พิชามญชุ์ ปฐมศิริกุล. (2555). *ปัจจัยทางจิตสังคมที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการทำงานจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพของเจ้าหน้าที่จัดซื้อในบริษัทกลุ่มวิสาหกิจการผลิตอาหารและอาหารสำเร็จรูป*. ปริญญานิพนธ์ วท.ม. (การวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ประยุกต์). กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. คณะกรรมการควบคุม: รองศาสตราจารย์ ดร.อรพินทร์ ชูชม.

การวิจัยนี้มีความมุ่งหมายคือ 1.เพื่อศึกษาปฏิสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยลักษณะทางจิตและ ปัจจัยทางสังคม ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการทำงานจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพของเจ้าหน้าที่จัดซื้อในบริษัทกลุ่มวิสาหกิจการผลิตอาหารและอาหารสำเร็จรูป 2. เพื่ออธิบายพฤติกรรมการทำงานจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพของเจ้าหน้าที่จัดซื้อในบริษัทกลุ่มวิสาหกิจการผลิตอาหารและอาหารสำเร็จรูป ด้วยปัจจัยลักษณะทางจิตและปัจจัยทางสังคม 3. เพื่อค้นหาตัวแปรที่สำคัญในการทำนายพฤติกรรมการทำงานจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพของเจ้าหน้าที่จัดซื้อในบริษัทกลุ่มวิสาหกิจการผลิตอาหารและอาหารสำเร็จรูป

กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาเป็นเจ้าหน้าที่จัดซื้อในบริษัทกลุ่มวิสาหกิจการผลิตอาหารและอาหารสำเร็จรูปจำนวน 246 คน ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ตัวแปรลักษณะทางจิต 4 ตัวแปร คือ เจตคติที่ดีต่อการทำงานจัดซื้อ เหตุผลเชิงจริยธรรม บุคลิกภาพเชิงรุก และการรับรู้ความสามารถของตนในการทำงานจัดซื้อ และตัวแปรลักษณะทางสังคม 2 ตัวแปร คือ การสนับสนุนจากองค์การ บรรยากาศการสื่อสารในองค์การ ส่วนตัวแปรตาม คือ พฤติกรรมการทำงานจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพของเจ้าหน้าที่จัดซื้อ

การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติพื้นฐาน การวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบสองทาง และการวิเคราะห์ความถดถอยพหุคูณแบบ Enter

สรุปผลการวิจัย ดังนี้

1. เจ้าหน้าที่จัดซื้อที่มีเจตคติที่ดีต่อการทำงานจัดซื้อสูง และรับรู้การสนับสนุนจากองค์การสูง เป็นผู้ที่มีพฤติกรรมการทำงานจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพสูงกว่าเจ้าหน้าที่จัดซื้อที่มีลักษณะอื่นๆ ในกลุ่มรวมและกลุ่มย่อย 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มอายุมาก กลุ่มระดับการศึกษาปริญญาตรีหรือสูงกว่า และกลุ่มรายได้สูง

2. เจ้าหน้าที่จัดซื้อที่มีเจตคติที่ดีต่อการทำงานจัดซื้อสูง และรับรู้บรรยากาศการสื่อสารในองค์การที่ดีสูง เป็นผู้ที่มีพฤติกรรมการทำงานจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพสูงกว่าเจ้าหน้าที่จัดซื้อที่มีลักษณะอื่นๆ ในกลุ่มรวมและกลุ่มย่อย 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มระดับการศึกษาปริญญาตรีหรือสูงกว่า กลุ่มประสบการณ์ทำงานจัดซื้อน้อย กลุ่มประสบการณ์ทำงานจัดซื้อมาก และกลุ่มรายได้สูง

3. เจ้าหน้าที่จัดซื้อที่มีการรับรู้ความสามารถของตนในการทำงานจัดซื้อสูง และรับรู้การสนับสนุนจากองค์การสูง เป็นผู้ที่มีพฤติกรรมการทำงานจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพสูงกว่าเจ้าหน้าที่จัดซื้อที่มีลักษณะอื่นๆ ในกลุ่มย่อย 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มอายุมาก และกลุ่มรายได้สูง

4. ตัวแปรลักษณะทางจิตและลักษณะทางสังคม 6 ตัว ร่วมกันทำนายพฤติกรรมการทำงานจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพของเจ้าหน้าที่จัดซื้อได้ ทั้งในกลุ่มรวมและกลุ่มย่อย โดยในกลุ่มรวม สามารถทำนายได้ร้อยละ 57 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 มีตัวแปรที่เป็นตัวทำนายสำคัญ 4 ตัว คือ เจตคติที่ดีต่อการทำงานจัดซื้อ (β= .28) บรรยากาศการสื่อสารในองค์การ (β= .28) การรับรู้ความสามารถของตนในการทำงานจัดซื้อ (β= .24) และเหตุผลเชิงจริยธรรม (β= .19) ตามลำดับ ในกลุ่มย่อย ลักษณะทางจิตที่สำคัญ ตัวแรก ได้แก่ เจตคติที่ดีต่อการทำงานจัดซื้อ ทำนายพฤติกรรมการทำงานจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพได้เป็นลำดับแรก ใน 4 กลุ่มย่อย คือ กลุ่มอายุมาก กลุ่มปริญญาตรีหรือสูงกว่า กลุ่มประสบการณ์น้อย และกลุ่มรายได้สูง ต่อมาคือ การรับรู้ความสามารถของตนในการทำงานจัดซื้อ ทำนายพฤติกรรมการทำงานจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพได้เป็นลำดับแรก ใน 3 กลุ่มย่อย คือ กลุ่มอายุน้อย กลุ่มต่ำกว่าปริญญาตรี และกลุ่มประสบการณ์มาก ส่วนลักษณะทางสังคมที่สำคัญ ได้แก่ บรรยากาศการสื่อสารในองค์การ ทำนายพฤติกรรมการทำงานจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพได้เป็นลำดับแรก ใน 1 กลุ่มย่อย คือ กลุ่มระดับรายได้ต่ำ

Pichamon Pathomsirikul. (2012). *Psychosocial Factors Related to Efficient Work Behavior of Purchasing Officer of Thai Food and Instant Food Manufacturing Group.* Master Thesis, M.S. (Applied Behavioral Science Research). Bangkok: GraduateSchool, SrinakharinwirotUniversity. Advisor Committee: Assoc. Prof. Dr.Oraphin Choochom.

The purposes of this research were to study the interaction between psychological and social characteristics affecting Efficient Work Behavior of Purchasing Officer of Thai Food and Instant Food Manufacturing Group. Secondly, were to explain the efficient work behavior of Purchasing Officers in Thai Food and Instant Food Manufacturing Group from psychological and social characteristics. And, finally were to find out the significant variables which can predict Purchasing Officer's behavior on work efficiency in Thai Food and Instant Food Manufacturing Group.

The sample were 246 purchasing officers in Thai Food and Instant Food Manufacturing Groups. Variables comprised 4 psychological characteristics consisting of positive attitude toward purchasing, moral reasoning, proactive personality, and perception of self efficacy on purchasing. And, 2 social characteristics were consisted of organizational support and organizational communications climate. The dependent variable was a behavior on work efficiency.

Descriptive statistics, Two–way Analysis of Variance, and Enter Multiple Regression Analysis were used in data analysis. The analyses were conducted in both the whole group and sub groups according to bio-social characteristics.

The research findings were as follows:

1. Purchasing officers, who had high positive attitude toward purchasing and high perception of organizational support, had higher efficient work behavior than others who had different characteristics in whole group and 3 sub groups. Those were old purchasing officer, obtained a Bachelor's degree, obtained higher than a Bachelor's degree, and high incomes.

2. Purchasing officers, who had high positive attitude toward purchasing and good perception of organizational communications climate, had higher efficient work behavior than others who had different characteristics in whole group and 4 sub groups. Those were

purchasing officers who obtained a Bachelor's degree, obtained higher a Bachelor's degree, both less and more experiences in purchasing and high incomes.

3. Purchasing officers, who had high perception of self efficacy and high organizational support, had higher efficient work behavior than others who had different characteristics in sub groups. Those were old purchasing officers and had high incomes.

4. Six psychological and social characteristics variables jointly predicted efficient work behavior of purchasing officers who worked in Thai Food and Instant Food Manufacturing Group. At 57 percent with statistical significance at the level of .05 in whole group which consisting of 4 important predictors were positive attitude towards purchasing (β= .28), organizational communications climate (β= .28), followed by the perception of self efficacy on purchasing (β= .24), and moral reasoning (β= .19) respectively. In sub group, significant psychological characteristics were 1) positive attitude towards on purchasing which was the first variable predicting efficient purchasing behavior in 4 groups; old purchasing officer, obtained bachelor degree or higher, less experience, and high incomes 2) the perception of self efficacy on purchasing which was also the first predicting variable in 3 groups, young purchasing officer, obtained lower than Bachelor Degree and had much experience. Significant social characteristic such as, organizational communications climate was the first variable predicting efficient work behavior of purchasing in low income group.