



รายงานการวิจัยในชั้นเรียน

เรื่อง

การพัฒนาการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชา การขายเบื้องต้น
รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1
ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา

โดย

นางดวงฤดี โปติบุตร

ตำแหน่ง พนักงานราชการครู

ภาควิชา การตลาด

ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566

วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา สถาบันการอาชีวศึกษาภาคใต้ 3
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ

รายงานการวิจัยในชั้นเรียน

เรื่อง

การพัฒนาการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชา การขายเบื้องต้น
รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1
ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา

โดย

นางดวงฤดี โปติบุตร

ตำแหน่ง พนักงานราชการครู

ภาควิชา การตลาด

ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566

วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา สถาบันการอาชีวศึกษาภาคใต้ 3
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ

ชื่อผู้วิจัย : นางดวงฤดี โปติบุตร
ชื่อเรื่อง : การพัฒนาการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชา การขายเบื้องต้น
รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1
ภาควิชา : การตลาด
ปีการศึกษา : 2566

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง การพัฒนาการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา ประชากรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาดที่เรียนวิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 จำนวน 14 คน การกำหนดกลุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็นโดยเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (บุญชม ศรีสะอาด. 2545) เครื่องมือที่ใช้ในเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ แบบประเมินกระบวนการทำงาน แบบ ประเมินผลงานและรายงาน แบบสอบถามความพึงพอใจ แบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ตามแนวของลิเคอร์ท (Likert) 5 ระดับ ได้แก่ 5 หมายถึง มากที่สุด, 4 หมายถึง มาก, 3 หมายถึง ปานกลาง, 2 หมายถึง น้อย, 1 หมายถึง น้อยที่สุด สถิติที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) สรุปผลการวิจัย

ผลการวิจัยปรากฏว่า ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามความพึงพอใจต่อจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา โดยใช้ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 12 คน เป็นเพศหญิง จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 75.00 เป็นเพศชาย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 25.00 สรุปผล การศึกษา พบว่า ระดับความคิดเห็นที่มีต่อแบบสอบถามความพึงพอใจต่อจัดกิจกรรมการเรียนรู้ โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.71 เมื่อพิจารณาเรียงจากมากไปหาน้อย พบว่า ผู้สอนให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมและแสดงความ คิดเห็น โดยภาพ รวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.25 มีวิธีการให้ผู้เรียนได้เรียนรู้และปฏิบัติอย่างมีขั้นตอน โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.17 และก่อนการสอนผู้สอนได้ชี้แจงวิธีการวัดและประเมินผล ในรายวิชา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก 0 มีค่าเฉลี่ย 4.00

กิตติกรรมประกาศ

รายงานวิจัยในชั้นเรียน เรื่อง “การพัฒนาการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาดโดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา ” เป็นรายงานวิจัยในชั้นเรียนที่จัดทำขึ้นเพื่อให้ผู้เรียนตระหนักถึงความสำคัญ เล็งเห็นถึงประโยชน์ และเจตคติที่ดีต่อการส่งงานที่สามารถนำไปใช้ได้จริงในชีวิตประจำวันและปลูกฝังความรับผิดชอบ

ผู้จัดทำขอขอบคุณ นักเรียนระดับชั้น ปวส.1 ภาควิชา การตลาด ที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีต่อการทำรายงานวิจัยในชั้นเรียนครั้งนี้ และให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ยิ่ง

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	ง
กิตติกรรมประกาศ	จ
สารบัญ	ฉ
บทที่ 1 บทนำ	
ความเป็นมาและความสำคัญ	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	2
สมมติฐานการวิจัย	3
ขอบเขตของการวิจัย	4
นิยามศัพท์เฉพาะ	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	7
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
เอกสารที่เกี่ยวข้อง	8
งานการวิจัยที่เกี่ยวข้อง	9
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	
แบบแผนการวิจัย	10
ประชากร/กลุ่มตัวอย่าง	11
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	12
ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือ	13
การดำเนินการวิจัย/การเก็บรวบรวมข้อมูล	14
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	15
บทที่ 4 ผลการวิจัย	
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	16
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	17
ประชากร/กลุ่มตัวอย่าง	17
สรุปผลการวิจัย	17
อภิปรายผล	18
ข้อเสนอแนะ	19
บรรณานุกรม	20
ภาคผนวก	21
ประวัติผู้วิจัย	22

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญ

มนุษย์ เป็นทรัพยากรที่มีคุณค่าต่อการพัฒนาทุก ๆ ด้าน ดังนั้นคุณภาพของมนุษย์จึงเป็นสิ่งสำคัญ การศึกษาจึงเป็นขบวนการที่ทำให้มนุษย์สามารถพัฒนาคุณภาพชีวิตของตนเอง สามารถดำรงชีวิตในสังคมได้อย่างมีสันติสุข และยังสามารถเกื้อหนุนการพัฒนาประเทศได้อย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นทุก ๆ ด้านของประเทศการจัดการศึกษาที่ดีจะต้องสอดคล้องกับ การเปลี่ยนแปลงทั้งทางด้านสังคม การเมือง เศรษฐกิจ วัฒนธรรมและเทคโนโลยี นอกจากนี้จะต้องปลูกฝังให้นักศึกษา มีทักษะกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน โดยเน้นให้มีการทำงานร่วมกัน เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ ซึ่งกันและกัน ให้ผู้เรียนคิดเป็น ทำเป็น พึ่งพาตนเองและช่วยเหลือผู้อื่นได้

ผู้วิจัยเป็นผู้สอนในภาควิชา การตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาเยลา สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ตระหนักถึงความสำคัญของการจัดการเรียนรู้ที่เน้นให้ผู้เรียน มีทักษะกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน โดยเน้นให้มีการทำงานร่วมกัน เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ซึ่งกันและกันเนื่องจากนักเรียนในภาควิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 1 ที่ลงทะเบียน รายวิชา การขายเบื้องต้น ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 ที่ผู้วิจัยรับผิดชอบในการสอน ซึ่งผู้เรียนมีศักยภาพในการเรียนรู้ที่แตกต่างกัน และมีรูปแบบการเรียนรู้ที่แตกต่างกัน บางคนชอบซักถาม บางคนชอบรับฟังการบรรยาย ซึ่งในการเรียนรายวิชานี้ จำเป็นต้องมีการระดมความคิดเห็น การอภิปรายเพื่อร่วมกันคิดในประเด็นต่าง ๆ ในการจัดการเรียนการสอน โดยมีครูผู้สอนคอยชี้แนะให้คำปรึกษาในเรื่องต่าง ๆ

จากสภาพการณ์ในการจัดกระบวนการเรียนการสอน ที่ต้องการให้ผู้เรียนคิดเป็น ทำเป็น และแก้ปัญหาเป็นด้วยตนเองได้ การปรับกระบวนการเรียนการสอนจึงเป็นสิ่งจำเป็น เพื่อให้ผู้เรียน ได้พัฒนาตนเองให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น พัฒนาทักษะการการติดต่อสื่อสารที่ดี ทักษะการแก้ปัญหา และกระตุ้นให้ผู้เรียนมีการเรียนรู้ด้วยตนเอง การเรียนรู้โดยมีครูผู้สอนคอยให้กำลังใจและให้คำปรึกษาเป็นการช่วยหรือและการพัฒนาผู้เรียนให้เกิดประสิทธิภาพ เพื่อนำไปสู่เป้าหมายที่ต้องการของผู้เรียน ได้อย่างเหมาะสม

การเรียนรู้แบบร่วมกันคิดเป็นรูปแบบการเรียนรู้แบบกลุ่ม แต่ละคนในกลุ่มจะมีหมายเลขประจำตัว ผู้สอนสามารถตั้งคำถาม ถามหมายเลขใดก็ได้ในกลุ่ม คำตอบที่ผู้เรียนหมายเลขใดตอบถือเป็นคำตอบของกลุ่ม ซึ่งรูปแบบนี้เหมาะสำหรับจัดการเรียนรู้แก่นักศึกษาในแผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ เนื่องจากนักเรียนมีปัญหาทะเลาะกันเกี่ยวกับการแสดงความคิดเห็นที่ต่างกันและนักเรียนมีศักยภาพ ที่แตกต่างกัน ทำให้มีการจัดกลุ่มแบบคณะกรรมการส่งเสริมให้ช่วยเหลือกันได้ในกลุ่ม และภายในกลุ่มมีโอกาที่จะถูกเลือกให้ตอบคำถาม และคำตอบที่ตอบจะถือว่าเป็นคำตอบของกลุ่ม ดังนั้นทุก ๆ คนภายในกลุ่มจึงต้องสร้างความเข้าใจร่วมกันและช่วยเหลือกัน

จากสภาพปัญหาและความสำคัญของการเรียน ผู้วิจัยจึงศึกษาค้นคว้าและพัฒนากิจกรรมการเรียนรู้ รายวิชา การขายเบื้องต้น ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 1 ภาควิชา การตลาดโดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษาในการเรียนการสอน เพื่อให้ผู้เรียนได้พัฒนาตนเองให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น พัฒนาทักษะการการติดต่อสื่อสารที่ดี ทักษะการแก้ปัญหา และกระตุ้นให้ผู้เรียนมีการเรียนรู้ด้วยตนเอง ผู้วิจัยคาดหวังว่าการจัดการเรียนรู้โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษาแก่ผู้เรียน จะช่วยให้ผู้เรียนเกิดทักษะทางสังคมช่วยเหลือกันในการจัดการเรียนรู้ ส่งผลให้ผู้เรียนมีผลสัมฤทธิ์สูงขึ้น

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อพัฒนากิจกรรมการเรียนรู้ เรื่อง การพัฒนาการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชา การขายเบื้องต้น ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา
2. เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้เรียนที่มีต่อการพัฒนาการจัดกิจกรรมการเรียนรู้วิชา การขายเบื้องต้น โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา

ขอบเขตของการวิจัย

1. ประชากร ที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด ที่เรียนวิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 จำนวน 14 คน
2. กลุ่มตัวอย่าง ที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ชั้นปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด ที่เรียนวิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 จำนวน 14 คน การกำหนดกลุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็นโดยเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (บุญชม ศรีสะอาด)

3. ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

- 3.1 ตัวแปรอิสระ ได้แก่ การให้คำปรึกษา
- 3.2 ตัวแปรตาม ได้แก่ ความคิดเห็นของผู้เรียนต่อทักษะกระบวนการเรียนและความพึงพอใจต่อการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ร่วมโดยการให้คำปรึกษา

4. ระยะเวลาที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้ระยะเวลาในการวิจัย ระหว่างวันที่ 15 พฤษภาคม 2566 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2566

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. มีการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ ที่มีประสิทธิภาพ
2. ผู้เรียนที่เรียนด้วย กิจกรรมการเรียนรู้ มีทักษะในการเรียน และผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปเป็นฐานในการศึกษาต่อในระดับสูงต่อไปได้
3. เพื่อเป็นแนวทางสำหรับอาจารย์คนอื่น ๆ ในการจัดทำนวัตกรรมและพัฒนาการเรียนการสอน ในรายวิชาอื่น ๆ ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. กิจกรรมการเรียนรู้ หมายถึง แผนการจัดการเรียนรู้ที่ประกอบด้วยขั้นตอนการจัดกิจกรรมเนื้อหา แบบประเมินทักษะกระบวนการเรียนและความพึงพอใจมีต่อการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ โดยการให้คำปรึกษา
2. นักเรียน หมายถึง นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาดที่เรียนวิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566
3. ความพึงพอใจ หมายถึง ระดับความรู้สึกของผู้เรียนที่เป็นกลุ่มตัวอย่างต่อกิจกรรมการเรียนรู้ที่พัฒนาขึ้น หลังจากที่ได้รับการจัดการเรียนการสอนด้วยกิจกรรมการเรียนรู้ที่พัฒนาขึ้น โดยวัดค่าเป็นคะแนนจากการทำแบบประเมินความพึงพอใจทางการเรียนรู้ ที่ผู้วิจัยได้พัฒนาขึ้น
4. การให้คำปรึกษา หมายถึง กระบวนการให้ความช่วยเหลือ ติดต่อสื่อสารกันด้วยวาจาและกิริยาท่าทาง ที่เกิดจากสัมพันธภาพทางวิชาชีพของบุคคลอย่างน้อย 2 คน คือ ผู้ให้และผู้รับคำปรึกษา ผู้ให้คำปรึกษาในที่นี้ หมายถึง ครูที่มีคุณลักษณะที่เอื้อต่อการให้คำปรึกษา มีความรู้และทักษะในการให้คำปรึกษา ทำหน้าที่ให้ความช่วยเหลือแก่ผู้รับคำปรึกษาหรือนักเรียน ซึ่งเป็นผู้ที่กำลังประสบความยุ่งยากใจ หรือมีความทุกข์และต้องการความช่วยเหลือให้เข้าใจตนเอง เข้าใจสิ่งแวดล้อม ให้มีทักษะ ในการตัดสินใจ และหาทางออกเพื่อลดหรือขจัดความทุกข์ ความยุ่งยากใจด้วยตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถพัฒนาตนเองไปสู่เป้าหมายที่ต้องการ

บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในเรื่อง การพัฒนาการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา ได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
2. ทฤษฎีการให้คำปรึกษา
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง วิชาโครงการ สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา มีหน้าที่โดยตรงในการจัดการศึกษาวิชาชีพ เพื่อพัฒนากำลังคนระดับกึ่งฝีมือ ระดับฝีมือและระดับผู้ชำนาญการ เฉพาะภาควิชาชีพ(ระดับเทคนิค) ให้สอดคล้องกับตลาดแรงงาน สภาพเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม เทคโนโลยี และสิ่งแวดล้อมสามารถ เป็นผู้ปฏิบัติงาน หัวหน้างานหรือเป็นผู้ประกอบการ และการประกอบอาชีพอิสระ ได้ โดยเน้นการแก้ ปัญหา สร้างองค์ความรู้ในอาชีพ มีบุคลิกภาพ คุณธรรมและเจตคติที่ดี การบริการข้อมูล หลักสูตรใน Internet ได้แก่ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 (ปรับปรุง พ . ศ . 2546) และหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2557

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

ประเภทวิชาพาณิชยกรรม ภาควิชา การตลาด

จุดประสงค์รายวิชา

1. เข้าใจความรู้พื้นฐานของงานขายและกระบวนการขาย
2. มีทักษะในการวางแผนการขายและการเสนอขายสินค้าและบริการ
3. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบและความซื่อสัตย์สุจริต ความ

เชื่อมั่นในตนเอง และความมีมนุษยสัมพันธ์

สมรรถนะของรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับความรู้พื้นฐานของงานขายและกระบวนการขายตามหลักการ
2. วางแผนการขายและการเสนอขายสินค้าและบริการ
3. ปฏิบัติงานขายตามกระบวนการขาย

มาตรฐานการศึกษาวิชาชีพคุณภาพของผู้สำเร็จการศึกษาระดับคุณวุฒิการศึกษาประกาศนียบัตร วิชาชีพพาณิชยกรรม ภาควิชา การตลาด ประกอบด้วย

1. ด้านคุณลักษณะที่พึงประสงค์

1.1 คุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณวิชาชีพความเสียสละ ความซื่อสัตย์สุจริตความกตัญญู คุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณวิชาชีพความเสียสละ ความซื่อสัตย์สุจริต ความกตัญญู กตเวที ความอด กลั้น การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน การมีจิตสำนึกและเจตคติที่ดีต่อวิชาชีพและสังคม

1.2 พฤติกรรมลักษณะนิสัย ความมีวินัยความรับผิดชอบความมีมนุษยสัมพันธ์ ความเชื่อมั่นใน ตนเอง ความรักสามัคคี ความขยัน ประหยัด อดทน การพึ่งตนเอง

1.3 ทักษะทางปัญญา ความรู้ในหลักทฤษฎี ความสนใจใฝ่รู้ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
ความสามารถในการคิด วิเคราะห์

2. ด้านสมรรถนะหลักและสมรรถนะทั่วไป

2.1 สื่อสารโดยใช้ภาษาไทยและภาษาต่างประเทศในชีวิตประจำวันและในงานอาชีพ

2.2 แก้ไขปัญหาในงานอาชีพโดยใช้หลักการและกระบวนการทางวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์

2.3 ปฏิบัติตนตามหลักศาสนาวินัยคุณธรรม จริยธรรมทางสังคมและสิทธิหน้าที่
พลเมือง

2.4 พัฒนาบุคลิกภาพและสุขอนามัยโดยใช้หลักการและกระบวนการด้านสุขศึกษาและพลศึกษา
คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการขาย แนวคิดทางการขาย วิวัฒนาการการขาย หน้าที่
ทางการขาย ประเภทและลักษณะของงานขาย ความรู้เกี่ยวกับตนเอง ความรู้เกี่ยวกับกิจการ ความรู้เกี่ยวกับ
ผลิตภัณฑ์ ความรู้เกี่ยวกับลูกค้า และความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง คุณสมบัติของนักขาย โอกาสและ
ความก้าวหน้าของนักขายและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการขาย

ทฤษฎีการให้คำปรึกษา ทฤษฎีจิตวิเคราะห์

เป้าหมายที่สำคัญของการใช้ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ไปให้คำปรึกษาแก่ Client มีดังต่อไปนี้

1. ตั้งแรงจูงใจในระดับจิตไร้สำนึกมาสู่ระดับจิตสำนึก เป็นการทำให้ ego แข็งแรงขึ้นทำให้ Client
เข้าใจสาเหตุของพฤติกรรม นำไปสู่การปรับเปลี่ยนบุคลิกภาพ เช่นคนใช้ระบายความโกรธมาสู่เราซึ่งเป็น
Counselor โดยมีสาเหตุจากจิตใต้สำนึกเกลียดพ่อ และบังเอิญตัวเรามีอะไรบางอย่างเหมือนพ่อของเขา ถ้าเรา
รู้ความจริงเช่นนี้ ต้องดึงสิ่งที่อยู่ในจิตไร้สำนึกของคนไข้ออกมาให้เขารับรู้และเข้าใจ

2. ลดความวิตกกังวลของ Client เพื่อใช้ระบบเหตุผลในการพิจารณาสิ่งต่างๆตามข้อเท็จจริง ลด
การใช้กลไกป้องกันตัวเอง เช่นทุกครั้งที่พูดถึงแม่ Client จะมีท่าทางอึดอัด พูดตะกุกตะกักและไม่ยอมตอบ
คำถามใดๆ เกี่ยวกับเรื่องแม่ แสดงว่าคนไข้ต้องมีความขัดแย้งกับแม่และใช้กลไกป้องกันตัวเอง เราต้องพูดให้
คนไข้เข้าใจและยอมรับถึงปัญหาดังกล่าว แล้วมาพิจารณาตามข้อเท็จจริงว่า ทำไม Client จึงไม่อยากพูดถึงแม่
เมื่อรู้ความจริงแล้ว เราจึงจะช่วยเหลือเขาได้

3. ช่วยให้ Client สามารถพึ่งพาตัวเองได้มากขึ้น รับผิดชอบและแก้ไขปัญหาได้ด้วย
ตัวเอง ไม่ต้องพึ่งพาคนอื่น เมื่อเราสามารถชี้ให้ Client เข้าใจถึงปัญหาที่แท้จริงของเขา จนเขายอมรับแล้ว ต่อไป
เขาจะสามารถแก้ไขปัญหาได้ด้วยตัวเอง เพราะเข้าใจปัญหาดีแล้ว

4. หลังจากที่ Client เข้าใจตัวเอง เข้าใจปัญหา ยอมรับและสามารถพึ่งพาตัวเองได้แล้ว Client จะ
มีสุขภาพจิตที่ดี มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความสุข ทฤษฎีจิตวิทยาปัจเจกบุคคล ของ Alfred Adler

ประวัติ Alfred Adler เกิดประเทศออสเตรีย เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ ค.ศ.1870 ครอบครัวของเขามี
ฐานะปานกลาง Adler เป็นบุตรคนที่ 3 ในจำนวนพี่น้อง 7 คน การศึกษาหลังจากเรียนจบการศึกษาเบื้องต้น
แล้วเขาได้เข้าการศึกษาแพทย์ที่ Vienna Medical School จาก การศึกษาที่นี้เขาได้รับการเน้นว่าแพทย์ต้อง
ทำการรักษาคนไข้ทุกเรื่องที่เกี่ยวข้องกับตัวเขาทั้งหมดไม่เฉพาะแต่เรื่องความเจ็บป่วยเท่านั้น Adler ชอบคำ
สอนที่ว่า “ถ้าคุณต้องการเป็นหมอที่ดี คุณก็ต้องเป็นคนที่มีความเมตตากรุณา” (If you want to be a good
doctor, you have to be a kind person) คำกล่าวนี้เป็นสิ่งที่เขาสนใจมากและจดจำไม่ลืมลูกคนสุดท้อง มัก
มีบุคลิกภาพเป็นคนที่เขาแต่ใจตนเอง ช่างประจบ ชอบให้คนอื่นช่วยเหลือ ได้รับความรักจากพ่อแม่พี่ๆ

ค่อนข้างมาก ถ้าเลี้ยงดีก็จะดีมากแต่ถ้าเลี้ยงตามใจมากเกินไปเด็กอาจเสียในที่สุดลูกโตน มักจะมีบุคลิกภาพที่มักจะเอาแต่ใจตนเอง มักถูกตามใจจนเคยตัว แต่ถ้า

ครอบครัวสอนให้รู้เหตุรู้ผลลูกโตนจะมีความเชื่อมั่นในตนเอง งามอาจ นับถือตนเอง แต่ความรับผิดชอบอาจน้อยเพราะต้องการอะไรก็มักจะได้โดยง่ายจึงไม่รู้ค่าของ สิ่งที่มีแนวคิดของ Adler ยังเน้นถึงความแตกต่างระหว่างบุคคล และเขาบอกว่าการดูคนต้องดูทั้งหมด ดูทุกแง่ทุกมุม และนำความรู้จากการดูนั้นมาทำความเข้าใจบุคคลนั้นทั้งหมด (Person as a whole) และเด็กจะรู้ถึง”ตน” เมื่ออายุ 2 ขวบ และเด็กก็จะรู้ถึงความ”เด่น” และความ”ด้อย” ด้วยเช่นกัน

ทฤษฎีการเรียนรู้ของเกสตัลท์

ทฤษฎีการเรียนรู้ของกลุ่มเกสตัลท์กลุ่มนี้เกิดจากนักจิตวิทยาชาวเยอรมัน ตั้งแต่ปี ค.ศ. 1912 ได้ชื่อว่า “กลุ่มจิตวิทยาส่วนร่วม” คำว่า “Gestalt” หมายถึง ส่วนรวมทั้งหมดหรือโครงสร้างทั้งหมด (totality หรือ configuration) กลุ่มเกสตัลท์นิยมเกิดสมัยเดียวกับกลุ่มพฤติกรรมนิยม กลุ่มเกสตัลท์นิยมเกิดในเยอรมัน กลุ่มพฤติกรรมนิยม เกิดในอเมริกา กลุ่มนี้ได้ชื่ออีกชื่อหนึ่งว่า “ปัญญานิยม” (cognitivism) ผู้นำกลุ่มที่สำคัญคือ เวอร์ธไฮเมอร์ (Max Wertheimer, 1880 – 1943) คอฟฟ์กา (Koffka) และเลวิน (Lewin) และโคเลอร์ (Wolfgang Kohler, 1886 – 1941) ทั้งกลุ่มมีแนวความคิดว่า การเรียนรู้เกิดจากการจัดประสบการณ์ทั้งหลายที่อยู่กระจัดกระจายให้มารวมกัน เสียก่อน แล้วจึงพิจารณาส่วนย่อยต่อไป

กลุ่มเกสตัลท์ (Gestalt) เชื่อว่า พฤติกรรมมนุษย์ไม่ได้มีลักษณะของการสมยอมและเป็นปฏิปักษ์ต่อบรรยากาศต่อสิ่ง เราโดยอัตโนมัติ ตรงกันข้ามเมื่อมนุษย์พบสิ่งเร้า มนุษย์จะตีความแล้วจัดเสียใหม่ให้เป็นระบบ และมีความหมาย ดังนั้นพฤติกรรมที่มนุษย์แสดงออกมาจึงมิใช่การตอบสนองตามเงื่อนไขแต่เพียง อย่างเดียว แต่พฤติกรรมที่แสดงออกได้สะท้อนให้เห็นถึงความคิด อารมณ์ และความรู้สึกภายในของมนุษย์ด้วย

แนวคิดของกลุ่มเกสตัลท์มีอิทธิพลอย่างมากต่อนักจิตวิทยาสังคมนกลุ่มหนึ่งซึ่ง เมื่อนำเอาแนวคิดนี้มาศึกษาพฤติกรรมมนุษย์แล้ว เสนอว่า มนุษย์มีธรรมชาติดังนี้ คือ

- 1.1 เอาใจใส่ต่อสิ่งเร้าซึ่งมีลักษณะแปลกใหม่และซับซ้อน
- 1.2 ต้องการความสอดคล้องกันระหว่างความรู้ความเข้าใจ
- 1.3 ต้องการความเชื่อมั่นและความเที่ยงตรง
- 1.4 ต้องการแสวงหาความจริง
- 1.5 ต้องการควบคุมสิ่งแวดล้อม

นักจิตวิทยาสังคมนกลุ่มนี้ได้ชี้ให้เห็นถึง แนวโน้มที่มนุษย์ชอบและแสวงหา ความสอดคล้องกันระหว่างความรู้และความเข้าใจ จากจุดนี้แสดงให้เห็นว่าความต้องการที่จะคิดอย่างมีประสิทธิภาพนั้นสามารถจูงใจคนให้แสดงพฤติกรรมได้

กฎการเรียนรู้ของเกสตัลท์

หลักการเรียนรู้ของทฤษฎี กลุ่มเกสตัลท์เน้นการเรียนรู้ที่ส่วนรวมมากกว่าส่วนย่อย ซึ่งจะเกิดขึ้นจากประสบการณ์และการเรียนรู้เกิดขึ้นจาก 2 ลักษณะคือ

1. การรับรู้ (Perception) เป็นการแปรความหมายจากการสัมผัสด้วยอวัยวะสัมผัสทั้ง 5 ส่วนคือ หู ตา จมูก ลิ้นและผิวหนัง การรับรู้ทางสายตาจะประมาณร้อยละ 75 ของการรับรู้ทั้งหมด ดังนั้นกลุ่มของเกสตัลท์จึงจัดระเบียบการรับรู้โดยแบ่งเป็นกฎ 4 ข้อ เรียกว่า กฎแห่งการจัดระเบียบ คือ

1.1 กฎแห่งความชัดเจน (Clearness) การเรียนรู้ที่ดีต้องมีความชัดเจนและแน่นอน เพราะผู้เรียนมีประสบการณ์เดิมแตกต่างกัน

1.2 กฎแห่งความคล้ายคลึง (Law of Similarity) เป็นการวางหลักการรับรู้ในสิ่งที่คล้ายคลึงกันเพื่อจะารู้ว่าสามารถจัดเข้ากลุ่มเดียวกัน

1.3 กฎแห่งความใกล้ชิด (Law of Proximity) เป็นการกล่าวถึงว่าถ้าสิ่งใดหรือสถานการณ์ใดที่มีความใกล้ชิดกัน ผู้เรียนมีแนวโน้มที่จะรับรู้สิ่งนั้นไว้แบบเดียวกัน

1.4 กฎแห่งความต่อเนื่อง (Law of Continuity) สิ่งเร้าที่มีทิศทางในแนวเดียวกัน ซึ่งผู้เรียนจะรับรู้ว่าเป็นพวกเดียวกัน

1.5 กฎแห่งความสมบูรณ์ (Law of Closure) สิ่งเร้าที่ขาดหายไปผู้เรียนสามารถรับรู้ให้เป็นภาพสมบูรณ์ได้โดยอาศัยประสบการณ์เดิม

2. การหยั่งเห็น (Insight) หมายถึง การเกิดความคิดแวบขึ้นมาทันทีทันใด ในขณะที่ประสบปัญหา โดยมองเห็นแนวทางในการแก้ปัญหาตั้งแต่เริ่มแรกเป็นขั้น ตอนจนสามารถแก้ปัญหาได้ เป็นการมองเห็นสถานการณ์ในแนวทางใหม่ ๆ ขึ้น โดยเกิดจากความเข้าใจและความรู้สึกที่มีต่อสถานการณ์ว่าได้ยินได้ค้นพบแล้ว ผู้เรียนจะมองเห็นช่องทางการแก้ปัญหาขึ้นได้ในทันทีทันใด

สรุป หลักความเชื่อของเกสตัลท์ มีความทันสมัยและเป็นที่ยอมรับมากในปัจจุบันสำหรับในประเทศไทยของเราเองได้ มีการตื่นตัวกันมากที่จะนำแนวคิดนี้มาสู่การพัฒนาทรัพยากรบุคคลเพื่อแก้ปัญหาสังคม โดยนักการศึกษาส่วนหนึ่งมีความเชื่อว่า หากเรามีทรัพยากรบุคคลที่มีคุณภาพสูง แม้จะเผชิญกับความยุ่งยากในการนำทรัพยากรธรรมชาติอื่น ๆ มาใช้ประโยชน์แม้มีอุปสรรคมากมายต่อการพัฒนาประเทศ แต่ประชากรที่มีคุณภาพน่าจะฟันฝ่าอุปสรรคไปได้ด้วยวิริยะอุตสาหะ ด้วยความหาญกล้าแห่งปัญญา และด้วยคุณธรรมความรับผิดชอบต่อตนเอง ต่อสังคม ซึ่งกลุ่มมนุษยนิยมเชื่อว่า ถ้าเด็กถูกเลี้ยงในบรรยากาศของความรักความอบอุ่น เขาจะมีความรู้สึกมั่นคงปลอดภัย และจะเจริญเติบโตเป็น ผู้เป็นผู้ใหญ่ที่มองโลกในแง่ดี มีน้ำใจให้คนอื่น ถ้าเด็กถูกเลี้ยงให้รู้จักช่วยตัวเองตามวัย ตามความถนัด ความสนใจ และตามบทบาทหน้าที่ภายใต้การให้กำลังใจจากผู้ใหญ่ เด็กนั้นจะเจริญเติบโตเป็นผู้ใหญ่ ที่รับผิดชอบตามบทบาทหน้าที่ในสังคมกลุ่ม มนุษยนิยมมีความเชื่อว่าการเสริมสร้างคุณภาพชีวิตของคนเรานั้นจะทำได้โดย ให้คนมองเห็นส่วนดีในตนเอง และเกิดแรงจูงใจในการนำส่วนดีมาใช้ประโยชน์ ให้รู้จักวางแผนชีวิตและสร้างพลังใจให้ดำเนินชีวิตไปตามแผนให้ได้มีโอกาสศึกษาตนเองในแง่มุมต่าง ๆ และให้ได้แนวทางในการเรียนรู้บุคคลอื่น ๆ ที่แวดล้อมตนเพื่อปรับตนในการอยู่ร่วมกับคนอื่นอย่างได้ประสิทธิภาพ เกิดการยอมรับตนเอง ยอมรับคนอื่น เมื่อยอมรับตนเองก็เกิดความเชื่อมั่น ปฏิบัติตนเป็นธรรมชาติ ลดความก้าวร้าว และความเก๋กตลกลงไปได้ เมื่อยอมรับคนอื่นก็จะทำให้มองโลกในแง่ดีทำให้อยู่ร่วมกันโดยสันติสุข การให้คำปรึกษาแบบทฤษฎียึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง

โดยเนื้อหาของทฤษฎียึดบุคคลเป็นศูนย์กลางนั้นจะเน้นการให้คำปรึกษาแบบไม่นำทางเพราะมุ่งเน้นในตัวของผู้รับคำปรึกษาจากการสร้างบรรยากาศที่เอื้อต่อ การสร้างสรรค์และตระหนักรู้แห่งตนของผู้รับคำปรึกษา ให้ผู้รับคำปรึกษาเห็นความสำคัญต่อการรับผิดชอบ และความสามารถในตัวของผู้รับคำปรึกษาเอง ค้นหาพฤติกรรมที่เหมาะสมสำหรับตนเอง ด้วยการเปิดรับประสบการณ์ มีความไว้วางใจในตนเอง เพื่อให้เป็นตัวของตัวเองที่เป็นอย่างถูกต้อง ทฤษฎียึดบุคคลเป็นศูนย์กลางเป็นตัวอย่างหนึ่งของการสร้างสัมพันธภาพของบุคคล โดยการช่วยเหลือที่ผ่านสัมพันธภาพกับผู้ให้คำปรึกษาที่ให้ความเอาใจใส่ เข้าใจและมีความจริงใจ เป็นสัมพันธภาพกับผู้ให้คำปรึกษาที่มีความสอดคล้องระหว่างพฤติกรรม การ แสดงออกกับความรู้สึกและความคิดภายใน มีการยอมรับ เอาใจเขามาใส่ใจเรา ไม่เน้นการใช้เทคนิคที่ตายตัว ผู้ให้คำปรึกษาจะใช้เจตคติในการเอื้อต่อการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพ

โดยผู้ให้คำปรึกษาควรมีคุณลักษณะของสัมพันธภาพการให้คำปรึกษา ที่จะนำไปสู่การสร้างบรรยากาศทางจิตวิทยาอย่างเหมาะสม ซึ่งตามความเห็นของโรเจอร์ มีอยู่ 6 สภาพการณ์ที่จำเป็นและเพียงพอต่อการเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพ

1. การติดต่อกันทางจิตใจบุคคลสองคนมีสัมพันธภาพต่อกันและมีผลกระทบซึ่งกันและกัน
2. ความไม่สอดคล้อง ผู้รับคำปรึกษาอยู่ในภาวะอ่อนแอด้านจิตใจ ได้แก่ กลัว วิตกกังวล หรือความทุกข์อื่น ๆ ความทุกข์เหล่านี้เป็นความไม่สอดคล้องระหว่างการเรียนรู้ตนเองของเขากับ ประสบการณ์ที่เป็นอยู่จริง บางครั้งผู้รับคำปรึกษาไม่ได้ตระหนักถึงความไม่สอดคล้องนี้ จึงจำเป็นต้องเพิ่มการตระหนักรู้และเปิดรับประสบการณ์จากการให้คำปรึกษามาก ขึ้น
3. ความสอดคล้องและความจริงใจ ในสัมพันธภาพการให้คำปรึกษา ผู้ให้คำปรึกษาต้องเป็นตัวของตัวเองอย่างจริงใจไม่เสแสร้ง
4. มองด้านบวกอย่างไม่มีเงื่อนไขหรือยอมรับ ผู้ให้คำปรึกษายอมรับผู้รับคำปรึกษาที่เขาเป็น ไม่ว่าเขาจะปวดร้าว เป็นทุกข์แปลกประหลาด มีความรู้สึกผิดไปจากธรรมดา หรือมีความรู้สึกดี ๆ ก็ตามการยอมรับไม่ได้ หมายถึง เห็นด้วยกับเขาแต่ผู้ให้ความใส่ใจในฐานะเขาเป็นบุคคลหนึ่ง ไม่มีการตัดสินตัวผู้รับคำปรึกษา การมองด้านบวกอย่างไม่มีเงื่อนไขของผู้ให้คำปรึกษา จะช่วยเพิ่มด้านบวกต่อตนเองของผู้รับคำปรึกษา
5. การเอาใจเขามาใส่ใจเรา ผู้ให้คำปรึกษาให้ความเอาใจใส่เขามาใส่ใจเราตามกรอบแห่งการอ้างอิงภายในของ ผู้รับคำปรึกษา และพยายามสื่อสารให้ผู้รับคำปรึกษาได้รับรู้การเอาใจเขามาใส่ใจเรา เป็นการเข้าไปสู่โลกของผู้รับคำปรึกษา โดยปราศจากอิทธิพลของทัศนคติและค่านิยมของผู้ให้คำปรึกษาเอง การกระทำเช่นนี้ผู้ให้คำปรึกษาต้องมีการแยกตนเองออกมาให้เหมาะสม เพื่อไม่ให้เขาหลงอยู่ในโลกแห่งการรับรู้ของผู้รับคำปรึกษา
6. การรับรู้ถึงการเอาใจเขามาใส่ใจเราและการยอมรับ การที่ผู้ให้คำปรึกษาอย่างไม่มีเงื่อนไขและเข้าใจอย่างเอาใจเขามาใส่ใจเรา ยังถือว่าไม่เพียงพอ ผู้รับคำปรึกษาต้องรับรู้ถึงสภาพการณ์ที่ผู้ให้คำปรึกษาสื่อสารมาให้ทราบ ด้วยอาจเป็นการสื่อสารด้วยภาษาพูดหรือภาษากาย เป็นไปตามธรรมชาติ ไม่เป็นการถูกบังคับหรือเสแสร้งทำ

แนวคิด

- มนุษย์มีความสามารถที่จะแก้ปัญหา หรือตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ
 - ความทุกข์ ทำให้เกิดความสับสน บดบังความสามารถในการใช้เหตุผล
 - มนุษย์มีแนวโน้มที่จะพัฒนาตนเองได้ เมื่ออยู่ในสภาพการณ์ที่เหมาะสม ดังนั้น
- ผู้ให้บริการปรึกษาจึงควรเน้นจัดสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมแก่ผู้รับบริการการ ปรึกษา
- โดยพื้นฐานมนุษย์เป็นคนดีและน่าเชื่อถือ เพราะเกิดกลไกการป้องกันจิตใจตนเอง มนุษย์จึงแสดงพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์
 - มนุษย์รับรู้เกี่ยวกับตนเองและสิ่งแวดล้อมตามประสบการณ์ของแต่ละบุคคล ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องเข้าใจกรอบการรับรู้ของผู้รับบริการปรึกษา
- จุดมุ่งหมายของการให้การปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง
1. ค้นพบ เข้าใจ และยอมรับตนเอง
 2. หาทางที่จะพัฒนาปรับปรุงตนเองให้เข้ากับความเป็นจริง
 3. เข้าใจตนเองว่าอะไรคืออุปสรรคของความเจริญงอกงามของตน

4. รับรู้ถึงสิ่งที่ทำให้รับ รู้ตนเองผิดไปจากความเป็นจริง

เทคนิคในการให้การปรึกษาแบบยึดบุคคลเป็นศูนย์กลาง

1. การรับฟังอย่างมีประสิทธิภาพ (Intensive Listening)และสร้างบรรยากาศที่อบอุ่นจริงใจ
2. การยอมรับฟังในเรื่องราวและความเป็นบุคคลของผู้รับการปรึกษาโดยไม่มีเงื่อนไข โดยไม่ตัดสิน
3. การสะท้อนความรู้สึก (Reflection of feeling)
4. การทำให้เกิดความเข้าใจที่กระจ่างชัด (Clarifying)
5. การสนับสนุน (Supportive)

ผู้ให้การปรึกษาที่ใช้ ทฤษฎี Client-Centered จะเปิดโอกาสและให้ความไว้วางใจ

ตลอดจน มอบความรับผิดชอบให้แก่ผู้รับการปรึกษาเป็นอย่างมาก ในเรื่องการตัดสินใจที่จะจัดการกับปัญหา ด้วยตัวของผู้รับการปรึกษาเอ

ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม

แนวคิดที่สำคัญทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม

การวางเงื่อนไขแบบคลาสสิก

พาฟลอฟนักสรีรวิทยาชาวรัสเซียเป็นผู้สอนหลักการเรียนรู้ การศึกษาของเขาวางเงื่อนไขให้สุนัขนำลายไหลเมื่อได้ยินเสียงกระดิ่ง เขาแสดงให้เห็นว่าการวางสิ่งเร้าที่ไม่ต้องวางเงื่อนไข คือเศษเนื้อ เสตอพร้อมกับสิ่งเร้าที่ต้องวางเงื่อนไข คือเสียงกระดิ่ง หลังจากได้ยินเสียงกระดิ่ง โดยไม่เห็นอาการที่เป็นเศษเนื้อ สุนัขจะหลั่งน้ำลาย

การวางเงื่อนไขแบบลงมือกระทำ

สกินเนอร์เป็นผู้คิดหลักการนี้ เขาเสนอว่าความถี่ของพฤติกรรมที่แสดงขึ้นอยู่กับผลที่ตามมาหลังพฤติกรรมนั้น สกินเนอร์นำความคิดนี้ไปใช้ในการปรับพฤติกรรมของนกพิราบ โดยการให้อาหารเป็นรางวัล จนกระทั่งนกพิราบเรียนรู้ที่จะจิกวงกลมสีแดง พฤติกรรมที่แสดงเพิ่มมากขึ้นเรียกว่า “ได้รับการเสริมแรง” การเรียนรู้ทางสังคมผู้เสนอความคิดนี้ คือ อัลเบิร์ต แบนดูรา เขาคิดว่าการเรียนรู้และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมยังเกิดจากการสังเกต การเลียนแบบพฤติกรรมผู้อื่น หรือการเรียนรู้จากตัวแบบ ซึ่งมีทั้งการเรียนรู้จากตัวแบบที่ดีและไม่ดี การเรียนรู้จากตัวแบบค่อนข้างจะมีอิทธิพลกับบุคคล เพราะช่วยลดความรู้สึกกลัวต่องานที่ยาก และยังช่วยกระตุ้นให้พยายามเลียนแบบให้สำเร็จ การทดลองของแบนดูราแสดงให้เห็นว่าเด็กที่สังเกตผู้ใหญ่ จะแสดงพฤติกรรมก้าวร้าว และมีแนวโน้มแสดงพฤติกรรมก้าวร้าวมากกว่าเด็กที่ไม่ได้ตัวแบบแสดงให้เห็น การเรียนรู้จากตัวแบบอธิบายได้ค่อนข้างชัดเจนต่อพฤติกรรมความรุนแรงที่เพิ่มมากขึ้นในปัจจุบัน

กระบวนการให้การปรึกษาทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม

เป้าหมายของการปรึกษา

เป้าหมายโดยทั่วไปของการให้การปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม คือ การทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความจริง และเป็นที่ยอมรับโดยการวางแผนอย่างเป็นระบบและมีความสม่ำเสมอ สำหรับเป้าหมายเฉพาะเจาะจง เป็นสิ่งที่กำหนดรวมกันระหว่างผู้ให้การปรึกษากับผู้รับการปรึกษาแต่ละราย เป้าหมายที่กำหนดขึ้นนั้นต้องมีความชัดเจน เป็นรูปธรรมและดำเนินการตกลงร่วมกันเป็นสัญญา เพื่อชี้ว่าการปรึกษาและการบำบัด

บทบาทและหน้าที่ของผู้ให้การศึกษา

1. ผู้ให้การศึกษามีหน้าที่ทำความเข้าใจปัญหาของผู้รับการปรึกษาอย่างถี่ถ้วน

ก่อนที่จะวางแผนดำเนินการจัดการกับปัญหา

2. มีบทบาทสร้างแรงจูงใจ แก่ผู้รับการปรึกษาให้เกิดความมั่นใจต่อการแก้ไขปัญห
3. ร่วมมือกับผู้รับการปรึกษาในการวิเคราะห์ปัญหา ตลอดจนวางแผนและประเมินวิธีการจัดการกับพฤติกรรม
4. ช่วยผู้รับการปรึกษาละลายพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมต่างๆ และเรียนรู้พฤติกรรมที่เหมาะสมเพื่อนำไปสู่การบรรลุเป้าหมายที่วางไว้
5. มีหน้าที่แสวงหาประสบการณ์และเพิ่มเติมความรู้ต่อการปรับพฤติกรรม และทำหน้าที่เป็นผู้ให้การเสริมแรงพฤติกรรมของผู้รับการปรึกษา ตลอดจนเป็นผู้แนะนำเพื่อช่วยให้ผู้รับการปรึกษาเปลี่ยนแปลง
6. เป็นผู้เชี่ยวชาญในการประยุกต์เทคนิคต่างๆ ของทฤษฎีการเรียนรู้เพื่อแก้ปัญหา
7. แสดงบทบาทเป็นตัวอย่างแก่ผู้รับการปรึกษา เพราะการเรียนรู้ส่วนมากเกิดจากการมีประสบการณ์โดยตรง ดังนั้นผู้รับการปรึกษาสามารถเรียนรู้พฤติกรรมใหม่ได้จากการเลียนแบบขั้นตอนการศึกษา

เนื่องจากให้บริการปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยมอยู่บนพื้นฐานของทฤษฎีการเรียนรู้ ซึ่งเน้นพฤติกรรมที่สังเกตได้ วัดได้ และประเมินได้ โดยไม่คำนึงถึงพฤติกรรมภายใน ดังนั้นการให้บริการปรึกษาจึงมีขั้นตอนที่ชัดเจน คือ การระบุพฤติกรรมที่เป็นปัญหา การตั้งเป้าหมาย การช่วยให้ผู้รับการปรึกษาบรรลุเป้าหมาย และประเมินเป้าหมาย

1. การระบุพฤติกรรมที่เป็นปัญหา

การให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยมเน้นการเปลี่ยนพฤติกรรมที่สังเกตเห็นได้ ดังนั้นการระบุพฤติกรรมที่เป็นปัญหาจึงเป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญ ในขั้นแรกจึงต้องระบุให้ชัดเจนว่า พฤติกรรมที่เป็นปัญหาคือพฤติกรรมอะไร

- ในการเก็บรวบรวมข้อมูลพฤติกรรมนอกจากการฟังและการสังเกตแล้วถ้าหาก

ปัญหายังไม่ชัดเจนผู้ให้การปรึกษาอาจใช้เครื่องมืออย่างอื่นก็ได้ เช่น บันทึกประจำวัน หรือเครื่องมืออย่างอื่นที่จำเป็น

- ในการเก็บรวบรวมข้อมูลดังกล่าวผู้ให้คำปรึกษาจะต้องใช้เทคนิคการสร้าง

ความสัมพันธ์กับผู้รับคำปรึกษาเพื่อให้เกิดความไว้วางใจและร่วมกันแก้ปัญหา

2. การตั้งเป้าหมาย

เมื่อรู้ว่าพฤติกรรมใดเป็นพฤติกรรมที่เป็นปัญหาแล้ว ผู้ให้คำปรึกษากับผู้รับคำปรึกษาต้องร่วมกันตั้งเป้าหมายในการแก้ไขพฤติกรรม หมายถึง การกำหนดว่าผู้รับคำปรึกษาจะแก้ไขพฤติกรรมอะไร ต้องแสดงพฤติกรรมอะไร เนื่องจากให้การให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยมมีเป้าหมายเพื่อสร้างประสบการณ์ให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดการเรียนรู้ใหม่ที่ถูกต้องและเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมให้เป็นที่พึงปรารถนา ผู้รับคำปรึกษาจะต้องรู้ว่าพฤติกรรมที่พึงปรารถนาคืออะไร ครัมโบลท์ และธอเรสเซน กล่าวถึงเกณฑ์การตั้งเป้าหมายว่า

- ผู้รับคำปรึกษาจะต้องเป็นผู้ตั้งเป้าหมายเอง
- ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องช่วยผู้รับคำปรึกษาไปสู่เป้าหมาย
- เป็นเป้าหมายที่สามารถประเมินได้

ดังนั้น เป้าหมายที่ดีต้องเป็นเป้าหมายที่ผู้รับคำปรึกษากำหนดเอง เป็นเป้าหมายที่เกิดจากความต้องการของผู้รับคำปรึกษา เป้าหมายนั้นต้องชัดเจนและเฉพาะเจาะจงจึงจะทำให้การให้คำปรึกษาบรรลุเป้าหมายเร็วขึ้น

3. การช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาไปสู่เป้าหมาย

การให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยมนั้น ผู้ให้คำปรึกษาต้องเป็นผู้ที่กระฉับ

กระแวง ว่องไว มีบทบาทและหน้าที่ในการจัดประสบการณ์ ให้ผู้รับคำปรึกษาเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปในทางที่พึงปรารถนา ในการช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาไปสู่เป้าหมาย คือพฤติกรรมเป็นที่พึงปรารถนานั้น ผู้ให้คำปรึกษามีบทบาทและหน้าที่ดังนี้

- เป็นผู้ชี้แนะแนวทาง
- เลือกใช้เทคนิคให้เหมาะสมกับปัญหา
- เป็นตัวแบบ
- จูงใจให้ผู้รับคำปรึกษาแก้ไขพฤติกรรม

จากบทบาทและหน้าที่ดังกล่าวทำให้เห็นได้ชัดเจนว่าผู้ให้คำปรึกษา ทำหน้าที่ วางเงื่อนไขและควบคุมพฤติกรรมของผู้รับคำปรึกษานั้นเอง สำหรับผู้รับคำปรึกษานั้นต้องมีความตั้งใจแน่วแน่ในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนเอง ให้ความร่วมมือในการใช้เทคนิคต่างๆ มีความกระตือรือร้นในการแสดงพฤติกรรมใหม่ วิธีการช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาไปสู่เป้าหมายนั้น ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องอธิบาย ความจำเป็นพื้นฐานในการให้คำปรึกษา ทั้งผู้ให้คำปรึกษาและผู้รับคำปรึกษาจะต้องร่วมกันทำงานไปสู่เป้าหมายที่ยอมรับร่วมกัน และการช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาแก้ไขพฤติกรรมนั้นผู้ให้คำปรึกษาต้องทำงานร่วมกับครูและผู้ปกครองของผู้รับคำปรึกษา

3. การประเมินเป้าหมาย

การประเมินเป้าหมาย หมายถึง การประเมินผลการให้คำปรึกษาว่าบรรลุเป้าหมายหรือไม่ การประเมินผลการให้คำปรึกษาอาจทำได้โดยให้ผู้รับคำปรึกษารายงานผลความคืบหน้าของพฤติกรรมที่ตนต้องการแก้ไข ถ้าไม่ได้ผลให้กลับไปวิเคราะห์พฤติกรรมและใช้เทคนิคใหม่

เทคนิคและวิธีการต่าง ๆ ในการให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยม

1. Desensitization เดิมชื่อเรียกว่า Reciprocal Inhibition หรือ Systematic Desensitization หลักการของวิธีการนี้คือ บุคคลไม่สามารถผ่อนคลายและรู้สึกกลัวในขณะเดียวกัน ผู้ให้การปรึกษาและผู้รับการปรึกษาต้องร่วมกันกำหนดระดับของสิ่งที่เร้าให้เกิดความวิตกกังวล ซึ่งอาจเป็นวัตถุ เหตุการณ์หรือสถานการณ์ที่เร้าความรู้สึกกลัวจากน้อยไปสู่ความกลัวมากที่สุด ผู้รับการปรึกษาจะถูกสอนให้ผ่อนคลายกล้ามเนื้อ วิธีผ่อนคลายมีหลายวิธี อาจใช้การสะกดจิต การเปิดเทปผ่อนคลายหรือสอนการผ่อนคลายโดยตรง หลังจากที่ผู้รับการปรึกษาเรียนรู้การผ่อนคลายได้อย่างแท้จริง ผู้ให้การปรึกษาเริ่มบรรยายถึงสิ่งที่เร้าความวิตกกังวลในขั้นน้อยที่สุด และให้ผู้รับการปรึกษาจินตนาการรายละเอียดพร้อมด้วย ถ้าผู้รับการปรึกษาสามารถผ่อนคลายกล้ามเนื้อได้ โดยไม่รู้สึกวิตกกังวลกับสิ่งเร้าระดับนี้ ผู้ให้การปรึกษาจะบรรยายถึงสิ่งเร้าในระดับที่สูงขึ้นในขณะที่ผู้รับการปรึกษาผ่อนคลายกล้ามเนื้อ ถ้าผู้รับการปรึกษาไม่รู้สึกผ่อนคลายกับสิ่งเร้าบางระดับ ผู้ให้การปรึกษาจะหยุดบรรยายและให้ผู้รับการปรึกษาผ่อนคลายกล้ามเนื้อใหม่ จนกว่าจะสามารถผ่อนคลายได้เมื่อนำสิ่งเร้านั้นกลับมาเสนอใหม่ ผู้ให้การปรึกษาจะดำเนินการเช่นนี้จนกว่าผู้รับการปรึกษาจะผ่อนคลายกล้ามเนื้อได้หมดกับสิ่งเร้าที่ทำให้เกิดความกังวลในทุก

2. การลดภาวะ (Extinction) หมายถึง พฤติกรรมที่เกิดขึ้นจะค่อย ๆ ลดปริมาณลงจนหยุด พฤติกรรมหากไม่ได้รับการเสริมแรง วิธีการลดความวิตกกังวลโดยอาศัยหลักการลดภาวะ คือ การทำให้ผู้ที่รู้สึกวิตกกังวลต้องเผชิญกับสิ่งนั้น จนระดับความวิตกกังวลสูงขึ้น โดยธรรมชาติสภาวะทางร่างกายที่แสดงถึงอาการวิตกกังวลจะดำรงอยู่ได้นานไม่เกิน ๒๐-๓๐ นาที หลักจากนั้นระบบพาราซิมพาทิก จะทำหน้าที่ยับยั้งการทำงานของระบบซิมพาทิก อาการวิตกกังวลจะค่อย ๆ ลดลงสำหรับวิธี Implosive Therapy หรือ Implosion ได้นำเอาหลักการลดภาวะมาใช้ โดยการให้ผู้รับการปรึกษาจินตนาการ ถึงสิ่งที่เร้าความวิตกกังวล การจินตนาการซ้ำๆ จะทำให้ผู้รับการปรึกษาสูญเสียพลังที่จะกระตุ้นให้รู้สึกวิตกกังวล และในที่สุดความกลัวที่

ไม่สมเหตุสมผลก็จะหมดไป แสตมเฟิลและลูอิสรายงานการใช้วิธีนี้กับผู้รับการปรึกษาเพศหญิง ซึ่งไม่สามารถว่ายน้ำได้เพราะกลัวจะจมน้ำตาย ความกลัวมีมากขึ้นถึงขั้นสวมห่วงชูชีพเมื่ออาบน้ำในอ่าง เขาบอกให้หลอนจินตนาการว่ากำลังอาบน้ำ ในอ่างอาบน้ำที่ไม่มีกั้น โดยไม่สวมชูชีพ ให้จินตนาการประมาณ ๑ นาที ในตอนต้นๆ ผู้รับการปรึกษาแสดงความวิตกกังวลอย่างมาก แต่ผู้ให้การปรึกษาก็บอกให้จินตนาการภาพนั้นซ้ำๆ การจินตนาการภาพเหตุการณ์ที่เร้าความวิตกกังวลจะเพิ่มขึ้นตามลำดับ และเมื่อผู้รับการปรึกษาสามารถเผชิญกับสิ่งที่เร้าความวิตกกังวลได้มากที่สุด อาการกลัวก็จะหายไป

3. การลงโทษ (Punishment) วิธีการลงโทษด้วยการใช้กระแสไฟฟ้าช็อต เป็นวิธีการที่ถูกนำมาใช้มากที่สุด เช่น การช็อตไฟฟ้าควบคุมการดื่มสุรา หลังจากทำแบบนี้หลายครั้ง สุราจะถูกวางเงื่อนไขให้เป็นสิ่งที่เร้าที่ทำให้รู้สึกไม่ดี/เจ็บปวด บุคคลจะหลีกเลี่ยงการดื่มสุรา

Aversion Therapy เป็นการบำบัดแบบลงโทษ ซึ่งถูกนำมาใช้เพื่อแก้นิสัยบางอย่าง การลงโทษประสบผลสำเร็จกับการแก้นิสัยบางอย่าง แต่ถ้านำมาใช้กับการแก้ปัญหาอย่างอื่น การลงโทษอย่างเดียวไม่มีประสิทธิภาพพอ การศึกษาพบว่า การแก้ไขการสูบบุหรี่ และการรับประทานอาหารมาก ควรใช้ทั้งการลงโทษและวิธีอื่นร่วมด้วย

Covert Sensitization หมายถึง การจินตนาการว่าสิ่งเร้าให้โทษแทนการถูกทำโทษจริง เพื่อสร้างการเรียนรู้ใหม่ วิธีนี้ตรงข้ามกับวิธี Desensitization เกือบสิ้นเชิง กล่าวคือ ผู้รับการปรึกษาถูกสอนให้จินตนาการถึงสิ่งที่เร้าความวิตกกังวล เพื่อหลีกเลี่ยงสิ่งเร้านั้นในที่สุด

เทคนิคที่อาศัยหลักการเรียนรู้แบบลงมือกระทำ (Operant Conditioning)

1. การฝึกทักษะทางสังคม เทคนิคที่ใช้ได้แก่ การอธิบาย การแสดงเป็นแบบอย่าง และการแสดงบทบาท บางครั้งอาจใช้หลักการของ “การตัดพฤติกรรม และการฝึกหัดภายในมารวมด้วย การตัดพฤติกรรม หมายถึง การให้ผู้รับการปรึกษามีพฤติกรรมที่ค่อย ๆ นำไปสู่พฤติกรรมที่ต้องการ แต่ละพฤติกรรมที่ใกล้เคียงหรือเข้าใกล้พฤติกรรมที่ต้องการจะได้รับรางวัล

การฝึกหัดภายใน หมายถึง การฝึกหัดโดยการจินตนาการเห็นภาพตนเองแสดงทักษะทางสังคมได้ดีมาก

สิ่งที่สำคัญประการหนึ่งคือ การบอกสิ่งที่ผู้รับการปรึกษาต้องปรับปรุงจากการทดลองแสดงบทบาท

และใช้คำชมสำหรับสิ่งที่แสดงดีแล้ว ทั้งนี้ผู้ให้การปรึกษาจะต้องระบุอย่างชัดเจนเป็นพฤติกรรมที่วัดได้ มีการบันทึกวิดีโอและเปิดให้ผู้รับการปรึกษาดู ซึ่งเป็นวิธีการให้ข้อมูลย้อนกลับอย่างมีประสิทธิภาพ

2. การปรับพฤติกรรม เทคนิคการปรับพฤติกรรมมีชื่อเรียกหลายอย่าง โดยใช้หลักการวางเงื่อนไขแบบลงมือกระทำ เทคนิคนี้ใช้หลักการไม่ซับซ้อน โดยให้รางวัลเพื่อสร้างความถี่ของพฤติกรรมที่พึงประสงค์ และการไม่เสริมแรงกับพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ หลักการนี้ถูกนำมาใช้เพื่อให้เกิดการลดภาวะ ในการฝึกอบรมบิดามารดา (เพื่อปรับพฤติกรรมเด็ก) การให้เบี้ยรางวัล ในโรงพยาบาล และการทำสัญญาเรื่องพฤติกรรม

3. การฝึกอบรมบิดามารดา ผู้ให้การปรึกษาแสดงบทบาทเป็นครูสอนเทคนิค การวางเงื่อนไขแบบลงมือกระทำ การสอนอาจสอนเป็นกลุ่ม เป็นคู่ หรือสอนเป็นรายบุคคล โดยพื้นฐานบิดามารดาถูกสอนในหังดรางวัล กับพฤติกรรมที่ไม่ต้องการ แต่ให้รางวัลกับพฤติกรรมที่พึงประสงค์ บิดามารดาจะต้องสื่อสารให้บุตรเข้าใจอย่างชัดเจนว่า พฤติกรรมแบบไหนที่พึงประสงค์ นอกจากนี้บิดามารดาต้องมีความสม่ำเสมอในการให้และงดรางวัลแก่เด็ก ให้รางวัลที่เหมาะสมกับความต้องการเด็ก และลดพฤติกรรมในทางลบของการเป็นบิดามารดา หลักการง่ายๆ นี้บางครั้งเป็นเรื่องยากสำหรับบิดามารดาบางคนที่ไม่รู้จักแสดงความอบอุ่นหรือความรัก

ต่อลูก ดังนั้นจะกล่าวชมเชยลูกเมื่อมีพฤติกรรม ที่ตรงใจบิดามารดาบางครั้งก็เป็นเรื่องที่ลำบากใจ ผู้ให้การ
ปรึกษาควรนำประเด็นนี้มาพูดคุยก่อนจะให้บิดามารดานำเทคนิคการเสริมแรงไปใช้

4. การทำให้พฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมของเด็กเข้าสู่ขั้นการลดภาวะ โดยการใช้เวลานอกการใช้เวลา
นอกหมายถึงการนำเด็กออกมาจากสถานการณ์ที่เด็กได้รับรางวัลไปสู่สถานการณ์ที่เด็กไม่ได้รับรางวัลทางสังคม
ดังนั้นการใช้เวลานอกจึงจัดให้เป็นการลงโทษทางลบ เพราะสิ่งที่พึงพอใจถูกขจัดไป จากผลงานการวิจัยหลาย
ชิ้นพบว่า การใช้เวลานอก เป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพในการควบคุมพฤติกรรมที่มีปัญหาของเด็ก พ่อแม่และเด็ก
รู้สึกพึงพอใจกับวิธีการ นอกจากนี้พฤติกรรมด้านอื่นๆ ของเด็กมีพัฒนาการที่ดีขึ้น รวมทั้งพฤติกรรมของพี่น้อง
ของเด็กที่ถูก ใช้เวลานอกด้วย

5. เบี้ยรางวัล เบี้ยรางวัลเป็นสิ่งที่ถูกนำมาใช้แทนเงินจริง ในการให้แรงเสริมกับพฤติกรรมที่พึง
ประสงค์ จำนวนเบี้ยที่ถูกสะสมได้จะถูกนำมาแลกเปลี่ยนเป็นสิ่งต่างๆ แล้วแต่จะกำหนดว่าเป็นอะไร

6. การทำสัญญาเรื่องพฤติกรรม เป็นการทำสัญญาพฤติกรรมระหว่างผู้รับการศึกษา กับผู้ให้การ
ปรึกษา ถ้าเขาลงมือปฏิบัติตามแผนเขาจะได้รับรางวัลจากผู้ให้การปรึกษา สัญญาที่ทำนอกจากจำกัด
พฤติกรรมที่ได้รับรางวัลแล้วยังกำหนดการลงโทษด้วยการงดรางวัลที่เคยได้ถ้าไม่สามารถกระทำพฤติกรรมที่ตก
ลงกันได้เรียกว่า Response Cost

7. การลงโทษ ปกติแล้วผู้รับการศึกษาไม่แสดงพฤติกรรมตามที่ตกลงไว้ การลงโทษที่ใช้คือ
Response Cost เป็นการงดตัวเสริมแรงทางบวก

8. การจัดการ / การควบคุมตนเอง นักพฤติกรรมบำบัดสอนให้ผู้รับการศึกษาใช้หลักการให้รางวัล
และหลักการปรับพฤติกรรม เพื่อจัดการกับพฤติกรรมของตน เริ่มต้นโดยให้ผู้รับการศึกษา กำหนดปัญหาและ
กำหนดพฤติกรรมที่พึงประสงค์ หลังจากนั้นให้บันทึกประเมินพฤติกรรมที่ต้องปรับปรุงในทุกสัปดาห์ การทำ
บันทึกประเมินพฤติกรรมมีผลทำให้เพิ่มความรู้ตัวมากขึ้น ผู้ให้การปรึกษาและผู้รับการปรึกษาร่วมกันกำหนด
พฤติกรรมที่สร้างขึ้นใหม่ โดยที่ผู้ให้การปรึกษาจะต้องดำเนินการให้เป็นไปตามบริบทและเวลาที่กำหนดไว้ การ
ควบคุมตนเองนี้เรียกอีกอย่างหนึ่งว่า Self-monitoring ถ้าผู้รับการศึกษาสามารถควบคุมตนเองได้ตามที่
กำหนดไว้เขาจะให้รางวัลตนเอง

สรุป การให้คำปรึกษาแบบพฤติกรรมนิยมได้พัฒนาขึ้นระหว่างศตวรรษที่ ๒๐

จากงานวิจัยของ บี เอฟ สกินเนอร์ , อีวาน พาฟลอฟ , จอห์น บี วัตสัน, โจเซฟ โวลเป้ เป็นต้น ทฤษฎีนี้ มี
หลักการว่า เมื่อพฤติกรรมเกิดจากการเรียนรู้ ดังนั้นสามารถทำให้เลิกเรียนรู้ได้ นักพฤติกรรมบำบัดจะทำการ
ประเมินความถี่ของพฤติกรรมที่เป็นปัญหา เพื่อกำหนดเกณฑ์เปรียบเทียบ และทำการแทรกแซงช่วยเหลือ
วิธีการดำเนินการจะส่งเสริมให้เกิดการเรียนรู้ใหม่โดยใช้หลักการวางเงื่อนไขแบบลงมือกระทำ การวางเงื่อนไข
แบบคลาสสิก และการเรียนรู้จากตัวแบบ เทคนิคที่ใช้มีมากมาย สามารถเลือกใช้ตามประเภทของปัญหา กลวิธี
ได้ขยายครอบคลุมการจัดการตนเอง และเพิ่มการร่วมกันดำเนินงานให้มากขึ้นระหว่างผู้ให้การปรึกษาและผู้ขอ
ความช่วยเหลือ ประสิทธิภาพของทฤษฎีนี้ขึ้นอยู่กับองค์ประกอบหลายประการ ได้แก่ ประสบการณ์ฝึกอบรม
ความรู้และทักษะของผู้ให้การปรึกษา ตลอดจนความคาดหวัง แรงจูงใจ และความร่วมมือของผู้รับการศึกษา

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยในประเทศ

วรภรณ์ ตระกูลสถิตย์ (2545 : ง) ได้ศึกษา เรื่องการนำเสนอรูปแบบการเรียนการสอนบน
เว็บด้วยการเรียนรู้แบบโครงงานเพื่อการเรียนรู้เป็นทีมของนักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

กลุ่มตัวอย่างในการทดลอง คือ นักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ชั้นปี ที่ 1 ที่ลงทะเบียน รายวิชา SSC 334 จิตวิทยาการปรับตัว จำนวน 30 คน แบ่งเป็นกลุ่ม ๆ ละ 6 คน ทดลองเรียนตาม รูปแบบจำนวน 15 สัปดาห์ ผลการทดลองพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีคะแนนการเรียนรู้เป็นทีม ประสิทธิภาพในการทำงานเป็นทีม และความร่วมมือในการทำงานเป็นทีม หลังเรียนสูงกว่าก่อนการเรียนอย่างมีนัยสำคัญทาง สถิติ .05 และกลุ่มตัวอย่างมีความพึงพอใจต่อรูปแบบในระดับมาก

วิทยา อารีราษฎร์ (2549, ข-ค) ได้วิจัยเรื่อง การพัฒนารูปแบบการสอนใช้คอมพิวเตอร์ช่วยแบบ อัจฉริยะและมีส่วนร่วมผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ผลการวิจัยพบว่า 1) การพัฒนารูปแบบ CICA ได้รูปแบบ ที่มีองค์ประกอบ 2 ด้านคือ ด้านโมดูลหลัก ประกอบด้วย 6 โมดูล ได้แก่ โมดูลเชี่ยวชาญ โมดูลเนื้อหา สารวิชา โมดูลผู้เรียน โมดูลการสอน โมดูลสื่อสาร และโมดูลการเรียนรู้ร่วมกัน และด้านสภาพแวดล้อมที่ เกี่ยวข้อง ประกอบด้วย 8 ส่วน ได้แก่ บทบาทของผู้เรียน บทบาทของผู้สอน รูปแบบและวิธีการสื่อสาร กลุ่ม ผู้เรียน เทคนิคที่ใช้ภายในกลุ่ม วิธีการเรียนรู้ร่วมกันแบบร่วมมือกันคิด การประเมิน ผลและเอเจนต์ ผลการ วิเคราะห์ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญที่มีต่อรูปแบบพบว่า ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญที่มีต่อรูปแบบอยู่ใน ระดับสูง (= 4.35, S.D. = 0.69) 2) การพัฒนาบทเรียนการสอนใช้คอมพิวเตอร์ช่วยแบบอัจฉริยะและมี ส่วนร่วมผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ได้บทเรียนที่มีประสิทธิภาพ โดยผู้เชี่ยวชาญมีความคิดเห็นต่อบทเรียน อยู่ในระดับสูง (= 4.37, S.D. = 0.09) 3) ผู้เรียนที่เป็นกลุ่มทดลอง มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนโดยคะแนน เฉลี่ยหลังเรียนสูงกว่าคะแนนเฉลี่ยก่อนเรียน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 4) การเปรียบเทียบ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนระหว่าง กลุ่มผู้เรียนที่เป็นกลุ่มทดลองกับกลุ่มผู้เรียนที่เป็นกลุ่มควบคุม พบว่าผู้เรียนที่ เป็นกลุ่มทดลองมีคะแนนเฉลี่ยหลังเรียนสูงกว่ากลุ่มควบคุม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 5) ความ พึงพอใจของผู้เรียนที่ได้รับการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน ด้วยบทเรียนที่พัฒนาขึ้น อยู่ในระดับสูงที่สุด (= 4.55, S.D. = 0.62) และ 6) ผลการสำรวจทักษะกระบวนการคิดของผู้เรียน หลังจาได้รับการจัดกิจกรรม การเรียนการสอนด้วยบทเรียนที่พัฒนาขึ้น พบว่าผู้เรียนมีการพัฒนาทักษะกระบวนการคิดที่สูงขึ้น

นางอรสา ฮงทอง (บทคัดย่อ : 2555) การศึกษาความพึงพอใจของผู้เรียนต่อคุณภาพการสอน ของผู้สอนวิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา พบว่า ผู้เรียน แผนก วิชาชีพการบัญชี แผนกวิชาชีพการขายและแผนกวิชาชีพคอมพิวเตอร์ธุรกิจ ระดับ ปวส.1 มีความพึงพอใจต่อ คุณภาพการสอนของผู้สอน รายวิชาธุรกิจทั่วไป โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.87 เมื่อพิจารณา เป็นรายด้านเรียงจากมากไปหาน้อย พบว่า ผู้เรียนมีความพึงพอใจ ด้านการวัดและประเมินผล โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.91 รองลงมา คือ ด้านความรู้ ความสามารถในการรายวิชาที่สอนโดยภาพรวมอยู่ใน ระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.88 ด้านความสามารถในการถ่ายทอดและเทคนิคการสอนเท่ากับด้านการใช้สื่อการ สอน วัสดุอุปกรณ์ประกอบการเรียนการสอนโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.84

นางสาวชลธิดา โปธิสา (บทคัดย่อ : 2554) การศึกษาความพึงพอใจของผู้เรียนต่อคุณภาพการ สอนของผู้สอนวิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา พบว่า ผู้เรียน ภาควิชาการบัญชีและภาควิชาการตลาด มีความพึงพอใจต่อคุณภาพการสอนของผู้สอน โดยภาพรวมอยู่ใน ระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.26 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านเรียงจากมากไปหาน้อย พบว่า ผู้เรียนมีความพึงพอใจ ต่อคุณภาพการสอนของผู้สอนด้านความรู้ ความสามารถในการรายวิชาที่สอน อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.30 รองลงมา คือ ด้านความสามารถในการถ่ายทอดและเทคนิคการสอน อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.27 ด้าน การใช้สื่อการสอน วัสดุอุปกรณ์ประกอบการเรียนการสอน โดยภาพ รวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.25 และด้านการวัดผลและประเมินผล อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.21 ตามลำดับ

บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัย เรื่อง การพัฒนาการจัดกิจกรรมการวิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา ได้ดำเนินการวิจัยดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้เก็บรวบรวมข้อมูล
3. วิธีการสร้างและหาคุณภาพเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
4. การเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล
6. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1. ประชากร ที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด ที่เรียนวิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0003 ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 จำนวน 14 คน

2. กลุ่มตัวอย่าง ที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด ที่เรียนวิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0003 ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 จำนวน 14 คน การกำหนดกลุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็นโดยเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (บุญชม ศรีสะอาด)

เครื่องมือที่ใช้เก็บรวบรวมข้อมูล

1. ประเภทของเครื่องมือ

การศึกษาครั้งนี้ในครั้งนี้ ผู้ศึกษาค้นคว้าได้ใช้ประเภทของเครื่องมือของ บุญชม ศรีสะอาด (2543 : 63 – 77) ดังนี้

- 1.1 แบบประเมินกระบวนการทำงาน จำนวน 1 ฉบับ
- 1.2 แบบประเมินผลงานและรายงาน จำนวน 1 ฉบับ
- 1.3 แบบสอบถามความพึงพอใจ จำนวน 1 ฉบับ

2. ลักษณะของเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

- 2.1 แบบประเมินกระบวนการทำงาน

แบบประเมินกระบวนการทำงาน ในระหว่างการปฏิบัติงานการจัดทำโครงการโดยใช้แบบประเมินจากเอกสารแนวการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ เพื่อพัฒนาความพร้อมและทักษะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจของนักเรียน นักศึกษาอาชีวศึกษา เพื่อวัดความสามารถในการจัดทำตามกรอบเนื้อหาหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา จำนวน 10 ข้อ

- 2.2 แบบประเมินผลงานและรายงาน

แบบประเมินผลงานและรายงาน ในระหว่างการปฏิบัติงานการจัดทำโครงการโดย ใช้แบบประเมินจากเอกสารแนวการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ เพื่อพัฒนาความพร้อมและทักษะการเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจของนักเรียน นักศึกษาอาชีวศึกษา เพื่อวัดความสามารถในการจัดทำตามกรอบเนื้อหาหลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา จำนวน 10 ข้อ

2.3 แบบสอบถามความพึงพอใจ

เครื่องมือที่ใช้เก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามความพึงพอใจของผู้เรียน ที่มีต่อการพัฒนาการจัดกิจกรรมการเรียนรู้วิชา การขายเบื้องต้น โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า(Rating Scale) ตามแนวของลิเคอร์ท (Likert) 5 ระดับ ได้แก่ 5 หมายถึง มากที่สุด, 4 หมายถึง มาก, 3 หมายถึง ปานกลาง, 2 หมายถึง น้อย, 1 หมายถึง น้อยที่สุด (บุญชม ศรีสะอาด. 2545 : 50 - 63) ประกอบด้วย 6 ข้อ

ดังตัวอย่าง

ที่	รายการ	ระดับความคิดเห็น				
		5 มากที่สุด	4 มาก	3 ปานกลาง	2 น้อย	1 น้อยที่สุด
1	ก่อนการสอน ผู้สอนได้ชี้แจงวิธีการวัดและประเมินผล ในรายวิชา					
2	มีวิธีการให้ผู้เรียนได้เรียนรู้และปฏิบัติอย่างมีขั้นตอน					

วิธีการสร้างและหาคุณภาพเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ผู้ศึกษาค้นคว้าได้ดำเนินการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1. ศึกษาเอกสารที่เกี่ยวกับการจัดการเรียนการสอนหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา เอกสารแนวการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ เพื่อพัฒนาความพร้อมและทักษะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจของนักเรียน นักศึกษาอาชีวศึกษาและศึกษาค้นคว้าจากงานวิจัยที่คล้ายคลึงกัน

2. ศึกษาวิธีสร้างแบบสอบถามจากหนังสือการวิจัยเบื้องต้นของบุญชม ศรีสะอาด (2543 : 63 - 70) และศึกษาจากแบบสอบถามของคนอื่น ๆ ที่วิจัยคล้ายคลึงกัน

3. สร้างแบบสอบถาม ตามโครงสร้างและกรอบเนื้อหารายวิชาโครงการ ตามกรอบของหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

4. นำแบบสอบถามให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความถูกต้อง ความเที่ยงตรงตามกรอบเนื้อหาของแต่ละข้อและครอบคลุมเนื้อหาที่กำหนด ผู้เชี่ยวชาญเป็นครูผู้มีประสบการณ์ด้านการสอนในรายวิชา โครงการ

5. นำแบบสอบถาม ไปปรับปรุงแก้ไขตามผู้เชี่ยวชาญเสนอแนะ

6. นำแบบสอบถามไปทดลองใช้ (Try-out) กับนักศึกษาหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) และหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 14 คน เพื่อตรวจสอบคุณภาพของแบบสอบถาม ดังนี้

6.1 นำแบบสอบถามที่ทดลองใช้แล้วมาตรวจให้คะแนน แล้ววิเคราะห์หาค่าอำนาจจำแนกรายข้อ โดยใช้ t -test เลือกข้อที่มีค่าอำนาจจำแนก(ค่า t) เข้าเกณฑ์ คือ ค่า t ตั้งแต่ 0.39 ขึ้นไปใช้เป็นข้อคำถาม แบบสอบถามความพึงพอใจที่นำมาใช้มีค่าอำนาจจำแนกตั้งแต่ 0.39 ถึง 0.82 จำนวน 10 ข้อ

6.2 หาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามความพึงพอใจทั้งฉบับ โดยใช้วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา (Alpha Coefficient) ตามวิธีของครอนบาค (Cronbach) (บุญชม ศรีสะอาด. 2545 : 96) ซึ่งมีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ .91

6.3 หาค่าความเที่ยงตรงของแบบสอบถามความพึงพอใจ ตามวิธีของโรวินลลี (Rovinelli) และแฮมเบิลตัน (R.K.Hambleton) (บุญชม ศรีสะอาด. 2543 : 60) ข้อที่มีค่าเฉลี่ย 4.60 – 4.76 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ไม่เกิน 1.00 ถือว่าเข้าเกณฑ์ แบบสอบถามที่นำมาใช้มีค่าความเที่ยงตรงทั้งฉบับโดยมีค่าเฉลี่ย (\bar{X}) 4.64 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ($S.D.$) .23

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้

1. ผู้วิจัยชี้แจงและซักซ้อมความเข้าใจและขั้นตอนการจัดการเรียนการสอนวิชา การขายเบื้องต้น
2. มอบหมายให้นักเรียนลงมือปฏิบัติตามขั้นตอนการจัดการเรียนการสอนวิชา การขายเบื้องต้น
3. ดำเนินการประเมินกระบวนการทำงานของผู้เรียนวิชา การขายเบื้องต้น
4. ดำเนินการประเมินผลงานและรายงานของผู้เรียนวิชา การขายเบื้องต้น
5. นำแบบสอบถามความพึงพอใจ เมื่อจัดทำโครงการเรียบร้อยแล้วให้นักเรียนที่เรียนวิชา การขายเบื้องต้น

การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้จัดกระทำและวิเคราะห์ข้อมูล ที่ได้จากแบบสอบถาม ดังนี้

1. การจัดกระทำข้อมูล
 - 1.1 นำแบบประเมินกระบวนการทำงานและแบบประเมินผลงานและรายงานมารวบรวมเพื่อสรุปผล

1.2 นำแบบสอบถามที่คืนมาทั้งหมด มาแยกกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามการศึกษา เคาะเม ฟิงพอใจของนักเรียนที่มีต่อการจัดการเรียนการสอนของครูผู้สอน

1.3 นำแบบสอบถามตรวจสอบความสมบูรณ์ของการตอบ หากปรากฏว่าข้อมูลส่วนหนึ่ง ส่วนใดไม่ครบ หรือจงใจตอบข้อหนึ่งข้อใด หรือตอบอย่างไม่ตั้งใจ ถือว่าข้อมูลนั้นไม่สมบูรณ์ ให้คัดออก

2. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป ทำการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อหาค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน ($S.D.$) (บุญชม ศรีสะอาด. 2545 : 103) ดังนี้

2.1 แบบประเมินกระบวนการทำงาน แบบประเมินผลงานและรายงาน เพื่อหาระดับ ความสามารถ และแปลความหมาย ดังนี้

- ค่าเฉลี่ย 4.51 - 5.00 หมายถึง ระดับความคิดเห็นมากที่สุด
- ค่าเฉลี่ย 3.51 - 4.50 หมายถึง ระดับความคิดเห็นมาก
- ค่าเฉลี่ย 2.51 - 3.50 หมายถึง ระดับความคิดเห็นปานกลาง
- ค่าเฉลี่ย 1.51 - 2.50 หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อย
- ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.50 หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด

2.2 แบบสอบถามความพึงพอใจ เพื่อหาระดับความคิดเห็นและแปลความหมาย ดังนี้

- ค่าเฉลี่ย 4.51 - 5.00 หมายถึง ระดับความคิดเห็นมากที่สุด
- ค่าเฉลี่ย 3.51 - 4.50 หมายถึง ระดับความคิดเห็นมาก
- ค่าเฉลี่ย 2.51 - 3.50 หมายถึง ระดับความคิดเห็นปานกลาง
- ค่าเฉลี่ย 1.51 - 2.50 หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อย
- ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.50 หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูล โดยเลือกใช้สถิติพื้นฐานดังนี้

1. ค่าร้อยละ (%)
2. ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (\bar{X}) (บุญชม ศรีสะอาด. 2545: 98, 105)

$$\text{สูตร} \quad \bar{X} = \frac{\sum X}{N} \quad \text{หรือ} \quad \bar{X} = \frac{\sum fX}{N}$$

		เมื่อ	\bar{X}	แทน	ค่าเฉลี่ยเลขคณิต
		X	แทน	คะแนนแต่ละตัว	
f	แทน	ความถี่			
N	แทน	จำนวนคนหรือจำนวนความถี่ทั้งหมด			
\sum	แทน	ผลรวม			

3. ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ($S.D.$) (บุญชม ศรีสะอาด. 2545 : 98, 103)

$$\text{สูตร } S.D. = \sqrt{\frac{N \sum X^2 - (\sum X)^2}{N(N-1)}} \quad \text{หรือ} \quad S.D. = \sqrt{\frac{N \sum fX^2 - (\sum fX)^2}{N(N-1)}}$$

เมื่อ	$S.D.$	แทน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
	X	แทน	คะแนนแต่ละตัว
	f	แทน	ความถี่
N		แทน	จำนวนคนหรือจำนวนความถี่ทั้งหมด
	\sum	แทน	ผลรวม

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง การพัฒนาการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิจัย ดังต่อไปนี้

1. สัญญาลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล
2. การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล
3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

สัญญาลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้กำหนดความหมายของสัญลักษณ์ที่ใช้ในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

S.D. แทน ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

\bar{X} แทน ค่าเฉลี่ยเลขคณิต

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลแบบประเมินและแบบสอบถามดังนี้

1. แบบประเมินกระบวนการทำงาน วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา
2. แบบประเมินผลงานและรายงาน วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา
3. แบบสอบถามความพึงพอใจต่อจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาดโดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลและแปลความหมายจากแบบประเมินกระบวนการทำงาน แบบประเมินผลงานและรายงาน และแบบสอบถามความพึงพอใจที่มีต่อการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 สาขาวิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา ดังนี้

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบประเมินกระบวนการทำงาน วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา

ตารางที่ 1 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความสามารถ

ที่	รายการประเมิน	ระดับสามารถปฏิบัติ		
		\bar{X}	S.D.	ระดับ
1.	กิจกรรมมีความก้าวหน้าสม่ำเสมอและเป็นไปตามระยะเวลาที่กำหนด	3.83	0.72	มาก
2.	สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการดำเนินงานโครงการอย่างสม่ำเสมอ	3.50	0.52	ปานกลาง
3.	ใช้ความรู้ ทักษะและประสบการณ์จากสิ่งที่ได้เรียนรู้มาบูรณาการในการดำเนินงาน	4.17	0.72	มาก
4.	ใช้/ประยุกต์ใช้เทคนิคและหรือเทคโนโลยีในการดำเนินงาน	3.58	0.79	มาก
5.	การจัดการด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ	2.50	0.52	น้อย
6.	การจัดการด้านการผลิต/บริการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ	2.58	0.51	ปานกลาง
7.	มีการประเมินผลการดำเนินงานเป็นระยะอย่างสม่ำเสมอ	2.92	0.79	ปานกลาง
8.	ปรับปรุงแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในการปฏิบัติงานและได้ผลดี	2.50	0.52	น้อย
9.	บันทึกการปฏิบัติงานและความก้าวหน้าของงานโครงการอย่างสม่ำเสมอ	2.33	0.49	น้อย
10.	จัดทำบัญชีด้านการเงินและปัจจัยที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอและถูกต้อง	2.08	0.51	น้อย
เฉลี่ยรวม		3.00	0.24	ปานกลาง

จากตารางที่ 1 พบว่า นักเรียนสามารถปฏิบัติตามกระบวนการทำงาน โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.00 เมื่อพิจารณาเรียงจากมากไปหาน้อย พบว่า ใช้ความรู้ ทักษะและประสบการณ์จากสิ่งที่ได้เรียนรู้มาบูรณาการในการดำเนินงาน โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.17 กิจกรรมมีความก้าวหน้าสม่ำเสมอและเป็นไปตามระยะเวลาที่กำหนด โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.83 และใช้/ประยุกต์ใช้เทคนิคและหรือเทคโนโลยีในการดำเนินงาน โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.58

2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบประเมินผลงานและรายงาน วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา

ตารางที่ 2 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความสามารถ

ที่	รายการประเมิน	ระดับสมารถปฏิบัติ		
		\bar{X}	S.D.	ระดับ
1.	การดำเนินงานเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในแผนปฏิบัติงาน	3.25	0.45	ปานกลาง
2.	การใช้งบประมาณ วัสดุอุปกรณ์เหมาะสม คุ่มค่า	3.50	0.52	ปานกลาง
3.	ผลงานมีคุณภาพและปริมาณตามวัตถุประสงค์และเป้าหมาย	3.08	0.67	ปานกลาง
4.	ผลงานเป็นที่พึงพอใจของผู้บริโภค/ผู้ใช้บริการ	3.33	0.49	ปานกลาง
5.	มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการดำเนินการ	4.00	0.60	มาก
6.	มีความอดทน มานะพยายาม	4.33	0.65	มาก
7.	เอกสารรายงาน/การบันทึกผลการปฏิบัติงานครบถ้วนสมบูรณ์	2.00	0.60	น้อย
8.	การบันทึกรายงานในการดำเนินงานถูกต้อง ชัดเจน	2.33	0.49	น้อย
9.	ผลการดำเนินงาน ปัญหาและข้อเสนอแนะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาการดำเนินงานต่อไป	2.92	0.67	ปานกลาง
10.	โครงการโดยภาพรวมประสบความสำเร็จ	3.83	0.72	มาก
เฉลี่ยรวม		3.26	0.26	ปานกลาง

จากตารางที่ 2 พบว่า นักเรียนสามารถปฏิบัติโครงการ โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.26 เมื่อพิจารณาเรียง จากมากไปหาน้อย พบว่า มีความอดทน มานะพยายาม โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.33 มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการดำเนินการ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00 และโครงการ โดยภาพรวมประสบความสำเร็จ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.83

3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามความพึงพอใจต่อจัดกิจกรรมการเรียนรู้
วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด
โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา

ตารางที่ 3 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็น

ที่	รายการประเมิน	ระดับความคิดเห็น		
		\bar{X}	S.D.	ระดับ
1	ก่อนการสอนผู้สอนได้ชี้แจงวิธีการวัดและประเมินผล ในรายวิชา	4.00	0.74	มาก
2	มีวิธีการให้ผู้เรียนได้เรียนรู้และปฏิบัติอย่างมีขั้นตอน	4.17	0.72	มาก
3	มีการวัดและประเมินผลในรายวิชาที่เรียน	3.25	0.45	ปานกลาง

ที่	รายการประเมิน	ระดับความคิดเห็น		
		\bar{X}	S.D.	ระดับ
4	มีการวัดและประเมินผล หลายวิธีการ เช่น มอบหมายงาน กระบวนการทำงาน ผลงานและรายงาน	3.08	0.67	ปานกลาง
5	ผู้สอนให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมและแสดงความคิดเห็น	4.25	0.75	มาก
6	ผู้สอนมีการบูรณาการคุณธรรม จริยธรรมและปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง	3.50	0.67	ปานกลาง
เฉลี่ยรวม		3.71	0.29	มาก

จากตารางที่ 3 พบว่า นักเรียนมีความพึงพอใจต่อการจัดกิจกรรมการเรียนรู้วิชา การขายเบื้องต้น โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.71 เมื่อพิจารณาเรียงจาก มากไปหาน้อย พบว่า ผู้สอนให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมและแสดงความคิดเห็น โดยภาพ รวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.25 มีวิธีการให้ผู้เรียนได้เรียนรู้และปฏิบัติอย่างมีขั้นตอน โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.17 และก่อนการสอนผู้สอนได้ชี้แจงวิธีการวัดและประเมินผล ในรายวิชา โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00

บทที่ 5

สรุป ผลอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง การพัฒนาการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชาการขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง(ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษาวิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิจัยดังนี้

1. สรุปผล
2. อภิปรายผล
3. ข้อเสนอแนะ

สรุปผล

การวิจัยเรื่อง การพัฒนาการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง(ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา มีวัตถุประสงค์ของการวิจัยเพื่อพัฒนากิจกรรมการเรียนรู้ และศึกษาความพึงพอใจของผู้เรียนที่มีต่อ การพัฒนาการจัดกิจกรรมการเรียนรู้วิชาโครงการ โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา สรุปผลการวิจัยพบว่า

4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบประเมินกระบวนการทำงาน วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง(ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรม การให้คำปรึกษา พบว่า นักเรียนสามารถปฏิบัติตามกระบวนการทำงาน โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.00 เมื่อพิจารณาเรียงจากมากไปหาน้อย พบว่า ใช้ความรู้ ทักษะและประสบการณ์จากสิ่งที่ได้เรียนรู้มาบูรณาการในการดำเนินงาน โดยภาพ รวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.17 กิจกรรมมีความก้าวหน้า สม่่าเสมอและเป็นไปตามระยะเวลาที่กำหนด โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.83 และใช้/ประยุกต์ใช้เทคนิคและหรือเทคโนโลยีในการดำเนินงาน โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.58

5. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบประเมินผลงานและรายงาน วิชาการขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง(ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาดโดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา พบว่า นักเรียนสามารถปฏิบัติโครงการ โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่า เฉลี่ย 3.26 เมื่อพิจารณาเรียง จากมากไปหาน้อย พบว่า มีความอดทน มานะพยายาม โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.33 มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการดำเนินการ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00 และโครงการ โดยภาพรวมประสบความสำเร็จ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่า เฉลี่ย 3.83

6. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามความพึงพอใจต่อจัดกิจกรรมการเรียนรู้วิชา วิชาการขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชาการตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา พบว่า นักเรียนมีความพึงพอใจต่อการจัดกิจกรรมการเรียนรู้วิชาโครงการ โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.71 เมื่อพิจารณาเรียงจาก มากไปหาน้อย พบว่า ผู้สอนให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมและแสดงความคิดเห็น โดยภาพ รวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.25 มีวิธีการให้ผู้เรียนได้เรียนรู้และปฏิบัติอย่างมีขั้นตอน โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.17 และก่อนการสอนผู้สอนได้ชี้แจงวิธีการวัดและประเมินผล ในรายวิชา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00

อภิปรายผล

การพัฒนาการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชาภาษาอังกฤษเบื้องต้นรหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชาการตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อพัฒนา กิจกรรมการเรียนรู้ และศึกษาความพึงพอใจของผู้เรียนที่มีต่อการพัฒนาการจัดกิจกรรม การเรียนรู้วิชา ภาษาอังกฤษเบื้องต้น โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา จากการวิจัยปรากฏว่า 1. นักเรียนมีความสามารถปฏิบัติตาม กระบวนการทำงาน โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเรียง จากมากไปหาน้อย นักเรียนจะมีการใช้ความรู้ ทักษะและประสบการณ์ จากสิ่งที่ ได้เรียนรู้มาบูรณาการ ในการดำเนินงานอยู่ในระดับมาก กิจกรรมมีความก้าวหน้าสม่ำเสมอและเป็นไปตามระยะเวลาที่กำหนดอยู่ใน ระดับมาก และใช้/ประยุกต์ใช้เทคนิคและหรือเทคโนโลยีในการดำเนินงานอยู่ในระดับมากเช่นกัน 2. นักเรียนมีความสามารถปฏิบัติโครงการ โดยภาพรวมอยู่ในระดับ ปานกลาง เมื่อพิจารณาเรียงจาก มากไปหาน้อย นักเรียนมีความอดทน มานะพยายามอยู่ในระดับมาก มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ในการ ดำเนินการอยู่ในระดับมาก และโครงการ โดยภาพรวมประสบความสำเร็จอยู่ในระดับมาก 3. นักเรียนมี ความพึงพอใจต่อการจัดกิจกรรมการเรียนรู้วิชาโครงการ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเรียง จากมากไปหาน้อย นักเรียนมีความพึงพอใจต่อผู้สอน ให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมและแสดงความคิดเห็นอยู่ในระดับ มาก มีวิธีการให้ผู้เรียนได้เรียนรู้และปฏิบัติอย่าง มีขั้นตอน อยู่ในระดับมากและก่อนการสอนผู้สอนได้ ชี้แจงวิธีการวัดและประเมินผลในราย วิชาอยู่ในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของนางอรสา ฮงทอง (บทคัดย่อ : 2555) การศึกษาความพึงพอใจของผู้เรียนต่อคุณภาพการสอนของผู้สอนวิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา พบว่า ผู้เรียน ภาควิชาซีพการตลาด ระดับ ปวส.1 มีความพึงพอใจ ต่อคุณภาพการสอนของผู้สอน รายวิชาภาษาอังกฤษเบื้องต้น โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.87 เมื่อ พิจารณาเป็นรายด้านเรียงจากมากไปหาน้อย พบว่า ผู้เรียนมีความพึงพอใจ ด้านการวัดและประเมินผล โดย ภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.91 รองลงมา คือ ด้านความรู้ ความสามารถในรายวิชาที่สอนโดยภาพ รวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.88 ด้านความสามารถในการถ่ายทอดและเทคนิคการสอนเท่ากับด้านการใช้ สื่อการสอน วัสดุอุปกรณ์ประกอบการเรียนการสอนโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.84 ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ คือ ก่อนการจัดการเรียนรู้จะต้องอธิบายให้ผู้เรียน ทุก ๆ คน เข้าใจในกระบวนการการเรียนรู้ ขั้นตอนการเรียน และวิธีการร่วมกิจกรรมให้ผู้เรียนเข้าใจอย่าง ละเอียด เพื่อสร้างจิตสำนึกและ/หรือความตระหนักในหน้าที่

บรรณานุกรม

- รุ่ง แก้วแดง. ปฏิวัติการศึกษาไทย. พิมพ์ครั้งที่ 8. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มติชน, 2543.
- บุญชม ศรีสะอาด. การวิจัยเบื้องต้น. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพฯ : สุวีริยาสาส์น, 2545.
- วราภรณ์ ตระกูลสฤษดิ์. “การนำเสนอรูปแบบการเรียนการสอนบนเว็บด้วยการเรียนรู้แบบ
โครงการ เพื่อการเรียนรู้เป็นทีมของนักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้า
ธนบุรี.” วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต ภาควิชาเทคโนโลยีและ
สื่อการศึกษา ภาควิชาโสตทัศนศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2545.
- ดุสิตา โพธิ์พันธุ์. การแนะนำและการให้คำปรึกษา. <http://npsppyb.blogspot.com>
- chawanrat booranakan. จิตวิทยาการแนะแนวและการให้การปรึกษา. http://chwrbrnk.blogspot.com/2013/02/blog-post_2176.html
- วราภรณ์ ตระกูลสฤษดิ์. เรื่องการนำเสนอรูปแบบการเรียนการสอนบนเว็บด้วยการเรียนรู้แบบ
โครงการเพื่อการเรียนรู้เป็นทีมของนักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.
2545 .
- วิทยา อารีราษฎร์. การพัฒนารูปแบบการสอนใช้คอมพิวเตอร์ช่วยแบบอัจฉริยะและมีส่วนร่วม
ผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์. 2549.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

แบบประเมินกระบวนการทำงาน
วิทยาลัยอาชีวศึกษาพะเยา ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566

คำชี้แจง ให้ทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน โดยกำหนดให้

ระดับคะแนน 5 = มากที่สุด, 4 = มาก, 3 = ปานกลาง, 2 = น้อย, 1 = น้อยที่สุด

ที่	รายการประเมิน	ระดับความคิดเห็น					หมายเหตุ
		1	2	3	4	5	
1.	กิจกรรมมีความก้าวหน้าสม่ำเสมอและเป็นไปตามระยะเวลาที่กำหนด						
2.	สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการดำเนินงานโครงการอย่างสม่ำเสมอ						
3.	ใช้ความรู้ ทักษะและประสบการณ์จากสิ่งที่ได้เรียนรู้มาบูรณาการในการดำเนินงาน						
4.	ใช้/ประยุกต์ใช้เทคนิคและหรือเทคโนโลยีในการดำเนินงาน						
5.	การจัดการด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ						
6.	การจัดการด้านการผลิต/บริการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ						
7.	มีการประเมินผลการดำเนินงานเป็นระยะอย่างสม่ำเสมอ						
8.	ปรับปรุงแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในการปฏิบัติงานและได้ผลดี						
9.	บันทึกการปฏิบัติงานและความก้าวหน้าของงานโครงการอย่างสม่ำเสมอ						
10.	จัดทำบัญชีด้านการเงินและปัจจัยที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอและถูกต้อง						
คะแนนรวม							

แบบประเมินผลงานและรายงาน
วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566

คำชี้แจง ให้ทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน โดยกำหนดให้

ระดับคะแนน 5 = มากที่สุด, 4 = มาก, 3 = ปานกลาง, 2 = น้อย, 1 = น้อยที่สุด

ที่	รายการประเมิน	ระดับความคิดเห็น					หมายเหตุ
		1	2	3	4	5	
1.	การดำเนินงานเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในแผนปฏิบัติงาน						
2.	การใช้งบประมาณ วัสดุอุปกรณ์เหมาะสม คุ่มค่า						
3.	ผลงานมีคุณภาพและปริมาณตามวัตถุประสงค์และเป้าหมาย						
4.	ผลงานเป็นที่พึงพอใจของผู้บริโภค/ผู้ใช้บริการ						
5.	มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการดำเนินการ						
6.	มีความอดทน มานะพยายาม						
7.	เอกสารรายงาน/การบันทึกผลการปฏิบัติงานครบถ้วนสมบูรณ์						
8.	การบันทึกรายงานในการดำเนินงานถูกต้อง ชัดเจน						
9.	ผลการดำเนินงาน ปัญหาและข้อเสนอแนะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาการดำเนินงานต่อไป						
10.	โครงการโดยภาพรวมประสบความสำเร็จ						
คะแนนรวม							

แบบสอบถามความพึงพอใจที่มีต่อการจัดกิจกรรมการเรียนรู้
วิชาการขายเบื้องต้น รหัส 30200-0003 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1-2
ภาควิชา การตลาดโดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา

คำชี้แจง โปรดกาเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ตรงกับความคิดเห็นของผู้เรียน

มากที่สุด ให้ 5 คะแนน มาก ให้ 4 คะแนน

ปานกลาง ให้ 3 คะแนน น้อย ให้ 2 คะแนน น้อยที่สุด ให้ 1 คะแนน

ข้อมูลความพึงพอใจที่มีต่อแบบสอบถามการพัฒนาการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0003 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา

ที่	รายการประเมิน	ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1	ก่อนการสอนผู้สอนได้ชี้แจงวิธีการวัดและประเมินผลในรายวิชา					
2	มีวิธีการให้ผู้เรียนได้เรียนรู้และปฏิบัติอย่างมีขั้นตอน					
3	มีการวัดและประเมินผลในรายวิชาที่เรียน					
4	มีการวัดและประเมินผล หลายวิธีการ เช่น มอบหมายงาน กระบวนการทำงาน ผลงานและรายงาน					
5	ผู้สอนให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมและแสดงความคิดเห็น					
6	ผู้สอนมีการบูรณาการคุณธรรม จริยธรรมและปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง					

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

ภาคผนวก ข
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบประเมินกระบวนการทำงาน วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 32000-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา

แบบประเมินกระบวนการทำงาน

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
VAR00001	12	3.00	5.00	3.8333	.71774
VAR00002	12	3.00	4.00	3.5000	.52223
VAR00003	12	3.00	5.00	4.1667	.71774
VAR00004	12	3.00	5.00	3.5833	.79296
VAR00005	12	2.00	3.00	2.5000	.52223
VAR00006	12	2.00	3.00	2.5833	.51493
VAR00007	12	2.00	4.00	2.9167	.79296
VAR00008	12	2.00	3.00	2.5000	.52223
VAR00009	12	2.00	3.00	2.3333	.49237
VAR00010	12	1.00	3.00	2.0833	.51493
รวม	12	2.50	3.30	3.0000	.23741
Valid N (listwise)	12				

2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบประเมินผลงานและรายงาน วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา

แบบประเมินผลงานและรายงาน

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
VAR00001	12	3.00	4.00	3.2500	.45227
VAR00002	12	3.00	4.00	3.5000	.52223
VAR00003	12	2.00	4.00	3.0833	.66856
VAR00004	12	3.00	4.00	3.3333	.49237
VAR00005	12	3.00	5.00	4.0000	.60302
VAR00006	12	3.00	5.00	4.3333	.65134
VAR00007	12	1.00	3.00	2.0000	.60302
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
VAR00008	12	2.00	3.00	2.3333	.49237
VAR00009	12	2.00	4.00	2.9167	.66856
VAR00010	12	3.00	5.00	3.8333	.71774
รวม	12	2.70	3.60	3.2583	.25746
Valid N (listwise)	12				

3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามความพึงพอใจต่อจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชา การขายเบื้องต้น รหัส 30200-0002 ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ปีที่ 1 ภาควิชา การตลาด โดยใช้กิจกรรมการให้คำปรึกษา

ความพึงพอใจ ต่อจัดกิจกรรมการเรียนรู้ วิชาโครงการ

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
VAR00001	12	3.00	5.00	4.0000	.73855
VAR00002	12	3.00	5.00	4.1667	.71774
VAR00003	12	3.00	4.00	3.2500	.45227
VAR00004	12	2.00	4.00	3.0833	.66856
VAR00005	12	3.00	5.00	4.2500	.75378
VAR00006	12	3.00	5.00	3.5000	.67420
รวม	12	3.33	4.33	3.7083	.28538
Valid N (listwise)	12				

ประวัติย่อผู้วิจัย

ชื่อ-ชื่อสกุล	นางดวงฤดี โปติบุตร
วันเดือนปีเกิด	17 กันยายน 2515
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	48 ถ.ขวัญเมือง ต.สะเตง อ.เมือง จ.ยะลา
ตำแหน่งหน้าที่การงานปัจจุบัน	พนักงานราชการ ตำแหน่ง ครู
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา
ประวัติการทำงาน	วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 - ปัจจุบัน
ประวัติการศึกษา	ปริญญาตรี สาขา วิชา การตลาด พ.ศ. 2540