทัศนคติเชิงบวก 62.6% ส่วนกลุ่มผู้ตัดสินใจไม่สร้างคิดเป็น 42.2 % แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของทัศนคติเรื่องความสวยงามต่อการตัดสินใจเนื่องมาจากแต่ละคนก็มีรสนิยมความชอบที่แตกต่างกันไปการที่แบบบ้านประหยัดพลังงานมีเพียง 4 แบบและทั้ง 4 แบบก็มีลักษณะคล้ายกันนั้น สำหรับผู้ที่ไม่ชอบในลักษณะดังกล่าวก็จะมีทัศนคติในเชิงลบด้านความสวยงาม ดังนั้นควรจะมีแบบให้เลือกหลากหลายกว่านี้

ฉ. การตัดสินใจกับทัศนคติด้านคุณภาพ จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อดูโดยรวมของทุกกลุ่มแล้วพบว่าผู้ที่มีทัศนคติในเชิงบวกในเรื่องคุณภาพที่ว่าบ้านประหยัดพลังงานสามารถประหยัดพลังงานได้จริงนั้นมากกว่าทัศนคติในเชิงลบค่อนข้างมาก แสดงให้เห็นว่าถึงแม้จะตัดสินใจอย่างไรกลุ่มผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานก็ยังมีทัศนคติที่ดีในเรื่องดังกล่าว

ช. การตัดสินใจกับทัศนคติด้านความคุ้มค่า จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันกล่าวคือ ในกลุ่มผู้ตัดสินใจสร้างนั้นมีทัศนคติในเชิงบวก 95.1% สำหรับผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจมีทัศนคติเชิงบวก 82.4% ส่วนกลุ่มผู้ตัดสินใจไม่สร้างคิดเป็น 78.5 % แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของทัศนคติเรื่องความคุ้มค่าต่อการตัดสินใจ ถึงแม้ว่าผู้ที่มีทัศนคติในเชิงบวกในเรื่องความคุ้มค่าที่ว่าการลงทุนสร้างบ้านประหยัดพลังงานคุ้มค่าเมื่อเทียบกับพลังงานที่สามารถประหยัดได้นั้นมากกว่าทัศนคติในเชิงลบค่อนข้างมาก แต่ความคุ้มค่านี้อาจใช้เวลานานซึ่งไม่รู้ว่าจะนานเท่าไรนั้น ดังนั้นถ้ามีการแสดงให้เห็นว่าบ้านประหยัดพลังงานสามารถคุ้มค่าภายในระยะเวลาที่ไม่นานเกินไปแล้ว คาดว่ากลุ่มผู้ที่สนใจบ้านประหยัดพลังงานจะตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานมากขึ้น

ซ. การตัดสินใจกับเพศ จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจจะสร้าง ไม่สร้าง หรือยังไม่ตัดสินใจนั้น ล้วนแต่เป็นผู้ที่มีเพศชาย ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด

ด. การตัดสินใจกับอายุ เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่ากลุ่มผู้ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซ็อมานั้น กลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจจะสร้าง ไม่สร้าง หรือยังไม่ตัดสินใจนั้น ล้วนแต่อยู่ในช่วง 31 – 40 ปี มีสัดส่วนที่มากที่สุด รองลงมาคือในช่วง 41 – 50 ปี

ด. การตัดสินใจกับขนาดครอบครัว จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้ว กลุ่มผู้ตัดสินใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซ็อมานั้น มีขนาดครอบครัว 4 – 5 คน มีสัดส่วนที่มากที่สุด ส่วนกลุ่มผู้ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซ็อมานั้น มีขนาดครอบครัว 2 – 3 คน มีสัดส่วนที่มากที่สุด ส่วนกลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซ็อมานั้น มีขนาดครอบครัว 4 – 5 คน มีสัดส่วนที่มากที่สุด

ฎ. การตัดสินใจกับอาชีพ เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้ว กลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้างบ้าน ประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้น ผู้ที่มีธุรกิจส่วนตัวมีสัดส่วนที่มากที่สุด ส่วนกลุ่มผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้นเป็นกลุ่มผู้ที่รับราชการมีสัดส่วนที่มากที่สุด กลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานจากแบบที่ซื้อมานั้นเป็นกลุ่มผู้ที่มีพนักงานบริษัทเอกชนมีสัดส่วนที่มากที่สุด

ฉ. การตัดสินใจกับที่อยู่ปัจจุบัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้าง ไม่สร้าง หรือยังไม่ตัดสินใจนั้น ล้วนแต่เป็นผู้ที่อยู่ในต่างจังหวัดมีสัดส่วนที่มากที่สุด แต่เป็นที่น่าสังเกตว่า เมื่อรวมผู้ที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ เข้ากับผู้ที่อยู่ในปริมณฑลแล้วมีสัดส่วนมากกว่าผู้ที่อาศัยอยู่ต่างจังหวัด

ค. การตัดสินใจกับประเภทของที่อยู่อาศัย เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้าง ไม่สร้าง หรือยังไม่ตัดสินใจนั้น ล้วนแต่เป็นผู้ที่มีที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว/บ้านแฝดเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนที่มากที่สุด

ช. การตัดสินใจกับลักษณะการครองที่อยู่อาศัย เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้าง ไม่สร้าง หรือยังไม่ตัดสินใจนั้น ล้วนแต่เป็นผู้ที่มีลักษณะการครอบครองที่อยู่อาศัยแบบเป็นเจ้าของบ้านมีสัดส่วนที่มากที่สุด

ฅ. การตัดสินใจกับความต้องการที่อยู่อาศัย จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้าง ไม่สร้าง หรือยังไม่ตัดสินใจนั้น ล้วนแต่เป็นผู้ที่กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัย ซึ่งมีสัดส่วนที่มากที่สุด แสดงให้เห็นว่าผู้ซื้อบอบส่วนใหญ่มีความต้องการบ้านอยู่แล้วดังนั้นจึงซื้อแบบมาพิจารณา จากนั้นค่อยตัดสินใจว่าจะสร้างหรือไม่

ฉ. การตัดสินใจกับสถานภาพสมรส จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้าง ไม่สร้าง หรือยังไม่ตัดสินใจนั้น ล้วนแต่เป็นผู้ที่มีสถานภาพสมรสแต่งงานมีสัดส่วนที่มากที่สุด

ค. การตัดสินใจกับสถานภาพสมรส ลักษณะการครอบครองและความต้องการที่อยู่อาศัย ผู้ที่ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานกลุ่มใหญ่ที่สุดเป็นผู้ที่เป็นเจ้าของบ้าน แต่งงานแล้ว และกำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัย ส่วนผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างนั้นกลุ่มใหญ่ที่สุดคือ ผู้ที่เป็นเจ้าของบ้าน

แต่งงานแล้วแต่ไม่ได้กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัย ส่วนผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจนั้นกลุ่มใหญ่ที่สุดคือ ผู้ที่เป็นเจ้าของบ้าน แต่งงานแล้วแต่ไม่ได้กำลังหาซื้อ/สร้างที่อยู่อาศัย

4.5.4.4 เหตุผลในการตัดสินใจ

สำหรับผู้ที่จะสร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ชื่อมานั้นเหตุผลที่มีความสำคัญอันดับ 1 คือ ความสบายแบบธรรมชาติ รองลงมาคือ เห็นคุณค่าของบ้านประหยัดพลังงาน แบบที่เลือกจะสร้างมากที่สุด คือ แบบที่ 3 รองลงมา คือ แบบที่ 1 แบบที่ 4 และแบบที่ 2 ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่ให้เหตุผลหลักในการเลือกแบบดังกล่าว คือ มีขนาดเหมาะสม รองลงมาคือจำนวนห้องเหมาะสม รองลงมา คือ ราคาเหมาะสมและรูปแบบสวยงาม ตามลำดับ สำหรับสถานที่ที่จะสร้างนั้นส่วนใหญ่จะสร้างในต่างจังหวัดในย่านชานเมือง ซึ่งก็เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของบ้านประหยัดพลังงานแบบนี้ที่ออกแบบให้เหมาะสมกับปลูกสร้างที่ต่างจังหวัดและย่านชานเมือง เมื่อถามถึงอุปสรรคส่วนใหญ่ตอบว่าไม่พบอาจเนื่องมาจากยังไม่ได้ก่อสร้าง

สำหรับผู้ตัดสินใจไม่สร้างนั้นให้เหตุผลที่มีความสำคัญอันดับ 1 คือ ต้องการเพียงแค่ศึกษาแบบบ้าน รองลงมา คือ การก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงานยังมีราคาแพงเกินไป แต่เมื่อถูกถามว่าในอนาคตมีความสนใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงาน (ซึ่งอาจจะเป็นของโครงการนี้หรือเป็นบ้านประหยัดพลังงานแบบอื่น) หรือไม่นั้นพบว่าส่วนใหญ่ตอบว่าสนใจ ถึงแม้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มนี้จะไม่สร้างบ้านประหยัดพลังงานตามแบบที่ชื่อมานี้แต่ก็มีแนวโน้มสนใจจะสร้างบ้านประหยัดพลังงานถึงแม้ว่าอาจจะเป็นแบบของโครงการอื่นก็ตาม ส่วนเหตุผลอื่นๆที่ผู้ตัดสินใจไม่สร้างได้ให้ไว้ก็ไม่ควรละเลยควรดำเนินการแก้ไข เช่น แบบบ้านไม่ผ่านอ.บ.ต.เนื่องจากไม่มีลายมือชื่อของสถาปนิกและวิศวกร, แบบแปลนย่อส่วนอ่านยากเป็นแบบแปลนก่อสร้างจริงไม่ได้, ไม่แน่ใจว่าราคากับการประหยัดคุ้มกันหรือไม่ เป็นต้น

สำหรับผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจนั้นเหตุผลที่มีความสำคัญเป็นอันดับ 1 คือ ยังไม่พร้อมทางการเงิน รองลงมาคือ ต้องการศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานมากกว่านี้ รองลงมา คือ อาจสร้างแต่ไม่ใช้เร็วๆนี้ ซึ่งเห็นว่านอกจากเหตุผลยังไม่พร้อมทางการเงินแล้ว ข้อมูลยังเป็นเรื่องสำคัญในการประกอบการตัดสินใจ และแสดงให้เห็นว่าผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจนั้นก็ยังมีแนวโน้มที่จะสร้างบ้านประหยัดพลังงานในอนาคตแต่ยังต้องการข้อมูลของบ้านประหยัดพลังงานมากกว่านี้ ซึ่งถ้ากลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจนี้ได้รับข้อมูลที่น่าเชื่อถือและส่งผลดีต่อบ้านประหยัดพลังงานแล้วคาดว่าจะมีผู้ตัดสินใจสร้างบ้านประหยัดพลังงานอีกเป็นจำนวนมาก

ก. การตัดสินใจกับเหตุผลที่เลือกเป็นอันดับที่หนึ่งของการซื้อแบบบ้าน จากการทดสอบไคสแควร์ พบว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน เมื่อพิจารณาข้อมูลแล้วพบว่า กลุ่มผู้ที่ตัดสินใจจะสร้าง ไม่สร้าง หรือยังไม่ตัดสินใจนั้น ล้วนแต่เลือกเหตุผลเพื่อต้องการศึกษาแบบบ้านประหยัดพลังงาน มีสัดส่วนที่มากที่สุด แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าเหตุผลที่เลือกเป็นอันดับ 1 รองลงมา คือ มีความต้องการสร้างบ้านประหยัดพลังงาน

ข. เหตุผลในการตัดสินใจกับรายได้

สำหรับผู้ที่ตัดสินใจสร้างนั้น ในกลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำ กลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลาง และกลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้สูงนั้น ให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดเหมือนกัน คือ ความสบายแบบธรรมชาติและจากการศึกษาถึงเหตุผลในการตัดสินใจที่จะสร้างแล้ว ความสบายแบบธรรมชาติมีความสำคัญเป็นอันดับ 1 (ตารางที่ 4.75) ซึ่งสอดคล้องกัน ทำให้เห็นได้ว่าผู้ที่จะสร้างบ้านประหยัดพลังงานนั้นไม่ว่าจะมีระดับรายได้ใด เห็นความสำคัญของความสบายแบบธรรมชาติมากที่สุด ฉะนั้นในการพัฒนาบ้านประหยัดพลังงานต่อไปไม่ควรจะละเลยในประเด็นนี้ และควรจะนำจุดนี้มาเป็นจุดเด่นในการนำเสนอและพัฒนาต่อไป

สำหรับผู้ที่ตัดสินใจไม่สร้างนั้น ในกลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดคือ การก่อสร้างบ้านประหยัดพลังงานมีราคาแพงเกินไป สำหรับกลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลางนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดคือ ต้องการเพียงแค่ศึกษาแบบบ้าน และสำหรับที่มีระดับรายได้สูงนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดคือ รูปแบบบ้านยังไม่ถูกใจ ซึ่งเหตุผลดังกล่าวเป็นเหตุผลที่ถูกเลือกมากที่สุดในแต่ละกลุ่มรายได้ของผู้ตัดสินใจไม่สร้าง ซึ่งแสดงให้เห็นว่าในส่วนของผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำนั้นบ้านประหยัดพลังงานยังมีราคาแพงเกินไป ส่วนผู้ที่มีรายได้ปานกลางนั้นต้องการเพียงแค่ศึกษาแบบ สำหรับผู้ที่มีรายได้สูงนั้นเนื่องจากแบบมีให้เลือกเพียง 4 แบบ ซึ่งอาจไม่เพียงพอต่อความต้องการจึงเลือกเหตุผลรูปแบบบ้านยังไม่ถูกใจมากที่สุด จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ถ้ามีการปรับราคาให้ต่ำลงและมีรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้นน่าจะทำให้ผู้ตัดสินใจไม่สร้างหันมาสร้างบ้านประหยัดพลังงานได้

สำหรับผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจนั้น ในกลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ต่ำและกลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลางนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดเหมือนกันคือ ยังไม่พร้อมด้านการเงิน และเหตุผลที่เลือกเป็นจำนวนมากรองลงมาของกลุ่มผู้มีรายได้ต่ำคือ อาจสร้างแต่ไม่ใช่เร็วๆนี้ ส่วนกลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลางคือต้องการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานมากกว่านี้ รองลงมาคืออาจสร้างแต่ไม่ใช่เร็วๆนี้ สำหรับกลุ่มผู้ที่มีระดับรายได้สูงนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจ

จำนวนมากที่สุดคือ อาจสร้างแต่ไม่ใช่เร็วๆนี้ รองลงมาคือ ต้องการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับบ้าน
ประหยัดพลังงานมากกว่านี้ ซึ่งจากเหตุผลต่างๆในแต่ละระดับกลุ่มรายได้นั้นถึงแม้ว่าจะแตกต่างกันไป
แต่มีเหตุผลที่น่าสนใจคือ อาจสร้างแต่ไม่ใช่เร็วๆนี้เหมือนกันซึ่งผู้ที่มีระดับรายได้ปานกลาง
และระดับรายได้สูงต้องการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานมากกว่านี้ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า
กลุ่มผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจนั้นยังต้องการข้อมูลเพิ่มเติมมากกว่านี้เพื่อประกอบการตัดสินใจ ถ้าได้รับข้อ
มูลที่น่าเชื่อถือและเป็นผลดีต่อบ้านประหยัดพลังงานน่าจะทำให้ผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจน่าจะหันมาสร้าง
บ้านประหยัดพลังงาน

ก. เหตุผลในการตัดสินใจกับการศึกษา

สำหรับผู้ตัดสินใจสร้างนั้น กลุ่มผู้ที่มีการศึกษาดำกว่าปริญญาตรี และกลุ่มผู้ที่มี
การศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรี นั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดเหมือนกัน คือ ความสบาย
แบบธรรมชาติ และจากการศึกษาถึงเหตุผลในการตัดสินใจที่จะสร้างแล้ว ความสบายแบบธรรม
ชาตินี้มีความสำคัญเป็นอันดับ 1 (ตารางที่ 4.75) ซึ่งสอดคล้องกัน ทำให้เห็นได้ว่าผู้ที่จะสร้างบ้าน
ประหยัดพลังงานนั้นไม่ว่าจะมีการศึกษาระดับใด เห็นความสำคัญของความสบายแบบธรรมชาติ
มากที่สุด ฉะนั้นในการพัฒนาบ้านประหยัดพลังงานต่อไปไม่ควรจะละเลยในประเด็นนี้ และควรจะ
นำจุดนี้มาเป็นจุดเด่นในการนำเสนอและพัฒนาต่อไป

สำหรับผู้ตัดสินใจไม่สร้างนั้น ในกลุ่มผู้ที่มีการศึกษาดำกว่าปริญญาตรีนั้นให้
เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดคือต้องการเพียงแค่ศึกษาแบบบ้าน รองลงมาคือการก่อสร้าง
บ้านประหยัดพลังงานมีราคาแพงเกินไป สำหรับกลุ่มผู้ที่มีระดับการศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรีนั้นให้
เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดคือ รูปแบบบ้านยังไม่ถูกใจ เนื่องจากแบบมีให้เลือกเพียง 4
แบบ ซึ่งอาจไม่เพียงพอต่อความต้องการจึงเลือกเหตุผลรูปแบบบ้านยังไม่ถูกใจมากที่สุดและรูป
แบบบ้านยังเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งในการเลือกที่อยู่อาศัย (Raymond E.Murphy, W.
Alonso, 1966:436) จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ถ้ามีการปรับราคาให้ต่ำลงและมีรูปแบบที่หลากหลาย
มากขึ้นน่าจะทำให้ผู้ตัดสินใจไม่สร้างหันมาสร้างบ้านประหยัดพลังงานได้

สำหรับผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจนั้น กลุ่มผู้ที่มีระดับการศึกษาดำกว่าปริญญาตรีนั้นให้
เหตุผลในการตัดสินใจจำนวนมากที่สุดเหมือนกันคือ ยังไม่พร้อมด้านการเงิน รองลงมาคือ อาจ
สร้างแต่ไม่ใช่เร็วๆนี้ และสำหรับที่มีระดับการศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรีนั้นให้เหตุผลในการตัดสินใจ
จำนวนมากที่สุดคือ ยังไม่พร้อมด้านการเงิน รองลงมาคือ ต้องการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับบ้านประหยัด
พลังงานมากกว่านี้และอาจสร้างแต่ไม่ใช่เร็วๆนี้ ซึ่งจากเหตุผลต่างๆในแต่ละระดับกลุ่มรายได้นั้น

ถึงแม้ว่าจะแตกต่างกันไป แต่มีเหตุผลที่น่าสนใจคือ อาจสร้างแต่ไม่ใช่เร็วๆนี้เหมือนกันซึ่งผู้ที่มีการศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรีนั้นต้องการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับบ้านประหยัดพลังงานมากกว่านี้ ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มที่มีการศึกษาสูงนั้นยังต้องการข้อมูลเพิ่มเติมมากกว่านี้เพื่อประกอบการตัดสินใจ ถ้าได้รับข้อมูลที่น่าเชื่อถือและเป็นผลดีต่อบ้านประหยัดพลังงานน่าจะทำให้ผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจน่าจะหันมาสร้างบ้านประหยัดพลังงาน

ตารางที่ 4.82 สรุปความสัมพันธ์ของตัวแปร

ตัวแปร	การตัดสินใจ	การศึกษา	รายได้	เพศ	สถานภาพสมรส	ขนาดครอบครัว	ที่อยู่ปัจจุบัน	ความต้องการที่อยู่อาศัย	เหตุผลอันดับที่หนึ่งของ การเลือกซื้อแบบบ้าน
การตัดสินใจ		1	0	0	0	0	0	0	0
ทัศนคติด้านราคา	1	0	0						
ทัศนคติด้านรูปแบบในแง่ความเหมาะสมกับประเทศไทย	1	0	0						
ทัศนคติด้านรูปแบบในแง่ความสวยงาม	1	1	1						
ทัศนคติด้านคุณภาพ	0	0	0						
ทัศนคติด้านความคุ้มค่า	1	0	0						

หมายเหตุ 1 : ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญ

0 : ตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์