

สมจิตต์ ตันสกุล. (2548). ความผูกพันต่อองค์การของพนักงานขายเวชภัณฑ์.

วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (สังคมศาสตร์เพื่อการพัฒนา). กรุงเทพฯ :

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม. คณะกรรมการควบคุม :

รองศาสตราจารย์ ดร.สากุล สถิตวิทยานันท์, ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประเจตน์ เกษน้อย

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระดับความผูกพันต่อองค์การของพนักงานขายเวชภัณฑ์ และเปรียบเทียบความผูกพันต่อองค์การของพนักงานขายเวชภัณฑ์ ตามปัจจัยส่วนบุคคลของพนักงาน ลักษณะของงานที่ปฏิบัติ และประสบการณ์จากการทำงาน กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยคือ พนักงานขายเวชภัณฑ์ 5 บริษัท จำนวน 272 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม การวิเคราะห์ข้อมูลใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป ในการหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการทดสอบสมมติฐาน ด้วยค่า t-test, One-way ANOVA และ Scheffe 's test

ผลการวิจัยพบว่า

พนักงานขายเวชภัณฑ์ ส่วนใหญ่มีความผูกพันต่อองค์การ อยู่ในระดับปานกลาง โดยเฉพาะด้านความรู้สึกในทางที่ดี ความเต็มใจทุ่มเท และใช้ความพยายามอย่างเต็มที่ในการปฏิบัติงานมีค่าเฉลี่ยของระดับความผูกพันต่อองค์การสูงสุด รองลงมาคือ ความห่วงใยในอนาคตขององค์การ การปกป้องชื่อเสียง ภาพลักษณ์ขององค์การ ความภาคภูมิใจในการเป็นส่วนหนึ่งขององค์การ ความต้องการดำรงความเป็นสมาชิกในองค์การของตนตามลำดับ

เมื่อทดสอบสมมติฐานพบว่า พนักงานขายเวชภัณฑ์ที่มีเพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา ระยะเวลาในการปฏิบัติงาน จำนวนครั้งในการเปลี่ยนงาน ลักษณะของงานที่ปฏิบัติ และประสบการณ์จากการทำงานต่างกันมีความผูกพันต่อองค์การแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ยกเว้นพื้นที่ปฏิบัติงานต่างกัน มีความผูกพันต่อองค์การไม่แตกต่างกัน

Somjit Tansakul. (2005). Organizational Commitment of Pharmaceutical Sales Representatives. Master Thesis, M.A. (Social Sciences For Development).
Bangkok : Graduate School Chandrakasem Rajabhat University. Advisor
Committee : Assoc.Prof. Dr.Sakol Satitwityanan, Asst.Prof.
Prajat Kesnoi.

The objectives of this research were to study the levels organizational commitment of pharmaceutical sales representatives and to compare organizational commitment of pharmaceutical sales representatives according to personal factors, job characteristics and work experience. The samples were 272 pharmaceutical sales representative of five companies. The questionnaires were used for collecting data. The computer program was used to analyze data with percentage, mean, standard deviation, t-test, One-way ANOVA and Scheffe 's test.

The research findings indicated that the majority of the pharmaceutical sales representatives showed moderate levels in organizational commitment. Especially, Positive feeling, willing to pay attention on work and using full effort in working which received the high mean result, followed by worrying of the organization's future, image protection, proud of being the part of the organization and willing to be the organization's members while willingness to work.

The testing of hypothesis showed that the pharmaceutical sales representatives with differences in sex, age, marital status, educational level, working duration, times of changing work, job characteristics and work experiences possessed statistically significant difference in organizational commitment at the 0.05 level, whereas no significant difference in organizational commitment was found in pharmaceutical sales representatives with different working areas.