



รายงานการวิจัยในชั้นเรียน

เรื่อง

การแก้ปัญหาการขาดทักษะการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด
โดยใช้ชุดแบบฝึก ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2
สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา

โดย

นางสาวอภิชญา ตันเส็ง
ตำแหน่งพนักงานราชการครู
สาขาวิชาการตลาด

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2566

วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา สถาบันการอาชีวศึกษาภาคใต้ 3
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ

รายงานการวิจัยในชั้นเรียน

เรื่อง

การแก้ปัญหาการขาดทักษะการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด
โดยใช้ชุดแบบฝึก ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2
สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา

โดย

นางสาวอภิษฎา ตันเส็ง
ตำแหน่งพนักงานราชการครู
สาขาวิชาการตลาด

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2566

วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา สถาบันการอาชีวศึกษาภาคใต้ 3
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ

ชื่อผู้วิจัย : นางสาวอภิษฎา ตันเส้ง
ชื่อเรื่อง : การแก้ปัญหาการขาดทักษะการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด โดยใช้ชุดแบบฝึก ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา
สาขาวิชา : การตลาด
ปีการศึกษา : 2566

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ คือ 1) เพื่อศึกษาคะแนนก่อนเรียนและคะแนนหลังเรียนของทักษะการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด โดยใช้ชุดแบบฝึก ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา 2) เพื่อเปรียบเทียบคะแนนก่อนเรียนและคะแนนหลังเรียนของทักษะการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด โดยใช้ชุดแบบฝึก ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา และ 3) เพื่อศึกษาความพึงพอใจของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา หลังจากที่เรียนโดยใช้ชุดแบบฝึก การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ นักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา จำนวน 20 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบฝึก แบบทดสอบ และแบบสอบถามความพึงพอใจ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ คือ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่า t-test แบบ Dependent

ผลการวิจัย พบว่า จากการใช้ชุดแบบฝึก มีค่าเฉลี่ยก่อนเรียน เท่ากับ 6.77 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 4.52 และมีค่าเฉลี่ยคะแนนหลังเรียน เท่ากับ 10.53 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 4.22 จากการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนก่อนเรียนและค่าเฉลี่ยคะแนนหลังเรียน มีค่า t-test เท่ากับ -13.91 และ ค่า Sig. เท่ากับ .000 พบว่า คะแนนหลังเรียนสูงกว่าคะแนนเรียนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 แสดงว่า การใช้ชุดแบบฝึกทำให้ทักษะการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา ดีขึ้น และความพึงพอใจต่อการจัดการเรียนการสอนโดยใช้แบบฝึกที่เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.58$)

กิตติกรรมประกาศ

จากการทำงานวิจัยนี้ ขอกราบขอบพระคุณท่าน นางประกายแก้ว สุขอักษร ผู้อำนวยการ
วิทยาลัยอาชีวศึกษา ที่ให้โอกาสในการทำงานวิจัยครั้งนี้

งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาของ นายเอกองค์ หลงราม รองผู้อำนวยการฝ่าย
แผนงานและความร่วมมือและบุคลากรทางการศึกษา ศูนย์วิจัย ที่กรุณาให้คำปรึกษาและแก้ไข
ข้อบกพร่องต่าง ๆ พร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์จนกระทั่งได้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ผู้วิจัย
ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ณ โอกาสนี้

ขอขอบคุณนักศึกษา ที่ให้ความร่วมมือในการทำกิจกรรมเป็นอย่างดี

นางสาวอภิษฎา ตันเส็ง

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

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 3) 2553 หมวด 4 แนวการจัดการศึกษา มาตราที่ 22 กล่าวว่า “การจัดการศึกษาต้องยึดหลักว่าผู้เรียนทุกคนมีความสามารถเรียนรู้และพัฒนาตนเองได้และถือว่า ผู้เรียนมีความสำคัญที่สุด (Children Center) กระบวนการจัดการศึกษาต้องส่งเสริมให้ผู้เรียนสามารถพัฒนาตามธรรมชาติและเต็มตามศักยภาพ ” และมาตรา ที่ 24 การจัดการกระบวนการเรียนรู้ให้สถานศึกษาและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องดำเนินการดังต่อไปนี้ (1) จัดเนื้อหาสาระและกิจกรรมให้สอดคล้องกับความสนใจและความถนัดของผู้เรียนโดยคำนึงถึงความแตกต่างระหว่างบุคคล (2) ฝึกทักษะ กระบวนการคิด การจัดการ การเผชิญสถานการณ์ และการประยุกต์ความรู้มาใช้เพื่อป้องกันและ แก้ไขปัญหา (3) จัดกิจกรรมให้ผู้เรียนได้เรียนรู้จากประสบการณ์จริง ฝึกการปฏิบัติให้ทำได้ คิดเป็นท าเป็น รักการอ่านและ เกิดการใฝ่รู้อย่างต่อเนื่อง(4) จัดการเรียนการสอนโดยผสมผสานสาระความรู้ด้านต่าง ๆ อย่างได้สัดส่วนสมดุลกัน รวมทั้งปลูกฝัง คุณธรรม ค่านิยมที่ดีงามและคุณลักษณะอันพึงประสงค์ทุกวิชา (5) ส่งเสริมสนับสนุนให้ผู้สอนสามารถจัดบรรยากาศ สภาพแวดล้อม สื่อการเรียนและอำนวยความสะดวก เพื่อให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้และมีความรอบรู้ รวมทั้งสามารถใช้การวิจัยเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการ เรียนรู้ ทั้งนี้ผู้สอนและผู้เรียนอาจเรียนรู้ไปพร้อมกันจากสื่อการเรียนการสอนและแหล่งวิทยาการประเภทต่างๆ (6) จัดการเรียนรู้ให้เกิดขึ้นได้ทุกเวลาทุกสถานที่ มีการประสานความร่วมมือกับบิดามารดาผู้ปกครอง และ บุคคลในชุมชนทุกฝ่าย เพื่อร่วมกันพัฒนาผู้เรียนตามศักยภาพ

มาตรฐานการอาชีวศึกษา ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพและระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พ.ศ. 2559มาตรฐานการอาชีวศึกษา หมายความว่า ข้อกำหนดเกี่ยวกับคุณลักษณะ คุณภาพ และมาตรฐานในการจัดการอาชีวศึกษาที่พึงประสงค์ เพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการส่งเสริม การกำกับดูแลการตรวจสอบ การประเมินผล และการประกันคุณภาพการจัดการอาชีวศึกษามาตรฐานการอาชีวศึกษา ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ และระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พ.ศ. 2559 เพื่อการประกันคุณภาพภายในสถานศึกษาที่เปิดสอนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพและระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง มาตรฐานที่ 3 ด้านการจัดการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ สถานศึกษาจัดการเรียนการสอนตามมาตรฐานคุณวุฒิอาชีวศึกษาแต่ละระดับ ตามหลักสูตรและระเบียบกระทรวงศึกษาธิการว่าด้วยการจัดการศึกษาและการประเมินผลการเรียนของแต่ละหลักสูตร ส่งเสริม สนับสนุน กา กำกับดูแลให้ครูจัดการเรียนการสอนรายวิชาให้ถูกต้อง ครบถ้วนสมบูรณ์ มีการ

พัฒนารายวิชา หรือกำหนดรายวิชาใหม่หรือกลุ่มวิชาเพิ่มเติมให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และความต้องการของตลาดแรงงานผู้วิจัยได้สังเกตพฤติกรรมของนักเรียน นักศึกษาพบว่านักศึกษาส่วนใหญ่ขาดความเข้าใจ เรื่อง ส่วนผสมทางการตลาด Marketing Mix หรือ 7P's ปัญหาดังกล่าว อาจส่งผลให้นักศึกษาเกิดปัญหาการเรียนในระดับชั้นที่สูงขึ้นและวิชาอื่นที่เกี่ยวข้อง จากการสังเกต พฤติกรรมของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 2 ห้อง 1 และ ห้อง 2 สาขาวิชา การตลาด ขณะทำการเรียนการสอนนักศึกษาไม่สามารถอธิบายหรือยกตัวอย่างประกอบได้ ผู้วิจัย จึงสนใจศึกษาวิธีการ การเรียนการสอน โดยใช้ชุดแบบฝึก ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตร วิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 2

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาคะแนนก่อนเรียนและคะแนนหลังเรียนของทักษะการวิเคราะห์ส่วนประสมทาง การตลาด โดยใช้ชุดแบบฝึก ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2 สาขาวิชา การตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา
2. เพื่อเปรียบเทียบคะแนนก่อนเรียนและคะแนนหลังเรียนของทักษะการวิเคราะห์ส่วน ประสมทางการตลาด โดยใช้ชุดแบบฝึก ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา
3. เพื่อศึกษาความพึงพอใจของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา หลังจากทีเรียนโดยใช้ชุดแบบฝึก การวิเคราะห์ ส่วน ประสมทางการตลาด

ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตของการวิจัยครั้งนี้ แบ่งเป็น 3 ด้าน ประกอบด้วยขอบเขตด้านเนื้อหา ขอบเขตด้าน ประชากรและกลุ่มตัวอย่างและขอบเขตด้านตัวแปรซึ่งแต่ละด้านมีรายละเอียดดังนี้

ขอบเขตด้านเนื้อหา

ศึกษาเกี่ยวกับหลักการตลาดบริการ คุณสมบัติของพนักงานบริการ ส่วนประสมการตลาด บริการคุณภาพบริการตลาดเป้าหมาย พฤติกรรมความต้องการของลูกค้า กระบวนการตัดสินใจซื้อ กลยุทธ์การตลาดบริการ และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า

ขอบเขตด้านประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้เป็น นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นสูง ชั้นปี 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา

ขอบเขตด้านประชากรกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้เป็น นักเรียน นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นสูง ชั้นปีที่ 2 ห้อง 1 และห้อง 2 สาขาวิชาการตลาด ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา จำนวน 47 คน

ตัวแปรในการการวิจัย

1. ตัวแปรอิสระ (Independent Variable) ได้แก่ ชุดแบบฝึก
2. ตัวแปรตาม (Dependent Variable) ได้แก่ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เรื่องส่วนผสมทางการตลาด Marketing Mix หรือ 7P's
3. ตัวแปรควบคุม (Controlled Variable) ได้แก่ เนื้อหา เรื่องส่วนผสมทางการตลาด Marketing Mix หรือ 7P's

ระยะเวลาในการทำวิจัย

ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ใช้เวลาศึกษาระหว่างเดือนตุลาคม 2566 ถึง เดือนกุมภาพันธ์ 2566 พื้นที่ในการเก็บข้อมูล วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา ที่ตั้ง 100 หมู่ 5 ถนนสาย 15 ตำบลสะเตงนอก อำเภอเมือง จังหวัดยะลา 95000

สมมติฐานการวิจัย

1. ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาหลังการใช้ชุดแบบฝึกสูงกว่าก่อนการใช้ชุดแบบฝึก
2. ความพึงพอใจของนักศึกษาหลังจากที่เรียนโดยใช้ชุดแบบฝึกอยู่ในระดับดี

นิยามศัพท์เฉพาะ

ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน หมายถึง ความสามารถหรือผลสำเร็จที่ได้รับจากกิจกรรมการเรียนการสอนเป็นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและประสบการณ์เรียนรู้ทางด้านพุทธิพิสัย จิตพิสัย และทักษะพิสัย และยังได้จำแนกผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนไว้ตามลักษณะของวัตถุประสงค์ของการเรียนการสอนที่แตกต่างกัน

ชุดแบบฝึกทักษะ หมายถึง เป็นชุดการเรียนรู้ที่ครูจัดทำขึ้น ให้ผู้เรียนได้ทบทวนเนื้อหาที่เรียนรู้อมาแล้วเพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจจะช่วยให้เพิ่มทักษะความชำนาญ และช่วยฝึกทักษะการคิดให้

มากขึ้น ทั้งยังมี ประโยชน์ในการลดภาระให้กับครู อีกทั้งพัฒนาความสามารถของ ผู้เรียนทำให้ผู้เรียนมองเห็น ความก้าวหน้าจากผลการเรียนรู้ของตนเองได้

การคิดวิเคราะห์ หมายถึง แสวงหาข้อเท็จจริงด้วยการระบุ จำแนก แยกแยะ ข้อมูลในสถานการณ์ที่เป็นแหล่งคิด วิเคราะห์ ทั้งที่เป็นข้อเท็จจริงกับความคิดเห็น หรือจุดเด่น จุดด้อย ในสถานการณ์เป็นการจัด ข้อมูลให้เป็น ระบบเพื่อไปใช้เป็นพื้นฐานในการคิดระดับอื่นๆ

ความจำ หมายถึง ความสามารถที่จะทรง ไว้ซึ่งสิ่งที่รับรู้ไว้ แล้วระลึกออกมา อาจระลึกออกมาในรูปของรายละเอียด ภาพ ชื่อ สิ่งของ วัตถุ ประโยค และแนวคิด ฯลฯ ความจำมี 2 ชนิด ใหญ่ ๆ คือ จำอย่างมีความหมายและ จำอย่างไม่มีความหมาย

วิทยาลัย หมายถึง วิทยาลัยอาชีวศึกษาระยะลา

นักศึกษา หมายถึง ผู้เรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด

ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจเพื่อสนองความต้องการของ ลูกค้าให้พึงพอใจ ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีตัวตน หรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์จึง ประกอบด้วย สินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กรหรือบุคคล ผลิตภัณฑ์ต้องมีรรถประโยชน์ (Utility) มีค่า (Value) ในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้

ราคา (Price) หมายถึง คุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาเป็น P ตัวที่สองที่เกิดขึ้นมา ถัดจาก Product ราคาเป็นต้นทุน (Cost)ของลูกค้ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่า (Value) ผลิตภัณฑ์กับราคา (Price) ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคาเขาก็จะตัดสินใจซื้อ

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place หรือ Distribution) หมายถึง ช่องทางการจัดจำหน่าย หมายถึง ช่องทาง ในการทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงและเลือกใช้บริการได้ ซึ่งมักจะทำโดยผ่านตัวกลางต่าง ๆ ที่มีอยู่ใน ตลาด เช่น บริษัทนำเที่ยว (Tour Operator) และบริษัทตัวแทนท่องเที่ยว (Tour Agent) ต่าง ๆ โดยช่องทางการจัดจำหน่ายต่าง ๆ เหล่านี้ ไม่ได้เป็นเพียงช่องทางในการขายสินค้า หรือ บริการเท่านั้น แต่ยังเป็นช่องทางในการกระจายข้อมูลข่าวสาร การส่งเสริมการขาย การจอง และ การชำระเงินอีกด้วย

การส่งเสริมการตลาด (Promotion) หมายถึง เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ซื้อ และผู้ขาย เพื่อสร้างทัศนคติ และพฤติกรรมการซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานขาย ทาการขาย (Personal Selling)และการติดต่อสื่อสารโดยไม่ใช้คน (Non -Personal Selling) เครื่องมือในการติดต่อสื่อสารมีหลายประการ ซึ่งอาจใช้เครื่องมือการสื่อสารแบบผสมผสานกัน (Integrated

Marketing Communication) โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมกับลูกค้า ผลิตภัณฑ์ คู่แข่งขัน โดยบรรลุจุดมุ่งหมายร่วมกันได้

ด้านบุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee) หมายถึง เป็นการคัดเลือก การฝึกอบรม การจูงใจ เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่งเป็นความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการต่าง ๆ ขององค์กร เจ้าหน้าที่ต้องมีความสามารถ มีทัศนคติที่สามารถตอบสนองต่อผู้ให้บริการ มีความคิดริเริ่ม มีความสามารถในการแก้ไขปัญหา สามารถสร้างค่านิยมให้กับองค์กร

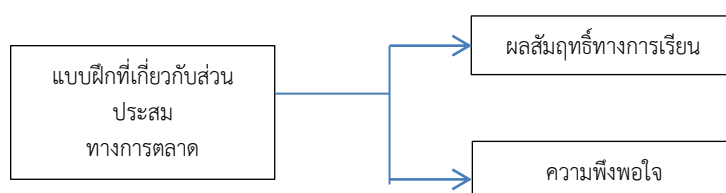
ด้านกระบวนการ (Process) หมายถึง เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับระเบียบวิธีการและงานปฏิบัติในด้านการบริการ ที่นำเสนอให้กับผู้ให้บริการเพื่อมอบการให้บริการอย่างถูกต้องรวดเร็ว และทำให้ผู้ให้บริการเกิดความประทับใจ

ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) หมายถึง เป็นการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพให้กับลูกค้า โดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวม ทั้งทางกายภาพและรูปแบบการให้บริการเพื่อสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นด้านการแต่งกายสะอาดเรียบร้อย การเจรจาต้องสุภาพอ่อนโยน และการให้บริการที่รวดเร็ว หรือผลประโยชน์อื่น ๆ ที่ลูกค้าควรได้รับ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เป็นแนวทางการจัดการเรียน การสอนแบบลงมือปฏิบัติ
2. สามารถพัฒนาผลการเรียนรู้ของผู้เรียนให้เกิดทักษะความรู้และความเข้าใจตามกระบวนการวิจัยและทักษะต่างๆ ในการเรียน
3. นักเรียน นักศึกษา มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงขึ้นหลังใช้ชุดแบบฝึก
4. ได้แนวทางในการพัฒนาการเรียนการสอนในรายวิชาวิชาอื่นๆ

กรอบแนวคิดในการวิจัย



บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษา เอกสาร ตำราและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นแนวทางในการวิจัย ดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด
2. แนวคิดเกี่ยวกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน
3. ความหมายทักษะการคิดวิเคราะห์
4. ความสำคัญทักษะการคิดวิเคราะห์
5. แนวคิดและหลักการที่เกี่ยวข้องกับแบบฝึกทักษะ
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด

ความหมายของส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) คอตเลอร์(Kotler, 2000, p. 14) ได้ให้ความหมายของส่วนประสมทางการตลาดไว้ว่าเป็น กลุ่ม ของเครื่องมือทางการตลาดที่องค์กรใช้ในการปฏิบัติตามวัตถุประสงค์ทางการตลาดกลุ่มเป้าหมายตรงชัย สันติวงษ์ (2540, หน้า 34) ได้ให้ความหมายของส่วนประสมทางการตลาดว่า หมายถึง การผสมที่เข้ากันได้อย่างดีเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของการกำหนดราคา การส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายและระบบการจัดจำหน่ายซึ่งได้มีการจัดออกแบบเพื่อใช้สำหรับการเข้าถึง กลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการ

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ (2546, หน้า 53) ได้ให้ความหมายของส่วนประสมทางการตลาดว่า เป็นตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้ซึ่งบริษัทใช้ร่วมกันเพื่อตอบสนองความพึงพอใจแก่กลุ่มเป้าหมาย

เสรี วงษ์มณฑา (2542, หน้า 17) ได้ให้ความหมายของส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix หรือ4Ps) ไว้ว่า ส่วนประสมทางการตลาด หมายถึง ตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้ ซึ่งบริษัทใช้ร่วมกันเพื่อตอบสนองความพึงพอใจแก่กลุ่มเป้าหมาย หรือเป็นเครื่องมือที่ใช้ ร่วมกันเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการติดต่อสื่อสารขององค์กร

จากความหมายข้างต้น พอจะสรุปได้ว่าส่วนประสมทางการตลาด หมายถึง ตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้ ซึ่งเป็นกลุ่มของเครื่องมือทางการตลาดที่องค์กรใช้ร่วมกันเพื่อตอบสนอง ความต้องการแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด

ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) คือ องค์ประกอบที่สำคัญในการดำเนินงานการตลาด เป็นปัจจัยที่กิจการสามารถควบคุมได้ กิจการธุรกิจจะต้องสร้างส่วนประสมการตลาดที่เหมาะสมในการวางกลยุทธ์ทางการตลาด (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2541: 35-36, 337 ส่วนประสมการตลาด ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) การจัดจำหน่าย (Place) การกำหนดราคา (Price) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เราสามารถเรียกส่วนประสมทางการตลาดได้อีกอย่างหนึ่งว่า 4'Ps ส่วนประกอบทั้ง 4 ตัวนี้ ทุกตัวมีความเกี่ยวพันกัน P แต่ละตัวมีความสำคัญเท่าเทียมกัน แต่ขึ้นอยู่กับผู้บริหารการตลาดแต่ละคนจะวางกลยุทธ์ โดยเน้นน้ำหนักที่ P ไตมากกว่ากัน เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของเป้าหมายทางการตลาด คือ ตัวผู้บริโภค

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) ปัจจัยแรกที่จะแสดงว่ากิจการพร้อมจะหาธุรกิจได้ กิจการนั้นจะต้องมีสิ่งที่จะเสนอขาย อาจเป็นสินค้าที่มีตัวตน บริการ ความคิด (Idea) ที่จะตอบสนองความต้องการได้ การศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นั้น นักการตลาด มักจะศึกษาผลิตภัณฑ์ในรูปของผลิตภัณฑ์เบ็ดเสร็จ (Total Product) ซึ่งหมายถึง ตัวสินค้า บวกกับความพอใจและผลประโยชน์อื่นที่ผู้บริโภคได้รับจากการซื้อสินค้านั้น ผู้บริหารการตลาดจะต้องมีการปรับปรุงสินค้าหรือบริการที่ผลิตขึ้นมาให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยเน้นถึงการสร้างความพอใจให้แก่ผู้บริโภคและสนองความต้องการของผู้บริโภคเป็นสำคัญ ในการศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ จะต้องศึกษาปัญหาต่างๆ ที่ครอบคลุมถึงการเลือกตัวผลิตภัณฑ์ หรือ สาย ผลิตภัณฑ์ การเพิ่มหรือลดชนิดของสินค้าในสายผลิตภัณฑ์ ลักษณะของผลิตภัณฑ์ ในเรื่องคุณภาพ ประสิทธิภาพ สี ขนาด รูปทรง การให้บริการ ประกอบการขาย การรับประกัน ฯลฯ ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมา จำหน่ายตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มใด วงจรผลิตภัณฑ์ของสินค้ามีระยะเวลาอันเท่าใด ในแต่ละช่วง เวลาของวงจรผลิตภัณฑ์นั้น นักบริหารการตลาดควรจะใช้กลยุทธ์ทางการตลาดอย่างไร และเมื่อ ต้องการที่จะสร้างความเจริญก้าวหน้าให้แก่กิจการ ธุรกิจจะต้องมีการวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดได้อย่างไร

2. การกำหนดราคา (Price) เมื่อธุรกิจได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นมารวมทั้งหาช่องทางการจัดจำหน่ายและวิธีการแจกจ่ายตัวสินค้าได้แล้ว สิ่งสำคัญที่ธุรกิจจะต้องดำเนินการต่อไป คือ การกำหนดราคา ที่เหมาะสมให้กับผลิตภัณฑ์ที่จะนำไปเสนอขายก่อนที่จะกำหนดราคาสินค้า ธุรกิจต้องมีเป้าหมายว่าจะตั้งราคา เพื่อต้องการกำไร หรือเพื่อขยายส่วนถือครองตลาด (Market Share) หรือเพื่อเป้าหมายอย่างอื่น อีกทั้งต้องมี การใช้กลยุทธ์ในการตั้งราคาที่จะทำให้เกิดการยอมรับจากตลาดเป้าหมายและสู้กับคู่แข่งได้ในการแข่งขัน ในตลาด กลยุทธ์ราคาเป็นเครื่องมือที่คู่แข่งนำมาใช้ได้ ผลรวดเร็วกว่าปัจจัยอื่นๆ เช่น การลดราคา หรืออาจ ตั้งราคาสินค้าให้สูงสำหรับสินค้าที่

มีลักษณะพิเศษในตัวของมันเอง เพื่อแสดงภาพพจน์ที่ดี อาจใช้ผลทาง จิตวิทยา มาช่วยเสริมการตั้งราคา การตั้งราคาสินค้าอาจมีนโยบายการให้สินเชื่อหรือนโยบายการให้ส่วนลดเงิน สดส่วนลดการค้า หรือ ส่วน ลดปริมาณ ฯลฯ นอกจากนั้นธุรกิจจะต้องคำนึงถึงกฎข้อบังคับทางกฎหมายที่จะมีผลกระทบต่อราคาด้วย ราคามูลค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาเป็นต้นทุนของลูกค้า ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบ ระหว่างคุณค่าของผลิตภัณฑ์กับราคาผลิตภัณฑ์นั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคา เขาจะตัดสินใจซื้อ ดังนั้น ผู้กำหนด กลยุทธ์การตลาดด้านราคาต้องคำนึงถึงประเด็นต่างๆ ดังนี้

2.1 คุณค่าที่รับรู้ ในสายตาของลูกค้า ซึ่งต้องพิจารณาว่าการยอมรับของลูกค้าใน คุณค่าของ ผลิตภัณฑ์ว่าสูงกว่าราคานั้น ผลิตภัณฑ์นั้น

2.2 ต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง

2.3 การแข่งขัน

2.4 ปัจจัยอื่นๆ

3. การจัดจำหน่าย (Place or Distribution) ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ผลิตผลิตขึ้นมาได้นั้น ถึงแม้ว่า จะมีคุณภาพดีเพียงใดก็ตาม ถ้าผู้บริโภคไม่ทราบแหล่งซื้อและไม่สามารถจะจัดหามาได้เมื่อเกิดความต้องการ ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นมา ก็ไม่สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ ดังนั้น นักการตลาดจึงจำเป็นต้อง พิจารณาว่าที่ไหน เมื่อไร และโดยใครที่จะเสนอขายสินค้า การจัดจำหน่ายเป็นเรื่องที่ ซับซ้อน แต่ก็เป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องศึกษา

การจัดจำหน่ายแบ่งกิจกรรมออกเป็น 2 ส่วน คือ ช่องทางจำหน่ายสินค้า (Channel of Distribution) เน้นการศึกษาถึงชนิดของช่องทางการจำหน่ายว่าจะใช้วิธีการขายสินค้าให้กับผู้บริโภค โดยตรง หรือการขายสินค้าผ่านสถาบันคนกลางต่างๆ บทบาทของสถาบันคนกลางต่างๆ เช่น พ่อค้าส่ง (Wholesalers) พ่อค้าปลีก (Retailers) และตัวแทนคนกลาง (Agent Middleman) ที่มีต่อตลาดอีก ส่วนหนึ่งของกิจกรรมการจัดจำหน่ายสินค้า คือ การแจกจ่ายตัวสินค้า (Physical Distribution) การกระจาย สินค้าเข้าสู่ตัวผู้บริโภค การเลือกใช้วิธีการขนส่ง Transportation) ที่เหมาะสมในการช่วยแจกจ่ายสินค้า สื่อ การขนส่งได้แก่ การขนส่งทางอากาศ ทางรถยนต์ ทางรถไฟ ทางเรือ และทาง ท่อ ผู้บริหารการตลาดจะต้อง คำนึงว่าจะเลือกใช้สื่ออย่างใดถึงจะดีที่สุด โดยเสียค่าใช้จ่ายต่ำและ สินค้านั้นไปถึงลูกค้าทันเวลา ขั้นตอนที่สำคัญอีกประการหนึ่งในการแจกจ่ายตัวสินค้า คือ ขั้นตอนของการจัดเก็บรักษาสินค้า (Storage) เพื่อรอการ จำหน่ายให้ทันเวลาที่ผู้บริโภคต้องการ

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการติดต่อสื่อสารไปยังตลาดเป้าหมาย การส่งเสริมการตลาดเป็นวิธีการที่จะบอกให้ลูกค้าทราบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายวัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการตลาด เพื่อบอกให้ลูกค้าทราบว่าผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายในตลาดพยายามชักชวนให้ลูกค้าซื้อและเพื่อเตือนความทรงจำกับตัวผู้บริโภค การส่งเสริมการตลาด

จะต้องมีการศึกษาถึงกระบวนการติดต่อสื่อสาร (Communication Process) เพื่อเข้าใจถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้รับกับผู้ส่ง การส่งเสริมการตลาดมีเครื่องมือสำคัญที่จะใช้อยู่ 4 ชนิดด้วยกัน ที่เรียกว่าส่วนผสมของการส่งเสริมการตลาด (Promotion Mix) ได้แก่

4.1 การขายโดยใช้พนักงาน (Personal Selling) เป็นการเสนอขายสินค้าแบบ เผชิญหน้ากัน (Face-to-Face) พนักงานขายต้องเข้าพบปะกับผู้ซื้อโดยตรงเพื่อเสนอขายสินค้า การส่งเสริมการตลาดโดยวิธีนี้เป็นวิธีที่ดีที่สุด แต่เสียค่าใช้จ่ายสูง

4.2 การโฆษณา (Advertising) หมายถึงรูปแบบของการจ่ายเงินเพื่อการส่งเสริม การตลาด โดยมีได้อาศัยตัวบุคคลในการนำเสนอหรือช่วยในการขาย แต่เป็นการใช้สื่อโฆษณาประเภทต่างๆ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร ป้ายโฆษณา อินเทอร์เน็ต (Internet) สื่อโฆษณาเหล่านี้จะสามารถ เข้าถึงผู้บริโภคเป็นกลุ่มใหญ่ เหมาะสำหรับสินค้าที่ต้องการกระจายตลาดกว้าง

4.3 การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) หมายถึงกิจกรรมที่ทาหน้าที่ช่วย พนักงานขายและการโฆษณาในการขายสินค้า การส่งเสริมการขายเป็นการกระตุ้นผู้บริโภคให้เกิดความต้องการในตัวสินค้า การส่งเสริมการขายจัดทาในรูปของการแสดงสินค้า การแจกของตัวอย่าง แจกคูปอง ของ แถม การใช้แสตมป์เพื่อแลกสินค้าการชิงโชคแจกรางวัลต่างๆ ฯลฯ

4.4 การเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation) ใน ปัจจุบันธุรกิจมักสนใจภาพพจน์ของกิจการ ธุรกิจได้ใช้เงินจนวนมากเพื่อสร้างชื่อเสียงและภาพพจน์ของ กิจการ ปัจจุบันองค์กรธุรกิจส่วนใหญ่ไม่ได้เน้นที่การแสวงหากำไร (Maximize Profit) เพียงอย่างเดียว ต้องเน้นที่วัตถุประสงค์ของการให้บริการแก่สังคมด้วย (Social Objective) เพราะความอยู่รอดขององค์กรธุรกิจจะขึ้นอยู่กับการยอมรับของกลุ่มผู้บริโภคในสังคม ถ้าหากกลุ่มผู้บริโภคต่อต้านหรือมีความคิด ว่าองค์กรธุรกิจแสวงหาผลประโยชน์ให้กับตนมากจนไม่คำนึงถึงสังคม หรือผู้บริโภค เช่น การผลิตสินค้า แล้ว ปล่อยน้ำเสียลงแม่น้ำหรือทำให้อากาศเป็นพิษ ก่อให้เกิดผลเสียแก่ส่วนรวม โดยมิได้หาวิธีแก้ไข จะสร้าง ภาพพจน์ที่ไม่ดีขององค์กรธุรกิจ หรือตัวอย่างของ บริษัทบุญรอดบริเวอรี่ จำกัด เป็นกิจการขายเบียร์ ซึ่งมีส่วนในการเสนอสิ่งที่เป็นพิษ ภัยต่อประชาชน จึงพยายามทาป้ายโฆษณาเพื่อเสริมสร้างภาพพจน์ ด้วยการเสนอเรื่องการอนุรักษ์ธรรมชาติ อนุรักษ์วัฒนธรรมไทย เป็นการชดเชย เบี่ยงเบนความรู้สึกต่อต้านของสังคม หากกลุ่มผู้บริโภคไม่พอใจและไม่ ต้องการซื้อสินค้าและบริการของผู้ผลิต ย่อมเป็นสาเหตุที่จะจำกัดการเจริญเติบโตของธุรกิจได้

4.5.กระบวนการ (Process) เป็นการสร้างสรรค์และการส่งมอบส่วนประกอบของ ผลิตภัณฑ์ โดยอาศัยกระบวนการที่วางแผนมาเป็นอย่างดี กลยุทธ์ที่สำคัญสำหรับการบริการ คือ เวลาและประสิทธิภาพในการบริการ ดังนั้นกระบวนการบริการที่ดีจึงควรมีความรวดเร็วและมีประสิทธิภาพในการส่งมอบ รวมถึงต้องง่ายต่อการปฏิบัติการ เพื่อที่พนักงานจะได้ไม่เกิดความสับสน ท างานได้อย่างถูกต้องและมีแบบแผน เดียวกันและงานที่ได้ต้องดีมีประสิทธิภาพและคุณภาพ

5. ด้านบุคคล (People) หรือบุคลากร หมายถึง พนักงานที่ทำงานเพื่อก่อประโยชน์ให้แก่องค์กรต่างๆ ซึ่งนับรวมตั้งแต่เจ้าของกิจการ ผู้บริหารระดับสูง ผู้บริหารระดับกลาง ผู้บริหารระดับล่าง พนักงานทั่วไป แม่บ้าน เป็นต้น โดยบุคลากรนับได้ว่าเป็นส่วนผสมทางการตลาดที่มีความสำคัญเนื่องจากเป็นผู้คิด วางแผน และปฏิบัติงาน เพื่อขับเคลื่อนองค์กรให้เป็นไปในทิศทางที่วางกลยุทธ์ไว้ นอกจากนี้บทบาทอีกอย่างหนึ่งของบุคลากรที่มีความสำคัญ คือ การมีปฏิสัมพันธ์และสร้างมิตรไมตรีต่อลูกค้า เป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ และเกิดความผูกพันกับองค์กรในระยะยาว

6. ด้านกระบวนการ (Process) หมายถึง เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับระเบียบวิธีการและงานปฏิบัติในด้านการบริการที่นำเสนอให้กับผู้ใช้บริการเพื่อมอบการให้บริการอย่างถูกต้องรวดเร็ว โดยในแต่ละกระบวนการสามารถมีได้หลายกิจกรรม ตามแต่รูปแบบและวิธีการดำเนินงานขององค์กร ซึ่งหากว่ากิจกรรมต่างๆ ภายในกระบวนการมีความเชื่อมโยงและประสานกัน จะทำให้กระบวนการโดยรวมมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ ทั้งนี้กระบวนการทำงานในด้านของการบริการ จำเป็นต้องมีการออกแบบกระบวนการทำงานที่ชัดเจน เพื่อให้พนักงานภายในองค์กรทุกคนเกิดความเข้าใจตรงกัน สามารถปฏิบัติให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันได้อย่างถูกต้องและราบรื่น เช่นเดียวกับที่ กนกพรธณ สุขฤทธิ (2557, น. 33) ได้กล่าวไว้

7. ด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) หมายถึง สิ่งที่ลูกค้าสามารถสัมผัสได้จากการเลือกใช้ สินค้าและ/หรือบริการขององค์กร เป็นการสร้างความแตกต่างอย่างโดดเด่น และมีคุณภาพ เช่น การตกแต่งร้าน รูปแบบของการจัดจานอาหาร การแต่งกายของพนักงานในร้าน การพูดจาต่อลูกค้า การบริการที่รวดเร็ว เป็นต้น สิ่งเหล่านี้จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจทางด้าน การบริการ ที่ควรจะต้องสร้างคุณภาพในภาพรวม ซึ่งก็คือในส่วนของสภาพทางกายภาพที่ลูกค้า สามารถมองเห็นได้ ลักษณะทางกายภาพที่ลูกค้าให้ความพึงพอใจ และความแปลกใหม่ของสภาพทาง กายภาพที่แตกต่างไปจากผู้ให้บริการรายอื่น เช่นเดียวกันกับ สมวงศ์ พงศ์สภาพ (2546, น. 106) กล่าวไว้ว่า ลักษณะกายภาพเป็นสิ่งี่ลูกค้าสามารถสัมผัสจับต้องได้ในขณะที่ยังใช้สินค้าและ/หรือ บริการ อยู่ นอกจากนี้ อาจหมายถึงความถึง สัญลักษณ์ที่ลูกค้าเข้าใจความหมายในการรับข้อมูล จาก การทำการสื่อสารทางการตลาดออกไปในสาธารณะ

ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)						
P1 ผลิตภัณฑ์	P2 ราคา	P3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	P4 การส่งเสริมการตลาด	P5 บุคลากร	P6 กระบวนการ	P7 สภาพแวดล้อมบริการ
ผลิตภัณฑ์หลายชนิด ภาพ รอกแบบ ทรง รูปแบบ วัสดุ บรรจุภัณฑ์ ถาด รีปรีกัน รีปรีกัน	-รายการราคา -การให้ส่วนลด -ส่วนยอมให้ -การชำระเงิน -สินเชื่อ	-ช่องทาง -การครอบคลุม -การจัดสินค้า -สถานที่ -สินค้าคงเหลือ -โดเมนสินค้า -การขนส่ง	-การโฆษณา -การส่งเสริมการขาย -การขายโดยพนักงาน -การประชาสัมพันธ์ -การให้ข่าว -การตลาดทางตรง	-พนักงานบริการ -การสรรหา -การฝึกอบรม -การจูงใจ -การให้รางวัล -การทำงานเป็นทีม -ลูกค้ามีความรู้	-การไหลเวียนงาน -การจัดทำมาตรฐาน -จัดรูปแบบเฉพาะ -ขั้นตอนบริการ -การให้บริการที่ง่าย -การมีส่วนร่วมของลูกค้า	-การออกแบบสถานที่ -อุปกรณ์เครื่องใช้ -ป้ายและสื่อต่าง ๆ -การแต่งกายพนักงาน -การตกแต่งภายใน -แต่ค้าลือคู่มือ -รายงานผลบริการ

ภาพที่ 1 ส่วนประสมทางการตลาด

2. ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

2.1 ความหมายของผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

พิมพันธ์ เตชะคุปต์ (2544 : 20) กล่าวว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาวิทยาศาสตร์ (Learning Achievement In Science) หมายถึง ความรู้ความสามารถที่ผู้เรียนได้รับหลังการเรียนวิชาวิทยาศาสตร์ ซึ่งจะทราบว่ามีปริมาณมากน้อยเพียงใด ก็อาจจะกระทำได้โดยวัดได้จากการสอบแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาวิทยาศาสตร์

พรรณี ชูทัย เจนจิต (2545 : 58) ให้ความหมายว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนเป็นคุณลักษณะและความสามารถของบุคคลที่พัฒนาการดีขึ้น อันเกิดจากการเรียนการสอน การฝึกอบรม ซึ่งประกอบด้วย ความสามารถทางสมอง ความรู้ ทักษะ ความรู้สึก และค่านิยมต่าง ๆ

ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน (Academic Achievement) หมายถึง คุณลักษณะและความสามารถของบุคคลอันเกิดจากการเรียนการสอน เป็นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและประสบการณ์การเรียนรู้ที่เกิดจากการศึกษาอบรม หรือจากการสอบ การวัดผลสัมฤทธิ์จึงเป็นการตรวจสอบความสามารถหรือระดับความสัมฤทธิ์ผล (Level of Accomplishment) ของบุคคลว่า

เรียนรู้แล้วเท่าไร มีความสามารถแค่ไหน ซึ่งสามารถวัดได้ 2 แบบ ตามจุดมุ่งหมายและลักษณะวิชาที่สอน คือ

1. การวัดด้านปฏิบัติ เป็นการตรวจสอบระดับความสามารถในการปฏิบัติหรือทักษะของผู้เรียน โดยมุ่งเน้นให้ผู้เรียนแสดงความสามารถดังกล่าวในรูปการกระทำจริงให้ออกเป็นผลงาน เช่น วิชาศิลปศึกษา พลศึกษา การช่าง เป็นต้น ซึ่งการวัดต้องใช้ “ข้อสอบภาคปฏิบัติ” (Performance Test)

2. การวัดด้านเนื้อหา เป็นการตรวจสอบความสามารถเกี่ยวกับเนื้อหาความรู้ (Content) อันเป็นประสบการณ์การเรียนรู้ของผู้เรียนรวมถึงพฤติกรรมความสามารถในด้านต่าง ๆ สามารถวัดได้โดยใช้ “ข้อสอบวัดผลสัมฤทธิ์” (ไพศาล หวังพานิช. 2523 : 137)

จากที่กล่าวมาแล้วเกี่ยวกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน สรุปได้ว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน หมายถึง ผลของความสามารถของบุคคลที่ต้องอาศัยทักษะ ความรอบรู้ ทักษะที่ได้จากการเรียนการสอน การฝึกฝน อบรมสั่งสอน ทำให้เกิดความสำเร็จหรือความสามารถในด้านต่าง ๆ

2.2 แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

นักการศึกษาได้ให้ความหมายของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนพอสรุปได้ดังนี้

ศึกษาธิการ,กระทรวง (2542 : 9) ได้ให้ความหมายของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนไว้ว่า “เป็นแบบทดสอบที่มุ่งวัดว่านักเรียนมีความรู้ หรือความสามารถที่เกิดจากการเรียนการสอนมากน้อยปานใด”

สมศักดิ์ สินธุระเวชญ์ (2542 : 34) ได้ให้ความหมายแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ว่าเป็นแบบทดสอบที่วัดความรู้ความสามารถด้านต่าง ๆ เมื่อได้รับประสบการณ์เฉพาะอย่างไปแล้ว ซึ่งจะเป็นการวัดความสามารถทางวิชาการต่าง ๆ โดยมุ่งวัดว่านักเรียนมีความรู้หรือมีทักษะในวิชานั้นมากน้อยเพียงใด

ชาติรี เกิดธรรม (2542 : 16) ได้ให้ความหมายของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ว่าหมายถึงแบบทดสอบที่ใช้วัดปริมาณความรู้ ความสามารถ ทักษะเกี่ยวกับด้านวิชาการ ที่ได้เรียนรู้มาในอดีตว่ารับรู้ไว้ได้มากน้อยเพียงไร โดยทั่วไปแล้วมักใช้วัดหลังจากทบทวนทบทวนเรียบร้อยแล้วเพื่อประเมินการเรียนการสอนว่าได้ผลอย่างไร

จากที่กล่าวมาแล้วเกี่ยวกับแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน สรุปได้ว่าแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน หมายถึง แบบทดสอบที่ใช้วัดความรู้ความเข้าใจจากการเรียนรู้ ซึ่งเป็นการวัดผลสัมฤทธิ์ทางวิชาการของผู้เรียนที่ได้รับจากการเรียนรู้ในเนื้อหาวิชานั้น ๆ

2.3 ลักษณะของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ที่ดี

ลัวน สายยศ และอังคณา สายยศ (2532 : 47) ได้สรุปลักษณะของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ที่ดีไว้ ดังนี้

1. ความเที่ยงตรง (Validity) เป็นลักษณะที่สำคัญที่สุดที่ทำให้เครื่องมือวัดผลนั้น มีคุณภาพ เพราะเป็นการแสดงให้เห็นว่า เครื่องมือวัดนั้นสามารถวัดได้อย่างมีประสิทธิภาพ นั่นคือวัดได้ตรงและครบถ้วนตามเนื้อหาที่ต้องการวัด วัดได้ตรงตามจุดประสงค์ วัดได้ตรงตามสภาพความเป็นจริง และวัดแล้วสามารถนำผลการวัดไปพยากรณ์หรือคาดคะเนอนาคตได้

2. มีความเชื่อมั่นสูง (Reliability) เครื่องมือวัดผลที่ดีวัดสิ่งเดียวกันหลาย ๆ ครั้ง ผลที่ได้จากการวัดจะเหมือนกันหรือแตกต่างกันน้อยมาก

3. ความเป็นปรนัย (Objectivity) เครื่องมือที่มีความเป็นปรนัยจะมีความชัดเจนในตัวเอง เช่น ข้อสอบที่มีความเป็นปรนัย จะมีความชัดเจนอยู่ 3 ประการ คือ คำถามชัดเจนอ่านแล้วเข้าใจตรงกัน คำตอบแน่นอน ใครตรวจก็ให้คะแนนตรงกัน และประการสุดท้ายคือ แปลความหมายคะแนนได้ตรงกัน

4. มีความยากง่ายพอเหมาะ (Difficulty) ไม่ยากเกินไปและไม่ง่ายเกินไป ข้อสอบข้อใดที่มีคนตอบถูกมากแสดงว่าง่าย ข้อที่มีคนตอบถูกน้อยแสดงว่ายาก ค่าความยากง่ายของข้อสอบ (p) มีค่าอยู่ระหว่าง 0 ถึง 1.00 ข้อสอบที่ดีมีค่า p อยู่ระหว่าง 0.20 ถึง 0.80 ซึ่งเป็นข้อสอบที่ค่อนข้างยาก ปานกลางและค่อนข้างง่าย

5. มีอำนาจจำแนก (Discrimination) หมายถึง สามารถแบ่งแยกคนออกเป็นประเภทต่าง ๆ ได้ถูกต้อง ข้อสอบที่จำแนกได้ หมายถึง ข้อสอบที่คนเก่งตอบถูก คนอ่อนตอบผิด ข้อสอบที่จำแนกกลับ คนเก่งจะตอบผิดแต่คนอ่อนจะตอบถูก และข้อสอบที่จำแนกไม่ได้ คนเก่งและคนอ่อนจะตอบถูกและผิดพอ ๆ กัน ไม่ค่อยมีความแตกต่างกันมากนัก อำนาจจำแนกของข้อสอบมีค่า r อยู่ระหว่าง -1.00 ถึง +1.00 ค่า r เป็นเครื่องหมายลบ หมายความว่า จำแนกไม่ได้ คนเก่งตอบถูกน้อยกว่าคนอ่อน r เป็นเครื่องหมายลบ หมายความว่า จำแนกได้ คนเก่งตอบถูกมากกว่าคนอ่อน ข้อสอบที่มีค่า r ใกล้ศูนย์ ($r = -0.19$ ถึง $+0.19$) เป็นข้อสอบที่จำแนกไม่ได้ เพราะคนเก่งตอบถูก พอ ๆ กับคนอ่อน ข้อสอบที่ดีควรมีค่า r อยู่ระหว่าง 0.20 ถึง 1.00

6. มีประสิทธิภาพ (Efficiency) คือ เครื่องมือที่สามารถทำให้ได้ข้อมูลที่ดีที่สุดซื้อถือได้มาก โดยใช้วิธีการที่สะดวก รวดเร็ว คล่องตัว แต่เสียเวลาน้อย ลงทุนน้อยและใช้แรงงานน้อย

7. มีความยุติธรรม (Fair) ไม่เปิดโอกาสให้มีการได้เปรียบเสียเปรียบกันระหว่าง ผู้ที่ถูกวัดด้วยกัน

8. ใช้คำถามถามลึก (Searching) ข้อสอบที่ดีต้องการให้ผู้ตอบใช้ความสามารถในการคิดค้น ก่อนที่จะตอบ

9. ใช้คำถามยั่ว (Exemplary) มีลักษณะที่ทำให้ทายให้ผู้สอบอยากคิดอยากตอบและทาดด้วยความเต็มใจ

10. คำถามเจาะเฉพาะเจาะจง (Definite) ไม่ถามวงกว้างเกินไป หรือถามคลุมเครือให้คิดได้หลายแง่หลายมุม

จากที่กล่าวมาแล้วเกี่ยวกับลักษณะของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ที่ดี สรุปได้ว่าแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ที่ดีจะต้องมีลักษณะดังนี้ มีความเที่ยงตรง มีความเชื่อมั่นสูง มีความเป็นปรนัย มีความยากง่ายพอเหมาะ มีอำนาจจำแนก มีประสิทธิภาพ มีความยุติธรรม ใช้คำถามถามลึก ใช้คำถามยั่ว และคำถามเจาะเฉพาะเจาะจง

จากที่กล่าวมาแล้วเกี่ยวกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน สรุปได้ว่าผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนเป็นผล การวัดพฤติกรรมด้านความรู้ ความคิด ความสามารถทั้งหลายของผู้เรียน คุณลักษณะด้านจิตพิสัย ความสนใจ ทักษะคิดต่อเนื้อหาวิชาที่เรียนในโรงเรียนและระบบการเรียน ความคิดเห็นเกี่ยวกับตนเอง และลักษณะบุคลิกภาพ และคุณภาพการสอน การมีส่วนร่วมในการเรียนการสอนและ การเสริมแรง ของครู การแก้ไขข้อผิดพลาด และรู้ผลว่าตนเองกระทำได้ถูกต้องหรือไม่

ในการดำเนินกิจกรรมการเรียนการสอน ความพึงพอใจเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยกระตุ้นให้ ผู้เรียนทำงานที่ได้รับมอบหมาย หรือต้องการปฏิบัติให้บรรลุผลตามวัตถุประสงค์ ซึ่งในปัจจุบัน ครูผู้สอนเป็นเพียงผู้อำนวยความสะดวก หรือให้คำแนะนำปรึกษาจึงต้องคำนึงถึงความพึงพอใจในการ เรียนรู้

3. ความหมายทักษะการคิดวิเคราะห์

ความหมายการการคิดวิเคราะห์ การคิดวิเคราะห์ (Critical Thinking) พจนานุกรมฉบับ เฉลิมพระเกียรติพุทธศักราช 2550 คำว่า คิดหมายถึง นึกคิด ระลึก ตรึกตรอง ส่วนคำว่า วิเคราะห์ หมายถึงว่า ดู สังเกต ใคร่ครวญ อย่างละเอียดรอบครอบในเรื่องราวต่างๆ อย่างมีเหตุผล โดยหาส่วนดี

ส่วน บทพร้อง หรือจุดเด่นจุดด้อยของเรื่องนั้นๆ แล้ว เสนอแนะสิ่งที่ดีที่ที่เหมาะสมอย่างยุติธรรม มี นักการศึกษาหลายท่านได้ให้ความหมายของการคิดไว้ดังนี้

Dewey ,2013 (อ้างถึงใน ชำนาญ เอี่ยมสาอาง, 2539 : 51) ให้ความหมายการคิด วิเคราะห์ หมายถึง การคิดอย่างใคร่ครวญ ไตร่ตรอง โดยอธิบายขอบเขตการคิดวิเคราะห์ว่า เป็นการคิดที่ เริ่มต้นจากสถานการณ์ที่มีความยุ่งยาก และสิ้นสุดลงด้วยสถานการณ์ที่มีความ ชัดเจน

Bloom, 2012 (อ้างถึงใน ล้วน สายยศและอังคณา สายยศ, 2539 : 41-44) ให้ ให้ความหมาย การคิดวิเคราะห์ เป็นความสามารถในการแยกแยะเพื่อหาส่วนย่อยของเหตุการณ์ เรื่องราวหรือ

เนื้อหาต่างๆ ว่าประกอบด้วยอะไร มีความสำคัญอย่างไร อะไรเป็นเหตุอะไรเป็น ผล และที่ เป็นอย่างนั้นอาศัยหลักการของอะไร

Ennis. (1985:83) ได้ให้ความหมายของการคิดวิเคราะห์ เป็นการประเมินข้อความ ได้ถูกต้อง เป็นการคิดแบบตรรกะตรงและมีเหตุผล เพื่อการตัดสินใจก่อนที่จะเชื่อหรือก่อนที่ จะลงมือปฏิบัติ

Russel, 1956 (อ้างถึงใน วิไลวรรณ ปิยปรกรณ์, 2550 : 25) ให้ความหมายการคิด วิเคราะห์ เป็นการคิดเพื่อแก้ปัญหาชนิดหนึ่งโดยผู้คิดจะต้องใช้การพิจารณาตัดสินใจในเรื่องราว ต่างๆว่าเห็นด้วย หรือไม่เห็นด้วย การคิดวิเคราะห์จึงเป็นกระบวนการประเมินหรือการจัดหมวดหมู่โดยอาศัยเกณฑ์ที่ เคยยอมรับกันมาแต่ก่อนๆ แล้วสรุปหรือพิจารณาตัดสินใจ

Watsan and Glaser (1964:11) ให้ความหมายของการคิดวิเคราะห์ว่า เป็นสิ่งที่ เกิดจาก ส่วนประกอบของทัศนคติ ความรู้และทักษะ โดยทัศนคติเป็นการแสดงออกทางจิตใจ ต้องการสืบค้น ปัญหาที่มีอยู่ ความรู้จะเกี่ยวข้องกับการใช้เหตุผลในการประเมินสถานการณ์ การสรุปความอย่าง เที่ยงตรงและการเข้าใจในความเป็นนามธรรม ส่วนทักษะจะประยุกต์ รวมอยู่ในทัศนคติและความรู้

ราชบัณฑิตยสถาน (2556 : 251, 1071) ให้ความหมายคำว่า “คิด” หมายความว่า ทาให้ ปรากฏเป็นรูป หรือประกอบให้เป็นรูปหรือเป็นเรื่องขึ้นในใจ ใคร่ครวญ ไตร่ตรอง คาคะเนคานวณ มุ่ง จงใจ ตั้งใจ ส่วนคำว่า “วิเคราะห์” มีความหมายว่าใคร่ครวญ แยก ออกเป็นส่วน ๆ เพื่อศึกษาให้ ถ่องแท้ ดังนั้นคำว่า คิดวิเคราะห์ จึงมีความหมายว่า เป็นการ ใคร่ครวญ ตรรกะตรงอย่างละเอียด รอบคอบแยกเป็นส่วน ๆ ในเรื่องราวต่าง ๆ อย่างมีเหตุผล โดยหาจุดเด่น จุดด้อยของเรื่องนั้น ๆ และ เสนอแนะสิ่งที่เหมาะสมอย่างมีความเป็นธรรมและ เป็นไปได้ ดังนั้นการพัฒนาคุณภาพการคิด วิเคราะห์จึงสามารถกระทำได้โดยการฝึกทักษะการ คิดและให้นักเรียนมีโอกาสดำเนินการคิด วิเคราะห์จึงสามารถกระทำได้โดยการฝึกทักษะการ คิดและให้นักเรียนมีโอกาสดำเนินการคิด วิเคราะห์สามารถเสนอความคิดของตนและอภิปรายร่วมกัน ในกลุ่มอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ โดยครูและ

นักเรียนต่างยอมรับเหตุผลและความคิดของแต่ละ คน โดยเชื่อว่า ไม่มีคำตอบที่ถูกต้องเพียงคำตอบเดียว

สมจิต สวธน์ไพบูลย์ (2551: 94) การคิดวิเคราะห์ หมายถึง ความสามารถในการคิดพิจารณาอย่างรอบครอบโดยใช้เหตุผล ประกอบการตัดสินใจ

ชัยอนันต์ สมุทวณิช (2552 : 14) ให้ความหมายของการคิดวิเคราะห์ คือการ แสวงหาข้อเท็จจริงด้วยการระบุ จำแนก แยกแยะ ข้อมูลในสถานการณ์ที่เป็นแหล่งคิด วิเคราะห์ ทั้งที่เป็นข้อเท็จจริงกับความคิดเห็น หรือจุดเด่น จุดด้อย ในสถานการณ์เป็นการจัด ข้อมูลให้เป็น ระบบเพื่อไปใช้เป็นพื้นฐานในการคิดระดับอื่นๆ

อรพรรณ พรสีมา (2553 : 24) กล่าวว่า การคิดวิเคราะห์ เป็นทักษะการคิด ระดับกลางซึ่งจะต้องได้รับการพัฒนาต่อจากทักษะการคิดพื้นฐาน มีการพัฒนาแง่มุมของ ข้อมูลโดยรอบด้านเพื่อหาเหตุผลและความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบต่าง ๆ

เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์ (2546 : 24) ให้ความหมายของการคิดวิเคราะห์ว่าเป็นความสามารถในการจำแนกแจกแจงและแยกแยะองค์ประกอบต่าง ๆ ของสิ่งใดสิ่งหนึ่งหรือ เรื่องใดเรื่องหนึ่งซึ่งอาจจะเป็นวัตถุ สิ่งของ เรื่องราว หรือเหตุการณ์ และหาความสัมพันธ์เชิง เหตุผลระหว่างองค์ประกอบเหล่านั้น เพื่อค้นหาสาเหตุที่แท้จริงของสิ่งที่เกิดขึ้น

สุวิทย์ มูลคา (2547 : 9) ให้ความหมายของการวิเคราะห์และการคิดวิเคราะห์ว่าการวิเคราะห์ (Analysis) หมายถึง การจำแนก แยกแยะองค์ประกอบของสิ่งใดสิ่งหนึ่งออกเป็น ส่วน ๆ เพื่อค้นหาว่ามีองค์ประกอบย่อย ๆ อะไรบ้าง ทามาจากอะไร ประกอบขึ้นมาได้ อย่างไรและมีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันอย่างไร การคิดวิเคราะห์ (Analytical thinking) หมายถึงความสามารถในการจำแนก แยกแยะองค์ประกอบต่าง ๆ ของสิ่งใดสิ่งหนึ่งซึ่งอาจจะ เป็นวัตถุสิ่งของ เรื่องราว หรือเหตุการณ์และหาความสัมพันธ์เชิงเหตุผลระหว่างองค์ประกอบ เหล่านั้น เพื่อค้นหา สภาพความเป็นจริงหรือสิ่งสำคัญของสิ่งที่กำหนดให้

ชาตรี สารานู (2558 : 40-41) ได้ให้ความหมายของการคิดวิเคราะห์ว่า การคิด วิเคราะห์คือ การรู้จักพิจารณา ค้นหาใคร่ครวญ ประเมินค่าโดยใช้เหตุผลเป็นหลักในการหา ความสัมพันธ์เชื่อมโยง หล่อหลอมเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นได้อย่างสมบูรณ์แบบอย่างสมเหตุสมผล ก่อนที่จะตัดสินใจ

สำนักวิชาการและมาตรฐานการศึกษา (2559 : 5) ให้ความหมายของการคิด วิเคราะห์ว่าเป็นการระบุเรื่องหรือปัญหา จำแนกแยกแยะ เปรียบเทียบข้อมูลเพื่อจัดกลุ่ม อย่างเป็นระบบ ระบุ

เหตุผลหรือเชื่อมโยงความสัมพันธ์ของข้อมูล และตรวจสอบข้อมูลหรือ หาข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อให้เพียงพอในการตัดสินใจ/แก้ปัญหา/คิดสร้างสรรค์

นักการศึกษาและนักวิจัยส่วนใหญ่มีความคิดเห็นเกี่ยวกับความหมายของการคิด วิเคราะห์ที่สอดคล้องกัน คือ การคิดวิเคราะห์หมายถึง การพิจารณาสิ่งต่างๆ ในส่วนย่อยๆ ซึ่งประกอบด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา ด้านความสัมพันธ์และด้านหลักการจัดการโครงสร้าง ของการสื่อความหมาย และสอดคล้องกับกระบวนการคิดวิเคราะห์ทางวิทยาศาสตร์ คือ การ คิดจำแนก รวบรวมเป็นหมวดหมู่ และจับประเด็นต่างๆ เชื่อมโยงความสัมพันธ์ ดังนั้น การคิด เชิงวิเคราะห์เป็นทักษะการคิดที่สามารถพัฒนาให้เกิดขึ้นกับผู้เรียนได้ และให้คงทนจนถึงระดับ มหาวิทยาลัย เพื่อให้ผู้เรียนสามารถคิดได้ด้วยตัวเอง เกิดความสำเร็จในการเรียนรู้ เพราะ การเรียนรู้ที่ดีต้องเป็นเรื่องของการรู้จักคิด ผู้วิจัยจึงสนใจพัฒนารูปแบบการสอนที่ส่งเสริม การคิดวิเคราะห์ เพื่อกระตุ้นให้ผู้เรียนคิดเป็น เรียนรู้เป็น สามารถ จำแนก ให้เหตุผล จับ ประเด็นเชื่อมโยงความสัมพันธ์ ตัดสินใจและแก้ปัญหาต่างๆ ได้ จากข้อมูลที่ได้รับการพินิจ พิจารณา

4. ความสำคัญทักษะการคิดวิเคราะห์

การคิดวิเคราะห์เป็นรากฐานสำคัญของการเรียนรู้และการดำเนินชีวิต บุคคลที่มีความสามารถในการคิดวิเคราะห์ จะมีความสามารถด้านอื่น ๆ เหนือกว่าบุคคลอื่น ๆ ทั้ง ทางด้านสติปัญญาและการดำเนินชีวิต การคิดวิเคราะห์เป็นพื้นฐานของการคิดทั้งหมด เป็น ทักษะที่ทุกคนสามารถพัฒนาได้ ซึ่งประกอบด้วยทักษะที่สำคัญ คือ การสังเกต การ เปรียบเทียบ การคาดคะเนและการประยุกต์ใช้ การประเมิน การจำแนกแยะประเภท การจัด หมวดหมู่ การสันนิษฐาน การสรุปผล เชิงเหตุผล การศึกษาหลักการเชื่อมโยงความสัมพันธ์ ของสิ่งต่าง ๆ โดยใช้เกณฑ์ในการตัดสินใจด้วยเหตุผล ทักษะการคิดวิเคราะห์ จึงเป็นทักษะ การคิดระดับสูง ที่เป็นองค์ประกอบสำคัญของกระบวนการคิดทั้งหมด ทั้งการคิดวิจารณ์ญาณ และการคิดแก้ปัญหา

สุวิทย์ มูลคำ (2555 : 13) กล่าวว่า การคิดวิเคราะห์จะเกิดขึ้นเมื่อเราต้องการหา ความเข้าใจ โดยการพยายามตีความข้อมูลที่ได้รับ เมื่อเกิดข้อสงสัยสมองจะพยายามคิดหาความสัมพันธ์เชิงเหตุผล มาอธิบายถึงเหตุการณ์หรือปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้น หรือเพื่อประเมิน สิ่งต่างๆ ที่ต้องตัดสินใจเลือกสิ่งที่เหมาะสมหรือเมื่อต้องการเห็นภาพรวมทั้งหมด นอกจากนั้น ยังได้กล่าวถึงการวิเคราะห์ (Analysis) หมายถึง การจำแนก แยกแยะองค์ประกอบของสิ่งใด สิ่งหนึ่งออกเป็น ส่วน ๆ เพื่อค้นหาว่ามีองค์ประกอบย่อย ๆ อะไรบ้าง ทามาจากอะไร ประกอบขึ้นมาได้อย่างไรและมีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันอย่างไรและกล่าวโดยสรุปว่าการคิด วิเคราะห์ หมายถึง ความสามารถในการจำแนก แยกแยะองค์ประกอบต่าง ๆ ของสิ่งใดสิ่ง หนึ่งซึ่งอาจจะเป็นวัตถุ สิ่งของ เรื่องราวหรือเหตุการณ์ และ

หาความสัมพันธ์เชิงเหตุผล ระหว่างองค์ประกอบเหล่านั้น เพื่อค้นหาสภาพความเป็นจริงหรือสิ่งสำคัญของสิ่งที่กำหนดให้ ดังนั้น การคิดวิเคราะห์ จึงมีความสำคัญต่อการจำแนก แยกแยะองค์ประกอบของสิ่งใดสิ่งหนึ่งออกเป็นส่วน ๆ เพื่อค้นหาว่ามีองค์ประกอบย่อย ๆ อะไรบ้าง มีความสอดคล้องและสัมพันธ์

ประพันธ์ศิริ สุเสารัจ (2551 : 3-4) กล่าวถึงประโยชน์ของการคิดวิเคราะห์ไว้ว่า ระบบการศึกษาของประเทศไทยภายหลังการปฏิรูปการศึกษาได้เริ่มให้ความสำคัญในการ ส่งเสริมความคิดให้แก่เด็กและเยาวชน โดยกำหนดไว้ในพระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ และกำหนดเป็นมาตรฐานในการประกันคุณภาพของสถานศึกษาอันจะส่งผลให้ ประชาชนมี คุณภาพมากขึ้นดังนั้นการปูพื้นฐานการคิดและการส่งเสริมการคิดให้แก่เด็กและเยาวชนซึ่ง เป็นสิ่งที่มีความจำเป็นอย่างยิ่งนับตั้งแต่ปฐมวัยจนถึงระดับสูง การได้รับการพัฒนาการคิด ตั้งแต่เยาว์วัยจะช่วยพัฒนาความคิดให้ก้าวหน้าส่งผลให้สติปัญญาเฉียบแหลม เป็นคน รอบคอบ ตัดสินใจได้ถูกต้องสามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ในชีวิตได้ดี เป็นบุคคลที่มีคุณภาพ สามารถดำรงชีวิตในสังคมได้อย่างมีความสุข ผลจากการเรียนให้คิดจะช่วยให้เกิดประโยชน์ แก่เด็กและเยาวชน สรุปได้ดังนี้

- 3.1 สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีระบบมีหลักการและมีเหตุผล ผลงานที่ได้รับมี ประสิทธิภาพ
- 3.2 สามารถพิจารณาสิ่งต่าง ๆ และประเมินผลงานโดยใช้หลักเกณฑ์อย่าง สมเหตุสมผล
- 3.3 รู้จักประเมินตนเองและผู้อื่นได้อย่างถูกต้อง
- 3.4 ได้เรียนรู้เนื้อหาได้รับประสบการณ์ที่มีคุณค่า มีความหมายและเป็นประโยชน์
- 3.5 ได้ฝึกทักษะการทำงานการใช้เหตุผลในการแก้ปัญหา
- 3.6 มีความรู้ความสามารถ มีกระบวนการทำงานอย่างมีระบบขั้นตอน นับตั้งแต่ กำหนดเป้าหมาย รวบรวมข้อมูลเชิงประจักษ์ ค้นคว้า ทฤษฎี หลักการ ตั้งข้อสันนิษฐาน ตีความหมายและลงข้อสรุป
- 3.7 ส่งเสริมความสามารถในการใช้ภาษาและสื่อความหมาย
- 3.8 เกิดความสามารถในการคิดอย่างชัดเจน คิดอย่างถูกต้อง คิดอย่างแจ่มแจ้ง คิดอย่างกว้างขวาง คิดไกล และคิดอย่างลุ่มลึกตลอดจนคิดอย่างสมเหตุสมผล
- 3.9 ทำให้เป็นผู้มีปัญญา มีคุณธรรมจริยธรรม ความรับผิดชอบ มีระเบียบวินัย มีความเมตตา กรุณา และเป็นผู้มีประโยชน์ต่อสังคม
- 3.10 มีทักษะและความสามารถในการอ่าน เขียน พูด ฟัง และมีทักษะการสื่อสารกับ ผู้อื่นได้เป็นอย่างดี
- 3.11 พัฒนาความสามารถในการเรียนรู้ตลอดชีวิตอย่างต่อเนื่องในสถานการณ์ที่โลก มีการเปลี่ยนแปลง

สรุปได้ว่า การพัฒนาความสามารถการคิดวิเคราะห์ ถือเป็นสิ่งสำคัญยิ่งในการพัฒนาสติปัญญาของเด็กและเยาวชนเพื่อจะเติบโต เป็นผู้ใหญ่ที่มีคุณภาพ และเป็นกำลังสำคัญใน การพัฒนาประเทศต่อไป

5. แนวคิดและหลักการที่เกี่ยวข้องกับแบบฝึกทักษะ

ความหมายของแบบฝึก

แบบฝึกมีความจำเป็นต่อการเรียนการสอนวิชาทักษะ การใช้แบบฝึกพัฒนาการเรียนการสอน จะช่วยให้ครูและนักเรียนพบข้อบกพร่องทางการเรียนการสอนและแก้ไขข้อบกพร่องนั้นมีผู้กล่าวถึงความหมายของแบบฝึกไว้ ดังนี้

พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน 2525 ได้ให้ความหมายของแบบฝึกไว้ว่า “แบบฝึก หมายถึง แบบตัวอย่าง ปัญหา หรือ คำสั่งที่ตั้งขึ้นเพื่อให้นักเรียนฝึกตอบ” ส่วน ชัยยงค์ พรหมวงศ์ กล่าวถึงความหมายของแบบฝึกสรุปได้ว่า แบบฝึกหมายถึง สิ่งที่นักเรียนต้องใช้ควบคู่กับการเรียน มีลักษณะเป็นแบบฝึกหัดที่ครอบคลุมกิจกรรมที่นักเรียนพึงกระทำจะแยกกันเป็นหน่วยหรือจะรวมเล่มก็ได้ แบบฝึกทางภาษาหมายถึง สิ่งที่สร้างขึ้นเสริมสร้างความเข้าใจทางภาษาตามแนวหลักสูตรของกระทรวงศึกษาธิการ และเสริมเพิ่มเติมเนื้อหาบางส่วนที่ช่วยให้นักเรียนนำความรู้ไปใช้ได้อย่างถูกต้อง

จากความหมายของแบบฝึกดังกล่าว สรุปได้ว่า แบบฝึก หมายถึง สิ่งที่สร้างขึ้นเพื่อเสริมสร้างทักษะให้แก่ นักเรียน มีลักษณะเป็นแบบฝึกหัดให้นักเรียนได้กระทำกิจกรรมโดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อพัฒนาความสามารถของนักเรียนให้ดีขึ้น

ความสำคัญของแบบฝึก

เชาวนี เกิดเพทวงศ์ (2524 : 23) ได้กล่าวถึงความสำคัญของแบบฝึกไว้ว่า “แบบฝึกเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้เกิดการเรียนรู้ ทำให้นักเรียนเกิดความสนใจ และช่วยให้ครูทราบผลการเรียนของนักเรียนอย่างใกล้ชิด” ส่วน ได้กล่าวถึงความสำคัญของแบบฝึกสรุปได้ว่า แบบฝึกเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้เกิดการเรียนรู้ที่เกิดจากการกระทำจริง เป็นประสบการณ์ตรงที่ผู้เรียนมีจุดมุ่งหมายที่แน่นอน ทำให้นักเรียนเห็นคุณค่าของสิ่งที่เรียน สามารถเรียนรู้ และจดจำสิ่งที่เรียนได้ดีและนำไปใช้ในสถานการณ์เช่นเดียวกันได้

แบบฝึกเป็นส่วนเพิ่มหรือเสริมจากหนังสือเรียนในการเรียนทักษะ เป็นอุปกรณ์การสอนที่ช่วยลดภาระของครูได้มาก เพราะแบบฝึกเป็นสิ่งที่ทำขึ้นอย่างเป็นระเบียบ ระบบ ช่วยให้นักเรียนฝึก

ทักษะการใช้ภาษาดีขึ้น และช่วยเสริมทักษะทางภาษาให้คงทน นอกจากนี้แบบฝึกยังใช้เป็นเครื่องมือวัดผลการเรียนหลังจากบทเรียนในแต่ละครั้ง

แบบฝึกเป็นสื่อการเรียนชนิดหนึ่งที่ทำขึ้นอย่างเป็นระบบสามารถพัฒนาการเรียนของนักเรียนได้ เป็นประโยชน์ต่อการจัดการเรียนการสอน คือ เป็นเครื่องมือที่ช่วยให้เกิดการเรียนรู้เป็นเครื่องมือวัดผลและประเมินผลการเรียน ช่วยให้ครูทราบความก้าวหน้าหรือข้อบกพร่องของนักเรียน และช่วยให้นักเรียนประสบผลสำเร็จในการเรียน

ประโยชน์ของแบบฝึก

1. ใช้เสริมหนังสือแบบเรียนในการเรียนทักษะ
2. เป็นสื่อการสอนที่ช่วยแบ่งเบาภาระของครู
3. เป็นเครื่องมือที่ช่วยฝึกฝนและส่งเสริมทักษะการใช้ภาษาให้ดีขึ้น แต่จะต้องได้รับการดูแลและเอาใจใส่จากครูด้วย
4. แบบฝึกที่สร้างขึ้นโดยคำนึงถึงความแตกต่างระหว่างบุคคลจะเป็นการช่วยให้เด็กประสบความสำเร็จตามระดับความสามารถของเด็ก
5. จะช่วยเสริมทักษะให้คงอยู่ได้นาน
6. เป็นเครื่องมือวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนหลังจบบทเรียนแต่ละครั้ง
7. แบบฝึกที่จัดทำเป็นรูปเล่มจะอำนวยความสะดวกแก่นักเรียนในการเก็บรักษาไว้เพื่อทบทวนด้วยตนเองได้
8. ช่วยให้ครูมองเห็นปัญหาและข้อบกพร่องในการสอน ตลอดจนทราบปัญหาและข้อบกพร่องและจุดอ่อนของนักเรียน ช่วยให้ครูสามารถแก้ปัญหาได้ทันเวลาที่
9. ช่วยให้เด็กมีโอกาสฝึกทักษะได้อย่างเต็มที่
10. แบบฝึกทักษะที่จัดพิมพ์ไว้เรียบร้อยแล้วจะช่วยครูประหยัดเวลา และแรงงานในการสอน การเตรียมการสอน การสร้างแบบฝึกทักษะและช่วยให้นักเรียนประหยัดเวลาในการลอกโจทย์แบบฝึกหัด

จากความสำคัญของแบบฝึกดังกล่าว สรุปได้ว่า แบบฝึกนอกจากจะช่วยให้นักเรียนได้มีโอกาสฝึกฝนทักษะ และทบทวนได้ด้วยตนเองแล้ว ยังช่วยให้ครูมองเห็นปัญหาและข้อบกพร่องในการสอน ทราบปัญหา และข้อบกพร่อง จุดอ่อนของนักเรียน เพื่อครูจะได้แก้ไขได้ทันเวลาที่ นอกจากนี้ยังช่วยประหยัดเวลา แรงงาน ในการเตรียมการสอนของครู ตลอดจนช่วยประหยัดเวลาในการลอกโจทย์แบบฝึกหัดของนักเรียนด้วย

ลักษณะของแบบฝึกที่ดี

ลักษณะของแบบฝึกที่ดีนั้นต้องใช้ภาษาให้เหมาะสมกับนักเรียนตลอดจนคำนึงถึงจิตวิทยาเกี่ยวกับสิ่งเร้าและการตอบสนองพัฒนาการของเด็ก และลำดับขั้นของการเรียน นอกจากนั้นจะต้องพิจารณาให้เหมาะสมกับวัย และความสามารถของเด็กซึ่งแบบฝึกจะประกอบด้วยคำชี้แจงและตัวอย่างสั้น ๆ ที่จะทำให้เด็กเข้าใจง่าย ใช้เวลาเหมาะสมและมีลักษณะที่เกี่ยวข้องกับบทเรียนที่เรียนไปแล้ว นอกจากนี้แบบฝึกควรมีหลายแบบเพื่อสร้างความสนใจและท้าทายให้แสดงความสามารถ

ความหมายของแบบฝึกทักษะ

ราชบัณฑิตสถาน (2525:483) ได้ให้ความหมายของแบบฝึกทักษะ และชุดที่ฝึกทักษะมีความหมายใกล้เคียงกัน โดยชุดฝึกทักษะให้ความหมายแบบฝึกหัดที่ใช้ตัวอย่างปัญหาหรือคำสั่งที่ตั้งขึ้นเพื่อให้นักเรียนฝึกตอบ

วรรณ แก้วแพรง (2526: 86) ได้กล่าวถึง แบบฝึกหัดเสริมทักษะว่าเป็นแบบฝึกหัดที่ครูจัดขึ้นให้นักเรียนเพื่อให้นักเรียนได้ฝึกทักษะเพิ่มขึ้น โดยทากิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งด้วย ความสนใจและพอใจ หลังจากทีนักเรียนเรียนรู้้นมาบ้างแล้ว

อนงค์ วิชาสัย (2535 -27) ได้กล่าวถึงความสำคัญของแบบฝึกหัดว่าเป็นวิธีสอนที่สนุกอีกวิธีหนึ่ง คือการให้นักเรียนได้ทำแบบฝึกหัดมาก ๆ เพราะแบบฝึกหัดจะช่วยให้เด็กมีโอกาสหาความรู้ที่เรียนมาแล้วฝึกให้เกิดความเข้าใจกว้างขวาง ยิ่งขึ้น

ประพนธ์ จำเริญญ (2537: 89-90) ได้กล่าวว่า การหารสั้นเหมาะสำหรับการหารที่ตัวหารเป็นเลขหลักเดียว การหารยาวเหมาะสำหรับการหารที่ตัวหารมีสองหลักขึ้นไป

จากที่กล่าวมาสรุปได้ว่า แบบฝึกทักษะหมายถึง แบบฝึกหัดหรือวิธีสอนอีกวิธีหนึ่งที่ครูสร้างขึ้น เพื่อดึงดูดให้นักเรียนสนใจทำแบบฝึกหัด เพราะในแบบฝึกทักษะ มีทั้งคำถามและแบบและเฉลยในชุดเดียวกัน จึงเป็นการเสริมแรงให้นักเรียนอยากเรียนมากขึ้น

หลักการสร้างแบบฝึกทักษะ

รัชนี ศรีไพรวรรณ (2517-412- 413) ได้กล่าวถึงหลักการสร้างแบบฝึกหัดดังนี้

1. สอดคล้องกับหลักจิตวิทยาพัฒนาการ และลำดับขั้นตอนการเรียนรู้ของเด็ก เด็กมีประสบการณ์น้อย แบบฝึกหัดจึงต้องจูงใจเด็ก และเป็นไปตามขั้นตอนของความยากง่ายเพื่อให้เด็กมีกำลังใจทำ

2. เมื่อมีจุดมุ่งหมาย มุ่งจะฝึกในด้านใดก็วัดเนื้อหาให้ตรงกับจุดมุ่งหมายที่วางไว้โดยครูต้องจัดทำไว้ล่วงหน้าเสมอ

3. ต้องคำนึงถึงความแตกต่างของเด็กได้ตามความสามารถและจัดทำแบบฝึกหัด เพื่อส่งเสริมเด็กแต่ละกลุ่มได้ก็ยิ่งดี

4. ในแบบฝึกหัดต้องมีคำชี้แจงง่าย ๆ สั้น ๆ เพื่อให้เด็กเข้าใจ

5. แบบฝึกหัดต้องมีความถูกต้อง ครูจะต้องตรวจพิจารณาดูให้ดี ด้วยอย่างให้มีข้อผิดพลาดได้

6. การให้แบบฝึกหัดหลาย ๆ แบบ เพื่อให้เด็กสามารถเรียนรู้ได้กว้างขวางและทั้งส่งเสริม ให้เด็กเกิดความคิด

7. การทำแบบฝึกหัดแต่ละครั้งต้องให้เหมาะกับเวลาความสนใจ

8. กระดาษที่ให้เด็กทำแบบฝึกหัดต้องเหนียวทนทานพอสมควร

ฉวีวรรณ กิรติกร (2537: 11 - 12) ได้กล่าวถึงหลักการสร้างแบบฝึกหัดไว้ดังนี้

1. แบบฝึกหัดที่สร้างขึ้นต้องสอดคล้องกับจิตวิทยาการ และลำดับขั้นตอนการเรียนรู้ของผู้เรียน เด็กที่มีประสบการณ์น้อยจะต้องสร้างแบบฝึกหัดที่น่าสนใจแก่ผู้เรียน ด้วยการ เริ่มจากข้อที่ง่ายไปหาข้อที่ยาก เพื่อให้ผู้เรียนมีกำลังใจในการทำแบบฝึกหัด

2. ให้แบบฝึกหัดตรงกับจุดประสงค์ที่ต้องการฝึกและต้องมีเวลาเตรียมการไว้ล่วงหน้าเสมอ

3. แบบฝึกหัดควรมุ่งส่งเสริมนักเรียนแต่ละกลุ่มตามความสามารถที่ต่างกัน ของผู้เรียน

4. แบบฝึกหัดแต่ละชุดควรมีคำชี้แจงง่าย ๆ สั้น ๆ เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจหรือมีตัวอย่างแสดงวิธีทำจะช่วยให้เข้าใจได้ดีขึ้น

5. แบบฝึกหัดจะต้องถูกต้อง ครูต้องพิจารณาให้ดูอย่างมีข้อผิดพลาดได้

6. แบบฝึกหัดควรมีหลาย ๆ แบบเพื่อให้ผู้เรียนมีแนวคิดที่กว้างไกล

หลักการสร้างแบบฝึกหัดที่กล่าวมา จะต้องสอดคล้องกับหลักจิตวิทยาพัฒนาการของเด็ก มีจุดมุ่งหมายในการทำแบบฝึกหัดที่ชัดเจน มีคำอธิบาย คำชี้แจง การทำแบบฝึกหัดแต่ละครั้งจะต้องคำนึงความเหมาะสมในเรื่องเวลา และแบบฝึกหัดมีหลายรูปแบบเพื่อให้เด็กเกิดความสนใจด้วย

นิภา ชวนะพานิช (2517: 14-15) ได้กล่าวถึงหลักการใช้แบบฝึกหัดแก่นักเรียนไว้ว่า ครูควรมีหลักการในการให้แบบฝึกหัด เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่นักเรียนดังนี้

1. แบบฝึกหัดจะต้องแจ่มแจ้งและแน่นอน ครูจะต้องอธิบายวิธีทำให้ชัดเจน ให้นักเรียนเข้าใจได้ถูกต้องและกำหนดขอบเขตให้แน่นอนไม่กว้างขวางเกินไป

2. ใช้ภาษาที่เข้าใจง่ายเหมาะกับวัยและพื้นฐานความรู้ของนักเรียน

3. แบบฝึกหัดควรเป็นเรื่องที่นักเรียนได้เรียนมาแล้ว เพราะความรู้หรือประสบการณ์เดิมย่อมเป็นรากฐานของความรู้หรือประสบการณ์ใหม่ ช่วยให้การเรียนรู้เป็นไปได้ง่ายและสะดวกขึ้น

4. ชี้แจงให้นักเรียนเข้าใจความสำคัญ ของแบบฝึก เพื่อให้นักเรียนมองเห็นคุณค่าอันเป็นเครื่องเร้าใจให้นักเรียนทาสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

5. ครูต้องเร้าความสนใจของนักเรียนให้มีต่อแบบฝึกหัดนั้น

6. ครูควรเป็นผู้ตั้งปัญหาขึ้นและปัญหานั้นไม่ควรยากเกินความสามารถและความสนใจของนักเรียน แต่ความอยากรู้อยากเห็นจะช่วยให้เด็กอยากแก้ปัญหา

7. การให้นักเรียนได้เรียนรู้เค้าโครงย่อของเรื่องที่จะเรียนล่วงหน้าเสียก่อน จะเป็นเครื่องเร้าใจให้ ทาต่อไปให้สำเร็จ

8. เนื่องจากนักเรียนมีความแตกต่างกัน แบบฝึกหัดที่กำหนดให้นักเรียนเก่ง นักเรียนเรียนปานกลาง และนักเรียนที่เรียนอ่อน ความยากง่ายต่างกัน ถ้าให้นักเรียนอย่างเดียวกันก็ควรพิจารณาด้านคุณภาพให้แตกต่างกัน หรือให้เด็กที่เรียนอ่อนมีเวลาามากกว่า

9. การช่วยผู้ให้เด็กทาเพื่อผลงานมากกว่าหวังรางวัล หรือเกรงกลัวการลงโทษ การเข้าใจในคุณค่าของคาถาม ช่วยให้เกิดความสนใจและตั้งใจทาจริง ๆ

10. ควรคำนึงถึงวัยของเด็ก สำหรับเด็กเล็กควรให้เด็กเกิดความรู้ความชานาญ สำหรับเด็กโต นอกจากให้รู้จักใช้ความคิดแล้วควรให้งานที่ส่งเสริมให้เด็กใช้ความคิดมากขึ้น

11. การทาแบบฝึกหัดควรจัดให้มีความเหมาะสมกับเวลาที่เด็กมี ไม่ควรมากเกินไป จนนักเรียนไม่สามารถทาให้เสร็จได้ และไม่ควรถ้าให้น้อยจนมีเวลามากเกินไป ควรให้นักเรียนได้ใช้เวลาทาแบบฝึกหัดจนเกินความรู้และมีทักษะจริง

12. แบบฝึกหัดที่ใช้ควรมีลักษณะแตกต่างและเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอเพื่อมิให้ซ้ำจนเกิดความเบื่อหน่าย

วรรณถ พ่วงสุวรรณ (2518: --34 -37) กล่าวถึงหลักในการสร้างและวางแผนการสร้างแบบฝึกหัด ซึ่งสรุปไว้ดังนี้

1. ตั้งวัตถุประสงค์

2. ศึกษาเกี่ยวกับเนื้อหา

3. ชั้นต่าง ๆ ในการสร้างแบบฝึกหัด

1.1 ศึกษาปัญหาในการเรียนการสอน

1.2 ศึกษาจิตวิทยาวัยรุ่นและจิตวิทยาการเรียนการสอน

1.3 ศึกษาเนื้อหาวิชา

1.4 ศึกษาลักษณะของแบบฝึกหัด

1.5 วางโครงเรื่องและกำหนดรูปแบบของแบบฝึกหัดให้สัมพันธ์กับโครงเรื่อง

1.6 เลือกเนื้อหาต่างๆที่เหมาะสมมาบรรจุในแบบฝึกหัดให้ครบถ้วนตามที่กำหนด

ลักษณะของแบบฝึกทักษะที่ดี

ในการสร้างแบบฝึกหัดสำหรับเด็กมีองค์ประกอบหลายประการซึ่งนักการศึกษาหลายท่านได้ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับลักษณะแบบฝึกหัดที่ดีไว้ดังนี้

วาลี สุมิพันธ์ (2530: 189-190) ได้กล่าวถึงลักษณะของแบบฝึกหัดที่ดีไว้ว่า แบบฝึกหัดที่ดีต้องมีคุณสมบัติและลักษณะ ดังนี้

- 1) เกี่ยวข้องกับบทเรียนมาแล้ว
- 2) เหมาะสมกับระดับวัยและระดับความสามารถของเด็ก
- 3) มีคำชี้แจงสั้นๆที่จะทำให้เด็กเข้าใจวิธีทำได้ง่าย ๆ คำชี้แจงหรือคำสั่งต้องกะทัดรัด
- 4) ใช้เวลาเหมาะสมคือไม่ใช้เวลานานหรือเร็วเกินไป
- 5) เป็นที่น่าสนใจและท้าทายให้แสดงความสามารถ

ศศิธร วิสุทธิแพทย์ (2518:72) ได้ศึกษาพบว่าแบบฝึกหัดที่นักเรียนสนใจและกระตือรือร้นที่จะทำเป็นแบบฝึกหัดมีลักษณะดังนี้

- 1) ใช้หลักจิตวิทยา
- 2) สำนวนภาษาง่าย ๆ
- 3) ให้ความหมายต่อชีวิต
- 4) คิดให้เร็วและสนุก
- 5) ปลุกความสนใจ
- 6) เหมาะกับวัยและความสามารถ
- 7) อาจศึกษาด้วยตนเองได้

วิชัย เพ็ชรเรือง (2531:73) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับลักษณะที่ดีของแบบฝึกหัดไว้ว่า

1) แบบฝึกหัดแต่ละแบบฝึกหัดใช้จิตวิทยาเข้ามาช่วย เช่น มีการสร้างแรงจูงใจให้ กับเด็กให้เกิดความอยากรู้อยากเห็น และกระตือรือร้น ที่อยากจะทำกิจกรรมนั้น ๆ และเมื่อจบ การฝึกแต่ละครั้ง มีการเสริมแรงให้เด็กทุกครั้ง เพื่อให้เด็ก จะได้ออกทำกิจกรรมต่อ ๆ ไปเมื่อตนเองประสบผลสำเร็จ

2) การสร้างแบบฝึกแต่ละครั้ง ควรให้นักเรียนมีส่วนร่วมด้วย เพื่อเด็กจะได้เกิดความรู้สึกภูมิใจที่เป็นเจ้าของกิจกรรมเต็มใจที่จะกระทำกิจกรรมนั้น ให้บรรลุเป้าหมาย

3) สำนวนภาษาไม่ควรใช้คำยากเกินไป เพราะเด็กจะเกิดความท้อถอย และไม่ยอมจนเกิดความเบื่อหน่าย

4) แบบฝึกควรฝึกในสิ่งที่เกี่ยวข้องใกล้ชิดกับตัวเด็กมีความหมายต่อผู้ฝึก เพื่อเด็ก จะนำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้ และเด็กสามารถปรับเข้าสู่โครงสร้างทางความคิดของเด็กได้ง่ายขึ้น

5) คำสั่งหรือตัวอย่างไม่ควรยาวเกินไป เพราะจะทำให้เด็กเข้าใจยาก ทั้งนี้ นักเรียนจะได้ศึกษา ด้วยตนเองได้ตามต้องการ

นิตยา ฤทธิโยธี (2520:1) กล่าวถึงลักษณะของแบบฝึกที่ดีไว้ดังนี้

- 1) เกี่ยวข้องกับบทเรียนที่เรียนมาแล้ว
- 2) เหมาะสมกับระดับวัยและระดับความสามารถของเด็ก
- 3) มีคำชี้แจงสั้น ๆ ที่จะทำให้เด็กเข้าใจวิธีทำได้ง่าย ๆ
- 4) ใช้เวลาเหมาะสมคือไม่ใช้เวลานานหรือเร็วเกินไป
- 5) เป็นที่น่าสนใจและท้าทายให้แสดงความสามารถ

Rivers (อ้างถึงในวาริ บุชบงค์ 2542 : 44) กล่าวถึงลักษณะแบบฝึกหัดไว้ดังนี้

1) ต้องมีการฝึกนักเรียนมากพอสมควรในเรื่องหนึ่ง ๆ ก่อนที่จะมีการฝึกเรื่องต่าง ๆ ต่อไป
ทั้งนี้ทำขึ้นเพื่อการสอนมิใช่ทำขึ้นเพื่อการทดสอบ

- 2) แต่ละบทควรฝึกโดยใช้แบบประโยคเพียงหนึ่งแบบเท่านั้น
- 3) ฝึกโครงสร้างใหม่และสิ่งที่เรียนรู้มาแล้ว
- 4) ประโยคที่นำมาควรเป็นประโยคสั้น
- 5) ประโยคและคำศัพท์ควรเป็นที่ใช้พูดกันในชีวิตประจำวันที่นักเรียนรู้จักดีแล้ว
- 6) เป็นแบบฝึกที่นักเรียนใช้ความคิดด้วย
- 7) แบบฝึกหัดมีหลายแบบเพื่อไม่ให้นักเรียนเกิดความเบื่อหน่าย
- 7.1) ฝึกทันทีหลังจากเด็กได้เรียนในเรื่องนั้น ๆ
- 7.2) ฝึกซ้ำหลาย ๆ ครั้ง
- 7.3) เน้นเฉพาะเรื่องที่ต้องการฝึก
- 8) แบบฝึกที่ใช้เป็นเครื่องมือวัดผลการเรียนหลังจากบทเรียนในแต่ละครั้ง
- 9) แบบฝึกที่จัดขึ้นเป็นรูปเล่มเด็กสามารถรักษาไว้ใช้เป็นแนวทางเพื่อทบทวนด้วยตนเอง

ต่อไป

10) การให้เด็กทำแบบฝึกหัดช่วยให้ครูมองเห็นจุดเด่นชัดหรือปัญหาต่าง ๆ ของเด็กได้ชัดเจน ซึ่งจะช่วยให้ครูดำเนินการปรับปรุงแก้ไขปัญหานั้นได้ทันที่

แบบฝึกหัดที่จัดทำขึ้น นอกเหนือจากที่อยู่ในหนังสือเรียนจะช่วยให้เด็กได้ฝึกฝนได้อย่างเต็มที่

รัชนี ศรีไพรวรรณ (2517:416) กล่าวถึงประโยชน์ของแบบฝึกทักษะดังนี้

- 1) ทำให้นักเรียนเข้าใจบทเรียนยิ่งขึ้น
- 2) ทำให้ครูทราบความเข้าใจของนักเรียน ที่มีต่อการเรียนอันเป็นแนวทางในการปรับปรุงการเรียนการสอนต่อไป ตลอดจนสามารถช่วยให้นักเรียนรู้ดีตามความสามารถของเขาด้วย
- 3) ฝึกให้นักเรียนมีความเชื่อมั่นและสามารถประเมินผลงานของเขาได้

4) ฝึกให้นักเรียนได้ทำงานตามลาพังโดยมีความรับผิดชอบต่องานที่ตนได้รับมอบหมาย

การหาประสิทธิภาพของชุดฝึกทักษะ

การหาประสิทธิภาพของชุดฝึกทักษะเพื่อให้มีคุณภาพ สามารถนำไปใช้ได้ตรงเป้าหมายของการเรียนมีผู้ศึกษาเกี่ยวกับการประเมินชุดฝึกทักษะไว้ดังนี้

ชัยยงค์ พรหมวงศ์ และคนอื่น ๆ (2521:490 -492) ได้กล่าวถึงความจำเป็นและเกณฑ์ในการหาประสิทธิภาพชุดฝึกทักษะว่า

1. ความจำเป็นที่จะต้องทดสอบหาประสิทธิภาพของฝึกทักษะมีอยู่หลายประการด้วยกันคือ

1.1 สำหรับหน่วยงานผลิตชุดฝึกทักษะ เป็นการประกันคุณภาพของชุดฝึกทักษะ ว่าอยู่ในขั้นสูงเหมาะสมที่จะผลิตออกมาเป็นจำนวนมากหากไม่มีการทดสอบประสิทธิภาพเสียก่อนแล้วหากผลิตออกมาใช้ประโยชน์ไม่ได้ก็จะต้องทำใหม่เป็นการสิ้นเปลืองทั้งเวลาและเงินทอง

1.2 สำหรับผู้ใช้ชุดฝึกทักษะ จะทำหน้าที่สอนโดยช่วยสร้างสภาพการเรียนรู้ให้ผู้เรียนเปลี่ยนพฤติกรรมตามที่มุ่งหวังบางครั้งต้องช่วยครูสอนบางครั้งต้องสอนแทนครู ดังนั้นก่อนนำชุดฝึกทักษะไปใช้ ครูจึงควรมั่นใจว่า ชุดฝึกทักษะนั้นมีประสิทธิภาพในการช่วยให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้จริง การทดสอบประสิทธิภาพตามลำดับขั้น จะช่วยให้ได้ชุดฝึกทักษะที่มีคุณค่าทางการสอนจริงตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้

1.3 สำหรับการผลิตชุดฝึกทักษะ การทดสอบประสิทธิภาพจะทำให้ผู้ผลิตมั่นใจได้เนื้อหาสาระที่ระบรจลงในชุดการสอนเหมาะสมต่อการเข้าใจ อันจะช่วยให้ผู้ผลิตมีความชำนาญสูงขึ้น

2. การกำหนดเกณฑ์ประสิทธิภาพ เกณฑ์ประสิทธิภาพ หมายถึง ระดับประสิทธิภาพของชุดฝึกทักษะที่จะช่วยให้นักเรียนเกิดการเรียนรู้ การกำหนดเกณฑ์กระทำได้โดยการประเมินพฤติกรรมของผู้เรียน 2 ประเภท คือ พฤติกรรมต่อเนื่อง กระบวนการและพฤติกรรมขั้นสุดท้ายผลลัพธ์ โดยกำหนดค่าประสิทธิภาพเป็น E1 (ประสิทธิภาพ ของกระบวนการ) E2 (ประสิทธิภาพของผลลัพธ์) ประสิทธิภาพของกระบวนการของผู้เรียนสังเกตจากการประกอบกิจกรรมกลุ่มหรือรายงานบุคคลได้แก่งานที่ได้รับมอบหมาย และกิจกรรมอื่นใดที่ผู้สอนกำหนด ประสิทธิภาพของผลลัพธ์ของผู้เรียนพิจารณาจากการสอบหลังเรียน

3. ขั้นตอนการทดสอบประสิทธิภาพเมื่อผลิตชุดฝึกทักษะเพื่อเป็นต้นแบบแล้วต้องนำชุดฝึกทักษะไปทดสอบประสิทธิภาพตามขั้นตอนต่อไปนี้ (ไชยยศ เรืองสุวรรณ 2533:129)

3.1 ขั้นหาประสิทธิภาพ 1: 1 แบบเดี่ยว เป็นการทดลองกับผู้เรียนครั้งละ 1 คน จำนวน 3 คนโดยใช้เด็กอ่อน ปานกลาง และเด็กเก่ง แล้วนำมาคำนวณหาประสิทธิภาพ เสร็จแล้วปรับปรุงให้ดีขึ้น โดยปกติคะแนนที่ได้จากทดสอบแบบเดี่ยวนี้ จะได้คะแนนต่ำกว่าเกณฑ์มาก

3.2 ขั้นหาประสิทธิภาพ 1:10 (แบบกลุ่ม) เป็นการทดสอบกับผู้เรียน 6-10 คนละผู้เรียนที่ เก่งกับอ่อน คำนวณหาประสิทธิภาพแล้วนำมาปรับปรุงในคราวนี้คะแนนผู้เรียนจะดีขึ้น

3.3 ขั้นหาประสิทธิภาพ 1: 100 (ภาคสนาม) ขั้นนี้เป็นการทดลองกับผู้เรียนทั้งชั้น 30-100 คนแล้วคำนวณหาประสิทธิภาพแล้วทำการปรับปรุงผลลัพธ์ที่ได้ควรใกล้เคียงกับเกณฑ์ที่ตั้งไว้ เสาวนีย์ สิกขาบัณฑิต(2528: 294) กล่าวว่า การหาประสิทธิภาพการสอนนั้น จะมีหลักการแบบ สมรรถฐานคือมาตรฐาน 90/90 ผลลัพธ์ค่าประสิทธิภาพการสอนนั้นหมายความว่า ประสิทธิภาพของ กระบวนการที่จัดไว้ใน ชุดการสอนคิด เป็นร้อยละจากการประเมินกิจกรรมการเรียนรู้ (E1) ประสิทธิภาพของผลลัพธ์คิดเป็นร้อยละจากการประกอบกิจกรรมหลังการเรียนรู้ (E2)

บุญชม ศรีสะอาด (2537:25- 29) ได้จำแนกวิธีการประเมินผลสื่อการเรียนการสอนเป็น 3 วิธีคือ

1) การประเมินผลโดยผู้เชี่ยวชาญหรือครูพิจารณา เนื้อหาสาระ และเทคนิคการจัดทำสื่อ ประเภทนั้นแบบประเมินอาจเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) หรือเป็นแบบเห็นด้วย สรุปลผลเป็นความถี่แล้วทดสอบตอบสนองความแตกต่างระหว่างถี่ด้วย ไคล์แคร์

2) การประเมินผลโดยผู้เรียน มีลักษณะเช่นเดียวกับการประเมินโดยผู้เชี่ยวชาญหรือครูแต่จะ เน้นการรับรู้คุณค่าเป็นลำดับ

3) การประเมินผลโดยการตรวจสอบผลที่เกิดขึ้นกับผู้เรียนเป็นการหาประสิทธิภาพสื่อการเรียน สอน ที่มีความเที่ยงตรงที่พิสูจน์คุณภาพ และคุณค่าของสื่อการเรียนนั้นๆโดยจะวัดว่า ผู้เรียนเกิดการ เรียนรู้อะไรบ้าง เป็นการวัดเฉพาะผลที่เป็นจุดประสงค์ของการสอน โดยใช้สื่อที่นั้นอาจจำแนกออกเป็น 2 วิธีคือ

3.1) กำหนดเกณฑ์มาตรฐานขั้นต่ำไว้ เช่นเกณฑ์ 80/80 หรือ 90/90

3.2) ไม่ได้กำหนดเกณฑ์มาตรฐานไว้ล่วงหน้า แต่จะพิจารณาจากการเปรียบเทียบผล การสอบหลังเรียนว่า สูงกว่าก่อนเรียนอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ หรือเปรียบเทียบว่าผลสัมฤทธิ์จากการ เรียนด้วยสื่อที่นั้นสูงกว่าหรือเท่ากับสื่อ หรือเทคนิคการสอนอย่างอื่นหรือไม่ โดยใช้สถิติทดสอบ t - test การกำหนดเกณฑ์ประสิทธิภาพของชุดการสอนเป็น 90/90 หรือ 80/80 นั้น (อรพรรณ พรสีมา 2530 :131: ชัยยงค์ พรหมวงศ์ 2526:31) ได้ให้เหตุผลไว้ดังนี้คือ เกณฑ์ 90/90 สำหรับเนื้อหาวิชาที่เป็น ความรู้ความจา และ 80/80 สำหรับเนื้อหาวิชาที่เป็นทักษะหรือเจตคติเพราะการเปลี่ยนแปลง พฤติกรรม คิดตามระยะเวลาไม่สามารถเปลี่ยน และวัดได้ทันทีที่เรียนเสร็จ และนอกจากนี้ยังมีการ กำหนดเกณฑ์ประสิทธิภาพของชุดการสอนที่ผลิตได้คือ (ฉลองชัย สุรวัฒบุรณ 2528:215) โดยกำหนด ไว้ 3 ระดับ ดังนี้คือ

1. สูงกว่าเกณฑ์ เมื่อมีประสิทธิภาพของชุดการเรียนการสอนสูงกว่าเกณฑ์ที่ตั้งไว้มี ค่าเกินกว่า 2.5% ขึ้นไป

2. เท่าเกณฑ์ เมื่อมีประสิทธิภาพของชุดการเรียนการสอนเท่ากับหรือสูงกว่าเกณฑ์ที่ตั้งไว้ไม่ เกินกว่า 2.5% ขึ้นไป

3. ต่ำกว่าเกณฑ์ เมื่อมีประสิทธิภาพของชุดการเรียนการสอนต่ำกว่าเกณฑ์แต่ไม่ต่ำกว่า 2.5%

จากที่กล่าวมาสรุปได้ว่า โดยปกติเนื้อหาที่เป็นความรู้ความจำมักจะกำหนดเกณฑ์ประสิทธิภาพไว้ 80/80 หรือ 90/90 ส่วนเนื้อหาที่เป็นทักษะมักจะกำหนดต่ำกว่านี้เช่น 75/75 นั้นหมายความว่า เมื่อเรียนจากชุดการสอนแล้วผู้เรียนสามารถทำแบบฝึกหัดหลังเรียนได้ผลเฉลี่ยคะแนนร้อยละ 75 และทำแบบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนหรือแบบฝึกหัดหลังเรียนได้ผลเฉลี่ยคะแนนร้อยละ 75 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับชุดแบบฝึกต่างประเทศ

เกย์ และกาแล็กเกอร์ (Gay & Gallagher, 1976, pp.56-61) ได้ทำการวิจัย เปรียบเทียบระหว่างผลทดสอบและการทำแบบฝึกหัด โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นนักศึกษาที่เรียน วิชาวิจัยเบื้องต้น จำนวน 126 คน แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม โดยกลุ่มหนึ่งทำแบบฝึกหัดสม่ำเสมอ ขณะเรียนเพียงอย่างเดียว อีกกลุ่มได้รับการทดสอบสั้น ๆ และอีกกลุ่มให้เลือกอิสระ ระหว่าง การทำแบบฝึกหัดและการทดสอบปรากฏว่า นักเรียนที่เรียนโดยมีการทดสอบย่อยขณะเรียนมี ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงกว่านักเรียนที่เรียนโดยฝึกทักษะด้วยการทำแบบฝึกหัดอย่างเดียว อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ลอเรย์ (Larrey, 1987, p. 817A) ได้ทำการศึกษาผลการใช้แบบฝึกทักษะกับนักเรียน ระดับ 1-3 จำนวน 87 คน ที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนต่ำ ผลการวิจัยพบว่า นักเรียนที่ได้รับ การฝึกโดยใช้แบบฝึกทักษะมีคะแนนการทดสอบหลังการทำแบบฝึกมากกว่าคะแนนก่อนทำแบบฝึก และนักเรียนทำแบบทดสอบหลังจากฝึกทักษะเฉลี่ยร้อยละ 89.80 แสดงว่า แบบฝึก ทักษะเป็นเครื่องช่วยให้เกิดการเรียนรู้เพิ่มขึ้น

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับชุดแบบฝึกในประเทศ

ทองจันทร์ ปะสิรัมย์ (2555) ได้ศึกษาผลการใช้แบบฝึกทักษะคณิตศาสตร์ เรื่อง การบวกลบเศษส่วน สำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 ผลการวิจัยพบว่า ประสิทธิภาพของแบบ ฝึกทักษะคณิตศาสตร์ เรื่องการบวกและการลบเศษส่วนสำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 พบว่า มีประสิทธิภาพเท่ากับ 80.00/ 80.67 ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์ที่ตั้งไว้ การเปรียบเทียบ 51 ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนก่อนเรียนและหลังเรียนด้วยแบบฝึกทักษะคณิตศาสตร์ เรื่อง การบวก และการลบเศษส่วนสำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 พบว่า ค่าคะแนนเฉลี่ยผลการเรียนรู้ ของนักเรียนหลังเรียนด้วยแบบฝึกทักษะคณิตศาสตร์ มีคะแนนสูงกว่าคะแนนเฉลี่ยของนักเรียน ก่อนเรียนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ประสิทธิภาพของแบบฝึกทักษะคณิตศาสตร์ เรื่องการบวกและลบเศษส่วนสำหรับ

นักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 มีค่าเท่ากับ .6568 แสดงว่า นักเรียนมีความรู้เพิ่มขึ้นร้อยละ 65.68 และความพึงพอใจของนักเรียนที่มีต่อการเรียนโดยใช้ แบบฝึกทักษะคณิตศาสตร์อยู่ในระดับมาก เทพสถิตย์ มะโนรัตน์ (2555) ได้ศึกษาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนโดยใช้แบบฝึกเสริมทักษะแคลคูลัส เรื่อง การหาอนุพันธ์ของฟังก์ชันพีชคณิต ชั้น ปวส 1/6 วิทยาลัยเทคโนโลยียานยนต์ การวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนชั้น ปวส 1/6 ก่อนการใช้และหลังการใช้แบบฝึกเสริมทักษะแคลคูลัส เรื่อง การหาอนุพันธ์ของฟังก์ชันพีชคณิต กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักศึกษาระดับ ปวส. 1/6 ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2555 วิทยาลัย เทคโนโลยียานยนต์ จำนวน 1 ห้องเรียน นักเรียน 25 คน โดยผู้วิจัยเป็นผู้ดำเนินการสอนด้วยตนเองใช้เวลาทั้งสิ้น 8 สัปดาห์ วิเคราะห์ข้อมูลโดยการทดสอบค่าสถิติ t-test dependent ผลการศึกษาพบว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาระดับ ปวส. 1/6 หลังเรียนด้วยแบบฝึก เสริมทักษะแคลคูลัส เรื่องการหาอนุพันธ์ของฟังก์ชันพีชคณิต สูงกว่าก่อนเรียน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ .01

ศักดิ์ชาย ขวัญสิน (2558) ได้ศึกษาการพัฒนาชุดฝึกเสริมทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์เรื่องทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ สำหรับชั้นประถมศึกษาปีที่ ๖ การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อหาประสิทธิภาพของชุดฝึกเสริมทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ เรื่อง ทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ ชั้นประถมศึกษา ปีที่ 6 ให้มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ 75/75 และเพื่อศึกษาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนก่อนเรียน และหลังเรียน โดยใช้ชุดฝึกเสริมทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ เรื่อง ทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ ชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 เพื่อศึกษาความพึงพอใจของนักเรียนที่มีต่อการเรียนโดยใช้ชุดฝึกเสริมทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ เรื่อง ทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ ชั้นประถมศึกษา ปีที่ 6 ประชากรเป็นนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนบ้านปางแม่ลอบ สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษาลาพูน เขต 1 ปีการศึกษา 2557 ภาคเรียนที่ 2 จำนวน 13 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยประกอบด้วย 1) ชุดฝึกเสริมทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ จำนวน 6 ชุด 2) แผนการจัดการเรียนรู้ เรื่อง ทักษะการแก้โจทย์ ปัญหาคณิตศาสตร์ ชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ใช้ควบคู่กับชุดฝึกเสริมทักษะ จำนวน 19 แผน 3) แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เรื่อง ทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ และ 4) แบบสอบถามความพึงพอใจของนักเรียนที่มีต่อการเรียนโดยใช้ชุดฝึกเสริมทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลใช้ค่าเฉลี่ย ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยร้อยละและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการวิจัย มีดังต่อไปนี้ 1. ชุดฝึกเสริมทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ เรื่อง ทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ ชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ที่พัฒนาขึ้น มีประสิทธิภาพ 79.47/78.72 ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดไว้ คือ 75/75 2. ผลการเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เรื่อง ทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ มีคะแนนหลังเรียนสูงกว่า ก่อนเรียน มีคะแนนเฉลี่ยร้อยละที่เพิ่มขึ้นเท่ากับ 52.71 โดยคะแนน การทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียนมีคะแนน

เฉลี่ยร้อยละเท่ากับ 26.52 และ 78.85 ตามลำดับ 3. นักเรียนมีความพึงพอใจต่อการเรียน
คณิตศาสตร์โดยใช้ชุดเสริมทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์โดยรวมอยู่ในระดับ มากที่สุด โดยมี
ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.69 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 0.40

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยเพื่อการแก้ปัญหาการขาดทักษะการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด โดยใช้ชุด
แบบฝึก ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด
วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา การครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลอง (Experimental Research) เพื่อศึกษา
ความสามารถในการวิเคราะห์ นักศึกษาวิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา การโดยผู้วิจัยได้ดำเนินการ
เกี่ยวกับกลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย การวิเคราะห์ข้อมูล การเก็บ
รวบรวมข้อมูล ดังต่อไปนี้

นักเรียนในระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 2 ห้อง 1 และห้อง 2 วิทยาลัย
วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา รวมจำนวนทั้งสิ้น 20 คน โดยผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

1. ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย
2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
4. การเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การวิเคราะห์ข้อมูล

ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยได้กำหนดขั้นตอนในการวิจัยไว้ดังนี้

1. ศึกษาหลักการทฤษฎีแนวคิดเกี่ยวกับ แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด แนวคิดเกี่ยวกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ความหมายทักษะการคิดวิเคราะห์ ความสำคัญทักษะการคิดวิเคราะห์ หลักการที่เกี่ยวข้องกับแบบฝึกทักษะ

2. กำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัยเพื่อหาการศึกษาวิธีการเรียนการสอนโดยใช้ชุดแบบฝึกในรายวิชาการตลาดบริการของนักศึกษาวิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 2 ห้อง 1 และห้อง 2 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา

3. กำหนดวัตถุประสงค์

4. กำหนดกลุ่มประชากรในการวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดกลุ่มประชากร คือ นักศึกษาวิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา ระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 2 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา

5. สร้างเครื่องมือการวิจัยโดยผู้วิจัยศึกษาจากหลักการ ทฤษฎี แนวคิด วัตถุประสงค์ เพื่อจำแนกว่าควรสร้างเครื่องมือวัดด้านใดบ้างให้เหมาะสมกับสภาพของนักเรียน นักศึกษา ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 2 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา จำนวน 20 คน ที่นำมาทำการวิจัยในครั้งนี้

6. เก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองโดยการใช้ชุดแบบฝึกและให้นักศึกษากลุ่มตัวอย่างได้ทำการทดสอบการวิเคราะห์

7. สรุปผลการวิจัยและนำเสนอผลการวิจัยโดยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้เป็น นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้เป็น นักเรียน นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา จำนวน 20 คน (ณ วันที่ 10 มกราคม 2567 จากสำนักทะเบียนและวัดผล)

n = ขนาดของกลุ่มประชากรตัวอย่างที่ต้องการ

N = ขนาดของกลุ่มประชากร

e = ความคลาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่างที่ยอมรับได้

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้ชุดแบบฝึกเพื่อนำไปวิเคราะห์โดยใช้กระบวนการใช้แบบฝึกในรายวิชาการตลาดบริการ เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยมีแนวทางในการสร้างชุดแบบฝึกทักษะเพื่อการวิเคราะห์ ดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นชุดแบบฝึกเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ส่วนผสมทางการตลาด

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ได้เก็บรวบรวมข้อมูล การทอ้งจาของนักเรียน นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 2 ห้อง 1 และห้อง 2 สาขาวิชาการตลาด ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา จำนวน 20 คน โดยดำเนินการดังนี้

1. แจ้งการศึกษาการทาวิจัยให้กับนักศึกษาในชั้นเรียนทราบ
2. ดำเนินการเก็บข้อมูลและรวบรวมข้อมูลจากนักศึกษา
3. ตรวจสอบทดสอบชุดแบบฝึกการวิเคราะห์
4. ให้นักศึกษา ทาชุดแบบฝึก
5. อาจารย์จัดบันทึก
6. สรุปผลการวิเคราะห์จากแบบทดสอบชุดฝึกการวิเคราะห์

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. วิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาค่าสถิติพื้นฐาน คือ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าสถิติ t-test dependent

2. นำข้อมูลมาวิเคราะห์และประมวลผลแล้วจึงทาการสรุปผลการวิจัยการศึกษาผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้ของนักศึกษาจากวิธีการเรียนการสอนโดยใช้ชุดแบบฝึกในรายวิชาการตลาดบริการ ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 2 และเสนอแนะข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการปรับปรุงแก้ไขในการวิเคราะห์ให้ดียิ่งขึ้น

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

คำนวณหาค่าเฉลี่ย (Mean) ของผลการประเมินโดยใช้สูตร

$$\text{การคำนวณ ใช้สูตร} \quad \bar{X} = \frac{\sum X}{N}$$

เมื่อ \bar{X} คือ ค่าเฉลี่ย

$\sum X$ คือ ผลรวมของข้อมูล

N คือ จำนวนของข้อมูล

ค่า x ที่ได้จากการประเมินจะมีค่าอยู่ระหว่าง 1.00 ถึง 5.00 ซึ่งมีความหมายต่าง ๆ ดังนี้

ค่าอยู่ระหว่าง 4.50 ถึง 5.00 หมายถึงดีมาก

ค่าอยู่ระหว่าง 3.50 ถึง 4.49 หมายถึงดี

ค่าอยู่ระหว่าง 2.50 ถึง 3.49 หมายถึงพอใช้

ค่าอยู่ระหว่าง 1.50 ถึง 2.49 หมายถึงควรปรับปรุง

ค่าอยู่ระหว่าง 1.00 ถึง 1.49 หมายถึงต้องปรับปรุง

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่อง การแก้ปัญหาการขาดทักษะการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด โดยใช้ชุดแบบฝึก ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา จำนวน 20 คน ในโครงการ ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2566 มีผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาวิจัยดังนี้

ตารางที่ 1 คะแนนก่อนเรียน และ หลังเรียนของนักเรียน นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ปีการศึกษา 2566

ที่	คะแนนก่อนเรียน	คะแนนหลังเรียน
1	2	6
2	5	10
3	1	7
4	15	18
5	4	12
6	4	8
7	4	11
8	12	14
9	4	7
10	10	14
11	13	16
12	4	6
13	6	10
14	14	17
15	3	4
16	4	7
17	4	7
18	6	8
19	5	10
20	6	9

จากตารางที่ 1 พบว่าคะแนนก่อนเรียนและหลังเรียน โดยใช้ชุดแบบฝึกของ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 2 มีระดับคะแนนดีขึ้น

ตารางที่ 2 แสดงค่าเฉลี่ยคะแนนก่อนเรียนและค่าเฉลี่ยคะแนนหลังเรียน โดยใช้ชุดแบบฝึกและเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนก่อนเรียนและค่าเฉลี่ยคะแนนหลังเรียนโดยใช้ชุดแบบฝึก

คะแนนโดยใช้ชุดแบบฝึกเพื่อนำไปวิเคราะห์	N	\bar{x}	SD	t-test	Sig
ก่อนเรียน	20	6.77	4.52	-13.91	.000*
หลังเรียน	20	10.53	4.22		

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางที่ 2 พบว่าจากการใช้ชุดแบบฝึก มีค่าเฉลี่ยก่อนเรียน เท่ากับ 6.77 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 4.52 ($x = 6.77, SD = 4.52$) และมีค่าเฉลี่ยคะแนนหลังเรียน เท่ากับ 10.53 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 4.22 ($x = 10.53, SD = 4.22$) จากการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนก่อนเรียนและค่าเฉลี่ยคะแนนหลังเรียน มีค่า t-test เท่ากับ -13.91 และค่า Sig. เท่ากับ .000 พบว่าคะแนนหลังเรียนสูงกว่าคะแนนก่อนเรียนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 แสดงว่าการใช้ชุดแบบฝึก ทำให้ทักษะวิเคราะห์ 7 P's ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาดดีขึ้น

ตารางที่ 3 ความพึงพอใจต่อการจัดการเรียนการสอนโดยใช้แบบฝึกที่เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด

ความพึงพอใจต่อการจัดการเรียนการสอน โดยใช้แบบฝึกที่เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด		\bar{x}	SD	ระดับ ความพึง พอใจ
1	แบบฝึกมีข้อเสนอแนะในการปฏิบัติกิจกรรมที่ชัดเจน อ่านเข้าใจง่าย	4.60	0.65	มากที่สุด
2	แบบฝึกมีขนาดตัวอักษรที่เหมาะสม	4.43	0.65	มาก
3	เนื้อหาที่กำหนดในกิจกรรมการเรียนรู้มีความ เหมาะสมกับนักศึกษา	4.66	0.52	มากที่สุด
4	กิจกรรมในแบบฝึกมีความเหมาะสมกับนักศึกษา	4.49	0.62	มาก
5	เวลาที่ใช้ในการทำแบบฝึกเพียงพอและเหมาะสม	4.62	0.61	มากที่สุด
6	ขั้นตอนของกิจกรรมในแบบฝึก นักศึกษาสามารถ ปฏิบัติได้	4.62	0.53	มากที่สุด
7	แบบฝึกส่งเสริมให้นักศึกษาได้ใช้ความคิด โดยอาศัย ความรู้และ ความเข้าใจเดิมเป็นพื้นฐาน	4.60	0.61	มากที่สุด
8	กิจกรรมในแบบฝึกทำให้นักเรียนรู้เกี่ยวกับส่วน ประสมทางการตลาด เพิ่มขึ้น เข้าใจความหมายได้ดี นาไปใช้ได้อย่าง ถูกต้อง	4.68	0.52	มากที่สุด
9	แบบฝึกช่วยให้นักเรียนมีความสามารถและเกิด วิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดได้	4.70	0.62	มากที่สุด
10	กิจกรรมในแบบฝึกทำให้นักศึกษาทราบ ความก้าวหน้าของตนเอง	4.56	0.55	มากที่สุด
11	นักศึกษาได้รับความรู้ จากการทำแบบฝึกนี้	4.64	0.49	มากที่สุด
12	นักเรียนสามารถนำความรู้ไปใช้ในชีวิตประจำวันได้	4.40	0.58	มาก
รวม		4.58	0.20	มากที่สุด

ความพึงพอใจต่อการจัดการเรียนการสอนโดยใช้แบบฝึกที่เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.58$) เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ประเด็น แบบฝึกช่วยให้นักเรียนมีความสามารถและเกิดวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดได้ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.70$) รองลงมา กิจกรรมในแบบฝึกทำให้นักเรียนรู้เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดเพิ่มขึ้น เข้าใจความหมายได้ดี นาไปใช้ได้ถูกต้อง อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.68$) และข้อที่ค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ แบบฝึกมีขนาดตัวอักษรที่เหมาะสม ($\bar{x} = 4.43$)

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัย เรื่อง การแก้ปัญหาการขาดทักษะการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด โดยใช้ชุดแบบฝึก ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา จำนวน 20 คน การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อแก้ปัญหาการขาดทักษะการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด หรือ 7 P's นักเรียน นักศึกษา ระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง โดยวิธีใช้ชุดแบบฝึก เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ ชุดแบบฝึก

สรุปวัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาคะแนนก่อนเรียนและคะแนนหลังเรียนของทักษะการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด โดยใช้ชุดแบบฝึก ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา
2. เพื่อเปรียบเทียบคะแนนก่อนเรียนและคะแนนหลังเรียนของทักษะการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด โดยใช้ชุดแบบฝึก ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา
3. เพื่อศึกษาความพึงพอใจของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา หลังจากที่เรียนโดยใช้ชุดแบบฝึก การวิเคราะห์ ส่วนประสมทางการตลาด

สรุปผลการวิจัย

จากการใช้ชุดแบบฝึก มีค่าเฉลี่ยก่อนเรียน เท่ากับ 6.77 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 4.52 และมีค่าเฉลี่ยคะแนนหลังเรียน เท่ากับ 10.53 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ 4.22 จากการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนก่อนเรียนและค่าเฉลี่ยคะแนนหลังเรียน มีค่า t-test เท่ากับ -13.91 และค่า Sig. เท่ากับ .000 พบว่า คะแนนหลังเรียนสูงกว่าคะแนนก่อนเรียนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 แสดงว่า การใช้ชุดแบบฝึกทำให้ทักษะการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา ดีขึ้น และความพึงพอใจต่อการจัดการเรียนการสอนโดยใช้แบบฝึกที่เกี่ยวกับ ส่วนประสมทางการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.58$)

ความพึงพอใจต่อการจัดการเรียนการสอนโดยใช้แบบฝึกที่เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.58$) เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ประเด็น แบบฝึกช่วยให้นักเรียนมีความสามารถและเกิดวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดได้ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.70$) รองลงมา กิจกรรมในแบบฝึกทำให้นักเรียนรู้เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดเพิ่มขึ้น เข้าใจความหมายได้ดี นำไปใช้ได้ถูกต้อง อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.68$) และข้อที่ค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ แบบฝึกมีขนาดตัวอักษรที่เหมาะสม ($\bar{x} = 4.43$)

อภิปรายผล

จากงานวิจัยนี้ จากการใช้แบบฝึกทำให้นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา มีทักษะการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด ดีขึ้น สอดคล้องกับงานวิจัยของศักดิ์ชาย ขวัญสิน (2558) ได้ศึกษาการพัฒนาชุดฝึกเสริมทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์เรื่องทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ สำหรับชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ที่พบว่า ผลการเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน เรื่อง ทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ มีคะแนนหลังเรียนสูงกว่าก่อนเรียน มีคะแนนเฉลี่ยร้อยละที่เพิ่มขึ้นเท่ากับ 52.71 โดยคะแนนการทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียนมีคะแนนเฉลี่ยร้อยละเท่ากับ 26.52 และ 78.85 ตามลำดับ และสอดคล้องกับงานวิจัยของภารดี สุขอนันต์ (2557) ได้ศึกษางานวิจัยเรื่องการพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ โดยใช้แบบฝึกทักษะ เรื่องตรรกศาสตร์ สำหรับนักศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 ที่พบว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 หลังการทดลองโดยใช้แบบฝึกทักษะคณิตศาสตร์ เรื่องตรรกศาสตร์ สูงกว่าก่อนทดลองใช้แบบฝึกทักษะคณิตศาสตร์ เรื่องตรรกศาสตร์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ส่วนความพึงพอใจต่อการจัดการเรียนการสอนโดยใช้แบบฝึกที่เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.58$) สอดคล้องกับงานวิจัยของภารดี สุขอนันต์ (2557) ได้ศึกษางานวิจัยเรื่องการพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ โดยใช้แบบฝึกทักษะ เรื่องตรรกศาสตร์ สำหรับนักศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 ที่พบว่า นักเรียนที่เรียนโดยใช้แบบฝึกทักษะคณิตศาสตร์ เรื่องตรรกศาสตร์ มีความพึงพอใจต่อการเรียน วิชาคณิตศาสตร์พื้นฐาน ระดับมาก ($\bar{x} = 4.16$) และเมื่อพิจารณาระดับความพึงพอใจในแต่ละรายการ พบว่าทุก ๆ รายการอยู่ในระดับมาก ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐาน

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลวิจัยไปใช้

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. สถานศึกษาควรมีนโยบายในการสร้างสื่อการสอนต่าง ๆ ให้ทันสมัยและจัดอบรมให้ความรู้แก่ครูผู้สอนสามารถสร้างสื่อด้วยเทคนิคพิเศษต่าง ๆ

ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติ

1. ควรปรับปรุงแบบฝึกอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ได้กรณีศึกษาที่สอดคล้องกับสถานการณ์ตลาดในปัจจุบัน 2. อาจารย์ที่สอนเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด สามารถนำแบบฝึกนี้ไปใช้กับนักศึกษาปีการศึกษาต่อไป

3. สถานศึกษาสามารถนำแบบฝึกนี้เผยแพร่ผ่านเว็บไซต์ของวิทยาลัยฯ เพื่อให้บุคคลทั่วไปหรือนักศึกษาอื่น ๆ ที่สนใจนำไปใช้ประโยชน์เพื่อฝึกทักษะการคิดวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดต่อไป

ข้อเสนอแนะในการทบทวนครั้งต่อไป

ควรมีการสัมภาษณ์นักศึกษาและให้นักศึกษาได้เสนอแนะความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมที่จัดขึ้นในการวิจัยและการจัดกิจกรรมที่ต้องการให้มีในครั้งต่อไป เพื่อที่จะพัฒนาศักยภาพของนักศึกษาในด้านการพัฒนาศักยภาพทางการเรียนและการเพิ่มประสิทธิภาพในการจำให้ดียิ่งขึ้น

บรรณานุกรม

- กนกพรรณ สุขฤทธิ. (2557). **ส่วนประสมการตลาดบริการและพฤติกรรมการใช้บริการร้านอาหารญี่ปุ่นย่าน Community Mall ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร**. สารนิพนธ์บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย สาขาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. (2546). **ภาพอนาคตและคุณลักษณะของคนไทยที่พึงประสงค์**. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ.
- เขาวิน เกิดเพทางค์. (2524). **เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการอ่านอย่างมีวิจารณญาณโดยใช้แบบฝึกกับไม่ใช้แบบฝึกของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2**. กรุงเทพฯ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- มาสเตอร์อัศรัช ชันธปรีชา .(2557). **วิจัย การศึกษาพัฒนาการในการจาคาศัพท์ของนักเรียน Grade 4A,B โรงเรียนอัสสัมชัญธนบุรี**
- ม.ปิ่นณวัฒน์ เทียนสวัสดิ์ .(2546). **วิจัยการส่งเสริมการท่องคำศัพท์ในวิชา Social Studies ในเรื่องอาชีพและสถานที่ต่างๆ ในชุมชน โรงเรียนอัสสัมชัญระยอง**
- ภาวดี สุขอนันต์. (2557). **การพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาคณิตศาสตร์ โดยใช้แบบฝึกทักษะเรื่องตรรกศาสตร์ สำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4**. งานวิจัยชั้นเรียน โรงเรียน จุฬารัตนราชวิทยาลัย นครศรีธรรมราช.
- วิตรี รุญเจริญและนางสาวบุญจมาภรณ์ ช้อยเครือ. (2548). **วิจัย การจัดกิจกรรมการเรียนการสอนที่มีผลต่อการเรียนรู้ด้านความจาของเด็กออทิสติกตามความคิดเห็นของครูผู้สอน** โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยขอนแก่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- ณภัทริน ภาพาน ลดาวัลย์ สุณี สาธิตานันต์ วัฒนบุตรและสกล สรเสนา .(2554). **วิจัยการศึกษาผลของการเรียนรู้คำศัพท์ภาษาอังกฤษโดยใช้รูปแบบการเรียนการสอนเน้นความจาจากภาพประกอบ ตามแนวทฤษฎีพหุปัญญา สำหรับนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ** โรงเรียนธีรภาดาทเทคโนโลยี จังหวัดร้อยเอ็ด
- ทองจันทร์ ปะสิรัมย์. (2555). **ผลการใช้แบบฝึกทักษะคณิตศาสตร์ เรื่องการบวกลบเศษส่วน สำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1**. วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชา หลักสูตรและการสอน, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์.
- เทพสถิตย์ มะโนรัตน์ .(2555), **วิจัยผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนโดยใช้แบบฝึกเสริมทักษะแคลคูลัส เรื่องการหาอนุพันธ์ของฟังก์ชันพีชคณิต ชั้น ปวส 1/6 วิทยาลัยเทคโนโลยียานยนต์ วิทยาลัยเทคโนโลยียานยนต์ จังหวัดกรุงเทพ**

นพาวรรณ ใจสุข .(2556). **วิจัยการพัฒนาทักษะการจดจาดาคาศัพท์ภาษาจีนของนักเรียน
ระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปี ที่ 2** วิทยาลัยเทคโนโลยีปัญญาภิวัฒน์
ศักดิ์ชาย ขวัญสิน .(2558), **วิจัยการพัฒนาชุดฝึกเสริมทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์เรื่อง
ทักษะการแก้โจทย์ปัญหาคณิตศาสตร์ สำหรับชั้นประถมศึกษาปีที่ ๖** โรงเรียนบ้านปงแม่ลอบ จังหวัด
ลาพูน
โสภิตา รัตนสมโชค .(2558). **วิจัยปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (7Ps) ที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจ
ในการใช้บริการรถไฟฟ้าเฉลิมพระเกียรติ (บีทีเอส) ของประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร**
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ภาคผนวก
ชุดแบบฝึก

ธุรกิจฟาร์มไก่
การวิเคราะห์ด้านการตลาด
ตลาดเป้าหมาย/ส่วนแบ่งตลาด

เนื่องจากกิจการดำเนินธุรกิจในลักษณะของผู้รับจ้างเลี้ยงไก่พันธุ์ให้กับบริษัทผู้ว่าจ้าง คือ บริษัท xxxxx ดังนั้นลูกค้ากิจการ คือ บริษัทผู้ว่าจ้าง ที่จะเป็นผู้กำหนดตลาดเป้าหมาย ในปัจจุบัน ธุรกิจการผลิตไก่พันธุ์ยังสามารถขยายได้ เนื่องจากการสนองความต้องการผู้บริโภคยังไม่สนองได้เต็มที่

การแข่งขันทางการตลาด

กิจการไม่มีการแข่งขันกับผู้เลี้ยงสุกรรายอื่น ๆ แต่ต้องควบคุมคุณภาพให้ได้มาตรฐาน เพื่อป้องกันให้กับบริษัทฯ

ส่วนเป้าหมายการตลาด คือ ผลิตลูกไก่พันธุ์อย่างน้อย 400 ตัวต่อเดือน ให้มีคุณภาพตามมาตรฐานและได้รับราคาซื้อขายตามราคารับประกันขั้นต่ำ ตัวละ 150 บาท

ตัวอย่างธุรกิจโรงน้ำแข็ง

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

กลุ่มลูกค้าตลาดเป้าหมาย / ส่วนแบ่งการตลาด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของน้ำแข็งใสสะอาด ได้แก่ ตัวแทนจำหน่าย และร้านค้าปลีกทั่วไปในเขตอำเภอเมือง อ.ศรีสิน อ.ศรีใส อ.ศรีสวัสดิ์ และ อ.ศรีสงคราม โดยมีส่วนแบ่งตลาดในจังหวัดคิดเป็น 5% ของยอดขายน้ำแข็งทั้งหมดในจังหวัดเพชรบูรณ์ ในอนาคตคาดว่าจะมีเพิ่มตลาดโรงแรมขนาดใหญ่ และรีสอร์ท ส่งผลให้ส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเป็น 10%

การวิเคราะห์การแข่งขันของสินค้า / บริการ (วิเคราะห์โดยใช้ Five-Forces Model)

ข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

1. น้ำแข็งสะอาดและถูกสุขอนามัยกว่าคู่แข่ง
2. ส่งสินค้าเต็มปริมาณที่สั่งซื้อ
3. จัดส่งรวดเร็ว ตรงเวลา รวดเร็ว

ข้อเสียเปรียบในการแข่งขัน

1. ยังไม่มีการทำการตลาดอย่างจริงจัง
2. คู่แข่งบางรายขายตัดราคา

ระบุรายชื่อคู่แข่งทางตรงและทางอ้อม

1. พื้นที่อำเภอศรีสวัสดิ์

ชื่อกิจการ

จุดแข็ง (ตัวอย่าง)

1. กำลังการผลิตสูง
2. โรงงานอยู่ใกล้ลูกค้า ใ้รับน้ำแข็งง่าย
3. ให้เครดิตลูกค้า
4. มีตัวแทนจำหน่ายมาก
5. เปิดมานานกว่า 40 ปี เป็นที่รู้จักทั่วไป
6. ทาเลอยู่หน้าตลาด
7. มีถึงบรรจุน้ำแข็งไว้บริการ
8. บริการจำหน่ายเครื่องดื่มร่วมด้วย
9. ใกล้ชิดลูกค้าในพื้นที่
10. มีสินค้าช่วยพ่วงขาย
11. บริการรวดเร็ว
12. ราคาถูกที่สุด
13. ทาการตลาดอย่างต่อเนื่อง
14. ปริมาณการขายมาก
15. น้ำแข็งใส
16. ระยะบริการ 50 กิโลเมตร

จุดอ่อน (ตัวอย่าง)

1. น้ำแข็งไม่ใส
2. น้ำแข็งเหลวเมื่อส่งถึงลูกค้า/น้ำแข็งกลวง จึงมักปนง่าย
3. ไม่มีบริการส่งด่วน
4. ไม่ทาการตลาด
5. เน้นการขายหน้าร้าน
6. กำลังการผลิตน้อย
7. ขายราคาแพง
8. บริการล่าช้า
9. ปริมาณบรรจุน้ำแข็งไม่เต็ม

10. บริการไม่สม่ำเสมอ
11. น้ำแข็งขุ่น
12. ผลิตได้เต็มกำลังการผลิตแล้ว
13. ปริมาณน้ำแข็งที่ผลิตบ่อยครั้งที่ไม่พอที่จะส่งให้ลูกค้า

2. พื้นที่อำเภอศรีโส

ชื่อกิจการ

จุดแข็ง

จุดอ่อน

3. พื้นที่อำเภอศรีสงคราม

ชื่อกิจการ

จุดแข็ง

จุดอ่อน

4. พื้นที่อำเภอศรีสิน

ชื่อกิจการ

จุดแข็ง

จุดอ่อน

5. พื้นที่อำเภอเมือง

ชื่อกิจการ

จุดแข็ง

จุดอ่อน

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด

ตำแหน่งทางการตลาดของน้ำแข็งใสสะอาด คือ น้ำแข็งสะอาด ปริมาณเต็ม ราคายุติธรรม เมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ แล้ว ถือได้ว่าอยู่ในระดับกลางค่อนข้างสูง คือ คุณภาพดี ราคาปานกลาง

กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ด้านสินค้า /บริการ

1. เน้นการให้บริการ ส่งตรงเวลา รวดเร็ว
2. น้ำแข็งสะอาด เต็มปริมาณที่สั่งซื้อ

กลยุทธ์ด้านราคา

1. ราคาภิโกลกรัมละ 1 บาท (ส่งฟรี) ถ้ามารับเองหน้าโรงงานลดให้ 25% 45

กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย

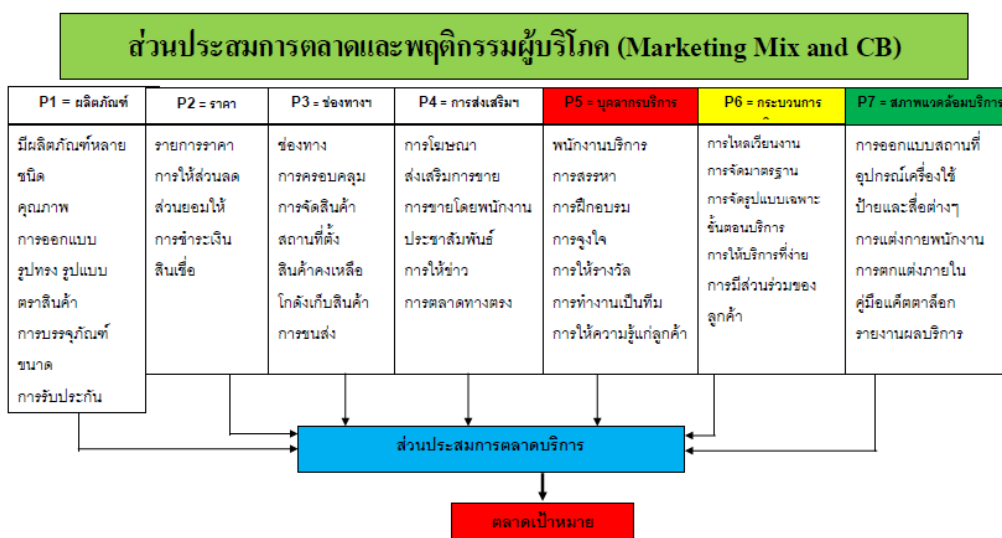
1. ขายตรง และขายผ่านตัวแทน

กลยุทธ์ด้านส่งเสริมตลาดและการขาย

1. ลูกค้าที่เป็นขาประจำจะมีสินค้าพิเศษแจกให้ในช่วงเทศกาล

เป้าหมายตามแผนกลยุทธ์

1. ส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจาก 5% เป็น 10% ในอีก 3 ปีข้างหน้า
ขยายตลาดไปสู่โรงแรมขนาดใหญ่ และรีสอร์ท



แบบประเมิน ความพึงพอใจต่อการจัดการเรียนการสอนโดยใช้แบบฝึกที่เกี่ยวกับส่วนประสม
ทางการตลาด

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ท่านเลือกตอบให้ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุดเพียงช่องเดียว

ความพึงพอใจต่อการจัดการเรียนการสอน โดยใช้แบบฝึกที่เกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด		ระดับความพึงพอใจ				
		5	4	3	2	1
1	แบบฝึกมีข้อเสนอแนะในการปฏิบัติกิจกรรมที่ชัดเจน อ่านเข้าใจง่าย					
2	แบบฝึกมีขนาดตัวอักษรที่เหมาะสม					
3	เนื้อหาที่กำหนดในกิจกรรมการเรียนรู้มีความ เหมาะสมกับนักศึกษา					
4	กิจกรรมในแบบฝึกมีความเหมาะสมกับนักศึกษา					
5	เวลาที่ใช้ในการทำแบบฝึกเพียงพอและเหมาะสม					
6	ขั้นตอนของกิจกรรมในแบบฝึก นักศึกษาสามารถ ปฏิบัติได้					
7	แบบฝึกส่งเสริมให้นักศึกษาได้ใช้ความคิด โดยอาศัย ความรู้และ ความเข้าใจเดิมเป็นพื้นฐาน					
8	กิจกรรมในแบบฝึกทำให้นักเรียนรู้เกี่ยวกับส่วน ประสมทางการตลาด เพิ่มขึ้น เข้าใจความหมายได้ดี นำไปใช้ได้อย่าง ถูกต้อง					
9	แบบฝึกช่วยให้นักเรียนมีความสามารถและเกิด วิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดได้					
10	กิจกรรมในแบบฝึกทำให้นักศึกษาทราบ ความก้าวหน้าของตนเอง					
11	นักศึกษาได้รับความรู้ จากการทำแบบฝึกนี้					
12	นักเรียนสามารถนำความรู้ไปใช้ในชีวิตประจำวันได้					

ประวัติย่อผู้วิจัย

ชื่อ ชื่อสกุล	นางสาวอภิษฎา ตั้นเส็ง
วัน เดือน ปีเกิด	31 มกราคม 2523
ตำแหน่งหน้าที่	การทำงานปัจจุบัน พนักงานราชการครู แผนกวิชาการตลาด
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา
วุฒิการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น จากโรงเรียนระโนดวิทยา ปีการศึกษา 2538 สำเร็จการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) จากสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลสงขลา วิทยาเขตภาคใต้ ปีการศึกษา 2542 สำเร็จการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) จากสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลสงขลา วิทยาเขตภาคใต้ ปีการศึกษา 2544 สำเร็จปริญญาตรีบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการตลาด จากสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลสงขลา วิทยาเขตภาคใต้ ปีการศึกษา 2546