ชื่อผลงานวิจัย การพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live วิชาศิลปะการขาย เรื่อง เทคนิคการนำเสนอขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2/4 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีระยองบริหารธุรกิจ ปีการศึกษา 2565

ชื่อผู้วิจัย นางสาวสุธิศา รำพึงกิจ

ตำแหน่ง ครูผู้สอนแผนกสาขาวิชาการตลาด

วุฒิการศึกษา ปริญญาตรี (ศศบ. การตลาด)

สถานที่ติดต่อ วิทยาลัยเทคโนโลยีระยองบริหารธุรกิจ

E-mail: suthisa_rumpung@hotmail.com

เบอร์โทร. 098-7944997

ปีที่ทำวิจัยสำเร็จ ปีการศึกษา 2565

ประเภทผลงานวิจัย วิจัยในชั้นเรียน

บทคัดย่อ

รายงานวิจัยในชั้นเรียนฉบับนี้ เป็นวิจัยเชิงทดลองมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live ในรายวิชาศิลปะการขาย เรื่อง เทคนิคการนำเสนอขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2/4 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีระยองบริหารธุรกิจ โดยกลุ่มประชากรตัวอย่าง คือ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2/4 สาขาวิชาการตลาด จำนวน 24 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แผนการจัดการเรียนรู้และแบบประเมินพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักเรียน การวิเคราะห์ข้อมูลใช้คะแนนค่าเฉลี่ย, ร้อยละและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

จากการศึกษาผลการวิจัยพบว่า

นักเรียนที่ได้ทำการจัดการเรียนรู้โดยใช้บทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live มีคะแนนพฤติกรรมการกล้าแสดงออกสูงกว่าก่อนเรียนซึ่งตรงตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

บทนำ

ความสำคัญและความเป็นมาของปัญหา

ปัจจุบันสื่อออนไลน์ได้มีความก้าวหน้าอย่างมาก มีการพัฒนาเครือข่ายอินเตอร์เน็ตที่สามารถใช้ติดต่อสื่อสารและรับข้อมูลได้รวดเร็ว จึงทำให้เกิดธุรกิจตลาดออนไลน์เพิ่มมากขึ้นจากสถานการณ์ดังกล่าวทำให้รัฐบาลและเอกชนเตรียมพร้อมกับการพัฒนาทางด้านธุรกิจออนไลน์ใน ส่วนของผู้บริโภคเกิดจากการ

เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในการใช้อินเตอร์เน็ตอย่างรวดเร็ว เช่น การติดต่อสื่อสาร การเผยแพร่ประสบการณ์ผ่านเครือข่ายอินเตอร์เน็ต การใช้รับข้อมูลข่าวสาร การใช้เพื่อความบันเทิงและการซื้อขายสินค้าออนไลน์

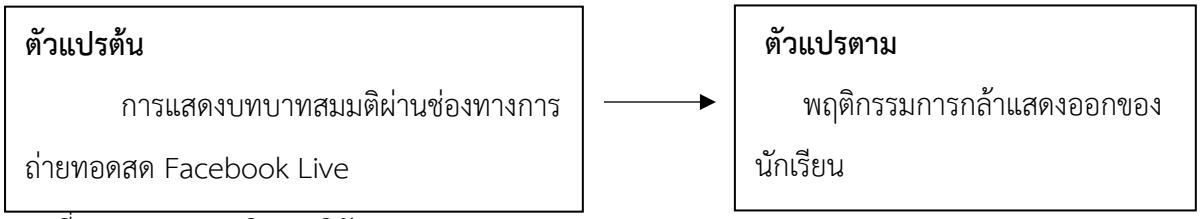
การขายเป็นวิชาที่วางรากฐานให้นักเรียนมีความรู้ความเชี่ยวชาญเบื้องต้นในการนำเสนอขายสินค้าและบริการ ผู้วิจัยเป็นผู้สอนวิชาศิลปะการขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2/4 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีระยองบริหารธุรกิจ จังหวัดระยอง จากการศึกษาผลการประเมินการจัดการเรียนรู้ของนักเรียนโดยภาพรวมพบว่า นักเรียนขาดความมั่นใจ เกิดความรู้สึก ประหม่า ขี้อาย เมื่อนำเสนองานขายแบบเดี่ยว ทำให้ครูผู้สอนจึงนำวิจัยในชั้นเรียนมาเพื่อใช้แก้ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการเรียน เพื่อลดปัญหานักเรียนที่มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนรู้ต่ำกว่าเกณฑ์ ตลอดจนเพื่อพัฒนากระบวนการเรียนการสอนให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ซึ่งวิชาการศิลปะการขายเป็นวิชาที่มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจสามารถปฏิบัติการขายมีทักษะในการปฏิบัติงานขายตามกระบวนการขาย การเข้าพบ การเสนอขายได้จริง โดยฝึกทักษะการเสนอขายตามขั้นตอนกระบวนการ ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ปรับเปลี่ยนวิธีการสอนจากการบรรยายและถาม-ตอบมาให้นักเรียนได้เรียนรู้โดยการฝึกปฏิบัติจริงโดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live มาเป็นส่วนสำคัญในการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน เพื่อที่จะพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนรู้ของนักเรียน โดยเปิดโอกาสให้นักเรียนได้ค้นคว้าข้อมูลและแสวงหาความรู้เพิ่มเติมจนสามารถทำให้นักเรียนมีความมั่นใจ กล้าแสดงออกและมีความสุขสนุกในการเรียนวิชาศิลปะการขายมากขึ้น

จากเหตุผลดังกล่าว ผู้วิจัยจึงได้นำวิธีการแสดงบทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live มาใช้ในการพัฒนาการเรียนการสอนวิชาศิลปะการขาย เรื่อง เทคนิคการนำเสนอขาย โดยได้ศึกษาทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และจะได้นำผลจากการวิจัยในครั้งนี้เป็นแนวทางในการพัฒนากิจกรรมการเรียนการสอนให้มีประสิทธิภาพ นักเรียนได้ฝึกกิจกรรมผ่านการแสดงบทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live และเพื่อให้นักเรียนมีเจตคติที่ดีต่อวิชาในสาขาการตลาดมากยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์

เพื่อพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live ในรายวิชาศิลปะการขาย เรื่อง เทคนิคการนำเสนอขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2/4 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีระยองบริหารธุรกิจ

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดการวิจัย

สมมติฐานของการวิจัย

นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2/4 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีระยองบริหารธุรกิจมีพฤติกรรมการกล้าแสดงออกหลังจากเรียนรู้โดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live ในรายวิชาศิลปะการขาย เรื่องเทคนิคการนำเสนอขายสูงกว่าก่อนเรียน

นิยามศัพท์

1. การพัฒนา หมายถึง การออกแบบ ปรับปรุงรายละเอียดและการดำเนินการเพื่อก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ดีขึ้นในการจัดการเรียนรู้รายวิชาศิลปะการขาย เรื่องเทคนิคการนำเสนอขายในรูปแบบของแผนการจัดการเรียนรู้ที่มีคุณภาพโดยผ่านการพิจารณาตรวจสอบคุณภาพของผู้เชี่ยวชาญและการนำไปทดลองใช้กับกลุ่มประชากรตัวอย่าง

2. พฤติกรรมการกล้าแสดงออก หมายถึง ความสามารถในการแสดงออกถึงความรู้สึกนึกคิด การกระทำต่อบุคคลและสถานการณ์อย่างตรงไปตรงมาอย่างเหมาะสมด้วยความเชื่อมั่น ความมั่นใจโดยปราศจากความวิตกกังวล

3. การแสดงบทบาทสมมติ หมายถึง สถานการณ์ของการแสดงโดยไม่มีการเตรียมตัว โดยเน้นความสำคัญที่บุคคลและบทบาท นักเรียนสวมบทบาทคนใดคนหนึ่งและแสดงหรือปฏิบัติ บทบาทของผู้ที่เขาเป็นในสถานการณ์เฉพาะที่กำหนดขึ้น

4. วิธีสอนโดยใช้การแสดงบทบาทสมมติ หมายถึง การสอนที่ผู้สอนสร้างสถานการณ์และบทบาทสมมติขึ้นมาที่ใกล้เคียงกบความเป็นจริง โดยให้นักเรียนเป็นผู้แสดงบทบาทสมมตินั้นๆ ตามวัตถุประสงค์ที่ครูผู้สอนได้กำหนดไว้ เพื่อให้นักเรียนได้แสดงออกทางด้านความรู้ ความคิด ที่คิดวาตนควรจะเป็น

5. เฟซบุ๊กไลฟ์ (Facebook Live) หมายถึง โปรแกรมถ่ายทอดสดผ่านทางเฟซบุ๊ก (Facebook) ซึ่งเป็นการถ่ายวีดีโอและถ่ายทอด ณ เวลานั้น และยังเป็นช่องทางในการสามารถพูดคุยทันทีทันใดระหว่างผู้ถ่ายทอดสดและผู้ชม รวมไปถึงสามารถแสดงความคิดเห็นของผู้ชม ณ เวลานั้น

6. นักเรียน หมายถึง ผู้ที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2/4 สาขาวิชาการตลาดที่ลงทะเบียนในรายวิชาศิลปะการขาย ปีการศึกษา 2565 วิทยาลัยเทคโนโลยีระยองบริหารธุรกิจ

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีพฤติกรรมการแสดงออก

ทฤษฎีกล้าแสดงออกเป็นทฤษฎีการตอบสนองทางพฤติกรรมศาสตร์แบบหนึ่งที่นำมาใช้มาก โดยการจัดโปรแกรมการฝึกอบรมให้แก่ผู้ที่มีความประสงค์จะปรับพฤติกรรมของเขา เรียกว่า ทฤษฎีการป้องกันสิทธิ คือ เป็นการแสดงสิทธิพึงมีพึงได้ของตนเอง โดยไม่เป็นการล่วงละเมิดหรือก้าวก่ายสิทธิของผู้อื่น

และการแสดงออกที่เหมาะสมในสถานการณ์ทางสังคมหลายๆ ด้าน เป็นการสอนให้บุคคลมีพฤติกรรมกล้าแสดงออกที่เหมาะสมด้วย ซึ่งจริงๆ แล้วนอกจากพฤติกรรมกล้าแสดงออกที่เหมาะสมแล้ว บุคคลอาจตอบสนองสถานการณ์ต่างๆ ได้อีก 2 ลักษณะ คือ พฤติกรรมไม่กล้าแสดงออกและพฤติกรรมก้าวร้าว ทฤษฎีค่านิยมของโรคิช ได้กล่าวว่า พฤติกรรมกล้าแสดงออกเป็นความเชื่อทั้งหลายที่มีร่วมกันเกี่ยวกับสิ่งที่ควรทำหรือสิ่งที่ควรห้ามด้านวิธีปฏิบัติทั้งหลายที่เป็นอุดมคติและจดหมายปลายทางทั้งหลายที่เป็นอุดมคติในการมีชีวิตอยู่ โดยที่มนุษย์ใช้ความเชื่อและการปฏิบัติตามความเชื่อในทิศทางที่สอดคล้องกับแรงจูงใจในการดำรงอยู่และเพิ่มความนับถือตนเองมากขึ้น นอกจากนั้นยังมีทฤษฎีการคงตัว ซึ่งสาระของทฤษฎีการคงตัวกล่าวว่า ความเชื่อ หมายถึง ความคิดใดๆ ว่าเป็นไปได้หรือแน่ใจเกี่ยวกับมีอยู่-เป็นอยู่ การประเมินสิ่งที่ควรทำ สิ่งที่ควรห้ามหรือสาเหตุ เจตคติ หมายถึง การจัดระบบที่ค่อนข้างคงทนของความเชื่อเกี่ยวกับการมีอยู่-เป็นอยู่ การประเมินสิ่งที่ควรทำ สิ่งที่ควรห้าม หรือสาเหตุที่จัดระบบของที่หมายหนึ่งหรือสถานการณ์หนึ่งและกำหนดล่วงหน้าให้บุคคลตอบเสนอต่อ 1) ที่หมายหรือสถานการณ์ว่าตนชอบสิ่งใดมากกว่าสิ่งใด 2) ต่อทุกคนที่บุคคลรับรู้ว่ามีเจตคติต่อที่หมายหรือสถานการณ์แตกต่างกัน และ3) ต่อการควบคุมหรือแรงกดดันทางสังคมที่เจตนาจะบังคับการแสดงออกให้มีจุดยืนที่เฉพาะเจาะจงต่อที่หมายหรือสถานการณ์ตอบสนองทั้งหมดที่เป็นความชอบบางอย่างมากกว่าบางสิ่งบางอย่าง

แนวคิดเกี่ยวกับการแสดงบทบาทสมมุติ

การแสดงบทบาทสมมติ ROLE PLAYING การแสดงบทบาทสมมติเป็นสถานการณ์ของการแสดงโดยไม่มีการเตรียมตัว โดยเน้นความสำคัญที่บุคคลและบทบาท นักเรียนสวมบทบาทคนใดคนหนึ่งและแสดงหรือปฏิบัติบทบาทของผู้ที่เขาเป็นในสถานการณ์เฉพาะที่กำหนดขึ้น จุดมุ่งหมายสำคัญเพื่อเพิ่มพูนความเข้าใจลึกซึ้ง (insight) ในความรู้สึกของนักเรียนเกี่ยวกับสถานการณ์เฉพาะนั้นๆ ซึ่งบทบาทสมมติที่ผู้เรียนแสดงออกแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

1. การแสดงบทบาทสมมติแบบละคร เป็นการแสดงบทบาทตามเรื่องราวที่มีอยู่แล้วผู้แสดงจะได้รับทราบเรื่องราวทั้งหมด แต่จะไม่ได้รับบทที่กำหนดให้แสดงตามอย่างละเอียดผู้แสดงจะต้องแสดงออกตามความคิดของตนและดำเนินเรื่องไปตามท้องเรื่องที่กำหนดไว้แล้วซึ่งมีลักษณะเหมือนละคร

2. การแสดงบทบาทสมมุติแบบแก้ปัญหา เป็นการแสดงบทบาทสมมติที่ผู้เรียนได้รับทราบสถานการณ์หรือเรื่องราวแต่เพียงเล็กน้อยเท่าที่จำเป็น ซึ่งมักเป็นสถานการณ์ที่เป็นปัญหาหรือมีความขัดแย้งแฝงอยู่ผู้แสดงบทบาทจะใช้ความคิดของตนในการแสดงออกและแก้ปัญหาต่างๆ อย่างเสรี

แนวคิดเกี่ยวกับ Facebook live

มาร์ก ซักเคอร์เบิร์ก ผู้ก่อตั้งเฟซบุ๊ก (Facebook) ได้โพสต์ข้อความผ่านเฟซบุ๊กส่วนตัวที่ใช้ชื่อว่า “Mark Zuckerberg” กล่าวถึงเฟซบุ๊กไลฟ์ (Facebook live) เมื่อวันที่ 6 เมษายน 2559 โดยระบุว่า “วันนี้เฟซบุ๊กได้เปิดตัวฟังค์ชั่นใหม่ การถ่ายทอดสดหรือไลฟ์เพื่อให้ผู้ใช้ทุกคนได้เพลิดเพลินในการสร้างตัวตนของคุณ การแชร์เรื่องราวและการค้นพบประโยชน์มากมาย ไลฟ์นี้เปรียบเสมือนกล้องทีวีในมือคุณสะดวกสบาย เพราะมันอยู่กับคุณจากการกดปุ่มเดียวในสมาร์ทโฟน เพียงแค่นี้ก็พาคุณเชื่อมต่อไปยังทุกคนบนโลกแล้วและเมื่อคุณไลฟ์เรื่องราวของคุณเองมันคือการเชื่อมต่อตัวคุณและเรื่องราวของคุณในอีกรูปแบบหนึ่ง เราคิดว่ามันคือจุดเปลี่ยนครั้งยิ่งใหญ่เลยทีเดียวในการสื่อสารและนำพามาซึ่งโอกาสดีๆ ในการพบเจอผู้คน ส่วนตัวผมเองจะเริ่มลองไลฟ์ด้วยเหมือนกัน วันนี้ตามเวลาท้องถิ่นประมาณสายๆ 10.30 น. และแน่นอนครับ ผมจะตอบทุกคำถามเกี่ยวกับเจ้าไลฟ์นี้เจอกันนะครับ” ฟีเจอร์ไลฟ์ วิดีโอ (Live Video) เป็นความสามารถที่ทำการออกอากาศวีดีโอแบบสดๆ ไปยังเฟซบุ๊กไทม์ไลน์(Facebook Timeline) ของเราจากนั้นเพื่อนหรือผู้ชมคนอื่นๆ สามารถเข้า ชมไลฟ์วิดีโอ (Live Video) เหล่านั้นได้ ซึ่งหลังจากที่สิ้นสุดการปล่อยไลฟ์วิดีโอ (Live Video) แล้วสามารถที่จะบันทึกคลิปเหล่านั้นเก็บไว้หรือจะลบออกก็ได้

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ธนน ลาภธนวิรุฬห์ (2562:บทคัดย่อ) ได้ศึกษาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียนของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ จากการวิเคราะห์แบบสังเกตพฤติกรรมการกล้าแสดงออกเพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการกล้าแสดงออกนักเรียนของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาดครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 จากผลการวิจัยครั้งที่ 1 พบว่า นักศึกษามีพฤติกรรมการกล้าแสดงออกเฉลี่ยอยู่ที่ 2.15 อยู่ในเกณฑ์ปรับปรุง จากผลการวิจัยครั้งที่ 2 พบว่านักศึกษามีพฤติกรรมการกล้าแสดงออกเฉลี่ยอยู่ที่ 4.06 อยู่ในเกณฑ์ดี จากผลการวิจัยการใช้เทคนิคแบบการนำเสนอหน้าชั้นเรียนมีผลทำให้นักศึกษามีพฤติกรรมการกล้าแสดงออกมากขึ้น

ปิยธิดา ยะเคียน (2563:บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกในการสนทนาภาษาอังกฤษของผู้เรียน โดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นชั้นสูงปีที่ 1 แผนกวิชาช่างก่อสร้าง จากการศึกษาการพัฒนาพฤติกรรมการกล้าการแสดงออกของผู้เรียนโดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติหน้าชั้นเรียน พบว่า ครั้งที่ 1 นักศึกษาได้คะแนนการพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยใช้ วิธีการแสดงบทบาทสมมติหน้าชั้นเรียนสูงสุด 13 คะแนน และต่ำสุด 10 คะแนน ครั้งที่ 2 นักศึกษาได้คะแนนการพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติหน้าชั้นเรียนสูงสุด 20 คะแนนและต่ำสุด 17คะแนน แสดงให้เห็นว่าการใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติหน้าชั้นเรียนสามารถพัฒนา

พฤติกรรมการกล้าแสดงออกของผู้เรียนโดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติหน้าชั้นเรียนนักศึกษามีความมั่นใจในตนเองกล้าแสดงออกมากขึ้น

ระเบียบวิธีวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มประชากรตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2/4 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีระยองบริหารธุรกิจที่ลงทะเบียนเรียนในรายวิชาศิลปะการขาย ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2565 จำนวนทั้งสิ้น 24 คน ซึ่งผู้วิจัยได้จัดการเรียนการสอนห้องนี้เพียงห้องเดียว

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ได้แก่

1. แผนการจัดการเรียนรู้รายวิชาศิลปะการขาย เรื่องเทคนิคการนำเสนอขายที่สอนโดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live รวม 8 คาบ คาบละ 50 นาที

2. แบบประเมินพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักเรียนในรายวิชาศิลปะการขาย เรื่อง เทคนิคการนำเสนอขาย โดยมีรายการวัดพฤติกรรมการกล้าแสดงออก 5 รายการ

การสร้างเครื่องมือในการวิจัยและการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

1. แผนการจัดการเรียนรู้วิชาศิลปะการขาย เรื่องเทคนิคการนำเสนอขายโดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live มีขั้นตอนการสร้างดังนี้

1. ศึกษาหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2562 รายวิชาศิลปะการขายเพื่อดูจุดมุ่งหมายของหลักสูตร เนื้อหา สมรรถนะ จุดประสงค์การเรียนรู้และคำอธิบายรายวิชา

2. ศึกษาหลักการ วิธีการเรียนการสอนโดยใช้บทบาทสมมติ วิธีการการถ่ายทอดสด Facebook Live และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

3. สร้างแผนการจัดการเรียนรู้วิชาศิลปะการขาย เรื่องเทคนิคการนำเสนอขายโดยการจัดการเรียนการสอนโดยใช้บทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live รวม 8 คาบเรียน คาบเรียนละ 50 นาทีเนื้อหาในแผนการจัดการเรียนรู้ประกอบด้วยสาระสำคัญ สมรรถนะประจำหน่วย จุดประสงค์การเรียนรู้ เนื้อหาสาระ กิจกรรมการเรียนการสอน งานที่มอบหมาย สื่อการเรียนการสอน/แหล่งเรียนรู้และการวัดผลและประเมินผล

4. นำแผนการจัดการเรียนรู้ที่สร้างขึ้นให้ผู้เชี่ยวชาญพิจารณาความเหมาะสมด้านเนื้อหา จำนวน 3 ท่าน ดังนี้

4.1 นางสายพิณ สีดา หัวหน้าฝ่ายวิชาการ

4.2 นางสาวอัมพร ฉาบพิมาย หัวหน้าแผนกสาขาวิชาการตลาด

4.3 นางสาวสุติมา มีแย้ม หัวหน้างานวิจัยและนวัตกรรม

5. นำแผนการจัดการเรียนรู้ที่ผ่านการตรวจสอบมาปรับปรุงตามขอเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญ และเมื่อวิเคราะห์หาค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างแผนการจัดการเรียนรู้กับเนื้อหาจากสูตรการหาความเที่ยงตรง (IOC) ซึ่งในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีค่าดัชนีความสอดคล้องอยู่ระหว่าง 0.67-1.00

6. จัดพิมพ์แผนการจัดการเรียนรู้ให้สมบูรณ์พร้อมที่จะนำไปใช้ในการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนกับกลุ่มประชากรตัวอย่างต่อไป

2. แบบประเมินพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักเรียนในรายวิชาศิลปะการขาย เรื่อง เทคนิคการนำเสนอขาย มีขั้นตอนการสร้างดังนี้

1. กำหนดจุดมุ่งหมายในการสร้างแบบประเมินคือการประเมินพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักเรียนในรายวิชาศิลปะการขาย เรื่อง เทคนิคการนำเสนอขาย

2. เลือกและวิเคราะห์ทักษะที่ต้องการประเมินในการกล้าแสดงออก จากนั้นร่างเกณฑ์การประเมินโดยใช้เกณฑ์การประเมินรูปแบบรูบริค สเกล

3. จัดทำแบบวัดทักษะการกล้าแสดงออกของนักเรียนในรายวิชาศิลปะการขายมีการประเมินทักษะใน 5 ด้าน ได้แก่ 1) บุคลิกระหว่างการพูด 2) การแก้ปัญหาเฉพาะหน้า 3) น้ำเสียงเหมาะสมกับสถานการณ์ 4) กล้าคิด กล้าทำ กล้าแสดงออก 5) พูดได้คล่อง ไม่เขินอาย

4. นำแบบประเมินพฤติกรรมที่สร้างขึ้นเสนอต่อผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน ดังรายชื่อต่อไปนี้

4.1 นางสายพิณ สีดา หัวหน้าฝ่ายวิชาการ

4.2 นางสาวอัมพร ฉาบพิมาย หัวหน้าแผนกสาขาวิชาการตลาด

4.3 นางสาวสุติมา มีแย้ม หัวหน้างานวิจัยและนวัตกรรม

เพื่อพิจารณาความถูกต้องและความสอดคล้องของเนื้อหาก่อนนำไปทดลองใช้

5. นำแบบประเมินพฤติกรรมที่ผ่านการตรวจสอบมาปรับปรุงตามขอเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญ

6. วิเคราะห์หาค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างแบบประเมินพฤติกรรมกับเนื้อหาจากสูตรการหาความเที่ยงตรง (IOC) ซึ่งในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีค่าดัชนีความสอดคล้องอยู่ระหว่าง 0.67-1.00

7. พิมพแบบประเมินพฤติกรรมที่ผ่านการปรับปรุงและหาคุณภาพแลวเพื่อใชเป็นเครื่องมือในการเก็บขอมูลตอไป

การดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ปฐมนิเทศนักเรียนกลุ่มตัวอย่าง เพื่อชี้แจงวัตถุประสงค์ ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง กิจกรรมการเรียนการสอน รวมทั้งวิธีการวัดผลและประเมินผลการทดลอง

2. ประเมินพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักศึกษา โดยใช้แบบประเมินพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักศึกษาก่อนเรียนด้วยแผนการจัดการเรียนรู้เรื่องเทคนิคการนำเสนอขายในรายวิชาศิลปะนำเสนอขายซึ่งทำการจัดการเรียนการสอนโดยใช้บทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live

3. ดำเนินการสอนตามแผนการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนด้วยแผนการจัดการเรียนรู้เรื่อง เทคนิคการนำเสนอขายในรายวิชาศิลปะนำเสนอขาย ซึ่งทำการจัดการเรียนการสอนโดยใช้บทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live ใช้เวลาในการสอน 8 คาบ

4. ประเมินพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักเรียนโดยใช้แบบประเมินพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักเรียนหลังเรียนด้วยแผนการจัดการเรียนรู้เรื่องเทคนิคการนำเสนอขายในรายวิชาศิลปะนำเสนอขายซึ่งทำการจัดการเรียนการสอนโดยใช้บทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live

5. นำผลที่ได้จากการประเมินพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักเรียนก่อนและหลังเรียนโดยการจัดการเรียนรู้โดยใช้บทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live มาวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้วิธีการทางสถิติด้วยโปรแกรมตารางคำนวณ (Excel)

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1. เปรียบเทียบพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักศึกษาก่อนและหลังเรียนโดยการจัดการเรียนรู้โดยใช้บทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live โดยการหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

สถิตที่ใช้ในการวิจัย

1. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์หาคุณภาพเครื่องมือในการหาค่าความเที่ยงตรง (Validity) ซึ่งสูตรคาดัชนีความสอดคลอง (IOC) จากสูตร (Riviovelli and Hambleton, 1997)

2. สถิติที่ใช้เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนรู้ก่อนเรียนและหลังเรียนของกลุ่มประชากรตัวอย่างใชค่าร้อยละ คาเฉลี่ย (Mean) และสวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) (บุญชุม ศรีสะอาด, 2560)

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตารางที่ 1 ผลคะแนนพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักเรียนก่อนและหลังเรียนโดยการจัดการเรียนรู้โดยใช้บทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live

คนที่	รายการประเมิน									
	บุคลิกระหว่างการพูด		การแก้ปัญหาเฉพาะหน้า		น้ำเสียงเหมาะสมกับสถานการณ์		กล้าคิด กล้าทำ กล้าแสดงออก		พูดได้คล่องไม่เขินอาย	
	ก่อนเรียน	หลังเรียน	ก่อนเรียน	หลังเรียน	ก่อนเรียน	หลังเรียน	ก่อนเรียน	หลังเรียน	ก่อนเรียน	หลังเรียน
1	1	4	2	5	1	4	2	4	2	5
2	2	5	2	5	2	5	3	5	1	5
3	2	4	1	4	1	5	2	5	1	5
4	1	4	1	3	1	5	2	5	1	5
5	2	5	2	4	1	5	1	3	1	5
6	2	4	2	4	1	4	1	4	2	5
7	2	5	2	3	2	4	2	5	1	5
8	2	4	1	4	2	4	2	5	1	5
9	1	5	1	4	2	5	2	4	2	5
10	1	4	1	4	2	5	2	5	2	5
11	2	4	2	3	1	5	3	5	1	5
12	2	5	1	5	1	3	1	4	1	5
13	1	5	2	4	2	4	1	4	1	5
14	2	4	1	4	2	4	2	5	2	5
15	1	4	2	3	1	4	2	4	1	5
16	1	5	2	5	2	5	1	3	2	5
17	2	5	1	4	1	5	2	4	2	5
18	2	5	1	3	2	5	2	5	2	5
19	2	4	2	5	2	4	2	5	2	5
20	2	5	1	4	2	4	2	5	2	5
21	1	4	1	5	1	5	3	5	2	5
22	2	5	2	4	1	3	1	5	2	5

23	2	4	1	4	1	3	2	4	2	5
24	1	4	2	5	1	4	1	3	2	5
$\bar{X}$	1.63	4.46	1.50	4.08	1.46	4.33	1.83	4.42	1.58	4.79
S.D.	0.49	0.51	0.51	0.72	0.51	0.70	0.64	0.72	0.50	0.41

ตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนก่อนเรียนและหลังเรียนโดยการจัดการเรียนรู้โดยใช้บทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live

การทดสอบ	บุคลิกระหว่างการพูด	การแก้ปัญหาเฉพาะหน้า	น้ำเสียงเหมาะสมกับสถานการณ์	กล้าคิด กล้าทำ กล้าแสดงออก	พูดได้คล่องไม่เขินอาย	$\bar{X}$	S.D.
ก่อนเรียน	1.63	1.50	1.46	1.83	1.58	**1.60**	**0.21**
หลังเรียน	4.46	4.08	4.33	4.42	4.79	**4.42**	**0.23**

จากตารางที่ 1-2 เปรียบเทียบพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักเรียนก่อนและหลังเรียนโดยการจัดการเรียนรู้โดยใช้บทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live พบว่าก่อนเรียนนักเรียนมีคะแนนพฤติกรรมการกล้าแสดงออกเฉลี่ย 1.60 คะแนน และหลังเรียนนักเรียนมีคะแนนพฤติกรรมการกล้าแสดงออกเฉลี่ย 4.42 คะแนน เมื่อเปรียบเทียบคะแนนก่อนและหลังเรียน พบว่าหลังเรียนด้วยการจัดการเรียนรู้โดยใช้บทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live นักเรียนมีคะแนนพฤติกรรมการกล้าแสดงออกสูงกว่าก่อนเรียน ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

สรุป อภิปรายและข้อเสนอแนะ

สรุป

การพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live วิชาศิลปะการขาย เรื่อง เทคนิคการนำเสนอขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2/4 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีระยองบริหารธุรกิจ สรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

1. การเปรียบเทียบคะแนนก่อนและหลังเรียน พบว่านักเรียนที่ได้ทำการจัดการเรียนรู้โดยใช้บทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live นักเรียนมีคะแนนพฤติกรรมการกล้าแสดงออกสูงกว่าก่อนเรียน ซึ่งตรงตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

อภิปรายผล

จากการทำวิจัยในชั้นเรียน เรื่อง การพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติผ่านช่องทางการถ่ายทอดสด Facebook Live วิชาศิลปะการขาย เรื่อง เทคนิคการนำเสนอขายของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2/4 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีระยองบริหารธุรกิจ

พบว่า นักเรียนมีคะแนนพฤติกรรมการกล้าแสดงออกสูงกว่าก่อนเรียน ซึ่งตรงตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้ กิจกรรมบทบาทสมมติที่ร่วมกับการถ่ายทอดสด Facebook Live เป็นวิธีการจัดการเรียนรู้ได้เปิดโอกาสให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการเรียนรู้อย่างสนุกสนาน สามารถเรียกได้ว่าเป็นเทคนิคการสอนแบบเล่นปนเรียน เป็นลักษณะการจัดการเรียนรู้ที่มีความหมายสำหรับผู้เรียน เป็นการเรียนรู้ที่มีสภาพใกล้เคียงกับความจริงมาก มีความทันสมัยต่อเหตุการณ์ปัจจุบัน ผู้เรียนสามารถสัมผัสได้และนำไปใช้ได้จริงในชีวิตประจำวันช่วยพัฒนาให้ผู้เรียนเกิดความเข้าใจในความคิดความรู้สึกของผู้อื่นและสามารถเกิดการเปลี่ยนแปลงเจตคติและพฤติกรรมของผู้เรียนได้ ซึ่งสอดคล้องกับธีรวรรณ ธีระพงษ์ (2543) กล่าวไว้ว่าการแสดงออกเป็นพฤติกรรมที่บุคคลสามารถแสดงออกได้อย่างเป็นธรรมชาติมากที่สุดตามสภาพการณ์ที่เป็นอยู่และสามารถจัดการกับปัญหาต่างๆ ได้ด้วยวิธีการทางบวกโดยปราศจากความวิตกกังวล นั่นคือบุคคลสามารถแสดงออกอย่างเหมาะสมมิใช่กระทำเพื่อที่จะให้ได้สิ่งที่ต้องการเป้าหมายของการกระทำพฤติกรรมกล้าแสดงออกนั้นคือการสื่อสารอย่างชัดเจนและตรงไปตรงมา ไม่โจมตีความต้องการหรือการคิดเห็นของบุคคลอื่น ซึ่งการทำเช่นนั้นจะทำให้มีโอกาสบรรลุเป้าหมายที่ต้องการโดยไม่ปฏิเสธสิทธิของผู้อื่น และอาภรณ์ ใจเที่ยง (2546) ได้กล่าวว่าการแสดงบทบาทสมมติ (ROLE PLAYING) เป็นสถานการณ์ของการแสดงโดยไม่มีการเตรียมตัว โดยเน้นความสำคัญที่บุคคลและบทบาทนักเรียนสวมบทบาทคนใดคนหนึ่งและแสดงหรือปฏิบัติบทบาทของผู้ที่เขาเป็นในสถานการณ์เฉพาะที่กำหนดขึ้น จุดมุ่งหมายสำคัญเพื่อเพิ่มพูนความเข้าใจลึกซึ้ง (insight) ในความรู้สึกของนักเรียนเกี่ยวกับสถานการณ์เฉพาะนั้นๆ ทั้งนี้ยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ ธนน ลาภธนวิรุฬห์ (2562) ได้ศึกษาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียนของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ จากการวิเคราะห์แบบสังเกตพฤติกรรมการกล้าแสดงออกเพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการกล้าแสดงออกนักเรียนของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 จากผลการวิจัยครั้งที่ 1 พบว่า นักศึกษามีพฤติกรรมการกล้าแสดงออกเฉลี่ยอยู่ที่ 2.15 อยู่ในเกณฑ์ปรับปรุง จากผลการวิจัยครั้งที่ 2 พบว่านักศึกษามีพฤติกรรมการกล้าแสดงออกเฉลี่ยอยู่ที่ 4.06 อยู่ในเกณฑ์ดี จากผลการวิจัยการใช้เทคนิคแบบการนำเสนอหน้าชั้นเรียนมีผลทำให้นักศึกษามีพฤติกรรมการกล้าแสดงออกมากขึ้น

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเพื่อการนำผลไปใช้

ควรสร้างแรงจูงใจโดยการยกย่องให้เกียรติแก่ผู้ที่มีพัฒนาการการกล้าแสดงออก เช่น การยอมรับ คำชม การให้เกียรติ การปรบมือ การประกาศรายชื่อผู้ได้คะแนนการกล้าแสดงออกในระดับสูงให้แก่นักเรียนบ้างในบางครั้ง

2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ควรมีการสัมภาษณ์นักเรียนและให้นักเรียนได้เสนอแนะความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมที่จัดขึ้นในการวิจัยและการจัดกิจกรรมที่ต้องการให้มีในครั้งต่อไปเพื่อที่จะพัฒนาศักยภาพ ของนักเรียนในด้านการพัฒนาศักยภาพทางการเรียนการเพิ่มประสิทธิภาพในการนำเสนอให้ดียิ่งขึ้น

บรรณานุกรม

กัญญารัตน์ วงษ์เชษฐ. (2543). การใช้กระบวนการกลุ่มเพื่อฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 โรงเรียนเทศบาลวัดศรีสุพรรณ จังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ณัฐพล ใยไพโรจน์. (2560). Digital Marketing: Concept & Case Study 4.0 th Edition. นนทบุรี: ไอดีซี พรีเมียร์.

ธีรวรรณ ธีระพงษ์. (2543). ผลของกลุ่มพัฒนาตนและการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแนวพุทธเน้นศีลและปัญญาต่อสัมพันธภาพการปรึกษาเชิงจิตวิทยาและผลเนื่องต่อความพึงพอใจของผู้รับบริการ. (วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิต). กรุงเทพฯ:จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

บุญชม ศรีสะอาด. (2560). การวิจัยเบื้องต้น (พิมพ์ครั้งที่ 10). กรุงเทพฯ: สุวีริยาสาส์น.

ภาวุธ พงษ์วิทยภานุ. (2560). วิเคราะห์ประโยชน์ของ Facebook Live ในการทำตลาดตามสไตล์ Tarad.com. (ออนไลน์). แหล่งที่มา: www.marketingoops.com/mediaads/video/facebook-live-analysis-by-taraddotcom/.25 ตุลาคม 2565.

วิมพ์วิภา ถาสกุล. (2550). การใช้กิจกรรมตามทฤษฎีเผชิญความจริงเพื่อเสริมสร้างพฤติกรรมกล้าแสดงออกของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2. ปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต (จิตวิทยา การศึกษาและการแนะแนว).มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.เชียงใหม่.

สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต. (2541). ทฤษฎีและเทคนิคการปรับพฤติกรรม. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณมหาวิทยาลัย.

สิขเรศ ศิรากานต์. (2560). Facebook live คืออะไร? พร้อมเคล็ดลับในใช้งานให้เกิดประโยชน์สูงสุด. (ออนไลน์).แหล่งที่มา : http://www.zcooby.com/facebook-live-tipsfor-maximum-benefit/.25 ตุลาคม 2565.

อาภรณ์ ใจเที่ยง. (2546). หลักการสอน. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ : โอเดียนสโตร์.

Bower, Sharon Anthony and Bower, Gordon H. (1976). Asserting Yourself: A Practical Guide for Positive Change. Massachusetts: Addison Wesley Publishing Company.

Rovinelli, R. J., & Hambleton, R. K. (1977). On the use of content specialists in the assessment of criterion-referenced test item validity. Dutch Journal of Educational Research, 2, 49-60.