



ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็น
ยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรังในอำเภอแห่งหนึ่งในประเทศไทย



วรัรชมน สัจจพงษ์

วิทยานิพนธ์เสนอบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร
เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา หลักสูตรเภสัชศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาเภสัชกรรมชุมชน
ปีการศึกษา 2565
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยนเรศวร

ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็น
ยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรังในอำเภอแห่งหนึ่งในประเทศไทย



วิทยานิพนธ์เสนอบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยนเรศวร
เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา หลักสูตรเภสัชศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาเภสัชกรรมชุมชน
ปีการศึกษา 2565
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยนเรศวร

วิทยานิพนธ์ เรื่อง "ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดง
สรรพคุณเป็นยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรังในอำเภอแห่งหนึ่งในประเทศไทย"

ของ วรชมน สัจจพงษ์

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาเภสัชศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเภสัชกรรมชุมชน

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมหญิง พุ่มทอง)

..... ประธานที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศราวดี อุทุมรินทร์)

..... กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิภายใน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชวนชม ธนานิธิศักดิ์)

อนุมัติ

.....
(รองศาสตราจารย์ ดร.กรองกาญจน์ ชูทิพย์)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ชื่อเรื่อง	ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรังในอำเภอแห่งหนึ่งในประเทศไทย
ผู้วิจัย	วรรณชน สัจจงพงษ์
ประธานที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศรารุณี อุ่พุดมินันท์
ประเภทสารนิพนธ์	วิทยานิพนธ์ ภา.ม. เกษัตริกรรมชุมชน, มหาวิทยาลัยนเรศวร, 2565
คำสำคัญ	สมุนไพร, ผลิตภัณฑ์สุขภาพ, การตัดสินใจซื้อ, พฤติกรรมผู้บริโภค

บทคัดย่อ

การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการซื้อยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรังอำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม และเพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อยาและอาหารที่แสดงสรรพคุณเป็นยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรัง เก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เชิงลึกในกลุ่มผู้ป่วยโรคเรื้อรังจำนวน 14 คน ที่มีประสบการณ์ในการซื้อ และใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพ จำนวน 1 ครั้งขึ้นไป และอยู่อาศัยในเขตตำบลบ่อใหญ่ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ลงเก็บข้อมูลตั้งแต่เดือน ตุลาคม 2562 ถึงมกราคม 2563 ทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการถอดความ เข้ารหัส แปลความหมาย และวิเคราะห์เชิงเนื้อหา ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านส่วนบุคคล รายได้ โรคประจำตัว อาการเจ็บป่วยที่เป็นอยู่ ความรู้เบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับยาสแตียรอยด์ส่งผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ในขั้นตอนการตระหนักถึงปัญหา การประเมินผลทางเลือก และการตัดสินใจซื้อ ปัจจัยด้านสังคม พบว่ากลุ่มอ้างอิง ได้แก่ เพื่อน เพื่อนบ้าน คนใกล้ชิด กลุ่มคนที่ให้สัมภาษณ์ในรายการวิทยุ หรือโทรทัศน์ นั้นส่งผลต่อขั้นตอนการค้นหาข้อมูล และประเมินผลทางเลือก ปัจจัยด้านจิตวิทยา พบว่าแรงจูงใจ ความเชื่อ และประสบการณ์ตรงที่มีต่อผลิตภัณฑ์ที่ได้ใช้ในปัจจุบัน มีผลต่อขั้นตอนสุดท้าย คือ การตัดสินใจซื้อ ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม พบว่าปัจจัยด้านการโฆษณา มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อมากที่สุด ทั้งในขั้นตอนการค้นหาข้อมูล และการประเมินผลทางเลือก ในด้านพฤติกรรมหลังการใช้ พบว่าถ้ามีการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์แล้ว ปรากฏว่าได้รับผลดี ก็จะมีการตัดสินใจซื้อ และมีการซื้อซ้ำ ในด้านการซื้อซ้ำและบอกต่อ พบว่า ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ที่รู้สึกดีขึ้นหลังจากการบริโภคผลิตภัณฑ์นั้นส่วนใหญ่จะมีการซื้อซ้ำ และมีการบอกต่อชักชวนให้บุคคลอื่นที่รู้จักมาใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยกัน แต่ก็ยังมีผู้ให้ข้อมูลบางส่วนระบุว่า ไม่กล้าแนะนำต่อให้กับบุคคลที่ไม่ได้ใกล้ชิดเพราะเกรงว่าผลของผลิตภัณฑ์ในแต่ละบุคคลอาจไม่เหมือนกัน และหากแนะนำไปแล้วเกิดผลไม่ดี อาจส่งผลเสียต่อคนที่แนะนำได้ และผู้ให้ข้อมูลบางคนได้รับผลไม่ดีหลังการใช้ผลิตภัณฑ์ แต่ยังคงบริโภคต่อเนื่องจากมีความคาดหวังว่าจะมีอาการที่ดีขึ้นหลังจากการบริโภคใน

ชุดถัด ๆ ไป จากผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่าการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม การซื้อยาและอาหารที่แสดงสรรพคุณเป็นยา ควรมีการพัฒนาสื่อให้ความรู้ด้านการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่ปลอดภัย โดยอาศัยเทคนิคเดียวกันกับที่ทางผู้ผลิตใช้ ตัวอย่างเช่น การนำกลุ่มคนที่มีอิทธิพลต่อความคิด และการตัดสินใจของกลุ่มผู้ป่วยโรคเรื้อรัง เช่น นักร้อง นักแสดง หมอลำท้องถิ่น หรือแม้กระทั่งบุคคลที่ทรงอิทธิพลในท้องถิ่นนั้น มาเป็นผู้ถ่ายทอดความรู้ออกมาในรูปแบบต่าง ๆ เช่น หมอลำกลอน เพลง หรือคลิปวิดีโอสั้น ๆ เพื่อความง่ายต่อการเข้าถึง โดยเผยแพร่ผ่านช่องทางต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นทาง วิทยุ โทรทัศน์ หรือ สื่อสังคมออนไลน์ต่าง ๆ นอกเหนือจากความรู้ความเข้าใจแล้ว จะต้องกระตุ้นความตระหนักในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพเพิ่มขึ้นโดยผ่านช่องทางของสื่อเหล่านี้ด้วย



Title	FACTORS AFFECTING ON DECISION MAKING PROCESS FOR BUYING HERBAL DRUGS AND FOOD CLAIMED AS DRUGS IN CHRONIC DISEASE PATIENTS IN A DISTRICT IN THAILAND
Author	Wassamon Satjaphong
Advisor	Assistant Professor Sarawut Oo-puthinan, Ph.D.
Academic Paper	M.Pharm. Thesis in Community Pharmacy, Naresuan University, 2022
Keywords	Herb, Health product, Buying decision making, Consumer behavior

ABSTRACT

This qualitative study aimed to investigate the factors affecting the decision-making process of buying herbal drugs and food claimed as drugs and the buying behaviors of chronic disease patients in Borabue district, Mahasarakham province. Data were collected using in-depth interviews from October 2019 to January 2020. Participants include 14 patients with chronic diseases living in Tumbol Boryai Borabue district, Mahasarakham province. These patients have bought and used herbal drugs and food supplements claimed as medications at least once. All interview contents were transcribed, coded, and interpreted and then analyzed using content analysis. Results revealed that personal factors, including income, underlying diseases, present sickness, and knowledge about steroids, can affect decision-making in buying herbal drugs and food claimed as drugs in problem recognition, evaluation of alternatives, and decision-making processes. For social factors, reference groups such as friends, neighbors, relatives, as well as role models in advertisements or TV shows have also influenced the recognition process and the evaluation of the alternative process. Psychological factors, such as motivations, beliefs, and direct experiences on the products currently used, also affected the last stage of the buying decision-making process. Marketing factor was the most important factor affecting the buying decision-making process in the recognition process and the evaluation of the alternative process. For post-purchase behavior, it

was found that when the participants felt good about the product, they would purchase the product again and convince others to purchase it as well. However, some participants were worried about informing others about the products because they thought they might have different individual effects. Some participants who even experienced side effects from the products still continued using that product because they were convinced by the advertisement that says patients would get better when using the product continuously. The results of this study suggest that changing strategies in consumer behaviors in buying herbal drugs and food claimed as drugs should be exerted. These strategies include developing educational media for selecting safe herbal drugs and food supplements using the same manufacturer's advertisement techniques. For example, utilizing influencers who could affect the beliefs and decisions of patients with chronic diseases, such as singers, actors, northeastern-style singers, or local influencers. Knowledge can be relayed in different forms, including northeastern-style songs or any other songs or short video clips. These non-traditional media should be made available on various communication channels like radio, television, or online social media for easy access. And aside from knowledge and comprehension, awareness of choosing health products should also be raised by these media as well.

ประกาศคุณูปการ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ด้วยความกรุณา และความเอาใจใส่ของ ผศ.ดร. ภก.ศรารุณี อุ่พูนินันท์ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ซึ่งได้ให้คำชี้แนะ และ แนะนำแนวทางมาโดยตลอด ขอขอบพระคุณคณาจารย์ และบุคลากร คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร ที่ให้ความรู้ และคอยสนับสนุน และขอขอบพระคุณ ผศ.ดร.ภก.วิบูลย์ วัฒนามกุล คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ที่ช่วยอนุเคราะห์เป็นผู้เชี่ยวชาญในการตรวจสอบแบบสัมภาษณ์ รวมถึงขอขอบคุณ นายแพทย์วิเชียร ฉกาจนโรตม ผู้อำนวยการโรงพยาบาลบรบือ ที่อนุญาตให้ลงเก็บข้อมูล นอกจากนี้ ขอขอบพระคุณ ภก.บุญถม ปาปะแพ เภสัชกรเชี่ยวชาญ และ ภญ.แฉล้ม รัตนพันธ์ หัวหน้ากลุ่มงานคุ้มครองผู้บริโภค สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดมหาสารคาม ที่ให้การสนับสนุนในด้านการเรียนมาโดยตลอด ขอขอบคุณเพื่อนๆ และกัลยาณมิตรทุกท่านที่ช่วยเหลือทั้งในด้านการเรียน และ ให้กำลังใจ สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณบิดา และมารดาที่สนับสนุนในทุกๆด้าน ทำให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้

วรัชมน สัจจงพงษ์



สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ค
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
ประกาศคุุณูปการ.....	ช
สารบัญ.....	ซ
สารบัญตาราง.....	ฅ
สารบัญภาพ.....	ฉ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาของปัญหา.....	1
จุดมุ่งหมายของการศึกษา.....	2
ความสำคัญของการวิจัย.....	4
ขอบเขตการวิจัย.....	4
ข้อตกลงเบื้องต้น.....	4
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	4
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	6
ข้อมูลทั่วไปของพื้นที่ตำบลป่อใหญ่ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม.....	6
ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภค.....	6
ประเภทของผลิตภัณฑ์สุขภาพ.....	10
การวิจัยเชิงคุณภาพ.....	11
การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	15

ข้อมูลทั่วไปของพื้นที่ตำบลบ่อใหญ่ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม(22)	24
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	28
รูปแบบการวิจัย	28
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	28
กลุ่มตัวอย่าง	28
ขนาดกลุ่มตัวอย่าง	28
กระบวนการเลือกตัวอย่าง	29
ค่าตอบแทนอาสาสมัคร	29
ตัวแปรที่สนใจในการวิจัย	29
วิธีการพัฒนาเครื่องมือ	30
การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ	30
การทดสอบเครื่องมือวิจัย	30
การเก็บรวบรวมข้อมูล	31
การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล	32
วิธีวิเคราะห์ข้อมูล	32
แนวทางการรายงานผลวิจัย	33
ขั้นตอนการทำลายเอกสารที่เกี่ยวข้องกับโครงการวิจัย	33
ขั้นตอนการทำลายข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับโครงการวิจัยในรูปแบบไฟล์คอมพิวเตอร์รวมถึง ไฟล์เสียงที่ทำการบันทึกการสัมภาษณ์	33
การได้รับรองจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์	33
บทที่ 4 ผลการวิจัย	34
ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้ข้อมูล	34

ข้อมูลปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สมุนไพร และผลิตภัณฑ์ อาหารที่มีการโฆษณาสรรพคุณเป็นยา.....	49
ปัจจัยกระตุ้นด้านการตลาด.....	51
ปัจจัยกระตุ้นอื่นๆ	53
ลักษณะของผู้ซื้อ	55
ปัจจัยด้านสังคม.....	56
ปัจจัยด้านจิตวิทยา.....	59
กระบวนการตัดสินใจซื้อยาสมุนไพร และอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยา.....	65
การตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์	72
พฤติกรรมหลังการใช้.....	75
บทที่ 5 บทสรุป.....	79
สรุปผลการศึกษา.....	79
อภิปรายผล	80
ข้อเสนอแนะ	84
บรรณานุกรม.....	85
ภาคผนวก.....	88
ประวัติผู้วิจัย	99

สารบัญตาราง

	หน้า
ตาราง 1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้ยา และผลิตภัณฑ์อาหารในผู้ป่วยโรคเรื้อรัง.....	17
ตาราง 2 ข้อมูลด้านประชากรของผู้ให้ข้อมูล.....	35
ตาราง 3 ข้อมูลด้านสุขภาพของผู้ให้ข้อมูล.....	39
ตาราง 4 ผลจากการสังเกต.....	47



สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพ 1 กรอบแนวคิดของการวิจัย	3
ภาพ 2 แบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภคตัวกระตุ้น-ปฏิกริยาตอบสนองของ Philip Kolter, 2003(9)	9
ภาพ 3 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่าง ๆ กับกระบวนการตัดสินใจซื้อกระบวนการซื้อยาสมุนไพรและ อาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรัง	50



บทที่ 1

บทนำ

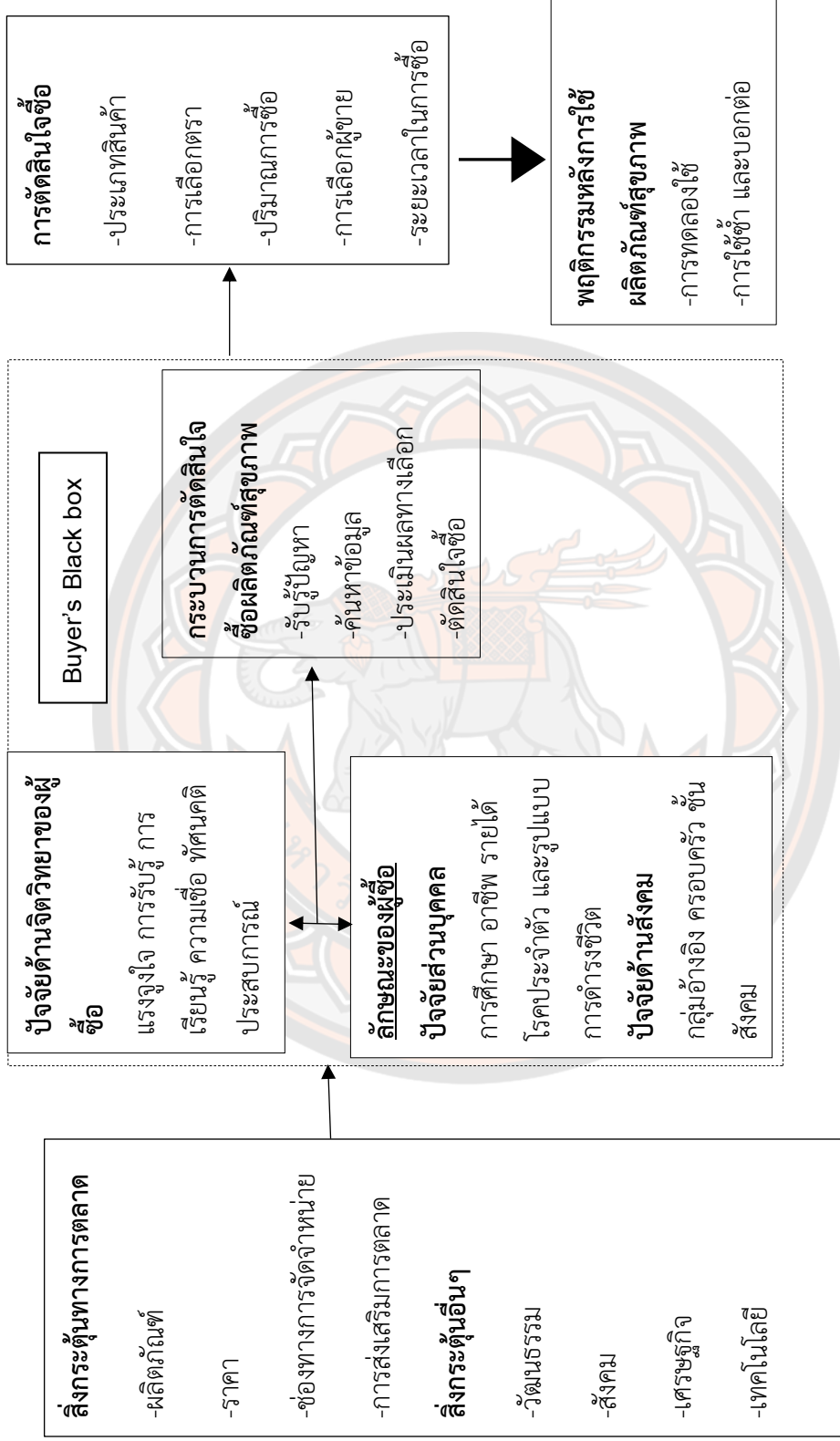
ความเป็นมาของปัญหา

โรคเบาหวานและความดันโลหิตสูงนับว่าเป็นปัญหาที่คุกคามสุขภาพของโลกและของคนไทย และมีแนวโน้มพบว่ามีปริมาณผู้ป่วยเพิ่มทุกปี จากรายงานโรคเบาหวานระดับโลกของ WHO ในปี 2014 พบว่ามีผู้ที่ป่วยเป็นโรคเบาหวานถึง 422 ล้านคนในโลกนี้ คิดเป็น 8.5% ของประชากรผู้ใหญ่ทั้งหมด และเป็นสาเหตุการตายถึง 1.5 ล้านคน ในปี 2012 ส่วนโรคความดันโลหิตสูง ในปี 2008 จากรายงานของ WHO พบว่าประมาณ 40 %ของประชากรโลกที่มีอายุ 25 ปีขึ้นไป ป่วยเป็นโรคความดันโลหิตสูง(1) โดยในการสำรวจสุขภาพของคนไทยครั้งที่ 5 ในปี 2559 พบว่า ปริมาณคนไทยที่ป่วยเป็นโรคเบาหวาน(ความชุก 8.9%)และความดันโลหิตสูง(ความชุก24.7%) มีแนวโน้มสูงขึ้น เมื่อเทียบกับการสำรวจในครั้งที่ 4 ในปี 2551(ความชุกของโรคเบาหวาน 6.9% และความชุกของโรคความดันโลหิตสูง 21.4%)(2) โดยในปี 2561 เขตพื้นที่อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคามนั้น มีผู้ป่วยโรคเบาหวานทั้งสิ้น 5,362 คน(3) และความดันโลหิตสูงทั้งสิ้น 7290 คน(4) ซึ่งถ้าหากผู้ป่วยทั้งสองกลุ่มโรคนี้อาจไม่สามารถควบคุมอาการได้ ก็จะไปสู่โรคแทรกซ้อนทางระบบอื่นตามมา เช่น โรคทางหลอดเลือดและสมอง โรคหลอดเลือดหัวใจ โรคไตวายเรื้อรัง เป็นต้น ซึ่งกระทบต่อคุณภาพชีวิตของผู้ป่วยเป็นอย่างมาก ทำให้ผู้ป่วยต้องรับประทานยาและพบแพทย์เป็นประจำ ทำให้ผู้ป่วยอยากหายและแสวงหาการรักษาอย่างอื่นที่เชื่อว่าสามารถทำให้หายขาดจากโรคเหล่านี้ได้ จึงทำให้ผู้ป่วยกลุ่มนี้เป็นเป้าหมายในการโฆษณาและขายผลิตภัณฑ์สุขภาพให้ ซึ่งในปัจจุบัน การเข้าถึงการโฆษณานั้นทำได้สะดวกมากโดยที่ไม่ได้จำกัดแค่สื่อทางวิทยุ แต่ยังรวมถึงสื่อเคเบิลทีวีและอินเทอร์เน็ต เมื่อผู้ป่วยได้รับรู้จากสื่อโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ก็จะเข้าใจผิดคิดว่าผลิตภัณฑ์ที่มีการโฆษณาอยู่นั้นสามารถใช้บรรเทารักษาโรคที่เป็นอยู่ รวมถึงเข้าใจว่าสิ่งที่โฆษณานั้นได้รับการอนุญาตอย่างถูกต้อง(5) เมื่อมีการบริโภคผลิตภัณฑ์สุขภาพไปแล้วก็พบว่าบางส่วนมีประสบการณ์ในการเกิดอาการไม่พึงประสงค์จากผลิตภัณฑ์เหล่านี้ คือ ระดับน้ำตาลในเลือดสูงเนื่องจากส่วนผสมที่มีน้ำตาล และผลิตภัณฑ์บางประเภทได้มีการกล่อมผสมสารเตียรอยด์ลงไปทำให้เกิดอาการ Cushing's syndrome ซึ่งเกิดกับผู้ที่มีการบริโภค สารสเตียรอยด์มาเป็นระยะเวลาานาน ๆ(6)

ในจังหวัดมหาสารคามพบว่ามีการกระจายยาของยาชุดร้อยละ 40(7) โดยพบว่าส่วนมากใช้ในการรักษาอาการปวดเมื่อยในระบบกล้ามเนื้อและกระดูก เนื่องจากการประกอบอาชีพเกษตรกรรมและใช้แรงงาน และในเขตอำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคามนั้น พบข้อมูลเบื้องต้นจากการสำรวจผลิตภัณฑ์สุขภาพผ่านการเยี่ยมบ้านผู้ป่วย พบว่าในเขตตำบลหนองจิก และตำบลหนองคูขาด มีการกระจายตัวของยาชุด ยาลูกกลอน และยาน้ำสมุนไพรแผนโบราณ ที่มีสารสเตียรอยด์ปนเปื้อนมากที่สุด โดยพบใน ตำบลหนองจิก จำนวน 7 ตัวอย่างจากทั้งหมด 15 ตัวอย่าง และ ในตำบลหนองคูขาด จำนวน 5 ตัวอย่างจากทั้งหมด 10 ตัวอย่าง(จากการทดสอบโดย test kit, ข้อมูลระหว่างปี2558-2559) ซึ่งนอกเหนือจากผลิตภัณฑ์เหล่านี้ ก็ยังพบว่าผู้ป่วยโรคเรื้อรังบางรายใช้ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารประเภทน้ำผลไม้ น้ำหมักผลไม้ น้ำหมักชีวภาพ น้ำคลอโรฟิลด์ และบัวหิมะ กระจายตัวในหลายชุมชน รวมถึงมีการนำน้ำหมักชีวภาพมาหยอดตา เพื่อรักษาอาการจอประสาทตาเสื่อมเนื่องจากโรคเบาหวานอีกด้วย ซึ่งส่งผลทำให้โรคเรื้อรังที่ผู้ป่วยเป็นอยู่นั้นแย่ลง เนื่องจากข้อมูลดังกล่าว แสดงให้เห็นว่าการใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพเกิดปัญหาในหลาย ๆ ชุมชน ซึ่งจากการทบทวนวรรณกรรมที่ผ่านมา พบว่าการศึกษาส่วนมาก เป็นการศึกษาเชิงปริมาณซึ่งไม่สามารถอธิบายกระบวนการความคิดของผู้บริโภค รวมถึงไม่ได้เห็นถึงบริบทของผู้บริโภคอย่างแท้จริง นอกจากนี้ในการเก็บข้อมูลปริมาณในแต่ละครั้ง ข้อมูลที่ได้อาจไม่ครบถ้วนรอบด้านเท่าที่ควร รวมถึงเท่าที่ผ่านมายังไม่เคยมีการทำวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพในชุมชนของผู้ป่วยโรคเรื้อรังในพื้นที่ ทำให้ขาดข้อมูลในการเตรียมความพร้อมในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นในพื้นที่ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีในด้านต่างๆ ที่เข้ามาอย่างรวดเร็ว และการบังคับใช้กฎหมายในด้านการโฆษณาและอาหารผ่านช่องทางต่างๆ ซึ่งอาจมีผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ ดังนั้นผู้วิจัยจึงต้องการที่จะศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการซื้อยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรังอำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม และเพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อยาสมุนไพรและอาหารที่แสดงสรรพคุณเป็นยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรัง เพื่อนำไปวางแผนแก้ปัญหาในระดับชุมชนได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืนต่อไป

จุดมุ่งหมายของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการซื้อยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรังในอำเภอแห่งหนึ่งในจังหวัดมหาสารคาม
2. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการซื้อยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรังในอำเภอแห่งหนึ่งในจังหวัดมหาสารคาม



ภาพ 1 กรอบแนวคิดของการวิจัย

โดยกรอบแนวคิดการวิจัยได้ทำการดัดแปลงมาจากแบบจำลองพฤติกรรมผู้ซื้อของ Philip Kotler เนื่องจากมีการแจกแจงปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

ความสำคัญของการวิจัย

เพื่อเป็นแนวทางและข้อมูลพื้นฐานในการจัดซื้อและกิจกรรมเพื่อปรับพฤติกรรมของบุคคลในชุมชน รวมทั้งได้แนวทางในการบริหารจัดการในระดับชุมชนต่อไป

ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยจะทำการสัมภาษณ์กับผู้ป่วยโรคเบาหวาน หรือโรคความดันโลหิตสูงที่มีประวัติเคยซื้อและใช้ยาหรือผลิตภัณฑ์อาหารที่แสดงสรรพคุณเป็นยา และอาศัยอยู่ในเขตอำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม

ข้อตกลงเบื้องต้น

ในการศึกษารั้งนี้ จะทำการศึกษาเฉพาะผู้ป่วยโรคเรื้อรังที่มีที่อยู่อาศัยที่แน่ชัดในเขตอำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคามเท่านั้น เนื่องจากโรงพยาบาลบรบือเป็นโรงพยาบาลแม่ข่าย ดังนั้นจึงมีผู้ป่วยบางส่วนที่ได้รับการส่งตัวเพื่อที่จะรับการรักษา มาจากโรงพยาบาลต่างอำเภออยู่เสมอ

นิยามศัพท์เฉพาะ

ยาสมุนไพร หมายถึง ยาน้ำแผนโบราณ ยาลูกกลอน ยาฝุ่น/ผงแผนโบราณ และยาแผนโบราณในรูปแบบต่างๆ ยาสมุนไพร ที่มีการอวดอ้างว่าสามารถรักษาได้หลายโรค ในตัวยาเดียวกัน

ผลิตภัณฑ์อาหารที่แสดงสรรพคุณเป็นยา หมายถึง ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารประเภทน้ำผลไม้ผสมสมุนไพร น้ำผลไม้ น้ำหมักผลไม้ น้ำหมักชีวภาพ น้ำสมุนไพร เป็นต้น ที่มีการอวดอ้างสรรพคุณทางยาว่าสามารถบรรเทาโรคได้

ผู้ป่วยโรคเรื้อรัง หมายถึง ผู้ป่วยโรคเบาหวาน ผู้ป่วยโรคไตวาย ผู้ป่วยโรคไขมันในเลือดสูง ผู้ป่วยโรคทางหลอดเลือดสมอง หรือผู้ป่วยโรคความดันโลหิตสูง ที่อาศัยอยู่ในเขตอำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม

การซื้อ หมายถึง การดำเนินกิจกรรมเพื่อให้ได้มาซึ่งยาและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยา โดยผ่านกระบวนการตัดสินใจของผู้ป่วยเอง และมีการใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าว

พฤติกรรมกรซื้อยาและอาหารที่แสดงสรรพคุณเป็นยา หมายถึง การกระทำของแต่ละบุคคลที่ตอบสนองต่อกระบวนการ การตัดสินใจซื้อยาและอาหารที่แสดงสรรพคุณเป็นยา

ความเชื่อ หมายถึง การยอมรับในสิ่งใดสิ่งหนึ่งว่าเป็นความจริง หรือเป็นสิ่งที่เราไว้วางใจว่าเป็นความจริง หรือสิ่งที่เป็นความเชื่ออาจไม่ได้เป็นความจริงตามเหตุผลหรือ หลักทางวิทยาศาสตร์เลยก็ตาม



บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการซื้อขายและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณ เป็นยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรัง อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ผู้วิจัยได้ศึกษาทฤษฎีต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เป็นแนวทางในการวิจัยครั้งนี้ โดยแบ่งออกเป็นหัวข้อดังนี้

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภค

1. ความหมายของผู้บริโภค
2. ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค
3. การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค
4. ปัจจัยที่กำหนดพฤติกรรมผู้บริโภค
5. แบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภค

ประเภทของผลิตภัณฑ์สุขภาพ

การวิจัยเชิงคุณภาพ

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ข้อมูลทั่วไปของพื้นที่ตำบลบ่อใหญ่ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภค

1. ความหมายของผู้บริโภค

พ.ร.บ.คุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522(8) ผู้ซื้อหรือผู้ได้รับบริการจากผู้ประกอบธุรกิจ หรือผู้ซึ่งได้รับการเสนอหรือการชักชวนจากผู้ประกอบธุรกิจเพื่อให้สินค้าหรือรับบริการและ หมายความว่ารวมถึงผู้ใช้สินค้าหรือผู้ได้รับบริการจากผู้ประกอบธุรกิจโดยชอบ แม้มิได้เป็นผู้เสีย ค่าตอบแทนก็ตาม

2. ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค

ศิริวรรณ เสรีรัตน์(2538)(9) “พฤติกรรมของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการซื้อและการใช้ สินค้าและบริการ(ผลิตภัณฑ์) โดยผ่านกระบวนการแลกเปลี่ยนที่บุคคลต้องมีการตัดสินใจทั้งก่อนและ หลังการกระทำดังกล่าว”

สมจิตร์ ส่วนจำเริญ(2541)(10) “การกระทำของแต่ละบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้รับและ การใช้สินค้าและหรือบริการทางเศรษฐกิจ รวมถึงกระบวนการตัดสินใจในที่เกิดขึ้นก่อนที่เป็นตัวกำหนดให้เกิดการกระทำต่าง ๆ ขึ้น”

วุฒิ สุขเจริญ(2559)(11) “กิจกรรมที่เกิดขึ้นในกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการบริโภคใด ๆ เจริงเศรษฐศาสตร์”

ดังนั้นพฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง พฤติกรรมของแต่ละบุคคลที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการซื้อและใช้สินค้า หรือบริการ โดยผ่านกระบวนการตัดสินใจก่อนที่จะมีการกระทำดังกล่าวเกิดขึ้น

3. การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค (Analyzing consumer behavior)

ในการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคนั้น การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคมีความสำคัญในการค้นหาตัวตนที่แท้จริงของผู้บริโภค และทำให้ทราบลักษณะความต้องการและพฤติกรรมในการใช้ แนวคิด หรือประสบการณ์ที่จะทำให้ผู้บริโภคพึงพอใจ ซึ่งในทางการตลาดจะนำไปกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสมที่สุด

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค เป็นการค้นหาถึงลักษณะพฤติกรรมในการซื้อหรือใช้สินค้า และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้สินค้าซึ่งจะมีคำถามประกอบไปด้วย 6Ws และ 1H คือ Who?, What?, Why?, When?, Where? และ How? เพื่อค้นหาคำตอบ 7 ประการ หรือ 7Os คือ Occupants, Objects, Objectives, Organizations, Occasions, Outlets และ Operations ประกอบไปด้วย

1. ใครอยู่ในตลาดเป้าหมาย (Who is in the target market?) คือ คำถามที่ต้องการทราบถึงลักษณะของกลุ่มเป้าหมาย (Occupants) ทั้งในด้านประชากรศาสตร์ ภูมิศาสตร์ จิตวิทยา และพฤติกรรมศาสตร์

2. ผู้บริโภคซื้ออะไร (What does the consumer buy?) คือ คำถามที่ต้องการทราบถึงสิ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ (Objects) สิ่ง que ผู้บริโภคต้องการจากผลิตภัณฑ์คือ ต้องการคุณสมบัติหรือองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ (Product component) และความแตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่ง (Competitive differentiation)

3. ทำไมผู้บริโภคจึงต้องการซื้อ (Why does the consumer buy?) คือ คำถามที่ถามถึงวัตถุประสงค์ในการซื้อ (Objectives) ผู้บริโภคต้องการซื้อสินค้าเพื่อการตอบสนองต่อทั้งร่างกายและจิตใจ ซึ่งต้องศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อ คือ ปัจจัยภายใน (ปัจจัยจิตวิทยา) ปัจจัยทางสังคม และวัฒนธรรม และปัจจัยเฉพาะบุคคล

4. ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ (Who is participants in the buying) คือ คำถามที่ถามถึงบทบาทของกลุ่มต่างๆ (Organizations) ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ซึ่งประกอบไปด้วย ผู้ริเริ่ม ผู้มีอิทธิพล ผู้ตัดสินใจซื้อ ผู้ซื้อ และผู้ใช้

5. ผู้บริโภคซื้อเมื่อใด (When does the consumer buy?) คือ คำถามที่ถามถึงโอกาสในการซื้อ (Occasions) เช่น ช่วงเทศกาลใด หรือช่วงฤดูกาลใด

6. ผู้บริโภคซื้อที่ไหน (Where dose the consumer buy?) คือ คำถามที่ถามถึงช่องทางหรือแหล่ง (Outlets) ที่ผู้บริโภคไปทำการซื้อ เช่น ตลาดสด ตลาดนัด ห้างสรรพสินค้า ร้านชำ ร้านสะดวกซื้อ เป็นต้น

7. ผู้บริโภคซื้ออย่างไร (How does the consumer buy?) คือ คำถามที่ถามถึงขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อ (Operations) ซึ่งประกอบไปด้วย การรับรู้ถึงปัญหา การค้นหาข้อมูล การประเมินผลทางเลือก การตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมภายหลังการซื้อ

4. ปัจจัยที่กำหนดพฤติกรรมผู้บริโภค

โดยทั่วไปสามารถแบ่งปัจจัยที่กำหนดพฤติกรรมผู้บริโภคออกเป็น 2 ปัจจัย ได้แก่

ปัจจัยภายนอก(External factors) เป็นปัจจัยที่เป็นสภาพแวดล้อมภายนอกของผู้บริโภค เช่น การตลาดของบริษัท สภาพแวดล้อมต่างๆ เช่น ชนชั้นสังคม ครอบครัว เป็นต้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวจะเป็นสิ่งกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการสินค้า หรือใช้บริการ รวมถึงเป็นตัวกำหนดความต่างในการตอบสนองต่อความต้องการ

ปัจจัยภายใน(Internal factors) เป็นปัจจัยที่อยู่ภายในผู้บริโภค เช่น ทักษะคติ การเรียนรู้ แรงจูงใจ ค่านิยม เป็นต้น โดยปัจจัยภายในจะเป็นตัวกำหนดความแตกต่างของการตอบสนองของผู้บริโภค

5. แบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภค

แบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภคจะช่วยอธิบายสาเหตุตั้งต้นของการเกิดกระบวนการเลือกซื้อสินค้าโดยมีสิ่งกระตุ้นภายนอก(ส่วนประสมทางการตลาด และสิ่งแวดล้อม) มากระตุ้นความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ ซึ่งเปรียบเสมือนกล่องดำที่ไม่สามารถคาดเดาความคิดได้ ซึ่งความคิดนั้นได้รับอิทธิพลมาจากลักษณะในด้านต่างๆ ของผู้ซื้อ จึงจะส่งผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคต่อไป โดยแบบจำลองพฤติกรรมตัวกระตุ้น-ปฏิกิริยาตอบสนอง(Stimulus-Response Model) ของ Philip Kotler นั้นสามารถอธิบายปัจจัยต่างๆ เกี่ยวข้องกับกระบวนการเลือกซื้อสินค้า(9)

แบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภค ตัวกระตุ้น-ปฏิกิริยาตอบสนอง(Stimulus-Response Model) (Philip Kolter) (9)

โดยแบบจำลองนี้ ประกอบไปด้วย

สิ่งกระตุ้น (Stimulus-S) แบ่งออกเป็น 2 ปัจจัย ได้แก่

สิ่งกระตุ้นภายนอก เป็นสิ่งกระตุ้นที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจำหน่าย และการส่งเสริมทางการตลาด

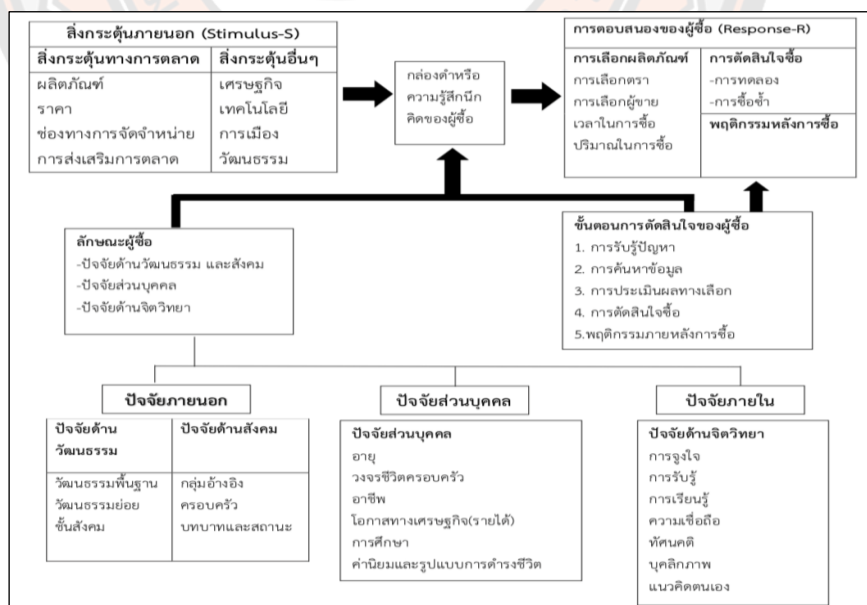
สิ่งกระตุ้นอื่นๆ เช่น สภาพเศรษฐกิจ วัฒนธรรม หรือการเมือง เป็นต้น

กล่องดำหรือความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ (Buyer's black box) ซึ่งไม่สามารถคาดเดาได้ว่ารู้สึกอย่างไร ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อได้รับอิทธิพลจากลักษณะของผู้ซื้อ และกระบวนการตัดสินใจซื้อ

ลักษณะผู้ซื้อ (Buyer's Characteristics) ลักษณะผู้ซื้อที่มีอิทธิพลจากปัจจัยต่างๆ คือ ปัจจัยด้านวัฒนธรรม ปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยด้านส่วนบุคคล และปัจจัยด้านจิตวิทยา

กระบวนการตัดสินใจซื้อ ประกอบไปด้วย 5 ขั้นตอน คือ การรับรู้ถึงปัญหา(ความต้องการ) การค้นหาข้อมูล การประเมินผลทางเลือก การตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมภายหลังการซื้อ

ปฏิกิริยาตอบสนอง(Response-R) ประกอบไปด้วย การเลือกผลิตภัณฑ์ การเลือกตราสินค้า การเลือกผู้ขาย การเลือกเวลาซื้อ และการเลือกปริมาณการซื้อ



ภาพ 2 แบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภคตัวกระตุ้น-ปฏิกิริยาตอบสนองของ Philip Kolter, 2003(9)

ประเภทของผลิตภัณฑ์สุขภาพ

ผลิตภัณฑ์สุขภาพ หมายถึงผลิตภัณฑ์ที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตและผลิตภัณฑ์ที่มีวัตถุประสงค์การใช้เพื่อสุขภาพ รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพด้านการแพทย์และสาธารณสุข ตลอดจนผลิตภัณฑ์คณะกรรมการอาหารและยาที่อาจมีผลกระทบต่อสุขภาพ(12)

ซึ่งผลิตภัณฑ์สุขภาพนั้น ประกอบด้วย ยา อาหาร เครื่องสำอาง วัตถุอันตรายที่ใช้ในบ้านเรือน เครื่องมือแพทย์ และวัตถุเสพติด

ผลิตภัณฑ์สุขภาพทั้งยาและอาหาร นั้นมีการวางจำหน่ายอย่างหลากหลายในท้องตลาด เพื่อให้ผลิตภัณฑ์นั้นติดตลาด และประสบความสำเร็จในทางการตลาด ผู้ประกอบการบางกลุ่มจึงมีการทำการตลาดในด้านการส่งเสริมการขายในลักษณะที่ทำให้ผู้บริโภคหลงเข้าใจผิดว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวสามารถบำบัด บรรเทาอาการของโรคได้ ซึ่งในทางกฎหมายนั้น ผลิตภัณฑ์ยา และอาหารนั้นแตกต่างกันตามที่ได้บัญญัติไว้ในกฎหมายดังต่อไปนี้

1. พระราชบัญญัติยา พ.ศ.2510(13)

มาตรา 4 “ยา” หมายความว่า

- (1) วัตถุที่รับรองไว้ในตำรายาที่รัฐมนตรีประกาศ
- (2) วัตถุที่มุ่งหมายสำหรับการวินิจฉัย บำบัด บรรเทา รักษา หรือป้องกันโรค หรือความเจ็บป่วยของมนุษย์หรือสัตว์
- (3) วัตถุที่เป็นเภสัชเคมีภัณฑ์หรือเภสัชเคมีภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูปหรือ
- (4) วัตถุที่มุ่งหมายสำหรับให้เกิดผลแก่สุขภาพ โครงสร้างหรือการกระทำหน้าที่ใด ๆ ของร่างกายมนุษย์หรือสัตว์
- (5) วัตถุตาม(1) (2) หรือ (3) ไม่หมายความรวมถึง
- (ข) วัตถุที่มุ่งหมายสำหรับใช้เป็นอาหารสำหรับมนุษย์ เครื่องกีฬา เครื่องมือ เครื่องใช้ในการส่งเสริมสุขภาพ เครื่องสำอางหรือเครื่องมือและส่วนประกอบของเครื่องมือที่ใช้ในการประกอบโรคศิลปะหรือวิชาชีพเวชกรรม

2. พระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ.2522(14)

มาตรา 4 “อาหาร” หมายความว่า ของกินหรือเครื่องค้ำจุนชีวิต ได้แก่ วัตถุทุกชนิดที่คนกิน ดื่ม อม หรือนำเข้าสู่ร่างกายไม่ว่าวิธีใด ๆ หรือในรูปลักษณะใด ๆ แต่ไม่รวมยา วัตถุออกฤทธิ์ต่อจิตและประสาท หรือยาเสพติดให้โทษตามกฎหมายว่าด้วยการนั้น แล้วแต่กรณี วัตถุที่มุ่งหมายสำหรับใช้หรือใช้เป็นส่วนผสมในการผลิตอาหารรวมถึงวัตถุเจือปนอาหาร สี และเครื่องปรุงแต่งกลิ่นรส

การวิจัยเชิงคุณภาพ

การวิจัยเชิงคุณภาพเป็นการศึกษาปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในสังคมจากสภาพแวดล้อมที่เป็นจริงในทุกมิติ เพื่อพิจารณาความสัมพันธ์ของปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นกับสภาพแวดล้อมนั้น เป็นการแสวงหาความรู้โดยเน้นความสำคัญของข้อมูลด้านความรู้สึกนึกคิด และให้นิยามความหมายหรือสถานการณ์ ตลอดจนการกำหนดค่านิยมและอุดมการณ์ของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับสถานการณ์นั้นๆ และใช้วิธีวิเคราะห์ข้อมูลแบบการสร้างข้อสรุปแบบอุปนัยเป็นหลัก(15)

ข้อมูลเชิงคุณภาพมักจะอยู่ในรูปแบบคำบรรยาย ข้อความ ที่เกี่ยวข้องกับปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้น โดยการนำข้อมูลเชิงประจักษ์ มาพัฒนาเป็นแนวคิดและความสัมพันธ์ ก่อนเป็นข้อสรุป และเน้นการศึกษาแบบองค์รวม(16)

ลักษณะสำคัญของการวิจัยเชิงคุณภาพ(15)

1. เน้นการมองปรากฏการณ์ให้เห็นภาพรวมโดยการมองจากหลายแง่มุม โดยการศึกษาจากหลากหลายแนวคิด หรือทฤษฎี เพื่อให้ทราบได้อย่างรอบด้าน ไม่ใช่แค่ด้านใดด้านหนึ่งแล้วนำมาตีความ เพราะอาจทำให้ได้ข้อมูลไม่ครบถ้วน
2. เป็นการศึกษาติดตามระยะยาวและเจาะลึก เพื่อทำความเข้าใจกับปรากฏการณ์ทางสังคมที่เกิดขึ้น ซึ่งมีความเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ดังนั้นการติดตามจึงใช้เวลานานเพื่อศึกษาความเปลี่ยนแปลงในระยะต่างๆอย่างลึกซึ้ง และสามารถมองได้จากหลายแง่มุม
3. เป็นการศึกษาปรากฏการณ์ในสภาพแวดล้อมตามธรรมชาติที่เกิดขึ้นตามความเป็นจริงโดยไม่มีกรอบควบคุมเหมือนการวิจัยในห้องปฏิบัติการ ดังนั้นจะทำให้ผู้วิจัยเห็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นตามความเป็นจริงตามบริบททางสังคมและวัฒนธรรม
4. เป็นการวิจัยที่คำนึงถึงความเป็นมนุษย์ของผู้ถูกวิจัย เพราะว่าเป็นการศึกษาทางด้านปรากฏการณ์สังคม ซึ่งเป็นการศึกษาในมนุษย์ ดังนั้นผู้วิจัยจึงต้องเข้าไปสัมผัสกับคนเหล่านั้น และสร้างความสนิทสนม และทำความเข้าใจในคนเหล่านั้น รวมถึงการปกป้องข้อมูลที่ได้มาจากการศึกษา และหากระหว่างการศึกษาหากผู้ถูกวิจัยรู้สึกไม่สบายใจหรือไม่ให้ความร่วมมือ ก็จะไม่ฝืนใจ
5. ใช้การวิเคราะห์พรรณนาข้อมูลแบบอุปนัย โดยการนำข้อมูลเชิงรูปธรรมย่อย ๆ หลากๆ กรณีสมาสรุปเป็นข้อสรุปเชิงนามธรรมโดยพิจารณาจากลักษณะร่วมที่พบ
6. เน้นปัจจัยหรือตัวแปรด้านความรู้สึกนึกคิด จิตใจ และความหมายที่มนุษย์กำหนดขึ้น เป็นสิ่งที่อยู่เบื้องหลังและกำหนดพฤติกรรมของมนุษย์ที่แสดงออกมา จึงจำเป็นที่จะต้องทำความเข้าใจ เพื่อที่จะนำมาอธิบายปรากฏการณ์ได้

ข้อจำกัดของการวิจัยเชิงคุณภาพ(17)

1. ข้อค้นพบที่ได้จากงานวิจัยเชิงคุณภาพไม่สามารถนำไปอ้างอิงกับกรณีอื่นๆไม่ได้
2. ในงานวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยคือเครื่องมือที่สำคัญ ดังนั้นจำเป็นที่จะต้องผ่านการฝึกอบรมมาเป็นพิเศษ ดังนั้นหากไม่มีคุณสมบัติก็ไม่ควรจะทำ
3. ใช้เวลานาน และทำได้เฉพาะบางกรณี ไม่สามารถทำกับประชากรทั้งหมดได้

การตรวจสอบและการวิเคราะห์ข้อมูล(15)

1. การตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า(data triangulation) คือ การพิสูจน์ว่าข้อมูลที่ได้นั้นถูกต้องหรือไม่ โดยวิธีการตรวจสอบคือ การสอบแหล่งข้อมูลที่ต่างกัน ได้แก่ เวลา สถานที่ และบุคคลที่ต่างกัน ในชุดคำถามเดียวกัน ว่าข้อมูลที่ได้รับจะเหมือนเดิมหรือไม่ โดยเมื่อได้ข้อมูลมาแล้วประมวลเข้าด้วยกันก็จะได้เป็นข้อมูลที่เป็นแบบแรก ข้อมูลที่ตรงข้ามกับแบบแรก(แบบที่สอง) และข้อมูลที่ต่างไปจากสองแบบแรก ก็จะเป็นข้อมูลแบบที่สาม โดยแบบที่สามจะไม่มีขยายอีก แต่จะถูกจัดกลุ่มไว้ในแบบที่สามถึงแม้ว่าจะมีความต่างออกไปดังนั้นข้อมูลที่มีความน่าเชื่อถือได้อาจมีหลายชุด แต่ละชุดก็เป็นความจริงทั้งนั้น

2. การวิเคราะห์ข้อมูล คือ การหาความหมาย หรือคำอธิบายแบบแผน พฤติกรรมและปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้น ในลักษณะที่แตกต่างกันไปได้แก่ การหาแบบแผนพฤติกรรม (pattern-matching) การให้คำอธิบาย (explanation-building) และการวิเคราะห์โดยแบ่งเวลาเป็นช่วง (time-series analysis)

เทคนิคในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (16)

1. การปรับเปลี่ยนแนวคิดตามข้อมูลเชิงประจักษ์ เมื่อมีหลักฐานเชิงประจักษ์ที่ได้เพิ่มจากการเก็บข้อมูลในแต่ละครั้ง จะนำมาขยายแนวคิดหรือข้อสมมติฐาน เพื่อขยายขอบเขตและทิศทางของข้อสมมติฐาน

2. การวิเคราะห์เพื่อแสดงตัวอย่าง เป็นการนำข้อมูลเชิงประจักษ์มาแสดงเป็นตัวอย่างของทฤษฎี หรือปรากฏการณ์ทางสังคม

3. การวิเคราะห์โดยการจัดกลุ่มของแนวคิด มักใช้ในการแยกแยะข้อมูลและจัดกลุ่มของข้อมูลออกเป็น 3 ลักษณะได้แก่

3.1 กลุ่มแนวคิดทฤษฎี หมายถึง การจัดกลุ่มของแนวคิดแค่ทฤษฎีเท่านั้น ไม่ได้จัดกลุ่มตามความเชื่อ แนวคิดพื้นฐาน

3.2 กลุ่มผสม หมายถึง การจัดกลุ่มแนวคิดผสมระหว่างแนวคิดพื้นฐานกับทฤษฎี คือการนำแนวคิด การปฏิบัติตามแบบคำพูด หรือการให้ความหมายของชุมชนนั้นมารวมกับแนวคิดของผู้วิจัย

3.3 กลุ่มแนวคิดพื้นฐาน หมายถึงการจัดกลุ่มแนวคิด หรือวิธีปฏิบัติตามที่สมาชิกในชุมชนนั้นอย่างเดียว ซึ่งจะสังเกตได้จากคำพูด คำที่เรียก และวิธีการปฏิบัติ

4. การวิเคราะห์โดยการตั้งเกณฑ์มาตรฐาน เป็นการช่วยค้นหาแบบแผนพฤติกรรมพร้อมคำอธิบายโดยการเปรียบเทียบจากข้อมูลที่ได้มากับเกณฑ์มาตรฐาน โดยเกณฑ์มาตรฐานสามารถทำได้ 2 ลักษณะคือ การตั้งเกณฑ์มาตรฐานจากข้อมูลที่มีอยู่แล้ว ตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ และการใช้เกณฑ์ที่คนอื่นตั้งไว้ และได้รับการยอมรับโดยทั่วไป

5. การวิเคราะห์เชิงวัฒนธรรม มักใช้ควบคู่กับแผนที่ หรือระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ ทำให้เข้าใจถึงอิทธิพลของภูมิศาสตร์ที่มีต่อวัฒนธรรม หรือวิถีการดำเนินชีวิตในพื้นที่นั้นๆ

6. การวิเคราะห์โดยการเปรียบเทียบข้อมูล คือ การนำข้อมูลอย่างน้อย 2 ชุด และต้องการหา แบบแผนมาเปรียบเทียบเป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในบริบทของชุมชน โดยวิเคราะห์หาคำอธิบาย 2 ลักษณะคือ

6.1 เปรียบเทียบแบบแผนที่เหมือนกัน เปรียบเทียบข้อมูล 2 ชุดขึ้นไปเพื่อหาความเหมือนกัน โดยดูจากผลลัพธ์ก่อน ค่อยมาดูที่สาเหตุ โดยผ่านกระบวนการกำจัดสิ่งที่ไม่เกี่ยวข้องออกก่อน เพื่ออธิบายสาเหตุว่าทำไมจึงเหมือนกัน

6.2 เปรียบเทียบแบบแผนที่ต่างกัน อาจใช้การเปรียบเทียบความแตกต่างวิธีเดียว หรือจะใช้ร่วมกับการเปรียบเทียบแบบแผนที่เหมือนกันได้ โดยการเปรียบเทียบหาความแตกต่างนั้น เริ่มจากการจัดกลุ่ม 3 กลุ่ม คือ กลุ่มที่มีผลลัพธ์เหมือนกัน แต่เกิดจากสาเหตุต่างกัน กลุ่มที่มีสาเหตุเหมือนกัน แต่มีผลลัพธ์ต่างกัน และกลุ่มที่มีผลลัพธ์และสาเหตุต่างกัน

การตีความและการหาความหมายของข้อมูลเชิงคุณภาพ(16)

ในการตีความ ความหมาย หรือคำอธิบายมีอยู่ 3 ระดับได้แก่ ในระดับแรก คือการตีความหายตามความเชื่อ เหตุผล หรือแรงจูงใจของประชากรกลุ่มที่ศึกษา ในระดับที่สอง คือ ผู้วิจัยตีความตามสิ่งที่ค้นพบความหมายที่ซ่อนเร้นอยู่ ในระดับที่สาม เป็นการตีความเชื่อมโยงกับทฤษฎี

กรอบความคิด/ทฤษฎีที่ใช้ในการตีความและหาความหมาย (16)

1. ปรากฏการณ์นิยม เป็นการตีความ หรือทำความเข้าใจความหมายของบริบททางสังคม ผ่านประสบการณ์ และการในความหมายของเจ้าของเรื่อง

2. ปฏิสัมพันธ์ทางสังคม เป็นการเข้าใจ และอธิบายปรากฏการณ์ทางสังคมจากมุมมองของคนในสังคม เน้นเรื่องการสื่อสาร และปฏิสัมพันธ์ของคนในสังคม

3. แนวคิดการประกอบสร้างทางสังคม ความเป็นจริง หรือความรู้ของคนในสังคม เป็นผลที่เกิดมาจากการมีปฏิสัมพันธ์กันคนในสังคม ผู้วิจัยจะต้องนำข้อมูลมาสะท้อนถึงความจริงทางสังคม ผ่านมุมมองและการตีความของผู้ให้ข้อมูล

4. **แนวคิดของกลุ่มปฏิฐานนิยมยุคหลัง** แนวคิดนี้เชื่อว่าความเป็นจริงใดๆก็ตาม ไม่สามารถเข้าใจได้อย่างถ่องแท้ สิ่งที่สามารถทำได้คือการคาดการณ์ให้ได้ใกล้เคียงความจริงมากที่สุด

5. **แนวคิดโครงสร้างนิยม** เกิดจากปรากฏการณ์ต่างๆ ถูกกำหนดโดยความสัมพันธ์เชิงโครงสร้าง จึงจำเป็นที่จะต้องเข้าใจในต้นตอของปัญหา หรือโครงสร้างของระบบ

การทราบความหมายของข้อมูล(16)

นอกเหนือจากทฤษฎีแล้ว ยังจะต้องมีองค์ประกอบอื่นๆ ที่ช่วยในการตีความหมายของข้อมูลอีก ได้แก่

การศึกษาหาความรู้ในเรื่องที่ตนเองกำลังทำวิจัย ผ่านการทบทวนวรรณกรรม และประสบการณ์ที่ผ่านมา นอกจากนี้ การเก็บข้อมูลจากภาคสนามด้วยตนเองก็จะทำให้เข้าใจความหมายได้ดียิ่งขึ้น

การมีความรู้ ความเข้าใจในบริบททางสังคม วัฒนธรรม ของกลุ่มที่จะทำการศึกษา เพราะวัฒนธรรมคือความหมาย หากมองข้ามไป ทำให้ความหมายที่ต้องการจะแปลนั้นคลาดเคลื่อนจากความเป็นจริงในบริบททางสังคมและวัฒนธรรมได้

ให้ความสำคัญกับภูมิปัญญาท้องถิ่นและผู้รู้ในท้องถิ่น เนื่องจากข้อมูลบางประเภทต้องการผู้รู้ในท้องถิ่นจริงๆ เป็นผู้ให้ความหมายกับคำบางคำ วัฒนธรรมบางอย่าง หรือพฤติกรรม ที่มีเฉพาะท้องถิ่นนั้นๆ

การหากรอบ และจุดเน้นของโครงการ คำถามวิจัยและจุดมุ่งหมายของงานวิจัย จะกำหนดกรอบกว้างๆในการตีความได้ และเป็นจุดเน้นในการตีความข้อมูลได้

การให้ความสำคัญกับข้อมูลนอกรอบ เพราะข้อมูลที่ดูเหมือนว่าจะไม่เกี่ยวข้อง แต่ถ้าเกิดซ้ำๆจากผู้ให้ข้อมูลหลายคน แสดงว่าเป็นการบอกสัญญาณอะไรบางอย่างต่อข้อสังเกตของคนในชุมชน

ข้อมูลอาจไม่ให้ความหมายโดยตรง แต่สะท้อนให้เห็นความหมายทางอ้อม ในการเจรจาแต่ละครั้ง อาจมีความหมายแฝง จึงต้องเข้าใจและหาความหมายของความหมายแฝงเหล่านั้น

ซึ่งในงานวิจัยนี้ จะใช้วิธีการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้าด้านเวลาโดยการลงสัมภาษณ์กับผู้ให้ข้อมูลครั้งแรกที่บ้านของผู้ให้ข้อมูลก่อน หลังจากที่ได้ทำการถอดเทปบทสัมภาษณ์แล้ว จึงจะมีการโทรหาผู้ให้ข้อมูลอีกรอบเพื่อซักถามในประเด็นที่ยังไม่ชัดเจน และสอบถามบางคำถามเพื่อทราบความคงเส้นคงวาในการตอบคำถามของผู้ให้ข้อมูล

ในด้านการวิเคราะห์ข้อมูล ใช้วิธีการวิเคราะห์แบบการจัดกลุ่มแนวคิดผสมผสานระหว่างแนวความคิดเชิงทฤษฎีที่ได้ผ่านการทบทวนวรรณกรรม และแนวคิดพื้นบ้านเนื่องจากการศึกษากับผู้ให้ข้อมูลที่มีแนวความคิดแบบพื้นบ้านทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และมีการใช้ภาษาท้องถิ่นอีสาน จึงจำเป็นที่จะต้องใช้เพื่อช่วยตีความหมาย และจัดกลุ่มแนวคิดในการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการตีความและหาความหมายของข้อมูล ใช้แนวคิดปรากฏการณ์นิยม เพื่อตีความ และทำความเข้าใจกับประสบการณ์ของผู้ให้ข้อมูล เพื่อทำความเข้าใจปรากฏการณ์เหล่านั้น

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

1. ด้านพฤติกรรมการบริโภคยาและผลิตภัณฑ์อาหาร

ซึ่งจากการศึกษาที่ผ่านมา พบว่าผู้ป่วยโรคเรื้อรังส่วนใหญ่นิยมที่จะตัดสินใจเข้ารับการรักษาด้วยแพทย์แผนปัจจุบัน และรับยาต่อเนื่องเป็นประจำกับทางโรงพยาบาลรัฐ แต่ถ้าหากเป็นความเจ็บป่วยเล็กน้อย แต่ต้องการความรวดเร็วก็จะเลือกรักษาที่ทางคลินิกเอกชน หรือซื้อยามารับประทานเอง(18) ผู้ป่วยโรคเรื้อรังส่วนใหญ่บริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และยาแผนโบราณร่วมกับยาแผนปัจจุบันโดยเชื่อว่าสิ่งที่บริโภคเข้าไปสามารถรักษาโรคเรื้อรังได้ มีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่เลือกรักษาโดยการบริโภคผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรอย่างเดียว นอกจากนี้ยังมีการศึกษาที่พบว่า ก่อนที่ผู้ป่วยโรคเรื้อรังจะตัดสินใจใช้ยาและผลิตภัณฑ์อาหารที่มีการอวดอ้างสรรพคุณเป็นยานั้น ส่วนมากไม่เคยปรึกษาแพทย์หรือ บุคลากรทางการแพทย์ก่อนที่จะมีการตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์เหล่านี้(19) นอกจากนี้ยังมีการใช้ยาและอาหาร เพื่อใช้บรรเทาอาการปวดเมื่อย เช่น ยาชุด ยาแผนโบราณ ผลิตภัณฑ์อาหารที่มีการอวดอ้างสรรพคุณ เช่น ผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้ ผลิตภัณฑ์น้ำสมุนไพร ผลิตภัณฑ์กาแฟลดน้ำหนัก และน้ำคลอโรฟิลล์ และมีผู้ป่วยโรคเรื้อรังบางกลุ่มมีการผลิต ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อใช้บริโภคเอง เช่น บัวหิมะ ที่เกิดขึ้นจากการหมักหัวเชื้อกับน้ำตาลแดง หรือน้ำหมักชีวภาพ โดยมีความเชื่อว่าจะช่วยบรรเทาอาการป่วยโรคเรื้อรัง(20) และที่น่าตกใจคือ ผู้ป่วยบางรายนำน้ำหมักชีวภาพมาหยอดตาเพื่อรักษาอาการตาแดง(6) แหล่งกระจายยาและผลิตภัณฑ์อาหารส่วนใหญ่ ได้มาจากร้านชำ รถเร่ ตัวแทนขายตรง วัด ร้านขายยา งานประชุม และลูกหลานหรือญาติซื้อมาฝาก(6)

2. ด้านความรู้และการรับรู้เกี่ยวกับยาและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

ในด้านการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สุขภาพ ผู้ป่วยโรคเรื้อรังส่วนใหญ่ รับทราบตัวผลิตภัณฑ์มาจากการฟังโฆษณาทางวิทยุ ตัวแทนขายตรง โฆษณาทางโทรทัศน์ รวมถึงการบอกปากต่อปากในกลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง หรือญาติพี่น้องลูกหลานแนะนำมา และในบางการศึกษาก็ได้ระบุว่าผู้ป่วยโรคเรื้อรังทราบว่าผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณโอ้อวดว่าสามารถรักษาโรคได้นั้นไม่ใช่ยา(5)

ส่วนด้านความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองตนเองจากผลิตภัณฑ์สุขภาพที่ไม่ปลอดภัย พบว่าผู้ป่วยโรคเรื้อรังไม่ทราบถึงว่าโฆษณาที่ได้ทราบจากทางสื่อต่าง ๆ นั้น ได้รับการอนุญาตอย่างถูกต้องหรือไม่ และเข้าใจผิดว่าสิ่งที่โฆษณา ได้รับการอนุญาตมาอย่างถูกต้อง จึงหลงเชื่อตามคำโฆษณา(5) นอกจากนี้ยังขาดความรู้เบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์สุขภาพที่มีการปลอมปนของยาเสพติด(7, 20)

3. ด้านความเชื่อและแรงจูงใจ

ความเชื่อที่มีต่อการใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพ พบว่าผู้ป่วยโรคเรื้อรังมีความเชื่อว่า ผลิตภัณฑ์สุขภาพนั้นสามารถทำให้อาการของโรคที่เป็นอยู่ดีขึ้น มีบางส่วนก็เชื่อว่าสามารถรักษาให้หายขาด รวมถึงมีความเข้าใจว่าสามารถรักษาอาการได้มากกว่า 1 อาการ เช่น บรรเทาอาการปวดเมื่อย รักษาโรคเรื้อรัง บำรุงร่างกาย เป็นต้น แต่ก็มีบางส่วนที่ไม่เชื่อว่าผลิตภัณฑ์เหล่านี้สามารถบรรเทาหรือรักษาโรคได้ และบางกรณศึกษาก็ได้บอกเพียงแค่ว่าต้องการบริโภคเพื่อเป็นทางเลือกหนึ่งของสุขภาพ(19)

แรงจูงใจในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ยาและอาหารที่มีการอวดอ้างสรรพคุณนั้น มีทั้งการถูกชักชวนจากเพื่อนบ้าน ตัวแทนขายตรง ถูกชักจูงจากสื่อโฆษณาต่าง ๆ ที่มีการอวดอ้างสรรพคุณ หรือไปฟังมาจากงานประชุมที่ทางผลิตภัณฑ์ได้จัดขึ้น เลยทำให้อยากรู้อยากลอง นอกจากนี้ยังมีบางส่วนที่มีประสบการณ์ด้วยตนเองทำให้เกิดการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์(5)

4. ความรู้สึกหลังจากที่ได้ใช้ และเหตุการณ์ไม่พึงประสงค์

ส่วนความรู้สึกหลังจากที่ได้ใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้วนั้น พบว่าบางรายมีความรู้สึกว่าอาการดีขึ้นแต่ก็ไม่หายขาด และบางส่วนก็อาการไม่ดีขึ้น เหตุการณ์ไม่พึงประสงค์ที่เกิดขึ้นหลังจากบริโภคผลิตภัณฑ์สุขภาพในชุมชนนั้น พบว่าบางส่วนมี ระดับน้ำตาลในเลือดสูงหลังจากบริโภคผลิตภัณฑ์สุขภาพ(บัวหิมะ น้ำหมัก และคลอโรฟิลด์) ผื่นแพ้ และมี 1 รายนำน้ำคลอโรฟิลด์ไปหยอดตาเพื่อรักษาอาการตาแดง แต่เกิดการระคายเคืองที่ตามากกว่าเดิม และภาวะ Cushing's syndrome ที่เกิดขึ้นจากการบริโภคยาชุด ยาประดง และมีบางรายพบว่าเป็นผู้ป่วยความดันโลหิตสูงเกิดขึ้นใหม่จากการรับประทานยาชุด ติดต่อกันมากกว่า 2 เดือน(6, 20)

ตาราง 1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้ยา และผลิตภัณฑ์อาหารในผู้ป่วยโรคเรื้อรัง

ชื่อเรื่อง	ผู้วิจัย/ปี	วัตถุประสงค์	วิธีวิจัย	ผลการศึกษา	ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม
รายงานเรื่อง ระบาดวิทยาและ พฤติกรรม สุขภาพในเรื่อง การใช้ยาชุดของ ประชาชน ใน จังหวัด มหาสารคาม(7)	อุษาวดี สุตะภักดิ์, วุฒิพงษ์ สัตยวงศ์ ทิพย์, สมศักดิ์ อภา ศรีทองสกุล/ 2543	1.เพื่อประมาณความ ชุกของการใช้ยาชุด ของประชาชนใน จังหวัดมหาสารคาม 2.เพื่อวัดระดับความรู้ และทัศนคติของ ประชาชนในจังหวัด มหาสารคาม ในเรื่อง การใช้ยาชุด 3.เพื่อศึกษาพฤติกรรม การใช้ยาชุดของ ประชาชนในจังหวัด มหาสารคาม 4. เพื่อวิเคราะห์หา ปัจจัยที่สัมพันธ์กับการ ใช้ยาชุดของประชาชน ในจังหวัดมหาสารคาม	-วิจัยเชิงสำรวจ สุ่มโดย วิธีการสุ่มอย่างง่าย 4 ขั้นตอน เก็บข้อมูลโดย แบบสอบถามประชาชน จำนวน 400 คนใน 4 อำเภอ ของจังหวัด มหาสารคาม โดยใช้ค่าความถี่ และร้อยละ รวมถึง การวิเคราะห์ หาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ กับการใช้ยาชุด โดยใช้ สถิติทดสอบ ไคสแควร์	-ในรอบ1 ปีที่ผ่านมา ประชาชนในจังหวัด มหาสารคามมีการใช้ยาชุดถึงร้อยละ30.8 ซึ่งพบว่ามีการใช้มากในผู้ประกอบอาชีพ เกษตรกรรมและใช้แรงงาน โดยชนิดที่นิยม ใช้มากที่สุดคือยาชุดแก้อาการปวดเมื่อย กล้ามเนื้อและกระดูก -ในด้านความรู้ พบว่าความรู้เรื่องยาชุดใน ระดับที่ต้องปรับปรุง และไม่ได้รับข้อมูลที่ ถูกต้องในเรื่องยาชุด รวมถึงขาดการ รณรงค์อย่างต่อเนื่องจากบุคลากรทาง สาธารณสุข -ในด้านทัศนคติของประชาชนต่อยาชุด พบว่ามีทัศนคติที่ค่อนข้างดีพอสมควร และ บางส่วนที่มีประสบการณ์การใช้ยาเอง และ มีการใช้ยาชุดที่มีส่วนผสมของยาปฏิชีวนะ ในการรักษาอาการไข้หวัด เพียง 1 ชุด ซึ่ง อาจทำให้เกิดปัญหาเชื้อดื้อยาปฏิชีวนะ ตามมา	-ควรมีการรณรงค์ให้ ความรู้เรื่องยาชุด อย่างต่อเนื่อง

ชื่อเรื่อง	ผู้วิจัย/ปี	วัตถุประสงค์	วิธีวิจัย	ผลการศึกษา	ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม
พฤติกรรมกรบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของผู้ป่วยเบาหวานในเขตเทศบาลตำบลวาริชภูมิ อำเภวาริชภูมิ จังหวัดสกลนคร (21)	สมใจ ผ่านวงษ์และกรแก้ว จันทภาษา/ 2556	เพื่อศึกษาพฤติกรรมและเหตุผลในการตัดสินใจบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของผู้ป่วยเบาหวานในเขตเทศบาลตำบลวาริชภูมิ อำเภวาริชภูมิ จังหวัดสกลนคร	-Descriptive research -N=130(ผู้ป่วยโรคเบาหวานที่ขึ้นทะเบียนรักษาที่โรงพยาบาลวาริชภูมิ และอาศัยอยู่ในเขตตำบลวาริชภูมิ จังหวัดสกลนคร) -ใช้แบบสัมภาษณ์ แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ข้อมูลทั่วไป และพฤติกรรม และเหตุผลที่บริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	พบว่าในระยะ 3 เดือนที่ผ่านมา 50 % ของกลุ่มตัวอย่างมีการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารนอกเหนือจากยาที่ได้รับจากโรงพยาบาล และบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารหลังจากเป็นเบาหวาน 10-15ปี เหตุผลที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างตัดสินใจบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร พบว่า ต้องการที่จะบำรุงร่างกาย อีกทั้งต้องการที่จะใช้ในการรักษาโรคเบาหวาน แรงจูงใจในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารคือ ตัวแทนขายตรง และลูกหลาน ส่วนแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารคือ ซื้อจากตัวแทนขายตรง ลูกหลานซื้อมาให้ อีกทั้งพบว่ากลุ่มตัวอย่างเกือบทุกราย มีการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารพร้อมไปกับกับยาเบาหวานตามที่แพทย์สั่ง ส่วนความพึงพอใจหลังจากการบริโภค พบว่าส่วนใหญ่รู้สึกพอใจ และจะบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารต่อไป ผู้ให้ข้อมูลส่วนมากทราบว่าผลิตภัณฑ์เสริมอาหารนั้นไม่สามารถรักษาเบาหวานได้ ในขณะที่บางส่วนยังเชื่อว่าผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสามารถรักษาโรคเบาหวานได้	-ผู้ป่วยมีพฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่ناسนใจ ควรมีการศึกษาเชิงคุณภาพต่อไป

ชื่อเรื่อง	ผู้วิจัย/ปี	วัตถุประสงค์	วิธีวิจัย	ผลการศึกษา	ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม
พฤติกรรมการใช้ ยาของ อาสาสมัคร ประจำหมู่บ้าน ตำบลบ่อ กวางทอง อำเภอบ่อ ทอง จังหวัดชลบุรี (18)	สินีนานู และ อุกฤษฏ์/2557	เพื่อศึกษาพฤติกรรม การใช้ยาของ อาสาสมัครประจำ หมู่บ้าน ตำบลบ่อ กวางทอง อำเภอบ่อ ทอง จังหวัดชลบุรี	-เชิงคุณภาพโดยใช้การ สัมภาษณ์เชิงลึก -N=200 -Snowball Sample Technique	-ส่วนใหญ่มีโรคประจำตัวเป็นโรคเบาหวาน ความดันโลหิตสูง และปวดเมื่อยตาม ร่างกาย -วิธีการรักษาอาการและโรคประจำตัว พบว่าใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น เช่น หมอนวด หมอบ่า หมอน้ำมัน ร่วมกับการรักษาแผน ปัจจุบัน -ยา เลือกใช้ยาที่บอกต่อกันมาว่าใช้แล้ว หาย หรือได้รับความรู้มาจากกรมสุขภาพ ทางโทรทัศน์ วิทยู หนึ่งสื่อพิมพ์ นิตยสาร ส่วนยาสมุนไพรนั้นมีการใช้เดี่ยว ๆ และ ใช้ควบคู่กับยาแผนปัจจุบัน -เลือกที่จะรักษากับแผนปัจจุบันก่อน หาก ไม่ดีขึ้นจึงจะไปอื่น -การรักษาโรคประจำตัว หรือโรคเรื้อรัง ส่วนใหญ่เลือกการรักษาแผนปัจจุบันกับ สถานพยาบาลของรัฐ ส่วนอาการเจ็บป่วย เล็กน้อย หรืออยากหายไวก็จะเลือกที่ คลินิกเอกชน	

ชื่อเรื่อง	ผู้วิจัย/ปี	วัตถุประสงค์	วิธีวิจัย	ผลการศึกษา	ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม
พฤติกรรมการใช้ยาสมุนไพรของผู้ป่วยโรคเบาหวานจังหวัดกาญจนบุรี(19)	ฤทธิชัย ทิมปา, มณีรัตน์ ชีระวัฒน์, นිරัตน์ อิมามิ, สุปรียา ตันสกุล/2557	1.เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้ยาสมุนไพรของผู้ป่วยโรคเบาหวานที่มารับบริการในโรงพยาบาลพลพลา จังหวัด พะเยา 2.เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านคุณลักษณะทางประชากรและสังคม ปัจจัยด้านความรู้และความเชื่อ และปัจจัยสนับสนุนกับพฤติกรรมการใช้ยาสมุนไพรของผู้ป่วยโรคเบาหวานที่มารับบริการในโรงพยาบาลพลพลาพะเยา จังหวัดกาญจนบุรี	Cross sectional survey research N=335 Inclusion Criteria: ผู้ป่วยเบาหวานที่ได้รับ การวินิจฉัยมาไม่น้อยกว่า 1ปี อายุ 35-75 ปี และเป็นผู้ป่วยที่มารับบริการที่คลินิกโรคเบาหวานของโรงพยาบาลพลพลา พะเยา จังหวัดกาญจนบุรีเครื่องมือวิจัย: แบบสัมภาษณ์	ผู้ให้ข้อมูลได้รับประทานยาแผนปัจจุบัน ร่วมกับยาสมุนไพร โดยสมุนไพรที่เลือกรับประทานส่วนใหญ่ได้แก่ บอขีด ยา ลูกกลอน และน้ำหมักผลไม้, เอ็นไซม์ รวมถึงมีการบริโภคติดต่อกันเกิน 7 วัน และไม่ได้อธิบายที่มาของบุคคลากรทางการแพทย์ อีกทั้งยังเป็นการจัดหาชื่อมาจากห้องทดลอง นอกจากนี้พบว่าใช้สมุนไพรในการรักษาอาการเบาหวานมากกว่า จุดประสงค์อื่นๆ และยังเคยมีประสบการณ์ การเกิดผลข้างเคียงจากการใช้ยาสมุนไพร	-ควรมีการวิจัยเชิงทดลองเพื่อการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม โดยใช้แนวคิดแรงสนับสนุนทางสังคม โดยจากเพื่อน และข้อมูลข่าวสาร -ควรมีการศึกษาเชิงลึกถึงพฤติกรรมการใช้ยาสมุนไพรในระยะยาว เพื่อหาสาเหตุ และปัจจัยที่แท้จริง อันจะนำไปสู่การส่งเสริมการใช้ยาสมุนไพรที่ถูกต้องต่อไป -ควรมีการศึกษาพฤติกรรมการใช้ยาสมุนไพรในผู้ป่วยโรคเรื้อรังอื่นๆ

ชื่อเรื่อง	ผู้วิจัย/ปี	วัตถุประสงค์	วิธีวิจัย	ผลการศึกษา	ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม
ความชุกของเหตุการณ์ไม่พึงประสงค์ จากการศึกษาในกลุ่มผู้ป่วยโรคเรื้อรังอำเภอเสลภูมิ จังหวัดร้อยเอ็ด	สุภาวดี เปล่งชัย, 2558	1.เพื่อศึกษาความชุกของเหตุการณ์ไม่พึงประสงค์จากการบริโภคยาที่ไม่เหมาะสมในกลุ่มชนของประชาชน อ.เสลภูมิ จ.ร้อยเอ็ด 2.เหมาะสมในกลุ่มชนอำเภอเสลภูมิ จังหวัดร้อยเอ็ด. เพื่อศึกษาแหล่งกระจายยา	Cross sectional descriptive study N=160 แบบสัมภาษณ์ แบ่งออกเป็น 5 ส่วน ได้แก่ ข้อมูลทั่วไป ประวัติการซื้อยาแผนปัจจุบันมารับประทานเอง ประวัติการใช้ยาแผนโบราณจากแหล่งกระจายยาในกลุ่มชน ประวัติการใช้ยาและผลิตภัณฑ์สุขภาพจากแหล่งกระจายยาในชุมชน และสัมภาษณ์เหตุการณ์ไม่พึงประสงค์ที่เกิดขึ้นหลังจากรับประทานยาและผลิตภัณฑ์สุขภาพจากแหล่งกระจายยาในกลุ่มชน	-โรคเรื้อรังที่พบมากที่สุดคือ โรคเบาหวาน โดยมีรายการยาเฉลี่ยที่ผู้ป่วยได้รับคือ 3.5 รายการมากที่สุดคือ10รายการ) ส่วนมากเคยมีประสบการณ์เคยใช้ยาแผนปัจจุบันที่เป็นยาอันตรายและยาควบคุมพิเศษจากแหล่งกระจายยาในชุมชน ยาที่เคยใช้มากที่สุดคือยา เตตราไซคลิกlin รองลงมาคือยาชุด/ยาประดงเบอร์5 ส่วนมากใช้แก้ปวดเมื่อย ปวดท้องน้อย ปวดมดลูก -เหตุการณ์ไม่พึงประสงค์ที่พบมากที่สุดคือภาวะCushing's syndromeจากการใช้ยาชุด ยาประดง นอกจากนั้นยังพบว่าเกิดแผลในกระเพาะอาหาร เหนื่อย ใจสั่น บวมตามร่างกาย ความดันโลหิตสูง มีบางรายพบว่า เป็นผู้ป่วยความดันโลหิตสูงรายใหม่ จากการบริโภคยาชุด ติดต่อกันมากกว่า 2 เดือน- -แหล่งกระจายยาแผนโบราณในชุมชนพบว่า มีแหล่งมาจากร่มแรกที่รองลงมาคือวัด	-ผู้วิจัยไม่ได้ใช้แบบประเมิน Naranjo's algorithm ในการประเมินเหตุการณ์ไม่พึงประสงค์ -การซักประวัติผู้ป่วยโรคเรื้อรังควรสอบถามประวัติการใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพอื่น -จัดให้มีการคัดกรองผู้ป่วยที่มีภาวะติดเชื้อเรื้อรัง -สร้างความรู้ความเข้าใจในการใช้ยา -สร้างเครือข่ายเฝ้าระวังและตรวจสอบสวนการจำหน่ายยาในชุมชน -เชื่อมต่อกับข้อมูลการกระจายยาจากร่มแรกที่ทุกพื้นที่ในจังหวัด

ชื่อเรื่อง	ผู้วิจัย/ปี	วัตถุประสงค์	วิธีวิจัย	ผลการศึกษา	ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม
พฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพที่ไม่มีข้อบ่งใช้ทางการแพทย์ของผู้ป่วยโรคเรื้อรังในอำเภอราชสีห์ จังหวัดจันทบุรี	สมจิต อธิพงษ์, 2558	เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพที่ไม่มีข้อบ่งใช้ทางการแพทย์ของผู้ป่วยโรคเรื้อรังในอำเภอราชสีห์ จังหวัดจันทบุรี	เชิงพรรณนาคัดขวาง N=370 คนเครื่องมือ: แบบสัมภาษณ์ มีสองส่วน คือ วัตถุประสงค์และพฤติกรรมการใช้	จากผู้ป่วยโรคเรื้อรังที่มีประสบการณ์เคยใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพ จากแหล่งกระจายในชุมชน ส่วนใหญ่เคยใช้คลอโรฟิลด์ รองลงมาคือ น้ำหมักชีวภาพ โดยพบเหตุการณ์ไม่พึงประสงค์ คือ ระดับน้ำตาลในเลือดสูงซึ่งหลังจากบริโภคผลิตภัณฑ์สุขภาพ (บัวหิมะ น้ำหมัก และคลอโรฟิลด์) และฟันแพ้	-นโยบายในการแก้ไข ปัญหาเสถียรยอด ในระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ
พฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพที่ไม่มีข้อบ่งใช้ทางการแพทย์ของผู้ป่วยโรคเรื้อรังในอำเภอราชสีห์ จังหวัดจันทบุรี	สมจิต อธิพงษ์, 2558	เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพที่ไม่มีข้อบ่งใช้ทางการแพทย์ของผู้ป่วยโรคเรื้อรังในอำเภอราชสีห์ จังหวัดจันทบุรี	เชิงพรรณนาคัดขวาง N=370 คนเครื่องมือ: แบบสัมภาษณ์ มีสองส่วน คือ วัตถุประสงค์และพฤติกรรมการใช้	-ความรู้ที่เกี่ยวข้อง:พบว่าไม่มีความรู้เรื่อง ยาเสถียรยอดและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการขยาย พฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพ: พบว่าส่วนมากใช้ยาสมุนไพรแผนโบราณ, ยาชุด, และผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยมีความเข้าใจว่าสามารถรักษาอาการได้มากกว่า 1 อาการ -แหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์สุขภาพ ได้มาจากตัวแทนจำหน่าย ร้านชำ ยุติธรรมมาฝาก และจากร้านขยายยา	-ควรเพิ่มความรู้อันเกี่ยวข้องกับยาเสถียรยอดให้กับประชาชน -การบังคับใช้กฎหมายในการจำหน่ายยาชุด ในร้านชำ รดร และ การจัดการกับโฆษณา ในลักษณะโอ้อวดเกินจริงของสถานีวิทย์ชุมชน

ชื่อเรื่อง	ผู้วิจัย/ปี	วัตถุประสงค์	วิธีวิจัย	ผลการศึกษา	ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม
				<p>-ด้านแหล่งข้อมูลผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่ได้รับข้อมูลมาจากเพื่อนบ้านแนะนำ ผู้ขาย ญาติพี่น้องรวมถึงอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน</p> <p>-ส่วนการได้รับข้อมูลโฆษณาผลิตภัณฑ์พบว่าได้รับจากวิทยุชุมชน รองลงมาคือทางโทรทัศน์ และเอกสาร/สิ่งพิมพ์ ส่วนผลและอาการหลังใช้ พบว่าส่วนมากมีอาการดีขึ้นแต่ไม่หายขาด</p>	

ข้อมูลทั่วไปของพื้นที่ตำบลบ่อใหญ่ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม(22)

ตำบลบ่อใหญ่เป็นตำบลหนึ่งของอำเภอบรบือ ประกอบไปด้วยหมู่บ้านจำนวน 18 หมู่บ้าน มีประชากรจำนวน 12,680 คนประชาชนนับถือศาสนาพุทธเป็นส่วนใหญ่ โดยสภาพพื้นที่ของตำบลบ่อใหญ่ส่วนใหญ่ เป็นที่ราบสูง และที่ราบ ประกอบกับสภาพดินมีความแห้งแล้ง ดินไม่อุ้มน้ำ และแหล่งเก็บน้ำน้อย ไม่มีแม่น้ำไหลผ่าน มีคลองส่งน้ำเพื่อใช้ในการทำนา มีหนองคูได้ซึ่งเป็นบ่อน้ำสาธารณะประโยชน์ พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นป่าโปร่งและป่าละเมาะ

1. ด้านภูมิศาสตร์

ในด้านภูมิศาสตร์ ตำบลบ่อใหญ่มีเนื้อที่ประมาณ 55.37 ตารางกิโลเมตร โดยทิศเหนือ ติดต่อกับตำบลท่าสองคอน อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ทิศใต้ ติดต่อกับตำบลหนองโก อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม ทิศตะวันออก ติดต่อกับตำบลแก่งเลิงจาน อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ทิศตะวันตก ติดต่อกับตำบลบรบือ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม

2. ด้านอาชีพ

ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม ได้แก่ การทำนาข้าว การปลูกมันสำปะหลัง ยาสูบ และอ้อย นอกจากนี้ยังมีการทำปศุสัตว์ เช่น การเลี้ยงโค กระบือ เป็ด สุกร และไก่ ประชากรบางส่วนประกอบอาชีพเป็นแรงงานรับจ้าง และทอผ้า หรือเสียเป็นอาชีพเสริม

3. ด้านประเพณีและวัฒนธรรม

ประชาชนส่วนใหญ่นับถือศาสนาพุทธ มีความเป็นอยู่แบบเรียบง่าย ยึดถือแบบดั้งเดิม เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ซึ่งกันและกัน มีทั้งแบบครอบครัวเดี่ยวและครอบครัวขยาย ปัจจุบันยังปฏิบัติตามประเพณีดั้งเดิมตามบรรพบุรุษ คือ “ฮีตสิบสอง ครองสิบสี่”

ฮีตสิบสอง(23)

ประชากรในตำบลบ่อใหญ่ได้ปฏิบัติตนตามขนบธรรมเนียมของทางภาคอีสานที่สืบทอดต่อกันมาเรียกว่า “ฮีตสิบสอง” ซึ่ง ฮีต มาจากคำว่าจารีต ธรรมเนียม ประเพณีที่ปฏิบัติ ส่วนคำว่า “สิบสอง” นั้นหมายถึงจำนวน เดือนทั้งสิบสองเดือน เมื่อแปลความหมายรวมกันจึงมีความหมายว่า จารีตประเพณีประจำสิบสองเดือน จะประกอบไปด้วยประเพณีหลัก ๆ ดังต่อไปนี้

1. บุญเดือนอ้าย ฮีตเข้ากรรม ซึ่งเป็นเดือนที่พระสงฆ์เข้ากรรม(ปริวาสกรรม)

โดยพระสงฆ์ที่กระทำผิดได้สารภาพต่อหน้าพระสงฆ์ และโยมผู้อยากได้บุญกุศลก็จะให้ทาน ฟังเทศน์ รักษาศีล รวมถึงการทำบุญอุทิศส่วนกุศลให้กับผู้ล่วงลับ รวมถึงทำบุญเลี้ยงผีต่าง ๆ

2. บุญเดือนยี่ บุญคูณลาน หรือบุญคูณข้าว ซึ่งจะมีการนิมนต์พระสงฆ์มาสด

มนต์ที่ลานข้าว เพื่อเป็นการแสดงความเคารพต่ออาชีพของตน และเป็นการขอบคุณสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทั้งหลาย โดยจะมีการนำข้าวเปลือกที่ได้ผ่านการตีแล้วมากองให้สูงขึ้น (คูณข้าว) ยิ่งกองข้าวสูงเท่าไร ยิ่งแสดงให้เห็นถึงความอุดมสมบูรณ์

3. บุญเดือนสาม บุญข้าวจี ข้าวจี คือการนำข้าวเหนียวมาย่างไฟอ่อนๆ เมื่อเหลืองเกรียมจึงมีการทาไข่เป็ด และย่างอีกครั้งจนไขสุก ซึ่งบางแห่งมีการสอดไส้หน้าอ้อยในข้าวจีด้วย โดยจะมีการนำข้าวจีไปถวายพระสงฆ์ ซึ่งบุญข้าวจีจะอยู่ในช่วงที่ชาวนาหมดภาระในการทำนา และนำข้าวขึ้นยุ้งฉางเป็นที่เรียบร้อย

4. บุญเดือนสี่ บุญแมวส หรือบุญพระเวส ฟังเทศน์มหาชาติ ซึ่งชาวบ้านจะมีการเตรียมอาหารคาวหวานเพื่อถวายให้แด่พระสงฆ์ และแจกจ่ายให้กับผู้ที่มาร่วมงาน รวมทั้งมีการเตรียมปัจจัยเพื่อใส่กัณฑ์เทศน์

5. บุญเดือนห้า บุญสงกรานต์ ซึ่งตรงกับวันขึ้น 15 ค่ำ เดือนห้า และถือว่าเป็นวันขึ้นปีใหม่ มีการสรงน้ำพระพุทธรูป รดน้ำดำหัวผู้ใหญ่ เพื่อขอขมาและขอพร

6. บุญเดือนหก บุญบั้งไฟ ซึ่งการทำบั้งไฟเพื่อบูชาพญาแถน(เทวดาประทานฟ้าฝน) และขอฝน เนื่องจากเป็นฤดูเริ่มต้นในการทำนา โดยจะมีการทำบั้งไฟขึ้นมา และแห่บั้งไฟ รวมถึงมีการแข่ง(รำ)อย่างสนุกสนาน ก่อนปิดท้ายด้วยการจุดบั้งไฟขึ้นฟ้า

7. บุญเดือนเจ็ด บุญซำฮะ (ซำระ) เป็นการทำบุญเพื่อทำพิธีปิดรังควาน ขับไล่สิ่งไม่ดีออกจากชุมชน โดยจะมีการบวงสรวงสิ่งศักดิ์สิทธิ์ประจำหมู่บ้าน ผีปู่ตา ผีตาแฮก

8. บุญเดือนแปด บุญเข้าพรรษา มีการทำบุญตักบาตร หล่อเทียนพรรษาและจัดขบวนแห่เทียนเพื่อนำไปถวายวัด

9. บุญเดือนเก้า บุญข้าวประดับดิน เพื่อเป็นการอุทิศส่วนกุศลให้กับบรรพบุรุษที่ล่วงลับไปแล้ว รวมถึงผีไร้ญาติ โดยชาวบ้านจะนำข้าว กล้วย หมาก พลุ และยาสูบ ห่อด้วยใบตองรวมกันไปวางไว้ หรือแขวนไว้กับต้นไม้ ซึ่งเชื่อว่าเป็นวันเดียวที่ยอมบาลเปิดประตูให้วิญญาณออกมารับส่วนบุญในช่วงนี้

10. บุญเดือนสิบ บุญข้าวสาก เป็นการทำบุญอุทิศให้กับบรรพบุรุษที่ล่วงลับ โดยจะนำข้าวปลาอาหาร และ “ข้าวสาก” หรือข้าวกระยาสารท ถวายแด่พระสงฆ์ร่วมกับเครื่องไทยธรรม ต่อจากนั้นก็ให้นำห่อข้าวสากที่พกไปด้วย วางไว้ในบริเวณวัด และจุดเทียนบอกกล่าวให้ญาติ หรือเปรตที่ล่วงลับแล้วมารับส่วนบุญ

นอกจากนั้น ก็ยังมีการแบ่งปันอาหารที่ทำไปยังหมู่ญาติพี่น้อง และเพื่อนบ้านอีกด้วย

11. บุญเดือนสิบเอ็ด บุญออกพรรษา จะมีการตักบาตรเทโวที่วัด และฟังเทศธรรมเทศนาจากพระสงฆ์

12. บุญเดือนสิบสอง บุญกฐิน ซึ่งในหนึ่งปี วัดจะสามารถรับกองกฐินได้เพียง 1 กองเท่านั้น และชาวบ้านถือว่าหากได้ร่วมบุญกฐินจะได้บุญมาก เพราะจะได้ถวายจีวรให้แด่พระสงฆ์ที่จำพรรษาครบไตรมาส

คองสิบสี่(23)

คองสิบสี่ คือ การครองธรรม 14 อย่าง ซึ่งเป็นแนวทางการปฏิบัติตนระหว่างผู้ปกครอง กับผู้ใต้ปกครอง พระสงฆ์ และ บุคคลทั่วไป เพื่อความสงบสุขของบ้านเมือง โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. **ฮิตเจ้าคองขุน** เป็นแนวทางการปกครองของเจ้าเมือง ขุนนางผู้ใหญ่ของบ้านเมือง ใช้หลักความยุติธรรม
2. **ฮิตเจ้าคองเพีย** เป็นแนวทางของท้าวพระยา เช่น การปฏิบัติอย่างตรงไปตรงมา และรอบคอบ เพื่อความสงบสุขของบ้านเมือง
3. **ฮิตไพร่คองนาย** เป็นแนวทางปฏิบัติของนายกับไพร่ เช่น ไพร่ที่ดีก็ปฏิบัติตามหน้าที่ ไม่สอพลอเจ้านาย นายก็ปฏิบัติต่อไพร่อย่างยุติธรรม
4. **ฮิตคองบ้านคองเมือง** เป็นแนวทางปฏิบัติของบ้านเมือง กำหนดมาเพื่อให้คนในหมู่บ้านปฏิบัติต่อกันและกัน เช่นการไม่กันรั้วขวางทางเดิน หรือการไม่ปลูกบ้านคร่อมตอ เพราะถือว่าจะไม่เจริญ
5. **ฮิตคองเดือน** ปฏิบัติตามจารีตที่กำหนดไว้ 12 เดือน (ฮิตสิบสอง)
6. **ฮิตไฮ่คองนา** แนวทางการปฏิบัติตามจารีตประเพณีที่เกี่ยวข้องกับไร่นา เช่น การไหว้ผีตาแฮก บอกกล่าวผีก่อนทำนา
7. **ฮิตเฒ่าคองแก่** แนวทางปฏิบัติของคนเฒ่า คนแก่ เพื่อให้อยู่ร่วมกันอย่างสงบสุข เช่น เข้าวัด ฟังธรรม ไม่บ่นด่าลูกหลาน
8. **ฮิตปู่คองย่า** แนวทางปฏิบัติปู่ย่าต่อลูกหลาน อบรมสั่งสอนให้เป็นคนดี เป็นตัวอย่างที่ดีให้ลูกหลาน
9. **ฮิตพ่อคองแม่** แนวทางปฏิบัติของพ่อแม่ที่ดีต่อลูก
10. **ฮิตป่าคองลุง** แนวทางปฏิบัติของลุง ป้า ที่กระทำต่อลูกหลาน และเป็นตัวอย่างที่ดีให้กับหลาน
11. **ฮิตไก่คองเขย** แนวทางปฏิบัติของลูกเขย ลูกสะใภ้ที่ดี ประพฤติให้ครอบครัวอยู่อย่างมีความสุข
12. **ฮิตลูกคองหลาน** แนวทางปฏิบัติของลูกหลาน ต่อพ่อแม่ ปู่ ย่า ตา ยาย ลุง ป้า เช่น การเคารพ เชื้อฟังกผู้ใหญ่
13. **ฮิตวัดคองสงฆ์** เป็นแนวทางปฏิบัติของบุคคล ต่อวัด และพระสงฆ์ และเป็นแนวทางของพระสงฆ์ เพื่อปฏิบัติตนให้เหมาะสมเพื่อให้เป็นที่เลื่อมใสแก่คนในสังคม
14. **ฮิตสมบัติคุณเมือง** คือเมืองที่จะเจริญจะต้องประกอบไปด้วยสิ่งต่อไปนี้ คือ หูเมือง(ราชทูตผู้ฉลาด) ตาเมือง (นายหนังสือผู้รอบรู้) แก่นเมือง (พระสงฆ์ผู้ทรงวินัย) ประตูดุเมือง

(เครื่องศัตราวุธที่ดีและทันสมัย) ฮากเมือง (รากเมือง โหราจารย์ผู้หยั่งรู้) เง่าเมือง (เสนา ผู้เฒ่าผู้แก่ ในเมืองที่ฉลาดรอบรู้ กล้าหาญ มั่นคง) ชื่อเมือง (กรมการเมืองที่มีความซื่อสัตย์) ฝาเมือง (ทหารผู้กล้าหาญ) แปเมือง (ทำวประยาผู้ทรงไว้ซึ่งทศพิธราชธรรม) เขตเมือง (เสนาอำมาตย์ผู้ฉลาด) สติเมือง (พ่อค้า เศรษฐี ผู้ร่ำรวย และซื่อสัตย์) ใจเมือง (แพทย์ และหมอยาที่เก่ง) ค่าเมือง (ที่ตั้งของเมืองที่มีความอุดมสมบูรณ์) เมฆเมือง (เทวดา อารักษ์ หลักเมืองที่ศักดิ์สิทธิ์ คู่เมือง)

ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ได้นำแบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภคของ Philip Kotler(9) มาเป็นต้นแบบในการวางกรอบแนวคิดการวิจัย เนื่องจากว่ามีความครอบคลุมของปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการซื้อและใช้ยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยา รวมถึงนำมาร่างเป็นแนวคำถามเพื่อจะใช้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล นอกจากนั้นการทบทวนวรรณกรรม/การศึกษาที่ผ่านมา ทำให้สามารถรวบรวมปัจจัยที่เกี่ยวข้อง และสามารถนำมาร่างแบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง รวมถึงทราบทิศทาง หรือแนวทางการสัมภาษณ์



บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

รูปแบบการวิจัย

การศึกษาเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร คือ ผู้ป่วยโรคเรื้อรังที่อาศัยอยู่ในเขตอำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม

กลุ่มตัวอย่าง

เกณฑ์คัดเข้า

1. ผู้ป่วยโรคเรื้อรังที่มีโรคประจำตัว โดยจะต้องได้รับการวินิจฉัยจากแพทย์โรคใดโรคหนึ่ง หรือเป็นร่วมกัน ได้แก่ โรคเบาหวาน (ICD-10 code E10-E14) โรคความดันโลหิตสูง(ICD-10 Code I10-I15) โรคไตวายเรื้อรัง(ICD-10 code N18) โรคไขมันในเลือดสูง(ICD-10 code E 78) โรคทางหลอดเลือดสมอง(ICD-10 code I60-I64) โดยมีอายุระหว่าง 35-75 ปี
2. มีประวัติในการซื้อและใช้ยาสมุนไพรหรืออาหารที่มีการอวดอ้างสรรพคุณเป็นยาตั้งแต่ 1 ครั้งขึ้นไป
3. สามารถสื่อสาร และเข้าใจในภาษาไทยได้

เกณฑ์คัดออก

1. ผู้ป่วยโรคเรื้อรังที่ไม่สามารถให้ข้อมูลได้ หรือไม่สนใจที่จะให้ข้อมูล หรือไม่สามารถติดต่อได้
2. ไม่ยินยอมให้บันทึกเสียงขณะทำการสัมภาษณ์
3. ผู้ป่วยโรคเรื้อรังที่มีปัญหาด้านการได้ยิน หรือมีอุปสรรคในด้านการสื่อสาร

ขนาดกลุ่มตัวอย่าง

ไม่มีการคำนวณขนาดตัวอย่างเนื่องจากการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจนกว่าข้อมูลจะอิ่มตัว ซึ่งได้ผู้ให้ข้อมูล จำนวน 14 คน

กระบวนการเลือกตัวอย่าง

ใช้วิธีการคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลอย่างจำเพาะเจาะจง(Purposive Sampling)โดยผู้วิจัยขอ อนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากทางโรงพยาบาลเพื่อเข้าถึงฐานข้อมูลของประวัติผู้ป่วย ทำการคัด กรองจากประวัติผู้ป่วย และการบันทึกการออกเยี่ยมบ้านในแต่ละครั้งของทีมเยี่ยมบ้าน (แบบฟอร์ม INHOMESS) เพื่อเข้าถึงข้อมูลการใช้ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรหรืออาหารที่มีการอวดอ้างสรรพคุณเป็นยา ของผู้ป่วย

โดยผู้ให้ข้อมูลที่มีคุณสมบัติตรงตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ ผู้วิจัยจะดำเนินการติดต่อผู้ป่วย โดยผ่านเจ้าหน้าที่โรงพยาบาลที่เกี่ยวข้องกับงานปฐมภูมิ ทางโทรศัพท์ ซึ่งมีหน้าที่ในการรับเคสผู้ป่วย ที่พบว่ามีปัญหาในด้านต่างๆ เช่น ปัญหาด้านการใช้ยา ปัญหาด้านการใช้ชีวิต หรือมีปัญหาในการดูแล และรักษา จากผู้ที่ปฏิบัติงานบริหารในด้านต่างๆ ในโรงพยาบาลบริบือ และทำการส่งต่อเคสผู้ป่วยที่มี ปัญหาเหล่านี้ให้แก่ทีมหมอครอบครัวของโรงพยาบาล เพื่อดำเนินการลงพื้นที่เพื่อเยี่ยมบ้าน ค้นหา ต้นเหตุของปัญหา และหาทางออกต่อไป เพื่อชี้แจงรายละเอียดเกี่ยวกับโครงการแก่ผู้ป่วย และเพื่อ ถามความสมัครใจเบื้องต้น ซึ่งใช้เวลาผู้ป่วยตัดสินใจ รวมถึงส่งเอกสารชี้แจงโครงการแก่ผู้ป่วยเพื่อ ประกอบการตัดสินใจ และเมื่อผู้ป่วยสนใจที่จะเข้าร่วมการศึกษา ผู้วิจัยจึงจะทำการนัดหมายผ่านทาง โทรศัพท์ตามข้อมูลที่ได้เพื่อทำการสัมภาษณ์ต่อไป

ค่าตอบแทนอาสาสมัคร

เมื่อผู้ป่วยยินยอมที่จะเข้าร่วมการศึกษา และทำการเซ็นยินยอมเข้าร่วมการวิจัยเป็นที่ เรียบร้อยแล้ว ทางผู้วิจัยจะมีค่าชดเชยเสียโอกาสในการทำงานจำนวน 200 บาทให้แก่ผู้ป่วย

ตัวแปรที่สนใจในการวิจัย

ตัวแปรที่สนใจที่จะทำการศึกษา มีทั้งหมด 6 ด้าน คือ

1. ปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ การศึกษา อาชีพ รายได้ โรคประจำตัว ค่านิยมและรูปแบบการ ดำรงชีวิต
2. ปัจจัยด้านจิตวิทยา ได้แก่ แรงจูงใจ การรับรู้ ความเชื่อ ทศนคติ ประสบการณ์
3. ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางการตลาด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมทางการตลาด
4. ปัจจัยกระตุ้นด้านอื่นๆ ได้แก่ วัฒนธรรม เศรษฐกิจ เทคโนโลยี
5. ปัจจัยด้านสังคม ได้แก่ กลุ่มอ้างอิง ครอบครัว ชนสังคม
6. กระบวนการตัดสินใจซื้อ ได้แก่ การรับรู้ถึงปัญหา การค้นหาข้อมูล และการประเมิน ทางเลือก
7. พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สุขภาพ

วิธีการพัฒนาเครื่องมือ

1. มีการทบทวนวรรณกรรม เพื่อที่จะรวบรวมปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการใช้ยาและผลิตภัณฑ์อาหารที่แสดงสรรพคุณเป็นยา
2. นำปัจจัยที่ได้นำมาเรียบเรียงตามกรอบแนวคิดการวิจัย เพื่อกำหนดแนวคำถาม
3. ร่างแบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง โดยใช้แนวคำถามที่กำหนดตามกรอบแนวคิดการวิจัย

การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ

การตรวจสอบความตรงของเนื้อหา(Content Validity) โดยการนำแบบสัมภาษณ์ที่สร้างขึ้นเสนอต่อผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน เพื่อหาความชัดเจนของเนื้อหาที่ใช้(Language Clarity) โดยผู้เชี่ยวชาญมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

1. เกสัชกรที่มีประสบการณ์ในตำแหน่งคัมครองผู้บริโภคมามากแล้วไม่ต่ำกว่าสิบปี และเคยมีประสบการณ์ในการทำโครงการที่เกี่ยวข้องกับการใช้ยาปลอดภัยในชุมชน
2. เกสัชกรที่มีหน้าที่ในการออกเยี่ยมบ้านพร้อมทีมหมอครอบครัวประจำโรงพยาบาลบรบือ
3. ผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยเชิงคุณภาพด้านพฤติกรรมผู้บริโภค ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากผู้เชี่ยวชาญจะนำมาปรับปรุงแบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้างก่อนนำไปทดสอบเครื่องมือใช้วิจัย

การทดสอบเครื่องมือวิจัย

เมื่อได้แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้างที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพจากผู้เชี่ยวชาญแล้ว ทางผู้วิจัยจะนำไปทดสอบกับผู้ให้ข้อมูลที่มีลักษณะเหมือนกับผู้ให้ข้อมูลจริง ซึ่งมีคุณสมบัติตรงตามเกณฑ์คัดเลือก และเกณฑ์คัดออกของโครงการวิจัย โดยจะใช้ผู้เข้าร่วมวิจัยจำนวน 5 ท่าน โดยหลังจากที่ผ่านการทดสอบเครื่องมือวิจัยแล้ว อาสาสมัครในกลุ่มนี้ จะไม่ถูกนำมารวมในโครงการวิจัยอีก ซึ่งจุดประสงค์ในการทดสอบเครื่องมือวิจัย มีดังต่อไปนี้

1. เพื่อทดสอบความเข้าใจในภาษาของแต่ละคำถามของผู้เข้าร่วมวิจัย ว่ามีความเข้าใจมากน้อยเพียงใด หรือติดขัดในการตอบคำถามของแต่ละข้อคำถามอย่างไร จะได้นำมาปรับปรุงแนวทางการซักถามและคำถาม
2. เพื่อทราบลักษณะการตอบคำถามของผู้ถูกสัมภาษณ์ที่มีต่อข้อคำถามว่าสามารถให้ข้อมูลตามที่ต้องการได้หรือไม่
3. เพื่อทราบเวลาโดยประมาณ ที่ใช้ในการสัมภาษณ์แต่ละครั้ง

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ผู้วิจัยทำการขออนุญาตจากทางโรงพยาบาลอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อการเข้าถึงข้อมูลของผู้ป่วยผ่านทางคั่นประวัติผู้ป่วยจากทางแฟ้มประวัติผู้ป่วย(Family Folder) โปรแกรม HosXp หรือ HosPCU และการบันทึกการออกเยี่ยมบ้านในแต่ละครั้งของทีมเยี่ยมบ้าน (แบบฟอร์ม INHOMESS) ซึ่งจะใช้เวลาในการรวบรวมอาสาสมัครประมาณ 2 สัปดาห์
2. ผู้วิจัยดำเนินการคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลอย่างจำเพาะเจาะจง โดยจะคัดเลือกตามเกณฑ์คัดเข้า และเกณฑ์คัดออกที่ได้กำหนดไว้ตั้งแต่ต้น โดยที่เจ้าหน้าที่โรงพยาบาลที่เกี่ยวข้องกับงานปฐมภูมิ ช่วยติดต่อกับอาสาสมัครที่ได้เลือกไว้ และมอบเอกสารประกอบการตัดสินใจ โดยจะใช้เวลาในขั้นตอนนี้ 3 สัปดาห์
3. หลังจากที่ได้อายชื่อผู้เข้าร่วมวิจัยที่ได้ทำการนัดแล้ว ก็จะดำเนินการเก็บข้อมูลโดยการไปสัมภาษณ์เชิงลึก โดยวิธีเผชิญหน้า (Face To Face) ที่บ้านของผู้ให้ข้อมูล โดยให้เจ้าหน้าที่ประจำโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล ที่มีหน้าที่ในการทำงานด้านปฐมภูมิ เช่น การออกเยี่ยมบ้าน หรือ การติดตามผลการรักษา เป็นต้น เป็นผู้นำผู้วิจัยไปที่บ้านของผู้เข้าร่วมวิจัย
4. ผู้วิจัยจะทำการแนะนำตัว ทำความรู้จักและสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับผู้ให้ข้อมูล โดยจะแจ้งข้อมูลและความสำคัญของการทำวิจัย รวมถึงวัตถุประสงค์ในการทำวิจัยให้แก่ผู้เข้าร่วมวิจัย โดยพอสังเขปโดยใช้เวลาประมาณ 10 นาที
5. มีการชี้แจงสิทธิของผู้เข้าร่วมการวิจัยอย่างชัดเจนโดยใช้เวลาประมาณ 5 นาที และอธิบายชี้แจงอาสาสมัครเกี่ยวกับโครงการวิจัยอย่างครบถ้วนตามข้อมูลคำอธิบายสำหรับอาสาสมัครในโครงการ โดยผู้วิจัยขอความยินยอมการเข้าร่วมการวิจัยโดยวาจาจากผู้เข้าร่วมการวิจัยเพื่อแสดงความยินยอมที่จะเข้าร่วมการวิจัย
6. มีการบันทึกเสียงตลอดการสัมภาษณ์ และจะต้องได้รับการอนุญาตจากผู้เข้าร่วมวิจัยทุกครั้ง หากผู้เข้าร่วมวิจัยไม่อนุญาต จะคัดออกจากการศึกษา และในการบันทึกเสียงแต่ละครั้ง จะไม่มีการระบุชื่อของอาสาสมัคร แต่จะทำการเข้ารหัสแทนในการกล่าวถึงอาสาสมัคร
7. เริ่มเก็บรวบรวมข้อมูลจากคำถามแนวต่าง ๆ โดยจะทำการสัมภาษณ์เชิงลึก โดยผู้วิจัยเป็นผู้สัมภาษณ์ด้วยตนเอง และมีเจ้าหน้าที่ประจำโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลในท้องที่ ที่สามารถใช้ภาษาอีสานได้ดี อยู่ร่วมการสัมภาษณ์ทุกครั้งเพื่อช่วยทำความเข้าใจกับผู้ถูกสัมภาษณ์ในกรณีที่ผู้ถูกสัมภาษณ์ไม่สามารถเข้าใจในคำถามซึ่งเป็นภาษากลาง จนกว่าจะได้ข้อมูลที่ซ้ำ และเหมือนกัน(ข้อมูลอ้อมตัว) หากในการเก็บข้อมูลแต่ละครั้ง ได้รับข้อมูลไม่ครบถ้วน ผู้วิจัยจะขออนุญาตโทรหาผู้ให้ข้อมูลเพื่อขอข้อมูลเพิ่มเติม หรือทำการลงพื้นที่เพื่อเก็บข้อมูลเพิ่มเติม โดยในการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลในแต่ละครั้งจะใช้เวลาไม่เกิน 1 ชั่วโมง

8. ในการสัมภาษณ์แต่ละครั้งนอกเหนือจากการสอบถามตามคำถามแนวต่าง ๆ แล้ว ยังมี การสังเกตผู้ให้ข้อมูล สภาพแวดล้อม ลักษณะครอบครัว ลักษณะยาหรือผลิตภัณฑ์อาหารที่ใช้ รวมถึง ยาที่ใช้รักษาโรคประจำตัว

การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

ใช้วิธีการตรวจสอบสามเส้าด้านข้อมูล (Data Triangulation) เพื่อตรวจสอบความ น่าเชื่อถือของข้อมูลที่ได้มาผ่านวิธีการดังต่อไปนี้

1. การเปรียบเทียบข้อมูลจากวิธีการรวบรวมข้อมูลทั้งจากการสัมภาษณ์เชิงลึก และ การสังเกต โดยการนำข้อมูลที่ได้มาจากการสัมภาษณ์ มาเปรียบเทียบกับข้อมูลที่ได้จากการสังเกตว่า มีความสอดคล้องหรือขัดแย้งกันหรือไม่

2. การตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ในช่วงเวลาที่ต่างกัน โดยผู้วิจัยจะทำการลง เก็บข้อมูลครั้งแรกก่อน และทำการถอดเทป หลังจากนั้น 2 สัปดาห์ จะทำการโทรศัพท์หาผู้ให้ข้อมูล เพื่อทำการสอบถามเพิ่มเติมในประเด็นที่ยังไม่ชัดเจน และสุ่มถามคำถามบางประเด็นว่าข้อมูลที่ได้จะ มีความแตกต่างกันหรือไม่

วิธีวิเคราะห์ข้อมูล

ใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงเนื้อหา(Content Analysis) การนำข้อมูลที่ได้จากสัมภาษณ์ มาผ่านกระบวนการดังต่อไปนี้

1. **การจัดเตรียมข้อมูล** โดยการนำข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้ มาทำให้สะดวกและง่ายต่อการ นำไปวิเคราะห์ โดยการนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก และจากการสังเกต มาถอดเทปและจัด ระเบียบข้อมูลตามเกณฑ์ประเภทของข้อมูลลงในแฟ้มตามประเภท และบันทึกลงคอมพิวเตอร์ โดย ข้อมูลบางส่วนที่เป็นภาษาถิ่น(อีสาน) ที่ผู้วิจัยไม่สามารถให้ความหมายได้ ก็จะใช้ผู้เชี่ยวชาญทางด้าน ภาษาอีสาน เช่น ปราชญ์ชาวบ้านที่อยู่ประจำท้องถิ่นในเขตอำเภอบรบือ ช่วยแปลความหมาย เนื่องจากในแต่ละท้องถิ่นของภาคอีสานอาจให้ความหมาย ของคำเฉพาะที่ใช้ในท้องถิ่นนั้นๆไม่ เหมือนกัน

2. **การกำหนดรหัสของข้อมูล** เป็นการจัดระเบียบข้อมูลที่ได้มา จากการกำหนดวลีหรือ คำหลัก จากกรอบแนวคิดการวิจัย เพื่อกำหนดเป็นรหัสในการจัดเก็บข้อมูล หลังจากนั้นนำข้อมูลที่ได้ จากการสัมภาษณ์เชิงลึก และการสังเกตมาหาข้อความที่มีความหมายสอดคล้องกับประเด็นหลัก หลังจากนั้นจะทำการกำหนดรหัสสำหรับแต่ละความหมาย

3. **การสร้างข้อสรุปชั่วคราว** นำข้อมูลที่ได้ผ่านกระบวนการกำหนดรหัสมาเชื่อมโยง คำหลักเข้าด้วยกัน ทำให้เหลือแต่ประเด็นหลักๆ และทำให้ข้อมูลกระชับมากขึ้น

4. การสร้างบทสรุป นำข้อสรุปชั่วคราว มาหาความเชื่อมโยงตามลำดับของข้อสรุปย่อย และแต่ละข้อสรุปย่อยนำมาหาความเชื่อมโยงกันเป็นบทสรุปสุดท้าย โดยการนำมาเชื่อมโยงแต่ละครั้ง ก็จะหาความสัมพันธ์กันว่าเป็นส่วนหนึ่งของข้อมูลชุดใด และแต่ละบทสรุปย่อยจะมีลำดับชั้น ความสัมพันธ์และสามารถนำมาอธิบายข้อเท็จจริงที่ได้จากการเก็บข้อมูลได้อย่างรอบด้าน

แนวทางการรายงานผลวิจัย

ผู้วิจัยมีแนวทางการรายงานผลวิจัยโดยใช้วิธีการบรรยายถ้อยคำจากการใช้ข้อมูลจากปากคำโดยตรงที่ได้มาจากบทสัมภาษณ์เชิงลึกของผู้ให้ข้อมูลที่มีความโดดเด่นต่อประเด็นนั้นๆ เนื่องจากเป็นสิ่งที่สะท้อนถึงแนวคิดของผู้ให้ข้อมูลที่หลากหลายต่อประเด็นเดียวกัน ซึ่งอาจมีความคล้ายกัน หรือมีความขัดแย้งกัน

ขั้นตอนการทำลายเอกสารที่เกี่ยวข้องกับโครงการวิจัย

หลังผลงานการวิจัยได้รับการตีพิมพ์ทันที ทางผู้วิจัยจะทำการทำลายเอกสารที่เกี่ยวข้องกับโครงการทั้งหมด ทั้งที่เป็นเอกสารในรูปแบบกระดาษ หรือแผ่นซีดี ด้วยวิธีการเผาทำลายเอกสารให้อยู่ในรูปแบบที่ไม่สามารถอ่านได้

ขั้นตอนการทำลายข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับโครงการวิจัยในรูปแบบไฟล์คอมพิวเตอร์รวมถึงไฟล์เสียงที่ทำการบันทึกการสัมภาษณ์

หลังจากที่งานการวิจัยได้รับการตีพิมพ์จะทำการลบทิ้งทั้งหมดทันที ทั้งที่จัดเก็บในคอมพิวเตอร์ส่วนตัว เครื่องบันทึกเสียง ระบบการสำรองไฟล์ออนไลน์(clouds) และระบบการสำรองไฟล์ผ่าน thumb drive หรือ external hard drive

การได้รับรองจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์

งานวิจัยนี้ได้รับการรับรองจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์จากคณะกรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยนเรศวร เมื่อวันที่ 11 กันยายน พ.ศ.2562 COA No. 429/2019 และ IRB No. 0381/62 ดังแสดงในภาคผนวก

บทที่ 4

ผลการวิจัย

ผู้วิจัยทำการสัมภาษณ์เชิงลึกในกลุ่มผู้ป่วยโรคเรื้อรังจำนวน 14 คน ที่มีประสบการณ์ในการซื้อ และใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพ จำนวน 1 ครั้งขึ้นไป และอยู่อาศัยในเขตตำบลบ่อใหญ่ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม โดยได้ลงเก็บข้อมูลตั้งแต่เดือน ตุลาคม พ.ศ. 2562- เดือน มกราคม พ.ศ. 2563

ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้ข้อมูล

พบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ มีอายุระหว่าง 40 ถึง 75 ปี เพศหญิง มากกว่าเพศชาย มีรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 700 บาท ไปจนถึง 8000 บาทต่อเดือน ในด้านการศึกษา ส่วนใหญ่เรียนจบชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ประกอบอาชีพ ทำนา เย็บผ้า ทอเสื่อ แม่บ้าน และบางส่วนก็เป็นอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน (2 ราย) โรคประจำตัวที่ป่วยอยู่ คือ โรคเบาหวาน โรคความดันโลหิตสูง โดยมีโรคอื่น ได้แก่ โรคเกาต์ โรคต่อมลูกหมากโต และโรคไทรอยด์เป็นพิษ โดยจำนวนรายการยาที่ได้รับมามีจำนวนรายการตั้งแต่ 1 รายการไปจนถึง 7 รายการ ต่อคน สถานที่ได้รับยาโรคประจำตัวนั้น มีทั้งรับมาจากโรงพยาบาลบรบือ และ โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลบ่อใหญ่ ต.บ่อใหญ่ อ.บรบือ และเมื่อสอบถามความรู้เบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับยา สเตียรอยด์ พบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ไม่ทราบว่า ยาสเตียรอยด์ คืออะไร แม้กระทั่งผู้ที่ เป็นอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน ยังไม่สามารถให้รายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับยาสเตียรอยด์ได้ มีแต่ให้ข้อมูลว่าเคยได้ยินมาว่าไม่ดี แต่จำรายละเอียดไม่ได้ ดังข้อมูลในตาราง 2 และ ตาราง 3

ตาราง 2 ข้อมูลด้านประชากรของผู้ให้ข้อมูล

ผู้ให้ข้อมูล	เพศ	อายุ	สถานภาพ	การศึกษา	อาชีพ	รายได้	แหล่งที่มาของรายได้	บ้านที่อาศัยอยู่เป็นของใคร/ลักษณะบ้าน
1	หญิง	61	สมรส	ป.4	แม่บ้าน	1600	เงินเดือนนอสม./เงินผู้สูงอายุ/ลูกให้	ของตา บ้านสองชั้น ครึ่งไม้ครึ่งปูน ไม่มีรั้ว รอบขอบชิด อาศัยอยู่บริเวณเดียวกันกับญาติๆ ผู้ให้ข้อมูล บ้านปูนชั้นเดียว มีรั้วไม่เฝ้าน อาศัยคนเดียว คนเดียว ผู้ให้ข้อมูล
2	หญิง	68	สมรส	ป.4	แม่บ้าน	600	เงินผู้สูงอายุ/ลูกหลานให้	
3	หญิง	75	โสด	ป.4	ทำนา เย็บผ้า	รายได้ ไม่	จากการเย็บผ้า/ทำนา/เบี้ยผู้สูงอายุ ขายพินา	อาศัยกับน้องสาว และหลานชาย บ้านปูนสองชั้น หลังค่อนข้างใหญ่ ไม่มีรั้ว
4	ชาย	75	สมรส	ป.4	-	600	เบี้ยผู้สูงอายุ/ลูกให้	ผู้ให้ข้อมูล อาศัยกับลูกชาย และลูกสะใภ้ บ้านสองชั้น เป็นร้านซ่อมมอเตอร์ไซด์

ผู้ให้	ชื่อผู้	เพศ	อายุ	สถานภาพ	การศึกษา	อาชีพ	รายได้(บาท/ เดือน)	แหล่งที่มาของ รายได้	บ้านที่อาศัยอยู่เป็นของตนเอง/ ลักษณะบ้าน
5	หญิง	62	สมรส	ป.4	ทำนา เย็บผ้า	8000	จากการทำนา เย็บ ผ้า	บ้านของสามี อาศัยสองคน และหลานเล็ก 2คน บ้านปูนครึ่งไม้ สองชั้น อยู่บริเวณเดียวกับญาติๆ	
6	หญิง	67	สมรส	ม.2	แม่บ้าน	600-1000	เบี้ยผู้สูงอายุ/ลูก ให้/น้องให้(บัตร สวัสดิการรัฐ)	ผู้ให้ข้อมูล พักกับลูกสาว บ้านไม้ครึ่งปูนสอง ชั้น	
7	หญิง	73	สมรส	ป.4	ทอเสื่อ	1000-2000	เบี้ยสูงอายุ/รายได้ จากการทอเสื่อ	บ้านของสามี บ้านไม้ชั้นเดียว มีอุปกรณ์ทอเสื่อ ตั้งด้านในบ้าน และนอกบ้าน	

ผู้ให้ข้อมูล	เพศ	อายุ	สถานภาพ	การศึกษา	อาชีพ	รายได้	แหล่งที่มาของรายได้	บ้านที่อาศัยอยู่เป็นของใคร/ลักษณะบ้าน
รายชื่อ	รายชื่อ	รายชื่อ	รายชื่อ	รายชื่อ	รายชื่อ	รายชื่อ	รายชื่อ	รายชื่อ
8	หญิง	73	สมรส	ป.4	แม่บ้าน	700	เบี้ยผู้สูงอายุ	บ้านสามี แต่สามีชอบไปนอนที่เตียงนา ผู้ให้ข้อมูลอยู่คนเดียวกับแมว 5 ตัว บ้านปูนสองชั้น บริเวณค่อนข้างกว้าง มีบริเวณที่สามารถจอดรถยนต์ได้ สามีเป็นข้าราชการบำนาญ
9	หญิง	74	สมรส	ป.4	ทำนา แม่บ้าน	700	เบี้ยผู้สูงอายุ/ เบี้ยผู้สูงอายุ	อาศัยอยู่กับสามี ลูกชาย ภรรยา และหลานสอง คน เป็นบ้านปูนกิ่งไม้สองชั้น หลังค่อนข้าง กว้างขวาง ลักษณะเหมือนเพิงจะสร้างเสร็จ เพราะยังคงมี เศษไม้ เศษปูน และกองทราย หลงเหลืออยู่
10	หญิง	58	สมรส	ป.6	อสม	3000	เบี้ย อสม/ลูกให้	บ้านเป็นของสามี พักอาศัยกับสามี และหลาน บ้านไม้ 1 คูหา บ้านอยู่ติดกับเพื่อนบ้าน ไม่มีรั้วรอบขอบชิด

ผู้ให้ข้อมูล รายชื่อ รายที่	เพศ	อายุ	สถานภาพ	การศึกษา	อาชีพ	รายได้	แหล่งที่มาของรายได้	บ้านที่อาศัยอยู่เป็นของใคร/ลักษณะบ้าน
11	หญิง	70	สมรส สามีตาย	ป.4	ทำนา	5000	เบี้ยคนชรา/บัตรประชา รัฐ/ลูกให้	บ้านเป็นของผู้ให้ข้อมูล อาศัยกับลูกชาย คนโต บ้านไม่มีชั้นเดียว อยู่ในบริเวณเดียวกับ ญาติ เที่ยวไปๆมาๆกับบ้านลูกชายเล็ก
12	หญิง	75	สมรส สามีตาย	ป.4	แม่บ้าน	1000-2000	เบี้ยคนชรา ลูกหลานให้	บ้านเป็นผู้ให้ข้อมูล อาศัยอยู่คนเดียว บ้านไม่มีชั้นเดียว อยู่บริเวณเดียวกับเพื่อน บ้าน เพื่อนบ้านช่วยกันดูแล รับประทานอาหาร และพาไปหาหมอ
13	ชาย	73	สมรส ลูกสาว 2 คน	ป.4	ทำนา	1000-3000	เบี้ยคนชรา ลูกหลานให้	บ้านไม่มีชั้นเดียว อาศัยอยู่กับลูกชาย คนเล็ก และครอบครัวของลูกชาย
14	หญิง	40	สมรส ลูกสาว 2 คน	ม.3	ทำนา	6000	จากการรับจ้างและทำ นา รายได้แม่แน่นอน	บ้านของสามี บ้านไม่มีชั้นเดียว อาศัยกับ ลูกสาว และหลานๆ ไม่มีรั้ว อยู่ใน บริเวณเดียวกับกับคนอื่น

ตาราง 3 ข้อมูลด้านสุขภาพของผู้ให้ข้อมูล

ผู้ให้ข้อมูล	ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ สติย รอยด์	โรคประจำตัว	ยาโรคประจำตัว	สมุนไพรร/อาหารเสริม	จุดประสงค์ในการรับประทาน
1	เคยได้ยินว่าเป็นยา เบาหวาน ความดันโลหิตสูง ถ้ากินมันจะแพ้ รู้แต่ว่าไม่ตี กินแล้วหายปวด ผสมในยาสมุนไพรรักษาปวด	เบาหวาน ความดันโลหิตสูง	Glipizide(5mg) 1 เม็ดก่อนอาหาร เข้า-เย็น Hydralazine(25mg) 1 เม็ด หลังอาหาร เช้า เย็น	สารสกัดสาหร่ายแดง ครั้งละ 30 ซีซี วันละครึ่งกิโลกรัมบ้าง กินร่วมกับยาลดไขมัน (ใช้ชุดที่ 3/ชุดที่ 1 ชุด ต่อ 2 เดือน)	รักษาข้อเข่าเสื่อม
2	เคยได้ยินแต่ชื่อ รู้สึกว่ามันไม่ดี แต่จำรายละเอียดไม่ได้	เบาหวาน	Metformin(500mg) 2 เม็ด หลังอาหารสามเวลา เช้า เที่ยง เย็น Glipizide(5mg) 2 เม็ดก่อนอาหาร เช้า	สารสกัดสาหร่ายแดง ครั้งละ 20-30 ซีซี วันละครึ่ง ทุกวัน กินร่วมกับยาลดไขมัน (ใช้ชุดที่ 14)	รักษากระดูกทับเส้น

ผู้ให้ข้อมูล รายชื่อ รายชื่อที่เกี่ยวข้อง	ประวัติผู้ป่วย	ยาโรคประจำตัว	สมุนไพร/อาหารเสริม	จุดประสงค์ในการกิน
3 เคยได้ยินว่า ผสมในยาน้ำ สมุนไพร	ความดันโลหิตสูง ไขมันในเลือดสูง	Enalapril(5mg) 1 เม็ด หลังอาหาร เช้า เอ็นเอชทีซี 1 เม็ด หลังอาหาร เช้า เย็น Amlodipine(5mg) 1 เม็ด หลังอาหาร เช้า เย็น Simvastatin(10) 1 เม็ดก่อน นอน	สารสกัดสาหร่ายแดง 25-30 ซีซี เช้า ก่อนนอน (ใช้มา ขวดที่ 2) กาแฟสมุนไพร 1 ซองตอนเช้า (ซื้อมา 3 ซอง) กินร่วมกับยาแผน ปัจจุบัน	อยากได้รักษาไต ข้อเข่าเสื่อม หน้าใส
4 ไม่รู้จัก	เบาหวาน ต่อม ลูกหมากโต	Metformin(500mg) 1 เม็ด หลังอาหาร สามเวลา เช้า เที่ยง เย็น Doxazosin 1 เม็ดก่อนนอน Losartan (50mg) 1 เม็ด หลังอาหาร เช้า (ใช้มา 2 ชุด) เย็น	L-ZE Plus วันละ 1 เม็ด กินร่วมกับยาแผนปัจจุบัน	รักษาเบาหวาน ต่อมลูกหมากโต

ผู้ให้ข้อมูล ความรู้เบื้องต้น โรค ยาโรคประจำตัว สมุนไพร/อาหารเสริม จุดประสงค์ในการกิน

รายที่ เกี่ยว กับ สตีย ประจำตัว รอยด

5	ไม่รู้จัก	เบาหวาน ความดัน โลหิตสูง	Amlodipine(5mg) 1 เม็ด หลัง อาหาร เช้า เย็น Losartan (50mg) ครึ่ง เม็ด หลัง อาหาร เช้า เย็น Metformin(500mg) 1 เม็ด หลัง อาหารสามเวลา เช้า เที่ยง เย็น Atorvastatin (40mg) 1 เม็ด หลัง อาหารเย็น Glipizide (5mg) เช้า 2 เม็ด เย็น 1 เม็ด ก่อนอาหาร NPH ฉีดเข้าใต้ผิวหนัง 4 unit ก่อน อาหารเช้า Metformin(500mg) หลังอาหาร เช้า 1 เม็ด เย็น 2 เม็ด	กาแฟผสมสมุนไพร (เขาชะงุ้ม/เขาใหญ่/โมโน) ครึ่งซองผสมกับกาแฟผงดำ ต้ม เช้า เย็น กินร่วมกับยาแผนปัจจุบัน (รับประทานมาประมาณ 3 เดือน)	อาการตาพร่า
---	-----------	--------------------------------	--	--	-------------

ผู้ให้ข้อมูล	ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ สตีย	โรคประจำตัว	ยาโรคประจำตัว	สมุนไพร/อาหารเสริม	จุดประสงค์ในการกิน
รายที่	รอยตัด				
6	ไม่รู้จัก	ความดันโลหิตสูง ไขมันในเลือดสูง	Amlodipine(5mg) 1 เม็ด หลัง อาหารเช้า เข้า Enalapril(5mg) 1 เม็ด หลังอาหาร เข้า เย็น Simvastatin(20mg) ครั้งเม็ด ก่อน อาหารเย็น /บำรุงผิว)กินร่วมกับยาแผน ปัจจุบัน	กาแฟสมุนไพร ครั้งของผสมกับ ดื่มน้ำดื่ม (ถั่วลิสง/เบรียง/เห็ดหลินจือ ปัจจุบัน	ทำให้หายปวดขา น้ำหนักลด
7	เคยได้ยิน ว่า อย่าไปกิน	เบาหวาน ความ ดันโลหิตสูง	Metformin(500mg) 1 เม็ด หลัง อาหารเช้า Pioglitazone 2 เม็ด ก่อนอาหาร เช้า Glipizide(5mg) 1เม็ด ก่อนอาหาร เช้า Lorsatan(25mg) 1 เม็ด หลังอาหาร เช้า	สำหรับแดง 15 ml ก่อนอาหาร เช้า กาแฟสมุนไพร ตอนเช้า กินร่วมกับยาแผนปัจจุบัน	แก้ปวดขา ลดเบาหวาน บำรุงสุขภาพ

ผู้ให้ข้อมูล รายชื่อ	ความรู้เบื้องต้น เกี่ยวกับ สตีย รอยต์	โรคประจำตัว	ยาโรคประจำตัว	สมุนไพร/อาหารเสริม	จุดประสงค์ในการ กิน
8	ไม่รู้จัก	เบาหวาน ความ ดันโลหิตสูง	Amlodipine(5mg) 1 เม็ด หลังอาหาร เช้า Enalapril(5mg) 1 เม็ด หลังอาหาร เช้า เย็น Metformin(500mg) 1 เม็ด หลังอาหารสามเวลา เช้า เที่ยง เย็น	ชาพระจันทร์ยิ้ม ชงดื่มแทนน้ำทั้งวัน (ชื่อ2 ของ/เดือน รับประทานมา ประมาณครึ่งปี) เคยลองยาถูกกลอนซูดกซ์ยี่เส้น แต่ กลัว เลยเล็ก รับประทานร่วมกับยาแผนปัจจุบัน	ลดเบาหวาน ความ ดัน
9	ไม่รู้จัก	ความดันโลหิตสูง ไทรอยด์เป็นพิษ เก๊าท์	Amlodipine(5mg) 1 เม็ด หลังอาหาร เช้า Methimazole 3 เม็ดหลังอาหาร เช้า เย็น Allopurinol 1 เม็ดหลังอาหารเช้า Propanolol 1 เม็ดเวลาใจสั่น Simvastatin(10) 1 เม็ดก่อนนอน	ยาผสมสมุนไพรไทย ผงชงเห็นหินใจ ผงชงเถาวัลย์เปรียง โดยชงกับน้ำอุ่นกินตอนเช้า (ชื่อมา ชุดที่ 2 ใช้มา 3 เดือน) วันไหนรับประทานสมุนไพร จะไม่ รับประทานยาแผนปัจจุบัน (ยา Methimazole)	ลดเบาหวาน ความดัน แก้ปวดชา

ผู้ให้ข้อมูล รายที่	ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ สตียรอยด์	โรคประจำตัว	ยาโรคประจำตัว	สมุนไพร/อาหารเสริม	จุดประสงค์ในการกิน
10	จำไม่ได้ แต่เคยได้ยิน	เบาหวาน	Metformin(500mg) 1 เม็ด หลังอาหารสามเวลา เช้า เที่ยง เย็น	เกตุเพชร 1 เม็ด พร้อมอาหาร สามเวลา (ซั้มา 3 กล่อง รับประทานครบเลยเล็ก) หนานเฉาเหว่ย ต้มจิบ(1ปี) บอระเพชรตองโค้ก กินก่อน อาหาร กินร่วมกับยาแผนปัจจุบัน(3 เดือน)	แก้ปวดขา ลดเบาหวาน
11	ไม่รู้จัก	เบาหวาน	Metformin(500mg) 2เม็ด หลังอาหารสามเวลา เช้า เที่ยง เย็น Glipizide(5mg) 1เม็ด ก่อนอาหารเช้า	ยาผงจินตามณี(ซองที่ 2) กินร่วมกับยาแผนปัจจุบัน	แก้ปวดเข้า

ผู้ให้ข้อมูล รายชื่อ รายที่	ความรู้เบื้องต้น เกี่ยวกับ สตีรอยด์	โรคประจำตัว	ยาโรครักษาตัว	สมุนไพร/อาหารเสริม	จุดประสงค์ใน ภารกิจ
12	ไม่รู้จัก	เบาหวาน ความดันโลหิตสูง	Metformin(500mg) 1 เม็ด หลังอาหารสามเวลา เข้า เพียง เย็น Glipizide(5mg) 1 เม็ด ก่อนอาหารเช้า ครั้ง เม็ด ก่อนอาหารเย็น Hydralazine (25) 2 เม็ดหลังอาหาร เช้า เพียง เย็น และก่อนนอน Simvastatin (20mg) 1 เม็ดก่อนนอน	ยาน้ำกษัยเส้นตราตู้ไปรษณีย์ 1 แก้วเป็ก(ประมาณ 30 ซีซี) เช้า เย็น(รับประทานมา 2 เดือน) กินร่วมกับยาแผนปัจจุบัน	แก้เบาหวาน ความดัน แก้ปวดเขา
13	ไม่รู้จัก	เบาหวาน ความดันโลหิตสูง	เบาหวาน ความดันโลหิตสูง Metformin(500mg) 1 เม็ด หลังอาหารสามเวลา เช้า เพียง เย็น Lorsatan(50mg) 1 เม็ด หลังอาหารเช้า Amlodipine(5mg) 1 เม็ด หลังอาหาร เช้า	ยาน้ำกษัยเส้นตราตู้ไปรษณีย์ 15 ml x1 พร้อมอาหารเช้า บอระเพ็ดคองน้ำโศก 15 ml หลังอาหาร เช้า เย็น กินร่วมกับยาแผนปัจจุบัน	แก้ปวดเอ็น ปวดเข่า กินข่าบแซบ แก้เบาหวาน

ผู้ให้ข้อมูล	ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ สเดีย รอยด์	โรคประจำตัว	ยาโรคประจำตัว	สมุนไพร/อาหารเสริม	จุดประสงค์ในการกิน
14	ไม่รู้จัก	ความดันโลหิตสูง	Lorsatan(50mg) 1 เม็ด หลังอาหารเช้า Amlodipine(5mg) 1 เม็ด หลังอาหาร เช้า	สมุนไพรชนิดอัดเม็ด (ยาสูบ 1ชุดเช้า เย็น กินร่วมกับยาแผนปัจจุบัน	แก้ปวดขา

ตาราง 4 ผลจากการสังเกต

ผู้ให้ข้อมูล	ลักษณะของครอบครัว	ลักษณะความสัมพันธ์ในครอบครัว	ลักษณะความสัมพันธ์กับเพื่อนบ้าน
1	தாகับยายอยู่ร่วมกับหลานๆ โดยลูกทำงานต่างถิ่น	มีความสัมพันธ์อันดี (ในบ้านมีรูปถ่ายครอบครัว/ เมื่อผู้ให้สัมภาษณ์กล่าวถึงลูก หรือสามี ไม่มีอารมณ์โกรธ หรือเกลียด)	มีความสัมพันธ์อันดี พบว่าในบริเวณไม่มีรั้วกัน เป็นบ้านที่สร้างอยู่ในบริเวณเดียวกัน
2	ผู้ให้ข้อมูลอยู่คนเดียว สามีเสียชีวิต ลูกทำงานต่างจังหวัด	มีการพูดถึงลูกบ้างในเรื่องการส่งเงินมาให้ และพาหลานๆมาเยี่ยมในบางครั้ง	มีเพื่อนบ้านแวะมาคุยด้วยครั้งคราว
3	อาศัยอยู่กับน้องสาว และหลานชาย เนื่องจากโสด	มีการปรึกษากับน้องสาวบ้าง ในบางประเด็นที่อยากปรึกษา	ในระหว่างที่สัมภาษณ์ ก็มีเพื่อน/เพื่อนบ้าน แวะเวียนมาทักทาย
4	อาศัยกับลูกชาย และลูกสะใภ้	ลูกเป็นคนโทรสั่งสินค้า และเป็นคนจ่ายค่าสินค้าให้/	เนื่องจากเดินเห็นไม่ค่อยนัด จึงอาศัยอยู่แต่ในบ้าน
5	อาศัยอยู่กับสามี และหลาน 2 คน(หลานไปโรงเรียน)	ลูกส่งเงินมาให้บ้าง(แต่ส่งมาให้หลาน)/ ลูกสาวกลับมามาตามเทศกาล	ในระหว่างสัมภาษณ์ ก็มีเพื่อนบ้านเดินมานั่งเล่น พูดคุยด้วยเป็นระยะ
6	พ่อกับลูกสาว	ตอนไปสัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลอยู่คนเดียว แต่ระหว่างที่พูดถึงลูกสาว ก็ไม่ได้แสดงอาการที่เหมือนโกรธเคือง	ในระหว่างสัมภาษณ์มีเพื่อนเดินมาเล่นด้วย และมาพูดเสริมว่ากาแพตัวนี้ดี
7	อยู่ร่วมกับสามี	รักใคร่กับสามีดี ลูกๆก็ให้เงินบ้าง	มีการนั่งรวมเป็นสมาคมนั่งจิบกาแฟ คุยกัน

ตาราง 4 (ต่อ)

ผู้ให้ข้อมูล	ลักษณะของครอบครัว	ลักษณะความสัมพันธ์ในครอบครัว	ลักษณะความสัมพันธ์กับเพื่อนบ้าน
8	อยู่ร่วมกับสามี	สามีชอบไปนอนที่เถียงนา ปล่อยให้ผู้ใช้ให้สัมภาษณ์อยู่บ้านกับแม่ 5 ตัว	บ้านฝั่งตรงข้ามเป็นบ่อนการพนันค่อนข้างระแวงคนแปลกหน้า
9	อยู่ร่วมกับสามี ลูกชาย และหลาน 2 คน	ในระหว่างสัมภาษณ์ สามีผู้ใช้สัมภาษณ์ดูแลค่อนข้างดี	ระหว่างสัมภาษณ์ มีเพื่อนบ้านนำอาหารมาแบ่งให้ผู้สัมภาษณ์
10	อยู่ร่วมกับสามี และหลาน	กับสามีดูรักใคร่กันดี และมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกสาว เพราะมีการปรึกษากัน และส่งเงินให้ใช้	มีการนั่งคุยกันกับเพื่อนบ้านเรื่องทวยและเรื่องอื่นๆ และนั่งรับประทานส้มตำ (เหมือนสมาคมแม่บ้าน)
11	อยู่กับลูกชายคนโตเป็นหลัก และไปอยู่กับลูกชายคนเล็กเป็นครั้งคราว	ลูกๆ ดูเลดี มีความห่วงใยแม่ เมื่อพบผลิตภัณฑ์แปลกปลอมก็บอกให้แม่ไปถามหมอก่อน	เพื่อนบ้านดูเลดี แบ่งปันอาหาร และสิ่งของให้กัน
12	อาศัยอยู่คนเดียว	ลูกส่งแต่เงิน ไม่เคยมาดูแลและแม่	เพื่อนบ้านช่วยเหลือดูแลผู้ให้ข้อมูลทั้งเรื่องอาหาร และพาไปพบแพทย์
13	อาศัยอยู่กับลูกชาย ลูกสะใภ้ และหลาน	ลูกชายและผู้ให้ข้อมูลดูแลตนเอง	เพื่อนบ้านเป็นร้านค้า เป็นคนแนะนำผลิตภัณฑ์ให้
14	อาศัยอยู่กับสามี ลูกสาว และหลาน	ผู้ให้ข้อมูลดูแลหลาน/ ลูกสาวเป็นคนให้เงิน/	เพื่อนบ้านช่วยดูแลหลานให้บางวัน/ มีการแบ่งปันสิ่งของ

ข้อมูลปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สมุนไพร และผลิตภัณฑ์อาหารที่มีการโฆษณาสรรพคุณเป็นยา

จากกรอบแนวคิดในการวิจัยที่ได้ดัดแปลงมาจากแบบจำลองพฤติกรรมผู้ซื้อของ Philip Kotler(9) ซึ่งได้มีการแจกปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ดังต่อไปนี้

1. สิ่งกระตุ้น (Stimulus-S) แบ่งออกเป็น 2 ปัจจัย ได้แก่

1.1 สิ่งกระตุ้นภายนอก เป็นสิ่งกระตุ้นที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจำหน่าย และการส่งเสริมทางการตลาด

1.2 สิ่งกระตุ้นอื่นๆ เช่น สภาพเศรษฐกิจ วัฒนธรรม หรือการเมือง เป็นต้น

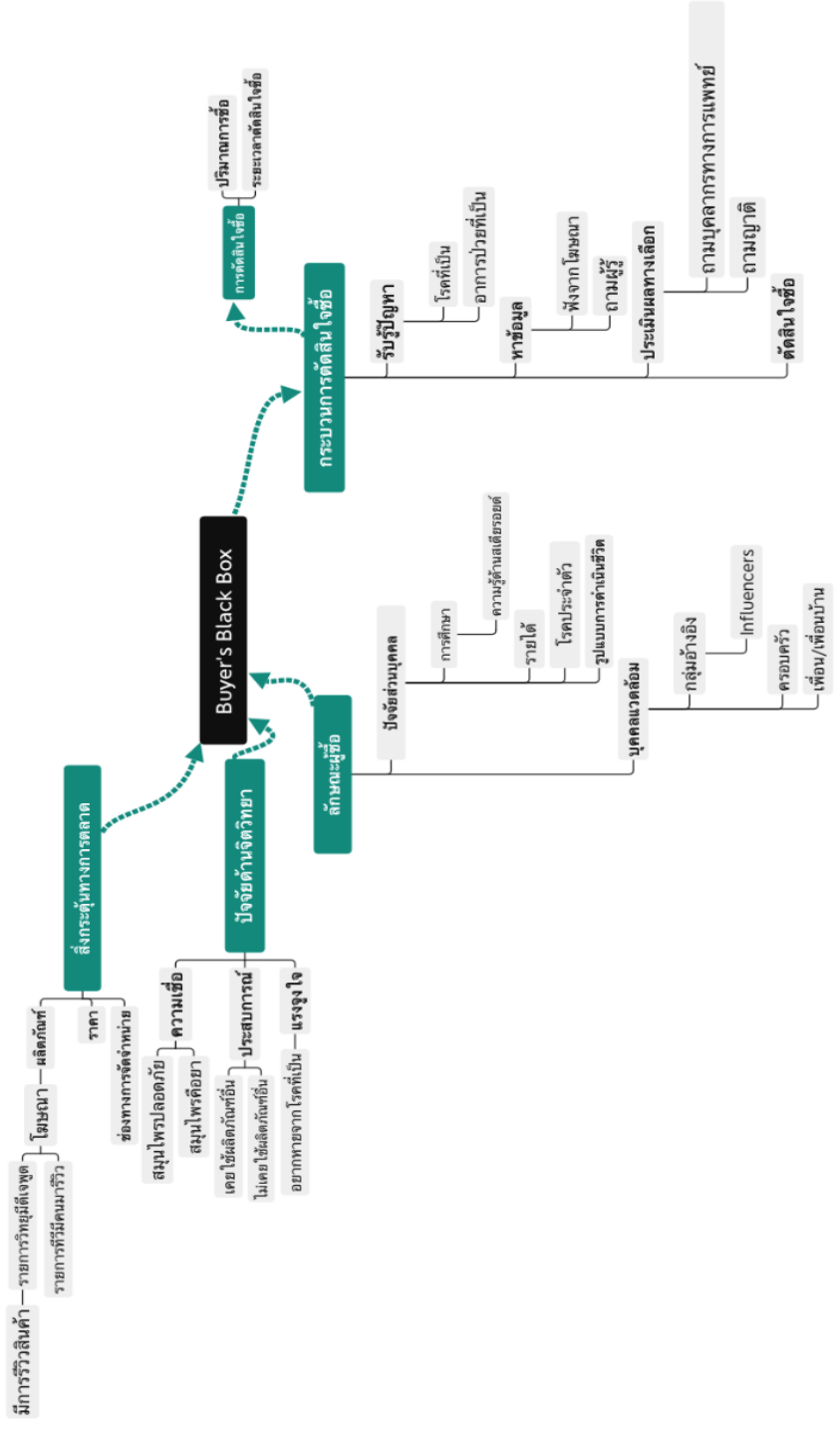
2. กล่องดำหรือความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ (Buyer's black box) ซึ่งไม่สามารถคาดเดาได้ว่ารู้สึกอย่างไร ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อได้รับอิทธิพลจากลักษณะของผู้ซื้อ และกระบวนการตัดสินใจซื้อ

3. ลักษณะผู้ซื้อ (Buyer's Characteristics) ลักษณะผู้ซื้อที่มีอิทธิพลจากปัจจัยต่าง ๆ คือ ปัจจัยด้านวัฒนธรรม ปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยด้านส่วนบุคคล และปัจจัยด้านจิตวิทยา

4. กระบวนการตัดสินใจซื้อ ประกอบไปด้วย 5 ขั้นตอน คือ การรับรู้ถึงปัญหา(ความต้องการ) การค้นหาข้อมูล การประเมินผลทางเลือก การตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมภายหลังการซื้อ

5. ปฏิกริยาตอบสนอง(Response-R) ประกอบไปด้วย การเลือกผลิตภัณฑ์ การเลือกตราสินค้า การเลือกผู้ขาย การเลือกเวลาซื้อ และการเลือกปริมาณการซื้อ

จากกรอบแนวคิดการแสดงรายละเอียดตามในภาพ 1 และจากการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งหมด ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สมุนไพรและผลิตภัณฑ์อาหารที่มีการโฆษณาสรรพคุณเป็นยา ที่พบในการศึกษาเข้ากันได้กับแบบจำลองพฤติกรรมผู้ซื้อของ Philip Kotler(9) มีความสัมพันธ์กันตามที่แสดงในภาพ 3 ดังนี้



ภาพ 3 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่าง ๆ กับกระบวนการตัดสินใจซื้อกระบวนการซื้อยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรัง

ปัจจัยกระตุ้นด้านการตลาด

จากการสอบถามผู้ให้ข้อมูล พบว่าผู้ให้ข้อมูลนั้นรู้จักกับผลิตภัณฑ์ที่ใช้ผ่านช่องทางการโฆษณาจากวิทยุ โทรทัศน์ การบอกเล่าของตัวแทน เพื่อนบ้าน เพื่อน คนเร่ขายยา โดยพบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนมาก (7 ราย) ได้บอกว่าแค่ได้ฟังโฆษณาเพียงอย่างเดียวสามารถกระตุ้นให้สนใจในตัวผลิตภัณฑ์ ประกอบกับถ้าในการจัดรายการมีการนำผู้ที่เคยใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีการโฆษณาในรายการนั้น มาสัมภาษณ์ หรือมีการโทรเข้ามาในรายการเพื่อบอกเล่าประสบการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์ ยิ่งจะทำให้ผู้ให้ข้อมูลนั้น เกิดความอยากลองผลิตภัณฑ์ ส่วนในด้านราคาของผลิตภัณฑ์ มีราคาหลากหลาย ตั้งแต่ราคา 10 บาท ไปจนถึง 6,000 บาท และในด้านช่องทางซื้อ พบว่าผู้ให้ข้อมูลสามารถเข้าถึงได้อย่างง่ายดาย เช่น การโทรศัพท์สั่งซื้อสินค้า การสั่งกับตัวแทนจำหน่าย/เพื่อนบ้าน และมีคนเร่ขายมาจำหน่ายถึงที่บ้าน ส่วนในด้านการส่งเสริมการขาย พบว่ามีทั้งการกำหนดราคาแบบสมาชิก การขายส่ง และการแถม ในประเด็นด้านการเลือกผู้ขายนั้น ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่เลือกที่จะสั่งซื้อสินค้า หรือซื้อสินค้าจากบุคคลใกล้ชิด หรือคนที่รู้จัก เช่น พี่สาว หรือเพื่อนบ้านเป็นอันดับแรก เนื่องจากบุคคลเหล่านี้เป็นผู้ที่ทำให้ได้รู้จักกับผลิตภัณฑ์ และบางส่วนก็ได้ให้ข้อมูลว่าไม่ได้เลือกผู้ขายเลยเนื่องจากการโทรสั่งผ่าน call center และส่งผ่านขนส่ง(ไปรษณีย์ไทย/ขนส่งเอกชน)(5ราย)

1. ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่าผลิตภัณฑ์ที่ผู้ข้อมูลเลือกใช้บริโภคมากที่สุดคือ ผลิตภัณฑ์อาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยา ได้แก่ สารสกัดน้ำสาหร่ายแดง (4 ราย) กาแฟผสมสมุนไพร (3 ราย) ชาชงสมุนไพร (1 ราย) ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากถั่งเช่า (1 ราย) ผงชงสมุนไพร(เห็ดหลินจือ/เกววัลย์เปรียง)(1 ราย) ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่มีสมุนไพรเป็นส่วนประกอบ(1 ราย) รองลงมาคือ ยาสมุนไพร เช่น ยาน้ำสมุนไพร ยาลูกกลอน ยาผงสมุนไพร(จินตามณี/สมุนไพรไทย) (5 ราย)

2. ด้านราคาของผลิตภัณฑ์ ผู้ให้ข้อมูลระบุว่าผลิตภัณฑ์มีราคาแพง (7 ราย) โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีราคาตั้งแต่ราคา 25 บาท-6,000 บาท(ราคาต่อหน่วย) โดยราคาที่ต่ำสุดคือ กาแฟผสมสมุนไพรราคาของละ 25 บาท และราคาแพงที่สุดคือ ผลิตภัณฑ์ยาน้ำสมุนไพรขวดละ 6,000 บาท ส่วนในกลุ่มผู้ให้ข้อมูลที่ระบุว่าผลิตภัณฑ์นั้น ราคาไม่แพง พอซื้อหาได้นั้นมีราคาตั้งแต่ 10 บาท-1,250 บาท(ราคาต่อหน่วย) โดยราคาผลิตภัณฑ์ที่ต่ำสุดคือ ยาลูกกลอนสมุนไพรกษัยเส้น ของละ 10 บาท และราคาแพงสุดคือ ผลิตภัณฑ์สารสกัดสาหร่ายแดง ราคาขวดละ 1,250 บาท จากข้อมูลข้างต้นในกลุ่มผู้ให้ข้อมูลบอกว่าผลิตภัณฑ์ว่ามีราคาไม่แพง ถึงแม้ว่าสินค้าจะมีราคาหลักพันบาทเป็นต้นไปนั้น ต่างก็ให้เหตุผลว่า หากผลิตภัณฑ์นั้นทำให้ช่วยบรรเทาอาการที่เป็นอยู่ ก็ถือว่าไม่แพง ดังคำกล่าวของผู้ให้ข้อมูล

...ผมว่าชั้นผมกินแล้วถึกับผมแล้ว ยากะบ่แพงเด้อละครั้บ (ผมว่าถ้าผมกินแล้วทำ ให้ผมดีขึ้น ยากก็ไม่แพงนะครั้บ)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 4, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...ชั้นยายกินเข้าไปแล้ว สบายดีขึ้น กะถึว่าบ่แพง(ถ้ายายกินเข้าไปแล้ว สบายดีขึ้น ก็ถึว่าไม่แพง)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 7, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

3. ด้านช่องทางการซื้อ ในการเลือกช่องทางการซื้อ จากการสอบถามจะพบว่าผู้ให้ข้อมูลทั้งหมดจะเลือกช่องทางการซื้อตามข้อมูลที่ได้รับ...ผู้ให้ข้อมูลนั้นได้ให้ข้อมูลในการซื้อสินค้าในแต่ละตัวแตกต่างกันโดยแบ่งวิธีการซื้อออกเป็นดังนี้

3.1 การโทรสั่งสินค้ากับศูนย์กระจายสินค้า หลังจากนั้นมีการโอนเงิน หรือมีการเก็บเงินปลายทาง ต่อจากนั้นจะมีตัวแทนนำมาส่ง การส่งโดยไปรษณีย์หรือบริษัทขนส่งอื่น ๆ ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ใช้วิธีนี้ คือ ผลิตภัณฑ์ยาน้ำสมุนไพร ผลิตภัณฑ์สารสกัดสาหร่ายแดง ผลิตภัณฑ์สารสกัดจากถั่งเช่า โดยผลิตภัณฑ์ที่มีการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางนี้จะเป็ผลิตภัณฑ์ที่มีการโฆษณาผ่านรายการวิทยุ หรือรายการโทรทัศน์ โดยจะมีการแจ้งช่องทางการสั่งซื้อสินค้า เช่น ผ่านทางเบอร์โทรศัพท์ หรือ Line ID

...แม่ฟังจากวิทยุเสร็จ กะโทรสั่งจากเบอร์ที่เพื่อนบอกไว้ในวิทยุ แล้วเพื่อนกะให้ศูนย์ที่อยู่ใกล้สุดมาส่งที่บ้าน (แม่ฟังจากวิทยุเสร็จ ก็โทรสั่งจากเบอร์ที่เขาบอกไว้ในวิทยุ แล้วเขาก็ให้ศูนย์มาส่งที่บ้าน)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 1, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

3.2 การสั่งสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย โดยสินค้าดังกล่าว อาจมีการแนะนำผลิตภัณฑ์ผ่านตัวแทน หรือเป็นการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ ก็ได้ โดยผู้ให้ข้อมูลจะทำการสั่งสินค้าผ่านตัวแทนโดยตรง โดยสินค้าบางตัวจะมีราคาสมาชิก

3.3 การซื้อสินค้าผ่านที่ทำการไปรษณีย์ สินค้าบางชนิดมีการโฆษณาผ่านทางสื่อต่าง ๆ แต่มีการกระจายสินค้าผ่านที่ทำการไปรษณีย์ โดยผู้ให้ข้อมูลไปซื้อที่ที่ทำการไปรษณีย์ที่ใกล้บ้าน

3.4 เพื่อนบ้าน/เพื่อน เป็นแหล่งการกระจายยาสมุนไพร ไม่ว่าจะเป็ยยาน้ำสมุนไพร หรือยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรกษัยเส้น โดยอาจมีการสั่งสินค้ามาลองใช้ แล้วพบว่าเกิดผลดีจึงบอกเล่า ในลักษณะปากต่อปากไปยังบุคคลอื่นที่รู้จัก เพื่อแนะนำให้ลองใช้ และเมื่อได้ปริมาณที่มากพอจึงสั่งมาจากแหล่งกระจายที่ใหญ่กว่าอีกที โดยอาจได้ราคาที่ถูกกลงกว่าที่จะซื้อในปริมาณน้อย ๆ

3.5 คนเร่ขายยาสมุนไพรตามบ้าน จะมีทั้งลักษณะเป็นรถเร่ขายสินค้าเข้ามาในหมู่บ้าน และเป็นบุคคลถือตะกร้ายาสมุนไพรมาเดินขายตามบ้าน และวัด ซึ่งจะพูดโฆษณาชวนเชื่อว่าสมุนไพร แต่ละตัวที่มีอยู่ในตะกร้านั้นสามารถรักษาโรคอะไรได้บ้าง

3.6 ร้านค้าชำในหมู่บ้าน จะเป็นการรับยามาจากรถเร่ที่เข้ามาขายยาในหมู่บ้านอีกที เพื่อนำมาจำหน่ายให้แก่ชาวบ้าน โดยจะนำยาที่เรียกหาบ่อย ๆ มาขาย เช่น ยาน้ำตู้โปรขณีย์ เป็นต้น

4. ด้านการส่งเสริมการขาย การส่งเสริมการขายสามารถแบ่งรูปแบบได้ดังต่อไปนี้

4.1 ราคาสมาชิก โดยที่ผู้ที่สนใจ จะต้องมีการเสียค่าธรรมเนียมแรกเข้าของสมาชิก ก่อน โดยจะมีทั้ง การจ่ายครั้งเดียวตลอดชีพ และค่าธรรมเนียมรายปี โดยเมื่อเป็นสมาชิกแล้ว จึงจะสามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ถูกกว่าราคาปกติ (กาแฟสมุนไพร ยาน้ำสมุนไพรหอมxx)

4.2 ราคาขายส่ง (ยกหลัง/ซื้อปริมาณเยอะ) ซึ่งมักจะมีราคาถูกลง กว่าซื้อผลิตภัณฑ์เพียง ชิ้นเดียว เช่น ยาชุด ขายชุดละ 25 บาท แต่หากซื้อครบ 5 ชุด จะลดจากราคา 5 ชุด 125 บาท เหลือเพียง 100 บาทเท่านั้น

4.3 การแถม ซึ่งเมื่อซื้อผลิตภัณฑ์ครบจำนวนตามที่ทางผู้จัดจำหน่ายได้กำหนดไว้ ก็จะมีการแถมของให้ อย่างเช่น วิทย์ สบู่ หรือผ้าห่ม แล้วแต่การจัดโปรโมชั่นในแต่ละรอบ

ปัจจัยกระตุ้นอื่นๆ

1. ด้านเทคโนโลยี

เนื่องจากผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ และรายได้ไม่ได้เยอะมาก ดังนั้นการเข้าถึงเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น สมาร์ทโฟน จึงเป็นเรื่องยาก ดังนั้นเทคโนโลยีแบบเก่า เช่น การฟังวิทย์ การดูโทรทัศน์ หรือการโทรศัพท์หากัน จึงเป็นเทคโนโลยีที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้ผู้ให้ข้อมูลเข้าถึงตัวผลิตภัณฑ์

2. ด้านเศรษฐกิจ

พบว่ารายได้ของผู้ให้ข้อมูล มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ เนื่องจากผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ ซึ่งรายได้ส่วนใหญ่จะได้มาจากเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ และบางส่วนได้จากลูกหลาน ทำให้รายได้ไม่ได้สูงนัก ในขณะที่ผลิตภัณฑ์ที่มีการโฆษณาชวนเชื่อเป็นยานั้นมีราคาแพง ทำให้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ และมีผลต่อความถี่ในการซื้อ รวมถึงการบริโภคในขนาดที่ต่ำกว่าขนาดที่ทาง

ผลิตภัณฑ์แนะนำมา เพื่อยืดระยะเวลาในการได้บริโภคผลิตภัณฑ์ให้นานขึ้น ตามคำให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูล

...ยายยอมกิน เทื่อละ 10-20 ซีซี ย่านมันหมดก่อนเงินสิมา (ยายค่อยๆ ทอยกิน ทีละ 10-20 ซีซี กลัวมันหมดก่อนเงินจะมา)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 2, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...กะมีอยู่ ชันเดือนได้เงินยังบ่พอค่ายา กะถ้าจนเงินเดือนตาออกจั่งไปซื้อ ฮือไป เซ็นเขาไว้ก่อนจั่งไปจ่าย (กะมีอยู่ ถ้าเงินเดือนไหนไม่พอค่ายา ก็รอเงินเดือนตาออกถึงไปซื้อ หรือไปค้ำเค้าไว้ก่อน ถึงไปจ่าย)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 9, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

แต่ก็มีบางผลิตภัณฑ์ที่ราคาไม่ได้สูงมาก จึงทำให้รายได้ไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ (ราคาไม่เกิน 500 บาท) ผู้ให้ข้อมูลก็ต่างตอบว่ารายได้ไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ เนื่องจากราคาไม่แพง พอซื้อได้ ตามคำให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูล

...บ่แพงดอก กะพอซื้อได้อยู่ (ไม่แพงหรอก ก็พอซื้อได้อยู่)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 4, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...บ่มีดอก ยายพอซื้อได้ ชันมันดี (ไม่มี(ผล)หรอก ยายพอซื้อได้ ถ้ามันดี)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 12, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

และบางส่วนก็ตอบว่าไม่มีผล เพราะลูกหลานเป็นคนซื้อให้ รวมถึงระบุว่าหากผลิตภัณฑ์ทำให้สุขภาพดีขึ้น

...บ่มีดอกครับ ยามยามผมเหมิด กะบอกให้ลูกสั่งให้ครับ (ไม่มีผลหรอกครับ เวลายาผมหมด ก็บอกให้ลูกสั่งให้ครับ)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 4, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

ลักษณะของผู้ซื้อ

1. ปัจจัยส่วนบุคคล

1.1 ด้านอาการ(เจ็บป่วย) ที่ตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์ พบว่าผู้ป่วยโรคเรื้อรังส่วนใหญ่ ใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อบรรเทาอาการปวดตามร่างกาย และมีบางส่วนนำมาใช้เพื่อรักษาอาการป่วยจากโรคเรื้อรัง ได้แก่ โรคเบาหวาน โรคความดัน และโรคไต และมีบางส่วนใช้เพื่อเป็นการบำรุงร่างกาย) ซึ่งมีรายละเอียดดังตาราง 3

1.2 ด้านค่าใช้จ่ายในการซื้อผลิตภัณฑ์ จากการสัมภาษณ์ พบว่าผู้ให้ข้อมูล มีรายได้จากเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ (12 ราย) การรับจ้าง และทำงานทั่วไป เช่น การรับจ้างเย็บผ้า การทำนา การทอเสื้อผ้า (5 ราย) บางส่วนก็ได้รับเงินมาจากการเป็น อสม.(2ราย) และมีลูกหลานให้ทั้งรูปแบบเงินสด ซื้อผลิตภัณฑ์ให้ และบัตรสวัสดิการของรัฐ พบว่าผู้ให้ข้อมูล มีรายได้จากเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ (12 ราย) ซึ่งมีรายละเอียดดังตาราง 2

...รายได้ 700 แห้วมาซื้อ (รายได้ 700 นันหละ เอามาซื้อ)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 9, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

จากการรับจ้าง และทำงานทั่วไป (5 ราย)

...มีเบี้ยคนชรา รายได้จากการเย็บผ้า ลูกหลานให้บ้าง

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 5, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

จากการเป็น อสม.(2 ราย)

...เงินเดือน อสม.แห่น เงินเบี้ยคนชราแห่น (1600) (เงินเดือน อสม.บ้าง เงินเบี้ยคนชราบ้าง)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 1, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

มีลูกหลานให้ ทั้งในรูปแบบเป็นการให้เงิน, ซื้อสินค้าให้, และยกบัตรสวัสดิการรัฐให้ใช้(8 ราย)

...มีเงินจ้งซื้ออีกน ถ้าลูกหลานให้เงินมากะเอาไว้ไปซื้ออีกน (มีเงินถึงจะซื้ออีกน รอลูกหลานให้เงินมากะเอาไว้ซื้ออีกน)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 2, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...ลูกสาวจ่ายให้ครับ

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 4, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

1.3 กิจกรรมที่ผู้ให้ข้อมูลทำในหนึ่งวัน จากกิจกรรมที่กล่าวมาข้างต้น จะทำให้เห็นว่า กิจกรรมของผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ จะมีการใช้แรงงานเกิดขึ้น ซึ่งทำให้เกิดอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ หรือข้อต่อ เนื่องจากการใช้งาน ทำให้เกิดอาการปวดเรื้อรัง โดยกิจกรรมของผู้ให้ข้อมูลที่ทำในหนึ่งวัน ก็จะค่อนข้างคล้ายกัน กล่าวคือหลังจากที่ตื่นนอนในตอนเช้า ชุบน้ำอุ่นตัวเรียบร้อยแล้ว จึงมีการ หุงข้าว ประกอบอาหารยามเช้า บางท่านอาจมีการตีหมากแพะในยามเช้า และบริโภคผลิตภัณฑ์อาหารที่ แสดงสรรพคุณเป็นยา ในตอนนี้ หลังจากนั้นก็จะออกไปทำกิจกรรมที่ต่างกันตามอาชีพ เช่น การทอ เสื่อ การทำงานเกษตรกรรม และผู้สูงอายุบางคนที่ไม่ได้ประกอบอาชีพอะไรแล้ว ก็จะมีหน้าที่เลี้ยงดู หลาน หรืออนุเคราะห์คนเฒ่าคนแก่

...กะตื้นขึ้นแฮดกับข้าว ใส่บาตร ขึ้นมืออื่นเช้า สี่แฮดหยังเรา กะเตรียมตัวไว้ตั้งแต่ เมื่อแลง เก็บผักพร้อม จักหน้อยกะแฮดให้ไทเฮือนกิน จักหน้อยกะไปหยิบผ้า หรือตำสาด คำมา เฮากะผัดข้าว หนึ่งข้าว แฮดกับข้าว ก่อนนอนก็ลีหม่าข้าว (ก็ตื่นขึ้นทำกับข้าว ใส่บาตร ถ้าพรุ่งนี้ตอนเช้า เราจะทำอะไร ก็เตรียมไว้ตั้งแต่ตอนเย็น เก็บผักด้วย สักหน้อยก็ทำกับข้าว ให้คนในครอบครัวกิน สักหน้อยก็ค่อยไปเย็บผ้า หรือทอเสื่อ คำมา เราก็คือผัดข้าว หนึ่งข้าว ทำกับข้าว ก่อนนอนก็จะแช่ข้าวทิ้งไว้)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 3, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

ปัจจัยด้านสังคม

จากการศึกษา พบว่าผู้ให้ข้อมูล จำนวน 7 ราย ตัดสินใจในการใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยตนเองโดย ไม่ได้ถูกชักชวนจากผู้ใด โดยฟังจากประสบการณ์ของผู้ที่เคยใช้จากวิทยุเพียงอย่างเดียว แต่ก็มีผู้ให้ ข้อมูลอีกจำนวน 6 ราย ได้ถูกชักชวนให้ใช้ผลิตภัณฑ์โดยบุคคลใกล้ชิด ได้แก่ เพื่อน เพื่อนบ้าน และ พี่สาว และผู้ให้ข้อมูลจำนวน 1 รายถูกชักชวนให้ใช้ผลิตภัณฑ์โดยตัวแทนขายผลิตภัณฑ์

1. กลุ่มอ้างอิง เมื่อได้สอบถามถึงสาเหตุถึงตัดสินใจจะซื้อผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง โดยไม่ได้ สอบถามใคร ผู้ให้ข้อมูลได้ระบุว่า ได้เชื่อตามที่บุคคลได้เล่าประสบการณ์หลังจากที่ใช้ผลิตภัณฑ์ ซึ่ง บุคคลเหล่านี้สมัครใจโทรมาเล่าเองในรายการวิทยุ โดยทางดีใจไม่ได้โทรหา (7 ราย)

...มีคนโทรมา ว่ากินแล้ว 8-9 ขวด แล้วดีขึ้น ทั้งบางพวกที่ใชยาฉีดพ่นในนาข้าว เขากะว่าดี ถูก มีพ่อใหญ่หนึ่ง อยู่ทางสกลนคร เราเป็นมะเร็งตับ กินหมด 70 ขวด ญาติพี่น้องกะว่าสิได้จี้กัน บัดที่นี้ บ่ได้จี้แล้ว เราว่าสิมาหาบุญxx ที่บึงกาฬอยู่จำ อากการลุจดีขึ้น ยางได้ จั่งสิ่แหล่ว บอกปากต่อปาก (มีคนโทรมา ว่ากินแล้ว 8-9 ขวด แล้วดีขึ้น ทั้งบางพวกที่ใชยาฉีดพ่นในนาข้าว เขากะว่าดี ถูก(กับโรค) มีลุงคนหนึ่ง อยู่ทางสกลนคร เขาเป็นมะเร็งตับ กินหมด 70 ขวด ญาติพี่น้องก็ว่าจะได้เผลากันแล้ว แต่ที่นี้ ไม่ต้องเผลาแล้ว เขาว่าจะมาหาบุญxx ที่บึงกาฬอยู่จำ อากการลุจดีขึ้น เดินได้ อย่างนี้สิ บอกปากต่อปาก)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 1, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...เบิ่งในโทรทัศน์ เห็นเขาเจ็บเข้าคือกัน แม่ปวดจนไปหาหมอแล้ว ก็บ่เขา บัดที่นี้ปวดตรงปลีน้องหลาย เขาว่ากินแล้วมันสิไล่ตามเส้น (ดูในโทรทัศน์ เห็นเขาเจ็บเข้าเหมือนกัน แม่ปวดจนไปหาหมอแล้ว ก็ไม่หาย แต่ที่นี้ปวดตรงน้องมาก เขาว่ากินแล้วมันจะไล่ไปตามเส้น)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 10, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

นอกจากบุคคลอ้างอิงจากรายการวิทยุ หรือโทรทัศน์แล้วนั้น ผู้ให้ข้อมูลยังได้ระบุว่ามิเพื่อนเพื่อนบ้านและบุคคลที่รู้จัก ที่เคยใช้ผลิตภัณฑ์มาแล้วมีอาการดีขึ้นจนสังเกตเห็นได้ ทำให้มีความอยากที่จะลองใช้ผลิตภัณฑ์ด้วย (6 ราย)

...เขาปวดขา คนอยู่ข้างบ้าน เขาบอกว่าเจ้าสิทนปวดขาเอ็ดหยังมาเอาไปกินหมะ (เขาปวดขา คนอยู่ข้างบ้าน เขาบอกว่าคุณจะทนปวดขาทำไม มาเอา(ยา)ไปกินสิ)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 11, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

...ฟังหมู่เว้ามา เอ้ามันคือกับยายเป็นแท้ ยายกะอยากหาย ย้อนบ่อยากเป็นภาระผู้อื่นพาไปหาหมอที่โรงบาล ยายกะเลยลองโทรสั่งมาลองเบิ่ง ชันมันดี สิบได้ไปรบกวณผู้อื่นสันเต้ (ฟังเพื่อนพูดมา เอ้ามันก็เหมือนกับยายเป็นเลย ยายก็อยากหาย เพราะไม่อยากจะภาระคนอื่นพาไปหาหมอที่โรงพยาบาล ยายก็เลยลองโทรสั่งมาลองดู ถ้ามันดี จะได้ไม่ไปรบกวณคนอื่น)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 13, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

จากการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูล พบว่าปัจจัยด้านสังคมมีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ เนื่องจากว่าหากไม่ยอมซื้อผลิตภัณฑ์ จะถูกเพื่อนบ้านมองว่าเป็นคนตระหนี่ จึงเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่กระตุ้นให้ผู้ให้ข้อมูลตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์(1 ราย) ตามคำให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลดังต่อไปนี้

...เขาเว้ากะยายว่า เจ้ากะซื้อมาลองใช้เบิ่งเป็นหยั่ง เจ้าจะแพงเงินของเจ้าไว้เฮ็ดหยั่ง ยายกะเลยย่านเขาว่ายายขี้ถี่ ยายกะเลยลองซื้อนำเขา (เขาพูดกับยายว่า คุณก็ซื้อมาลองใช้ดูสิ คุณจะหวงเงินของคุณไว้ทำไม ยายก็เลยกลัวเขาว่ายายตระหนี่ ยายก็เลยลองซื้อกับเขา)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 3, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

2. ครอบครัว โดยเมื่อถามลงรายละเอียดไปว่าในการตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์ นั้นได้ปรึกษากับใครในครอบครัวก่อนการตัดสินใจซื้อ พบว่าผู้ให้ข้อมูลจำนวน 6 ราย ได้มีการปรึกษากับบุคคลในครอบครัว ได้แก่ ลูก สามี หลานสาว พี่สาว ก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ โดยประเด็นที่ปรึกษากับบุคคลในครอบครัวนั้น จะเป็นประเด็นที่เกี่ยวกับ การเงินในครอบครัวที่เพียงพอจะจ่ายค่าผลิตภัณฑ์หรือไม่ กับสอบถามประเมินว่าจะมีผลอย่างไรต่อสุขภาพหลังจากที่ได้บริโภคผลิตภัณฑ์ไปแล้ว ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ ให้ข้อมูลว่า ได้ปรึกษากับบุคคลใกล้ชิด เช่น เพื่อน ลูก หรือสามี ก่อนที่จะมีการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ (6 ราย)

...กะถามลูกอยู่ ลูกกะว่า ชั้นมีเงินซื้อกินอยู่ กะซื้อลองกินเป็นหยั่ง (ก็ถามลูกอยู่ ลูกก็บอกว่าถ้ามีเงินซื้ออยู่ ก็ลองซื้อมาลองดู)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 1, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...ลูกสาวกะว่า มันกินมันถึกบ่ละ อย่ากินไปทั่วหมแม่ ให้เอาไปถามหมก่อนแห่น ย่านมันผสมอีหยั่งลงไป (ลูกสาวก็บอกว่า มันกินแล้วมันจะถูกกับโรคมัยยะ ละ อย่ากินมั่วแม่ ให้เอาไปถามหมก่อนไหม กลัวมันผสมอะไรลงไป)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 11, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

แต่ก็มีผู้ให้ข้อมูลบางส่วน (4 คน) ที่ตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ด้วยตนเองหลังจากที่ฟังโฆษณา หรือข้อมูลจากตัวแทนขาย โดยมีได้ปรึกษาใคร

...บ่ บ่ถามผู้ใดเลย ยายกินก่อนหมู่ ย้อนว่าเจ้าของอยู่คนเดียว บ่ลำบาก ต้องถ้า
ผู้อื่นเอาของกินมาให้ เลยต้องแฮ็ดเจ้าของให้แข็งแรง ตะกิ้นนอนฮ้องอยู่ย้อนว่ามันปวด บัด
เดี๋ยวนี้ มันเบาลง แฮ็ดหยังกะสะตวกขึ้น (ไม่ได้ถามใครเลย ยายก็กินก่อนเพื่อน เพราะว่า
ตัวเองอยู่คนเดียว ไม่สบาย ต้องรอคนอื่นเอาของกินมาให้ เลยจะต้องทำตัวเองให้แข็งแรง
แต่ก่อนนอนร้องอยู่เพราะว่ามันปวด เดี๋ยวนี้มันเบาลง ทำอะไรก็สะตวกขึ้น)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 2, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...บ่ได้ถามผู้ใดเลย บ่ได้ถามหมอ ฟังโทรทัศน์ ก่อนเลยโทรไปถามร้านหลานที่มีขาย
เขาเลยว่่าที่ไปรษณีย์กะมี เลยไปซื้อมากิน กินมาแล้วเป็นสิบซองได้คุณหมอ กินลงไปมันก็ดี
เดี๋ยวน้ำฮ้อน น้ำชาหนิ มันหอม (ไม่ได้ถามใครเลย ไม่ได้ถามหมอ ฟังโทรทัศน์ก่อน เลยโทรไป
ถามร้านหลานที่มีขาย เขาเลยว่่าที่ไปรษณีย์ก็มี เลยไปซื้อมากิน กินมาเป็นสิบซองแล้วนะ
คุณหมอ กินลงไปมันก็ดีนะ น้ำร้อน น้ำชาหนิ มันหอม)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 8, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

ปัจจัยด้านจิตวิทยา

1. **แรงจูงใจ** แรงจูงใจที่ทำให้ผู้ให้ข้อมูลนั้นสนใจในตัวผลิตภัณฑ์ คือ การได้รับการบรรเทา
อาการต่าง ๆ ที่เป็นอยู่ หลังจากที่ได้ใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้ว โดยได้รับแรงจูงใจนี้มาจากการได้ฟังโฆษณา
รายการวิทยุ หรือรายการโทรทัศน์ที่นำบุคคลที่มีประสบการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์มาแล้ว รวมถึงการ
ได้สอบถามประสบการณ์โดยตรงจากบุคคลใกล้ชิดที่เคยใช้ผลิตภัณฑ์มาก่อน เช่น เพื่อนบ้าน พี่สาว
เป็นต้น รวมถึงการเห็นอาการหลังการใช้ผลิตภัณฑ์ของคนที่ยังไม่รู้จักแล้วมีอาการที่ดีขึ้น ตามคำที่ให้
สัมภาษณ์ดังต่อไปนี้

...พอเราฟังไปตน ๆ กะว่าเขากินแล้วเขา อาการกะเป็นคือกันกับเรา เขายังเขา ขึ้น
เรากิน คือสิเขาคือกัน (พอเราฟังไปนาน ๆ ก็คิดว่าเขากินแล้วเขาก็หาย อาการก็เป็น
เหมือนกับเราเขายังหาย ถ้าเรากินก็คงจะหายเหมือนกัน)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 1, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...ยายxxข้างบ้านตอนแรกเด้อ อย่างกะลำบาก ไปไสมาได้เอารมมาแกเอา บัด
หลังจากกินยาโตนี้เข้าไปเด้อ ลูกปิ้งปิ้งขึ้นมาเฮ็ดเวียกได้คือเก่า เลาเลยมาชวนแม่ลองกินสัน
เต้ แม่เลยลองเบ็ง กะอยากเขาคือกัน (ยายxxข้างบ้านตอนแรก เดินก็ลำบาก ไปไหนมาไหน
ได้เอารมมาเขินเอา แต่หลังจากที่กินยาตัวนี้เข้าไปนะ ลูกขิงขิงขึ้นมาทำงานได้เหมือนเดิม
แกเลยมาชวนแม่ลองกินนะ แม่เลยลองดู ก็อยากหายเหมือนกัน)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 13, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

2. ความเชื่อที่มีต่อผลิตภัณฑ์ จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลนั้น พบว่าผู้ให้ข้อมูลนั้นต่างก็มี
ความเชื่อต่อผลิตภัณฑ์แตกต่างกันออกไป ไม่ว่าจะเชื่อว่าเป็นยาสมุนไพรที่มาจากธรรมชาติ จึง
สามารถบริโภคได้โดยไม่เป็นอันตรายต่อร่างกาย จำนวน 4 คน ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ที่บริโภคอยู่นั้น
สามารถใช้บรรเทาอาการปวดที่เป็นอยู่ และช่วยบำรุงร่างกายได้ตามที่โฆษณา จำนวน 4 คน มี
ความเชื่อว่ายาแผนปัจจุบันนั้นจะมีพิษต่อไต จึงหันมาบริโภคผลิตภัณฑ์ จำนวน 2 คน มีความเชื่อว่
การบริโภคน้ำมันปลาปัจจุบันร่วมกับผลิตภัณฑ์จะเสริมฤทธิ์กันจึงไปลดยาแผนปัจจุบันลงจำนวน 2 คน
และคนที่มีความเชื่อว่าผลิตภัณฑ์ที่ใช้อยู่เป็นยาจริง ๆ สามารถใช้รักษาอาการได้ จำนวน 2 คน

ความเห็นที่มีความเชื่อที่ว่า ยาสมุนไพรนั้นเป็นยาที่มาจากธรรมชาติ จึงไม่เป็นอันตรายต่อร่างกาย

...ย่อนว่ามันบได้เป็นยา มันเป็นอาหารเสริมสมุนไพร เลยว่าบอันตราย บผิดนำหยัง
กะเลยกิน (เพราะว่ามันไม่ใช่ยา มันเป็นอาหารเสริมสมุนไพร เลยว่าบอันตราย ไม่น่าจะมี
ผลอะไรไม่ดี ก็เลยกิน)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 1, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...กะบคิดว่ามันแพ้ไต สุขภาพมันก็ดีอยู่ บเมื่อยบหยังเฮ็ดเวียกได้อยู่ ตะก่อนกะกิน
กาแพฟของๆอยู่ เดียวนี้เลยเปลี่ยนมากินกาแพฟสมุนไพรแทน (ก็ไม่ว่ามันแพ้ไต สุขภาพมัน
ก็ดีอยู่ ไม่เมื่อย ไม่มีอะไร ทำงานได้อยู่ แต่ก่อนกินกาแพฟของๆ อยู่ เดียวนี้เลยเปลี่ยนมากิน
กาแพฟสมุนไพรแทน

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 7, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

...มันบเป็นหยังดอก มันมีแต่ฮากไม้ (มันไม่เป็นอะไรหรอก มันมีแต่รากไม้)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 14, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

ความเห็นที่มีความเชื่อที่ว่า ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตมาจากสมุนไพรนั้นล้วนเป็นยาทั้งสิ้น ไม่ใช่อาหาร

...ชั้นเป็นอาหารก็คือกาแฟอย่างซีแล้ว อันใดที่เป็นสมุนไพรก็คือยาหมด
แล้ว (ถ้าเป็นอาหารก็เหมือนกาแฟนี้แหละ อันไหนที่เป็นสมุนไพรก็เหมือนยาหมดแหละ)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 10, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

ความเห็นที่มีความเชื่อที่ว่า หากบริโภคผลิตภัณฑ์ร่วมกับยาแผนปัจจุบันอาจเพิ่มความแรงของการออกฤทธิ์ของยา

...เป็นอาหารเสริมครับ มันรักษาอาการ คิดว่ามีสีเขียวขยหายหมดนำ เลยสั่งมากินควบ
กัน ปกติกินหลายเม็ดครับ ย่านแพ้ย่า กินมือละเม็ดครับ (เป็นอาหารเสริมครับ มันจะ
รักษาอาการ คิดว่ามันจะช่วยยาหมดด้วย เลยสั่งมากินร่วมกัน ไม่กล้ากินหลายเม็ดครับ
กลัวแพ้ย่า กินวันละเม็ดครับ)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 4, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...มือได้ย่ายกินอันนี้ ยาหมอยายกะบักิน ย่านมันแองโหด (วันไหนย่ายกินอันนี้ ยา
หมอยาก็ไม่กิน กลัวมันแรงเกินไป)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 9, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

3. สิ่งที่ทำให้ไว้วางใจในผลิตภัณฑ์

จากการสอบถามข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูล พบว่าส่วนใหญ่ เมื่อได้ยินข้อมูลจากแหล่งข้อมูล
เช่นรายการทางวิทยุ หรือโทรทัศน์ ในครั้งแรกๆ ก็เกิดความเชื่อครึ่ง ไม่เชื่อครึ่ง เนื่องจากยังมีความ
สงสัยในตัวผลิตภัณฑ์อยู่ว่า เพราะเหตุใดจึงสามารถจะช่วยรักษาความเจ็บป่วยได้ จนกระทั่งในการ
ดำเนินรายการในสื่อนั้นๆ มีการนำผู้ที่เคยมีประสบการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์มาก่อน มาเล่า
ประสบการณ์ในรายการ ว่าหลังจากที่ได้ใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้ว อาการที่เป็นอยู่ ได้ดีขึ้นหลังจากที่ได้
ลองใช้ไปแล้ว โดยเฉพาะหากผู้ที่ใช้ผลิตภัณฑ์นั้น ป่วยด้วยโรค หรืออาการที่ตรงกับผู้ให้ข้อมูล ยิ่งไป
กระตุ้นทำให้เกิดความอยากรอง โดยให้เหตุผลว่าเป็นอีกทางเลือกหนึ่ง เนื่องจากไม่ต้องการใช้ยาแผน
ปัจจุบันเป็นปริมาณมาก เพราะมีความเชื่อว่าการกินยาไปนานๆ จะทำให้เกิดโรคไตได้ และผลิตภัณฑ์
บางตัว ได้ให้ข้อมูลว่า สามารถรักษาโรคเบาหวาน และโรคไตได้ยิ่งทำให้ผู้ให้ข้อมูลไว้วางใจใน
ผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ พบว่าหากมีการนำตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดง

สรรพคุณเป็นยา มาให้แก่ผู้ให้ข้อมูลได้ลองใช้ และพบว่ามีอาการดีขึ้นหลังจากที่ลองไปแล้ว ยิ่งสร้างความน่าเชื่อถือให้กับผลิตภัณฑ์นั้น ซึ่งจากการลงสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล ผู้วิจัยได้นำตัวอย่างของผลิตภัณฑ์มาทดสอบด้วยชุดตรวจสอบสเตียรอยด์อย่างง่าย พบว่าได้ผลเป็นบวก ในผลิตภัณฑ์ที่ผู้ให้ข้อมูลระบุว่าได้ลองครั้งแรก และรู้สึกว่ายากปวด ซึ่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าว เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการระบอบในเขตพื้นที่จังหวัดมหาสารคาม และมีการผลิตขายในพื้นที่ ซึ่งทางสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดมหาสารคาม เคยนำส่งตัวอย่างตรวจกับทางศูนย์วิทยาศาสตร์ที่ 7 จังหวัดขอนแก่น พบว่ามีการผสมทั้ง dexamethasone diclofenac และ chlopheniramine

ความเห็นที่ระบุว่าไว้วางใจจากการฟังโฆษณา

...เบิ่งในโทรทัศน์ เห็นเขาเจ็บเข้าคือกัน แม่ปวดจนไปหาหมอแล้ว ก็บ่เขา บัดทีนี้ปวดตรงปลีน้องหลาย บัดทีนี้มันปวดหลาย เขาว่ากินแล้วมันสไล่ตามเส้น (ดูในโทรทัศน์ เห็นเขาเจ็บเข้าเหมือนกัน แม่ปวดจนไปหาหมอแล้ว ก็ไม่หาย ทีนี้มันปวดตรงน้องมาก ทีนี้มันปวดเยอะ เขาว่ากินแล้วมันจะสไล่ตามเส้น)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 10, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

...เขาเป็นมะเร็ง เป็นหยังกะหาย ก่อนหน้านี้ เคยปวดหมดโต ปวดไปหมด ปีนี้ปีทีสามกะพอไปที่นู่นที่นี้ได้ แต่ก่อนไปไสกะลำบากต้องเหมารถพาไป พอฟังบัดทีนี้กะอยากลองนำเขา ย้อนเขาเป็นหนักปานนั้น ก็ยังหายได้ เราเป็นท่อนี้ คือสับหาย (เขาเป็นมะเร็งเป็นอะไรก็หาย ก่อนหน้านี้ เคยปวดหมดตัว ปวดไปหมด ปีนี้ปีทีสามก็เลยไปที่นู่น ที่นี้ได้ แต่ก่อนไปไหนก็ลำบากต้องเหมารถพาไป พอฟังทีนี้ก็อยากลองกับเขา เพราะเขาเป็นหนักขนาดนั้น ก็ยังหายได้ เราเป็นแค่นี้ ทำไมจะไม่หาย)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 2, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

ความเห็นที่ระบุว่าผลิตภัณฑ์ สามารถรักษาโรคเบาหวาน และโรคไตได้

...ตามที่เพื่อนสัมภาษณ์กันทางโทรทัศน์เนาะ บัดทีนี้ชุมที่เป็นเบาหวานหนักๆกินลงไป ไตมันกะดีขึ้น ความเพิ่นเว้าเนาะ เป็นความดันกะหาย (ตามที่เขาสัมภาษณ์กับทางโทรทัศน์นะ ทีนี้พวกที่เป็นเบาหวานหนักๆ กินลงไปไตมันก็ดีขึ้น ตามคำที่เขาพูดนะ เป็นความดันก็หาย)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 8, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

ความเห็นระบุว่าได้ลองใช้ผลิตภัณฑ์แล้ว หายปวด

...เห็นว่าเขากินแล้ว หายปวด แล้วเขาก็เลยเอาให้เราลองดูก่อน 1 ชุด เราก็มักว่าเป็นสมุนไพรมานาน ไม่น่าจะเสียหายอะไร เลยลองกิน ตอนเช้าปุ๊บนะ อาการปวดเมื่อยร่างกายหายไปเลยนะ เลยเชื่อเขา แล้วเขาก็บอกว่าไม่แพ้ไต เรากินยาหมอบ่อย ๆ เราก็กินแล้วแพ้ไต ยาแก้ปวดจากหมอนั้น เราเลยเชื่อเขาตั้งแต่กินแล้วหายปวดแล้ว

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 11, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

4) ประสพการณ์ที่มีต่อการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ได้ใช้ในปัจจุบัน

จากการที่ได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล ถึงประสพการณ์ที่มีต่อการใช้ผลิตภัณฑ์ พบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนมากนั้นมีประสพการณ์ที่ดีต่อผลิตภัณฑ์ที่ตนเองได้ใช้ โดยระบุว่าหลังจากใช้ผลิตภัณฑ์แล้ว อาการที่เจ็บป่วยอยู่นั้นได้บรรเทา และดีขึ้น โดยมีทั้งอาการดีขึ้นทันที

...มันปวดเอวมากตอนที่เคঁามา คนที่เป็นญาติธรรม เคঁามาซงให้ลองกิน ตกเย็นมา มันหายปวด ปกติไม่เชื่อ ใครงายนะ (ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 6 ใช้กาแฟผสมสมุนไพรมานาน)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 6, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

...กินแล้วมันหายปวดเลยเต้ แม่สีเล่าให้ฟัง แม่กินโตนี่ตอนกลางคืน ตื่นเข้ามาไปงานแต่งหลานที่นครปฐมได้ จากที่ปวดๆอยู่ (กินแล้วมันหายปวดเลยนะ แม่จะเล่าให้ฟัง แม่กินตัวนี้ตอนกลางคืน ตื่นเข้ามาไปงานแต่งงานของหลานที่นครปฐมได้) (ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 8 ใช้ยาชุดลูกกลอนกษัยเส้น)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 8, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

และมีผู้ให้ข้อมูลระบุอาการดีขึ้นหลังจากที่ใช้ผลิตภัณฑ์ไปประมาณ 2-3 ชุด โดยมีผู้ให้ข้อมูลหนึ่งรายที่ระบุว่า หลังใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้ว ไม่มีการเปลี่ยนแปลง แต่ก็ยังคงใช้ผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง เพราะคิดว่าน่าจะช่วยบำรุงร่างกาย

...ขวดสามขวดสี่ จังดีขึ้นเต้ ดีเจเขาบอกว่ากลางคนดีขึ้นขวดสามขวดสี่ กลางคนขวดแปดพุ่น ยายเลยซื้อต่อ เพราะว่าโรคเขาหลาย ต้องใช้เวลา (ขวดสามขวดสี่ ถึงจะดีขึ้นนะ ดีเจบอกว่าบางคนดีขึ้นขวดสามขวดสี่ บางคนขวดแปดพุ่น ยายเลยซื้อต่อ เพราะโรคเราเยอะ ต้องใช้เวลา) (ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 2 ใช้เครื่องตีมหาห่วยแดง)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 2, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...ยายว่า ยายกินแล้วมันซื่อ ๆ กินแล้วอาการปวดเข่าจะสำเก่า ความดันจะสำเก่า แต่กะกินต่อ คิดว่าให้ช่วยบำรุงร่างกาย (ยายว่า ยายกินแล้วมันเฉย ๆ กินแล้วอาการปวดก็เท่าเดิม ความดันก็เท่าเดิม แต่ก็กินต่อ คิดว่าให้ช่วยบำรุงร่างกาย) (ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 3 เครื่องดื่มสารสกัดสาหร่ายแดง/ผลิตภัณฑ์สมุนไพรหอมxx/กาแฟผสมสมุนไพร)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 3, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

และอีก 1 รายพบว่าหลังจากที่ใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้ว นอกจากอาการจะไม่ดีขึ้น กลับมีอาการปวดมากกว่าเดิม

...รู้สึก เฉยๆ ซ้ำเก่า หัวเข่าจะตึกว่าน้อยหนึ่ง แต่รู้สึกว่าจะต่าง และมันมีอาการปวดเข่าเยอะขึ้นหลังจากกิน (รู้สึกเฉย ๆ เท่าเก่า หัวเข่าก็ตึกว่าน้อยหนึ่ง แต่รู้สึกว่าจะไม่ต่าง และมันมีอาการปวดเข่าเยอะขึ้นหลังจากกิน) (ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 10 แคปซูลสมุนไพรเกตุเพชร)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 10, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

5) ประสพการณ์ที่มีต่อการใช้ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ

ส่วนในด้านประสพการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ นั้น พบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ ไม่เคยมีประสพการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์ตัวอื่น (10 ราย) และมีเพียง 3 รายที่เคยมีประสพการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์ตัวอื่น ได้แก่ ยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรชุกชัยเส้น ผลิตภัณฑ์สมุนไพรสมุนไพรหอมxx โสมเกาหลีบำรุงร่างกาย นอกจากนี้จากการสัมภาษณ์พบว่า ผู้ให้ข้อมูลระบุว่าเมื่อใช้ไปแล้ว รู้สึกว่าเฉยๆ ไม่ได้บรรเทาอาการใด ๆ จึงเลิกใช้ผลิตภัณฑ์ตัวนั้น อีกทั้งยังพบว่าผู้ให้ข้อมูลบางส่วนมีการนำสมุนไพรที่ปลูกเองในบ้านหรือในชุมชนมารักษาตนเอง เช่น ต้นหนานเฉาเหว่ย และการนำบอระเพ็ดมาดองกับน้ำอวดลมสีดำ โดยระบุว่าสามารถช่วยรักษาโรคเบาหวานได้ โดยบุคคลต้นแบบที่เริ่มนำมาปฏิบัติ นั้น มีอาชีพเป็นคุณครู จึงทำให้เพิ่มความน่าเชื่อถือแก่ผู้ที่นำมาปฏิบัติตาม รวมถึงการได้พบว่าคุณครูใกล้ชิดที่ใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้วมีผลข้างเคียงที่เป็นอันตรายต่อร่างกาย จึงเกิดการกลัว และเลิกใช้ผลิตภัณฑ์ตัวนั้นไป

ความเห็นที่ระบุว่าใช้ไปแล้วไม่ได้เกิดผล

...กินแล้วมีความรู้สึกว่บ่แม่นยา เฮากินแล้ว ก็ชื้อ ๆ บ่เกิดประโยชน์หยั่ง คือกิน น้ำเปล่า(กินไปแล้วมีความรู้สึกว่บ่ใช่ยา เรากินแล้วมันเฉย ๆ ไม่เกิดประโยชน์อะไร เหมือน กินน้ำเปล่า) (ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 3 ผลิตภัณฑ์สมุนไพรหอมเส็ง/กาแฟผสมสมุนไพร)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 3, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

ความเห็นที่ระบุว่ามีการผลิตสมุนไพรบริโภคเอง

...ผมได้ยินเขาเว้ามาว่าเอาบอระเพ็ดคองใส่กับน้ำโขก แล้วสิชอยให้หายเบาหวาน ครับ เลยเอามาคองกับโขกบ่มีน้ำตาล กินเพื่อละ เป็ก(ประมาณ 30 มิลลิตร) ก่อนกินข้าว เข้า-แลง(ผมได้ยินเขาว่าเอาบอระเพ็ดคองใส่กับน้ำอัดลมสีดำแบบไม่มีน้ำตาล แล้วจะ ช่วยให้หายเบาหวานครับ เลยเอามาคองกับน้ำอัดลมสีดำแบบไม่มีน้ำตาลกินที่ละเป็ก ก่อน กินข้าวเช้า-เย็น) และเมื่อถามถึงว่าเหตุใดถึงมีความเชื่อดังกล่าว ผู้ให้ข้อมูลได้ตอบว่า ผู้ที่ เริ่มคองบอระเพ็ดคนแรกหนี เล่าเป็นอาจารย์ได้ครับ ตะก่อนหนีเล่าเป็นเบาหวานหนัก ๆ ทรงบ่มีแสงเลยได้ เติ้งจ่อยเทิงแห่ง บัดที่นี้เล่าว่าเอาบอระเพ็ดคองใส่น้ำอัดลมสีดำ แล้ว กะกิน เลามีแสงบักคัก ลูกขึ้นมาแฮดนา แฮดไฮ่ของเล่าได้ (คนที่เริ่มคองบอระเพ็ดคนแรกนี้ เขาเป็นอาจารย์นะครับ เมื่อก่อนนี้เขาเป็นเบาหวานหนัก ๆ ทำทางไม่มีแรงเลยนะ ทั้งผอม ทั้งแห้ง และที่นี้เขาว่าเอาบอระเพ็ดคองใส่น้ำอัดลมสีดำแล้วก็กิน เขามีแรงขึ้นมา ลูก ขึ้นมาทำนา ทำไร่ของเขาได้)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 13, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

ความเห็นที่ระบุว่าพบว่าผู้ใช้เกิดเหตุการณ์ไม่พึงประสงค์ เลยเกิดความกลัว และไม่ใช้ต่อ

...แม่เห็นพี่สาวกินแต่ยาโตนี่(ยาลูกกลอนชุดกษัยเส้น) ดู่ ๆ แล้วพอเป็นหยังมา แ็บบ เดียวเท่านั้นหละ ไปเลย แม่เลยย่านตาย แม่เลยเซากิน (แม่เห็นพี่สาวกินแต่ยาตัวนี้บ่อย ๆ แล้วพอเป็นอะไรมา แ็บบเดียวเท่านั้นหละ ไปเลย แม่เลยกลัวตาย แม่เลยเลิกกิน) (ผู้ให้ ข้อมูลรายที่ 8 ยาลูกกลอนชุดกษัยเส้น)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 8, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

กระบวนการตัดสินใจซื้อยาสมุนไพร และอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยา

1) การรับรู้ปัญหา

จากการศึกษาพบว่าผู้ให้ข้อมูลทั้งหมด รับรู้ปัญหาที่เกิดขึ้นกับสุขภาพกายของตนเอง ซึ่งเป็นปัญหาที่เกิดจากอาการปวดเมื่อยตามร่างกายจากการทำงาน เป็นส่วนใหญ่ และต่างก็ได้รับรู้มาว่าการรับประทานยาแก้ปวดที่เป็นยาแผนปัจจุบันเป็นระยะเวลานาน ๆ มีผลที่จะก่อให้เกิดโรคไตได้ จึงมีความคิดที่จะหาผลิตภัณฑ์ที่เป็นทางเลือก (8 ราย) รองลงมา คือ ปัญหาสุขภาพที่เกิดจากโรคเรื้อรังที่เป็นอยู่ และมีความหวังว่า การบริโภคผลิตภัณฑ์เข้าไปจะทำให้ช่วยทำให้อาการของโรคเรื้อรังนั้นดีขึ้น หรือหายขาด รวมถึงตัวผลิตภัณฑ์นั้นอาจไปช่วยเสริมฤทธิ์กับยาแผนปัจจุบันที่ใช้รักษาโรคประจำตัวอยู่ ทำให้อาการของโรคประจำตัวดีขึ้น และมีผู้ให้ข้อมูล 1 ราย เลือกที่จะรับประทานเฉพาะผลิตภัณฑ์อย่างเดียว เพื่อที่จะช่วยบรรเทาอาการปวดเมื่อย และรักษาโรคประจำตัว(ความดันโลหิตสูง และไทรอยด์) โดยมีความคิดว่ายาแผนปัจจุบันไม่ได้ช่วยอะไร และกินไปแล้วมีอาการเหนื่อยเพลียมากขึ้น จึงหยุดรับประทานยา และหันมาบริโภคผลิตภัณฑ์เพียงอย่างเดียว

ความคิดเห็นที่ระบุว่าการเกิดจากอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย

...เบิ่งในโทรทัศน์ เห็นเขาเจ็บเข่าคือกัน แม่ปวดจนไปหาหมอแล้ว ก็บ่เขา บัดที่นี้ปวดตรงปลี้น่องหลาย บัดที่นี้มันปวดหลาย เขาว่ากินแล้วมันไล่ไปตามเส้น (ดูในโทรทัศน์ เห็นเขาเจ็บเข่าเหมือนกัน แม่ปวดจนไปหาหมอแล้ว ก็ไม่หาย แต่ที่นี้ ปวดตรงน่องมาก ที่นี้มันปวดมาก เขาว่ากินแล้วมันจะไล่ไปตามเส้น)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 8, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

...เพิ่นเอามา เพิ่นปวดขา คนอยู่ข้างบ้าน เขาเห็นว่าแม่ปวดขาคือกัน เลยบอกว่าเจ้าสิทนปวดขาเฮ็ดหยังมาเอาไปกินแหมะ แม่อยากลอง แม่เลยไปแบ่งซื้อนำเขา แม่กะกินของนึ่งนำเขา (เขาเอามา เขาปวดขา คนอยู่ข้างบ้าน เขาเห็นว่าแม่ก็ปวดขาเหมือนกัน เลยบอกว่าคุณจะทนปวดขาทำไม มาเอาไปกินสิ แม่อยากลอง แม่เลยไปแบ่งซื้อกับเขา แม่ก็กินของนึ่งกับเขา)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 11, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

ความเห็นที่ระบุว่าเป็นปัญหาสุขภาพที่เกิดจากโรคเรื้อรังที่เป็นอยู่

...ตะก็เ้ากะว่าเป็นโรคไต เห็นหมู่เป็นเบาหวาน แล้วหมอท้วงเขาว่าเป็นโรคไต ว่าสาหร่ายแดงดี กะหมอxxหนี ซื่อกินยอนเขาว่าเราเป็นไตนี้แหละ แต่ว่ามันก็ซื่อๆอยู่ แอวกะป่ปวด (เมื่อก่อนเค้าว่าเป็นโรคไต เห็นเพื่อนเป็นเบาหวาน แล้วหมอท้วงว่าเป็นโรคไต ว่า

สำหรับแดงดี กับหมอxxหนี ซื่อกินเพราะเขว่าเป็นไตนี่หละ แต่ก็ว่ามันก็เฉยๆอยู่ เอวกี่
ไม่ปวด)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 2, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)



...ผู้เขาเป็นไต เขาเสื่อมเขาว่าเขาอีหลีเดะ บ่แม่นว่าฟังแป็บเดียวแล้วสิซื้อเดะ พอเราเงาะเลือดปี่นี้หละ หมอกะบอกกว่าเฮามีไตหน้อย ๆ เฮากะว่าเยี้ยวกะบ่หยัด หลังกะบ่ปวดเลยลองซื้อมามากิน แล้วสิไปเงาะเลือดอีกจักเทือ (คนอื่นที่เป็นโรคไต เขาเสื่อมเขาก็ว่าหายจริงนะ ไม่ใช่ว่าฟังแป็บเดียวแล้วจะซื้อนะ พอเราเงาะเลือดปี่นี้หละ หมอก็บอกกว่าเรามีไตหน้อย ๆ เราก็ว่าเราปัสสาวะไม่ขัด หลังก็ไม่ปวด เลยลองซื้อมามากินดู แล้วจะไปลองเงาะเลือดอีกสักที)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 3, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

ความเห็นที่ระบุว่าจะนำมาใช้รักษาแทนยาแผนปัจจุบัน เนื่องจากระบุว่าจะเกิดผลข้างเคียงจากยาแผนปัจจุบัน

...แม้ว่าแม่กินยาของหมอแล้วแม่เมื่อยบักคักได้ หัวใจกะเต้นคือสิหลุดออกมา เลยเซากินยาหมอ กินตะตัวนี้(propranolol) ยามแม่แน่นอก ใจสั่น ตัวอึ้นกะบ่กินเลย กินตะสมุนไพรมุ่นี้หละ จ้งพอออยู่ได้ (แม้ว่าแม่กินยาของหมอแล้วแม่เหนื่อยมาก หัวใจก็กะเต้นเหมือนจะหลุดออกมา เลยเลิกกินยาหมอ กินแต่ตัวนี้ เวลาแม่แน่นอก ใจสั่น ตัวอึ้นก็ไม่กินเลย กินแต่สมุนไพรวกนี้แหละ เลยพอออยู่ได้)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 9, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

2) การค้นหาข้อมูล

ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ก็ต่างบอกว่าไม่ได้ทำการค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมเลยแต่ตัดสินใจว่าจะใช้ผลิตภัณฑ์เลย โดยให้เหตุผลว่าไม่รู้จะไปถามกับใคร และไม่รู้จักกับแหล่งข้อมูล หรือวิธีค้นหาข้อมูล (ใช้อินเตอร์เน็ตไม่เป็น) ทุกคนต่างก็ให้ข้อมูลว่า ไม่ได้เชื่อถือตั้งแต่ครั้งแรกที่ได้รับข้อมูลมา แต่เมื่อฟังไปสักพักก็เริ่มมีความสนใจในผลิตภัณฑ์ จึงจะตั้งใจฟังเพื่อเก็บรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ก่อน จะทำการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ต่อไปและเมื่อมีการสอบถามถึงว่าเหตุใดจึงเชื่อในข้อมูลนั้น ต่างก็ตอบว่า เมื่อฟังประสบการณ์ที่ผู้ใช้ที่เคยใช้ผลิตภัณฑ์โทรเข้ามาเล่าประสบการณ์ต่าง ๆ แล้วดูน่าเชื่อถือ เนื่องจากเป็นการยินยอมโทรเข้ามาเองด้วยความสมัครใจของผู้โทรเข้ามาเอง ทางรายการวิทยุก็ได้เป็นฝ่ายโทรหาผู้ใช้ อีกทั้งการโฆษณาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวนั้นยังสามารถออกอากาศได้ทางวิทยุเป็นระยะเวลานาน โดยไม่ถูกถอดออกเหมือนผลิตภัณฑ์อื่น จึงคิดว่าผลิตภัณฑ์ที่ได้โฆษณานั้นได้รับการอนุญาตอย่างถูกต้องจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา และมีความเชื่อว่า หากผลิตภัณฑ์นั้นได้รับเครื่องหมาย “อย.” เรียบร้อยแล้วแสดงว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความปลอดภัย และสามารถโฆษณาได้ตามที่โฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ

ในส่วนที่ผู้ให้ข้อมูล ที่ระบุว่าได้ไปหาข้อมูล หรือสอบถามกับผู้อื่น นั้นเริ่มจากที่ได้ฟังโฆษณา มีตัวแทนจำหน่ายสินค้า หรือบุคคลใกล้ชิด ได้มาแนะนำตัวผลิตภัณฑ์ให้รู้จัก ทำให้เกิดความสนใจ จึงมีการเริ่มไปค้นหาข้อมูล โดยสามารถแบ่งลักษณะการค้นหาข้อมูลได้ดังต่อไปนี้

2.1) การไปสอบถามกับผู้ใกล้ชิด และคิดว่ามีความรู้ในด้านนั้น ๆ สอบถามกับน้องสาวที่มีความรู้เรื่องสมุนไพร และสามารถใช้อินเทอร์เน็ตได้ สอบถามกับเพื่อนบ้านที่มีประสบการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์มาก่อน

2.2) การสอบถามเรื่องข้อมูลต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์จากผู้ที่มีประสบการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์นั้น ๆ มาก่อน

ความคิดเห็นที่ระบุว่าไม่มีการค้นหาข้อมูลเพิ่มเติม

...เขาจะบอกว่ามี ออย. รับรองมาตรฐานของเขา (เขาก็บอกว่ามี ออย.รับรองมาตรฐานของเขา)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 1, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...คิดว่าโตอื่นมันสิมาหลอกหลวงเฮา เพราะฟังโฆษณาแล้วบ่น มันกะหาย แต่อันนี้ฟังบักตน กะบ่หายไปจากสถานี กับโตนี้เขาจะโทรเข้ามารายการเอง ดีเจเพื่อนบ่ได้โทรหาเขาก่อนเต้ (คิดว่าตัวอื่นมันจะมาหลอกหลวงเรา เพราะฟังโฆษณาแล้วไม่นาน มันก็หายไป แต่ตัวนี้ฟังตั้งนาน ก็ไม่หายไปจากสถานี กับตัวนี้เขาก็โทรเข้ามาในรายการเอง ดีเจไม่ได้โทรหาเขาก่อนนะ)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 2, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

ความเห็นที่ระบุว่าค้นหาข้อมูลจากบุคคลใกล้ชิด

...แม้รู้จักว่าเป็นถาวรภัยเปรียง ถามเค้า ก็บอกว่าแก้ปวด ก็เลยเล่าให้น้องฟัง เค้าค้นหาในเน็ต แต่ก่อนเค้าเป็นคนสนใจสมุนไพร ทำน้ำหมักไว้โยอะเยอะ เค้าเคยชวนให้กินน้ำหมักแก้มะเร็งจี้ ร้างจืดก็เอามาให้ปลุก แต่ไม่ให้กินเยอะเพราะว่าจะทำให้เลือดเราจืด มันเป็นยาที่ให้คุณและโทษ

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 5, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

ความเห็นที่ระบุว่าไปสอบถามกับผู้ที่เคยใช้มาก่อน

...คุยกะผู้กินมาก่อน ยายข้างบ้าน เพิ่นมีเงินปมีหลาน กะซื้อหลาย แต่ก่อนเราวางบ่ได้ บัดทีนี้เรากิน เรากะแขน กะยางได้ เลยไปเล่นน้ำกัน เล่าเลยบอกมา (คุยกับคนกินมาก่อน ยายข้างบ้าน เขามีเงินแต่ไม่มีหลาน ก็ซื้อเยอะ แต่ก่อนแกเดินไม่ได้ เดียวนี้แกกิน แกก็แข็งแรง ก็เดินได้ เลยไปเล่นด้วยกัน แกเลยบอกมา)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 1, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...เค้าก็บอกว่ากินของนี้แล้วอย่างงี้ แต่อาการเค้าหนักกว่าแม่นะ เค้าปวดหลังแล้วดีขึ้น เค้าใส่สเตย์รัด หนี แม่ก็ว่าแม่ปวดหลัง เค้าเลยเอาให้ลอง มันก็เบาลงอยู่นะ

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 4, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

3) การประเมินผลทางเลือก

จากการศึกษา พบว่าผู้ให้ข้อมูลนั้นหลังจากที่ได้รับข้อมูลของผลิตภัณฑ์มา ไม่ว่าจะมาจาก ผู้ที่ใกล้ชิด(เพื่อน เพื่อนบ้าน และพี่สาว)ทางโฆษณาทางวิทยุหรือโทรทัศน์ การสอบถามเพื่อนบ้าน และจากการเล่าปากต่อปากของผู้ที่เคยใช้มาแล้วนั้น ต่างก็มีความรู้สึกว่ายากลองใช้ผลิตภัณฑ์เหล่านั้น โดยให้เหตุผลว่า สรรพคุณต่าง ๆ ที่ได้รับรู้นั้น ตรงกับอาการโรคที่กำลังเป็นอยู่ เลยมีความคาดหวังที่จะได้รับการบรรเทา หรือทำให้อาการเหล่านั้นหายไปจากผลิตภัณฑ์

และเมื่อได้ทำการสอบถามผู้ให้ข้อมูลว่าในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์นั้น ได้ปรึกษากับบุคลากรทางการแพทย์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เลือกใช้หรือไม่ ผู้ให้ข้อมูลเกือบทั้งหมด(12คน) ต่างก็ตอบว่าไม่ได้บอกให้กับบุคลากรทางการแพทย์ทราบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ตนใช้เลย โดยให้เหตุผลว่ากลัวบุคลากรทางการแพทย์ หรือโอรส และผู้ให้ข้อมูลบางส่วนระบุว่าได้นำผลิตภัณฑ์ไปสอบถามแพทย์หรือบุคลากรทางการแพทย์ก่อนนั้น ก็ให้เหตุผลว่า เพื่อสอบถามว่าจะมีผลอย่างไรกับโรคที่เป็นอยู่ และลูกหลานเกรงว่าจะส่งผลกระทบต่อร่างกาย จึงนำมาสอบถามก่อน

ความคิดเห็นที่ได้มีการประเมินผลทางเลือก

...ก็ฟังพวกที่เขาโทรมาว่า เป็นจิ้งไต เขาว่าดีก็อยากซื้อนำเขา ทรงเขาว่าคือกูแท้ละเลยสั่งลองเบ็ง ชันถักกะสีซื้อกินต่อ(ก็ฟังพวกที่เขาโทรมาว่า เป็นอย่างไร เขาว่าดีก็อยากซื้อกับเขา ทำทางเขาพูดแล้วเหมือนเราจ้ง เลยสั่งลองดูถ้ามันถูกกับเราก็คะซื้อกินต่อ)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 1, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...เบิ่งแล้วเขาบอกมา ถ้ามันดี เฮากะอยากเบาตนเบาโตคือเขาบอกมา อย่างเบาหวานสีได้ฟอก กินลงไป เขากะดีขึ้น จนว่าหมอลถามว่า ไปกินอะไรมา ความดันกะดี ฉันทกะมีความดันเนาะ กั้มองว่ามันเป็นใบไม้ชื่อๆ บ่น่าสิเป็นอีหยัง ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 8 (ดูแล้วเขาบอกมา ถ้ามันดี เราก็ออยากเบาตัวเหมือนกับที่เขาบอกมา อย่างเบาหวานจะได้ฟอกไต กินลงไป เขาก็ดีขึ้น จนหมอลถามเขาว่า ไปกินอะไรมา ความดันก็ดีขึ้น ฉันทก็เป็นความดันเนาะ กั้มองว่าเป็นใบไม้เฉย ๆ ไม่น่าจะเป็นอะไร)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 8, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

ความคิดเห็นที่ระบุว่าไม่ได้สอบถามกับบุคลากรทางการแพทย์

...บ่ บ่เว้า ย่านโดนตำ เขากะบอกว่าแม่ควบคุมน้ำตาลได้ดีเนาะ กินหยังมาบ่ แม่กะยิ้มๆ ว่าบ่ได้กินหยังมา บ่กล้าเว้าสู่ฟงดอก เขากะสิตำตัว เขาสิเคียดเต้ ว่ามาหาหมอเฮ็ดหยัง (ไม่ ไม่พูด กลัวโดนตำ เขาก็บอกว่าแม่ควบคุมน้ำตาลได้ดีเนาะ กินอะไรมามัย แม่ก็ยิ้มๆ ว่าไม่ได้กินอะไรมา ไม่กล้าพูดให้เค้าฟงหรือ เขาก็จะด่าสิ เขาจะโกรธนะ ว่ามาหาหมอทำไม)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 1, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

ความคิดเห็นที่ระบุว่าได้สอบถามบุคลากรทางการแพทย์

...ยายเคยเอากาแฟไปให้เขาเบิ่ง เขากะบอกอยู่ว่าบ่เป็นหยัง แต่มันมีน้ำตาลทรายแดง มันจะผิดกับเบาหวาน แต่ยายกะบอกว่ายายใช้ครึ่งซอง ผสมกับกาแฟดำ (ยายเคยเอากาแฟไปให้เขาดู เขาก็บอกอยู่ว่าไม่เป็นอะไร แต่มันมีน้ำตาลทรายแดง มันจะไม่ถูกกับเบาหวาน แต่ยายกะบอกว่ายายใช้ครึ่งซอง ผสมกับกาแฟดำ)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 5, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...ลูกสาวกะว่า มันกินมันถึกบ่ละ อย่ากินไปทั่วหมแม่ ให้เอาไปถามหมก่อนแห่น
 ย่านมันผสมอีหยังลงไป แม่เลยเอามาถามหมอสุนี้หละ ชั้นปั้ง แม่บ่เอายามาถามก่อนดอก
 จ้า ลูกสาวกะเป็นเบาหวานคือแม่ (ลูกสาวก็บ่อกว่า มันกินแล้วมันจะถึกกับโรคมัยละ อย่า
 กินมันนะแม่ ให้เอาไปถามหมก่อนหน้อย ถลัวมันผสมอะไรลงไป แม่เลยเอามาถามหมอสุ
 นี้หละ ถ้าไม่อย่างงั้น แม่ไม่เอายามาถามก่อนดอกจ้า ลูกสาวก็เป็นเบาหวานเหมือนแม่)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 11, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

การตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์

ในการตัดสินใจซื้อของผู้ให้ข้อมูลนั้นมีดังต่อไปนี้

ประเภทสินค้า จากการสัมภาษณ์ พบว่าผู้ให้ข้อมูลเลือกซื้อผลิตภัณฑ์อาหารที่มีการ
 แสดงสรรพคุณเป็นยาเป็นส่วนใหญ่ (ซึ่งได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา และมี
 เลขสารบบอาหาร) ได้แก่ เครื่องดื่มสารสกัดสาหร่ายแดง กาแฟผสมสมุนไพร ชาชงพระจันทร์ยิ้ม
 สมุนไพรเกตุเพชร รองลงมาคือ ยาสมุนไพรที่มีการแสดงสรรพคุณว่ารักษาอาการปวดเมื่อยตาม
 ร่างกาย(ไม่มีเลขทะเบียนยาที่ถูกต้อง/มีการปลอมเลขทะเบียนยา) เช่น ยาผงจินตามณี ยาเม็ด
 ลูกกลอนสมุนไพรระดัง ผงสมุนไพรไทย ยาน้ำสมุนไพรตราตุ้ไปรษณีย์

ปริมาณในการซื้อ ในด้านปริมาณการซื้อของผู้ให้ข้อมูลแต่ละคนนั้น ขึ้นอยู่กับเศรษฐ
 ฐานะของแต่ละคน รวมถึงโปรโมชั่นของของผลิตภัณฑ์ สามารถแบ่งลักษณะปริมาณการซื้อได้ดังนี้

ผลิตภัณฑ์ที่มีราคาที่ค่อนข้างแพง ผู้ให้ข้อมูลก็จะซื้อทีละชิ้น และจะพยายามบริโภคให้
 น้อยที่สุดที่คิดว่าจะเกิดผลดี เพื่อยืดอายุการใช้งานให้นานที่สุด

...ปกติ ขวดนึงสิได้เดือนนึง แต่แม่กิน แปะ สองเดือน (ปกติ ขวดนึงจะกินได้เดือนนึง
 แต่แม่กินเกือบสองเดือน)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 1, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...ยายยอมกิน เทื่อละ 10-20 ซีซี ย่านมันหมดก่อนเงินสิมา (ยายค่อยๆทยอยกิน ที
 ละ 10-20 ซีซี ถลัวมันหมดก่อนเงินมา)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 1, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

ผลิตภัณฑ์ราคาไม่ได้สูงมาก ผู้ให้ข้อมูลก็จะบริโภคในขนาดตามที่ถูกผลิต ผลิตภัณฑ์นั้น ๆ แนะนำ

ผลิตภัณฑ์มีโปรโมชั่นที่ซื้อในปริมาณที่เยอะขึ้น ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีราคาถูกกว่าซื้อขึ้นเดียว ผู้ให้ข้อมูลก็จะซื้อในปริมาณที่เพิ่มขึ้น เช่น อาหารเสริม 1 กระปุก ราคา 800 บาท แต่ถ้าซื้อ 3 กระปุก จะได้ในราคา 1900 บาท (ตกกระปุกละ 633 บาท)

...ซื้อมา สามกระปุก ราคา 1900 ครับ ปกติ ซื้อกระปุกเดียวมันราคา 800 บาทครับ
(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 4, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

การหารเงินค่าผลิตภัณฑ์กันกับเพื่อน เพื่อซื้อผลิตภัณฑ์มาแบ่งกันใช้ ในกรณีที่ราคาต่อซองมีราคาแพง และมีปริมาณมาก ทำให้บริโภคไม่ทัน หรืออยากที่จะคละรสชาติ หรือในกรณีที่มิของแถมตามโปรโมชั่น เช่น ซื้อผลิตภัณฑ์ 3 ขวด แกรมวิทย์ 1 เครื่อง ก็จะมีการแบ่งวิทย์ให้กันใช้ตามรอบการสั่ง

...ไ้อ้วาแพงมันก็แพง แต่ว่าเราก็ซื้อมาแบ่งกัน หารกันซื้อ ตกคนละ ร้อยกว่าบาท หารกันสี่คนห้าคน แล้วแต่คนมีเงินมากเงินน้อย
(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 5, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...ที่นี้แม่ซื้อจากราคา 750 เหลือ 500 ยกเว้นตัวสีชมพู แม่ก็สั่งมาแบ่งกับเพื่อนๆกัน อันนี้ก็หาร กันหมด
(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 6, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

การเลือกผู้ชาย จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล สามารถแบ่งออกได้ 2 แบบดังนี้

1. ผู้ให้ข้อมูลต่างก็บอกว่าเลือกผู้ชายจากบุคคลใกล้ชิดก่อน เช่น พี่สาว เพื่อนบ้าน หรือบุคคลรู้จักก่อน เพราะไว้วางใจในบุคคลใกล้ชิดมากกว่าที่จะไปซื้อผลิตภัณฑ์จากบุคคลอื่น
2. ผู้ให้ข้อมูลบางส่วนระบุว่าไม่ได้เลือกผู้ชายเลย เพราะเป็นการสั่งซื้อกับ call center ทำให้ไม่ทราบถึงตัวผู้แทนจำหน่าย ซึ่งจะขึ้นอยู่กับว่าทาง call center จะส่งข้อมูลให้ศูนย์กระจายสินค้าที่อยู่ใกล้ที่สุดเป็นผู้ส่งสินค้าให้

ความเห็นที่ระบุว่าเลือกจากบุคคลใกล้ชิด

...เวลาเลือกคนสั่ง ก็ไม่ได้เลือกอะไรมาก ก็สั่งกับพี่สาวมั่ง สั่งกับเพื่อนมั่ง

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 4, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...รู้จักนำเพื่อน(ตัวแทน) กะเลยซื้อนำเพื่อนจ้่า เขาอยู่จ้่าเพื่อนมาคนแล้ว ก่อนสิรู้จัก
เกตุเพชรสะอีก พอเขาเห็นในโทรทัศน์ เขาถึงบอกเพื่อนเอามาให้กินแทน(รู้จักกับเขา ก็เลย
ซื้อกับเขา เรารู้จักกับเขามานานแล้ว ก่อนที่จะรู้จักเกตุเพชรสะอีก พอเราเห็นในโทรทัศน์
เราถึงบอกเขาเอามาให้กินหน่อย)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 8, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

ความเห็นที่ระบุว่าไม่ได้เลือกผู้ชาย

...ในรายการมันมีเบอร์โทรบอกอยู่ เรากะโทรตามนั้น แล้วเดี๋ยวลืมโทรแทนเอามาส่ง
ให้ที่บ้าน (ในรายการมันจะมีเบอร์โทรบอกอยู่ เราก้โทรตามนั้น แล้วเดี๋ยวลืมตัวแทนเอา
มาส่งให้ที่บ้าน)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 1, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...ได้ยินมาจากในวิทยุ เพื่อนโทรไปเล่าว่ามันดี เลยโทรไปสั่ง เป็นกลุ่มของเพื่อนมาส่ง
โดยตรงเลยจ้ะ(ได้ยินมาจากในวิทยุ เขาโทรไปเล่าว่ามันดี เลยโทรไปสั่ง เป็นกลุ่มของเขามา
ส่งโดยตรงเลยจ้ะ)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 2, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

จากการสอบถามผู้ให้ข้อมูลถึงเหตุผลในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์นั้น ต่างก็ให้เหตุผลว่า
เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่จะช่วยบรรเทาอาการของโรค หรือช่วยให้โรคเรื้อรังหาย เพื่อที่จะสามารถให้
ประกอบกิจกรรมในชีวิตประจำวันได้ โดยทุกรายได้ใช้ผลิตภัณฑ์ร่วมกับยาโรคประจำตัวที่ได้รับมาจาก
โรงพยาบาล และมีบางส่วนตัดสินใจซื้อ เพราะได้ทดลองผลิตภัณฑ์ไปแล้วรู้สึกดีขึ้น

...เรากินพอให้ไปไสมาไสได้ ป๋หายกะซาม(เรากินพอให้ไปไหนมาไหนได้ ไม่หายก็ซาง
มัน)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 1, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...กะว่าบ่หายดอก แต่มันกะดีขึ้น เบาหวานคือสิบ่หายดอก แต่มัน(ระดับน้ำตาลในเลือด)ลดลงอยู่(ก็ว่าไม่หายหรือ แต่มันก็ดีขึ้น เบาหวานคงไม่หายหรือ แต่มันก็ลดลงอยู่)
(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 2, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

ความเห็นที่ระบุว่าได้ทดลองแล้วรู้สึกดีขึ้น เลยตัดสินใจซื้อ

...ก็เขาเอามาซงให้ลองกินดู ตอนนั้นมันปวดมากเลยนะ ตกเย็นมามันหายปวดแบบปลิดทิ้งเลยนะ
(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 6, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

...กินแล้วมันหายปวดเลยเต้ แม่สิเล่าให้ฟัง แม่กินตอนกลางคืน ตื่นเข้ามาไปงานแต่งหลานที่นครปฐมได้ จากที่ปวดๆอยู่
(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 8, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อ

ในด้านระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อนั้นก็แตกต่างกัน โดยนานที่สุดใช้เวลา 1 ปี และเร็วสุดคือ 1 วัน ซึ่งผู้ที่ใช้ระยะเวลาในการตัดสินใจซื้อที่เร็วที่สุดนั้น ได้บอกว่าเนื่องจากได้ทำการทดลองผลิตภัณฑ์แล้ว รู้สึกว่าอาการดีขึ้นในวันถัดมา จึงทำให้ตัดสินใจซื้อได้เร็ว

...สิเล่าให้ฟัง เขาแบ่งมาให้ลองซงนึ่งก่อน พอกินแล้วบัตที่นี้จากลุกยากๆ กลายเป็นลูกปิ้งปิ้ง ปานว่าบ่เป็นอีหยัง เลยว่า บ่แม่เขาใส่มาสะดี คือมีแองดีแะละ คือบดใส่ดี เขาดีแะ จากที่แม่ปวดหลาย แม่เลยเขา วันถัดมา แม่เลยขอแบ่งซือนำเขาเต้ (จะเล่าให้ฟัง เขาแบ่งมาให้ลองซงนึ่งก่อน พอกินแล้วจากที่ลุกยาก ๆ กลายเป็นลุกได้อย่างรวดเร็ว เหมือนกับไม่เป็นอะไร เลยว่าไม่ใช่ใส่ยาม้าหรือ ทำไมมีแรงดีจัง เหมือนบดใส่หรือ หายดีจัง จากที่แม่ปวดเยอะ แม่เลยหาย วันถัดมาแม่เลยขอแบ่งซือกับเขา)
(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 10, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

พฤติกรรมหลังการใช้

การทดลองใช้

ในด้านผลที่เกิดขึ้นหลังจากการใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้วนั้น ผู้ให้ข้อมูลเกือบทั้งหมดให้ข้อมูลว่าอาการที่เป็นอยู่ดีขึ้น (13 ราย) พอที่จะสามารถจะดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ในชีวิตได้ แต่ไม่ได้หายขาด ก็ยังมีอาการบ้าง แต่ก็ยังดีกว่าตอนที่ยังไม่ได้ใช้ผลิตภัณฑ์ บางรายส่งผลที่เกิดต่อโรคที่เป็นอยู่หลังจากที่ได้บริโภคผลิตภัณฑ์ไปแล้วนั้น พบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ได้ให้ข้อมูลว่าผลิตภัณฑ์นั้น

ไม่ได้ส่งผลต่อโรคที่เป็นอยู่นั้นแน่เลย แต่อาจทำให้โรคเรื้อรังที่ตนเป็นอยู่ดีขึ้น เช่น ทำให้ระดับน้ำตาลในเลือดลดลง ความดันโลหิตลดลง และมีบางคนรับประทานไปแล้วรู้สึกว่าการหนักกว่าเดิม (1ราย)

ความเห็นในรายที่ระบุว่าพอบรรเทา

...วันนั้น นั่งเย็บผ้า ทำไม่กินแล้วตาพร่าๆ เลยมาถามพี่สาว เขาบอกว่ามีตัวบำรุงสายตา (กาแฟผสมเห็ดหลินจือ) กินซองแรก ตื่นเช้าขึ้นมา ต้มน้ำชง แล้วก็ไปให้อิน้ำมันไปโดนตาเรา แล้วค่อยกิน นั่งเย็บผ้าไปวันสองวัน ชีตาเป็นเหนียวๆ กินไป กินมา ตาก็แจ่มดี พอมองที่สว่างก็เห็นชัดขึ้น แต่ก่อนมองไปมันเป็นยิบๆ เดียวมันใสขึ้น

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 5, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...มันกะไคอยู่ บ่เจ็บ บ่ปวด มีแสงไปเสียหญ้าได้ โดสมุนไพโรไทย กินแล้วมีแสงดำนาดำได้เรื่อยๆ คือเด็กน้อย กินเข้ากะแซบ บัดสุดท้ายหนคือล้ม ผนรินเลยหมื่นล้ม คือสิบได้ไปดำนา เลยกินโตนี่ลงไป เข้ามาไปดำนาได้ กะไคขึ้นได้ (มันก็ดีขึ้นอยู่ ไม่เจ็บ ไม่ปวด มีแรงไปถางหญ้าได้ ตัวสมุนไพโรไทย กินแล้วมีแรงดำนา ดำได้เรื่อยๆ เหมือนเด็กน้อย กินข้าวก็อร่อย ล่าสุดคือล้ม ผนตกปรอย ๆ เลยสิ้นล้ม เหมือนจะไม่ได้ไปดำนา เลยกินตัวนี้ลงไป เข้ามาไปดำนาได้ ก็ดีขึ้นอยู่นะ)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 8, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

ความเห็นในรายที่ระบุว่าผลิตภัณฑ์เกิดผลดีต่อโรคเรื้อรัง

...เราก็ลองไม่กินยาความดัน สักเดือน แต่กินกาแฟนะ แล้วก็ไปวัดมันก็ปกติ แต่ก่อนหมอให้ยาหลายตัวมาก ตอนนี้อยู่แค่สองตัว

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 6, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

...บ่ได้ละ มันกะซื้อๆอยู่ กะบ่คิดว่ามันแพ้ไต สุขภาพมันก็ดีอยู่ บ่เมื่อยบ่หยั่งเข็ดเวียกได้อยู่ ตะก่อนกะกินกาแฟนงๆอยู่ เดียวนี้เลยเปลี่ยนมากินกาแฟสมุนไพโรแทน ตรวจเลือดล่าสุดไตกะดี เบาหวานกะดีอยู่

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 7, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

ความเห็นในรายที่ระบุว่าไม่บรรเทา และมีอาการปวดมากขึ้น

...รู้สึก เหยยๆ ซ้ำเก่า หัวเข่ากะตึกกว่าน้อยหนึ่ง แต่รู้สึกว่่าบ่ต่าง และมันมีอาการปวดเข่าหลังจากกิน (รู้สึกเหยย ๆ เท่าเดิม หัวเข่าก็ตึกกว่านิดนึ่ง แต่รู้สึกว่่าไม่ต่าง และมีอาการปวดเข่าหลังจากกิน)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 10, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

การใช้ซ้ำ และการบอกต่อ

ในด้านการที่จะตัดสินใจในการซื้อผลิตภัณฑ์ใช้ซ้ำหรือไม่ ผู้ให้ข้อมูลเกือบทั้งหมด(12 คน) ต่างตอบว่่าซื้อซ้ำแน่นอน เนื่องจากให้ผลดีกับตนเอง และมีผู้ให้ข้อมูลจำนวน 2 คน ระบุว่ารับประทานไปแล้วไม่มีผลอะไรต่อร่างกาย และเกรงว่่าจะส่งผลเสียต่อร่างกาย ในด้านการบอกต่อได้ สอบถามว่่าจะแนะนำผลิตภัณฑ์ให้กับบุคคลอื่นซื้อหรือไม่ พบว่่าผู้ให้ข้อมูลจำนวน 8 รายบอกว่่าได้ แนะนำให้กับ เพื่อน เพื่อนบ้าน น้องสาว ทดลองกินดู และมีผู้ให้ข้อมูลจำนวน 6 ราย ได้บอกว่่าไม่แนะนำให้ใครกินต่อ เนื่องจากเกรงว่่าหากแนะนำไปแล้ว ผลิตภัณฑ์อาจไม่เกิดผลดีต่อบุคคลอื่นเหมือนตน ผลิตภัณฑ์มีราคาแพง และผลิตภัณฑ์ใช้ไปแล้วไม่ดีขึ้น เลยไม่อยากรแนะนำต่อกับใคร

ความเห็นในการซื้อซ้ำ

...ผมว่่ามันดี ผมกะสั่งซื้อมาหลายชุดแล้วครับ

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 3, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...แม่ก็ซื้อซ้ำมา 3-4 ชุดแล้ว ย่อนว่่ามันดี กินแล้วตากะแจ้งขึ้น(แม่ซื้อซ้ำมา 3-4ชุดแล้ว เพราะว่่ามันดี กินแล้วตากะมองเห็นชัดขึ้น)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 4, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

ความเห็นในการไม่ซื้อซ้ำ

...บ่ซื้ออีกดอก มันบ่เซา(ไม่ซื้ออีกหрок มันไม่หาย)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 10, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

...แม่บ่กล้าซื้ออีกดอก ย่านมันผัดกับเบาหวาน (แม่ไม่กล้าซื้ออีกหรือ กลัวมันมีผล
ไม่ดีต่อเบาหวาน)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 13, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

ความเห็นในการแนะนำต่อ

...กะว่าดี ชั้นเจ้าอยากกินน้ำ กะมาแบ่งซื้อกะช่อยกะได้ เฮาสั่งมา กะเอามาขายต่อ
แบ่งขายให้ได้ (ก็ว่าดี ถ้าคุณ(เพื่อน) อยากกินด้วย ก็มาแบ่งซื้อกับฉันก็ได้ ฉันสั่งมากะเอามา
ขายต่อ แบ่งขายให้ได้)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 7, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

...บอกเขาลองเบ็งดู คิงไฟคิงมัน จี้กสิถีน่าบ่ดอก (บอกเขาลองดู ร่างกายใคร
ร่างกายมัน ไม้รู้จะกินแล้วถูกด้วยมัย)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 13, ผู้ให้สัมภาษณ์, 18 ตุลาคม 2562)

ความเห็นในการไม่แนะนำต่อ

...บ่บอกเขาดอก ย่านเขาบ่ถูกนำ (ไม่บอกเขาหรือ กลัวเขากินแล้วมันไม่ถูกกับเขา)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 5, ผู้ให้สัมภาษณ์, 15 ตุลาคม 2562)

...ไม่บอกหรือ เดี่ยวเขาว่าของแพง แต่ไม่ดี (ไม่บอกเขาหรือ เดี่ยวเขาว่าของแพง
แต่ไม่ดี)

(ผู้ให้ข้อมูลรายที่ 6, ผู้ให้สัมภาษณ์, 16 ตุลาคม 2562)

บทที่ 5

บทสรุป

สรุปผลการศึกษา

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกในกลุ่มผู้ป่วยโรคเรื้อรังจำนวน 14 คน ที่มีประสบการณ์ในการซื้อและใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพ จำนวน 1 ครั้งขึ้นไป และอยู่อาศัยในเขตตำบลบ่อใหญ่ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม โดยได้ลงเก็บข้อมูลตั้งแต่เดือน ตุลาคม พ.ศ. 2562- เดือน มกราคม พ.ศ. 2563 พบว่าผู้ให้ข้อมูล มีอายุระหว่าง 40 ถึง 75 ปี เพศหญิง มากกว่าเพศชาย มีรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 700 บาท ไปจนถึง 8000 บาทต่อเดือน ในด้านการศึกษา ส่วนใหญ่เรียนจบชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ประกอบอาชีพ ทำนา เย็บผ้า ทอเสื่อ แม่บ้าน และบางส่วนก็เป็นอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน (2 ราย) โรคประจำตัวที่ป่วยอยู่ คือ โรคเบาหวาน โรคความดันโลหิตสูง โดยมีโรคร่วมอื่น ได้แก่ โรคเกาต์ โรคต่อมลูกหมากโต และโรคไทรอยด์เป็นพิษ โดยจำนวนรายการยาที่ได้รับมามีจำนวนรายการตั้งแต่ 1 รายการไปจนถึง 7 รายการ ต่อคน สถานที่ได้รับยาโรคประจำตัวมานั้น มีทั้งรับมาจากโรงพยาบาลบรบือ และ โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลบ่อใหญ่ ต.บ่อใหญ่ อ.บรบือ ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สมุนไพรและผลิตภัณฑ์อาหารที่มีการโฆษณาสรรพคุณเป็นยา ที่พบในการศึกษาเข้ากันได้กับแบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้ซื้อของ Philip Kotler(9) โดยมีลักษณะส่วนบุคคลของผู้ซื้อทั้งปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ รายได้ การศึกษา โรคประจำตัวที่เป็น และรูปแบบการดำเนินชีวิต และปัจจัยด้านสังคม ได้แก่ บุคคลแวดล้อมหรือกลุ่มอ้างอิง เช่น ดารา นักร้อง เพื่อน เพื่อนบ้าน ปัจจัยด้านจิตวิทยา ได้แก่ ลักษณะความเชื่อ ประสบการณ์ และสิ่งกระตุ้นทางการตลาดนั้นส่งผลต่อกลองดำหรือความนึกคิดของผู้ซื้อ และทำให้เกิดกระบวนการตัดสินใจซื้อ โดยปัจจัยส่วนบุคคลส่งผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อในขั้นตอนการตระหนักถึงปัญหา การประเมินผลทางเลือก และการตัดสินใจซื้อ ส่วนปัจจัยด้านสังคมมีผลต่อขั้นตอนการค้นหาข้อมูลและประเมินผลทางเลือก ปัจจัยด้านจิตวิทยามีผลต่อขั้นตอนการตัดสินใจซื้อ ส่วนสิ่งกระตุ้นทางการตลาด พบว่าปัจจัยด้านการโฆษณามีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อมากที่สุดในขั้นตอนการค้นหาข้อมูลและการประเมินผลทางเลือก หลังจากที่มีการซื้อแล้ว จะมีการประเมินผลว่าจะซื้อปริมาณเท่าไร และมีพฤติกรรมหลังการใช้ว่าจะใช้ซ้ำหรือไม่ และจะบอกต่อกับผู้อื่นหรือไม่ โดยจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลจะพบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ที่รู้สึกดีขึ้นหลังจากการบริโภคผลิตภัณฑ์นั้นส่วนใหญ่จะมีการซื้อซ้ำ และมีการบอกต่อ ชักชวนให้บุคคลอื่นที่รู้จักมาใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยกัน เช่น เพื่อน หรือญาติ แต่ก็ยังมีผู้ให้ข้อมูล

บางส่วนระบุว่า ไม่กล้าแนะนำต่อให้กับบุคคลที่ไม่ได้ใกล้ชิดเพราะเกรงว่าผลของผลิตภัณฑ์ในแต่ละบุคคลอาจไม่เหมือนกัน และหากแนะนำไป แล้วเกิดผลไม่ดี อาจส่งผลเสียต่อคนที่แนะนำได้ ถ้าหากผู้ให้ข้อมูลนั้น ได้มีการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้ว พบว่าอาการที่เป็นอยู่ไม่ดีขึ้น และแย่ลงมากกว่าเดิม เช่น มีอาการปวดมากขึ้น จะไม่พึงพอใจกับผลิตภัณฑ์นั้น และเลิกบริโภค อีกทั้งไม่แนะนำต่อให้กับบุคคลอื่น นอกจากพฤติกรรมข้างต้นแล้ว ยังพบว่าผู้ให้ข้อมูลบางราย หลังจากที่ได้บริโภคผลิตภัณฑ์ไปแล้ว ไม่มีผลใด ๆ ต่อร่างกาย หรือมีอาการปวดมากขึ้น แต่ยังคงตัดสินใจที่จะซื้อบริโภคซ้ำ เนื่องจากเชื่อในโฆษณาทางวิทยุที่ระบุว่า การบริโภคเพียงชุดเดียวอาจยังไม่เห็นผล จะต้องมีการบริโภคต่อเนื่องเพื่อให้เห็นผล ซึ่งในโฆษณาได้ระบุว่า เป็นอาการของ “ยาไล่ตามเส้น” จึงทำให้เกิดอาการปวดเมื่อยมากขึ้นหลังจากที่รับประทานผลิตภัณฑ์ได้ จะต้องมีการบริโภคต่อเพื่อให้หายจากอาการที่เป็น

อภิปรายผล

ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์สมุนไพร และผลิตภัณฑ์อาหารที่มีการโฆษณาสรรพคุณเป็นยาในการศึกษานี้เข้ากันได้กับแบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภคของ Philip Kotler(9) ดังต่อไปนี้

ปัจจัยด้านส่วนบุคคล พบว่ารายได้ โรคประจำตัว อาการเจ็บป่วยที่เป็นอยู่ ความรู้เบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับยาสเตรอยด์ ส่งผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ที่ต่างกัน ในด้านรายได้นั้น ส่งผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อในขั้นตอนการตัดสินใจซื้อ และความถี่ในการซื้อ เนื่องจากผู้ให้ส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ และมีรายได้น้อย ทำให้มีส่วนในการตัดสินใจ อีกทั้งราคาของผลิตภัณฑ์บางชนิดมีราคาค่อนข้างสูง(ประมาณ 1,350 บาท) ทำให้ผู้ให้ข้อมูลบางคนเกิดพฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่ต่ำกว่าที่ผู้ผลิตแนะนำ เพื่อยืดระยะเวลาในการบริโภคผลิตภัณฑ์ออกไปจนกว่าจะมีรายได้เพียงพอกับการซื้อผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม เช่น ตามฉลากระบุให้รับประทาน 35 ซีสี่ หลังอาหาร 3 เวลา แต่ผู้ให้ข้อมูลเลือกที่จะบริโภคแค่ 20 ซีสี่ ในตอนเช้าครั้งเดียว ซึ่งทำให้มีผลต่อปริมาณและความถี่ที่ซื้อผลิตภัณฑ์ อีกทั้งบางส่วนก็จะมีการสอบถามกับบุคคลในครอบครัวในประเด็นรายได้ว่ามีเพียงพอที่จะซื้อผลิตภัณฑ์หรือไม่

ในด้านอาการเจ็บป่วย และโรคประจำตัวส่งผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อในขั้นตอนของการตระหนักถึงปัญหา และประเมินผลทางเลือก ในด้านความเชื่อ และทัศนคติ เนื่องจากมีความเชื่อว่าผลิตภัณฑ์สมุนไพรนั้นสามารถช่วยบรรเทา บำบัด รักษาโรคหรืออาการที่กำลังเป็นอยู่ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของจิตติมา การินทร์(5) ที่ระบุว่าผู้ให้ข้อมูลมีความเชื่อว่าผลิตภัณฑ์ที่ได้รับฟังมาจากโฆษณาทางวิทยุ สามารถช่วยบรรเทา บำบัด รักษาอาการได้ตามที่ได้โฆษณาไว้ นอกจากนี้ยังมีความเชื่อว่าสมุนไพรนั้นปลอดภัยกว่าที่จะใช้ยาแผนปัจจุบัน อีกทั้งผู้ให้ข้อมูลบางท่านได้มีความเชื่อว่า

ผลิตภัณฑ์สมุนไพรสามารถรักษาอาการที่เป็นอยู่ ทำให้ตัดสินใจเลือกหยุดรับประทานยาแผนปัจจุบัน ในวันที่บริโภคผลิตภัณฑ์สมุนไพร สอดคล้องกับงานวิจัยของ ฤทธิชัย พิมปา และคณะ(19)ซึ่งพบว่า ผู้ให้ข้อมูลบางคนมีการหยุดใช้ยาตามที่แพทย์สั่ง และหันไปใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรแทนยาแผนปัจจุบัน โดยอายุและลักษณะการประกอบอาชีพนั้น สัมพันธ์กับอาการเจ็บป่วย เนื่องจากผู้ให้ข้อมูลประกอบอาชีพที่ต้องใช้แรงงานเป็นหลัก เช่น การทำนา ทำไร่มัน และมีการใช้ร่างกายในอิริยาบถซ้ำ ๆ เป็นระยะเวลานาน (การทอเสื่อ/เย็บผ้า) ทำให้เกิดอาการปวดเมื่อยตามร่างกายได้

ในด้านความคาดหวัง ผู้ให้ข้อมูลมีความคาดหวังว่าผลิตภัณฑ์จะช่วยให้อาการที่เป็นอยู่บรรเทา รวมถึงบำรุงร่างกายให้แข็งแรงได้ อีกทั้งมองว่าเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการดูแลสุขภาพ

ส่วนด้านความรู้เบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับยาสเดียรอยด์ พบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ด้านนี้ ถึงแม้ว่าจะเป็นอาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน ก็ไม่สามารถอธิบายข้อเสียที่เกิดจากการบริโภคผลิตภัณฑ์ที่ปนเปื้อนสเตียรอยด์ได้ มีแต่ให้ข้อมูลว่าเคยได้ยินมาว่าไม่ดี แต่จำรายละเอียดไม่ได้ ทำให้ไม่ทราบว่าการปวดเมื่อยตามร่างกายที่หายได้เร็วจากการบริโภคผลิตภัณฑ์นั้นเป็นผลมาจากสเตียรอยด์ จึงตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ สมจิต อธิพงษ์(20) ที่ได้ทำการศึกษาและพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาส่วนใหญ่พบว่าไม่มีความรู้ที่เกี่ยวข้องกับยาสเดียรอยด์ ผลิตภัณฑ์สมุนไพร และอาหารที่แสดงสรรพคุณเป็นยาที่พบในการศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ น้ำสาหร่ายแดง กากแพสสมุนไพร ยาน้ำสมุนไพร ยาลูกกลอนแก้ปวด ยาผงสมุนไพร(จินตามณี) ผงขงสมุนไพร ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความคล้ายคลึงกับการศึกษาของสุภาวดี เปล่งชัย(6)(ยาผงจินตามณี ยาลูกกลอนชุดแก้ปวด ยาน้ำสมุนไพร ที่มีส่วนผสมของสเตียรอยด์)

ปัจจัยด้านสังคม ในการศึกษาพบว่ากลุ่มอ้างอิง ได้แก่ เพื่อน เพื่อนบ้าน คนใกล้ชิด กลุ่มคนที่ให้สัมภาษณ์ในรายการวิทยุ หรือโทรทัศน์ นั้นส่งผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์มากที่สุด ในขั้นตอนการค้นหาข้อมูล เนื่องจากเป็นกลุ่มที่ทำให้ผู้ให้ข้อมูลได้รับรู้ถึงสรรพคุณของผลิตภัณฑ์ว่ามีสรรพคุณและประสิทธิภาพเป็นไปตามที่กล่าวอ้างในโฆษณา นอกจากนั้นในกลุ่มกลุ่มอ้างอิงยังมีผลในขั้นตอนในการประเมินทางเลือกว่าจะตัดสินใจซื้อหรือไม่ เนื่องจากยังมีความกังวลในเรื่องประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการจะซื้อ ผลการศึกษาขัดแย้งกับการศึกษาของอรณพ เรื่องกัลปวงค์ และสรารธรรม เรื่องกัลปวงค์(25) ที่ระบุว่า กลุ่มอ้างอิงนั้นไม่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกบริโภคผลิตภัณฑ์อาหารสุขภาพของผู้สูงอายุในเขตกรุงเทพมหานคร โดยให้เหตุผลว่าเพื่อน หรือผู้ที่มีความคิดที่คล้ายกันมักจะมีเชื่อไปในทางเดียวกัน และคิดว่าคนอื่นมีความเชื่อเหมือนกัน จึงไม่ได้สอบถามผู้ใด ส่วนดาราหรือผู้ที่ให้สัมภาษณ์ในรายการได้รับคำตอบแทนจึงไม่น่าเชื่อถือ

ส่วนครอบครัว มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ในด้านค่าใช้จ่าย ว่ามีเพียงพอสำหรับจะซื้อหรือไม่ และเป็นผู้ให้ค่าผลิตภัณฑ์ แต่ก็มีผู้ให้ข้อมูลบางส่วนได้ระบุว่าได้ปรึกษาในด้านผลที่จะ

เกิดขึ้นหลังบริโภคผลิตภัณฑ์ว่าจะดีขึ้นหรือไม่ หรือมีการสอบถามถึงผลกระทบต่อโรคเรื้อรังที่เป็นอยู่ว่าจะกระทบอะไรหรือไม่ และในผู้ให้ข้อมูลบางคนก็ได้รับการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการซื้อผลิตภัณฑ์

พบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนมากไม่ได้สอบถามกับบุคลากรทางการแพทย์ เนื่องจากเกรงว่าจะถูกบุคลากรทางการแพทย์ตำหนิ หรือโกรธซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของฤทธิชัย พิมปา และคณะ (19) ที่ได้รับรู้ว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ไม่ได้ปรึกษาบุคลากรทางการแพทย์ก่อนที่จะเริ่มใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพร และบุคลากรทางการแพทย์มีเวลาจำกัดในการให้ความรู้ และการเข้าไม่ถึงบุคลากรทางการแพทย์ของผู้ป่วย ทำให้เกิดปัญหาการให้ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพและการใช้ยาสมุนไพรอย่างเหมาะสม แต่ยังมีผู้ให้ข้อมูลบางคนได้นำตัวผลิตภัณฑ์ไปปรึกษากับบุคลากรทางการแพทย์ เนื่องจากมีความกังวลว่าจะมีผลต่อโรคประจำตัวหรือไม่

ปัจจัยด้านจิตวิทยา พบว่าแรงจูงใจ ความเชื่อ และประสบการณ์ที่มีต่อผลิตภัณฑ์ที่ได้ใช้ใน ปัจจุบัน มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ โดยผู้ให้ข้อมูลได้ระบุว่าแรงจูงใจที่ทำให้ตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์มาจากการอยากให้อาการที่เป็นอยู่บรรเทาลง ตามที่ได้รับรู้สรรพคุณมา ส่วนในด้านความเชื่อนั้น มีความเชื่อว่าสมุนไพร ไม่เป็นอันตรายต่อร่างกาย สามารถช่วยบำรุงร่างกาย บรรเทา บำบัด รักษา อาการที่เป็นอยู่ได้ รวมถึงมีความเชื่อว่าจะเสริมฤทธิ์กับยาแผนปัจจุบันที่รับประทานอยู่ จึงตัดสินใจรับประทานยาแผนปัจจุบันสลับกับผลิตภัณฑ์ หรือรับประทานผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่น้อยกว่าปริมาณที่แนะนำ และมีผู้ให้ข้อมูลส่วนน้อยที่เลือกบริโภคผลิตภัณฑ์สุขภาพเพียงอย่างเดียว

ระยะเวลาที่ใช้ตัดสินใจจะสั้นหากผู้ให้ข้อมูลเคยบริโภคผลิตภัณฑ์ตัวอื่นมาก่อนแต่ไม่ได้รับผลดีเท่าที่ควร และเลิกบริโภค ตลอดจนแสวงหาผลิตภัณฑ์ตัวใหม่เพื่อเปรียบเทียบผลลัพธ์ของผลิตภัณฑ์ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ สินีนาฏ วิทยพิเชฐสกุล และอุกฤษฏ์ สิทธิบุศย์(18) ที่พบว่า อสม. ที่มีโรคประจำตัวเมื่อได้บริโภคยาหรือสมุนไพรไปแล้วอาการไม่ดีขึ้น จะเปลี่ยนตัวยาหรือสมุนไพรที่ใช้รักษา ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ให้ข้อมูลบางคนระบุว่าใช้ ผลิตภัณฑ์แล้วไม่รู้สึกรู้ว่ามีการเปลี่ยนแปลง แต่ตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์นั้นซ้ำอีกครั้ง เนื่องจากว่าเชื่อในโฆษณาที่ระบุว่าการบริโภคผลิตภัณฑ์ในครั้งแรก (ชุดแรก) อาจไม่เห็นผลทันที แต่จะต้องบริโภคซ้ำอีก 3-4 ครั้ง ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของจิตติมา การินทร์(6) ที่ระบุว่า ผู้ให้ข้อมูลได้เชื่อตามข้อมูลที่ระบุไว้ในโฆษณา

ปัจจัยด้านสิ่งกระตุ้นทางการตลาด พบว่าปัจจัยด้านการโฆษณามีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อมากที่สุด ที่ระบุว่าผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ ทั้งในขั้นตอนการค้นหาข้อมูล และการประเมินผลทางเลือกเนื่องจากผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ได้ระบุว่า ได้มีการรับฟังข้อมูลต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์จากทางการโฆษณา หรือจากคำบอกเล่าของพนักงานขาย เท่านั้น ไม่ได้ไปค้นหาข้อมูลมาจากแหล่งอื่น ได้ตัดสินใจซื้อเนื่องจากอยากลองผลิตภัณฑ์ว่าจะมีผลต่อโรคที่เป็นอยู่ตามที่ได้โฆษณาหรือไม่ ในขั้นตอนค้นหาข้อมูลนั้น ผู้ให้ข้อมูลต่างระบุว่าไม่ค่อยได้ค้นหา ข้อมูลจากแหล่งอื่น มีแต่เชื่อในสิ่งที่ทางผลิตภัณฑ์โฆษณามา หรือ คำพูดของบุคคลอ้างอิงในรายการวิทยุซึ่งจัด

โดยผู้ดำเนินรายการจากผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ซึ่งระบุว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ เชื่อตามคำพูดของบุคคล อ้างอิงในรายการวิทยุ นั้น หรือคำกล่าวอ้างจากตัวแทนขายตรง และตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ด้วยตัวเอง แต่ผู้ให้ข้อมูลบางรายจะใช้ความพยายามในการหาข้อมูลมากขึ้นโดยการสอบถามไปยังผู้ที่ใกล้ชิด เช่น เพื่อน หรือพี่สาวซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสุพรรณิการ์ สุภพล(24) ที่ระบุว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการโฆษณา/ประชาสัมพันธ์ทั้งในขั้นตอนการค้นหาข้อมูลและการประเมินผลทางเลือก เนื่องจากอยากลองผลิตภัณฑ์ว่าจะมีผลต่อโรคที่เป็นอยู่ตามที่ระบุในโฆษณาหรือไม่ ในขั้นตอนค้นหาข้อมูลนั้นพบว่า ผู้ให้ข้อมูลไม่ค่อยได้ค้นหาข้อมูลจากแหล่งอื่น ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของงานวิจัยของจิตติมา การินทร์ (6) และการศึกษาของสมใจ ผ่านภูงษ์ และกรแก้ว จันทระภาษา(21) ซึ่งระบุว่า ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่เชื่อตามคำพูดของบุคคลอ้างอิงในรายการวิทยุ นั้น หรือคำกล่าวอ้างจากตัวแทนขายตรง และตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ด้วยตัวเอง

ส่วนปัจจัยด้านราคาพบว่า ผู้ให้ข้อมูลระบุว่า ผลิตภัณฑ์มีราคาแพง แต่ตัดสินใจซื้อเนื่องจากอยากให้อายุยืนขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสุพรรณิการ์ สุภพล(24) ที่พบว่า ผู้สูงอายุในประเทศไทยส่วนใหญ่ต้องการซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อทำให้อายุยืนขึ้น นอกจากนี้ การศึกษานี้ยังพบว่า การโฆษณาผลิตภัณฑ์ตามวิทยุชุมชนหรือทางโทรทัศน์ในแต่ละช่วงนั้นสัมพันธ์กับผลิตภัณฑ์ที่มีการระบาดในชุมชน และเปลี่ยนไปตามเวลา เช่น ณ เวลาที่เก็บข้อมูล พบว่า สารสกัดสาหร่ายแดง กำลังเป็นที่นิยมในชุมชน แต่ ณ เวลาก่อนหน้านั้นพบว่าผลิตภัณฑ์อื่นเป็นที่นิยม เช่น น้ำคลอโรฟิลล์ หรือน้ำหมักชีวภาพ เป็นต้น ซึ่ง ณ ขณะนี้เก็บข้อมูลไม่พบผลิตภัณฑ์ดังกล่าว

ในด้านปัจจัยการส่งเสริมการขายและด้านช่องทางจัดจำหน่ายพบว่าไม่กระทบต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อ เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีราคาสูงทำให้การซื้อสินค้าให้ได้ยอดตามที่จัดการส่งเสริมการขายนั้น เป็นไปได้ยาก ซึ่งผู้ให้ข้อมูลจะใช้วิธีการรวมกันซื้อ เมื่อได้ของแถมจึงจะแบ่งกันหรือรวมกันซื้อเพื่อให้ได้ราคาที่ถูกลง และผู้ให้ข้อมูลเลือกซื้อตามช่องทางที่ระบุไว้ในโฆษณา ผู้ให้ข้อมูลส่วนน้อยที่เลือกซื้อจากผู้ใกล้ชิด เช่น พี่สาว หรือคนที่รู้จัก ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของอรรมพ เรื่องกัลป์ปวงศ์ และสราวรณ เรื่องกัลป์ปวงศ์(25) ซึ่งระบุว่าผลิตภัณฑ์อาหารสุขภาพนั้นสามารถหาซื้อได้ง่าย สามารถหาซื้อได้ทั่วไปตามร้านขายยาในกรุงเทพมหานคร จึงไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

พฤติกรรมหลังการใช้

การทดลองใช้ ในด้านผลที่เกิดขึ้นหลังจากการใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้วนั้น ผู้ให้ข้อมูลเกือบทั้งหมดให้ข้อมูลว่าอาการที่เป็นอยู่ดีขึ้น พอที่จะสามารถจะดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ในชีวิตได้ แต่ไม่ได้หายขาด ก็ยังมีอาการบ้าง แต่ก็ยังดีกว่าตอนที่ยังไม่ได้ใช้ผลิตภัณฑ์ และมีบางคนรับประทานไปแล้วรู้สึกว่าการหนักกว่าเดิม โดยผลิตภัณฑ์ที่ผู้ให้ข้อมูลระบุว่าใช้แล้วดีขึ้นทันตาเห็นนั้น เมื่อนำมา

ทดสอบกับชุดทดสอบสารสเตียรอยด์อย่างง่าย พบว่ามีการปนเปื้อนของสารสเตียรอยด์ในผลิตภัณฑ์จำนวน 4 ผลิตภัณฑ์

การใช้ซ้ำ และการบอกต่อ จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลจะพบว่า ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ที่รู้สึกดีขึ้นหลังจากการบริโภคผลิตภัณฑ์นั้นส่วนใหญ่จะมีการซื้อซ้ำ และมีการบอกต่อ ชักชวนให้บุคคลอื่นที่รู้จักมาใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยกัน เช่น เพื่อน หรือญาติ แต่ก็ยังมีผู้ให้ข้อมูลบางส่วนระบุว่า ไม่กล้าแนะนำต่อให้กับบุคคลที่ไม่ได้ใกล้ชิดเพราะเกรงว่าผลของผลิตภัณฑ์ในแต่ละบุคคลอาจไม่เหมือนกัน และหากแนะนำไป แล้วเกิดผลไม่ดี อาจส่งผลเสียต่อคนที่แนะนำได้ ซึ่งขัดแย้งกับงานวิจัยของสุพรรณิการ์ สุภพล(24) ที่ระบุว่าหากผลิตภัณฑ์ที่ใช้ไปแล้วเกิดผลดี จะมีการซื้อเพื่อบริโภคซ้ำ และมีการแนะนำผู้อื่นต่อ

การศึกษานี้มีข้อจำกัดบางประการ ได้แก่ เป็นการศึกษาในบริบทของผู้ให้ข้อมูลในจังหวัดมหาสารคามเท่านั้น การขยายผลการศึกษาในพื้นที่อื่นอาจมีข้อจำกัด นอกจากนี้ ผู้วิจัยเป็นบุคลากรทางการแพทย์ ทำให้ผู้ให้ข้อมูลบางท่านอาจให้ข้อมูลไม่ครบถ้วนหรือไม่ยอมให้ข้อมูลที่แท้จริง การศึกษาฯ ยังไม่มีผู้ให้ข้อมูลหลักอย่างชัดเจน เช่น ผู้ที่ใช้ผลิตภัณฑ์เหล่านี้จนได้รับอันตราย

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลศึกษาไปใช้

ควรมีการพัฒนาสื่อให้ความรู้ด้านการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร และผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยอาศัยเทคนิคเดียวกันกับที่ทางผู้ผลิตใช้ คือการนำกลุ่มคนที่มีอิทธิพลต่อความคิดและการตัดสินใจของกลุ่มผู้ป่วยโรคเรื้อรัง และผู้สูงอายุ (Influencer) เช่น นักร้อง นักแสดง หมอลำ ท้องถิ่น หรือแม้กระทั่งบุคคลที่ทรงอิทธิพลในท้องถิ่นนั้น มาเป็นผู้ถ่ายทอดความรู้ออกมาในรูปแบบต่าง ๆ เช่น หมอลำกลอน เพลง หรือคลิปวิดีโอสั้น ๆ เพื่อความง่ายต่อการเข้าถึง โดยเผยแพร่ผ่านช่องทางต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นทาง วิทยุ โทรทัศน์ หรือ สื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) ต่าง ๆ เพราะว่าสื่อที่ให้ความรู้ในปัจจุบันที่ได้รับมาจากส่วนกลางมักจะมาในรูปแบบสื่อสิ่งพิมพ์ ซึ่งทำให้ยากต่อการเข้าใจและกระจายไปไม่ถึงชุมชนชนบท อีกทั้งผู้รับสารที่ผู้สูงอายุบางคนอ่านหนังสือไม่ได้ นอกเหนือจากความรู้ความเข้าใจแล้ว จะต้องกระตุ้นความตระหนักในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพเพิ่มขึ้นโดยผ่านช่องทางของสื่อเหล่านี้ด้วย

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาคั้งต่อไป

ควรมีการศึกษารูปแบบของชุดสื่อให้ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการเลือกซื้อ และใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพต่าง ๆ ที่เหมาะสมในบริบทของพื้นที่ชนบท โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในกลุ่มผู้สูงอายุ เพื่อให้มีความรู้ และการตระหนักรู้ในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม และไม่หลงเชื่อในคำโฆษณาโอ้อวดของผลิตภัณฑ์ดังกล่าว

บรรณานุกรม

1. Organization WH. A global brief on Hypertension. Geneva: WHO; 2013.
2. วิชัย เอกพลากร. รายงานการสำรวจสุขภาพของคนไทยโดยการตรวจร่างกายครั้งที่ 5 ในปี 2557. นนทบุรี: สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข; 2557.
3. กระทรวงสาธารณสุข. อัตราการป่วยด้วยโรคเบาหวาน อ.บรปือ จ. มหาสารคาม ประจำปีงบประมาณ 2561 [อินเทอร์เน็ต]. 2561 [สืบค้นเมื่อวันที่ 25 ต.ค. 2561]. จาก https://hdcservice.moph.go.th/hdc/reports/report.php?source=formatted/ncd.php&cat_id=6a1fdf282fd28180eed7d1cfe0155e11&id=cefa42b9223ec4d1969c5ce18d762bdd.
4. กระทรวงสาธารณสุข. อัตราป่วยด้วยโรคความดันโลหิตสูงต่อประชากร อ.บรปือ จ. มหาสารคาม ปีงบประมาณ 2561 [อินเทอร์เน็ต]. 2561 [สืบค้นเมื่อวันที่ 25 ต.ค. 2561]. จาก https://hdcservice.moph.go.th/hdc/reports/report.php?source=formatted/ncd.php&cat_id=6a1fdf282fd28180eed7d1cfe0155e11&id=6b9af46d0cc1830d3bd34589c1081c68.
5. จิตติมา การินทร์. พฤติกรรมการซื้อยาและอาหารที่แสดงสรรคคุณเป็นยาที่มีการโฆษณาทางสื่อวิทยุกระจายเสียงของผู้บริโภคจังหวัดชัยภูมิ. [วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ]. ขอนแก่น: มหาวิทยาลัยขอนแก่น; 2555.
6. สุภาวดี เปล่งชัย. ความชุกของเหตุการณ์ไม่พึงประสงค์จากการบริโภคยาในชุมชนของผู้ป่วยโรคเรื้อรัง อำเภอเสลภูมิ จังหวัดร้อยเอ็ด. วารสารเภสัชศาสตร์อีสาน. 2558;11(พิเศษ):33-42.
7. อุตสาวดี สุตะภักดิ์, วุฒิพงศ์ สัตยวงศ์ทิพย์, สมศักดิ์ อากาศรื่องสกุล. รายงานการวิจัยเรื่องระบาดวิทยาและพฤติกรรมสุขภาพในเรื่องการใช้ยาชุดของประชาชนในจังหวัดมหาสารคาม. มหาสารคาม: มหาวิทยาลัยมหาสารคาม; 2543.
8. ไทย. กฎหมาย, พระราชบัญญัติ ฯลฯ. พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค. กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา; 2522.
9. ศิริวรรณ เสรีรัตน์. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: Diamond in Business World; 2546.
10. สมจิตร ล้วนจำเจริญ. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยรามคำแหง; 2532.
11. วุฒิ สุขเจริญ. พฤติกรรมผู้บริโภค. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: จี.พี.ไซเบอร์พรินท์; 2559.
12. อาทิตย์ พันเดช. สานพลังผู้บริโภคทั่วไทย ร่วมใจแจ้งเบาะแสผลิตภัณฑ์สุขภาพผิดกฎหมาย ร้องเรียน ร้องทุกข์กับ ออย. ออย.กับการคุ้มครองผู้บริโภคด้านผลิตภัณฑ์สุขภาพ. วารสารอาหารและยา. 2557;21(1):76-78.

13. ไทย. กฎหมาย, พระราชบัญญัติ, ฯลฯ. พระราชบัญญัติยา. กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา; 2510.
14. ไทย. กฎหมาย, พระราชบัญญัติ ฯลฯ. พระราชบัญญัติอาหาร. กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา; 2522.
15. สุภางค์ จันทวานิช. การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเชิงคุณภาพ. พิมพ์ครั้งที่ 12. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย; 2559.
16. เบญจา ยอดดำเนิน-แอ็กติกส์, กาญจนา ตั้งชลทิพย์. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ: การจัดการข้อมูล การตีความ และการหาความหมาย. นครปฐม: สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล, 2552
17. สุภางค์ จันทวานิช. วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ. พิมพ์ครั้งที่ 24. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย; 2561.
18. สีนินาฏ วิทย์พิเชฐสกุล, อุกฤษฏ์ สิทธิบุศย์. พฤติกรรมการใช้ยาของอาสาสมัครประจำหมู่บ้าน ตำบลบ่อแก้วทอง อำเภอบ่อทอง จังหวัดชลบุรี. วารสารสาธารณสุขมหาวิทยาลัยบูรพา. 2557;9(1):117-128.
19. ฤทธิชัย พิมพ์า, มณีรัตน์ ธีระวัฒน์, นิรัตน์ อิมามิ, สุปรียา ต้นสกุล. พฤติกรรมการใช้ยาสมุนไพรของผู้ป่วยโรคเบาหวาน จังหวัดกาญจนบุรี. วารสารวิทยาลัยพยาบาลบรมราชชนนี. 2557;30(3):14-25.
20. สมจิต อสีพงษ์. พฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพที่ไม่มีข้อบ่งใช้ทางการแพทย์ของผู้ป่วยโรคเรื้อรัง อำเภอราษีไศล จังหวัดศรีสะเกษ. วารสารเภสัชกรรมไทย. 2558;7(1):105-113.
21. สมใจ ผ่านภูวงษ์, กรแก้ว จันทภาษา. พฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของผู้ป่วยเบาหวานในเขตเทศบาลวาริชภูมิ อำเภวาริชภูมิ จังหวัดสกลนคร. วารสารเภสัชศาสตร์อีสาน. 2556;9(1):155-159.
22. องค์การบริหารส่วนตำบลบ่อใหญ่. สภาพและพื้นฐาน ตำบลบ่อใหญ่ อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม มหาสารคาม [อินเทอร์เน็ต]. 2565 [สืบค้นเมื่อวันที่ 26 มี.ค. 2565]. จาก http://www.boyalocal.go.th/data.php?content_id=2.
23. มนตรี โคตรคันทา. ฮีตสิบสอง คองสิบสี่ อุบลราชธานี [อินเทอร์เน็ต]. 2565 [สืบค้นเมื่อวันที่ 26 มี.ค. 2565]. จาก <https://www.isangate.com/new/heet-12-kong-14.html>.
24. สุพรรณิการ์ สุภพล. พฤติกรรมและความต้องการผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของผู้สูงอายุในประเทศไทย. วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยนครพนม. 2563;10(3):12-21.
25. อรรณพ เรื่องกัลปวงศ์ และสรารวรรณ เรื่องกัลปวงศ์. ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกบริโภคผลิตภัณฑ์อาหารสุขภาพ ของผู้สูงอายุในกรุงเทพมหานคร. วารสารวิจัย มสค.

2558;11(2):77-94.





ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยนครพนม

ภาคผนวก ก แบบสัมภาษณ์เชิงลึก

แบบสัมภาษณ์เชิงลึก

“ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรัง อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม”

คำชี้แจง การสัมภาษณ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรเภสัชศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเภสัชกรรมชุมชน มหาวิทยาลัยนเรศวร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรังอำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นความจริงของผู้ถูกสัมภาษณ์ที่เป็นอยู่ในธรรมชาติ จะขออนุญาตบันทึกเสียงในขณะสัมภาษณ์ โดยใช้เวลาในการสัมภาษณ์ในแต่ละครั้งประมาณ 30-60 นาที ซึ่งในการสัมภาษณ์ครั้งนี้ ผู้วิจัยอาจมีการสัมภาษณ์ท่านมากกว่า 1 ครั้ง ซึ่งข้อมูลของผู้ถูกสัมภาษณ์จะเป็นความลับ และจะถูกทำลายเมื่อการศึกษาวิจัยสิ้นสุด จึงขอความกรุณาท่านในการตอบแบบสัมภาษณ์นี้ ผู้วิจัยหวังอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือด้วยดี และขอขอบคุณที่ให้ความร่วมมือมา ณ โอกาสนี้ด้วย

วรรมน สัจจพงษ์
คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ผู้ให้ข้อมูลรายที่.....หมู่บ้าน.....ตำบล.....อายุ.....สภาพสมรส.....

ระดับการศึกษาสูงสุด.....อาชีพ.....รายได้.....

สมาชิกในครอบครัว.....คน(ชาย.....คน, หญิง.....คน)

บ้านที่อยู่ปัจจุบันเป็นของ.....

โรคประจำตัว.....เป็นมาแล้ว.....ปี

ยาที่รักษา.....

สถานที่ที่ได้รับยามา

ผลิตภัณฑ์สุขภาพ(ยาสมุนไพร/อาหารที่แสดงสรรพคุณเป็นยา)ที่ใช้และระยะเวลาที่ใช้

.....

.....

ท่านเคยได้รับความรู้เกี่ยวกับยาสเดียรอยด์มาก่อนหรือไม่ อย่างไร

.....

.....

**ตอนที่ 2 ข้อมูลที่เกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้ยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยา
แนวคำถาม**

1. ปัจจัยสี่กระตุ้นด้านการตลาด(4Ps)

-ท่านทราบตัวผลิตภัณฑ์นี้ได้อย่างไร

.....

-ท่านซื้อผลิตภัณฑ์ราคาเท่าไร/คิดว่าแพงหรือไม่ อย่างไร

.....

-ท่านซื้อผลิตภัณฑ์จากที่ไหน

.....

-ผลิตภัณฑ์ที่ท่านใช้อยู่มีการโฆษณาไว้ว่าอย่างไร

.....

-ผลิตภัณฑ์ที่ท่านใช้อยู่มีกิจกรรมการส่งเสริมการขายอย่างไร(โปรโมชั่น เช่น ซื้อ 1 โหล แถม 2 ขวด)

.....

2. ปัจจัยสี่กระตุ้นอื่นๆ

2.1 ด้านเทคโนโลยี

-ท่านคิดว่าสื่อออนไลน์ (Facebook, Line)/สื่อวิทยุ หรือสื่อทางโทรทัศน์ มีผลต่อความอยากซื้อ
ผลิตภัณฑ์ของท่านอย่างไร

.....

2.2 ด้านเศรษฐกิจ

-ท่านคิดว่ารายได้ของท่าน มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์อย่างไร

.....

3. ปัจจัยด้านต่างๆ

3.1 ปัจจัยด้านส่วนบุคคล

-มีอาการ (เจ็บป่วย) อะไรอยู่ ถึงตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์

.....

-ค่าใช้จ่ายในการซื้อผลิตภัณฑ์ได้มาอย่างไร

.....

.....

-ในหนึ่งวัน ผู้ให้ข้อมูลทำกิจกรรมอะไรบ้าง

.....

3.2 ปัจจัยด้านจิตวิทยา

-มีความเชื่ออย่างไรกับผลิตภัณฑ์ที่ใช้

.....

-ลองเล่าประสบการณ์ที่มีต่อการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ได้ใช้ในปัจจุบัน หรือผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่เคยใช้ (หากมี).....

3.3 ปัจจัยด้านสังคม

-ใครเป็นผู้ชักชวนให้ใช้ผลิตภัณฑ์

.....

-ใครในครอบครัวมีส่วนเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจใช้ผลิตภัณฑ์/อย่างไร

.....

-ในหมู่บ้านมีใคร หรือคนที่รู้จัก ที่ใช้ผลิตภัณฑ์

.....

4. กระบวนการตัดสินใจซื้อยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยา

4.1 รับรู้ปัญหา

-อะไรทำให้คุณรู้สึกว่าการใช้ผลิตภัณฑ์

.....

-ปกติที่มีอาการเจ็บป่วย เลือกที่จะรักษากับที่ไหนบ้าง (แผนการรักษา แผนปัจจุบัน/แผนทางเลือก) และเลือกใช้อะไรในการรักษา (ยา/สมุนไพร)

.....

4.2 ค้นหาข้อมูล

-มีการค้นหาข้อมูลผลิตภัณฑ์อย่างไร

.....

-แหล่งของข้อมูล

.....

-ทำไมถึงเชื่อในข้อมูลนั้น

.....

.....

4.3 ประเมินผลทางเลือก

-เมื่อเห็นผลิตภัณฑ์แล้วรู้สึกอย่างไร

.....

-ท่านมีความคาดหวังกับผลิตภัณฑ์นี้อย่างไร

.....

4.4 ตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์

-ทำไมถึงตัดสินใจซื้อ

.....

-คุณสมบัติอะไรบ้างที่พิจารณาก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ

.....

-ท่านได้ซื้อผลิตภัณฑ์บ่อยแค่ไหน ปริมาณเท่าไร และมีค่าใช้จ่ายเท่าไร

.....

-ได้ปรึกษากับใครก่อนที่จะตัดสินใจเลือกซื้อหรือไม่

.....

-ท่านเลือกผู้ขายอย่างไร

.....

-ใช้ระยะเวลานานเท่าไรในการตัดสินใจซื้อ

.....

5. พฤติกรรมหลังการใช้

-ใช้ไปแล้วเกิดผลอย่างไร

.....

-ได้ซื้อซ้ำหรือไม่

.....

-ได้แนะนำใครให้ซื้อต่อบ้าง

.....

ภาคผนวก ข แบบฟอร์มการจดบันทึกการสังเกต

ลักษณะบ้านของผู้ให้ข้อมูล

.....

.....

.....

ลักษณะของครอบครัวของผู้ให้ข้อมูล

.....

.....

.....

ลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้ข้อมูลกับในครอบครัว

.....

.....

.....

ความสัมพันธ์ของผู้ให้ข้อมูลกับเพื่อนบ้าน/ ในชุมชน

.....

.....

.....

ภาคผนวก ค แบบตัวอย่างบทสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ เพื่อใช้ในการตรวจสอบข้อมูล

- สวัสดีค่ะ หนูชื่อ วรรณมน สัจจงพงษ์ เป็นนิสิตคณะเภสัชศาสตร์ ที่มาสัมภาษณ์คุณ เมื่อวันที่ xx จำ
หนูได้มั๊ยคะ
- คุณเป็นอย่างไรบ้าง สบายดีมั๊ยคะ(ถามสารทุกข์สุกดิบ เพื่อทำความคุ้นเคยกับผู้ถูกสัมภาษณ์)
- จากที่สัมภาษณ์ไปแล้ววันนั้น หนูคำถามบางประเด็นอยากจะถามเพิ่มเติม ไม่ทราบว่าสะดวกให้
สอบถามเพิ่มเติมเวลานี้มั๊ยคะ จะใช้เวลาในการถามประมาณ 15 นาที (ถ้าไม่สะดวกตอนนี้ อยากจะ
รบกวนถามว่าจะสะดวกอีกที่ช่วงไหนคะ)
- ในการสนทนาครั้งนี้ ขออนุญาตบันทึกเสียง เพื่อความครบถ้วนของข้อมูลนะคะ
- ถ้างั้นเรามาเริ่มคำถามกันเลยนะคะ
- ตอนนี้คุณใช้ผลิตภัณฑ์อะไรอยู่ มีกี่ชิ้น อะไรบ้าง
- ทำไมถึงได้ใช้ผลิตภัณฑ์เหล่านี้คะ
- รู้จักผลิตภัณฑ์พวกนี้จากใคร/ที่ไหน
- ได้ตัดสินใจซื้อเองหรือไม่
- มาถึงคำถามสุดท้ายแล้วนะคะ ใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้วรู้สึกอย่างไร
- ขอบพระคุณ มากนะคะสำหรับการเสียสละเวลาของคุณ หนูขออภัยนะคะว่าในการสัมภาษณ์แต่ละครั้ง
จะเก็บข้อมูลเป็นความลับ และจะถูกทำลายลงเมื่อโครงการวิจัยสิ้นสุดนะคะ

ภาคผนวก ง เอกสารรับรองจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์

COA No. 429/2019

IRB No. 0381/62



คณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยนเรศวร

NARESUAN UNIVERSITY INSTITUTIONAL REVIEW BOARD

99 หมู่ 9 ตำบลท่าโพธิ์ อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก 65000 เบอร์โทรศัพท์ 05596 8642

เอกสารรับรองโครงการวิจัย

คณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยนเรศวร ดำเนินการให้การรับรองโครงการวิจัยตามแนวทางหลักจริยธรรมการวิจัยในคนที่เป็นมาตรฐานสากล ได้แก่ Declaration of Helsinki, The Belmont Report, CIOMS Guideline และ International Conference on Harmonization in Good Clinical Practice หรือ ICH-GCP

ชื่อโครงการ	: ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อยาสมุนไพรและอาหารที่มีการแสดงสรรพคุณเป็นยาของผู้ป่วยโรคเรื้อรังในอำเภอแห่งหนึ่ง ในประเทศไทย
Study Title	: Factors Affecting on Decision Making Process for Buying Drugs and Food Claimed as Drugs in Chronic Disease Patients in a District in Thailand
ผู้วิจัยหลัก	: นางสาววรรณมน สัจจงพงษ์
สังกัดหน่วยงาน	: คณะเภสัชศาสตร์
วิธีทบทวน	: แบบเร่งรัด (Expedited Review)
รายงานความก้าวหน้า	: ส่งรายงานความก้าวหน้าอย่างน้อย 1 ครั้ง/ปี หรือส่งรายงานฉบับสมบูรณ์หากดำเนินโครงการเสร็จสิ้นก่อน 1 ปี

เอกสารรับรอง

1. AF 01-10 เวอร์ชัน 2.0 วันที่ 08 สิงหาคม 2562
2. AF 02-10 เวอร์ชัน 2.0 วันที่ 08 สิงหาคม 2562
3. AF 03-10 เวอร์ชัน 2.0 วันที่ 08 สิงหาคม 2562
4. AF 04-10 เวอร์ชัน 2.0 วันที่ 08 สิงหาคม 2562
5. AF 04-10 เวอร์ชัน 2.0 วันที่ 08 สิงหาคม 2562
6. สรุปโครงการเพื่อการพิจารณาทางจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ เวอร์ชัน 2.0 วันที่ 08 สิงหาคม 2562
7. โครงร่างวิทยานิพนธ์ เวอร์ชัน 2.0 วันที่ 08 สิงหาคม 2562
8. ประวัติผู้วิจัย เวอร์ชัน 1.0 วันที่ 11 มิถุนายน 2562
9. แบบประเมินผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือวิจัย เวอร์ชัน 1.0 วันที่ 11 มิถุนายน 2562
10. แบบสัมภาษณ์เชิงลึก เวอร์ชัน 2.0 วันที่ 08 สิงหาคม 2562
11. ข้อตกลงรักษาความลับอาสาสมัคร เวอร์ชัน 2.0 วันที่ 08 สิงหาคม 2562
12. งบประมาณที่ได้รับโดยย่อ (Budget) เวอร์ชัน 1.0 วันที่ 11 มิถุนายน 2562

ลงนาม

(รศ.ดร.พญ.สุรวิทย์ พงษ์เจริญ)

รองประธานคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์

มหาวิทยาลัยนเรศวร

วันที่รับรอง	: 11 กันยายน 2562
Date of Approval	: September 11, 2019
วันหมดอายุ	: 11 กันยายน 2563
Approval Expire Date	: September 11, 2020

ทั้งนี้ การรับรองนี้มีเงื่อนไขดังที่ระบุไว้ด้านหลังทุกข้อ (ดูด้านหลังของเอกสารรับรองโครงการวิจัย)

ภาคผนวก จ ลักษณะการโฆษณาของผลิตภัณฑ์

ชื่อผลิตภัณฑ์	ช่องทางการโฆษณา และลักษณะการโฆษณา	ช่องทางบริหารจัดการจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
สารสกัด สำหรับฉายแสง	(วิทยุ/Youtube) ในสเปคโฆษณาจะบอกแต่ว่าเป็นยาบำรุงร่างกาย กินแล้ว แข็งแรง แต่ไม่ได้ระบุวิธีการอะไรคืออะไร ส่วนในการดำเนินการวิทยุ จะมีได้ เจตนาเป็นการ และจะมีผู้ที่เคยใช้ผลิตภัณฑ์โทรเข้ามา เพื่อบอกเล่า ประสบการณ์ว่าหลังจากใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้ว อาการป่วยด้วยโรคต่าง ๆ เช่น เบาหวาน ความดัน มะเร็ง ได้ดีขึ้น	call center	ข้อครบ 3 ขวด แถมฟรี วิทยุ 1 เครื่อง (ราคา 1250 บาท) และ สื่อ 1 ขวดแถมสูญ 1 ขวดราคา 800 บาท 3 ขวด 1900 บาท
LZ Plus	(รายการโทรทัศน์) ในรายการได้ยกตัวอย่างโรคที่คนป่วยเยอะในปัจจุบัน และระบุว่า LZ Plus สามารถช่วยในโรคต่าง ๆ ได้ โดยยกงานวิจัยจากสถาน บันต่าง ๆ มาอ้างอิง บอกสรรพคุณของสมุนไพรที่ใส่ไป (ถึงเข้า เห็นหลักฐาน โสม สหรัยสไปรูล่า) เช่น ลดระดับน้ำตาลในเลือด ลดไขมันในเลือด ช่วย เสริมพลังทำงานชาย ต้านมะเร็ง คลายเครียด หลังจากนั้นนำผู้ที่เคยใช้ ผลิตภัณฑ์มาเล่าประสบการณ์หลังจากที่ใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้ว	call center	
กาแฟผสม สมุนไพร	(ตัวแทนขายตรง/เว็บไซต์) มีการโฆษณาสินค้าโดยการบรรยายสรรพคุณต่าง ๆ ของสมุนไพรที่ผสมกับกาแฟแบบต่าง ๆ และบรรยายสรรพคุณของกาแฟ สมุนไพรตัวนั้น ๆ อีกด้วย โดยลูกค้าที่เป็นสมาชิก และไม่ใช่มชิกสามารถ สั่งซื้อสินค้าได้ โดยมีทั้งเบอร์โทร และ ไลน์เอิตี เพื่อสั่งซื้อสินค้า โดยสินค้าแต่ละตัว มีการโฆษณาและบรรยายสรรพคุณ	ตัวแทนขายตรง	ราคาสมาชิก

ชื่อผลิตภัณฑ์	ช่องทางการโฆษณา และลักษณะการโฆษณา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
สมุนไพร	(รายการโทรทัศน์/Youtube)การโฆษณาจะมีการระบุว่าใช้รักษาโรคข้อเสื่อม เบาหวาน ความดัน เบ้าที่ ไต และโรคอื่น ๆอีกมากมาย โดยวิธีการโฆษณา นอกจากจะมีเป็นสปรอยโฆษณาแล้ว ยังมีการนำบุคคลที่เคยใช้มาแล้วประสบความสำเร็จในการใช้ให้ฟัง	call center/ตัวแทนจำหน่าย	ราคากล่องละ 300 บาท 4 กล่องราคา 1200 บาท
ชาพระจันทร์	(รายการโทรทัศน์) ในรายการทางโทรทัศน์ได้พิสูจน์มาพูดถึงสรรพคุณของผลิตภัณฑ์ว่าสามารถรักษาอาการอะไรได้บ้าง และมีคนนำผู้ป่วยที่มีประสบการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมาก่อน มาเล่าประสบการณ์ให้ฟังว่าใช้ไปแล้วเกิดอะไรขึ้น	ที่ทำการไปรษณีย์ (มีมุมจำหน่ายสินค้า) ตัวแทนจำหน่าย	ไม่มี
ยาชุด	(ตัวแทนขายตรง/เว็บไซต์)มีการโฆษณาสินค้าโดยการบรรยายสรรพคุณต่าง ๆ ของสมุนไพรที่ผสมกับกาแพแบบต่าง ๆ และบรรยายสรรพคุณของกาแพสมุนไพรวัน ๆ อีกด้วย โดยลูกค้าที่เป็นสมาชิก และไม่สมาชิกสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ โดยมีทั้งเบอร์โทร และ ไลน์ไอดี เพื่อสั่งซื้อสินค้า โดยสินค้าแต่ละตัวมีการโฆษณาและบรรยายสรรพคุณ	ตัวแทนขายตรง	ราคาสมาชิก
ลูกกลอนแก้ว			
กษัยเส้น			
ยาผงจินดา	(ปากต่อปาก)ได้รับข้อมูลจากการพูดปากต่อปากว่า ใช้รักษาอาการปวดเมื่อยตามข้อ ร่ากาย กล้ามเนื้อ และเมื่อหลังจากรับประทานไปแล้วอาการปวดได้หายได้ด้อย่างไม่น่าเชื่อ และเมื่อใช้ดี จึงบอกเล่าปากต่อปากไปยังเพื่อนบ้านที่สนิท หรือคนที่รู้จัก	ตัวแทนจำหน่าย	ไม่มี
มณี			

ชื่อผลิตภัณฑ์	ช่องทางการโฆษณา และลักษณะการโฆษณา	ช่องทาง การส่งเสริมการ จัดจำหน่าย	การส่งเสริมการ ขาย
ยาผงสมุนไพรไทย/ผง ขงผสมเม็ดหัตถลีนี้อ/ผง ขงผสมเม็ดแก้วลีย์เปรียง	(แม่ค้าหาบเร่)โดยจะบรรยายสรรพคุณของผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่มี โดยตัวนาง สมุนไพรไทย และผงขงผสมเม็ดแก้วลีย์เปรียง ได้ระบุว่าป็นยอใช้รักษาอาการปวด เมื่อย ส่วนผงขงผสมเม็ดหัตถลีนี้อจะระบุว่าใช้รักษาเบาหวานได้ ให้กินทั้งผงขงผสม เม็ดแก้วลีย์เปรียง ร่วมกับผงขงผสมเม็ดหัตถลีนี้อ เพื่อให้ออกฤทธิ์ร่วมกัน เพื่อรักษา อาการปวด และเบาหวาน	แม่ค้าหาบเร่	สามารถต่อรอง ราคาได้ จาก กลอง ละ 300 บาท เหลือ กลองละ 150 บาท
ยาน้ำตราตู้ประชาชนี	(บอกเล่าปากต่อปาก) ผ่านการบอกเล่า ปากต่อปาก และการเห็นผลที่เกิดขึ้นจากผู้ใช้ เคยใช้ผลิตภัณฑ์ว่าดีขึ้นอย่างชัดเจน ในการบรรเทาอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย	รถเร่/ร้านชำ	ราคาขายส่ง

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-นามสกุล	วรรมน สัจจพงษ์
วัน เดือน ปี เกิด	
ที่อยู่ปัจจุบัน	
ที่ทำงานปัจจุบัน	กลุ่มงานคุ้มครองผู้บริโภค สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดมหาสารคาม
ตำแหน่งหน้าที่ปัจจุบัน	เภสัชกรชำนาญการ
ประสบการณ์การทำงาน	พ.ศ.2555-2559 เภสัชกรปฏิบัติการ โรงพยาบาลบรบือ จังหวัดมหาสารคาม พ.ศ. 2559-2561 เภสัชกรปฏิบัติการ โรงพยาบาลเขียงยืน จังหวัดมหาสารคาม พ.ศ. 2561-ปัจจุบัน เภสัชกรชำนาญการ กลุ่มงานคุ้มครองผู้บริโภค สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดมหาสารคาม
ประวัติการศึกษา	พ.ศ.2555 ภา.บ. ภาควิชาภาษาอังกฤษ, มหาวิทยาลัยขอนแก่น

