

การวิจัยในชั้นเรียน

เรื่อง การศึกษาเจตคติและแรงจูงใจต่อการเรียน
วิชาการขายเบื้องต้น

ของนักเรียนชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ชั้นปีที่1/3
สาขาวิชาธุรกิจค้าปลีก วิทยาลัยอาชีวศึกษาภัคดีพัฒนวิชาการและ
เทคโนโลยี
ประจำปีการศึกษา 2566

ผู้วิจัย

นางสาวกชกร ไทยไชยนต์

ตำแหน่งครู

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเจตคติที่มีต่อวินัยในตนเองด้านวินัยใน ห้องเรียน ความขยันอดทนทางการเรียน และแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ชั้นปีที่ 1/3 แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีก ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ชั้นปีที่ 1 แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีก จำนวน 22 คน โดยให้นักเรียนทำแบบสอบถามวัดเจตคติจำนวน 15 ข้อ ที่คณะผู้วิจัยได้สร้างขึ้น จำนวน 1 ฉบับ จากนั้นจึงทำการวิเคราะห์ผลคะแนนโดยใช้วิธีการหาค่าเฉลี่ย ผลการศึกษาปรากฏว่า คะแนนเฉลี่ยของแบบสอบถามมีค่าเท่ากับ 4.02 ซึ่งแปลความได้ว่า นักศึกษามีเจตคติที่ดีต่อวินัยในตนเองด้านวินัยในห้องเรียน ความขยันอดทนทางการเรียน และแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาการขายเบื้องต้น

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาของปัญหา ปัจจุบันการเรียนการสอนวิชาการขายเบื้องต้น นับว่ามีความสำคัญมาก เนื่องจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีได้มีการพัฒนาขึ้นอย่างต่อเนื่อง ระบบการติดต่อสื่อสารที่ทันสมัยทำให้การติดต่อสื่อสารซึ่งกันและกันเป็นไปได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งในการที่จะเรียนรู้ในวิชาการขายเบื้องต้น เพื่อนำมาใช้ในคิดวิเคราะห์ ความมีเหตุมีผล การติดต่อสื่อสาร และเพื่อความเจริญก้าวหน้าทางวิชาการขายเบื้องต้น ได้ถูกบรรจุไว้ในหลักสูตรให้นักเรียนได้เรียนรู้ซึ่งจากวัตถุประสงค์ของหลักสูตรรายวิชาการขายเบื้องต้น ในปัจจุบันนอกจากจะมีจุดประสงค์เพื่อให้นักเรียนมีความสามารถในการสังเกต การคิดอย่างรอบคอบ และประยุกต์การใช้งานได้แล้วนั้น ทั้งนี้เพื่อการศึกษาและการนำไปใช้ในชีวิตประจำวันแล้ว ยังมีการมุ่งเน้นให้นักศึกษามีเจตคติที่ดีต่อ การเรียนในรายวิชาการขายเบื้องต้น เพื่อให้เห็นประโยชน์และคุณค่าของการ ประยุกต์ใช้งานอีกด้วย ดังนั้นจึงทำให้ผู้วิจัยเห็นความสำคัญของการ มีเจตคติที่ดีต่อ ของนักเรียน จึงได้จัดทำ การวิจัยเพื่อศึกษาเจตคติของนักเรียนที่มีต่อวิชาการขายเบื้องต้น เพื่อนำมาเป็น ข้อมูล ในการแก้ปัญหาในการเรียนการสอนวิชาการขายเบื้องต้น

จุดมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อให้นักเรียนมีเจตคติที่ดีต่อวิชาการขายเบื้องต้น

2. เพื่อรวบรวมข้อมูลสำหรับการแก้ปัญหาในการเรียนการสอนวิชาการขายเบื้องต้น ความสำคัญของการศึกษาค้นคว้าการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้จะทำให้ทราบถึงเจตคติที่มีต่อการเรียนในรายวิชาการขายเบื้องต้น ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ชั้นปีที่ 1/3 แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีก ในภาคเรียนที่ 1 ปี การศึกษา 2566วิทยาลัยอาชีวศึกษารักษาดิพลินวิทยาการและเทคโนโลยี ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อครูผู้สอนส่งผลต่อ พฤติกรรมการเรียน ของนักเรียน อีกทั้งเพื่อสร้างเสริมพัฒนานักเรียนให้เป็นบุคคลที่มีคุณค่ามีคุณประโยชน์ต่อ สังคมและประเทศชาติสืบไป

กรอบแนวคิดในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเจตคติของนักเรียน ในระดับชั้นปวช. ปีที่ 1 แผนกธุรกิจค้าปลีก ผู้วิจัยได้ จัดทำแบบสอบถามเพื่อวัดเจตคติของนักเรียนที่มีต่อวิชาการขายเบื้องต้น จำนวน 15 ข้อโดยใช้ข้อคำถามทั้ง 2 ประเภทคือ ประเภททางบวก และทางลบ และได้ทำการนำผลของแต่ละข้อคำถามมาหาค่าเฉลี่ย แล้วนำข้อมูล มาวิเคราะห์และหาข้อสรุปพร้อมทั้ง นำเสนอในรูปแบบของตารางประกอบคำบรรยาย เพื่อศึกษา เจตคติของนักเรียนที่มีต่อวิชาการขายเบื้องต้น

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. นักเรียนชั้น ปวช.ปีที่ 1/3 แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีกมีเจตคติที่ดีต่อวิชาการขายเบื้องต้น
2. ได้แนวทางในการแก้ปัญหาการเรียนการสอนวิชาการขายเบื้องต้น

ขอบเขตของการศึกษาค้นคว้า

1. ประชากรในการศึกษาค้นคว้า ได้แก่ นักเรียน แผนกธุรกิจค้าปลีก ระดับชั้น ปวช.1/3 ของภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษารักดีพัฒนชยการและเทคโนโลยี จำนวน 22 คน
ตัวแปรที่ศึกษา

- 2.1 ตัวแปรอิสระ คือ เจตคติที่มีต่อการเรียนวิชาการขายเบื้องต้น
- 2.2 ตัวแปรตาม คือ ความคิดเห็นของนักเรียนที่เรียนวิชาการขายเบื้องต้น

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. เจตคติ หมายถึง ความรู้สึกที่คนเรามีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดหรือหลายสิ่ง ในลักษณะที่เป็น อัตวิสัย (Subjective) อันเป็นพื้นฐานเบื้องต้น หรือการแสดงออกที่เรียกว่า พฤติกรรม
2. ความคิดเห็นของนักเรียนที่เรียนวิชาการขายเบื้องต้น หมายถึง ความ คิดเห็นของนักเรียน ระดับชั้น ปวช. ปีที่ 1/4 ที่เรียนในรายวิชาการขายเบื้องต้น ในภาคเรียนที่ 1/2566

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเจตคติที่มีต่อการเรียนในรายวิชาการขายเบื้องต้น ของนักเรียนชั้น ปวช. 1/3 แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีก ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษาภัคดีพัฒนศึกษาและเทคโนโลยี ผู้วิจัยได้จัดลำดับตามสาระดังนี้

1. ความหมายของเจตคติ
2. องค์ประกอบของเจตคติ
3. คุณลักษณะของเจตคติ
4. การเกิดและการเปลี่ยนแปลงเจตคติ
5. ความหมายของพฤติกรรม
6. ปัจจัยพื้นฐานของพฤติกรรม

ความหมายของเจตคติเจตคติบางครั้งก็เรียกทัศนคติ มีความหมายตามคำอธิบายของนักจิตวิทยา เช่น อัลพอร์ต (Allport อ้างถึงใน นวลศิริเปาโรหิต, 2545 : 125) ได้ให้ความหมายของเจตคติว่าเป็นสภาวะของความพร้อมทางจิตใจซึ่งเกิดจากประสบการณ์ สภาวะความพร้อมนี้เป็นแรงที่กำหนดทิศทางของ ปฏิบัติการระหว่างบุคคลที่มีต่อบุคคล สิ่งของและ สถานการณ์ที่เกี่ยวข้อง เจตคติจึงก่อรูปได้ดังนี้

1. เกิดจากการเรียนรู้วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมในสังคม
2. การสร้างความรู้สึกจากประสบการณ์ของตนเอง
3. ประสบการณ์ที่ได้รับจากเดิม มีทั้งทางบวกและลบ จะส่งผลถึงเจตคติต่อสิ่งใหม่ที่ คล้ายคลึงกัน
4. การเลียนแบบบุคคลที่ตนเองให้ความสำคัญ และรับเอาเจตคตินั้นมาเป็นของตน เบลกินและสกายเดล (Belkin and Skydell อ้างถึงใน จุฑารัตน์เอื้ออานวย, 2549 : 58) ให้ความสำคัญของเจตคติว่าเป็น

แนวโน้มที่บุคคลจะตอบสนองในทางที่พอใจหรือไม่พอใจต่อสถานการณ์ต่าง ๆ เจตคติจึงมีความหมายสรุปได้ดังนี้

1. ความรู้สึกของบุคคลที่มีต่อสิ่งต่าง ๆ หลังจากที่บุคคลได้มีประสบการณ์ในสิ่งนั้น ความรู้สึก นี้จึงแบ่งเป็น 3 ลักษณะ คือ

1.1 ความรู้สึกในทางบวก เป็นการแสดงออกในลักษณะของความพึงพอใจ เห็นด้วย ชอบ และสนับสนุน

1.2 ความรู้สึกในทางลบ เป็นการแสดงออกในลักษณะไม่พึงพอใจ ไม่เห็นด้วย ไม่ชอบและไม่สนับสนุน

1.3 ความรู้สึกที่เป็นกลางคือไม่มีความรู้สึกใด ๆ

2. บุคคลแสดงความรู้สึกทางด้านพฤติกรรม ซึ่งแบ่งพฤติกรรมเป็น 2 ลักษณะ คือ

2.1 พฤติกรรมภายนอก เป็นพฤติกรรมที่สังเกตได้มีกรกล่าวถึง สนับสนุน ท่าทาง หน้าตาบ่งบอก ความพึงพอใจ

2.2 พฤติกรรมภายใน เป็นพฤติกรรมที่สังเกตไม่ได้ชอบหรือไม่ชอบก็ไม่แสดงออก เจตคติแบ่งเป็น 5 ประเภท ได้แก่

1. เจตคติในด้านความรู้สึกหรืออารมณ์ (Affective Attitude) ประสบการณ์ที่คนได้สร้าง ความพึงพอใจและความสุขใจ จนกระทั่งทำให้มีเจตคติที่ดีต่อสิ่งนั้น ตลอดจนเรื่องอื่น ๆ ที่คล้ายคลึงกัน

2. เจตคติทางปัญญา (Intellectual Attitude) เป็นเจตคติที่ประกอบด้วยความคิดและ ความรู้เป็นแกนบุคคลอาจมีเจตคติต่อบางสิ่งบางอย่างโดยอาศัยการศึกษา ความรู้จนเกิดความเข้าใจ และมีความสัมพันธ์กับจิตใจคืออารมณ์และความรู้สึกร่วม หมายถึง มีความรู้สึกจนเกิดความซาบซึ้ง เห็นดีเห็นงามด้วย เช่น เจตคติที่มีต่อศาสนาเจตคติที่ไม่ดีต่อยาเสพติด

3. เจตคติทางการกระทำ (Action-oriented Attitude) เป็นเจตคติที่พร้อมจะนำไปปฏิบัติเพื่อสนองความต้องการของบุคคล เช่น เจตคติที่ดีต่อการพูดจาไพเราะอ่อนหวานเพื่อให้คนอื่นเกิด ความนิยม เจตคติที่มีต่องานในสำนักงาน

4. เจตคติทางด้านความสมดุล (Balanced Attitude) ประกอบด้วยความสัมพันธ์ทางด้าน ความรู้สึกและอารมณ์เจตคติทางปัญญาและเจตคติทางการกระทำเป็นเจตคติที่สามารถตอบสนอง ต่อความพึงพอใจในการทำงาน ทำให้บุคคลสามารถทำงานตามเป้าหมายของตนเองและองค์กรได้

5. เจตคติในการป้องกันตัวเอง (Ego-defensive Attitude) เป็นเจตคติเกี่ยวกับการป้องกัน ตนเองให้พ้นจากความขัดแย้งภายในใจ ประกอบด้วยความสัมพันธ์ทั้ง 3 ด้าน คือ ความสัมพันธ์ด้าน ความรู้สึก อารมณ์ ด้านปัญญาและด้านการกระทำ

องค์ประกอบของเจตคติองค์ประกอบของเจตคติโดยทั่วไปเจตคติประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 ประการ คือ

1. องค์ประกอบด้านความรู้ความเข้าใจ (Cognitive Component) เป็นองค์ประกอบด้าน ความรู้ความเข้าใจของบุคคลที่มีต่อสิ่งเรานั้น ๆ เพื่อเป็นเหตุผลที่จะสรุปความ และรวมเป็นความเชื่อ หรือช่วยในการประเมินค่าสิ่งเรานั้นๆ

2. องค์ประกอบด้านความรู้สึกและอารมณ์(Affective Component) เป็นองค์ประกอบด้าน ความรู้สึกหรืออารมณ์ของบุคคล ที่มีความสัมพันธ์กับสิ่งเร้า ต่างเป็นผลต่อเนื่องมาจากที่บุคคล ประเมินค่าสิ่งเร้านั้น แล้วพบว่าพอใจหรือไม่พอใจ ต้องการหรือไม่ต้องการ ดีหรือเลว องค์ประกอบทั้ง สองอย่างมีความสัมพันธ์กันเจตคติบางอย่างจะประกอบด้วยความรู้ความเข้าใจมากแต่ประกอบด้วย องค์ประกอบด้าน

ความรู้สึกและอารมณ์น้อยเช่น เจตคติที่มีต่องานที่ทำงานเจตคติที่มีต่อแฟชั่น เสื้อผ้าจะมีองค์ประกอบด้าน
ความรู้สึกและอารมณ์สูงแต่มีองค์ประกอบด้านความรู้ความเข้าใจต่าง

3. องค์ประกอบด้านพฤติกรรม (Behavioral Component) เป็นองค์ประกอบทางด้านความ พร้อม
หรือความโน้มเอียงที่บุคคลประพฤติปฏิบัติหรือตอบสนองต่อสิ่งเร้าในทิศทางที่จะสนับสนุน หรือคัดค้าน ทั้งนี้
ขึ้นอยู่กับความเชื่อ หรือความรู้สึกของบุคคลที่ได้รับจากการประเมินค่าให้สอดคล้องกับความรู้สึก ที่มีอยู่ เจต
คติที่บุคคลมีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใด หรือบุคคลหนึ่งบุคคลใด ต้องประกอบด้วยทั้ง สามองค์ประกอบเสมอ แต่จะมี
ปริมาณมากน้อยแตกต่างกันไป โดยปรกติบุคคลมักแสดงพฤติกรรมใน ทิศทางที่สอดคล้องกับเจตคติที่มีอยู่แต่
ก็ไม่เสมอไปทุกกรณีในบางครั้งเรามีเจตคติอย่างหนึ่ง แต่ก็ไม่ได้แสดงพฤติกรรมตามเจตคติที่มีอยู่ก็มี
คุณลักษณะของเจตคติเจตคติ มีคุณลักษณะที่สำคัญดังนี้

1. เจตคติเกิดจากประสบการณ์สิ่งเร้าต่าง ๆ รอบตัวบุคคล การอบรมเลี้ยงดูการเรียนรู้ขนบธรรมเนียม
ประเพณีและวัฒนธรรม เป็นสิ่งที่ก่อให้เกิดเจตคติแม้ว่าจะมีประสบการณ์ที่ เหมือนกันก็เป็นเจตคติที่แตกต่างกัน
กันได้ด้วยสาเหตุหลายประการ เช่น สติปัญญา อายุ เป็นต้น

2. เจตคติเป็นการเตรียม หรือความพร้อมในการตอบสนองต่อสิ่งเร้า เป็นการเตรียมความพร้อม
ภายในของจิตใจมากกว่าภายนอกที่สังเกตได้สภาวะความพร้อมที่จะตอบสนอง มีลักษณะที่ ซับซ้อนของบุคคล
ว่า ชอบหรือไม่ชอบ ยอมรับหรือไม่ยอมรับ เกี่ยวข้องกับอารมณ์ด้วย

3. เจตคติมีทิศทางของการประเมิน ทิศทางของการประเมินคือลักษณะความรู้สึกหรือ อารมณ์ที่
เกิดขึ้นถ้าเป็นความรู้สึกหรือประเมินว่าชอบ พอใจ เห็นด้วย ก็คือเป็นทิศทางในทางที่ดีเรียกว่าเป็นทิศทางใน
ทางบวกและถ้าประเมินออกมาในทางไม่ดีเช่น ไม่ชอบ ไม่พอใจ ก็มีทิศทาง ในทางลบ เจตคติทางลบไม่ได้
หมายความว่าไม่ควรมีเจตคตินั้นเป็นเพียงความรู้สึกที่ไม่ ดีต่อสิ่งนั้น

4. เจตคติมีความเข้ม คือมีปริมาณมากน้อยของความรู้สึก ถ้าชอบมากหรือไม่เห็นด้วยอย่าง มากก็
แสดงว่ามีความเข้มสูง ถ้าไม่ชอบเลยหรือเกลียดที่สุดก็แสดงว่ามีความเข้มสูงไปอีกทางหนึ่ง

5. เจตคติมีความคงทน เจตคติเป็นสิ่งที่บุคคลยึดมั่นถือมั่น และมีส่วนในการกำหนด พฤติกรรมของ
คนนั้น การยึดมั่นในเจตคติต่อสิ่งใด ทำให้การเปลี่ยนแปลงเจตคติเกิดขึ้นได้ยาก

6. เจตคติมีทั้งพฤติกรรมภายในและพฤติกรรมภายนอก พฤติกรรมภายในเป็นสภาวะทาง จิตใจ ซึ่ง
หากไม่ได้แสดงออก ก็ไม่สามารถรู้ได้ว่าบุคคลนั้นมีเจตคติอย่างไรในเรื่องนั้น เจตคติเป็น พฤติกรรมภายนอก
แสดงออกเนื่องจากถูกกระตุ้น และการกระตุ้นยังมีสาเหตุอื่น ๆ รวมอยู่ด้วย

7. เจตคติต้องมีสิ่งเร้าจึงมีการตอบสนองขึ้น ไม่จำเป็นว่าเจตคติที่แสดงออกจากพฤติกรรม ภายในและ
พฤติกรรมภายนอกจะต้องตรง กัน เพราะก่อนแสดงออกนั้นก็ปรับปรุงให้เหมาะกับ สภาพของสังคม แล้วจึง

แสดงออกเป็นพฤติกรรมภายนอกการเกิดและการเปลี่ยนแปลงเจตคติเจตคติเกิดจากการมีประสบการณ์ทั้งทางตรงและ ทางอ้อม หากประสบการณ์ที่เราได้รับเพิ่มเติมแตกต่างจากประสบการณ์เดิม เราก็อาจเปลี่ยนแปลง เจตคติได้การเปลี่ยนแปลงเจตคติมี 2 ทาง

1. การเปลี่ยนแปลงในทางเดียวกัน (Congruent Change) หมายถึง เจตคติเดิมของบุคคลที่ เป็นไปในทางบวกจะเพิ่มมากขึ้นในทางบวก แต่ถ้าเจตคติเป็นไปในทางลบก็เพิ่มมากขึ้นในทางลบด้วย

2. การเปลี่ยนแปลงไปคนละทาง (Incongruent Change) หมายถึง การเปลี่ยนแปลงเจตคติเดิมของบุคคลที่เป็นไปในทางบวกจะลดลงและไปเพิ่มทางลบ หลักการของการเปลี่ยนแปลงเจตคติ รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงไปในทางเดียวกัน หรือการ เปลี่ยนแปลงไป คนละทางนั้น มีหลักการว่า เจตคติที่เปลี่ยนแปลงไปในทางเดียวกันเปลี่ยนได้ง่ายกว่า เจตคติที่เปลี่ยน แปลงไปคนละทาง เพราะการเปลี่ยนแปลงไปในทางเดียวกัน มีความมั่นคง ความคงที่ มากกว่าการเปลี่ยนแปลงไปคนละทาง การเปลี่ยนแปลงเจตคติเกี่ยวข้องกับ ปัจจัยต่อไปนี้

1. ความสุดขีด (Extremeness) เจตคติที่อยู่ปลายสุดเปลี่ยนแปลงได้ยากกว่าเจตคติที่ไม่ รุนแรงนัก เช่นความรักที่สุดและความเกลียดที่สุดเปลี่ยนแปลงยากกว่าความรักและความเกลียดที่ไม่ มากนัก

2. ความซับซ้อน (Multi complexity) เจตคติที่เกิดจากสาเหตุเดียวกันเปลี่ยนได้ง่ายกว่าเกิด จากหลาย ๆสาเหตุ

3. ความคงที่ (Consistency) เจตคติที่มีลักษณะคงที่มาก หมายถึงเจตคติที่เป็นความเชื่อฝัง ใจเปลี่ยนแปลงยากกว่าเจตคติทั่วไป

4. ความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่อง (Interconnectedness) เจตคติที่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะที่เป็นไปในทางเดียวกันเปลี่ยนแปลงได้ยากกว่าเจตคติที่มีความ สัมพันธ์ไปในทางตรงกันข้าม

5 ความแข็งแกร่งและจำนวนความต้องการ (Strong and Number of Wants Served) หมายถึงเจตคติที่มีความจำเป็นและความต้องการในระดับสูง เปลี่ยนแปลงได้ยากกว่าเจตคติที่ไม่ แข็งแกร่งและไม่อยู่ในความต้องการ

6. ความเกี่ยวเนื่องกับค่านิยม (Centrality of Related Values) เจตคติหลายเรื่อง เกี่ยวเนื่องจากค่านิยมความเชื่อที่ค่านิยมนั้นดีน่า ประารถนา และเจตคติสืบเนื่องจากค่านิยม ขนบธรรมเนียม ประเพณีและวัฒนธรรมนั้นเป็นสิ่งที่เปลี่ยนแปลงได้ยากความหมายของพฤติกรรม

พฤติกรรม (Behavior) คือ กริยาอาการที่แสดงออกหรือปฏิกิริยาโต้ตอบเมื่อเผชิญกับสิ่งเร้า (Stimulus)หรือสถานการณ์ต่าง ๆ อาการแสดงออกต่าง ๆ เหล่านี้ อาจเป็นการเคลื่อนไหวที่สังเกตเห็นได้หรือวัดได้ เช่นการเดิน การพูด การเขียน การคิด การเต้นของหัวใจ เป็นต้น ส่วนสิ่งเร้าที่มา กระทบแล้วก่อให้เกิดพฤติกรรมก็อาจจะเป็นสิ่งเร้าภายใน (Internal Stimulus) และสิ่งเร้าภายนอก (External Stimulus)

สิ่งเร้าภายใน ได้แก่สิ่งเร้าที่เกิดจากความต้องการทางกายภาพ เช่น ความหิว ความกระหาย สิ่งเร้าภายในนี้จะ มีอิทธิพลสูงสุดในการกระตุ้นเด็กให้แสดงพฤติกรรม และเมื่อเด็กเหล่านี้โตขึ้นใน สังคม สิ่งเร้าใจภายในจะลด ความสำคัญลง สิ่งเร้าภายนอกทางสังคมที่เด็กได้รับรู้ในสังคมจะมีอิทธิพล มากกว่าในการ กำหนดว่า บุคคล ควรจะแสดงพฤติกรรมอย่างใดต่อผู้อื่นสิ่งเร้าภายนอก ได้แก่สิ่งกระตุ้นต่าง ๆ สิ่งแวดล้อมทางสังคมที่สามารถ สัมผัสได้ด้วยประสาท ทั้ง ๕ คือ หูตา คอ จมูก การสัมผัสสิ่งเร้าที่มีอิทธิพลที่จะจูงใจให้บุคคลแสดงพฤติกรรม ได้แก่ สิ่งเร้าที่ทำให้บุคคล เกิดความพึง พอใจที่เรียกว่า การเสริมแรง (Reinforcement) ซึ่งแบ่งออกได้เป็น ๒ ชนิด คือ การเสริมแรง ทางบวก (Positive Reinforcement) คือ สิ่งเร้าที่พอใจทำให้บุคคลมีการแสดง พฤติกรรมเพิ่มขึ้น เช่น คาชมเชย การยอมรับของเพื่อน ส่วนการเสริมแรงทางลบ (Negative Reinforcement) คือ สิ่งเร้าที่ ไม่พอใจหรือไม่พึงปรารถนานามาใช้เพื่อลดพฤติกรรมที่ไม่พึง ปรารถนาให้น้อยลง เช่น การลงโทษ เด็ก เมื่อลักขโมย การปรับเงินเมื่อผู้ขับขี่ยานพาหนะไม่ปฏิบัติตามกฎจราจร เป็นต้น มนุษย์โดยทั่วไปจะพึง พอใจกับการได้รับการเสริมแรงทางบวกมากกว่าการเสริมแรงทางลบ วิธีการ เสริมแรงทางบวก กระทำได้ดังนี้

1. การให้อาหาร น้ำ เครื่องยังชีพ เป็นต้น
2. การให้แรงเสริมทางสังคม เช่น การยอมรับ การยกย่อง การชมเชย ฯลฯ
3. การให้รางวัล คะแนน แด้ม ดาว เป็นต้น
4. การให้ข้อมูลย้อนกลับ (Information Feedback) เช่น การรับแจ้งว่าพฤติกรรมที่ กระทำนั้น ๆ

เหมาะสม

5. การใช้พฤติกรรมที่ชอบกระทำมากที่สุดมาเสริมแรงพฤติกรรมที่ชอบกระทำน้อยที่สุดเป็น การวาง เงื่อนไข เช่น เมื่อทำการบ้านเสร็จแล้วจึงอนุญาตให้ดูทีวี เป็นต้น

ปัจจัยพื้นฐานของพฤติกรรม ปัจจัยพื้นฐานของพฤติกรรม ประกอบด้วย

1. ปัจจัยพื้นฐานด้านชีวภาพ ในการจัดจำแนกสิ่งมีชีวิตนั้น แม้มนุษย์จะถูกจัดอยู่ใน อาณาจักรของ สัตว์แต่มนุษย์มีคุณสมบัติทางชีวภาพ ที่มีประสิทธิภาพ ในการทำงานสูงกว่า สัตว์อื่น ๆ ทำให้สามารถปรับ ตนเองให้สอดคล้องกับ สภาพแวดล้อม ได้โดยอาศัย พฤติกรรม หรือการกระทำของตนเองปัจจัยด้านชีวภาพที่ สำคัญของมนุษย์ประกอบด้วยพันธุกรรม และระบบการทำงานของร่างกาย
2. ปัจจัยพื้นฐานด้านจิตวิทยา ปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งซึ่งมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมมนุษย์ได้แก่ ปัจจัย ทางจิตวิทยา ซึ่งมีปัจจัยย่อยอยู่หลายปัจจัย ปัจจัยทางจิตวิทยา จะทำหน้าที่เป็นสื่อกลางในการรับรู้และ ตีความสิ่งเร้าก่อนที่ร่างกายจะแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ ปัจจัยทางจิตวิทยาที่สำคัญ ประกอบด้วย แรงจูงใจและ การเรียนรู้
3. ปัจจัยพื้นฐานด้านสังคมวิทยา พื้นฐานทางชีววิทยาหรือทางประสาทวิทยา เน้นที่ พฤติกรรมของ เอกัตบุคคล คือ พฤติกรรม ของคนคนหนึ่ง ที่ไม่สัมพันธ์กับผู้อื่น แต่มนุษย์เป็น สัตว์สังคม มีความต้องการอยู่

ร่วมกับผู้อื่น และบางกรณีก็จำเป็น ต้องอยู่รวมกัน เป็นกลุ่ม เป็นชุมชน เป็นสังคม กระบวนการของกลุ่ม กระบวนการทางสังคม และสิ่งแวดล้อม หรือวัฒนธรรม จึงมีส่วนสำคัญในการกำหนดลักษณะพฤติกรรมของ มนุษย์ให้เป็นไปตามสภาพของสังคมได้

บทที่ 3

การดำเนินการวิจัย

การศึกษาค้นคว้างานครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเจตคติที่มีต่อการเรียนในรายวิชาการขายเบื้องต้นของนักเรียน ชั้น ปวช.1/3 แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีก ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาตามลำดับดังนี้

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

3.1 ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย ผู้วิจัยได้กำหนดขั้นตอนในการวิจัยไว้ดังนี้

1. ศึกษาหลักการทฤษฎีแนวความคิดเกี่ยวกับความหมาย องค์ประกอบของเจตคติความหมายของพฤติกรรม องค์ประกอบของพฤติกรรม และทฤษฎีเกี่ยวกับความคิดเห็น
2. กำหนดกรอบความคิดในการวิจัย ผู้วิจัยได้กำหนดกรอบความคิดเพื่อหาการศึกษาความคิดเห็นเจตคติของนักเรียนระดับชั้น ปวช.1/3 แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีก ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
3. กำหนดวัตถุประสงค์
4. กำหนดกลุ่มประชากร สำหรับการวิจัยในครั้งนี้ได้กำหนดกลุ่มประชากร นักเรียน แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีก ระดับชั้น ปวช. 1/3 ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 จำนวน 22 คน
5. สร้างเครื่องมือการวิจัยการสร้างเครื่องมือการวิจัย ผู้วิจัยศึกษาจากหลักการ ทฤษฎีแนวคิด วัตถุประสงค์ เพื่อจำแนกว่าควรสร้างเครื่องมือวัดด้านใดบ้าง ให้เหมาะสมกับสภาพของนักเรียนระดับชั้น ปวช. 1/4 แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีก ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
6. การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยนำเครื่องมือที่สร้างขึ้น ให้นักศึกษากลุ่มตัวอย่างได้ตอบ แบบสอบถาม และเก็บข้อมูลด้วยตนเอง
7. การสรุปผลการวิจัยและนำเสนอผลการวิจัย โดยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลและเขียน สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูล

3.2 ประชากร กลุ่มประชากร คือ นักเรียน นักเรียน แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีก ระดับชั้น ปวช. 1/4 ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 จำนวน 22 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ เครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสอบถาม ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น เพื่อศึกษาเจตคติที่มีต่อการเรียนในรายวิชาการขายเบื้องต้น ของนักเรียน ชั้น ปวช.1/3 แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีก ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษารักดีพิณชยการและเทคโนโลยี โดยดำเนินการดังนี้

3.1 ศึกษาหลักการทฤษฎีแนวความคิดเกี่ยวกับทฤษฎี แนวความคิดเกี่ยวกับความหมาย องค์ประกอบของเจตคติความหมายของพฤติกรรม องค์ประกอบของพฤติกรรม และทฤษฎีเกี่ยวกับความคิดเห็น

3.2 ผู้วิจัยได้กำหนดกรอบความคิดเพื่อทำการศึกษามีต่อการเรียนในรายวิชาการขายเบื้องต้น ของนักเรียน ชั้น ปวช.1/3 แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีก ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษารักดีพิณชยการและเทคโนโลยี การสร้างเครื่องมือสำหรับการวิจัย แบบสอบถามเพื่อวัดเจตคติที่มีต่อการเรียนในรายวิชาการขายเบื้องต้น ของนักศึกษา จำนวน 15 ข้อ ที่มีข้อความประเภททางบวก 8 ข้อ และข้อความประเภททางลบ 7 ข้อรวม 15 ข้อ

3.3 เกณฑ์การให้คะแนนกำหนดเกณฑ์ในการคิดคะแนนเฉลี่ยของแบบสอบถามตามเกณฑ์ของ ศักดิ์ชัยเสรีรัฐ (2530) ดังนี้

ถ้าคะแนนเฉลี่ยมีค่าน้อยกว่า 1.55 แสดงว่ามีเจตคติอยู่ในระดับน้อยที่สุด

ถ้าคะแนนเฉลี่ยระหว่าง 1.56 – 2.55 แสดงว่ามีเจตคติอยู่ในระดับน้อย

ถ้าคะแนนเฉลี่ยระหว่าง 2.56 – 3.55 แสดงว่ามีเจตคติอยู่ในระดับปานกลาง

ถ้าคะแนนเฉลี่ยระหว่าง 3.56 – 4.55 แสดงว่ามีเจตคติอยู่ในระดับมาก

ถ้าคะแนนเฉลี่ยมากกว่า 4.55 แสดงว่ามีเจตคติอยู่ในระดับมากที่สุด

การเก็บรวบรวมข้อมูล ในการเก็บรวบรวมข้อมูลผู้วิจัยนำเครื่องมือที่สร้างขึ้น ให้นักเรียนกลุ่มประชากรได้ตอบแบบสอบถามและเก็บข้อมูลด้วยตนเอง

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

5.1 วิเคราะห์ผลจากคะแนนที่ได้จากการทำแบบสอบถามวัดเจตคติ

5.2 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล - การหาค่าเฉลี่ย

ร้อยละ และการหาค่าคะแนนเฉลี่ย (\bar{x})

$$\text{สูตร หาร้อยละ (\%)} P = \frac{n \times 100}{N}$$

N

P = อัตราส่วนร้อยละ

n = จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม

N = จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในบทนี้ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ที่ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากนักเรียน ระดับชั้น ปวช.1/3 แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีก ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษาภัคทิพณิชยการแลเทคโนโลยี จำนวน 22 คน ตามแนวทางการศึกษาเจตคติที่มีต่อวิชาการสร้างแบรนด์ธุรกิจดิจิทัล ตาราง 1 แสดงผลการ วิเคราะห์แบบสอบถามวัดเจตคติที่มีต่อวิชาการสร้างแบรนด์ธุรกิจดิจิทัลที่ ความคิดเห็น ของนักเรียน

หัวข้อการประเมิน	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
1 วิชาการขายเบื้องต้นเป็นวิชาที่น่าสนใจ	4.05	0.8870
2 ข้าพเจ้ารู้สึกหงุดหงิดเมื่อเรียนวิชาการขายเบื้องต้น	4.01	0.7678
3 การเรียนวิชาการขายเบื้องต้นเป็นสิ่งที่น่าเบื่อหน่าย	4.15	0.7592
4 วิชาการขายเบื้องต้นเป็นวิชาที่ทำให้เกิดความสุขสนาน	4.10	0.7881
5 ข้าพเจ้าไม่สบายใจทุกครั้งเมื่อเรียนวิชาการขายเบื้องต้น	3.90	0.7452
6 วิชาการขายเบื้องต้นเป็นวิชาที่ทำให้เป็นคนนำสมัยรู้ทันโลก	4.05	0.7592
7 วิชาการขายเบื้องต้นเป็นวิชาที่ต้องใช้สมองมาก	4.10	0.7881
8 การเรียนวิชาการขายเบื้องต้นไม่ช่วยให้ชีวิตก้าวหน้า	3.15	0.7500
9 ข้าพเจ้ารู้สึกสดชื่น ตื่นเต้น เมื่อปฏิบัติใบงานวิชาการขายเบื้องต้น	4.20	0.7452
10 วิชาการขายเบื้องต้นเป็นวิชาที่เรียนรู้ได้ยากมาก	4.05	0.7592
11 วิชาการขายเบื้องต้นทำให้เกิดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์	4.01	0.7502
12 วิชาการขายเบื้องต้นเป็นวิชาที่ฝึกฝนได้ง่าย	4.01	0.7592
13 วิชาการขายเบื้องต้นช่วยในการประกอบอาชีพ	3.85	0.7751
14 วิชาการขายเบื้องต้นไม่ได้ช่วยให้บ้านเมือง เจริญ	3.95	0.7182
15 ข้าพเจ้ามีความสุขมากเมื่อได้เรียนวิชาการขายเบื้องต้น	4.00	0.7177
ค่าเฉลี่ยรวม	4.02	0.7503

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากนักเรียน ระดับชั้น ปวช.1/3 แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีก ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษารัถศาสตร์พัฒนวิชาการและเทคโนโลยี จำนวน 22 คน ตามแนวทางการศึกษาเจตคติที่มีต่อวิชาการขายเบื้องต้น สรุปและ อภิปรายผลได้ดังนี้

สรุปผลการศึกษาวิจัยจากการศึกษาและวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยของคะแนนที่ได้จากแบบสอบถามวัดเจตคติของนักเรียน แสดงให้เห็นว่า คะแนนเฉลี่ยของแบบสอบถามทั้ง 15 ข้อ เกี่ยวกับเจตคติที่มีต่อการเรียนในวิชาการขายเบื้องต้น ทั้งข้อคำถามประเภททางบวกและทางลบ มีค่าเฉลี่ยในภาพรวมเท่ากับ 4.02 ซึ่งแปลความได้ว่านักเรียนมีเจตคติที่ดีต่อวิชาการขายเบื้องต้น

อภิปรายผลการศึกษา

จากการสร้างแบบสอบถามวัดเจตคติของนักเรียนที่มีต่อวิชาการขายเบื้องต้น ระดับชั้น ปวช.1/3 แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีก ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 วิทยาลัยอาชีวศึกษารัถศาสตร์พัฒนวิชาการและเทคโนโลยีจำนวน 22 คน สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

พบว่านักเรียนมีเจตคติที่ดีต่อวิชาการขายเบื้องต้น ในระดับคะแนนเฉลี่ย 4.02 ซึ่งเป็นระดับคะแนนต้นๆ ของระดับเจตคติที่ดีซึ่งจากการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยของแต่ละข้อคำถาม ทั้งประเภททางบวกและทางลบ พบว่า อาจมีผลมาจากการที่นักเรียนส่วนใหญ่เกิดความสับสนกับข้อคำถามที่เป็นข้อคำถามประเภททางลบ

ข้อเสนอแนะ

ในการสร้างแบบสอบถามวัดเจตคติของนักเรียนที่มีต่อวิชาการขายเบื้องต้น อาจเป็นในรูปของการสัมภาษณ์ หรือการให้นักเรียนแสดงความคิดเห็นบ้างก็ได้ หรืออาจจะลองเปรียบเทียบเจตคติของนักเรียนที่มีต่อวิชาการขายเบื้องต้นกับวิชาอื่นๆ เพื่อที่จะเป็น การเก็บข้อมูลเพื่อเป็นประโยชน์ในการพัฒนาการเรียนการสอนต่อไป