สารบัญ

		หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย		**(1)**
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ		**(3)**
กิตติกรรมประกาศ		**(5)**
สารบัญ		**(7)**
สารบัญตาราง		**(9)**
สารบัญภาพ		**(11)**
บทที่ 1	**บทนำ**	**1**
	ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
	วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
	ขอบเขตของการวิจัย	3
	กรอบแนวคิดในการวิจัย	4
	นิยามศัพท์เฉพาะ	5
	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
บทที่ 2	**แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง**	**7**
	แนวคิดและทฤษฎีการจูงใจ	7
	ความรู้เกี่ยวกับการประกันชีวิต	22
	ข้อมูลของ บมจ.อยุธยา อลิอันซ์ ซี.พี.ประกันชีวิต และสำนักงานตัวแทน	33
	งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	38
บทที่ 3	**วิธีดำเนินการวิจัย**	**45**
	ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	45
	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	45
	การเก็บรวบรวมข้อมูล	46
	การวิเคราะห์ข้อมูล	46
	สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	47

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล **49**

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป 51

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์แรงจูงใจที่ส่งผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต 54

ส่วนที่ 3 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนแรงจูงใจที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ของตัวแทนประกันชีวิต จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล 96

บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ **145**

สรุปผลการวิจัย 146

อภิปรายผล 156

ข้อเสนอแนะ 160

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยต่อไป 161

บรรณานุกรม **163**

ภาคผนวก **165**

แบบสอบถาม 167

ประวัติผู้วิจัย **171**

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
2.1	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ และการจัดการตอบสนองความต้องการบุคคลโดยองค์กร	16
2.2	ตารางแสดงจำนวนกรมธรรม์ประกันภัยรายใหม่ของปี พ.ศ.2540-2550	25
4.1	จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม	51
4.2	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานคะแนนความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต จำแนกตามเพศ	54
4.3	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานคะแนนความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต จำแนกตามอายุ	59
4.4	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานคะแนนความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต จำแนกตามสถานภาพสมรส	65
4.5	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานคะแนนความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต จำแนกตามระดับการศึกษา	71
4.6	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานคะแนนความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	77
4.7	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานคะแนนความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต จำแนกตามประสบการณ์การทำงานในธุรกิจประกันชีวิต	85
4.8	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานคะแนนความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต จำแนกตามตำแหน่งงานปัจจุบัน	91
4.9	การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต จำแนกตามเพศ	96
4.10	การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต จำแนกตามอายุ	101
4.11	การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต จำแนกตามสถานภาพสมรส	109

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

สารบัญตาราง (ต่อ)

4.12	การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต จำแนกตามระดับการศึกษา	115
4.13	การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	124
4.14	การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต จำแนกตามประสบการณ์การทำงานในธุรกิจประกันชีวิต	134
4.15	การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต จำแนกตามตำแหน่งงานปัจจุบัน	141

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

สารบัญภาพ

ภาพที่ **หน้า**

1.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย 4

2.1 แสดงวงจรทำพฤติกรรมเนื่องจากความต้องการ 8

2.2 ความแตกต่างระหว่างการจูงใจ (Motivation) และความพึงพอใจ (Satisfaction) 9

2.3 แผนผัง 5 ขั้น ความต้องการของมนุษย์ 14

2.4 แสดงการเปรียบเทียบระหว่างทฤษฎีการจูงใจของ Maslow และทฤษฎีการจูงใจของ Herzberg 19

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี