

๒๕๕๖

๒๕๕๖

ผลการเรียนรู้จากการเรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์เรื่อง “การเข้าพบและการลาชีวิต”
ของนักเรียนชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) สังกัดกรมอาชีวศึกษา

ปริญญานิพนธ์
ของ
กัญญาณี จิรนิรันดร์กุล

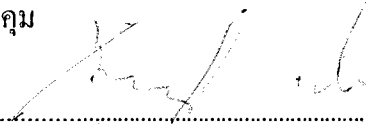
เสนอต่อมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกเทคโนโลยีทางการศึกษา

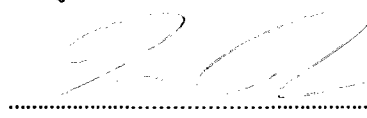
เมษายน ๒๕๕๒

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

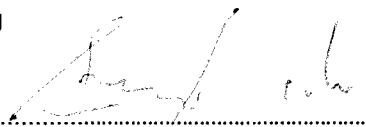
คณะกรรมการควบคุมและคณะกรรมการสอบได้พิจารณาปริญญานิพนธ์ฉบับนี้แล้ว
เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอก
เทคโนโลยีทางการศึกษา ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒได้

คณะกรรมการควบคุม


.....ประธาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไพโรจน์ เบาใจ)


.....กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.บุญเชิด ภิญโญนนตพงษ์)

คณะกรรมการสอบ

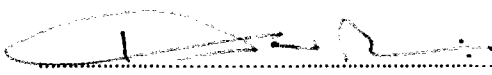

.....ประธาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไพโรจน์ เบาใจ)


.....กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.บุญเชิด ภิญโญนนตพงษ์)


..... กรรมการที่แต่งตั้งเพิ่มเติม
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สมศักดิ์ เจียมทะวงษ์)


..... กรรมการที่แต่งตั้งเพิ่มเติม
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ บุญเกื้อ กวรวาเวช)

บัณฑิตวิทยาลัยอนุมัติให้รับปริญญานิพนธ์ฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกเทคโนโลยีทางการศึกษา ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ


..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(ศาสตราจารย์ ดร. เสริมศักดิ์ วิสาธกรณ์)

วันที่ 30 เดือน เมษายน พ.ศ. 2542

ประกาศคุณูปการ

ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงสมบูรณ์ด้วยดี โดยได้รับความกรุณาเป็นอย่างยิ่ง จาก ผศ. ดร. ไพโรจน์ เบาใจ ประธานควบคุมปริญญานิพนธ์ รศ. ดร. บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์ กรรมการควบคุมปริญญานิพนธ์ที่ให้คำปรึกษา ให้แนวคิด ให้คำแนะนำ ให้ขวัญและกำลังใจ ตลอดจนเสียสละเวลาอันมีค่าของท่านช่วยกรุณาตรวจแก้ไข ข้อบกพร่อง ปริญญานิพนธ์ ตั้งแต่ต้นจนสำเร็จลงได้ด้วยดี พร้อมทั้ง ผศ. สมศักดิ์ เจริมทะวงษ์ และ ผศ. บุญเกื้อ ควรรหาเวช ที่กรุณาเป็นกรรมการสอบเพิ่มเติม ผู้วิจัยมีความซาบซึ้งในน้ำใจในการช่วยเหลือและเอาใจใส่ของท่านเป็นอย่างยิ่งและขอกราบขอบพระคุณอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณ ผศ. บุญเกื้อ ควรรหาเวช อาจารย์ศิริรัตน์ เบาใจ อาจารย์ทวีพล สวัสดิยากรที่ได้ให้ความอนุเคราะห์เป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือบทเรียนวีดิทัศน์ด้านเทคนิคการผลิตสื่อ และอาจารย์จันทรา ยินดียัม อาจารย์ธวัชชัย จินดาพานิชย์ ที่ได้กรุณาเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือด้านเนื้อหา

ขอขอบคุณท่านผู้อำนวยการ คณะอาจารย์ นักเรียนวิทยาลัยพณิชยการบางนา ที่ได้อำนวยความสะดวก และให้ความร่วมมือในการจัดสร้างเครื่องมือและการทดลองเก็บข้อมูล เป็นอย่างดี

ขอขอบคุณ ผศ. ปิยะแสง จันทรวงศ์ไพศาล ที่ให้ความช่วยเหลือแนะนำ การจัดทำปริญญานิพนธ์ ขอขอบคุณพี่ ๆ เพื่อน ๆ น้อง ๆ และลูกศิษย์อีกหลาย ๆ คนที่เป็นกำลังใจให้มาโดยตลอด ขอขอบคุณ คุณสุภาพ แก้วเอียน อาจารย์ชวลิต ไพรสกุลเดชา เก่งกาญจน์ ทัศนากกร และวิไลนดา หะริมา ซึ่งได้ช่วยเหลือด้านคอมพิวเตอร์และจัดพิมพ์ปริญญานิพนธ์จนสำเร็จเป็นรูปเล่ม ตลอดจนทุกท่านที่มีส่วนช่วยเหลือในการจัดทำวิจัยครั้งนี้แต่ไม่สามารถระบุชื่อได้หมดทุกท่าน

เหนือบุคคลอื่นใด ขอขอบพระคุณอาจารย์จันทรา ยินดียัม ผู้เปรียบเสมือนพี่และเป็นเพื่อนที่ดีที่สุด ที่ได้ให้ความช่วยเหลือ ให้แนวคิด ให้คำแนะนำ ให้ขวัญและกำลังใจ กับผู้วิจัยเป็นอย่างมาก ซึ่งผู้วิจัยต้องระลึกถึงตลอดไป

นอกจากนี้ ผู้ที่ให้กำลังใจ และสนับสนุนการศึกษามาโดยตลอดหลักสูตร คือ คุณชาญชัย จิรนันต์กรกุล ณัฐ (ลูกเนื้) และจิรพัฒน์ (ลูกน้อต) ซึ่งผู้วิจัยต้องระลึกถึงตลอดไป

คุณค่าและประโยชน์ใด ๆ ที่พึงมีของปริญญานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอบอบแด่ บิดา-มารดา (คุณพ่อเฉลิมและคุณแม่รัตนา จันทรวงศ์ไพศาล) ผู้มีพระคุณและบูรพาจารย์ทุกท่านที่อบรมสั่งสอน และชี้แนวทางในการศึกษา แก่ผู้วิจัยมาโดยตลอด

กัลยาณี จิรนันต์กรกุล

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ	1
ภูมิหลัง	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย	3
ความสำคัญของการวิจัย	3
ขอบเขตของการวิจัย	3
นิยามศัพท์เฉพาะ	4
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	5
เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับรายการวิทยุทัศน์	6
เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยและพัฒนาทางการศึกษา	23
เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการหาประสิทธิภาพ	26
เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการเข้าพบและการสาธิต	27
สมมติฐานของการศึกษาค้นคว้า	30
3 วิธีดำเนินการวิจัย	31
กลุ่มตัวอย่าง	31
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า	31
การสร้างและหาคุณภาพของเครื่องมือ	32
แบบแผนการทดลองและการดำเนินการทดลอง	34
การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	35
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	37
ผลการทดลองใช้บทเรียนวิทยุทัศน์ ครั้งที่ 1	37
ผลการทดลองใช้บทเรียนวิทยุทัศน์ ครั้งที่ 2	38
ผลการทดลองใช้บทเรียนวิทยุทัศน์ ครั้งที่ 3	39
การเปรียบเทียบผลการเรียนรู้	40

5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	42
ความมุ่งหมายของการศึกษาวิจัย	42
กลุ่มตัวอย่าง	42
เนื้อหาที่ใช้ในการศึกษาวิจัย	42
การดำเนินการศึกษาวิจัย	42
สรุปผลการศึกษาวิจัย	44
อภิปรายผล	44
ข้อเสนอแนะ	46
 บรรณานุกรม	 47
 ภาคผนวก	 53
ภาคผนวก ก	54
ภาคผนวก ข	76
ภาคผนวก ค	95
 ประวัติย่อของผู้วิจัย	 97

บัญชีตาราง

ตาราง		หน้า
1	แบบแผนการทดลอง	34
2	ค่าเฉลี่ยร้อยละของคะแนนแบบฝึกหัดระหว่างเรียนและคะแนนแบบทดสอบหลังเรียน จากบทเรียนวิดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบ และการสาธิต ซึ่งทำการทดลองกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 20 คน	37
3	ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับข้อบกพร่องของบทเรียนวิดิทัศน์จากการทดลองครั้งที่ 1	38
4	ค่าเฉลี่ยร้อยละของคะแนนแบบฝึกหัดระหว่างเรียนและคะแนนแบบทดสอบหลังเรียน จากบทเรียนวิดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบ และการสาธิต ซึ่งทำการทดลองกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 20 คน	39
5	ค่าเฉลี่ยร้อยละของคะแนนแบบฝึกหัดระหว่างเรียนและคะแนนแบบทดสอบหลังเรียน บทเรียนวิดิทัศน์ เรื่อง การเข้าพบและการสาธิตซึ่งทำการทดลองกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน	40
6	การเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ ระหว่างกลุ่มทดลองที่เรียนด้วยบทเรียนวิดิทัศน์กับ กลุ่มควบคุมที่เรียนด้วยการสอนปกติ	41
7	ผลการประเมินบทเรียนวิดิทัศน์ของผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิคผลิตสื่อ	72
8	ผลการประเมินบทเรียนวิดิทัศน์ของผู้เชี่ยวชาญด้านเนื้อหา	73
9	ค่าความยากง่าย (p)ค่าอำนาจจำแนก (r) และค่าความเชื่อมั่น (r_{tt}) ของแบบทดสอบ เรื่อง การเข้าพบ	77
10	ค่าความยากง่าย (p) ค่าอำนาจจำแนก (r) และค่าความเชื่อมั่น (r_{tt}) ของแบบทดสอบ เรื่อง การสาธิต	78

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ

หน้า

- 1 แผนภูมิแสดงความสัมพันธ์และความแตกต่างระหว่างการวิจัยทางการศึกษา
กับการวิจัยและพัฒนาทางการศึกษา 24

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

การศึกษาเป็นกระบวนการที่ทำให้มนุษย์สามารถพัฒนาคุณภาพชีวิตตน สามารถดำเนินชีวิตในสังคมได้อย่างสันติสุข สามารถเกื้อหนุนและพัฒนาประเทศได้อย่างเหมาะสม และสอดคล้องกับเปลี่ยนแปลงในทุก ๆ ด้านของประเทศ (สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ. 2535 : 33) ดังนั้น การศึกษาจึงเป็นรากฐานและเครื่องมือสำคัญที่จะต้องสร้างให้สัมพันธ์สอดคล้องกันระหว่างการศึกษา กับชีวิต เศรษฐกิจ การเมือง และสังคม

ปัจจุบันประเทศไทยต้องประสบกับปัญหา และการเปลี่ยนแปลงมากมาย ในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านสังคม การเมือง สิ่งแวดล้อม วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ปัญหาทางเศรษฐกิจหลังจากที่มีการประกาศค่าเงินบาทลอยตัว (2 กรกฎาคม 2540) ก็ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจอุตสาหกรรมต่าง ๆ มากมาย ทำให้มีการแข่งขันกันมากขึ้น ดังนั้น ผู้ผลิตจึงต้องผลิตสินค้า และบริการที่มีคุณภาพ ราคาถูก ตอบสนองต่อความต้องการได้อย่างรวดเร็ว และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ามากที่สุด จึงจะสามารถสร้างผลกำไรและดำรงธุรกิจอยู่ได้

การยอมรับว่าคุณภาพเป็นสิ่งสำคัญที่สุดในธุรกิจ ไม่ว่าเราจะเป็นผู้ซื้อหรือผู้ขายสินค้าหรือบริการก็ตาม ต่างย่อมต้องการให้คุณสมบัติของสินค้าหรือบริการเป็นไปตามต้องการ ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบ การใช้งาน และส่งผลให้เกิดความเชื่อมั่นและวางใจในสินค้าหรือบริการนั้น ๆ สิ่งเหล่านี้ จะส่งผลกระทบต่อการศึกษา กล่าวคือการศึกษาต้องเตรียมกำลังคน เพื่อเข้าสู่แรงงานในอุตสาหกรรมให้เหมาะสมกับงาน มีการปรับปรุงงานด้านต่าง ๆ ให้ทันสมัยและมีการพัฒนาบุคลากรให้สามารถปฏิบัติงานได้ ดังนั้น กรมอาชีวศึกษาจึงพิจารณาเห็นสมควรให้การจัดวิชาเทคนิคการขาย บรรจุไว้เป็นวิชาชีพเฉพาะในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) พุทธศักราช 2538 ซึ่งในหมวดวิชาชีพนี้เป็นวิชาชีพที่นักเรียนที่เข้าเรียนในวิทยาลัยพณิชยการทุกแห่งสังกัดกรมอาชีวศึกษา จัดให้มีการเรียนการสอนในวิชานี้ ต่อจากวิชาการขาย 1 ในภาคเรียนที่ 2 คือ วิชาการขาย 2 หรือ วิชาเทคนิคการขาย ซึ่งเริ่มมีการเรียนการสอนตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 ด้วยการสอนแบบบรรยาย ทำให้บางครั้งนักเรียนเกิดความเบื่อหน่ายไม่สนใจคำบรรยาย และด้วยเหตุที่เนื้อหาของวิชาเทคนิคการขายเป็นเรื่องค่อนข้างทันสมัย และมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา มีวิทยาการใหม่ ๆ เข้ามาเป็นการยากที่จะทำให้ผู้สอนซึ่งมีมากกว่า 1 ท่านทุกสถานศึกษาในวิทยาลัยพณิชยการ สามารถนำเสนอวิทยาการใหม่ ๆ ให้แก่นักเรียนได้เท่าเทียมกัน ดังนั้นการผลิตสื่อประกอบการเรียนการสอนจะเป็นวิธีหนึ่งที่ดีใน

การแก้ปัญหาดังกล่าว ตามที่เดล (Dale. 1969 : 67-71) ได้กล่าวถึงบทบาทหน้าที่เฉพาะของสื่อว่า สื่อมีความเป็นรูปธรรม จะช่วยให้เกิดพื้นฐานที่เป็นรูปธรรมสำหรับการสร้างมโนภาพ สื่อส่วนมาก มีความชัดเจน มีอำนาจในการประทับอยู่ในความทรงจำ นับว่าเป็นการสอนที่มีประสิทธิภาพเพิ่มพูน ความหลากหลาย (Variety) ที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษาและการทำงานในสถานประกอบการเมื่อ สำเร็จการศึกษาไปแล้ว

สื่อที่มีความเหมาะสมกับวิชาเทคนิคการขายอย่างหนึ่งก็คือวีดิทัศน์ เมื่อพิจารณาจากคุณสมบัติของสื่อการสอนต่างๆพบว่า “สื่อวีดิทัศน์” เป็นสื่อที่มีความเหมาะสมที่จะนำมาประยุกต์สร้างเป็นบทเรียน โดยนำมารวมกับเทคนิควิธีการในการเรียนการสอน วีดิทัศน์สามารถที่จะเก็บรายละเอียดต่าง ๆ ได้ ตลอดจนช่วยให้ผู้เรียนได้รับประสบการณ์ที่เป็นรูปธรรม ซึ่งให้ทั้งภาพและเสียง ตัวอักษรผู้สอนสามารถอธิบายประกอบ ช่วยให้ผู้เรียนเรียนรู้ได้เข้าใจและเร็วขึ้น สามารถเข้าใจใน บทเรียนง่ายกว่าสื่ออื่น ๆ (วิจิตร ภักดีรัตน์. 2533 : 284) สื่อชนิดนี้จะให้ผู้เรียนสนใจ บทเรียน เกิด ความเข้าใจและจำได้แม่นยำยิ่งขึ้น (อมรา แสงจันทร์. 2528 : 50) เทคโนโลยี ด้านวีดิทัศน์เข้ามามี บทบาทในการเรียนการสอนมากขึ้นและสามารถใช้ได้กับทุกวิชาและทุกระดับชั้น (สันตต์ ภิบาลสุข และพิมพ์ใจ ภิบาลสุข. 2524 : 24) ผู้สอนสามารถนำบทเรียนวีดิทัศน์ไปสอนได้เลย และสถานศึกษา แต่ละแห่งสามารถที่จะยืมไปเป็นสื่อการเรียนการสอนให้นักเรียนได้ เพราะเนื้อหาในวีดิทัศน์ สามารถนำมาใช้ในการเรียนการสอนโดยตรง นอกจากวีดิทัศน์เป็นสื่อที่เข้าถึงมวลชน ทำให้เกิด ประสบการณ์อย่างกว้างขวางแล้ว ยังมีคุณสมบัติเฉพาะตัว คือทำให้ผู้ชมหรือผู้เรียนได้เห็นภาพที่ เคลื่อนไหวและได้ยินเสียงพร้อม ๆ กัน การมีทั้งภาพและเสียงที่สมจริงครบถ้วนจะดึงดูดความสนใจ ทำให้เกิดความเข้าใจในการเรียนรู้ได้ง่ายและลึกซึ้ง สามารถจดจำบทเรียนได้นาน (สุโขทัย ธรรมาธิราช. 2528 : 139) นอกจากนี้วีดิทัศน์ยังมีลักษณะพิเศษกว่าสื่ออื่น ตรงที่เป็นสื่อกลางของ การเรียนรู้ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น วิทย์ สไลด์ ภาพยนตร์ เป็นต้น (ลัดดา สุขปรีดี. 2523 : 104) นับได้ว่าวีดิทัศน์เป็นสื่อที่ได้รับการยอมรับว่าเหมาะสมกับการให้การศึกษาอย่างยิ่ง ไม่ว่าจะเป็นการ เสริมความรู้หรือนำมาใช้ในการเรียนการสอนโดยตรง เนื่องจากมนุษย์เรามีการเรียนรู้โดยผ่าน ประสาทสัมผัสทางตาสูงถึง 83 เปอร์เซ็นต์ ทางหู 11 เปอร์เซ็นต์ และทางจมูก กาย ลิ่น อีก 6 เปอร์เซ็นต์ (เสาวณีย์ สิกขามันต์. 2532 : 130)

ผู้วิจัยจึงเห็นว่าควรจะได้ศึกษาและพัฒนาสื่อวีดิทัศน์ เพื่อใช้ในการสอนวิชาเทคนิคการ ขายโดยเฉพาะเรื่อง “การเข้าพบและการสาธิต” ซึ่งผู้วิจัยได้รับทราบปัญหาจากผู้สอนวิชานี้ว่า การ นำเสนอเรื่องดังกล่าวมักประสบปัญหาว่าไม่สามารถทำให้นักเรียนมีประสบการณ์หรือบรรทัดฐาน ในการเรียนที่เป็นมาตรฐานเดียวกันได้ ถึงแม้ว่าจะมีการนำสื่อการสอนเกี่ยวกับเทคนิคการขาย ซึ่งนำ เสนอครบทุกขั้นตอนมาใช้ประกอบการเรียนการสอนก็ตาม ทั้งนี้เพราะสื่อที่นำมาใช้ยังมีเนื้อหาที่ไม่ ตรงกับหลักสูตรทำให้การเรียนการสอนไม่ได้ผลตามจุดประสงค์ที่วางไว้ ผู้วิจัยจึงคิดว่าน่าจะมีการ

พัฒนาสื่อที่ใช้ในวิชาเทคนิคการขายเรื่องการเข้าพบและการสาธิต โดยเลือกทำในรูปของบทเรียน วิดีทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิตให้เป็นสื่อที่มีคุณภาพและเหมาะสม เพื่อช่วยการเรียนรู้เรื่อง การเข้าพบและการสาธิตของนักเรียน และจะเป็นแนวทางในการพัฒนารูปแบบสื่อการเรียนการสอน เรื่องการเข้าพบและการสาธิตที่มีประสิทธิภาพ

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อพัฒนาและหาประสิทธิภาพของบทเรียนวิดีโอ เรื่อง การเข้าพบและการสาธิต
2. เพื่อเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ของนักเรียนที่เรียนจากบทเรียนวิดีโอกับการสอนปกติ

ความสำคัญของการวิจัย

ผลการวิจัยครั้งนี้จะได้บทเรียนวิดีโอเรื่อง การเข้าพบและการสาธิตที่นำไปใช้ประกอบการเรียนการสอนนักเรียนชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 (ปวช. 1) ตลอดจนผู้สนใจทั่วไปได้อย่าง มีคุณภาพและเป็นแนวทางสำหรับการวิจัยและพัฒนาสื่อสำหรับครูและผู้สนใจทั่วไป

ขอบเขตของการวิจัย

1. กลุ่มตัวอย่าง

1.1 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้หาประสิทธิภาพของบทเรียนวิดีโอ เรื่อง การเข้าพบและการสาธิต เป็นนักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 จำนวน 70 คน ได้มาโดยการสุ่มอย่างง่าย (Simple Random Sampling) และจับฉลาก แบ่งเป็น 3 กลุ่มดังนี้

1.1.1 กลุ่มที่ใช้หาประสิทธิภาพครั้งที่ 1 จำนวน 20 คน

1.1.2 กลุ่มที่ใช้หาประสิทธิภาพครั้งที่ 2 จำนวน 20 คน

1.1.3 กลุ่มที่ใช้หาประสิทธิภาพครั้งที่ 3 จำนวน 30 คน

1.2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ทดลอง เป็นนักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 (ปวช. 1) ของวิทยาลัยพณิชยการบางนา สังกัด กรมอาชีวศึกษา กรุงเทพมหานคร ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2541 จำนวน 60 คน ได้มาจากการสุ่มอย่างง่าย (Simple Random Sampling) แบ่งเป็น กลุ่มทดลอง 30 คน และกลุ่มควบคุม 30 คน

2. เนื้อหาที่ใช้ในการทดลอง

เนื้อหาที่ใช้ในการทดลองเป็นเนื้อหาในวิชาเทคนิคการขาย (การขาย 2) รหัสวิชา 22012004 ชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 (ปวช. 1) จำนวน 2 เรื่อง คือ เรื่องการเข้าพบ (Approach) และการสาธิต (Demonstration)

3. ตัวแปรที่ศึกษา

3.1 ตัวแปรอิสระ ได้แก่ วิธีสอนแบ่งเป็น 2 วิธีคือ

3.1.1 การสอนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์

3.1.2 การสอนปกติ

3.2 ตัวแปรตาม ได้แก่ ผลการเรียนรู้เรื่องการเข้าพบและการสาธิต

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. บทเรียนวีดิทัศน์เรื่อง การเข้าพบและการสาธิต หมายถึง วีดิทัศน์ที่สร้างขึ้นเป็นเทปโทรทัศน์สี ระบบ PAL แบบ VHS ที่บันทึกเนื้อหา “การเข้าพบและการสาธิต”
2. นักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 (ปวช. 1) หมายถึง นักเรียนที่กำลังศึกษาชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 วิทยาลัยพัฒนวิชาการบางนา กรุงเทพมหานคร สังกัดกรมอาชีวศึกษา
3. ผลการเรียนรู้เรื่องการเข้าพบและการสาธิต หมายถึง คะแนนผลการเรียนรู้วิชา เทคนิคการขายเรื่อง การเข้าพบและการสาธิต ด้านความรู้ ความเข้าใจของนักเรียนที่วัดได้จากแบบทดสอบที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น
4. การหาประสิทธิภาพของวีดิทัศน์ หมายถึง การหาประสิทธิภาพของสื่อวีดิทัศน์ก่อนที่จะนำวีดิทัศน์ไปใช้ ได้มีการทดลองแก้ไขปรับปรุงให้ได้มาตรฐาน เพื่อให้ได้ทราบว่าวีดิทัศน์นั้นมีคุณภาพเพียงใด โดยใช้เกณฑ์ 90/90 ตรวจสอบหาประสิทธิภาพตามสูตร E1/E2
5. การเรียนจากการสอนปกติ หมายถึง การเรียนจากการสอนของผู้สอนสอนแบบบรรยายปกติจากคู่มือครูวิชาเทคนิคการขาย ชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) พุทธศักราช 2538

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยแบ่งตามลำดับหัวข้อ ดังต่อไปนี้

1. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับรายการวิทยุทัศน์
 - 1.1 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับรายการวิทยุทัศน์
 - 1.1.1 ความหมายของวิทยุทัศน์
 - 1.1.2 คุณค่าของวิทยุทัศน์
 - 1.1.3 ประเภทและรูปแบบของรายการวิทยุทัศน์เพื่อการศึกษา
 - 1.1.4 การผลิตวิทยุทัศน์เพื่อการศึกษา
 - 1.1.5 การวางแผนและขั้นตอนการผลิตรายการวิทยุทัศน์เพื่อการศึกษา
 - 1.1.6 ประโยชน์และคุณค่าของการสอนโดยใช้สื่อวิทยุทัศน์
 - 1.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับรายการวิทยุทัศน์
 - 1.2.1 งานวิจัยในประเทศ
 - 1.2.2 งานวิจัยในต่างประเทศ
2. เอกสารเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนาทางการศึกษา
3. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการหาประสิทธิภาพ
4. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการเข้าพบและการสาธิต
 - 4.1 คำอธิบายรายวิชาเทคนิคการเข้าพบ
 - 4.2 เอกสารเกี่ยวกับการเข้าพบ
 - 4.3 เอกสารเกี่ยวกับการสาธิต

1. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับรายการวิดิทัศน์

1.1 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับรายการวิดิทัศน์

1.1.1 ความหมายของวิดิทัศน์

วิดิทัศน์เดิมรู้จักกันแพร่หลายทั่วไปกับคำว่า เทปโทรทัศน์ แถบบันทึกภาพ ภาพทัศน์ หรือที่ชาวบ้านมักเรียกทับศัพท์จากภาษาต่างประเทศว่า วิดิโอ (Video) และใช้กันอย่างแพร่หลายมาโดยตลอด พ.ศ. 2530 คณะกรรมการบัญญัติศัพท์วิทยาศาสตร์แห่งราชบัณฑิตยสถาน เห็นว่าคำในภาษาต่างประเทศ ว่า "Video" เป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทเดียวกับ "Television" ซึ่งมีศัพท์บัญญัติว่า "โทรทัศน์" แล้ว จึงสมควรบัญญัติคำว่า Video ขึ้นใช้เป็นชื่อทางการในภาษาไทยด้วยศัพท์ที่จะบัญญัติก็ควรมีคำว่า "ทัศน์" ประกอบอยู่ด้วยเพื่อให้เข้าชุดกัน คณะกรรมการบัญญัติศัพท์วิทยาศาสตร์สรุปได้ว่า "วิดิทัศน์" ความหมายของศัพท์นี้ คือ เครื่องที่แสดงภาพเพื่อความเพลิดเพลิน (กลียา จยุติรัตน์ และคนอื่น ๆ. 2531 : 84)

บุญเที่ยง จุ้ยเจริญ (2534 : 233) ได้ให้คำจำกัดความของคำว่าวิดิทัศน์หรือแถบบันทึกภาพ หมายถึงวัสดุที่บันทึกหรือเก็บสัญญาณภาพ หรือข้อมูลอื่นใดที่ต้องการไว้ในรูปเส้นแรงแม่เหล็ก มีลักษณะคล้ายกับแถบบันทึกเสียงนั่นเอง เนื้อแถบบันทึกทำด้วยสาร Polyester บาง แต่เหนียว แข็งแรง ไม่ยืด ด้านล่างฉาบด้วยสาร Antistatic Carbon เพื่อป้องกันไฟฟ้าสถิตที่จะเกิดขึ้นบนเนื้อแถบบันทึก เช่น โครเมียมออกไซด์ เหล็กออกไซด์ เป็นต้น เพื่อทำหน้าที่เป็นสัญญาณแม่เหล็กไฟฟ้าที่ได้รับมาจากหัวแม่เหล็กด้านบนนี้จะถูกบรรจุไว้ในลวดหรือในตลับอีกทอดหนึ่ง

สมบุญ สวงบุญ (2534 : 233) ได้ให้คำจำกัดความของ เทปวิดิทัศน์ (Video Tape) ไว้ในอีกทัศนะหนึ่งว่า เทปวิดิทัศน์สามารถบันทึกภาพเคลื่อนไหวลงในเส้นเทปบันทึกภาพในรูปของสนามแม่เหล็กโดยใช้ถ่ายภาพทางโทรทัศน์ เปลี่ยนภาพเป็นสัญญาณทางไฟฟ้าแล้วนำสัญญาณทางไฟฟ้ามาบันทึกไว้ในรูปของสนามแม่เหล็กบนเส้นเทปโดยใช้เครื่องเทปบันทึกภาพ (Video Tape Recorder) เมื่อต้องการจะดูภาพ เครื่องบันทึกภาพจะสามารถนำเอาภาพที่เก็บไว้ในรูปของสนามแม่เหล็กบนเส้นเทปเปลี่ยนกลับมาเป็นสัญญาณทางไฟฟ้า ส่งต่อไปยังเครื่องรับโทรทัศน์ หรือ มอนิเตอร์ จะเกิดภาพเคลื่อนไหวปรากฏบนจอเครื่องรับได้เป็นภาพเคลื่อนไหว มีสีสวยงามเหมือนธรรมชาติ

จากความหมายดังกล่าวอาจสรุปได้ว่า วิดิทัศน์ หมายถึง วัสดุที่ทำการบันทึกหรือเก็บสัญญาณภาพและสัญญาณเสียงไว้ในรูปเส้นแรงแม่เหล็กที่ทำให้เกิดภาพเคลื่อนไหวปรากฏบนจอเครื่องรับได้เป็นภาพเคลื่อนไหวที่มีความสวยงามเหมือนธรรมชาติทำให้ผู้ดูเกิดการรับรู้และเรียนรู้

1.1.2 คุณค่าของวีดิทัศน์

วีดิทัศน์ได้เข้ามามีบทบาทในวงการสื่อสถาบันการศึกษาต่าง ๆ ได้ให้ความสนใจและนำวีดิทัศน์มาใช้มากขึ้น จึงนับว่าวีดิทัศน์การสอนมีคุณค่าต่อการศึกษาอย่างยิ่ง พินิต วัฒนโธ (2520 : 11) ได้กล่าวถึงคุณค่าของวีดิทัศน์การสอนไว้ดังนี้

1. เป็นเครื่องมือที่เข้าถึงคนหมู่มากได้พร้อม ๆ กัน โดยสะดวกและประหยัด
2. เป็นการผสมผสานที่ดีที่สุดระหว่างวิทยุกับวีดิทัศน์
3. เป็นเครื่องมือที่เอาชนะอุปสรรคของการเรียนรู้หลายประการ เพราะวีดิทัศน์สามารถสนองความคิด สร้างทัศนคติ ให้ข่าวสารโดยที่ผู้รับไม่จำเป็นต้องมีความสามารถทางภาษาอย่างสูง หรือต้องอยู่ในเหตุการณ์ด้วย
4. เป็นการขยายความสามารถส่วนตัวของครูที่เก่ง ๆ หรือผู้ที่มีความเชี่ยวชาญด้านใดด้านหนึ่งโดยเฉพาะให้ถึงผู้รับได้มาก ๆ
5. มีความเป็นปัจจุบันทันด่วน ทำให้ผู้รับสนใจมาก ย่อมก่อให้เกิดการเรียนรู้สูง
6. สามารถนำอุปกรณ์อื่น ๆ เช่น ของจริง รูปภาพ ภาพยนตร์ ฯลฯ มาใช้ร่วมกับเทปวีดิทัศน์ได้สะดวก และการใช้อุปกรณ์หลายอย่างร่วมกันนี้ ผู้เรียนย่อมเกิด การเรียนรู้ได้ดี
7. การวิจัยพบว่า วีดิทัศน์ใช้สอนหลักการ ความคิดรวบยอดและกฎเกณฑ์ ได้ดีที่สุด

ไพฑูรย์ จันทยศ (2526 : 42) ได้กล่าวถึงคุณค่าของวีดิทัศน์ที่นำมาใช้ในการเรียนการสอนว่าค่าใช้ง่ายในการที่จะผลิตเป็นวีดิทัศน์ที่จะนำมาใช้ในโรงเรียนนั้น ไม่ได้แพงมากนัก ภาพยนตร์ที่ดี ๆ มีสารก็สามารถยืมมาบันทึกได้เอง การถ่ายทำจากของจริงก็ทำได้สะดวกไม่ต้องล้างฟิล์มเหมือนภาพยนตร์ ประโยชน์ที่จะได้จากการใช้วีดิทัศน์ในการเรียนการสอน ก็คือนักเรียนได้เห็นทั้งภาพและได้ยินทั้งเสียงเหมือนภาพยนตร์หรือโทรทัศน์ ซึ่งจะมีส่วนเราใจและให้ความเข้าใจได้มากกว่าฟังครูบรรยาย เพราะภาพและเสียงที่ปรากฏทำให้นักเรียนไม่เบื่อ

เกศินี โชติกเสถียร (2528 : 181) ได้กล่าวว่าการนำวีดิทัศน์มาใช้ในวงการศึกษาย่อมก่อให้เกิดประโยชน์ ดังนี้

1. สามารถที่จะนำการสอนของครู ซึ่งอาจเป็นการสอนหรือการสาธิตกลับมาฉายซ้ำให้นักเรียนดูได้หลายครั้ง
2. สามารถบันทึกการการสอน เพื่อนำกลับมาใช้กับชั้นเรียนหลายชั้น โดยไม่ต้องเตรียมการสอนใหม่ ทำให้ทันแรงผู้สอน
3. การบันทึกการสอนไว้ในเทปบันทึกภาพ สามารถที่จะเผยแพร่ หรือแลกเปลี่ยนรายการระหว่างสถาบันการศึกษาได้ ทั้งในและนอกประเทศ

4. การบันทึกภาพการเรียนการสอนของครูในชั้นเรียน หรือกิจกรรมต่าง ๆ ของนักเรียน และนำมาเปิดทบทวนเพื่อวิเคราะห์และประเมินผล จะได้ปรับปรุงหรือเปรียบเทียบอัน จะนำมาซึ่ง การสอนที่ดีขึ้น

วิทัศน์การสอนจึงจัดว่าเป็นสื่อที่มีบทบาทและมีคุณค่าต่อการศึกษาอย่างยิ่ง สามารถ พัฒนาคุณภาพของผู้เรียนในด้านการเรียนรู้ ทั้งนี้เพราะวิทัศน์เป็นสื่อที่หาได้ง่าย ประหยัด สามารถ เสนอเรื่องราวได้เป็นอย่างดี

1.1.3 ประเภทและรูปแบบของรายการวิทัศน์เพื่อการศึกษา

วสันต์ อดิศักดิ์ (2523 : 14) ได้จำแนกรายการวิทัศน์เพื่อการศึกษาออกเป็น 2 ประเภท ตามลักษณะของรายการได้แก่

1. รายการโทรทัศน์เพื่อการศึกษา (Education Television : ETV) รายการประเภทนี้มุ่ง ส่งเสริมการให้ความรู้ทั่วไปในด้านต่าง ๆ แก่ผู้ชมเช่น สารคดี คนตรี วรรณกรรม ภาษา วิทยาศาสตร์ เกษตรกรรม ฯลฯ

2. รายการโทรทัศน์เพื่อการสอน (Instructional Television : ITV) รายการประเภทนี้เน้น ในเรื่องของการเรียนการสอนแก่กลุ่มผู้ชมบางกลุ่มโดยตรง ใช้ได้ทั้งการสอนเนื้อหาทั้งหมด เป็นหลัก และการสอนเสริมมักจะเป็นรายการที่ครอบคลุมกระบวนการเรียนการสอนที่สมบูรณ์ ตั้งแต่วางวัตถุประสงค์ กระบวนการเรียนการสอนและการวัดผล ใช้ได้ทั้งภายในสถานศึกษา โดยตรง หรือการศึกษาระบบเปิด เช่น รายการโทรทัศน์ของมหาวิทยาลัยรามคำแหงและ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

นอกเหนือจากการแบ่งรายการวิทัศน์ เพื่อการศึกษาในลักษณะดังกล่าวแล้ว ยังแบ่งใน ลักษณะอื่นได้อีก 3 ประเภทคือ

1. รายการโทรทัศน์เพื่อการศึกษา (Formal Education Programme) เป็นรายการที่ใช้การ เรียนการสอนในระบบเป็นหลัก ไม่ว่าจะเป็นระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษา หรืออุดมศึกษา

2. รายการโทรทัศน์เพื่อศึกษานอกโรงเรียน (Non-Formal Education Programme) เป็นรายการเพื่อให้ความรู้ทั่วไปแก่ประชาชน ไม่ว่าจะเป็นสารคดีทั่วไป ภาษา เกษตรกรรม วิทยาศาสตร์การแพทย์ ฯลฯ

3. รายการโทรทัศน์เพื่อการศึกษาทั่วไป (Informal Education Programme) เป็นรายการ เพื่อให้ความรู้ทั่วไปแก่ประชาชน ไม่ว่าจะเป็นสารคดีทั่วไป ภาษา เกษตรกรรม วิทยาศาสตร์ การแพทย์ ฯลฯ

เกศินี โชติกเสถียร (2528 : 131) กล่าวถึงรูปแบบรายการที่ผลิตขึ้น เพื่อการศึกษาอาจจำแนกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ

1. รูปแบบรายการผลิตขึ้นเพื่อสอน (Teaching Format) เป็นกลุ่มรายการที่ใช้เพื่อการเรียนการสอนตามหลักสูตร รูปแบบรายการมีบทบาทในเชิงสอนมากกว่าจูงใจ การผลิตรายการจะง่ายกว่าแบบอื่น ๆ

2. รูปแบบรายการเพื่อการเรียน (Learning Format) เป็นกลุ่มรายการที่มุ่งใช้เพื่อการเรียนการสอนตามหลักสูตรแบบกลุ่มแรกก็ได้ หรืออาจใช้เพื่อการศึกษาทั่วไปก็ได้ แต่เป็นรายการที่ต้องสร้างแรงจูงใจแก่ผู้ชมมากขึ้น ต้องให้ผู้ชมสนใจอยากติดตามโดยผู้ชมไม่มีความรู้สึกรายการที่ผลิตมุ่งมาสอนตน แต่กลับรู้สึกว่าเป็นรายการดีมีประโยชน์น่าเรียน น่ารู้ และเต็มใจชมโดยตลอด การผลิตรายการในรูปแบบนี้ต้องการความประณีตและเทคนิควิธีที่มีประสิทธิภาพสูง

3. รูปแบบรายการเพื่อเผยแพร่ข่าวสาร (Information Format) เป็นกลุ่มรายการที่มุ่งใช้เป็นสื่อเสนอแก่ประชาชนทั่วไป เพื่อสนองความสนใจใคร่รู้ เพื่อความทันต่อเหตุการณ์และสามารถปรับตัวเองเข้ากับความจริงก้าวหน้าของสังคมได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม รายการในรูปแบบนี้ต้องสร้างแรงจูงใจให้แก่ผู้ชมมากที่สุด การผลิตจำต้องปราณีตและใช้เทคนิควิธีที่มีประสิทธิภาพสูงสุดด้วย มิฉะนั้นผู้ชมจะหันไปหารายการวิทยุโทรทัศน์ประเภทบันเทิงโดยง่าย การนำเสนอที่เป็นจริงมาแยกแยะให้เห็นถึงสาเหตุและสรุปให้ได้ คนวิเคราะห์ต้องเก่งและจูงใจกลุ่มเป้าหมายได้จึงน่าสนใจ วิธีการที่ใช้ได้ดีมากในรายการโทรทัศน์การศึกษาแต่ควรเป็นส่วนหนึ่งของรายการมากกว่าทำทั้งรายการ

เดชา จันทภาษา (2525 : 44 - 46) ได้แบ่งประเภทของวิดิทัศน์ดังนี้

1. เทปขนาด 1 นิ้ว ที่ได้รับการรับรอง จาก SMPTE และ BBU ว่าเป็นเทปที่ได้มาตรฐานโลก ได้แก่ Type B Format คิดค้นและพัฒนาโดยบริษัท Ampex Corporation แห่งสหรัฐอเมริกา เทปวิดิทัศน์นี้สามารถบันทึกภาพได้เต็มร้อยเปอร์เซ็นต์ โดยไม่มีการสูญหายทางคุณภาพ ถ้ายกกลับไปกลับมาได้ถึง 5 ครั้ง นอกจากนั้นยังสามารถทำเทคนิคพิเศษอื่น ๆ ได้อีก เช่น บันทึกภาพที่ละเฟรมสำหรับงาน Animation ทำ Slowmotion ชนิดปรับความเร็วได้ทั้งเดินหน้าและถอยหลัง Freeze ภาพได้ สามารถตัดต่อได้เป็นอย่างดี

2. เทปขนาด 3/4 นิ้ว (U - Matic) คิดค้นและพัฒนาโดยบริษัท โซนี่ แห่งประเทศญี่ปุ่น ทั่วโลกยอมรับ Format นี้ว่าเป็นมาตรฐาน มีชื่อว่าเทปโทรทัศน์ขนาด 3/4 นิ้ว

3. เทปขนาด 1/2 นิ้ว ที่นิยมใช้ในปัจจุบันมี 2 ชนิด คือ VHS ย่อมาจาก Video Home System คิดค้นและพัฒนาโดยบริษัท JVC และ Betamax พัฒนาโดยบริษัท โซนี่ ทั้ง 2 บริษัทอยู่ในประเทศญี่ปุ่น เทปขนาด 1/2 นิ้วนี้ ปัจจุบันได้มีการพัฒนาในด้านเทคโนโลยีไปมาก ทั้งในด้านคุณภาพและเทคนิค

บุญเที่ยง จุ้ยเจริญ (2534 : 180-186) มีการแบ่งประเภทของวีดิทัศน์ไว้ 6 ประเภท ดังนี้

1. แบ่งตามวัตถุประสงค์ในการใช้งาน

1.1 ใช้ส่งออกอากาศ (Broadcast) ซึ่งเป็นเทปวีดิทัศน์ที่มีคุณภาพดีชัดเจน มีรายละเอียดสูง เสียงดีแจ่มใส และราคาค่อนข้างแพง มักจะใช้แบบม้วนเปิด (Open Reel)

1.2 ใช้ผลิตรายการสำหรับงานระดับอาชีพ (Professional) เป็นเทปวีดิทัศน์ที่มีคุณภาพใกล้เคียงกันหรือดีกว่าแบบที่ใช้ส่งออกอากาศ ราคาค่อนข้างแพง

1.3 ใช้บันทึกต้นฉบับ (Master Tape) เป็นเทปวีดิทัศน์ที่ใช้สำหรับบันทึกการต่าง ๆ เพื่อนำไปตัดต่ออีกทอดหนึ่ง จึงต้องใช้ชนิดที่มีความแข็งแรงและทนต่อแรงเสียดทานได้สูง มีรายละเอียดสูงมากและชัดเจนมาก ไม่มีสัญญาณรบกวน

1.4 ใช้บันทึกเหตุการณ์ทั่วไป (Home Used) เช่น กิจกรรมต่าง ๆ ใช้ชีวิตประจำวัน และงานที่ไม่ต้องการคุณภาพสูงมากนัก เป็นเทปที่มีคุณภาพปานกลางและราคาไม่แพงมากนัก สามารถหาซื้อได้ตามท้องตลาดทั่วไป

2. แบ่งตามลักษณะของส่วนที่ใช้บรรจุเทปวีดิทัศน์ แยกเป็น 3 ลักษณะคือ

2.1 แบบม้วนเปิด (Open Reel or Reel to Reel) หน้าเทปวีดิทัศน์จะกว้าง 2 นิ้ว และกว้าง 1 นิ้ว บรรจุในล้อโลหะคล้ายกับล้อนบรรจุฟิล์มภาพยนตร์ ปัจจุบันมีใช้ตามสถานีโทรทัศน์เท่านั้น

2.2 แบบกล่อง (Cartridge) หน้าเทปวีดิทัศน์กว้าง 1 นิ้ว ภายในกล่องจะมีวงล้อป้อนและรับเทปวีดิทัศน์ซ้อนกัน สามารถเล่นซ้ำไปมาได้ ใช้สำหรับโฆษณา

2.3 แบบคาสเซต (Cassette) เป็นคาสเซตรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า ภายในมีล้อป้อนและรับเทปวีดิทัศน์วางเรียงต่อกัน ขนาดความกว้างของเนื้อเทปวีดิทัศน์มีหลายแบบ

2.3.1 ความกว้าง 3/4 นิ้ว สามารถใช้กับเครื่องเล่น - บันทึกแบบกระเป๋าทัวร์ได้ เราเรียกว่า U-matic

2.3.2 ความกว้าง 1/2 นิ้ว จะมี 2 แบบย่อย ๆ คือ แบบเบต้าแมกซ์ (Betamax) ของโซนี่ และแบบ VHS ของเจวีซี และแบบที่สามารถบันทึกได้ 2 ข้าง เรียกว่า แบบวีวีซี (VVC) ของฟิลิปส์

2.3.3 ความกว้าง 8 มิลลิเมตร เป็นเทปวีดิทัศน์ขนาดเล็กเท่ากับม้วนเทปบันทึกเสียง ให้ความคมชัดน้อยกว่าเทปวีดิทัศน์ที่มีขนาดใหญ่

3. แบ่งตามชนิดของสารแม่เหล็กที่ใช้ฉาบบนเทปวีดิทัศน์ แบ่งได้ 3 ชนิด คือ

3.1 สารเมทัล (Metal) เป็นสารที่สามารถรับอำนาจแม่เหล็กได้สูง มีคุณภาพดี

3.2 สารแกมมาเฟอร์ไรต์ออกไซด์

3.3 สารโคบอลต์

4. แบ่งตามความกว้างของเนื้อเทปวิดีโอ มีขนาดดังนี้ คือ
 - 4.1 ขนาด 1/4 นิ้ว (6 มิลลิเมตร)
 - 4.2 ขนาด 8 มิลลิเมตร
 - 4.3 ขนาด 1/2 นิ้ว
 - 4.4 ขนาด 3/4 นิ้ว
 - 4.5 ขนาด 1 นิ้ว
 - 4.6 ขนาด 2 นิ้ว
5. แบ่งตามความยาวของเวลาในการเล่น - บันทึก อาจแบ่งได้ดังนี้คือ
 - 5.1 1-6 นาที ใช้ในการโฆษณา
 - 5.2 15 นาที ใช้ประกอบรายการสั้น ๆ
 - 5.3 30 นาที ใช้บันทึกรายการทั่ว ๆ ไป
 - 5.4 60 นาที ใช้บันทึกรายการทั่ว ๆ ไป
 - 5.5 120 นาที ใช้บันทึกรายการทั่ว ๆ ไป
 - 5.6 180 นาที ใช้บันทึกรายการทั่วไปที่มีความยาวมาก
6. แบ่งตามชนิดของเครื่องเล่น - บันทึกวิดีโอ เครื่องเล่น - ในปัจจุบัน มีหลายบริษัทที่ทำออกมา ต่างก็มีความแตกต่างกัน เพื่อให้มีประสิทธิภาพและความต้องการของการใช้งาน ในปัจจุบันมีการแบ่งออกเป็น 4 รูปแบบ คือ
 - 6.1 แบบวีเอชเอส (VHS : Video Home System) เป็นแบบที่ใช้ตามบ้านและตามสถานศึกษาต่าง ๆ นิยมใช้ในประเทศไทย 90% ใช้กับเทปวิดีโอ 1/2 นิ้ว ลักษณะไม่สลับซับซ้อน ซ่อมแซมง่าย ประหยัด น้ำหนักเบา การรื้อเทปเป็นแบบ M-Load ซึ่งเป็นแบบที่มีความสึกหรอเสียดทานน้อย การทำสำเนาจะสูญเสียความคมชัดลงไปจากต้นฉบับประมาณ 25%
 - 6.2 แบบเบต้าแมกซ์ (Beta-Max) หรือนิยมเรียกสั้น ๆ ว่า "เบต้า" เป็นแบบที่นิยมน้อยกว่าแบบแรก แต่คุณภาพทัดเทียมกัน ให้ความละเอียดของภาพดีกว่า ขนาดหัวแม่เหล็กโตกว่า ลักษณะเครื่องมีความสลับซับซ้อน ซ่อมแซมยาก เมื่อทำการสำเนาจะสูญเสียความคมชัดลงไปจากต้นฉบับ 25% การรื้อเทปวิดีโอมีลักษณะเป็นแบบ B-Load นอกจากนี้ยังมีแบบอื่น ๆ เช่น แบบ 8 มิลลิเมตร สามารถเล่น - บันทึก และมีตัวกลิ้งคิเป็นชุดเดียวกัน
 - 6.3 แบบยูเมติก (U-matic) เป็นแบบที่ใช้ในการผลิตรายการโทรทัศน์ตามสถานีต่าง ๆ ใช้กับเทปที่มีขนาด 3/4 นิ้ว มีคุณภาพดีกว่า 2 แบบแรกการทำสำเนาจากต้นฉบับจะสูญเสียความคมชัด 10% ราคาค่อนข้างแพง น้ำหนักมาก การรื้อเทปวิดีโอมีลักษณะเป็นแบบ U-Load
 - 6.4 แบบเบต้าแคม (Betacam) เป็นแบบที่นิยมกันมากที่สุด ในปัจจุบันตามสถานีโทรทัศน์และการผลิตในระดับมืออาชีพ เพราะการให้คุณภาพของภาพ เสียง จะมีความคมชัด อีกทั้ง

มีขนาดน้ำหนักที่เบา ใช้กับเทปที่มีขนาด 1/2 นิ้ว การสำเนาจากต้นฉบับจะสูญเสียความคมชัด 10% ราคาค่อนข้างแพง การรื้อยเทปวีดิทัศน์มีลักษณะเป็นแบบ B-Load

จากที่กล่าวมาแล้วพอจะสรุปได้ว่า เทปวีดิทัศน์ได้มีการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีอย่างไม่หยุดยั้ง โดยจะเริ่มตั้งแต่ขนาดความกว้างของเทปวีดิทัศน์ ตั้งแต่ 2 นิ้วจนถึง 1/4 นิ้ว และยังได้มีการพัฒนาประยุกต์ใช้ตามวัตถุประสงค์ของงาน เช่น ใช้ตามสถานีวิทยุโทรทัศน์ และใช้ตามบ้าน ให้มีคุณภาพดี นอกจากนี้ยังได้แบ่งตามความยาวของเทปวีดิทัศน์ ให้เหมาะสมกับเวลาในการเล่น และบันทึกอีกทั้งยังได้มีการพัฒนาระบบของเครื่องเล่น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้งาน

1.1.4 การผลิตวีดิทัศน์เพื่อการศึกษา

ในการผลิตวีดิทัศน์การสอนให้มีคุณภาพนั้นต้องมีขั้นตอนในการผลิตที่ดี พินิต วัฒน (2520 : 19-20) ได้เสนอขั้นตอนในการผลิตวีดิทัศน์ว่าจะต้องมีการวิเคราะห์และกำหนดสิ่งต่อไปนี้

1. กำหนดจุดมุ่งหมายของบทเรียนให้ชัดเจน
2. กำหนดเนื้อหาให้ครอบคลุมและตอบสนองจุดมุ่งหมาย
3. วิเคราะห์ผู้เรียนเกี่ยวกับวัย ความสามารถ ความรู้พิเศษ ความสนใจพื้นฐานทางวัฒนธรรม และอื่น ๆ อันเป็นประโยชน์ต่อการผลิตบทเรียนที่เหมาะสม

วัฒนธรรม และอื่น ๆ อันเป็นประโยชน์ต่อการผลิตบทเรียนที่เหมาะสม

4. การเลือกครูต้องเลือกอย่างพิถีพิถัน โดยปกติจะเลือกครูที่สอนเก่ง แต่ต้องระวังเพราะครูที่สอนเก่งนั้น บางครั้งอาจสอนได้ไม่ดีเท่าการสอนหน้าห้อง นอกจากนั้นบุคลิกลักษณะของครูต้องเหมาะสมกับธรรมชาติของวิชาที่สอนด้วย การคัดเลือกครูที่จะสอนบทเรียนทางเทปวีดิทัศน์จึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง

เมื่อกำหนดจุดมุ่งหมาย เนื้อหา ผู้เรียน และคัดเลือกผู้สอนแล้ว จะต้องดำเนินการต่อไปนี้

1. กำหนดขั้นตอนของการสอน
2. จัดเตรียมอุปกรณ์สำหรับบทเรียนให้ครบถ้วน
3. เตรียมเอกสารประกอบบทเรียน

ในการเขียนบทวีดิทัศน์ จะต้องมีการตรวจสอบความถูกต้องและแน่นอน เพื่อสะดวกในการผลิตรายการจริง และความถูกต้องในเชิงวิชาการ เพื่อให้ได้บทเรียนวีดิทัศน์ที่มีคุณภาพดี ควรมีการซ้อมสอนเสียก่อน เมื่อมั่นใจแล้วจึงค่อยบันทึกเทปวีดิทัศน์และเมื่อบันทึกเสร็จควรประเมินผล เพื่อแก้ไขในส่วนที่บกพร่อง จากนั้นจึงนำไปทดสอบประสิทธิภาพในสถานการณ์เรียนของผู้เรียน เป็นการทดสอบภาคสนามเพื่อประเมินว่า บทเรียนที่ผลิตขึ้นนั้นมีคุณภาพเพียงใด จากนั้นจึงเก็บบทเรียนไว้เป็นต้นฉบับสำหรับการบันทึกซ้ำ (Duplicate) เป็นเทปวีดิทัศน์ (Video Tape) สำหรับถ่ายทอดต่อไป

วิธีการเขียนบทถ่ายทำวิดีโอ

การเขียนบทถ่ายทำวิดีโอ เป็นการเขียนชี้แจงขั้นตอนการผลิตวิดีโอในรายละเอียดทั้ง ส่วนภาพ (Video) และเสียง (Audio) ซึ่งขั้นนี้เป็นขั้นที่ต้องใช้การสร้างจินตนาการและประสบการณ์ของผู้เขียนบทเป็นอย่างมาก ชิน คล้ายปาน (2528 : 31) ได้เสนอขั้นตอนในการเขียนบทถ่ายทำวิดีโอไว้ดังนี้

1. รวบรวมข้อมูลและทรัพยากรที่จะนำมาทำรายการ
2. คัดเลือกเนื้อหาให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของรายการ
3. กำหนดรายละเอียดในบทวิดีโอตามความสามารถของอุปกรณ์ที่มีอยู่ รวมทั้งงบประมาณและเจ้าหน้าที่ที่จะทำการถ่ายทำ
4. ผู้เขียนบทจะต้องเฝ้าความรู้สึกว่าผู้ชมต้องการอะไร และจะต้องสนองตอบอย่างไร
5. ความต่อเนื่องของเนื้อหาเป็นสิ่งจำเป็นที่ทำให้ผู้ชมคอยติดตามรายการ
6. ภาพและคำบรรยายจะต้องมีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกัน
7. ข้อความที่ใช้เขียนบทถ่ายทำวิดีโอ จะต้องใช้ประโยคง่าย ๆ สั้น ๆ แต่สื่อความหมายได้ดีและเขียนให้อ่านง่าย
8. แทรกข้อคิดเห็น เพื่อให้ผู้ชมมีส่วนร่วม
9. บทวิดีโอจะต้องดึงดูดความสนใจและชวนใจให้ผู้ชมติดตามรายการ

1.1.5 การวางแผนและขั้นตอนการผลิตรายการวิดีโอเพื่อการศึกษา

ก่อนที่จะลงมือผลิตรายการวิดีโอ ชิน คล้ายปาน (2528 : 20-22) ได้ให้ข้อเสนอแนะว่า ควรจะมีการวางแผนและมีขั้นตอนการผลิต ดังต่อไปนี้

การวางแผนการผลิตรายการวิดีโอ จะต้องคำนึงถึง

1. เนื้อหา
2. เวลา
3. ค่าใช้จ่าย
1. เนื้อหา เตรียมเรื่องที่จะนำมาผลิตรายการต้องคำนึงถึง
 - 1.1 เรื่องที่จะนำมาผลิตรายการ เราต้องการสอนอะไร ใช้กับผู้ระดับใด
 - 1.2 วัตถุประสงค์ของการใช้รายการเทปวิดีโอ และกลุ่มเป้าหมาย
 - 1.3 เราต้องเน้นอะไร รวมถึงการประเมินผลรายการที่เสนอ

2. เวลา กำหนดระยะเวลาที่มีความสำคัญมากในการผลิตรายการเทปวีดิทัศน์
 - 2.1 กำหนดระยะเวลาในการผลิตรายการสำเร็จเรียบร้อย
 - 2.2 ระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตรายการทั้งหมด ตั้งแต่ต้นจนสำเร็จ
 - 2.3 เวลาของรายการมีความยาวมาน้อยเพียงใด
3. ค่าใช้จ่าย ปัจจุบันการดำเนินงานทุกอย่างขึ้นอยู่กับงบประมาณ การผลิตรายการเทปวีดิทัศน์ก็มีลักษณะเช่นเดียวกัน ก็ต้องคำนึงถึง
 - 3.1 งบประมาณค่าใช้จ่ายในการผลิตรายการเทปวีดิทัศน์ มีมาน้อยเพียงไร
 - 3.2 เครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้ในการถ่ายทำเทปวีดิทัศน์ มีมาน้อยเพียงไร
 - 3.3 บุคลากรที่จะมาทำงานมีจำนวนเท่าไร

ขั้นตอนการผลิตรายการวีดิทัศน์

เพื่อให้การดำเนินงานในการผลิตรายการเป็นไปด้วยความเรียบร้อย มีปัญหาน้อยจะต้องดำเนินงานตามขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1. การวางแผน กำหนดวัตถุประสงค์และกลุ่มเป้าหมายของผู้ชม
2. รวบรวมข้อมูล จะต้องรวบรวมเอกสารข้อมูลหลายๆ ด้าน ซึ่งมีขอบข่ายกว้างขวางและเจาะลึก ซึ่งมีทั้งคุณภาพและประสิทธิภาพ
3. คัดเลือกเอกสาร ในระดับนี้การผลิตรายการจะต้องเลือกเอกสารและตรงจุดที่ทำ
4. การเขียนบท เตรียมเนื้อเรื่องที่จะนำไปเขียนบทถ่ายทำเทปวีดิทัศน์แต่เนิ่น ๆ
5. เตรียมการบันทึกเทปวีดิทัศน์ จัดทำตารางมอบหมายเจ้าหน้าที่ทำงานและห้องถ่ายทำโทรทัศน์
6. งานด้านศิลปกรรม เตรียมการเขียนไตเติลชื่อเรื่อง การจัดฉาก
7. การทำเทปวีดิทัศน์เตรียมการเกี่ยวกับกล้องถ่ายทำโทรทัศน์ อุปกรณ์แสงสว่าง เครื่องบันทึกเทปวีดิทัศน์และเสียง
8. การตัดต่อภาพ เตรียมอุปกรณ์เครื่องตัดต่อภาพ
9. การบันทึกเสียง ดำเนินการบันทึกเสียงคำบรรยาย คนตรีประกอบและเสียงอื่น ๆ
10. เช็ครายการ เตรียมอุปกรณ์เครื่องบันทึกเทปวีดิทัศน์ เครื่องรับโทรทัศน์เพื่อเปิดดูรายการที่ถ่ายทำและตัดต่อเสร็จแล้ว เพื่อปรับปรุงแก้ไขส่วนที่บกพร่อง
11. เสนอรายการ นำเทปวีดิทัศน์ที่เสร็จสมบูรณ์แล้วนำมาเปิดให้ผู้ชมดู
12. ประเมินผล ทำแบบสอบถามให้ผู้ชมประเมินผลและวิจารณ์

ตามที่กล่าวมาโดยย่อทั้ง 12 ข้อนี้ เป็นหลักกว้าง ๆ ในการวางแผนผลิตรายการวิทยุทัศน์ในทางปฏิบัติจะต้องศึกษารายละเอียดแต่ละหัวข้ออย่างลึกซึ้ง

1.1.6 ประโยชน์และคุณค่าของการสอนโดยใช้สื่อวิทยุทัศน์

อมรา แสงจันทร์ (2528 : 50) ได้สรุปประโยชน์ที่จะได้รับจากการใช้สื่อการสอนเทปวิทยุทัศน์ ดังต่อไปนี้

1. ทำให้ผู้เรียนเห็นภาพที่เคลื่อนไหว ซึ่งช่วยให้ผู้เรียนเกิดความเข้าใจบทเรียนได้ง่ายและเร็วขึ้น

2. ทำให้ผู้เรียนจำสิ่งที่เรียนได้แม่นยำ

3. ทำให้เกิดแรงกระตุ้นให้ผู้เรียนสนใจในบทเรียน

ฉลองชัย สุรวัฒนาบุรณ์ (2528 : 301-302) ได้กล่าวถึงประโยชน์ของโทรทัศน์และวิทยุทัศน์ต่อการเรียนการสอนอีกหลายประการ ดังนี้

1. ขยายภาพให้เห็นชัดตามความต้องการ

2. เครื่องรับภาพโทรทัศน์ทำให้รับภาพจากแหล่งเดียวกันและในเวลาเดียวกันทำให้ผู้เรียนเป็นจำนวนมากได้เห็น การเสนอบทเรียนในเวลาเดียวกัน ทำให้ได้รับประสบการณ์ร่วมกัน

3. เครื่องรับโทรทัศน์จะอยู่ห่างไกลห้องถ่ายโทรทัศน์ หรือสถานีเท่าไรก็ได้ สามารถส่งบทเรียนไปทุกหนทุกแห่ง

4. ในการแสดงให้เห็นภาพให้ชัดเจนนั้นสามารถรวมภาพต่าง ๆ จากแหล่งต่าง ๆ เข้าร่วมกันได้

5. สามารถเก็บข่าวสารโดยบันทึกเป็น Video Tape จะเปิดดูเมื่อไรก็ได้สามารถนำวิทยุทัศน์ไปใช้ในห้องเรียนหรือห้องปฏิบัติการ ภาคสนามหรือบันทึกประกอบกิจกรรมการเรียนของผู้เรียนก็ได้ สามารถฉายดูผลการฝึกปฏิบัติเพื่อปรับปรุงแก้ไขได้สะดวก

6. รายการถ่ายทอดสดต่าง ๆ ทำให้เห็นเหตุการณ์ได้ทันใจและทันเหตุการณ์

7. โทรทัศน์ช่วยสื่อความหมายในการเรียนการสอนได้หลายประการ ดังนี้

7.1 เครื่องรับโทรทัศน์ทำให้ผู้เรียนตั้งใจเรียนดีขึ้น เพราะว่าเครื่องรับโทรทัศน์มีทั้งภาพและเสียง

7.2 ครูที่สอนบทเรียนทางโทรทัศน์ที่ดีจะทำให้ผู้เรียนรู้สึกเป็นกันเองคล้าย ๆ กับได้เรียนจากครูโดยตรงเหมือนกับครูพูดกับนักเรียนแบบในชั้นเรียน โดยใช้เทคนิคการมองที่เลนส์กล้องถ่ายโทรทัศน์

7.3 โทรทัศน์ช่วยให้การสอนได้จับปล้น โดยบทเรียนที่เสนอนั้นเกิดขึ้นจับปล้นราวกับว่าเหตุการณ์ในบทเรียนนั้นกำลังเกิดขึ้นตามเวลาที่กำหนดขึ้นจริง ๆ

7.4 โทรทัศน์ช่วยในด้านการเสนอเนื้อหาได้เป็นกลุ่มเป็นหมวดหมู่ เพื่อสรุปให้เข้าใจง่ายขึ้น

8. โทรทัศน์ช่วยให้ครูมีเวลาสำหรับการจัดการเรียนการสอนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น ใช้สอนนักเรียนเป็นกลุ่มย่อย หรือให้ดูบทเรียนจากวีดิทัศน์สำหรับนักเรียนกลุ่มหนึ่ง ในขณะที่ตัวครูก็สามารถดูแลให้คำแนะนำปรึกษาสำหรับนักเรียนกลุ่มที่อภิปรายหรือทำงานได้รับมอบหมายหรือการเรียนเป็นรายบุคคลสำหรับนักเรียนคนอื่น ๆ ก็ได้

อัศวิน พรหมโสภา (2529 : 292-293) ได้กล่าวถึงคุณค่าทางการเรียนการสอนของโทรทัศน์และวีดิทัศน์ ดังนี้

1. การสื่อความหมายโดยโทรทัศน์และวีดิทัศน์นั้นเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะมีโอกาสได้ใช้โสตทัศนวัสดุประกอบอย่างกว้างขวาง เช่น ภาพนิ่ง ภาพยนตร์ ของจริง ของตัวอย่าง หรือการแสดงละคร เป็นต้น

2. การสอนโดยโทรทัศน์และวีดิทัศน์ สามารถเลือกวิธีการที่ดีที่สุดให้แก่ผู้เรียนได้

3. การสอนโดยโทรทัศน์และวีดิทัศน์ ช่วยนำเอาโลกของความจริงมาสู่บ้านและห้องเรียนได้ คือ ทำให้ผู้เรียนมองเห็นความเป็นจริงขึ้น เช่น เราสามารถดูการถ่ายทอดสดการบิน กลับมายังโลกของกระสวยอวกาศ

4. เราสามารถดู หรือฟังรายการจากโทรทัศน์ และวีดิทัศน์ได้เอง และข่าวสารที่ได้จากโทรทัศน์ก็เป็นข่าวที่เชื่อถือได้

5. ทำให้เรื่องราวต่าง ๆ มีความเป็นรูปธรรมมากขึ้น ซึ่งทำให้ผู้ดูได้เข้าใจเรื่องต่าง ๆ ได้ดีขึ้น

6. การสอนโดยใช้โทรทัศน์และวีดิทัศน์นั้น ทำให้เราสามารถพัฒนาการสอนได้หลายอย่างเช่นเราใช้กล้องโทรทัศน์จับภาพหรือขยายภาพให้เห็นเด่นชัดหรือใช้กล้องโทรทัศน์ทำเทคนิคบางอย่าง ซึ่งจะช่วยให้ผู้เรียนเข้าใจดีกว่าการเรียนแบบปกติ

7. โทรทัศน์และวีดิทัศน์ ช่วยประหยัดเวลาของครูและนักเรียนในการเรียนการสอนหรือการสาธิตสามารถนำไปเปิดให้นักเรียนห้องอื่น ๆ ดูได้อีกด้วย ทำให้นักเรียนเข้าใจง่ายขึ้น

8. โทรทัศน์และวีดิทัศน์ทำให้นักเรียนได้มีโอกาสเรียนจากครูที่ชำนาญการสอน

9. โทรทัศน์และวีดิทัศน์ทำให้นักเรียนมีโอกาสเท่าเทียมกันทางการศึกษา

10. โทรทัศน์และวีดิทัศน์นั้นนอกจากจะเป็นประโยชน์ต่อการเรียนการสอนตามที่กล่าวมาแล้ว ยังเป็นสิ่งที่ให้ความสนุกสนานเพลิดเพลินอีกด้วย

11. ช่วยปรับปรุงทักษะในการฟัง ฝึกให้เป็นผู้มีสมาธิ รู้จักการทำงาน รู้จักวางแผน และมีความคิดอย่างมีเหตุผล

12. ช่วยส่งเสริมความเจริญงอกงามในอาชีพครูโดยเปิดโอกาสให้ครูทั้งหลายได้เรียนรู้วิธีการสอนจากครูที่มีความชำนาญ

สรุปได้ว่า สื่อวีดิทัศน์เป็นสื่อที่ทำให้ผู้เรียนได้เห็นภาพและเสียงในเวลาเดียวกัน รวมทั้งภาพเคลื่อนไหว จากสถานการณ์จริงทำให้ผู้เรียนได้เห็นเรื่องราวต่าง ๆ มีความเป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้นและยังสามารถที่จะย่อหรือขยายส่วนที่เราต้องการให้ใหญ่หรือเล็กลงได้ อีกทั้งวีดิทัศน์ที่บันทึกแล้วยังสามารถนำกลับมาบันทึกใหม่ได้อีก ซึ่งจะส่งผลให้ประหยัดค่าใช้จ่ายอีกด้วย

1.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับรายการวีดิทัศน์

1.2.1 งานวิจัยในประเทศ

เมธี เจริญสุข (2538 : 57) ได้ทำการพัฒนารายการวีดิทัศน์ โดยใช้ชุดถ่ายทำแบบกล้องเดี่ยวแบบเบ็ดเสร็จ ผลการทดลองพบว่า การเรียนจากรายการเทปวีดิทัศน์ให้ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงกว่าการสอนปกติ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

สุทธิรา แก้วมณี (2536 : 56) ได้ศึกษาประสิทธิภาพเทปวีดิทัศน์การสอนวิชานาฏศิลป์ เรื่องรำมาตรฐาน ชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 ผลการวิจัยพบว่า ผลสัมฤทธิ์และความสนใจในการเรียนวิชานาฏศิลป์ของนักเรียนที่สอนโดยใช้เทปวีดิทัศน์กับการสอนปกติ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ศิริวรรณ พิงปรีดา (2532 : 95) ได้ศึกษาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนทักษะกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ และความคงทนในการเรียนรู้วิทยาศาสตร์กายภาพ ชีวภาพ ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 ที่เรียนด้วยการสอนแบบสืบเสาะหาความรู้โดยใช้บทเรียนเทปโทรทัศน์ประกอบการสอนตามคู่มือครู ผลการวิจัยพบว่านักเรียนที่เรียนด้วยการสืบเสาะหาความรู้โดยใช้บทเรียนเทปโทรทัศน์มีผลสัมฤทธิ์และความคงทนสูงกว่านักเรียนที่เรียนด้วยการสอนตามคู่มือครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

บุญสม เลิศพิเชษฐ์ (2536 : 90) ได้ศึกษาเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาชีววิทยา และทักษะกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 ที่ได้รับการสอนด้วยชุดบทเรียนเทปโทรทัศน์กับการสอนตามคู่มือครู ผลการวิจัยปรากฏว่านักเรียนที่ได้รับการสอนด้วยชุดบทเรียนเทปโทรทัศน์มีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงกว่านักเรียนที่ได้รับการสอนตาม คู่มือครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

เพียร ศรีทอง (2529 : 41-42) ทำการสร้างและหาประสิทธิภาพ รายการเทปโทรทัศน์เพื่อ การสอนวิชาภาษาไทย 102 เรื่องการละครไทย ในหลักสูตรประกาศนียบัตร วิชาการศึกษาชั้นสูง วิชาเอกพลศึกษา วิทยาลัยพลศึกษา โดยตั้งเกณฑ์ประสิทธิภาพที่ 80/80 ทำการทดลองกับนักศึกษา ชั้นปีที่ 1 ที่ลงทะเบียนเรียนวิชาภาษาไทย 102 จำนวน 50 คน ผลการวิจัยพบว่า รายการเทปโทรทัศน์ ที่สร้างขึ้นมีประสิทธิภาพสูง ผลการประเมินหลังการเรียนพบว่านักศึกษาได้รับความรู้เพิ่มขึ้น

สุดสวาท เกศบุรมย์ (2530 : 143) ได้ศึกษาความคิดเห็นและความต้องการรายการวิดีโอ เทป เพื่อการศึกษาด้านอาชีพสำหรับศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนจังหวัด พบว่ามีความต้องการนำ วิดีโอเทปมาใช้ในการฝึกอาชีพอยู่ในขั้นจำนวนมาก และระยะเวลาที่ใช้ควรประมาณ 15-30 นาที ต่อ 1 รายการ และรายการที่เหมาะสมสำหรับการศึกษาด้านอาชีพ ควรเป็นการสาธิตเพราะสามารถเห็น ภาพได้ใกล้ชิด

อนันต์นพ นิรมล (2531 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเปรียบเทียบ "การเรียนรู้กิจกรรม นาฏศิลป์ของนักเรียน ชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 ที่เรียนจากเทปโทรทัศน์กับการสอนปกติ" ผลการ ศึกษาพบว่า ผลการเรียนรู้นาฏศิลป์ภาคปฏิบัติของนักเรียนที่เรียนจากเทปโทรทัศน์สูงกว่า ผลการ เรียนรู้ของนักเรียนที่เรียนจากการสอนปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนผลการเรียนรู้ ภาคความรู้ทั้งสองกลุ่มไม่แตกต่าง

ภาวนา พรหมสาขา ณ สกลนคร (2532 : 32-33) ได้เปรียบเทียบผลการเรียนรู้เนื้อหา วิชาสร้างเสริมประสบการณ์ชีวิต ชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 เรื่องการปฐมพยาบาลระหว่างการเรียนจาก รายการโทรทัศน์การสอนแบบนำเรื่องที่บอกจุดมุ่งหมายเชิงพฤติกรรม โดยใช้ตัวอักษรบรรยาย ประกอบเสียงบรรยายกับรายการโทรทัศน์การสอนที่เสนอภาพที่เป็นผลของจุดมุ่งหมายเชิง พฤติกรรมประกอบเสียงบรรยาย ผลการวิจัยพบว่านักเรียนที่เรียนจากรายการโทรทัศน์ การสอน แบบนำเรื่องที่เสนอภาพที่เป็นผลของจุดมุ่งหมายเชิงพฤติกรรมประกอบเสียงบรรยาย นักเรียนมีผล การเรียนรู้สูงกว่า เนื่องจากภาพช่วยสร้างอารมณ์ สามารถช่วยให้เกิดการรับรู้ภาพจะรวบรวมความ รู้ ความคิด และบรรยายให้ทราบถึงเหตุการณ์นั้น ๆ ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

✓ วิจิตรา วงศ์ทรัพย์สกุล (2536 : 47-50) ได้เปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชา สร้างเสริมประสบการณ์ชีวิต ชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 เรื่องน้ำ ระหว่างการเรียนจากเทปโทรทัศน์ การสอนที่ใช้และไม่ใช้กราฟิกส์คอมพิวเตอร์ ผลการวิจัยพบว่าผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียน ทั้งสองกลุ่มไม่แตกต่างกัน

ศักดิ์ณรงค์ แสงพิทักษ์ (2528 : 46) ได้ทำการผลิตรายการโทรทัศน์ ประกอบการสอน แบบโปรแกรมเรื่องน้ำเสียและนำไปทดลองใช้ พบว่านักเรียนที่เรียนโดยรายการโทรทัศน์ประกอบ การสอนแบบโปรแกรมมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนสูงกว่านักเรียนที่เรียนโดยวิธีสอนแบบธรรมดา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จิระชัย ปัญญาฤทธิ์ (2529 : 32) ได้เปรียบเทียบผลการเรียนรู้ด้านพุทธิพิสัยและความคงทนของการเรียนรู้ระหว่างการเรียนโดยใช้เทปโทรทัศน์การสอนกับเทปโทรทัศน์การสอนแบบโปรแกรม ผลการวิจัยพบว่านักศึกษาที่เรียนโดยใช้เทปโทรทัศน์การสอนแบบโปรแกรมมีผลการเรียนรู้ด้านพุทธิพิสัยและความคงทนของการเรียนรู้หลังจากการเรียน 2 สัปดาห์สูงกว่านักศึกษาที่เรียนโดยใช้เทปโทรทัศน์การสอน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ชัชวาลย์ วัดอักษร (2528 : 27) ศึกษาเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ ด้านพุทธิพิสัยจากการดูรายการโทรทัศน์ปกติกับรายการโทรทัศน์ที่มีอักษรบรรยายประกอบ จัดแบ่งออกเป็นกลุ่มละ 30 คน จำนวน 2 กลุ่ม คือกลุ่มควบคุมให้ดูรายการโทรทัศน์ปกติที่เสนอภาพประกอบเสียงบรรยายมีคนตรีประกอบที่เสนอกันทั่ว ๆ ไป กลุ่มทดลองให้ดูรายการโทรทัศน์ที่มีอักษรบรรยายประกอบซึ่งเสนอภาพประกอบเสียงบรรยายและมีคนตรีประกอบขึ้นฉากหลัง กับมีอักษรที่บรรยายเนื้อหาสำคัญ โดยย่อปรากฏบนจอด้านล่างของโทรทัศน์ให้สอดคล้องกับภาพที่ปรากฏ และเสียงบรรยายหลังจากดูรายการโทรทัศน์ แล้วให้ทั้งสองกลุ่มทำแบบทดสอบผลปรากฏว่าการเรียนรู้ของนักเรียนที่ดูรายการโทรทัศน์ที่มีอักษรบรรยายประกอบสูงกว่ารายการโทรทัศน์ปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

กรีน มณีโชติ (2529 : 52) ได้ศึกษาผลการเรียนรู้จากรายการโทรทัศน์ รูปแบบต่างกับกับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 ผลการวิจัยพบว่าการเรียนรู้จากรายการโทรทัศน์การสอนที่เสนอภาพผู้สอนประกอบการตัดต่อแทรกภาพตามเนื้อหาสูงกว่าการเรียนรู้จากรายการโทรทัศน์ ที่เสนอภาพโดยการตัดต่อแทรกภาพตามเนื้อหาประกอบเสียงผู้สอนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

บุษนันต์ หาญณรงค์ (2530 : 50) ได้ศึกษาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนจากรายการโทรทัศน์การสอนที่ใช้สื่อช่วยจัดส่งกับภายหลังการสอนชนิดจับคู่สัมผัสนักเรียน-นักศึกษาระดับปริญญาตรี ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มที่เรียนจากรายการโทรทัศน์การสอนที่ใช้สื่อช่วยจัดส่งกับภายหลังการสอนชนิดโต้ตอบจับคู่สัมผัสสูงกว่านักศึกษาที่เรียนจากรายการโทรทัศน์การสอน ที่ใช้สื่อช่วยจัดส่งกับภายหลังการสอนชนิดสั่งพิมพ์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สมบัติ ซอหะซัน (2530 : 24-25) ได้วิจัยพบว่าผลการเรียนรู้จาก เนื้อหาจากรายการบันเทิงที่สอดแทรกเนื้อหาด้วยตัวอักษรบรรยาย กับผลการเรียนรู้เนื้อหาของรายการโทรทัศน์บันเทิงอย่างเดียวกันไม่แตกต่างกัน และการเรียนรู้เนื้อหาของตัวอักษรบรรยายที่สอดแทรกในระหว่างการเล่นรายการโทรทัศน์บันเทิง กับผลการเรียนรู้เนื้อหาของรายการโทรทัศน์ที่เสนอเนื้อหาด้วยตัวอักษรบรรยายพิเศษอย่างเดียวกันไม่แตกต่างกัน

อนงค์ ภวภูตานนท์ ณ มหาสารคาม (2531 : 39-43) ได้ศึกษาผลการเรียนรู้ด้วยทักษะดนตรีไทยและศึกษาทัศนคติของนักเรียนที่เรียนจากเทปโทรทัศน์การสอนที่มี โปรแกรม

คอมพิวเตอร์กราฟิกส์เสริมกับการสอนปกติ ผลการวิจัยพบว่า การเรียนรู้จากเทปโทรทัศน์ที่มีคอมพิวเตอร์กราฟิกส์เสริมกับการสอนปกติไม่แตกต่างกันและนักเรียนที่มีทัศนคติในทางบวกต่อเทปโทรทัศน์

มานะ เสือเล็ก (2532 : 28) ได้ศึกษาผลการเรียนรู้จากรายการ โทรทัศน์ที่มีอักษรบรรยายประกอบ 3 วิธี ด้วยเทคนิคการซ้อนภาพด้วยเครื่องผสมสัญญาณภาพ คือ แบบที่มีอักษรบรรยายประกอบ แบบมีอักษรบรรยายประกอบแบบเงาคำและแบบมีอักษรบรรยายประกอบบนแถบสี ผลการวิจัยพบว่า การเรียนรู้ทั้ง 3 แบบไม่แตกต่างกัน

หทัยรัตน์ เทียนศรี (2532 : 48) ได้ศึกษาผลการเรียนรู้รายการละคร โทรทัศน์ที่ใช้ละครเสนอสาระสำคัญด้วยวิธีการต่าง ๆ กับนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 3 จำนวน 60 คน แบ่งเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มที่ 1 เรียนจากรายการละครโทรทัศน์ที่ใช้ละครเสนอสาระสำคัญนำเรื่อง กลุ่มที่ 2 ใช้ละครเสนอสาระสำคัญสรุปท้ายเรื่อง ผลการวิจัยพบว่า ผลการเรียนรู้ที่ใช้ละครนำเรื่องสูงกว่าการใช้ละครสรุปท้ายเรื่องอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

สรุปผลการวิจัยส่วนใหญ่พบว่า โทรทัศน์มีคุณค่าในการเรียนการสอนเป็นอย่างมาก ผู้เรียนส่วนใหญ่ชอบการเรียนรู้โดยใช้โทรทัศน์ และเมื่อเปรียบเทียบผลจากการเรียนแล้ว พบว่าการเรียนรู้ด้วยโทรทัศน์ได้ผลการเรียนสูงกว่าการเรียนรู้ด้วยครูสอนธรรมดาที่มีมาก และผลไม่แตกต่างกันก็มีพอสมควรและในบางเนื้อหาวิชาการเรียนรู้ด้วยโทรทัศน์จึงมีคุณค่าแก่การนำไปใช้ในการศึกษาเป็นอย่างยิ่ง ซึ่งควรที่จะหาวิธีการพัฒนาให้มีประสิทธิภาพต่อไป

1.2.2 งานวิจัยในต่างประเทศ

เบอร์ค (Burke. 1971 : XII) ได้ทดลองและสังเกตการเรียนการสอนโดยใช้โทรทัศน์พบว่า คุณภาพการเรียนการสอนโดยใช้เทปโทรทัศน์ดีกว่าการเรียนการสอนโดยใช้ครูในห้องเรียน เพราะว่าเครื่องมือและอุปกรณ์ที่มีคุณภาพดีกว่าครูในห้องเรียน นอกจากนี้โทรทัศน์ยังสามารถและแสดงให้นักเรียนมองเห็นได้อย่างทั่วถึงทุกคน ไม่ว่าจะเป็นการสอนแบบสาธิต ทดลองหรือการสอนทางด้านภาษา

มิลเลอร์ (Miller. 1984 : 2659 - A) แห่งมหาวิทยาลัยหลุยเซียนา ทำการทดลองวิดีโอชุด "นาทีปลอตคัย" เกี่ยวกับเรื่องความปลอดภัยในการใช้เครื่องมือและเครื่องจักรพบว่า ลูกจ้างที่ได้ดูรายการวิดีโอ "นาทีปลอตคัย" จะมีความปลอดภัยในการทำงานมากกว่ากลุ่มที่ไม่ได้ดูวิดีโอ

เบลสัน (Belson. 1959 : 145-158) ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง ผลของรายการโทรทัศน์ที่มีต่อความสนใจ ความคิดริเริ่มของชาวลอนดอน พบว่าโทรทัศน์สามารถดึงดูดความสนใจของผู้ชมได้ และสามารถสร้างความคิดริเริ่มในตัวผู้ชมให้สูงขึ้นได้

คาร์เนอร์ (Carner. 1962-118) ได้ประเมินผลการสอนอ่านทางเทป วิดีทัศน์ระบบวงจรปิด โดยทดลองกับนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 และ 6 โรงเรียนคอร์ทแลนด์ (Cortland Public School) นักเรียนเหล่านี้ได้เรียนวิธีอ่านจากเทปวีดิทัศน์ทุกวัน เพื่อฝึกฝนทักษะในการอ่านและให้เข้าใจคำศัพท์ ผลปรากฏว่านักเรียนที่มีความสามารถในการอ่านที่อยู่ในระดับต่ำได้รับความรู้ในการอ่านมากขึ้นกว่าการเรียนในชั้นธรรมดา

โคนิค และฮิลล์ (Koenig and Hill. 1967 : 12) ได้สรุปผลการวิจัยเปรียบเทียบผลการเรียนการสอนโดยใช้เทปโทรทัศน์กับการเรียนการสอนจากครูในห้องเรียนปกติผลการวิจัยส่วนใหญ่พบว่า การเรียนการสอนโดยใช้โทรทัศน์มีผลดีกว่าการเรียนการสอนจากครูในห้องเรียนปกติ และได้แสดงความเห็นไว้ว่าอาจเป็นเพราะการสอนทางโทรทัศน์มีการเตรียมตัวที่ดีกว่า

มหาวิทยาลัยเพอร์ดู (Purdue University. 1967 : 149-150) ได้ทำการศึกษาเจตคติของนักศึกษาต่อการสอนโดยใช้โทรทัศน์วงจรปิดในวิชาวิทยาศาสตร์ คณิตศาสตร์และการปกครอง โดยสุ่มตัวอย่างจากประชากรที่เป็นนักศึกษาในชั้นต่างๆ ผลของการวิจัยโดยเฉพาะในวิชาวิทยาศาสตร์ในเนื้อหาเรื่องแบคทีเรีย พบว่าผู้เรียนรู้สึกว่าย่เรียนรู้ได้มากและเห็นโทรทัศน์มีคุณค่า ในการสาธิต ซึ่งสามารถช่วยให้เห็น ได้ใกล้ชิด และช่วยให้ผู้เรียนมีความสนใจมากยิ่งขึ้น ส่วนที่มีผลเสีย คือการที่มีแสงสะท้อนจากจอและขนาดจอเล็กเกินไป

กุสตาฟส์สัน (Gustavsson. 1957 : 59-62) ได้ทดลองใช้โทรทัศน์ สอนในโรงเรียนอาชีวศึกษาในประเทศสวีเดน (Sodertalje Vocational School) ผลของการ ทดลองปรากฏดังนี้

1. โทรทัศน์เป็นนิมิตร์ใหม่ที่จะใช้เป็นสื่อได้อย่างดี
2. นักเรียนสนใจและประหยัดเวลาในการสอนเพิ่มเปอร์เซนต์ในการรับรู้แก่นักเรียนถึง 25-30 เปอร์เซนต์
3. สามารถแสดงเทคนิคต่าง ๆ ได้อย่างชัดเจน
4. ประสิทธิภาพการสอนของครูเพิ่มขึ้น

แพสวาร์ค (Pasewark. 1957 : 579) ได้ศึกษาเปรียบเทียบการสอนพิมพ์สัมผัสโดยใช้โทรทัศน์กับครูสอนตามปกติ โดยแบ่งนักเรียนออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกสอนโดยใช้โทรทัศน์กลุ่มที่ 2 สอนโดยครูใช้เวลา 48 - 50 นาที โดยเปรียบเทียบในเรื่องความเร็วในการพิมพ์ ความถูกต้องแม่นยำ และแบบฉบับของการพิมพ์ เมื่อจบหลักสูตรนักเรียนทุกคนผ่านการทดสอบโดยใช้แบบทดสอบผลปรากฏว่านักเรียนที่เรียนจากโทรทัศน์เรียนได้เร็วกว่ากลุ่มที่เรียน โดยครูอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ จากการทดลองพิมพ์ 9 ครั้ง ระหว่างภาคเรียน พบว่านักเรียนที่เรียนจากโทรทัศน์ พิมพ์ได้เร็ว และมีความผิดพลาดน้อยกว่ากลุ่มที่เรียนโดยครู

แคนเนอร์ (Kanner. 1959 : 307-308) ได้ศึกษาผลสัมฤทธิ์จากการสอนโดยใช้โทรทัศน์ และจากครูสอน ในวิชาไฟฟ้าเบื้องต้นในด้านการเรียน ความคงทนในการจำ และระดับความ

สามารถ โดยใช้นักเรียน 124 คน แบ่งนักเรียนออกเป็น 2 กลุ่ม ใช้ผู้สอนคนเดียว และใช้อุปกรณ์การสอนเหมือนกันใช้เวลาสอน 38 ชั่วโมง เป็นเวลา 5 วันทั้ง 2 กลุ่ม นักเรียนทั้ง 2 กลุ่ม สอบข้อสอบความคงทนในการจำหลังจากเรียน 1 เดือนผ่านไป แล้ว ผลปรากฏว่าไม่มีความแตกต่างระหว่างการเรียน และความคงทนในการจำส่วนระดับความสามารถกลุ่มที่ใช้โทรทัศน์ กว่ากลุ่มที่สอนโดยครู

เบสท์ (Best. 1959 : 305) ได้ทดลองใช้โทรทัศน์สอนเครื่อง I.B.M. แก่นักเรียนวิศวกรรมศาสตร์เพื่อดูผลสัมฤทธิ์ของการสอน การยอมรับของนักเรียนและครู ปัญหา เทคนิคของการทำงาน การแสดงความคิดเห็นของนักเรียน การใช้อุปกรณ์การสอน สถานที่พัก เวลาในการเรียนคู่มือในการทดลอง ขอบเขตของการใช้และราคา ให้นักเรียนตอบแบบสอบถาม ผลปรากฏว่าวิชานี้ใช้โทรทัศน์สอนได้ผลดี ครูและนักเรียนยอมรับการสอนโดยโทรทัศน์นักเรียนมีส่วนร่วมคุณภาพของการสอน และการเตรียมตัวดีขึ้น การใช้วัสดุอุปกรณ์การสอนเพิ่มขึ้น ความยาวของเนื้อหาลดลง 10-50 เปอร์เซ็นต์ สรุปว่าการใช้โทรทัศน์การสอนได้ผลดี และเสนอแนะ ให้ใช้โทรทัศน์สอนวิชาอื่น ๆ

เคลลี (Kelly. 1960 : 21) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการสอนทางโทรทัศน์ ในอเมริกา ในปี ค.ศ. 1959 - 1960 เพื่อต้องการทราบว่า การสอนทางโทรทัศน์จะให้ผลดีแก่นักเรียนหรือไม่ โดยทดลองกับนักเรียน 7 ห้องเรียน ห้องเรียนละประมาณ 90 - 135 คน ในเนื้อหาวิชาประวัติศาสตร์สหรัฐอเมริกา วิทยาศาสตร์เบื้องต้น คณิตศาสตร์เบื้องต้น การอ่านและภาษาต่างประเทศ โดยใช้โทรทัศน์การศึกษา แล้วทดสอบด้วยแบบทดสอบมาตรฐานของสตอดดาร์ด (Stoddard) ปรากฏว่าทุกวิชาที่สอนทาง โทรทัศน์ได้ผลดีเช่นเดียวกับการเรียนในห้องเรียนขนาดใหญ่กับการเรียนธรรมดาทั่ว ๆ ไป แต่มีอยู่ 2 ห้องเรียนที่การทดสอบครั้งที่ 2 ได้คะแนนต่ำกว่าการ ทดสอบครั้งแรก

โฮลเมส (Holmes. 1960 : 238-239) ได้เปรียบเทียบผลการเรียน ระหว่างโทรทัศน์กับการเรียนกับครูในชั้นเรียนที่มหาวิทยาลัยมิชิแกน เพื่อศึกษาว่าการสอนทางโทรทัศน์ จะช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนครูได้เพียงใด ผลการศึกษาพบว่า 90 เปอร์เซ็นต์ของนักเรียนที่เรียนทางโทรทัศน์กับ นักเรียนที่เรียนในชั้นธรรมดามีผลการเรียนไม่แตกต่างกัน การสอนทางโทรทัศน์ก็ได้ผลดีในการสอนวิชาวิทยาศาสตร์ การสอนแบบเดิมจะได้ผลดีในวิชาภาษาอังกฤษเด็กฉลาดชอบเรียนแบบเดิม เด็กที่มีสติปัญญาปานกลางและต่ำ ชอบการเรียนทางโทรทัศน์ เขาสรุปไว้ว่าโทรทัศน์สามารถนำมาแก้ปัญหาการขาดแคลนครูที่มีความสามารถได้

เอนเดอร์ (Endere. 1960 : 131) ได้เปรียบเทียบนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 สองกลุ่ม ซึ่งให้ดูรายการโทรทัศน์วิชาวิทยาศาสตร์ชุดหนึ่ง เปรียบเทียบกับนักเรียนกลุ่มควบคุม ซึ่งไม่ได้ดูรายการโทรทัศน์ ผลการทดสอบปรากฏว่านักเรียนที่ได้ดูรายการโทรทัศน์มีนัยสำคัญของคะแนนพัฒนาการมากกว่ากลุ่มควบคุมที่ไม่ได้ดูรายการโทรทัศน์การสอน เขาได้สรุปว่านักเรียนที่เรียน จากโทรทัศน์ได้รับความรู้มากกว่า นักเรียนที่เรียนในชั้นเรียนธรรมดา

เลมเลอร์ (Lemler. 1961 : 10-11) ได้รวบรวมผลวิจัยการสอน โดยโทรทัศน์ของฮิเดอิ คุมะตะ (Hideys Kumata) สรุปว่า

1. นักเรียนกลุ่มที่เรียนจากโทรทัศน์เรียนได้ดีพอ ๆ กับนักเรียนที่เรียนในชั้นเรียนตามปกติ
2. บางกรณีกลุ่มที่เรียนจากโทรทัศน์ได้ผลดีกว่ากลุ่มที่เรียนตามปกติ
3. เกี่ยวกับความจำปรากฏว่ากลุ่มที่เรียนจากโทรทัศน์จำได้ดีพอ ๆ กับกลุ่มที่เรียนตามปกติ
4. การสอนโดยโทรทัศน์ได้ผลดีกว่าการสอนตามปกติ ถ้าเนื้อหาวิชาจัดเป็นกลุ่มย่อย
5. การสอนโดยโทรทัศน์ได้ผลดีพอ ๆ กับการสอนแบบปาฐกถาหรือแบบตัวต่อตัว
6. การเรียนจากภาพยนตร์ที่ถ่ายจากรายการโทรทัศน์โดยตรงได้ผลดีพอ ๆ กับการเรียนจากรายการโทรทัศน์
7. การสอนทางโทรทัศน์ มีประโยชน์ต่อผลการเรียนเกี่ยวกับทักษะมากกว่าวิธีอื่น ๆ
8. การฝึกครูที่สอนทางโทรทัศน์ที่มีดีสามารถทำได้ในระยะเวลาอันสั้น

เชรมม์ (Schram. 1962 : 153) ได้ทำการวิจัยเปรียบเทียบผลการสอนทางโทรทัศน์วงจรปิดกับนักเรียนชั้นประถมปลายโรงเรียนคอร์ทแลนด์ (Cortland) พบว่า นักเรียน 65 เปอร์เซ็นต์ไม่มีความแตกต่างกัน 21 เปอร์เซ็นต์ ได้ผลดีกว่าและ 14 เปอร์เซ็นต์ ที่ได้ผลน้อยกว่า นักเรียนที่เรียนจากโทรทัศน์จะมีความรู้และประสบการณ์กว้างขวางกว่านักเรียนในชั้นเรียนธรรมดา

สรุปผลการวิจัยส่วนใหญ่พบว่า วิดีทัศน์มีคุณค่าต่อการเรียนการสอนเป็นอย่างมาก ผู้เรียนส่วนใหญ่ชอบการเรียน โดยใช้โทรทัศน์เมื่อเปรียบเทียบกับผลการเรียนแล้ว พบว่าการเรียนด้วยวิดีโอทัศน์ได้ผลการเรียนสูงกว่าการเรียนด้วยการสอนแบบบรรยายก็มีมาก และผลไม่แตกต่างกันก็มีพอสมควรและในบางเนื้อหาวิชาการเรียนด้วยวิดีโอทัศน์จึงมีคุณค่าแก่การนำไปใช้ในการศึกษาเป็นอย่างยิ่งควรที่จะหาวิธีการพัฒนาสื่อเพื่อการเรียนการสอนที่มีประสิทธิภาพต่อไป

2. เอกสารที่เกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนาทางการศึกษา

การวิจัยเกี่ยวกับการเรียนการสอน เป็นการยืนยันถึงกระบวนการหรือวิธีการที่นำมาใช้ในการเรียนการสอนให้มีผลการเรียนรู้ หรือรับรู้ที่ดีขึ้น รูปแบบของการวิจัยที่แตกต่างกัน มีจุดมุ่งหมายที่คล้ายกันคือ เพื่อเป็นการพัฒนาการเรียนการสอนให้มีคุณภาพยิ่งขึ้น อำนาจ ช่างเรียน (2522 : 24-28) ได้กล่าวถึงการวิจัยและพัฒนาทางการศึกษาไว้ว่า การวิจัยและพัฒนาทางการศึกษาเป็นการค้นคว้าหาความรู้ โดยการวิจัยพื้นฐานหรือมุ่งหาคำตอบเกี่ยวกับการปฏิบัติงาน โดยการวิจัยประยุกต์ และตรวจสอบคุณภาพผลผลิตทางการศึกษา

บอร์ก และกอลล์ (Borg and Gall. 1979 : 771-798) กล่าวถึงหลักการวิจัยและพัฒนาทางการศึกษาดังนี้

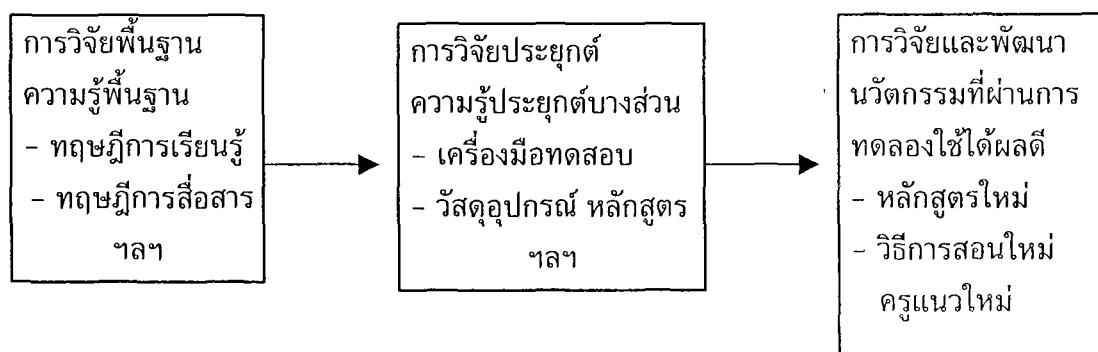
การวิจัยและพัฒนาทางการศึกษา Educational Research and Development (R & D) เป็นการพัฒนาการศึกษาโดยพื้นฐานการวิจัย Research Based Education Development เป็นกลยุทธ์หรือวิธีการสำคัญวิธีหนึ่งที่นิยมใช้ในการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงหรือพัฒนาการศึกษา โดยเน้นหลักเหตุผลและตรรกวิทยาเป้าหมายหลักคือ ใช้เป็นกระบวนการในการพัฒนาและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ทางการศึกษา (Education Product) อันหมายถึง วัสดุครุภัณฑ์ทางการศึกษา ได้แก่ หนังสือแบบเรียน ฟลิ้ม สไลด์ เทปเสียง เทปโทรทัศน์ คอมพิวเตอร์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ฯลฯ

การวิจัยและพัฒนาทางการศึกษาแตกต่างจากการวิจัยทางการศึกษาใน 2 ประการคือ

1. เป้าประสงค์ (Goal) การวิจัยทางการศึกษามุ่งค้นคว้าหาความรู้ใหม่ โดยการวิจัยพื้นฐาน หรือมุ่งหาคำตอบเกี่ยวกับการปฏิบัติงานโดยการวิจัยประยุกต์ แต่การวิจัยและพัฒนาทางการศึกษามุ่งพัฒนาและตรวจสอบคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ทางการศึกษา แม้ว่าการการวิจัย ประยุกต์ทางการศึกษาหลายโครงการก็มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการศึกษา เช่น การวิจัยเปรียบเทียบประสิทธิผลของวิธีสอน หรืออุปกรณ์การสอน ผู้วิจัยอาจพัฒนาสื่อ หรือผลิตภัณฑ์ทางการศึกษา สำหรับการสอนแต่ละแบบ แต่ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ได้ใช้สำหรับการทดสอบสมมติฐานของการวิจัยแต่ละครั้งเท่านั้น ไม่ได้พัฒนาไปสู่การใช้สำหรับโรงเรียนทั่วไป

2. การนำไปใช้ การวิจัยทางการศึกษามีช่องว่างระหว่างผลการวิจัยกับการนำไปใช้จริงอย่างกว้างขวาง กล่าวคือ ผลการวิจัยทางการศึกษาจำนวนมากอยู่ในตู้ ไม่ได้รับการพิจารณานำไปใช้นักการศึกษาและนักวิจัยจึงหาทางลดช่องว่างดังกล่าวโดยวิธีที่เรียกว่า "การวิจัยและพัฒนา"

การวิจัยและพัฒนาทางการศึกษา มิใช่สิ่งที่ทดแทนการวิจัยทางการศึกษา แต่เป็น เทคนิควิธีการที่จะเพิ่มศักยภาพของการวิจัยทางการศึกษาให้มีผลต่อการศึกษา คือ เป็นตัวเชื่อมเพื่อเปลี่ยนไปสู่ผลผลิตทางการศึกษาที่ใช้ประโยชน์ได้จริงโดยทั่วไป สามารถสรุปความสัมพันธ์และความแตกต่าง ดังภาพประกอบ 1



ภาพประกอบ 1 แผนภูมิแสดงความสัมพันธ์และความแตกต่างระหว่างการวิจัยทางการศึกษากับวิจัยและพัฒนาทางการศึกษา

บอร์ก และกอลล์ (Borg and Gall. 1979 : 623) ได้กล่าวถึงขั้นตอนสำคัญของการวิจัยและพัฒนาไว้ 11 ขั้นตอนดังนี้คือ

1. กำหนดผลผลิตทางการศึกษาที่จะทำการพัฒนา

ขั้นนี้ต้องกำหนดให้ชัดว่าผลผลิตทางการศึกษาที่วิจัยและพัฒนาคืออะไร โดยต้องกำหนดว่า

1.1 ตรงกับความต้องการหรือไม่

1.2 ความก้าวหน้าทางวิชาการมีพอเพียงที่จะพัฒนาผลผลิตที่กำหนดหรือไม่

1.3 บุคลากรที่มีอยู่มีทักษะความรู้ และประสบการณ์ที่จำเป็นต่อการวิจัยและพัฒนานั้นหรือไม่

1.4 ผลผลิตนั้นจะต้องพัฒนาขึ้นในเวลาอันควรได้หรือไม่

2. รวบรวมข้อมูลและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ขั้นนี้เป็นการศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยการสังเกตภาคสนาม ซึ่งเกี่ยวข้องกับการใช้ผลผลิตทางการศึกษาที่กำหนด ถ้ามีความจำเป็นผู้ทำการวิจัยอาจต้องการทำการศึกษาวิจัยและทฤษฎีที่มีอยู่ไม่สามารถตอบได้ก่อนที่จะเริ่มทำการพัฒนาต่อไป

3. วางแผนวิจัยและพัฒนาขึ้นที่ประกอบไปด้วย

3.1 กำหนดวัตถุประสงค์ของการใช้ผลผลิต

3.2 ประมาณค่าใช้จ่าย กำลังคนและระยะเวลาที่ต้องใช้เพื่อการศึกษาความเป็นไปได้

3.3 พิจารณาผลสืบเนื่องของผลผลิต

4. พัฒนารูปแบบขั้นตอนของผลผลิต

ขั้นนี้เป็นการออกแบบและจัดผลผลิตการศึกษาที่วางแผนไว้ เช่น ถ้าเป็นโครงการวิจัยและพัฒนาหลักสูตรอบรมระยะสั้น ก็จะต้องออกแบบหลักสูตร เตรียมวัสดุหลักสูตรคู่มือการฝึกอบรม เอกสารในการฝึกอบรม และเครื่องมือในการประเมินผล

5. ทดลองหรือทดสอบผลผลิต ครั้งที่ 1

ขั้นนี้เป็นการนำผลผลิตในโรงเรียนจำนวน 1-3 โรงเรียน ใช้กลุ่มตัวอย่างขนาดเล็ก ประเมินโดยใช้แบบสอบถาม การสังเกตและการสัมภาษณ์ แล้วรวบรวมข้อมูลมาวิเคราะห์

6. ปรับปรุงผลผลิต ครั้งที่ 1

ขั้นนี้เป็นการนำข้อมูลและผลการทดลองใช้จากขั้นที่ 5 มาพิจารณาปรับปรุง

7. ทดลองหรือทดสอบผลผลิตครั้งที่ 2

ขั้นนี้เป็นการนำผลผลิตที่ปรับปรุงไปทดลอง เพื่อทดลองคุณภาพผลผลิตตามวัตถุประสงค์ในโรงเรียน จำนวน 5 - 15 โรงเรียน ประเมินผลเชิงปริมาณในลักษณะ Pretest กับ Posttest นำไปเปรียบเทียบกับวัตถุประสงค์ของการใช้ผลผลิต อาจมีกลุ่มควบคุมและกลุ่มทดลองถ้าจำเป็น

8. ปรับปรุงผลผลิตครั้งที่ 2

นำข้อมูลและผลการทดลองจากขั้นที่ 7 มาพิจารณาปรับปรุง

9. ทดลองหรือทดสอบผลผลิตครั้งที่ 3

ขั้นนี้เป็นการนำผลผลิตที่ปรับปรุงไปทดลอง เพื่อทดสอบคุณภาพการใช้งานของผลผลิต โดยผู้ใช้ตามลำพังในโรงเรียน จำนวน 10-30 โรงเรียน ประเมินผลโดยใช้แบบสอบถามการสังเกต และการสัมภาษณ์แล้วรวบรวมข้อมูลมาวิเคราะห์

10. ปรับปรุงผลผลิตครั้งที่ 3

นำข้อมูลจากการทดลองขั้นที่ 9 มาพิจารณาปรับปรุงเพื่อผลิตและเผยแพร่ต่อไป

11. เผยแพร่

ขั้นนี้เป็นการเสนอรายงานเกี่ยวกับการวิจัย และพัฒนาผลผลิตในที่ประชุมสัมมนาทางวิชาการ หรือวิชาชีพ หรือสิ่งพิมพ์เพื่อเผยแพร่ไปใช้ในโรงเรียนต่าง ๆ หรือติดต่อบริษัทเพื่อผลิตจำหน่ายต่อไป

3. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการหาประสิทธิภาพ

3.1 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการหาประสิทธิภาพ

ในการสร้างบทเรียนวีดิทัศน์ก่อนที่จะนำไปใช้ ควรจะได้มีการทดลองแก้ไขปรับปรุงได้มาตรฐานเสียก่อนเพื่อให้ได้ทราบว่าบทเรียนวีดิทัศน์นั้นมีคุณภาพเพียงใด มีสิ่งใดที่ยังบกพร่องอยู่ โดยการนำบทเรียนวีดิทัศน์ไปทดลองใช้กับตัวอย่างกลุ่มประชากรที่จะใช้จริง

บอร์ก และกอลล์ (ไพโรจน์ เบาใจ. 2520 : 30-31 ; อ้างอิงมาจาก Borg and Gall. 1979) กล่าวว่าถึง เกณฑ์ที่นิยมใช้ในการหาประสิทธิภาพของเครื่องมือ คือ The 90/90 Standard

เสาวณีย์ สิกขาบัณฑิต (2528 : 284) กล่าวถึงสูตรที่ใช้หาประสิทธิภาพของบทเรียนโปรแกรม คือ E1/E2 โดยใช้เกณฑ์ 90/90

90 ตัวแรก หมายถึง คะแนนที่ได้จากการตอบคำถามในทุกกรอบ (แบบฝึกหัด) ของบทเรียนถูกต้อง เฉลี่ยร้อยละ 90

90 ตัวหลัง หมายถึง คะแนนที่ได้จากการทำข้อสอบหลังการเรียนบทเรียนถูกต้อง เฉลี่ยร้อยละ 90

3.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการหาประสิทธิภาพ

สุประณีต ยศกลาง (2528 : 72) ทำการสร้างและหาประสิทธิภาพรายการเทปโทรทัศน์สื่อพื้นบ้านหมอลำ เรื่องยาเสพติดสำหรับฝึกอบรมกลุ่มเยาวชนนอกโรงเรียนในจังหวัดร้อยเอ็ดพบว่า

การฝึกอบรมโดยวิธีการใช้เทปโทรทัศน์สื่อพื้นบ้านหมอลำ เรื่องยาเสพติดช่วยให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนรู้สูงขึ้น และมีความคิดเห็นต่อวิธีการฝึกอบรมในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง

จิภาวรรณ สุขสถิตย์ (2532 : 40) ได้ทำการผลิตวีดิโอเทปการสอนสำหรับใช้ในการเรียนการสอนวิชาเครื่องแต่งกายชาย ตามหลักสูตรวิชาชีพพระยาศน์โรงเรียนสารพัดช่างผลปรากฏว่าวีดิโอเทปการสอนมีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ 80/80 นอกจากนั้นผลการทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียนแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 แสดงว่าวีดิโอเทปการสอนที่ผลิตขึ้นช่วยให้นักเรียนมีความรู้เพิ่มขึ้นและมีประสิทธิภาพเชื่อถือได้

4. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการเข้าพบและการสาธิต

4.1.1 จุดมุ่งหมายของวิชาเทคนิคการขาย

จุดประสงค์รายวิชา

เพื่อให้มีความรู้ ความเข้าใจ มีทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการขาย สามารถนำความรู้ไปประกอบอาชีพและมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพขาย

คำอธิบายรายวิชาเทคนิคการขาย (22012004)

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2538 กรมอาชีวศึกษา (กรมวิชาการ. 2538) ศึกษาแนวคิดในการประกอบอาชีพขาย กระบวนการขาย ขั้นตอนการขาย การเตรียมตัวก่อนเข้าพบ การเสนอขาย การแก้ปัญหา การขจัดข้อโต้แย้ง การปิดการขาย การติดตามผลการขาย การบริการหลังการขาย เทคนิคการพิชิตใจลูกค้า

4.1.2 เอกสารเกี่ยวกับการเข้าพบ (จันทร์หา ยินดียม. 2540 : 104-118)

การเข้าพบลูกค้าในอนาคต เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้สำหรับงานขาย เป็นขั้นตอนสำคัญที่จะนำไปสู่การเสนอขาย แม้ว่าพนักงานขายจะมีการเตรียมตัวมาอย่างดี หากไม่มีการเข้าพบลูกค้าแล้ว การเสนอขายก็ไม่อาจเกิดขึ้นได้

วัตถุประสงค์ในการเข้าพบ (Objectives of Approaching)

1. เพื่อเรียกร้องความสนใจ
2. เพื่อจะกระตุ้นหรือเร้าความสนใจของลูกค้า
3. เพื่อนำไปสู่การเสนอขาย

วิธีการเข้าพบ (Approaching Techniques)

วิธีการเข้าพบลูกค้ามีหลายวิธีดังนี้

1. การเข้าพบด้วยการแนะนำ
2. การเข้าพบด้วยผลประโยชน์
3. การเข้าพบด้วยผลิตภัณฑ์
4. การเข้าพบด้วยของแจกหรือของตอบแทนน้ำใจ
5. การเข้าพบด้วยความอยากรู้อยากเห็น
6. การเข้าพบด้วยการแสดงผลงาน
7. การเข้าพบด้วยการสำรวจ
8. การเข้าพบด้วยการยกย่องสรรเสริญ
9. การเข้าพบด้วยคำถาม

ข้อคำนึงเกี่ยวกับการเข้าพบ

1. เลือกวิธีเข้าพบที่เหมาะสม
2. เลือกเวลาเข้าพบที่เหมาะสม
3. ให้ความสำคัญเรื่องบุคลิกภาพ
4. เตรียมตัวให้พร้อมก่อนการเข้าพบ

4.1.3 เอกสารเกี่ยวกับการสาธิต (จันทร์หา ยินดียิม, 2540 : 128-143)

ความหมายของการสาธิต

การสาธิต (Demonstration) หมายถึง การพูดพร้อมกับการแสดงประกอบเพื่อให้ลูกค้าได้ประจักษ์กับสายตาถึงคุณสมบัติ หรือประโยชน์ของสินค้าที่จะได้รับ เช่น การสาธิตการทำขนมก็จะเริ่มตั้งแต่การผสมส่วนผสมต่าง ๆ การอบ จนกระทั่งสำเร็จเป็นขนมและรับประทานได้

วัตถุประสงค์ของการสาธิต (Objectives of Demonstration)

การสาธิต มีวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้

1. ให้ลูกค้าได้ทราบถึงปัญหาที่ตนมีอยู่ (การบ่งชี้ปัญหา)
2. ให้ลูกค้าได้ตระหนักถึงความสำคัญของปัญหา
3. ให้ลูกค้าได้รับฟังข้อเสนอหรือยอมรับวิธีการแก้ปัญหา
4. ให้ลูกค้าเกิดความต้องการในสินค้าหรือบริการที่น่าเสนอนั้น

องค์ประกอบในการสาธิต

การสาธิตที่มีประสิทธิภาพ ต้องประกอบด้วยองค์ประกอบ 4 ประการ คือ

1. ความชัดเจน (Clarity)
2. ความสมบูรณ์ (Completeness)
3. ความเชื่อถือ (Conviction)
4. การจัดการแข่งขัน (Competiton)

องค์ประกอบสำคัญทั้ง 4 ประการ หรือ 4C's เป็นองค์ประกอบที่จะขาดเสียมิได้ในการสาธิต หากขาดตัวใดตัวหนึ่งไป จะทำให้ประสิทธิภาพการสาธิตด้อยลงไปทันที

ความสมบูรณ์ของการสาธิต

องค์ประกอบที่จะทำให้การสาธิตสมบูรณ์ประกอบด้วย

1. การใช้คำพูดขายแบบมาตรฐาน (Standard Sales Talk)
2. การใช้คำพูดขายที่จัดเตรียมไว้ (Prepared Sales Talk)
3. การเปรียบเทียบสินค้าที่มีลักษณะสมบูรณ์
4. การใช้แผนภูมิตรวจสอบ (Check Chart)

ความเชื่อถือ

การสร้าง ความเชื่อถือ จะกระทำได้โดย

1. การทดสอบ
2. การใช้หนังสือรับรอง
3. การรับประกัน
4. ชื่อเสียงของกิจการ
5. การไม่อวดอ้างสรรพคุณมากเกินไป
6. การไม่เห็นแก่ตัวของพนักงานขาย

ข้อควรพิจารณาในการสาธิต

ความสำเร็จในการสาธิต จะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่อไปนี้

1. มีการเตรียมแผนการสาธิต
2. เครื่องมือ-อุปกรณ์ที่ต้องใช้ในการสาธิต
3. การแนะนำและให้เหตุผล
4. การให้ลูกค้าได้มีส่วนร่วมในการสาธิต
5. บุคลิกภาพของพนักงานขาย

จากการศึกษาเอกสารและผลงานวิจัยทั้งหมดดังกล่าวข้างต้นแสดงให้เห็นว่า บทเรียนวิธีทัศน์ สามารถนำมาใช้ในการเรียนการสอนไม่ว่าจะเป็นรูปแบบของการทดลองหรือการสาธิตได้

เป็นอย่างดี และสามารถทำให้ผู้เรียนมีผลการเรียนรู้แตกต่างจากการสอนปกติ ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะสร้างบทเรียนวีดิทัศน์วิชาเทคนิคการขาย เรื่อง การเข้าพบและการสาธิต ชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 เพื่อเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ของนักเรียนจากบทเรียนวีดิทัศน์กับนักเรียนที่เรียนจากการสอนแบบบรรยายปกติ สามารถทำให้นักเรียนมีผลการเรียนดีขึ้น และจะเป็นการพัฒนารูปแบบสื่อการเรียนการสอนให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

สมมติฐานในการศึกษาค้นคว้า

จากการอ่านหลักการและทฤษฎีตลอดจนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้รายการวีดิทัศน์ แล้วพบว่า งานวิจัยส่วนใหญ่มีแนวโน้มว่า การใช้วีดิทัศน์ต่อการสอนได้ผลดีว่าการสอนปกติ ผู้วิจัยจึงตั้งสมมติฐานให้สอดคล้องกับงานวิจัยดังกล่าวคือ

ผลการเรียนรู้ ของนักเรียนที่เรียนจากบทเรียนวีดิทัศน์ดีกว่า การสอนปกติ

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

เพื่อให้การศึกษาค้นคว้าเป็นไปตามจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้ ในบทนี้จะกล่าวถึงวิธีดำเนินการวิจัย ตามหัวข้อต่อไปนี้

1. กลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า
3. การสร้างและการหาคุณภาพของเครื่องมือ
4. แบบแผนการทดลองและการดำเนินการทดลอง
5. การวิเคราะห์ข้อมูล และสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

กลุ่มตัวอย่าง

1. กลุ่มตัวอย่าง

1.1 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้หาประสิทธิภาพของบทเรียนวีดิทัศน์เรื่อง “การเข้าพบและการสาริต” เป็นนักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 (ปวช. 1) สุ่มตัวอย่างโดยการสุ่มอย่างง่าย (Simple Random Sampling) จำนวน 70 คน แบ่งเป็นดังนี้

1.1.1 กลุ่มที่ใช้หาประสิทธิภาพครั้งที่ 1 จำนวน 20 คน

1.1.2 กลุ่มที่ใช้หาประสิทธิภาพครั้งที่ 2 จำนวน 20 คน

1.1.3 กลุ่มที่ใช้หาประสิทธิภาพครั้งที่ 3 จำนวน 30 คน

1.2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ทดลอง เป็นนักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 (ปวช. 1) วิทยาลัยพณิชยการบางนา สังกัดกรมอาชีวศึกษา ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2541 จำนวน 60 คน ได้มาจากการสุ่มอย่างง่าย (Simple Random Sampling) แบ่งเป็นกลุ่มทดลอง จำนวน 30 คน และกลุ่มควบคุมจำนวน 30 คน โดย

กลุ่มทดลอง เรียนจากบทเรียนวีดิทัศน์เรื่อง “การเข้าพบและการสาริต”

กลุ่มควบคุม เรียนจากการสอนแบบบรรยายปกติ

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า

1. เทปบทเรียนวีดิทัศน์ VHS เรื่อง “การเข้าพบและการสาริต”
2. แบบทดสอบเรื่อง “การเข้าพบและการสาริต”
3. แบบฝึกหัดเรื่อง “การเข้าพบและการสาริต”

การสร้างและการหาคุณภาพของเครื่องมือ

1. การผลิตบทเรียนวีดิทัศน์เรื่องการเข้าพบและการสาธิตดำเนินการผลิตตามขั้นตอน ดังนี้

1.1 ศึกษาจุดมุ่งหมายของหลักสูตร จุดประสงค์ ขอบข่ายของวิชา เทคนิคการขาย

(การขาย 2)

1.2 ศึกษารายละเอียดของเนื้อหาวิชาเรื่องการเข้าพบและการสาธิต

1.3 วิเคราะห์เนื้อหาและจุดประสงค์ เพื่อกำหนดความคิดรวบยอด จุดประสงค์เชิง

พฤติกรรม

1.4 นำเนื้อหามาเรียบเรียงเป็นบทโทรทัศน์การสอน

1.5 นำบทโทรทัศน์การสอน ส่งมาให้กรรมการที่ปรึกษาปริญญาโท และผู้เชี่ยวชาญด้านเนื้อหาวิชาการสอน จำนวน 2 คน เพื่อตรวจสอบเนื้อหา และภาษาที่ใช้ในบทโทรทัศน์ การสอน

1.6 นำบทโทรทัศน์การสอน แก้ไขข้อบกพร่องตามที่ผู้เชี่ยวชาญแนะนำ

1.7 ผลิตวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิตโดยผลิตวีดิทัศน์จากบทโทรทัศน์ที่ผ่านการแก้ไขข้อบกพร่องจากผู้เชี่ยวชาญแล้ว ผลิตโดยใช้กล้องโทรทัศน์ และอุปกรณ์การถ่ายทำตามบทโทรทัศน์และนำไปตัดต่อประกอบเสียงบรรยาย

1.8 นำวีดิทัศน์ที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้ว ส่งให้กรรมการที่ปรึกษาปริญญาโท ตรวจสอบ เพื่อปรับปรุงแก้ไขแล้วส่งให้ผู้เชี่ยวชาญด้านการผลิตรายการวีดิทัศน์ จำนวน 3 คน ตรวจสอบความถูกต้องเหมาะสม แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไข

1.9 นำวีดิทัศน์ที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้เชี่ยวชาญไปทดสอบกับนักเรียนชั้น (ปวช. 1) ประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 จำนวน 20 คน ดูวีดิทัศน์แล้วให้ทำแบบฝึกหัด เมื่อดูจบแต่ละเรื่อง ให้ทำแบบทดสอบ เรื่องละ 20 ข้อ รวม 40 ข้อ นำข้อมูลไปปรับปรุงแก้ไข ด้านภาษา จำนวน เวลา และข้อบกพร่อง

1.10 นำวีดิทัศน์ที่ผ่านการปรับปรุงแก้ไขจากข้อ 1.9 ไปใช้กับนักเรียนชั้น (ปวช. 1) ประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 จำนวน 20 คน ดูวีดิทัศน์แล้วให้ทำแบบฝึกหัดเมื่อดูจบแต่ละเรื่อง ให้ทำแบบทดสอบ เรื่องละ 20 ข้อ รวม 40 ข้อ นำข้อมูลไปหาประสิทธิภาพของวีดิทัศน์ที่กำหนดไว้ 90/90 โดยใช้สูตร E1/E2 เพื่อปรับปรุงแก้ไข ด้านภาษา จำนวน เวลาและข้อบกพร่อง

1.11 นำวีดิทัศน์ที่ผ่านการปรับปรุงแก้ไขจากข้อ 1.10 ไปใช้กับนักเรียนจำนวน 30 คน ดูวีดิทัศน์แล้วให้ทำแบบฝึกหัดเมื่อดูจบแต่ละเรื่อง ให้ทำแบบทดสอบเรื่องละ 20 ข้อ รวม 40 ข้อ นำข้อมูลไปหาประสิทธิภาพของวีดิทัศน์ที่กำหนดไว้ 90/90 โดยใช้สูตร E1/E2 เพื่อปรับปรุงแก้ไขวีดิทัศน์ แล้วนำวีดิทัศน์ไปใช้ในการศึกษาทดลองต่อไป

วิธีการจัดกระทำข้อมูลการหาประสิทธิภาพของบทเรียนวีดิทัศน์ “การเข้าพบและการสาธิต”

เกณฑ์ที่ใช้หาประสิทธิภาพของสื่อการเรียนการสอน คือ 90/90 โดยใช้สูตร E1/E2
เสาวณีย์ ลิกขาบัณฑิต (2528 : 284)

90 ตัวแรก หมายถึง ค่าเฉลี่ยร้อยละของคะแนนแบบฝึกหัดระหว่างบทเรียนจากการเรียน
จากบทเรียนวีดิทัศน์เรื่อง การเข้าพบและการสาธิต

90 ตัวหลัง หมายถึง ค่าเฉลี่ยร้อยละของคะแนนที่ได้จากการทดสอบหลังเรียนจากบทเรียน
วีดิทัศน์

2. การสร้างแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

2.1 แบบทดสอบวัดผลการเรียนรู้

2.1.1 ศึกษาเนื้อหาและเทคนิคการสร้างแบบทดสอบ การเขียนข้อสอบ การ
วิเคราะห์ข้อสอบจากหนังสือ การวัดผลและการประเมินผลการศึกษา (อนันต์ ศรีโสภณ. 2520 :
101-124) เทคนิคการเขียนข้อสอบ (ชวาล แพรัตกุล. 2520 : 11-256)

2.1.2 วิเคราะห์เนื้อหา จุดมุ่งหมาย และจุดประสงค์เชิงพฤติกรรมของเนื้อหาที่
ใช้ในการทดลอง

2.1.3 สร้างข้อสอบแบบเลือกตอบ ชนิด 5 ตัวเลือก ให้ครอบคลุมเนื้อหา และ
จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม จำนวน 80 ข้อ ให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบและปรับปรุงแก้ไข

2.1.4 นำข้อสอบที่สร้างขึ้นไปทดสอบกับนักเรียนกลุ่มเป้าหมาย ที่ไม่ใช่กลุ่ม
ตัวอย่าง จำนวน 30 คน แล้วนำข้อมูลมาวิเคราะห์ความยากง่ายและหาค่าอำนาจจำแนก

2.1.5 คัดเลือกข้อสอบที่มีความยากง่ายระหว่าง .20 - .80 และมีค่าอำนาจจำแนก
ตั้งแต่ .20 ขึ้นไป เพื่อไปใช้ทดลองจริง จำนวน 40 ข้อ

2.1.6 หาความเชื่อมั่นของแบบทดสอบที่คัดเลือกไว้จากข้อ 2.1.5 โดยใช้สูตร
KR-20 ของคูเลอร์-ริชาร์ดสัน

3. การสร้างแบบฝึกหัดวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

3.1 แบบฝึกหัดวัดผลการเรียนรู้

3.1.1 ศึกษาเนื้อหาและเทคนิคการสร้างแบบทดสอบ การเขียนข้อสอบ การ
วิเคราะห์ข้อสอบจากหนังสือ การวัดผลและการประเมินผลการศึกษา (อนันต์ ศรีโสภณ. 2520 :
101-124) เทคนิคการเขียนข้อสอบ (ชวาล แพรัตกุล. 2520 : 11-256)

3.1.2 วิเคราะห์เนื้อหา จุดมุ่งหมาย และจุดประสงค์เชิงพฤติกรรมของเนื้อหาที่
ใช้ในการทดลอง

3.1.3 สร้างแบบฝึกหัดเลือกตอบ ชนิด 4 ตัวเลือก ให้ครอบคลุมเนื้อหา และ จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม จำนวน 80 ข้อ ให้ผู้เชี่ยวชาญด้านเนื้อหาตรวจสอบและคัดเลือกแบบ ฝึกหัดตามหลักทฤษฎี IOC จำนวนเนื้อหาละ 20 ข้อ รวม 40 ข้อ

แบบแผนการทดลองและการดำเนินการทดลอง

1. แบบแผนการทดลอง

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลอง การทดลองนี้เป็นแบบกลุ่มทดลอง-กลุ่มควบคุม : เลือกกลุ่มตัวอย่างโดยการสุ่มอย่างง่าย (Experimental Group-Control Group : Randomized Subjects) (ชาญวิทย์ เทียมบุญประเสริฐ, 2525 : 159-160) ซึ่งมีลักษณะการทดลองดัง แสดงในตาราง 1

ตาราง 1 แบบแผนการทดลอง

กลุ่มตัวอย่าง	การทดลอง	การทดสอบหลังเรียน
กลุ่มทดลอง	X	Y
กลุ่มควบคุม	X ₁	Y ₁

X	หมายถึง	การสอนโดยใช้บทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาริต
X ₁	หมายถึง	การสอนโดยวิธีสอนปกติ
Y	หมายถึง	การทดสอบหลังเรียนของกลุ่มทดลอง
Y ₁	หมายถึง	การทดสอบหลังเรียนของกลุ่มควบคุม

2. วิธีดำเนินการทดลอง

ผู้วิจัยดำเนินการทดลอง เพื่อเปรียบเทียบผลการเรียนรู้จากการเรียนด้วยบทเรียน
วีดิทัศน์เรื่อง “การเข้าพบและการสาธิต” กับการสอนปกติ ดังนี้

1. กลุ่มทดลอง เป็นนักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 จำนวน 30 คน
เรียนจากบทเรียนวีดิทัศน์วิชาเทคนิคการขาย เรื่อง “การเข้าพบและการสาธิต” โดยดำเนินการ
ทดลองดังนี้

1.1 เรื่อง “การเข้าพบ - Approach” ใช้เวลา 2 คาบ ๆ ละ 50 นาที ผู้วิจัยชี้แจงให้
นักเรียนทราบถึงจุดประสงค์ของบทเรียนวีดิทัศน์และให้นักเรียนชมบทเรียนวีดิทัศน์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น
ใช้เวลาประมาณ 10 นาที เมื่อจบให้นักเรียนทำแบบทดสอบจำนวน 20 ข้อ เพื่อวัดผลการเรียนรู้

1.2 เรื่อง “การสาธิต - Demonstration” ใช้เวลา 2 คาบ ๆ ละ 50 นาที ผู้วิจัยชี้แจง
ให้นักเรียนทราบถึงจุดประสงค์ของบทเรียนวีดิทัศน์ และให้นักเรียนชมบทเรียนวีดิทัศน์ที่ผู้วิจัย
สร้างขึ้น ใช้เวลาประมาณ 15 นาที เมื่อจบให้นักเรียนทำแบบทดสอบจำนวน 20 ข้อ เพื่อวัดผลการ
เรียนรู้

2. กลุ่มควบคุม เป็นนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 จำนวน 30 คน
เรียนวิชาเทคนิคการขาย เรื่อง “การเข้าพบและการสาธิต” จากการสอนแบบบรรยายปกติ ใช้เวลา
ในการเรียนการสอนจำนวน 4 คาบ โดยแบ่งเป็นดังนี้

2.1 เรื่อง “การเข้าพบ - Approach” ใช้เวลา 2 คาบ ๆ ละ 50 นาที เรียนจบเรื่อง
วัดผลการเรียนรู้ โดยให้ทำแบบทดสอบจำนวน 20 ข้อ

2.2 เรื่อง “การสาธิต - Demonstration” ใช้เวลา 2 คาบ ๆ ละ 50 นาที เรียนจบ
เรื่อง วัดผลการเรียนรู้ โดยให้ทำแบบทดสอบจำนวน 20 ข้อ

3. นำผลการสอบของกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมไปหาค่าสถิติ เพื่อตรวจสอบ
สมมติฐาน

การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. สถิติที่ใช้ตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ

- 1.1 หาค่าความยากง่าย (p) ของแบบทดสอบวัดผลการเรียนรู้
- 1.2 หาค่าอำนาจจำแนก (r) ของแบบทดสอบวัดผลการเรียนรู้
- 1.3 หาค่าความเชื่อมั่น (r_{tt}) ของแบบทดสอบวัดผลการเรียนรู้
- 1.4 หาค่าร้อยละเพื่อหาประสิทธิภาพของบทเรียนวีดิทัศน์ ตามเกณฑ์ 90/90

2. สถิติที่ตรวจสอบสมมติฐาน

2.1 หาค่าสถิติพื้นฐาน

2.2.1 ค่าร้อยละ

2.1.2 ค่าเฉลี่ย $\bar{X}$ (Mean)

2.1.3 ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

2.2 วิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย โดยใช้ t-test แบบ independent เพื่อ
ตรวจสอบสมมติฐาน

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนาบทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิต โดยแบ่งเนื้อหาออกเป็น 2 เนื้อหา คือ เรื่องการเข้าพบ (Approach) และการสาธิต (Demonstration)

นำเนื้อหาทั้งหมด สร้างเป็นบทเรียนวีดิทัศน์ รวมเวลาทั้งสิ้น 25 นาที แล้วนำไปทดลองและพัฒนา โดยทำการทดลองกับ นักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 (ปวช. 1) วิทยาลัยพณิชยการบางนา เพื่อหาประสิทธิภาพตามเกณฑ์ 90/90 จากนั้นนำไปทำการตรวจสอบยืนยันประสิทธิภาพของบทเรียนวีดิทัศน์ โดยการทดลองเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ระหว่างกลุ่มทดลอง ซึ่งเรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์ที่สร้างขึ้นกับกลุ่มควบคุมซึ่งเรียนด้วยการสอนปกติ นำผลที่ได้จากการทดสอบวัดผลการเรียนรู้ของทั้ง 2 กลุ่ม มาทำการวิเคราะห์ ผลของการวิเคราะห์นำเสนอเป็นลำดับขั้นดังนี้

ผลการทดลองใช้บทเรียนวีดิทัศน์ ครั้งที่ 1

การทดลองและพัฒนาบทเรียนวีดิทัศน์ ครั้งที่ 1 เป็นการทดลองกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 20 คน การทดลองครั้งนี้ มีจุดมุ่งหมายเพื่อทำการตรวจสอบหาข้อบกพร่อง ของบทเรียนวีดิทัศน์ในด้านต่าง ๆ ซึ่งผลการทดลอง ดังแสดงในตาราง

ตาราง 2 ค่าเฉลี่ยร้อยละของคะแนนแบบฝึกหัดระหว่างเรียนและคะแนนแบบทดสอบหลังเรียนจากบทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิต ซึ่งทำการทดลองกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 20 คน

เนื้อหา	แบบฝึกหัด			แบบทดสอบ		
	จำนวนข้อ	คะแนนเฉลี่ย	ร้อยละ	จำนวนข้อ	คะแนนเฉลี่ย	ร้อยละ
1	20	17.60	88.00	20	17.60	88.00
2	20	17.50	87.50	20	17.55	87.75
รวม	40	35.10	87.75	40	35.15	87.87

จากตาราง 2 ผลการเรียนรู้ของนักเรียนที่ได้จากการทำแบบฝึกหัดระหว่างเรียนและทำแบบทดสอบวัดผลการเรียนรู้ หลังจากดูบทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิต พบว่าได้คะแนนเฉลี่ยร้อยละ 87.75/87.87 ซึ่งได้ผลการทดลองต่ำกว่าเกณฑ์ 90/90 ต้องปรับปรุงแก้ไขบทเรียนวีดิทัศน์

ตาราง 3 ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับข้อบกพร่องของบทเรียนวีดิทัศน์ จากการทดลอง ครั้งที่ 1

ข้อคิดเห็น	การแก้ไข
เนื้อหาที่ 1 การเข้าพบ 1. การสรุปเนื้อหานานไป	ตัดต่อใหม่ให้กระชับขึ้น
เนื้อหาที่ 2 การสาธิต 1. มีเสียงแทรกในบทสนทนาของพนักงานขายชาย	ทำการอัดบันทึกเสียงใหม่

ดำเนินการปรับปรุงแก้ไขบทเรียนวีดิทัศน์ครั้งที่ 1 ตามข้อมูลที่ได้รับจากการทดลอง

ผลการทดลองใช้บทเรียนวีดิทัศน์ ครั้งที่ 2

การทดลองบทเรียนวีดิทัศน์ ครั้งที่ 2 มีจุดมุ่งหมายเพื่อพัฒนาบทเรียนวีดิทัศน์ให้ได้ประสิทธิภาพตามเกณฑ์ 90/90 โดยนำผลของการทดลองมาทำการปรับปรุงแก้ไข การทดลองครั้งนี้ทำการทดลองกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 20 คน ซึ่งเป็นนักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 (ปวช. 1) วิทยาลัยพณิชยการบางนา ดังแสดงในตาราง

ตาราง 4 ค่าเฉลี่ยร้อยละของคะแนนแบบฝึกหัดระหว่างเรียนและคะแนนแบบทดสอบหลังเรียนจาก
บทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิต ซึ่งทำการทดลองกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 20 คน

เนื้อหา	แบบฝึกหัด			แบบทดสอบ		
	จำนวนข้อ	คะแนนเฉลี่ย	ร้อยละ	จำนวนข้อ	คะแนนเฉลี่ย	ร้อยละ
1	20	18.15	90.75	20	18.05	90.25
2	20	18.10	90.50	20	18.00	90.00
รวม	40	36.25	90.62	40	36.05	90.12

จากตาราง 4 ผลการเรียนรู้ของนักเรียนที่ได้จากการทำแบบฝึกหัดระหว่างเรียนและทำ
แบบทดสอบวัดผลการเรียนรู้ หลังจากดูบทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิต พบว่าได้
คะแนนเฉลี่ยร้อยละ 90.62/90.12 ซึ่งได้ผลการทดลองสูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้

การปรับปรุงแก้ไขบทเรียนวีดิทัศน์ครั้งที่ 2

เป็นการนำผลของการทดลองใช้บทเรียนวีดิทัศน์ ครั้งที่ 2 มาทำการปรับปรุง เพื่อให้
บทเรียนวีดิทัศน์มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น มีคุณภาพขึ้น โดยผู้วิจัยได้ทำการปรับปรุงแก้ไข โดยตัดต่อ
เนื้อหาให้กระชับขึ้นและบันทึกเสียงบางจุด เพื่อไม่ให้มีเสียงแทรกในเนื้อหาที่สอน

ผลการทดลองใช้บทเรียนวีดิทัศน์ครั้งที่ 3

การทดลองบทเรียนวีดิทัศน์ครั้งที่ 3 มีจุดประสงค์เพื่อพัฒนาบทเรียนวีดิทัศน์ให้ได้ตาม
เกณฑ์ 90/90 โดยนำผลของการทดลองครั้งที่ 2 ที่ผ่านการปรับปรุงแก้ไขแล้ว ทำการทดลองกับ
กลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน ซึ่งเป็นนักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 (ปวช. 1)
วิทยาลัยพณิชยการบางนา ผลการทดลองดังแสดงในตาราง

ตาราง 5 ค่าเฉลี่ยร้อยละของคะแนนแบบฝึกหัดระหว่างเรียนและคะแนนแบบทดสอบหลังเรียนจาก
บทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิต ซึ่งทำการทดลองกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน

เนื้อหา	แบบฝึกหัด			แบบทดสอบ		
	จำนวนข้อ	คะแนนเฉลี่ย	ร้อยละ	จำนวนข้อ	คะแนนเฉลี่ย	ร้อยละ
1	20	18.17	90.85	20	18.10	90.50
2	20	18.10	90.50	20	18.03	90.15
รวม	40	36.27	90.67	40	36.13	90.33

จากตาราง 5 แสดงผลการเรียนรู้ของนักเรียนที่ได้จากการทำแบบฝึกหัดระหว่างเรียนและแบบทดสอบ วัดผลการเรียนรู้ หลังจากดูบทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิต พบว่าได้คะแนนเฉลี่ยร้อยละ 90.67/90.33 ซึ่งได้ผลการทดลองสูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้

การเปรียบเทียบผลการเรียนรู้

เป็นการเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ระหว่างกลุ่มทดลองซึ่งเรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์กับกลุ่มควบคุมที่เรียนด้วยการสอนปกติ

การทดลองในครั้งนี้ กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 (ปวช. 1) วิทยาลัยพณิชยการบางนา เป็นกลุ่มทดลองจำนวน 30 คน เรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์ที่ผ่านการพัฒนาตามเกณฑ์ 90/90 แล้ว ส่วนกลุ่มควบคุมจำนวน 30 คนเรียนด้วยการสอนปกติ จบแล้วให้ทำแบบทดสอบวัดผลการเรียนรู้ทันที นำผลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ ปรากฏผลดังตาราง 6

ตาราง 6 การเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ระหว่างกลุ่มทดลองที่เรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์กับ
กลุ่มควบคุมที่เรียนด้วยการสอนปกติ

เนื้อหา	กลุ่ม	N	$\bar{X}$	S	t
1	ทดลอง	30	18.43	1.34	15.83**
	ควบคุม	30	10.93	2.33	
2	ทดลอง	30	17.80	1.01	13.61**
	ควบคุม	30	10.27	2.83	
รวม	ทดลอง	30	36.23	1.63	17.69**
	ควบคุม	30	21.20	4.36	

** มีนัยสำคัญ ทางสถิติที่ระดับ .01

ผลการวิเคราะห์ตามตาราง 6 พบว่า ผลการเรียนรู้ของนักเรียนที่เรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์
สูงกว่านักเรียนที่เรียนด้วยการสอนปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 เมื่อพิจารณาเป็นราย
เนื้อหาที่เช่นเดียวกันคือ เนื้อหาแต่ละเรื่อง ผลการเรียนรู้ของนักเรียนที่เรียนจากบทเรียนวีดิทัศน์
สูงกว่านักเรียนที่เรียนด้วยการสอนปกติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาบทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิต ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) พุทธศักราช 2538 ให้มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้

ความมุ่งหมายของการศึกษาวิจัย

1. เพื่อพัฒนาและหาประสิทธิภาพของบทเรียนวีดิทัศน์เรื่องการเข้าพบและการสาธิต
2. เพื่อเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ของนักเรียนที่เรียนจากบทเรียนวีดิทัศน์กับการสอนปกติ

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นนักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 (ปวช. 1) ของวิทยาลัยพณิชยการบางนา จำนวน 130 คน ซึ่งได้มาจากการสุ่มอย่างง่าย (Simple Random Sampling) และจับฉลาก

เนื้อหาที่ใช้ในการศึกษาวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ ทำการศึกษาวิชา การขาย 2 (เทคนิคการขาย) ระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 (ปวช. 1) เรื่องการเข้าพบและการสาธิต โดยครอบคลุม 2 เนื้อหา คือ เรื่องการเข้าพบ (Approach) และการสาธิต (Demonstration)

การดำเนินการศึกษาวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงพัฒนา ซึ่งมีขั้นตอนดำเนินการดังนี้

1. ศึกษาหลักสูตร และจุดมุ่งหมายของหลักสูตร
2. เลือกเนื้อหาที่จะนำมาสร้างและพัฒนาเป็นบทเรียนวีดิทัศน์
3. วิเคราะห์เนื้อหาและกำหนดวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม
4. นำเนื้อหามาเรียบเรียงเป็นบทโทรทัศน์การสอน

5. นำบทโทรทัศน์การสอนส่งให้กรรมการที่ปรึกษาปริญญาโทและผู้เชี่ยวชาญด้านเนื้อหาวิชาการสอน จำนวน 2 คน เพื่อตรวจสอบเนื้อหา และภาษาที่ใช้ในบทโทรทัศน์การสอน
6. นำบทโทรทัศน์การสอนแก้ไขข้อบกพร่องตามที่ผู้เชี่ยวชาญแนะนำ ผลิตบทเรียนวีดิทัศน์ จากบทโทรทัศน์การสอนที่ผ่านการแก้ไขข้อบกพร่องจากผู้เชี่ยวชาญแล้ว ผลิตโดยใช้กล้องโทรทัศน์และอุปกรณ์การถ่ายทำตามบทโทรทัศน์ และนำไปตัดต่อประกอบเสียงบรรยาย
7. นำวีดิทัศน์ที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้ว ส่งให้กรรมการที่ปรึกษาปริญญาโทตรวจสอบ เพื่อปรับปรุงแก้ไขแล้วส่งให้ผู้เชี่ยวชาญด้านการผลิตบทเรียนวีดิทัศน์ จำนวน 3 คน ตรวจสอบความถูกต้องเหมาะสม แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไข
8. นำวีดิทัศน์ที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้เชี่ยวชาญ ไปทดลองกับนักเรียนชั้น (ปวช. 1) ประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 จำนวน 20 คน ครั้งที่ 1 ดูวีดิทัศน์แล้วให้ทำแบบฝึกหัดระหว่างเรียน จำนวน 20 ข้อ เมื่อดูจบแต่ละเรื่อง ให้ทำแบบทดสอบเรื่องละ 20 ข้อ รวม 40 ข้อ นำข้อมูลไปปรับปรุงแก้ไข ด้านภาษา จำนวน เวลา และข้อบกพร่อง
9. นำวีดิทัศน์ ที่ผ่านการปรับปรุงแก้ไข จากข้อ 8 ไปทดลองกับนักเรียนจำนวน 20 คน ครั้งที่ 2 ดูวีดิทัศน์แล้วให้ทำแบบฝึกหัดระหว่างเรียนเรื่องละ 20 ข้อ รวม 40 ข้อ เมื่อดูจบ ให้ทำแบบทดสอบ เรื่องละ 20 ข้อ รวม 40 ข้อ นำข้อมูลไปหาประสิทธิภาพของวีดิทัศน์ที่กำหนดไว้ คือ 90/90 เพื่อปรับปรุงแก้ไข ด้านภาษา จำนวน เวลา และข้อบกพร่อง
10. นำวีดิทัศน์ที่ผ่านการปรับปรุงแก้ไข จากข้อ 9 ไปใช้กับนักเรียนชั้น (ปวช. 1) ประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 จำนวน 30 คน ครั้งที่ 3 ดูวีดิทัศน์แล้วให้ทำแบบฝึกหัดระหว่างเรียน จำนวน เรื่องละ 20 ข้อ รวม 40 ข้อ เมื่อดูจบให้ทำแบบทดสอบ เรื่องละ 20 ข้อ รวม 40 ข้อ นำข้อมูลไปหาประสิทธิภาพของวีดิทัศน์ที่กำหนดไว้ คือ 90/90 เพื่อปรับปรุง แก้ไขวีดิทัศน์ แล้วนำวีดิทัศน์ไปใช้ในการศึกษาทดลองต่อไป
11. นำผลที่ได้จากการทดสอบ หาประสิทธิภาพของบทเรียนวีดิทัศน์ตามเกณฑ์ที่กำหนด คือ 90/90 โดยใช้สูตร E1/E2
12. ตรวจสอบยืนยันประสิทธิภาพของบทเรียนวีดิทัศน์เรื่องการเข้าพบ และการสาธิต โดยการเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ระหว่างกลุ่มทดลองเรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์กับกลุ่มควบคุมที่เรียนด้วยการสอนปกติ กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 จำนวน 60 คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 30 คน กลุ่มควบคุม 30 คน โดยให้กลุ่มทดลองเรียนจากบทเรียนวีดิทัศน์ ครบทุกเนื้อหา แล้วทำการทดสอบด้วยแบบทดสอบวัดผลการเรียนรู้ทันที กลุ่มควบคุมเรียนด้วยการสอนปกติจบแล้วทำการทดสอบด้วยแบบทดสอบวัดผลการเรียนรู้ทันที โดยใช้แบบแผนการทดลองแบบ Experimental Group-Control Group : Randomized Subjects

นำผลการทดสอบของกลุ่มทดลอง และกลุ่มควบคุมมาทำการเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ เพื่อตรวจสอบสมมติฐาน วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ t-test แบบ independent samples

สรุปผลการศึกษาวิจัย

จากการดำเนินการวิจัย ตามขั้นตอนข้างต้นสรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

1. ทำการวิจัยและพัฒนา บทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิต ตามขั้นตอนของการวิจัยและพัฒนา
2. การทดสอบหาประสิทธิภาพของบทเรียนวีดิทัศน์โดยใช้เกณฑ์ 90/90 พบว่าคะแนนเฉลี่ยร้อยละจากการทำแบบฝึกหัดระหว่างเรียนและการทดสอบวัดผลการเรียนรู้หลังการเรียนของกลุ่มตัวอย่าง คือ 90.62/90.12 (ครั้งที่ 2) และ 90.67/90.33 (ครั้งที่ 3) ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนด
3. การตรวจสอบยืนยันประสิทธิภาพของบทเรียนวีดิทัศน์ โดยการเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ระหว่างกลุ่มทดลองที่เรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์กับกลุ่มควบคุมที่เรียนด้วยการสอนปกติ ผลจากการทดลองพบว่านักเรียนที่เรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์ มีผลการเรียนรู้ดีกว่า นักเรียนที่เรียนด้วยการสอนปกติ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

อภิปรายผล

จากการวิจัยสามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

1. บทเรียนวีดิทัศน์ ที่ทำการวิจัยและพัฒนา มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ 90/90 ที่กำหนดไว้ จากการพิจารณา คะแนนเฉลี่ยร้อยละของแบบทดสอบหลังการเรียนด้วย บทเรียนวีดิทัศน์ จากการทดลอง ครั้งที่ 2 และครั้งที่ 3 พบว่ามีคะแนนเฉลี่ยร้อยละ 90.12 และ 90.33 ตามลำดับซึ่งสูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้ อาจเป็นเพราะการผลิตบทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิตครั้งนี้ มีการดำเนินการพัฒนาอย่างมีระบบ กล่าวคือ วางแผนการดำเนินการ การศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูล การกำหนด จุดมุ่งหมาย การวางแผน การผลิตบทเรียน เป็นไปตามลำดับขั้นผ่านการตรวจสอบจากผู้เชี่ยวชาญ ทั้งด้านเทคนิคการผลิตสื่อ และด้านเนื้อหา นำผลมาปรับปรุงแก้ไข มีการนำไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่าง เพื่อทดสอบประสิทธิภาพตามกระบวนการของการวิจัยและพัฒนา (Research and Development) จึงทำให้บทเรียนวีดิทัศน์ มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ 90/90 ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ สุทธิรา แก้วมณี (2536 : 56) ได้ทำการวิจัยและพัฒนาบทเรียนวีดิทัศน์ โดยใช้วิธีการบวนการวิจัยและพัฒนา จนได้ประสิทธิภาพตามเกณฑ์มาตรฐาน และรัชชัย วัฒนาบุญจโสภา

(2540 : 45) ซึ่งได้ทำการวิจัยและพัฒนาบทเรียนวีดิทัศน์ โดยใช้กระบวนการวิจัยและพัฒนา จนได้ประสิทธิภาพตามเกณฑ์ 90/90 และศึกษาผลการใช้วีดิทัศน์การสอนเรื่อง แผ่นภาพโปร่งใส สำหรับนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรเทคนิคชั้นสูงพบว่าผลการเรียนรู้ของนักศึกษาที่เรียนด้วยรายการวีดิทัศน์สูงกว่านักศึกษาที่เรียนด้วยการสอนปกติ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 นอกจากนี้ การที่ผู้วิจัยได้นำตัวอักษรกราฟฟิก เป็นคำอธิบายมาเสริมบทเรียนวีดิทัศน์ทำให้ผู้เรียนมีความเข้าใจได้รวดเร็ว และชัดเจนยิ่งขึ้น

2. การตรวจสอบประสิทธิภาพ ของบทเรียนวีดิทัศน์ โดยทำการเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ระหว่างกลุ่มทดลอง ที่เรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์ที่ผู้วิจัยผลิตขึ้นกับกลุ่มควบคุมที่เรียนด้วยการสอนปกติ จากการวัดผลการเรียนรู้ด้วยแบบทดสอบหลังเรียน พบว่ากลุ่มทดลองที่เรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์ มีผลการเรียนรู้ สูงกว่ากลุ่มควบคุมซึ่งเรียนด้วยการสอนปกติ ทั้งที่เป็นเนื้อหาย่อยแต่ละเรื่องและเนื้อหา รวมทั้งสองเรื่อง และเมื่อพิจารณาค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานแล้ว กลุ่มทดลองมีค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานน้อยกว่ากลุ่มควบคุมทั้ง 2 เนื้อหา ซึ่งให้เห็นว่าการเรียนรู้ของกลุ่มทดลองได้ค่าใกล้เคียงกันเป็นส่วนใหญ่ แต่การเรียนรู้ของกลุ่มควบคุมได้ค่าแตกต่างกันมากกว่า ซึ่งสอดคล้องกับ วิจิตร ภักดีรัตน์ (2533 : 284) ได้กล่าวว่า วีดิทัศน์สามารถที่จะเก็บรายละเอียดต่าง ๆ ได้ตลอด ช่วยให้ผู้เรียนได้รับประสบการณ์ที่เป็นรูปธรรมซึ่งให้ทั้งภาพ เสียง และตัวอักษร

กล่าวได้ว่า บทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิต สามารถนำไปใช้สอนนักเรียนได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถให้ความรู้แก่นักเรียนได้สูงกว่าการสอนตามปกติ และยังสามารถแก้ปัญหาในการสอนแทนครู กรณีครูผู้สอนไม่สามารถเข้าชั้นเรียนได้ตามปกติ ซึ่งไม่สอดคล้องกับศึกษาวิจัยของอนงค์ ภวภูตานนท์ ณ มหาสารคาม (2531 : 39-43) ที่ได้ทดลองเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ทักษะดนตรีไทย และศึกษาทัศนคติของนักเรียนที่เรียนจากเทปโทรทัศน์การสอนที่มีโปรแกรมคอมพิวเตอร์กราฟฟิกเสริมกับการสอนปกติ ผลการวิจัยพบว่า การเรียนรู้จากเทปโทรทัศน์ที่มีคอมพิวเตอร์กราฟฟิกเสริมกับการสอนปกติไม่แตกต่างกัน และนักเรียนที่มีทัศนคติในทางบวกต่อเทปโทรทัศน์

3. จากการทดลองใช้บทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิต การตรวจสอบประสิทธิภาพ พบว่านักเรียนระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 มีความกระตือรือร้น สนใจ และตั้งใจเรียนจากบทเรียนวีดิทัศน์เป็นอย่างมาก ทั้งนี้เนื่องจากโดยปกติการเรียนการสอนวิชานี้จะเป็นการสอนบรรยายปกติและสื่อที่ผู้สอนบางท่านนำไปประกอบการสอน ก็ไม่เหมาะสมกับบุคลิกภาพของนักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 เมื่อผู้วิจัยได้นำสื่อวีดิทัศน์มาใช้ นักเรียนจึงให้ความสนใจมากกว่าปกติ เนื่องจากวีดิทัศน์มีลักษณะพิเศษกว่าสื่ออื่น ตรงที่เป็นสื่อกลาง ของการเรียนรู้ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น วิทยู สไลด์ ภาพยนตร์ เป็นต้น (ลัดดา สุขปรีดี. 2523 : 104)

4. จากการสังเกตระหว่างการทดลอง พบว่านักเรียนที่เรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์ มีความกระตือรือร้นตั้งใจเรียน และจากการพูดคุย ซักถาม นักเรียนส่วนใหญ่ชอบเรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์ เพราะมีการดำเนินเรื่องราวที่ต่อเนื่องเป็นลำดับ เนื้อหากระชับ และเข้าใจง่าย มีความเป็นรูปธรรมใช้เวลาในการเรียนน้อยกว่าวิธีสอนปกติ ทำให้นักเรียนไม่เบื่อหน่าย

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะทั่วไป

1.1 ด้านอุปกรณ์ในการผลิต การผลิตบทเรียนวีดิทัศน์ ให้ได้คุณภาพที่ดี มีภาพคมชัด เสียงบรรยาย และดนตรีประกอบชัดเจน มีการถ่ายทำที่ดี การตัดต่อภาพที่ดีต้องใช้อุปกรณ์เครื่องมือในการผลิตที่มีคุณภาพสูง ราคาแพง ดังนั้น สถาบันทางการศึกษา จึงควรมีการสนับสนุนจัดหาอุปกรณ์ในการผลิตที่มีคุณภาพดีดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ผลิตบทเรียนวีดิทัศน์ที่มีคุณภาพ เรื่องอื่น ๆ ต่อไป

1.2 ด้านบุคลากรในการผลิต ควรต้องสามารถประสานงานกับบุคคลหลายฝ่าย เพื่อร่วมสร้างงานให้บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพ และถ้าเป็นผู้ที่มีความรู้เกี่ยวกับเทคนิคในการผลิตสื่อและเนื้อหาด้วยจะทำให้การผลิตบทเรียนวีดิทัศน์ มีความสะดวกมากขึ้น เนื่องจากการวิจัยและพัฒนา บทเรียนวีดิทัศน์เป็นงานที่ใช้ทุนการผลิตสูง ใช้เวลาและบุคลากรหลายฝ่าย ดังนั้น การดำเนินงาน จึงต้องได้รับการสนับสนุน ทั้งในด้านการเงิน และความร่วมมือจากฝ่ายบริหาร และผู้ที่เกี่ยวข้อง

1.3 ด้านการนำไปใช้ ควรนำบทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิต ไปไว้กับคณะวิชาการตลาด เพื่อนำไปสอนวิชาเทคนิคการขาย (ขาย 2) ในหัวข้อเรื่องการเข้าพบและการสาธิต และไปไว้ในห้องสมุดของวิทยาลัยเพื่อให้นักเรียนได้ดูทบทวนเพิ่มความเข้าใจให้ดียิ่งขึ้น

2. ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัย

2.1 ควรมีการวิจัยและพัฒนา บทเรียนวีดิทัศน์ในเนื้อหาอื่นๆ ตามหลักสูตร เนื่องจากโทรทัศน์และเครื่องเล่นวีดิทัศน์มีใช้กันอย่างแพร่หลายในสถานศึกษาต่าง ๆ และการใช้งานง่ายแต่ยังขาดบทเรียนวีดิทัศน์ที่มีเนื้อหาตรงตามหลักสูตร

2.2 ควรมีการศึกษาวิจัย เกี่ยวกับบทเรียนวีดิทัศน์ เพื่อเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ เจตคติ หรือความคงทนในการเรียนรู้ ของผู้เรียนที่มีต่อบทเรียนวีดิทัศน์ วิชาต่าง ๆ

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ. หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2538.

กรุงเทพฯ : ศุภสภา, 2538.

กัลยา จยุติรัตน์ และคนอื่น ๆ. การทำบัตรรายการโสตทัศนวัสดุ. กรุงเทพฯ : คณะทำงาน

กลุ่มโสตทัศนศึกษา ห้องสมุดสถาบันอุดมศึกษา, 2531.

กิดานันท์ มลิทอง. เทคโนโลยีการศึกษาร่วมสมัย. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,

2531.

เกษินี โชติภสเสถียร. “รูปแบบรายการโทรทัศน์เพื่อการศึกษา,” รายการสัมมนา รูปแบบรายการ

โทรทัศน์เพื่อการศึกษา. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, 2528.

คณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ, สำนักงาน. แผนการศึกษาแห่งชาติ พุทธศักราช 2535.

กรุงเทพฯ : สำนักนายกรัฐมนตรี, 2535.

กรีน มณีโชติ. การศึกษาผลการเรียนรู้จากรายการโทรทัศน์รูปแบบต่างกัน. ปรินูญานิพนธ์

กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2529. อัดสำเนา.

จันทร์หา ยินดียม. เทคนิคการขาย. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ : ศูนย์รวมหนังสือกรุงเทพ, 2540.

จิระชัย ปัญญาฤทธิ์. การเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ด้านพุทธิพิสัยและความคงทนของการเรียนรู้

ระหว่างการเรียนรู้โดยใช้เทปโทรทัศน์การสอนกับเทปโทรทัศน์การสอนแบบโปรแกรม.

ปรินูญานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร,

2529. อัดสำเนา.

ฉลองชัย สุรวฒนาบุรณ์. เทคโนโลยีการศึกษา. กรุงเทพฯ : ภาควิชาเทคโนโลยีทางการศึกษา

คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2528.

ชวาล แพรัตกุล. เทคนิคการเขียนข้อสอบ. กรุงเทพฯ : พิมพ์อักษร, 2520.

ชัชชัย วัฒนเบญจโสภณ. การศึกษาผลการใช้เทคนิคการสอน เรื่อง แผ่นภาพโปร่งใส สำหรับ

นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรครูเทคนิคชั้นสูง. ปรินูญานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ :

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2540. อัดสำเนา.

ชัชวาลย์ วัฒอักษร. การศึกษาเปรียบเทียบผลการเรียนรู้จากรายการโทรทัศน์ปกติกับรายการ

โทรทัศน์ที่มีอักษรบรรยายประกอบ. ปรินูญานิพนธ์ กศ.ม. มหาวิทยาลัย

ศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2528. อัดสำเนา.

ชาญวิทย์ เทียมบุญประเสริฐ. วิธีวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์. กรุงเทพฯ :

สำนักทดสอบทางการศึกษาและจิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร,

2525. อัดสำเนา.

ชิน คล้ายปาน และคนอื่น ๆ. เทคนิคการผลิตรายการเทปโทรทัศน์. กรุงเทพฯ :

สถาบันอุดมศึกษา, 2528.

เดชา จันทรภาษา. “วิดีโอสำหรับงานอาชีพ,” Video Review. 1(11) : สิงหาคม 2525.

บุญเที่ยง จุ้ยเจริญ. เทคนิคพื้นฐาน : การใช้และบำรุงรักษาอุปกรณ์เทคโนโลยีทางการศึกษา.

กรุงเทพฯ : ภาพพิมพ์, 2534.

บุญสม เลิศพิเชษฐ์. การเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาชีววิทยาและทักษะกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 ที่ได้รับการสอนด้วยชุดบทเรียนเทปโทรทัศน์กับการสอนตามคู่มือครู. ปรินญานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร, 2536. อัดสำเนา.

พินิต วัฒนโธ. การผลิตรายการโทรทัศน์. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร, 2510.

เพียร ศรีทอง. การสร้างและหาประสิทธิภาพของรายการโทรทัศน์เพื่อการสอนวิชาภาษาไทย 102 เรื่อง การละครไทยในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาการศึกษาชั้นสูง วิชาเอกพลศึกษา วิทยาลัยพลศึกษา. ปรินญานิพนธ์ กศ.ม. มหาสารคาม : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ มหาสารคาม. 2529. อัดสำเนา.

ไพบุลย์ จันทยศ. “วิดีโอก้าวหน้าของการสร้างตำราเรียน,” สารพัฒนาหลักสูตร. อันดับที่ 25. หน้า 42. กรุงเทพฯ : กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ, 2526.

ไพโรจน์ เบาใจ. คู่มือการเขียนบทเรียนโปรแกรม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2520.

ภาวนา พรหมสาขา ณ สกลนคร. การศึกษาเปรียบเทียบผลการเรียนรู้จากรายการโทรทัศน์การสอนที่ใช้การนำเรื่องต่างกัน. ปรินญานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2532. อัดสำเนา.

มานะ เสือเล็ก. การศึกษาเปรียบเทียบผลการเรียนรู้จากรายการโทรทัศน์ที่มีอักษรบรรยายประกอบ 3 วิธี ด้วยเทคนิคการถ่ายภาพด้วยเครื่องผสมสัญญาณภาพ. ปรินญานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2532. อัดสำเนา.

เมธี เจริญสุข. การพัฒนารายการวิดีโอทัศน์โดยใช้ชุดถ่ายทำแบบกล้องเดี่ยวแบบเบ็ดเสร็จ. ปรินญานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2538. อัดสำเนา.

ยุทธนันต์ หาญณรงค์. การศึกษาเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนจากรายการโทรทัศน์การสอนที่ใช้สื่อช่วยจัดตั้งกับหลังการสอนสองชนิด. ปรินญานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2530. อัดสำเนา.

ราชบัณฑิตยสถาน. พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525 ฉบับปรับปรุงแก้ไข.

พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ : อักษรเจริญทัศน์. 2538.

ลัดดา สุขปรีดี. เทคโนโลยีการเรียนการสอน. กรุงเทพฯ : โอเดียนสโตร์, 2523.

วสันต์ อดิศักดิ์. การผลิตรายการโทรทัศน์เพื่อการศึกษาและฝึกอบรม. กรุงเทพฯ :

โอ.เอส. พรินติ้งเฮาส์, 2523.

วิจิตร ภักดิ์รัตน์. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับวิทยุและโทรทัศน์. นนทบุรี : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัย

สุโขทัยธรรมธิราช, 2529.

วิจิตรา วงศ์ทรัพย์สกุล. การเปรียบเทียบผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนจากเทปโทรทัศน์การสอนที่ใช้

และไม่ใช้กราฟฟิกส์คอมพิวเตอร์. วิทยานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัย

ศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2536. อุดมสำเนา.

วิภาวรรณ สุขสถิตย์. การเปรียบเทียบวิธีโอเทปเรื่องการแต่งกายชาย สำหรับใช้สอนนักศึกษา

วิชาชีพ หลักสูตรระยะสั้น โรงเรียนสารพัดช่าง. วิทยานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ :

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2532. อุดมสำเนา.

ศักดิ์ณรงค์ แสงพิทักษ์. การผลิตรายการโทรทัศน์ประกอบการสอนแบบโปรแกรมเรื่องน้ำเสีย.

วิทยานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร,

2528. อุดมสำเนา.

- ✓ ศิริวรรณ พึ่งปรีดา. การศึกษาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ทักษะกระบวนการทางวิทยาศาสตร์และ
ความคงทนในการเรียนรู้วิชาวิทยาศาสตร์กายภาพชีวภาพของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษา
ปีที่ 5 ที่เรียนด้วยการสอนแบบสืบเสาะหาความรู้ โดยใช้บทเรียนเทปโทรทัศน์ประกอบการ
สอนตามคู่มือครู. วิทยานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ประสานมิตร, 2532. อุดมสำเนา.

สมบัติ ซอหะซัน. การศึกษาผลการเรียนรู้จากตัวอักษรบรรยายที่สอดแทรกในระหว่างการเสนอ

รายการโทรทัศน์บันเทิงที่ต่างเนื้อหา. วิทยานิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ :

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2530. อุดมสำเนา.

สมบุญ สวงนญาติ. เทคโนโลยีทางการเรียนการสอน. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์การศาสนา, 2534.

สันศักดิ์ ภีบาลสุข และพิมพ์ใจ ภีบาลสุข. การใช้สื่อการสอน. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ :

คณะศึกษาศาสตร์มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2525.

สุประณีต ยศกลาง. การสร้างและทดลองใช้เทปโทรทัศน์สื่อพื้นบ้านหมอลำเรื่องยาเสพติดสำหรับ

ฝึกอบรมกลุ่มเยาวชนนอกโรงเรียนในจังหวัดร้อยเอ็ด. วิทยานิพนธ์ กศ.ม.

กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2528. อุดมสำเนา.

- สุดสวาท เกศบุรมย์. ความคิดเห็นและความต้องการรายการวิดีโอเทปเพื่อการศึกษาด้านอาชีพ สำหรับศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนจังหวัด. ปรินิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ :
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2530. อัดสำเนา.
- สุทธิดา แก้วมณี. การศึกษาประสิทธิภาพเทปวีดิทัศน์การสอนวิชานาฏศิลป์ เรื่อง รำวงมาตรฐาน ชั้นประถมศึกษาปีที่ 5. ปรินิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2536. อัดสำเนา.
- สุโขทัยธรรมมาธิราช, มหาวิทยาลัย. การผลิตรายการวิทยุและโทรทัศน์. หน่วยที่ 3. นนทบุรี :
สำนักเทคโนโลยีทางการศึกษา มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2528.
- สำนักงานทดสอบทางการศึกษา, กรมวิชาการ. รายการตรวจสอบคุณภาพการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น ปีการศึกษา 2539. กรุงเทพฯ : 2530.
- เสาวณีย์ สิกขาบัณฑิต. เทคโนโลยีทางการศึกษา. กรุงเทพฯ : สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ, 2528.
- _____. การสื่อความหมายเพื่อการเรียนรู้. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : วัฒนาพานิช, 2532.
- หทัยรัตน์ เทียนศรี. การศึกษาเปรียบเทียบผลการเรียนรู้รายการสาระละครโทรทัศน์ที่ใช้ละครเสนอสาระสำคัญด้วยวิธีการต่างกัน. ปรินิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2532. อัดสำเนา.
- อนงค์ ภาณุตานนท์ ณ มหาสารคาม. ผลการเรียนรู้ด้านทักษะและทัศนคติที่มีต่อการเรียนดนตรีไทยของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จากเทปโทรทัศน์ที่มีโปรแกรมคอมพิวเตอร์กราฟิกส์เสริมกับการสอนปกติ. ปรินิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร, 2531. อัดสำเนา.
- อนันต์ ศรีโสภ. การวัดและการประเมินผลการศึกษา. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช, 2520.
- อนันต์นพ นิรมล. การศึกษาเปรียบเทียบผลการเรียนรู้กิจกรรมนาฏศิลป์ ชั้นประถมศึกษาปีที่ 5. ปรินิพนธ์ กศ.ม. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2531. อัดสำเนา.
- อมรา แสงจันทร์. “เทปโทรทัศน์กับการเรียนการสอนภาษา,” ภาษาปริทัศน์. 6(1) : 48-59 ; 2528.
- อัสวิน พรหมโสภ. เทคโนโลยีทางการศึกษา. วิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเขตเทคนิคภาคใต้ สงขลา, 2529.
- อำนาจ ช่างเรียน. “การวิจัยและพัฒนาทางการศึกษา,” วารสารศึกษา กรุงเทพมหานคร. 13(4) : 24-28 ; มกราคม 2532.

- Belson, W.A. "Effect of Television on the Interest and the Initiative of Adult Viewers in Greater London," British Journal of Psychology. p. 145-158. United Kingdom, 1959.
- Best, John W. Research in Education. N.J. : Prentice-Hall, Inc., 1959.
- Borg, Natter R. and Meredith D. Gall. Educational Research. New York : Longman, 1979.
- Burke, Richard C. Instructional Television. Indiana University press. Bloomington, 1971.
- Carner, Richard L. "an Evaluation of Teaching/Reading to Elementary Pupils Through Close Circuit TV," Dissertation Abstracts International. 23 : 160 ; 1962.
- Dale, Edgar. Audio Visual Methods in Teaching. Revised Edition, New York : Holt Rinehart and Winston, 1969.
- Endere, D.E. "Academic Achievement in Grade Six Science Resulting from Supplementary Instruction by Open Circuit Television," Dissertation Abstracts International. 21 : 1960.
- Gustavsson, Norman. Constructing Achievement Test. 3rd ed. New York : Prentice-Hall Inc., 1957.
- Holmes, Pressley D. Jr. A.V. Communication Review. 8 : 54 ; July - August, 1960.
- Kanner, Joseph H., Katz Sanford and Peter B. Goldsmith. "Evaluation of Intensive Television for Teaching Basic Electricity," Audio - visual Communication Review. 77 (4) : 307 ; May - June, 1959.
- Kelly, Fred C. "Evaluation Report on First Year Using Educational Television 1959 - 1960 Doss Moines and Pold Country School," Audio-Visual Communication Review. 8 : 134 ; May, 1960.
- Koenig, Allen E. and Ruane B. Hill. "The Farther Vision," The University of Wisconsin Press. Wisconsin, 1967.
- Lemler, Ford L. Supplementary Course Materials in Audio-Visual Education. 10-11 ; 1961.
- Miller, Robert Stever, "The Effectiveness to Video Technology in Safety Training at an Industrial Site," in Dissertation Abstracts International. 44(9) : 2659-A ; March, 1984.
- Pasewark, William Robert. "The Effectiveness of Television as a Medium of Learning Typewriting," Dissertation Abstracts International. 17 : 579 ; 1957.
- Purdue University. "Close Circuit Television Instruction Media," In Research Television and Film. New York : Mc.Graw-Hill, 1967.
- Schramm, Wilbur. What We Know about Learning from Instructional Television the Next Ten Years. California : Institute for Communication Research, 1962.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

คู่มือการใช้วัดทัศน บพวิทัศน์ ผลการประเมินสื่อการสอน

คู่มือการใช้วีดิทัศน์

คำชี้แจง

คู่มือการใช้บทเรียนวีดิทัศน์ เรื่อง การเข้าพบและการสาธิต ผู้วิจัยจัดทำขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการใช้วีดิทัศน์ในการสอนวิชาเทคนิคการขาย ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 โดยมีจุดประสงค์ทั่วไปดังนี้

เพื่อให้นักเรียนมีความรู้ความเข้าใจ มีทักษะเกี่ยวกับเทคนิคการขาย สามารถนำความรู้ไปประกอบอาชีพและมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพขาย

วีดิทัศน์เรื่องการเข้าพบและการสาธิต เป็นบทเรียนวีดิทัศน์ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับเทคนิคการขาย (การขาย 2) ซึ่งครอบคลุม 2 เนื้อหา คือ การเข้าพบ (Approach) และ การสาธิต (Demonstration)

เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้

1. เทปวีดิทัศน์ แบบ VHS ระบบ PAL เรื่องการเข้าพบและการสาธิต ความยาวของเนื้อหา 25 นาที
2. เครื่องเล่น วีดิทัศน์
3. เครื่องรับโทรทัศน์สี ขนาด 21 นิ้ว

คำแนะนำในการใช้บทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิต

ขั้นเตรียมการสอน

ก่อนทำการสอนผู้สอนควรเตรียมความพร้อม โดยทำการจัดเตรียมห้องสำหรับดูวีดิทัศน์ให้อยู่ในสภาพพร้อมในการใช้งาน

1. ดัดตั้งเครื่องรับโทรทัศน์และเครื่องเล่นวีดิทัศน์ให้เรียบร้อย
2. ทดลองฉายดูเพื่อตรวจสอบการทำงานของระบบการฉาย ปริมาณแสงสว่างของห้องฉาย การสะท้อนแสงของจอเครื่องรับโทรทัศน์ หากพบปัญหาให้แก้ไขเสียก่อน
3. จัดที่นั่งของผู้ดูให้สามารถมองเห็นภาพจอโทรทัศน์ให้ชัดเจนทุกจุด

ขั้นดำเนินการสอน

1. แนะนำเนื้อหาของบทเรียนวีดิทัศน์เรื่องการเข้าพบและการสาธิตแก่นักเรียน ซึ่งมีเนื้อหาดังนี้

- 1.1 วัตถุประสงค์ในการเข้าพบ
- 1.2 วิธีการเข้าพบ
- 1.3 ปัจจัยที่นำมาพิจารณาประกอบก่อนการเข้าพบ

- 1.4 ข้อคำนึงเกี่ยวกับการเข้าพบ
- 1.5 ความหมายของการสาธิต
- 1.6 วัตถุประสงค์ของการสาธิต
- 1.7 องค์ประกอบในการสาธิต
- 1.8 ข้อควรพิจารณาในการสาธิต
- 1.9 ปัญหาในการสาธิต

2. บอกวัตถุประสงค์การเรียนรู้แก่นักเรียน ซึ่งหลังการเรียนรู้ด้วยบทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาธิตแล้วนักเรียนสามารถ

- 2.1 บอกจุดประสงค์ในการเข้าพบได้
- 2.2 บอกเทคนิคต่างๆ ในการเข้าพบได้
- 2.3 บอกปัจจัยที่นำมาพิจารณาประกอบการเข้าพบได้
- 2.4 บอกข้อควรคำนึงเกี่ยวกับการเข้าพบได้
- 2.5 อธิบายความหมายของการสาธิตได้
- 2.6 บอกวัตถุประสงค์ของการสาธิตได้
- 2.7 บอกหลักสำคัญ 4 ประการในการสาธิตได้
- 2.8 อธิบายข้อควรพิจารณาในการสาธิตได้
- 2.9 บอกปัญหาในการสาธิตได้

3. แนะนำให้นักเรียนทำการจดบันทึกตามไปด้วยขณะดูวีดิทัศน์

4. เปิดบทเรียนวีดิทัศน์ให้นักเรียนดูจนครบทุกเนื้อหา ในขณะที่นักเรียนดูวีดิทัศน์ผู้สอนอยู่ด้วยตลอดเวลา และสังเกตปฏิกิริยาของนักเรียนดูบทเรียนวีดิทัศน์จบ

ขั้นประเมินผลการเรียน

ทำการวัดผลการเรียนรู้หลังจากดูบทเรียนวีดิทัศน์จบลง โดยใช้แบบทดสอบปรนัย เรื่องการเข้าพบ 20 ข้อ เรื่องการสาธิต 20 ข้อ รวมจำนวน 40 ข้อ ทำการวัดผลการเรียนรู้ใช้เวลาในการทดสอบ เรื่องละ 20 นาที รวม 40 นาที

เนื้อหาโดยสรุป บทเรียนวิดิทัศน์เรื่องการเข้าพบและการสาธิต

1. เรื่องการเข้าพบ

การเข้าพบลูกค้าในอนาคต เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้สำหรับงานขาย เป็นขั้นตอนสำคัญที่จะนำไปสู่การเสนอขาย แม้ว่าพนักงานขายจะมีการเตรียมตัวมาอย่างดี หากไม่มีการเข้าพบลูกค้าการเสนอขายก็ไม้อาจเกิดขึ้นได้

วัตถุประสงค์ในการเข้าพบ (Objectives of Approaching)

1. เพื่อเรียกร้องความสนใจ
2. เพื่อจะกระตุ้นหรือเร้าความสนใจของลูกค้า
3. เพื่อนำไปสู่การเสนอขาย

วิธีการเข้าพบ (Approaching Techniques)

วิธีการเข้าพบลูกค้ามีหลายวิธีดังนี้

1. การเข้าพบด้วยการแนะนำ
2. การเข้าพบด้วยผลประโยชน์
3. การเข้าพบด้วยผลิตภัณฑ์
4. การเข้าพบด้วยของแจกหรือของตอบแทนน้ำใจ
5. การเข้าพบด้วยความอยากรู้อยากเห็น
6. การเข้าพบด้วยการแสดงผลงาน
7. การเข้าพบด้วยการสำรวจ
8. การเข้าพบด้วยการยกย่องสรรเสริญ
9. การเข้าพบด้วยคำถาม

ข้อคำนึงเกี่ยวกับการเข้าพบ

1. เลือกวิธีเข้าพบที่เหมาะสม
2. เลือกเวลาเข้าพบที่เหมาะสม
3. ให้ความสำคัญเรื่องบุคลิกภาพ
4. เตรียมตัวให้พร้อมก่อนเข้าพบ

2. เรื่องการสาธิต

ความหมายของการสาธิต

การสาธิต (Demonstration) หมายถึง การพูดพร้อมกับการแสดงประกอบเพื่อให้ลูกค้าได้ประจักษ์กับสายตาถึงคุณสมบัติ หรือประโยชน์ของสินค้าที่จะได้รับ เช่น การสาธิตทำขนม ก็จะมีตั้งแต่การผสมส่วนผสมต่างๆ การอบ จนกระทั่งสำเร็จเป็นขนมและรับประทานได้

วัตถุประสงค์ของการสาธิต (Objectives of Demonstration)

การสาธิตมีวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้

1. ให้ลูกค้าได้ทราบถึงปัญหาที่ตนมีอยู่ (การบ่งชี้ปัญหา)
2. ให้ลูกค้าได้ตระหนักถึงความสำคัญของปัญหา
3. ให้ลูกค้าได้รับฟังข้อเสนอหรือยอมรับวิธีการแก้ปัญหา
4. ให้ลูกค้าเกิดความต้องการในสินค้าหรือบริการที่นำเสนอ

องค์ประกอบในการสาธิต

การสาธิตที่มีประสิทธิภาพ ต้องประกอบด้วยองค์ประกอบ 4 ประการ คือ

1. ความชัดเจน (Clarity)
2. ความสมบูรณ์ (Completeness)
3. ความเชื่อถือ (Conviction)
4. การจัดการแข่งขัน (Competition)

องค์ประกอบสำคัญทั้ง 4 ประการ หรือ 4C's เป็นองค์ประกอบที่จะขาดเสียมิได้ในการสาธิตหากขาดตัวใดตัวหนึ่งไป จะทำให้ประสิทธิภาพการสาธิตด้อยลงไปทันที

ความสมบูรณ์ของการสาธิต

องค์ประกอบที่จะทำให้การสาธิตสมบูรณ์ประกอบด้วย

1. การใช้คำพูดขายแบบมาตรฐาน (Standard Sales Talk)
2. การใช้คำพูดขายที่จัดเตรียมไว้ (Prepared Sales Talk)
3. การเปรียบเทียบสินค้าที่มีลักษณะสมบูรณ์
4. การใช้แผนภูมิตรวจสอบ (Check Chart)

ความเชื่อถือ

การสร้าง ความเชื่อถือ จะกระทำโดย

1. การทดสอบ
2. การใช้หนังสือรับรอง

3. การรับประกัน
4. ชื่อเสียงของกิจการ
5. การไม่อดอ้างสรรพคุณมากเกินไป
6. การไม่เห็นแก่ตัวของพนักงานขาย

ข้อควรพิจารณาในการสาธิต

ความสำเร็จในการสาธิต จะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่อไปนี้

1. มีการเตรียมแผนการสาธิต
2. เครื่องมือ – อุปกรณ์ที่ต้องใช้ในการสาธิต
3. การแนะนำและให้เหตุผล
4. การให้ลูกค้าได้มีส่วนร่วมในการสาธิต
5. บุคลิกภาพของพนักงานขาย

บทเรียนวีดิทัศน์
เรื่อง “การเข้าพบ” (APPROACH)

ลำดับที่	ภาพ	เสียง
1.	ตรามหาวิทยาลัย ภาควิชาเทคโนโลยีทางการศึกษา มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร เสนอ บทเรียนวีดิทัศน์ เรื่อง การเข้าพบ Approach ที่ปรึกษา ผศ.ดร. ไพโรจน์ เบาใจ รศ.ดร. บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์ ผลิตโดย กัลยาณี จิรนิรันดร์กุล	ดนตรีประกอบ
2.	ภาพการเข้าพบ	การเข้าพบเป็นขั้นตอนสำคัญที่จะนำไปสู่การเสนอขาย แม้ว่าพนักงานขายจะมีการเตรียมตัวมาอย่างดี หากไม่มีการเข้าพบแล้วการเสนอขายไม่อาจเกิดขึ้นได้
3.	วัตถุประสงค์ในการเข้าพบ 1. เพื่อเรียกร้องความสนใจ 2. เพื่อกระตุ้นหรือสร้างความสนใจของลูกค้า 3. เพื่อนำไปสู่การเสนอขาย	การเข้าพบลูกค้า มีจุดประสงค์ดังนี้คือ เพื่อเรียกร้องความสนใจ เพื่อกระตุ้นหรือสร้างความสนใจของลูกค้า เพื่อนำไปสู่การเสนอขาย

ลำดับที่	ภาพ	เสียง
4.	ภาพพนักงานขายกำลังเข้าพบลูกค้าที่ทำงาน	เพื่อเรียกร้องความสนใจ พนักงานขายมีหน้าที่ต้องชี้ให้เห็นถึงปัญหาของลูกค้าและสามารถชี้ให้ลูกค้ารู้สึกคล้อยตามได้ ก็จะเป็นการง่ายในการเสนอขาย
5.	ภาพกำลังชี้ให้เห็นถึงสรรพคุณของสินค้า	เพื่อกระตุ้นหรือเร่งเร้าความสนใจของลูกค้า ต้องพยายามสร้างความสนใจของลูกค้าให้อยู่ในระดับลึกลงไปโดยชี้แจงเหตุผลของความจำเป็น ชี้ให้เห็นสรรพคุณของสินค้าและบริการ
6.	พนักงานขายพูด “ดิฉันขอเสนอวิธีการผ่อนชำระค่ะ”	เพื่อนำลูกค้าไปสู่การเสนอขาย ขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนสำคัญในการที่ลูกค้าจะตัดสินใจ พนักงานขายต้องไม่สร้างความกดดันให้กับลูกค้า ถ้าปัญหาเป็นเรื่องเงินที่ต้องจ่าย พนักงานขายควรแนะนำโดย
7.	ภาพการเข้าพบ	วิธีการเข้าพบ (Approaching Techniques) พนักงานขายต้องพิจารณาว่าจะใช้วิธีใดเหมาะสมกับสถานการณ์ เหมาะสมกับลูกค้าเป้าหมาย
8.	ภาพการแนะนำโดยตัวบุคคล ภาพการใช้จดหมายแนะนำ ภาพการใช้นามบัตรแนะนำ ภาพการใช้โทรศัพท์แนะนำ	การเข้าพบด้วยการแนะนำ เป็นการเข้าพบที่ได้รับความช่วยเหลือจากบุคคลอื่น ที่มีความสัมพันธ์กับลูกค้าเป้าหมาย
9.	พนักงานขายนำเครื่องทำลายเอกสารมาให้	การเข้าพบด้วยผลประโยชน์ เป็นวิธีสร้างความพอใจและความรู้สึกที่ดีให้เกิดขึ้นกับลูกค้า
10.	พนักงานขายส่งตัวสินค้าให้ลูกค้า (เครื่องสำอาง)	การเข้าพบด้วยผลิตภัณฑ์ การเข้าพบด้วยวิธีนี้เป็นวิธีที่ดีที่สุดในการเสนอขาย

ลำดับที่	ภาพ	เสียง
11.	พนักงานขายส่งของขวัญให้ลูกค้า	การเข้าพบด้วยของแจกและของตอบแทนน้ำใจ เป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีขึ้นแรกในการเข้าพบ
12.	ภาพลูกค้าอยากรู้ อยากเห็นในสินค้า	การเข้าพบด้วยความอยากรู้ อยากเห็น พนักงานขายสามารถสร้างความอยากรู้ อยากเห็น ให้เกิดขึ้นกับลูกค้าได้ ลูกค้าก็จะเกิด ความสนใจที่จะฟังการสาธิตของพนักงานขาย
13.	ภาพพนักงานขายแสดงการรับรอง ผลงาน	การเข้าพบด้วยการแสดงผลงาน ถ้าพนักงานขายสามารถแสดงให้ลูกค้า เห็นประจักษ์กับสายตาลูกค้าได้ก็จะเกิดความ สนใจ
14.	ภาพพนักงานขายกำลังสำรวจ	การเข้าพบด้วยการสำรวจ ได้รับความนิยมและใช้กันในหลายกิจการ
15.	พนักงานเห็นใบรับรองบนโต๊ะแล้วพูด “เก่งจังเลยนะคนที่ได้รับเกียรติบัตรฉบับ นี้ด้วย”	การเข้าพบด้วยการยกย่องสรรเสริญ ต้องมีการเตรียมตัวในการหาข้อมูลส่วนตัว ซึ่งเป็นการสร้างบรรยากาศที่ดีเป็นกันเอง
16.	พนักงานขายพูด “คุณมีวิธีการทำงานอย่างไรให้ประสบ ผลสำเร็จในการทำงาน”	การเข้าพบด้วยคำถาม เป็นศิลปะอย่างหนึ่ง แต่พนักงานขายต้อง เลือกให้เหมาะสม
17.	ภาพกราฟฟิกส์ 1. การเข้าพบด้วยการแนะนำ (Introductory Approach) 2. การเข้าพบด้วยผลประโยชน์ (Benefit Approach) 3. การเข้าพบด้วยผลิตภัณฑ์ (Product Approach) 4. การเข้าพบด้วยของแจกหรือของตอบ แทนน้ำใจ (Premium Approach) 5. การเข้าพบด้วยความอยากรู้ อยากเห็น (Curiosity Approach)	วิธีการเข้าพบมีดังนี้คือ

ลำดับที่	ภาพ	เสียง
	6. การเข้าพบด้วยการแสดงผลงาน (Showmanship Approach) 7. การเข้าพบด้วยการสำรวจ (Survey Approach) 8. การเข้าพบด้วยการยกย่องสรรเสริญ (Praise Approach) 9. การเข้าพบด้วยคำถาม (Question Approach)	
18.	นัดหมายทางโทรศัพท์ “สวัสดีค่ะ ดิฉันเป็นตัวแทนจากบริษัท IDO ขอเข้าพบไม่ทราบสะดวกเวลาไหน ค่ะ	ปัจจัยที่นำมาพิจารณาประกอบก่อนการ เข้าพบซึ่งจะช่วยในการตัดสินใจของลูกค้ามี ปัจจัยหลายประการคือ 1. พนักงานขายควรมีการนัดหมายก่อนการ เข้าพบทุกครั้ง
19.	พนักงานขายพูดกับลูกค้า “บริษัทที่นี้ดูสบายๆ น่าทำงานนะค่ะ	2. ในการเข้าพบลูกค้า พนักงานขายไม่ควรจะ มุ่งหวังในการขายทันที ควรสร้างความคุ้นเคย กับลูกค้าก่อน
20.	ภาพพนักงานขายกำลังเสนอสินค้า	3. การกล่าวคำขอโทษ ในขณะที่ลูกค้าเสียเวลาในการฟัง พนักงาน ขายก็เสียเวลาในการเสนอสิ่งที่ดีให้กับลูกค้า เช่นกัน
21.	ภาพพูดกับเลข	4. การเอาชนะเลขานุการ เลขานุการไม่ใช่ บุคคลที่มีอำนาจเด็ดขาดในการตัดสินใจแต่ เป็นผู้ที่ช่วยจัดเวลาในการเข้าพบ
22.	ภาพนาฬิกา	5. การกำหนดช่วงเวลาเข้าพบ ความสำเร็จไม่ได้อยู่ที่จำนวนการเข้าพบ แต่อยู่ที่ความแน่นอนในการเข้าพบ
23.	ภาพลูกค้าสนใจสินค้า	6. การรวมจุดความสนใจของลูกค้าให้อยู่ที่การ เสนอขาย

ลำดับที่	ภาพ	เสียง
24.	พนักงานขายเข้าพบลูกค้ามากกว่าหนึ่งครั้ง	7. ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคและความล้มเหลว พนักงานขายจำนวนมากไม่อาจปิด การขายได้เพียงครั้งเดียว ความล้มเหลวเป็น บทเรียนในการหาข้อบกพร่อง และหาวิธีการ แก้ไข เพื่อการเข้าพบใหม่ครั้งต่อไปด้วยความ มั่นใจ
25.	ภาพพูดคุยกับลูกค้า	8. พยายามหลีกเลี่ยงการขัดแย้งแรกของการ เข้าพบ ถ้าพนักงานขายเตรียมตัวมาเป็นอย่างดี ย่อม สามารถกำหนดเหตุฉงใจ ได้อย่างเหมาะสม
26.	ภาพพูดโทรศัพท์	ข้อคำนึงเกี่ยวกับการเข้าพบ เพื่อให้การเข้าพบประสบความสำเร็จควร คำนึงถึงดังนี้ เลือกวิธีเข้าพบที่เหมาะสม ลูกค้าเก่ามีความคุ้นเคยกัน อาจใช้การเข้า พบทางโทรศัพท์หรือของตอบแทนน้ำใจ
27.	ภาพขายเครื่องดูดฝุ่น	สินค้าที่มีราคาแพงและมีความยุ่งยาก ซับซ้อนให้ใช้การเข้าพบด้วยตนเอง เพื่อจะได้ มีโอกาสสาธิต ชี้ให้เห็นประโยชน์ของสินค้า
28.	ภาพบุคลิกภาพของพนักงานขาย	ให้ความสำคัญเรื่องบุคลิกภาพ การเข้าพบลูกค้า สิ่งแรกที่ลูกค้าจะยอมรับ หรือไม่ นั่น คือบุคลิกภาพของพนักงานขาย
29.	ภาพรวมการเข้าพบลูกค้า	การเข้าพบเป็นเทคนิคการขายที่พนักงาน ขายต้องเข้าพบเพื่อเผชิญหน้ากับลูกค้า เพื่อทำ การเสนอขายสินค้าหรือบริการเป็นขั้นตอนที่ ไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ เพราะหากไม่มีการ เข้าพบแล้วก็ไม่มีการขายเกิดขึ้น

บทเรียนวีดิทัศน์

เรื่อง “การสาธิต” (DEMONSTRATION)

ลำดับที่	ภาพ	เสียง
1.	ตรามหาวิทยาลัย ภาควิชาเทคโนโลยีทางการศึกษา มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร เสนอ บทเรียนวีดิทัศน์ เรื่อง การเข้าพบ (Approach) ที่ปรึกษา ผศ. ดร. ไพโรจน์ เบาใจ รศ. ดร. บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์ ผลิตโดย กัลยาณี จิรนิรันดร์กุล	ดนตรีประกอบ
2.	ภาพการสาธิต	การสาธิต หมายถึงการพูดพร้อมกับการแสดงประกอบ เพื่อให้ลูกค้าได้ประจักษ์กับสายตาถึงคุณสมบัติหรือประโยชน์ของสินค้าที่จะได้รับ
3.	วัตถุประสงค์ของการสาธิต 1. ให้ลูกค้าได้ทราบถึงปัญหาที่ตนมีอยู่ (การบ่งชี้ปัญหา) 2. ให้ลูกค้าได้ตระหนักถึงความสำคัญถึงปัญหา 3. ให้ลูกค้าได้รับฟังข้อเสนอหรือยอมรับวิธีการแก้ปัญหา 4. ให้ลูกค้าได้เกิดความต้องการในสินค้าหรือบริการที่น่าเสนอนั้น	การสาธิตมีวัตถุประสงค์ดังนี้คือ

ลำดับที่	ภาพ	เสียง
4.	ภาพการชี้ปัญหาของพนักงานขาย	ให้ลูกค้าได้ทราบถึงปัญหาที่ตนมีอยู่
5.	ภาพลูกค้ากำลังให้ความสำคัญกับปัญหา	ให้ลูกค้าได้ตระหนักถึงความสำคัญของปัญหา
6.	ภาพลูกค้ารับฟังและยอมรับ	ให้ลูกค้าได้รับฟังข้อเสนอหรือยอมรับวิธีการแก้ปัญหา
7.	ภาพลูกค้าเกิดความต้องการสินค้า	ให้ลูกค้าได้เกิดความต้องการในสินค้าหรือบริการที่น่าเสนอ
8.	พนักงานขายกำลังเตรียมผลิตภัณฑ์	ข้อควรปฏิบัติในการสาธิต ความพร้อมของพนักงานขาย จะต้องศึกษารายละเอียดของผลิตภัณฑ์ ศึกษาลูกค้าเป้าหมาย และสภาพการแข่งขันในตลาด
9.	ภาพฝึกการสาธิต	การฝึกการสาธิต เพื่อให้เกิดความคล่องแคล่ว อาจให้ผู้ใกล้ชิดช่วยติชมแก้ไขให้สมบูรณ์
10.	พนักงานขายกำลังเตรียมคำพูดขาย	การเตรียมคำพูดขาย จะต้องคำนึงถึงคำพูดที่จะใช้เปิดใจลูกค้า คำพูดที่ใช้ในการสาธิต ประโยคที่จะใช้ปิดการขาย การฝึกน้ำเสียง
11.	พนักงานขายกำลังเตรียมอุปกรณ์	การจัดเตรียมเครื่องมือ อุปกรณ์ในการสาธิต
12.	ลูกค้าแสดงความเข้าใจสินค้า	พึงต้องระวังว่า ความสำเร็จในการสาธิตอยู่ที่ลูกค้าจะสามารถเข้าใจเรื่องเกี่ยวกับตัวสินค้า
13.	กราฟฝึก การสาธิตประกอบด้วย 1. ความชัดเจน (Clarity) 2. ความสมบูรณ์ (Completeness) 3. ความเชื่อถือ (Conriction) 4. การขจัดการแข่งขัน (Competition)	การสาธิตที่มีประสิทธิภาพประกอบดังนี้คือ

ลำดับที่	ภาพ	เสียง
14.	องค์ประกอบของความชัดเจน การแสดงประกอบ การพูดอย่างมีประสิทธิภาพ การตรวจผลการเสนอขาย การใช้ภาษา	ความชัดเจน หมายถึงแจ่มแจ้ง ไม่มีปัญหา เข้าใจอย่างถูกต้องในสิ่งที่ทำการสาริต องค์ประกอบของความชัดเจนแยกได้ดังนี้ คือ
15.	ภาพพนักงานขายใช้รูปภาพในการเสนอ	การแสดงประกอบ ทำได้ 2 อย่าง คือ แบบทัศน์ ใช้ในกรณีที่สินค้ามีขนาดใหญ่ ไม่สามารถนำสินค้าไปได้
16.	ภาพลูกค้าทดสอบสินค้า	แบบทดสอบ เป็นการทดสอบเกี่ยวกับ ตัวสินค้า
17.	พนักงานขายพูด “เมื่อก่อนใช้ผงซักฟอก ปัจจุบันใช้น้ำยา ล้างจาน”	การพูดอย่างมีประสิทธิภาพ หมายถึง คำพูดที่เตรียมไว้เสนอขาย เป็นคำ พูดสั้นๆ แต่กินความ เช่นการพูดเปรียบ เทียบเพื่อให้ลูกค้าเกิดภาพพจน์ มีดังนี้คือ Analogy (อะ - นา - โร - ยี่) เป็นการพูดเปรียบเทียบความเหมือน ระหว่างสิ่ง 2 สิ่งแต่ต่างเวลากัน
18.	พนักงานขายพูด “ใช้ยาสีฟันนี้แล้ว ฟันขาวเหมือนไข่มุก”	Simile (ซี - มิ - รี) เป็นการเปรียบเทียบว่าสิ่งหนึ่งเหมือนกับ อะไร
19.	พนักงานขายพูด “คอมพิวเตอร์หรือสมองกล เป็นผลผลิต ทางเทคโนโลยีที่ถูกสร้างขึ้นมาเพื่อ ทำงานแทนมนุษย์ เพียงกดปุ่มเดียวมันจะ ทำงานทุกอย่างแทนเรา	Metaphor (เม - คา - เฟอ์) เป็นการพูดขยายความ
20.	ภาพตรวจความเข้าใจลูกค้า	การตรวจผลการเสนอขาย เป็นการตรวจสอบความเข้าใจในเรื่องการ สาริตว่าลูกค้ามีความเข้าใจหรือติดตามการ สาริตหรือไม่

ลำดับที่	ภาพ	เสียง
21.	ภาพการพูดคุยกับลูกค้า	การใช้ภาษา หมายถึง การเสนอขายด้วยภาษาธรรมดาทั่วไปที่เข้าใจได้
22.	องค์ประกอบที่จะให้การสาธิตสมบูรณ์ 1. การใช้คำพูดแบบมาตรฐาน 2. การใช้คำพูดขายที่เตรียมไว้ 3. การเปรียบเทียบสินค้าที่มีลักษณะสมบูรณ์ 4. การใช้แผนภูมิตรวจสอบ	ความสมบูรณ์ ความสมบูรณ์ หมายถึง การสาธิตที่ครบทุกหัวข้อ ทุกเรื่องที่จะต้องไม่ขาดตกบกพร่อง องค์ประกอบที่จะทำการให้การสาธิตสมบูรณ์ประกอบด้วย
23.	ภาพพนักงานขายกำลังพูด	การใช้คำพูดขายแบบมาตรฐาน เป็นคำพูดหรือประโยคขายที่ได้จัดเตรียมไว้ โดยการแก้ไขและตรวจสอบแล้ว
24.	ORGANIZE O= Once and Over R= Roominess G= To get prospect inside rear seat A= Around to the rear of car N= Engine I= To get prospect inside on front car Z= Zippy demonstration ride E= To end up	การใช้คำพูดขายที่เตรียมไว้ คล้ายกับคำพูดขายแบบมาตรฐาน ต่างกันตรงที่เป็นการท่องเที่ยวเฉพาะหัวข้อที่ต้องพูดสามารถดัดแปลงให้เข้ากับลูกค้า และสถานการณ์ได้ เช่น บริษัทรถยนต์แห่งหนึ่งใช้หลัก ORGANIZE เป็นการกำหนดคำพูดขาย
25.	ภาพพนักงานเสนอขายพัสดุม	เปรียบเทียบสินค้าที่มีลักษณะสมบูรณ์ วิธีการนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถของพนักงานขาย ในการคาดคะเนความต้องการของลูกค้าในสิ่งหนึ่งสิ่งใด
26.	ภาพพนักงานขายจดบันทึก	การใช้แผนภูมิตรวจสอบ เป็นการเสนอขายที่พนักงานขายจะจดบันทึกหัวข้อที่ต้องเสนอกับลูกค้าเป็นข้อๆ เมื่อผ่านการสาธิตไปแล้ว

ลำดับที่	ภาพ	เสียง
27.	ความเชื่อถือประกอบด้วย 1. การทดสอบ 2. การใช้หนังสือรับรอง 3. การรับประกัน 4. ชื่อเสียงของกิจการ 5. การไม่อดอ้างสรรพคุณมากเกินไป 6. การไม่เห็นแก่ตัวของพนักงานขาย	ความเชื่อถือ หมายถึง ความรู้สึกเชื่อถือของ ลูกค้าที่มีการเสนอขาย การสร้างความเชื่อ ถือกระทำได้โดย การทดสอบ การใช้หนังสือรับรอง การรับประกัน ชื่อเสียงของกิจการ การไม่อดอ้างสรรพคุณมากเกินไป การไม่เห็นแก่ตัวของพนักงานขาย
28.	ลูกค้ากำลังทดสอบสินค้า	การทดสอบ เป็นวิธีการที่ดีที่สุด ในการที่จะให้ลูกค้าได้ ทดสอบหรือพิสูจน์ด้วยตัวเอง
29.	ภาพเครื่องหมายรับรอง	การใช้หนังสือรับรอง การมีเครื่องหมายรับรองจากหน่วยงานของ รัฐ จะเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะช่วยให้การ ตัดสินใจง่ายขึ้น
30.	ภาพใบรับประกัน	การรับประกัน เป็นการยืนยันและแสดงถึงความมั่นใจของ ผลิตภัณฑ์
31.	ภาพชื่อเสียงของกิจการ	ชื่อเสียงของกิจการ เป็นตัวสร้างความเชื่อถือให้เกิดขึ้นกับลูกค้า
32.	ภาพการไม่อดอ้างสรรพคุณมากเกินไป	การไม่อดอ้างสรรพคุณมากเกินไป เป็น สาเหตุแห่งความล้มเหลวในการขาย
33.	ภาพการไม่เห็นแก่ตัวของพนักงานขาย	การไม่เห็นแก่ตัวของพนักงานขายใน สายตาของลูกค้า พนักงานขายพวกนี้เป็น คนน่าสงสาร ไม่น่าคบหาและขาดจรรยา บรรณ

ลำดับที่	ภาพ	เสียง
34.	กราฟฟิคการจัดการแข่งขันมีดังนี้ 1. การเดินทางสายกลาง 2. การกล่าวชมคู่แข่ง 3. การพัฒนาสินค้าและบริการ	การจัดการแข่งขัน หมายถึง ความพยายามของพนักงานขายที่จะทำให้ลูกค้ายอมรับสินค้าของตนเพียงเท่านั้น
35.	ภาพต่างคนต่างขายสินค้า	การเดินทางสายกลาง เป็นวิธีที่ดีที่สุดในการจัดการแข่งขัน คือต่างคนต่างขายสินค้าของตนเอง
36.	ภาพกล่าวชม	การกล่าวชมคู่แข่ง เป็นกลยุทธ์ที่จะสร้างความเชื่อถือให้เกิดขึ้นกับลูกค้าได้ดีอีกวิธีหนึ่ง
37.	ภาพการพัฒนาสินค้าและบริการ	การพัฒนาสินค้าและบริการความพยายามในการพัฒนาสินค้าหรือบริการให้ดีกว่าคู่แข่ง เป็นวิธีการจัดการแข่งขันที่ดี
38.	ข้อควรพิจารณาในการสาธิต 1. มีการเตรียมแผนการสาธิต 2. เครื่องมือ อุปกรณ์ที่ต้องใช้ในการสาธิต 3. การแนะนำและให้เหตุผล 4. การให้ลูกค้าได้มีส่วนร่วมในการสาธิต 5. บุคลิกภาพของพนักงานขาย	เสียงดนตรีประกอบ
39.	ปัญหาในการสาธิต 1. ปัญหาเรื่องเวลา 2. ปัญหาเรื่องอุปกรณ์ - เครื่องมือในการสาธิต 3. ปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายในการสาธิต 4. ปัญหาเรื่องความสนใจ	เสียงดนตรีประกอบ

ลำดับที่	ภาพ	เสียง
40.	ภาพสรุปเรื่องการสาธิต	การสาธิต เป็นการพูดพร้อมกับการแสดงประกอบให้เห็นประจักษ์กับสายตาของผู้ลูกค้าในเรื่องคุณภาพและขั้นตอนของการทำงานของสินค้า ที่พนักงานขายนำเสนอต่อลูกค้า เป็นขั้นตอนที่สำคัญที่นำไปสู่ความต้องการและตัดสินใจซื้อ

ตาราง 7 ผลการประเมินบทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสารัตถของผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิค
ผลิตสื่อ

เรื่องที่ประเมิน	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความคิดเห็น
<u>1. เนื้อหาและการดำเนินเรื่อง</u>			
- เนื้อหา มีความสอดคล้องกับจุดมุ่งหมายเชิงพฤติกรรม	4.25	.50	ดี
- ความเหมาะสมในการนำเข้าสู่เนื้อหา	4.00	.00	ดี
- ความเหมาะสมในรูปแบบหรือวิธีการนำเสนอ	4.25	.50	ดี
- ความเหมาะสมในการสรุปเนื้อหา	4.00	.82	ดี
<u>2. ภาพ</u>			
- คุณภาพของภาพ	4.25	.50	ดี
- ความเหมาะสมของภาพในด้านการสื่อความหมาย	3.75	.50	ดี
- ความเหมาะสมของขนาดตัวอักษร	4.25	.50	ดี
- ความเหมาะสมของสีตัวอักษรต่อการอ่าน	4.50	.58	ดีมาก
- ความสัมพันธ์ระหว่างภาพกับเสียงบรรยาย	4.50	.58	ดีมาก
- ความเหมาะสมของเทคนิคกล้อง	4.00	.82	ดี
<u>3. เสียงและภาษา</u>			
- ความเหมาะสมของเสียงบรรยาย	4.75	.50	ดีมาก
- ความชัดเจนของเสียงบรรยาย	4.50	.58	ดีมาก
- ความถูกต้องของภาษาบรรยาย	4.25	.50	ดี
- ความเหมาะสมของเสียงดนตรีประกอบ	3.50	.58	ดี
- ความเหมาะสมของระดับเสียงดนตรีกับเสียงบรรยาย	4.00	.82	ดี
<u>4. เวลา</u>			
- ความเหมาะสมของเวลาฉายกับเนื้อหาในภาพ	4.25	.50	ดี
- ความเหมาะสมของเวลาฉายกับเนื้อหาคำบรรยาย	4.25	.50	ดี
- ความเหมาะสมของเวลาฉายทั้งเรื่อง	4.25	.50	ดี

ตาราง 8 ผลการประเมินบทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาริตของผู้เชี่ยวชาญด้านเนื้อหา

เรื่องที่ประเมิน	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความคิดเห็น
1. เนื้อหาและการดำเนินเรื่อง			
- เนื้อหาที่มีความสอดคล้องกับจุดมุ่งหมายเชิงพฤติกรรม	4.0	.00	ดี
- ความเหมาะสมในการนำเข้าสู่เนื้อหา	4.5	.35	ดีมาก
- ความถูกต้องของเนื้อหา	4.0	.00	ดี
- ความถูกต้องในการลำดับเนื้อหาตามขั้นตอน	4.0	.00	ดี
- ความสอดคล้องของเนื้อหาแต่ละตอน	5.0	.00	ดีมาก
- ความชัดเจนในการอธิบายเนื้อหา	4.0	.00	ดี
- ความเหมาะสมกับระดับผู้เรียน	5.0	.00	ดีมาก
- ความเหมาะสมของการสรุปเนื้อหา	4.0	.00	ดี
2. ภาพและคำบรรยาย			
- ความถูกต้องของภาพ	4.0	.00	ดี
- ความถูกต้องของภาษา	4.0	.00	ดี
- ความสอดคล้องระหว่างภาพกับคำบรรยาย	5.0	.00	ดีมาก
3. เวลาฉาย			
- ความเหมาะสมของเวลาฉายกับเนื้อหาในภาพ	5.0	.00	ดีมาก
- ความเหมาะสมของเวลาฉายกับเนื้อหาคำบรรยาย	4.0	.00	ดี
- ความเหมาะสมของเวลาฉายทั้งเรื่อง	5.0	.00	ดีมาก

แบบประเมินสื่อการสอน (ด้านเทคนิคการผลิตสื่อ)

เรื่อง การเข้าพบและการสาธิต

เวลา 25 นาที

ประเภทสื่อ เทปโทรทัศน์

ลักษณะรายการ บันทึกเทป

เทปโทรทัศน์ที่ท่านกำลังประเมินอยู่นี้มีคุณภาพอยู่ในเกณฑ์ใด

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องประเมินตามความคิดเห็นของท่าน

เรื่องที่ประเมิน	ความคิดเห็น					หมายเหตุ
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	พอใช้	ควรปรับปรุง	
<u>1. เนื้อหาและการดำเนินเรื่อง</u> - เนื้อหามีความสอดคล้องกับจุดมุ่งหมายเชิงพฤติกรรม - ความเหมาะสมในการนำเข้าสู่เนื้อหา - ความเหมาะสมในรูปแบบหรือวิธีการนำเสนอ - ความเหมาะสมในการสรุปเนื้อหา						
<u>2. ภาพ</u> - คุณภาพของภาพ - ความเหมาะสมของภาพในด้านการสื่อความหมาย - ความเหมาะสมของขนาดตัวอักษร - ความเหมาะสมของสีตัวอักษรต่อการอ่าน - ความสัมพันธ์ระหว่างภาพกับเสียงบรรยาย - ความเหมาะสมของเทคนิคกล้อง						
<u>3. เสียงและภาษา</u> - ความเหมาะสมของเสียงบรรยาย - ความชัดเจนของเสียงบรรยาย - ความถูกต้องของภาษาบรรยาย - ความเหมาะสมของเสียงดนตรีประกอบ - ความเหมาะสมของระดับเสียงดนตรีกับเสียงบรรยาย						
<u>4. เวลา</u> - ความเหมาะสมของเวลาฉายกับเนื้อหาในภาพ - ความเหมาะสมของเวลาฉายกับเนื้อหาบรรยาย - ความเหมาะสมของเวลาฉายทั้งเรื่อง						

ความคิดเห็นอื่นๆ (โปรดระบุ)

ลงชื่อ ผู้ประเมิน

(.....)

..... / /

แบบประเมินสื่อการสอน (ด้านเนื้อหา)

เรื่อง การเข้าพบและการสาธิต

เวลา 25 นาที

ประเภทสื่อ เทปโทรทัศน์

ลักษณะรายการ บันทึกเทป

เทปโทรทัศน์ที่ท่านกำลังประเมินอยู่นี้มีคุณภาพอยู่ในเกณฑ์ใด

โปรดทำเครื่องหมาย ลงในช่องประเมินตามความคิดเห็นของท่าน

เรื่องที่ประเมิน	ความคิดเห็น					หมายเหตุ
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	พอใช้	ควรปรับปรุง	
1. เนื้อหาและการดำเนินเรื่อง - เนื้อหามีความสอดคล้องกับจุดมุ่งหมายเชิงพฤติกรรม - ความเหมาะสมในการนำเข้าสู่เนื้อหา - ความถูกต้องของเนื้อหา - ความถูกต้องในการลำดับเนื้อหาตามขั้นตอน - ความสอดคล้องของเนื้อหาแต่ละตอน - ความชัดเจนในการอธิบายเนื้อหา - ความเหมาะสมกับระดับผู้เรียน - ความเหมาะสมของการสรุปเนื้อหา						
2. ภาพและคำบรรยาย - ความถูกต้องของภาพ - ความถูกต้องของภาษา - ความสอดคล้องระหว่างภาพกับคำบรรยาย						
3. เวลาฉาย - ความเหมาะสมของเวลาฉายกับเนื้อหาในภาพ - ความเหมาะสมของเวลาฉายกับเนื้อหาคำบรรยาย - ความเหมาะสมของเวลาฉายทั้งเรื่อง						

ความคิดเห็นอื่นๆ (โปรดระบุ)

.....

...

ลงชื่อ ผู้ประเมิน

(.....)

..... / /

ภาคผนวก ข

คำคุณภาพของแบบทดสอบ ตัวอย่างแบบทดสอบ ตัวอย่างแบบฝึกหัด

ตาราง 9 ค่าความยากง่าย (p) ค่าอำนาจจำแนก (r) และค่าความเชื่อมั่น (r_u) ของแบบทดสอบ
เรื่องการเข้าพบ

ข้อ	P_H	P_L	p	r
1	0.88	0.25	0.56	0.63
2	0.88	0.13	0.50	0.75
3	0.75	0.00	0.38	0.75
4	1.00	0.13	0.56	0.88
5	0.75	0.13	0.44	0.63
6	1.00	0.38	0.69	0.63
7	0.75	0.25	0.50	0.50
8	0.50	0.13	0.31	0.38
9	1.00	0.00	0.50	1.00
10	1.00	0.38	0.69	0.63
11	1.00	0.38	0.69	0.63
12	0.63	0.13	0.38	0.50
13	0.63	0.13	0.38	0.50
14	0.75	0.00	0.38	0.75
15	1.00	0.38	0.69	0.63
16	0.38	0.13	0.25	0.25
17	0.75	0.13	0.44	0.63
18	0.88	0.25	0.56	0.63
19	0.50	0.13	0.31	0.38
20	0.75	0.00	0.38	0.75

$$r_u = 0.8943$$

ตาราง 10 ค่าความยากง่าย (p) ค่าอำนาจจำแนก (r) และค่าความเชื่อมั่น (r_{tt}) ของแบบทดสอบ
เรื่องการสาธิต

ข้อ	P_H	P_L	p	r
1	0.88	0.38	0.63	0.50
2	0.50	0.00	0.25	0.50
3	0.88	0.38	0.63	0.50
4	1.00	0.00	0.50	1.00
5	0.88	0.38	0.63	0.50
6	0.75	0.25	0.50	0.50
7	0.63	0.00	0.31	0.63
8	0.75	0.25	0.50	0.50
9	0.63	0.00	0.31	0.63
10	1.00	0.00	0.50	1.00
11	1.00	0.38	0.69	0.63
12	0.88	0.38	0.63	0.50
13	1.00	0.25	0.63	0.75
14	1.00	0.25	0.63	0.75
15	0.50	0.00	0.25	0.50
16	0.50	0.00	0.25	0.50
17	0.63	0.00	0.31	0.63
18	0.88	0.25	0.56	0.63
19	0.88	0.38	0.63	0.50
20	1.00	0.25	0.63	0.75

$$r_{tt} = 0.8993$$

แบบทดสอบ

วิชาเทคนิคการขาย เรื่องการเข้าพบ

คำสั่ง จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียว

- 1) ถ้าจะทำให้การเข้าพบเพื่อการเสนอขายมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นควรเสริมด้วยเทคนิคการขายในขั้นใด
 1. การเตรียมตัวก่อนการขาย
 2. การสาริต
 3. การตอบข้อโต้แย้ง
 4. การปิดการขาย
 5. ไม่มีข้อใดเป็นคำตอบ
- 2) ข้อใดที่พนักงานขายควรทำในการเข้าพบ
 1. การไม่ขอโทษผู้มุ่งหวังที่ทำให้เสียเวลา
 2. การกล่าวถึงราคาของสินค้าตั้งแต่เริ่มแรกของการเสนอขาย
 3. การตอบข้อโต้แย้งแบบปฏิเสธโดยตรง
 4. การใช้คำแนะนำทางลบ
 5. การกล่าวถึงเงื่อนไขการชำระเงินตั้งแต่เริ่มแรกของการเสนอขาย
- 3) ในการนัดหมายลูกค้า พนักงานขายควรไปก่อนเวลาเล็กน้อย เพื่อวัตถุประสงค์ในข้อใด
 1. เพื่อทบทวนความรู้เกี่ยวกับสินค้าที่จะไปเสนอขาย
 2. เพื่อที่จะใช้เวลาที่เหลืออยู่นั้นสำรวจความเรียบร้อยของตนเอง
 3. เพื่อแสดงให้ผู้มุ่งหวังเห็นว่าเขาเป็นบุคคลสำคัญ มีคนรอพบ
 4. เพื่อแสดงให้เห็นว่าเป็นคนตรงต่อเวลา
 5. เพื่อแสดงให้รู้ว่าพนักงานขายมีความกระตือรือร้น
- 4) การเข้าพบผู้มุ่งหวังในสำนักงาน นอกจากตัวผู้มุ่งหวังแล้วพนักงานขายไม่ควรละเลยบุคคลในข้อใดอีก
 1. พนักงานทุกคนในบริษัท
 2. เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย
 3. ภรรยาของผู้มุ่งหวัง
 4. เลขานุการของผู้มุ่งหวัง
 5. ไม่มีข้อใดถูก

- 5) ข้อใดคือสาเหตุที่ต้องมีการเข้าพบ
 1. การเข้าพบเป็นการเชื่อมโยงไปสู่ความสำเร็จในการขาย
 2. การเข้าพบทำให้พนักงานขายมีรายได้จากการขายสินค้าได้
 3. การเข้าพบทำให้ผู้มุ่งหวังมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าของกิจการมากขึ้น
 4. ทุกข้อเป็นคำตอบ
 5. ไม่มีข้อใดถูก
- 6) ถ้านักเรียนเป็นพนักงานขายหน้าใหม่ นักเรียนสามารถเข้าพบผู้มุ่งหวังได้หลายวิธียกเว้นข้อใด
 1. การใช้โทรศัพท์
 2. การเข้าพบด้วยตนเอง
 3. การใช้จดหมายแนะนำ
 4. การใช้นามบัตรและจดหมายขาย
 5. แนะนำโดยตัวบุคคล
- 7) ปัญหาในการเข้าพบผู้มุ่งหวัง ปัญหาข้อใดเป็นปัญหาร้ายแรง
 1. การที่ผู้มุ่งหวังไม่สนใจฟังพนักงานขาย
 2. การไม่ตรงต่อเวลานัดของพนักงานขาย
 3. การเข้าพบผู้มุ่งหวังถูกขัดจังหวะจากสิ่งภายนอก
 4. การที่ผู้มุ่งหวังที่ต้องการเข้าพบมีภาระทางการทำงานมาก
 5. ถูกทุกข้อ
- 8) ข้อใดไม่ใช่ประโยชน์ของการใช้คำถามในการเข้าพบ
 1. พนักงานขายไม่ต้องพูดมาก
 2. ทราบจุดอ่อนของลูกค้าจากคำตอบที่ได้รับ
 3. ลูกค้ารู้สึกว่าตนเองมีความสำคัญ
 4. ช่วยลำดับความคิดให้กับลูกค้า
 5. ช่วยให้ลูกค้าได้ระบายอารมณ์
- 9) ข้อใดกล่าวถูกต้อง
 1. พนักงานขายคือผู้แนะนำและชักชวนลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจให้ซื้อจึงจะถือว่าทำหน้าที่ได้อย่างสมบูรณ์
 2. พนักงานขายมีหน้าที่แนะนำและให้เหตุผลตลอดจนกระทำการใดๆ ให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อให้ได้
 3. พนักงานขายมีสิทธิเพียงแนะนำและให้เหตุผลแก่ลูกค้า แต่ไม่มีสิทธิที่จะตัดสินใจแทนลูกค้า

4. พนักงานขายมีสิทธิในการชักชวนและตัดสินใจซื้อแทนลูกค้าในกรณีที่ลูกค้าขาดความมั่นใจในการซื้อ

5. พนักงานขายมีหน้าที่และมีสิทธิในงานที่เกี่ยวข้องกับงานขายทั้งหมดแทนลูกค้าถ้าลูกค้าร้อง

ให้พิจารณาจากคำตอบ 1-5 ต่อไปนี้เพื่อนำไปตอบคำถามของข้อ 10-14

1. สร้างความรำคาญให้กับลูกค้า
2. ความเก่าแก่ของกิจการ
3. การค้นหาข้อมูลส่วนตัวของลูกค้า
4. การนำสินค้าจริงๆ เข้าพบลูกค้า
5. ควรแจกปฏิทิน

10) ข้อใดคือวิธีการเข้าพบด้วยของตอบแทนน้ำใจ

11) ข้อใดคือการเข้าพบด้วยผลิตภัณฑ์

12) ข้อใดคือการเข้าพบด้วยการสำรวจในระยะหลัง ๆ มา

13) ข้อใดคือการเข้าพบด้วยวิธีการยกย่องสรรเสริญ

14) ข้อใดคือการเข้าพบด้วยการแสดงผลงาน

15) “การเข้าพบควรเปิดโอกาสให้ลูกค้ากำหนดเอง” นั้นหมายถึงเรื่องใด

1. สินค้ามีราคาแพง
2. เลือกเวลาเข้าพบที่เหมาะสม
3. ให้ความสำคัญเรื่องบุคลิกภาพ
4. เตรียมตัวให้พร้อมก่อนการเข้าพบ
5. รวมจุดสนใจของลูกค้า

16) การที่พนักงานขายตั้งคำถาม ถามผู้มุ่งหวังนั้น เพื่อวัตถุประสงค์ในข้อใด

1. การสร้างความสนใจ
2. การสร้างความเชื่อมั่น
3. การสร้างความต้องการ
4. การสร้างความสะดวกใจ
5. ถูกทุกข้อ

17) ช่วงแรกของการขายสินค้าที่มีการเข้าพบพนักงานขายจะต้องขายอะไร

1. บุคลิกภาพ
2. สินค้าและบริการ
3. ความเชื่อมั่น
4. ข้อ 1 และ 2 ถูก
5. ข้อ 1 และ 3 ถูก

18) พนักงานขายที่มีความชำนาญสามารถจะบอกได้ว่าตนจะขายสินค้าหรือบริการได้หรือไม่ ใน
ช่วงเวลานานเท่าใดที่มีการเข้าพบ

1. 2 - 3 นาทีแรก
2. 5 - 10 นาทีแรก
3. 10 - 15 นาทีแรก
4. 5 - 10 นาทีสุดท้าย
5. 2 - 3 นาทีสุดท้าย

19) การที่พนักงานขายบอกกับลูกค้าว่าเครื่องดูดฝุ่นนอกจากจะทำความสะอาดพื้นได้เป็นอย่างดี
แล้วยังสามารถดูดฝุ่นที่ติดตามมุ้งลวด และช่วยลูกค้าประหยัดค่าไฟฟ้าได้ด้วยนั้นอยู่ในชั้น
ตอนใด

1. เรียกร้องความสนใจ
2. กระตุ้นหรือเร้าความสนใจของลูกค้า
3. สร้างความประทับใจ
4. นำไปสู่การเสนอขาย
5. ประมวลข้อมูล

20) การพูดถึงชื่อเสียงของกิจการในทางที่ดีหรือพูดถึงวิธีการชำระเงิน อยู่ในชั้นตอนใด

1. เรียกร้องความสนใจ
2. กระตุ้นหรือเร้าความสนใจของลูกค้า
3. สร้างความประทับใจ
4. นำไปสู่การเสนอขาย
5. ประมวลข้อมูล

แบบทดสอบ

วิชาเทคนิคการขาย เรื่องการสาธิต

คำสั่ง จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียว

- 1) การสาธิตหมายถึงข้อใด
 1. วิธีการเดียวที่จะทำให้การขายไปสู่ความสำเร็จ
 2. เทคนิคการขายขั้นหนึ่งที่ต้องทำกับสินค้าที่ขายทุกชนิด
 3. กระบวนการขายที่ต้องทำต่อเนื่องจากการเตรียมตัวเข้าพบ
 4. เทคนิคการขายสินค้าต่อจากการตอบข้อโต้แย้ง
 5. การพูดพร้อมกับแสดงประกอบทำให้ผู้มุ่งหวังเกิดความเข้าใจในตัวสินค้ามากยิ่งขึ้น
- 2) องค์ประกอบสำคัญในการสาธิตคือข้อใด
 1. Clarity Completeness Considence Cooperation
 2. Clarity Completeness Confidence Competition
 3. Clarity Completences Complement Competiton
 4. Clarity Completeness Conviction Competition
 5. Clarity Completeness Competance Cooperation
- 3) วิธีที่ดีที่สุดในการสาธิตคือข้อใด
 1. ให้ผู้มุ่งหวังมีโอกาสเป็นผู้สาธิต หรือทดลองด้วยตนเอง
 2. ให้พนักงานขายเป็นผู้สาธิตให้ผู้มุ่งหวังดู
 3. ให้ผู้ช่วยพนักงานขายเป็นผู้สาธิตให้ผู้มุ่งหวังดู
 4. ให้ผู้มุ่งหวังและผู้ช่วยพนักงานขายทำการสาธิตด้วยกัน
 5. ผู้มุ่งหวังและพนักงานขายทำการสาธิตด้วยกัน สำหรับสินค้าที่ดูมีราคาสูง ถ้าสินค้าราคาแพงพนักงานขายสาธิตฝ่ายเดียว

ให้พิจารณาจากคำตอบ 1-5 ต่อไปนี้เพื่อนำไปตอบคำถามของข้อ 4-6

- | | |
|--------------------------|----------------------|
| 1. การสร้างความชัดเจน | 4. การจัดการแข่งขัน |
| 2. การสร้างความสมบูรณ์ | 5. การเตรียมคำพูดขาย |
| 3. การสร้างความเชื่อมั่น | |
- 4) ข้อความที่พนักงานขายเตรียมใช้ในการสาธิตโดยเรียงลำดับก่อนหลัง
 - 5) 7 วันไม่ได้ผลยินดีคืนเงินให้ทันที
 - 6) การให้ผู้มุ่งหวังมีส่วนร่วมในการขาย เช่น การสาธิตสินค้า

ให้พิจารณาจากคำตอบ 1-5 ต่อไปนี้เพื่อนำไปตอบคำถามของข้อ 7-9

1. Analogy
 2. Simile
 3. Check Chart
 4. Metaphor
 5. Standard Sales Talk
- 7) การพูดขยายข้อความเพื่อให้คนฟังเข้าใจง่ายขึ้น
- 8) ฟันคุณเขาราวไข่มุก
- 9) ควายเหล็ก ก็คือรถที่สร้างขึ้นมามาเพื่อให้ไถนาแทนควาย
- 10) การที่พนักงานขายทำการทดลองคุณภาพของผ้ามีคุณสมบัติไม่ยับย่นด้วยวิธีทำให้ผู้มุ่งหวังได้ชม จะเป็นผลให้การสาธิตมีลักษณะในข้อใด
1. ทำให้การสาธิตชัดเจน
 2. ทำให้การสาธิตสมบูรณ์
 3. ทำให้การสาธิตเกิดความเชื่อถือ
 4. ทำให้ดูน่าตื่นเต้นและสร้างความสนใจมากขึ้น
 5. แสดงความรู้เกี่ยวกับสินค้าให้ผู้มุ่งหวังได้ชม
- 11) เพราะสาเหตุข้อใดผู้มุ่งหวังจึงตัดสินใจซื้อสินค้า
1. การแนะนำที่ดีของพนักงานขาย
 2. การให้เหตุผลที่ดีต่อพนักงานขาย
 3. ความเกลียดชังของผู้อื่น
 4. ข้อ 1 และ 3 ถูก
 5. ข้อ 1 และ 2 รวมกัน
- 12) การเน้นจุดพูดที่สำคัญบ่อยๆ เพราะเหตุผลในข้อใด
1. ทำให้ผู้มุ่งหวังเข้าใจสินค้าดีขึ้น
 2. ทำให้ผู้ฟังอื่นๆ มีความเข้าใจสินค้าดีขึ้น
 3. ทำให้พนักงานขายมีความเข้าใจสินค้าดีขึ้น
 4. ทำให้ตัวพนักงานขายและผู้มุ่งหวังมีความเข้าใจในสินค้าดีขึ้น
 5. ทำให้ผู้อื่น ๆ มีความเข้าใจในตัวพนักงานขายดีขึ้น

13) สำหรับสินค้าที่สัมผัสไม่ได้ พนักงานขายควรใช้วิธีการสาธิตข้อใด

1. อธิบายเพียงสั้น ๆ
2. พนักงานขายต้องแสดงวิธีการให้ลูกค้าได้ดูอย่างละเอียด
3. พนักงานขายต้องใช้ศิลป์ในการพูดให้ลูกค้าเกิดมโนภาพ
4. ความลำบากในการสาธิตพอๆ กับสินค้าประเภทที่สัมผัสได้
5. ไม่มีข้อถูก

14) ข้อใดคือวิธีการใช้คำพูดขายที่จัดเตรียมไว้ของพนักงานขาย

1. ต้องพูดให้ครบทุกจุดเพื่อความสมบูรณ์
2. ต้องพูดเรียงลำดับก่อนหลังเพื่อความสมบูรณ์
3. เลือกจุดใดจุดหนึ่งขึ้นมาพูดก่อนหลังความสำคัญ
4. ต้องพูดให้ครบทุกจุดและทุกหัวข้อเพื่อให้เป็นธรรมชาติ
5. ให้ผู้มุ่งหวังเป็นผู้เลือกจุดใดจุดหนึ่งมาอธิบายตามความพอใจ

15) สินค้าที่มีขนาดใหญ่ ควรใช้วิธีการสาธิตในข้อใด

1. เชิญลูกค้าไปชมสินค้าที่ร้าน โดยออกค่าใช้จ่ายให้
2. พยายามพูดให้ลูกค้าเกิดจินตนาการเกี่ยวกับสินค้านั้น
3. จัดนิทรรศการ ผู้ที่สนใจจะเข้าชม พร้อมกันนี้บริษัทก็ควรจัดพนักงานทำการสาธิตให้ผู้มุ่งหวังได้ชมพร้อมๆ กัน
4. ใช้ภาพหรือหุ่นจำลองดีที่สุด
5. ถูกทุกข้อ

ให้พิจารณาจากคำตอบ 1-5 ต่อไปนี้เพื่อนำไปตอบคำถามของข้อ 16-17

- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. ปัญหาเรื่องความสนใจ | 4. ปัญหาเรื่องอุปกรณ์-เครื่องมือในการสาธิต |
| 2. ปัญหาเรื่องเวลาในการสาธิต | 5. ปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายในการสาธิต |
| 3. ปัญหาเรื่องสถานที่ในการสาธิต | |

16) ข้อใดเป็นปัญหาที่มีผลทำให้ภาพพจน์ของกิจการเสียหาย.....

17) ข้อใดคือปัญหาที่เกิดขึ้นซึ่งมักก่อความรำคาญให้ในการเข้าชมการสาธิต.....

18) “ORGANIZE” เป็นการใช้คำพูดการขายที่จัดเตรียมไว้กับสินค้าชนิดใด

1. เสื้อผ้า
2. รองเท้า
3. เตาไมโครเวฟ
4. รถยนต์
5. ขายบ้าน

19) การสาธิตที่สมบูรณ์นั้น ถ้ามีจุดที่ต้องพูดอยู่ 10 จุด อยากทราบว่าถ้าหากพูดได้เพียง 8 -9 จุด แล้วลูกค้าเข้าใจ แสดงว่าการสาธิตครั้งนี้

1. สมบูรณ์ดีแล้ว
2. สมบูรณ์แต่ไม่ชัดเจน
3. ชัดเจนแต่ไม่สมบูรณ์
4. ชัดเจนดีใช้ได้
5. ไม่ชัดเจนและไม่สมบูรณ์

20) ข้อใดไม่ใช่การสร้างความสำเร็จ

1. การทดสอบ
2. ชื่อเสียงของพนักงานขาย
3. การรับประกัน
4. ความไม่เห็นแก่ตัวของพนักงานขาย
5. การใช้หนังสือรับรอง

แบบฝึกหัด

วิชาเทคนิคการขาย เรื่องการเข้าพบ ตอนที่ 1

คำสั่ง จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุด เพียงคำตอบเดียว

- 1) ในการเข้าพบผู้มุ่งหวัง ข้อใดคือเรื่องที่พนักงานขายควรจะพูดเป็นส่วนใหญ่
 1. เรื่องของพนักงานขายเอง
 2. เรื่องสินค้าของพนักงานขาย
 3. เรื่องที่เกี่ยวกับบริษัทของพนักงานขาย
 4. เรื่องที่เกี่ยวกับความต้องการของผู้มุ่งหวัง
- 2) ถ้าเข้าพบผู้มุ่งหวังโดยไม่ได้นัดหมายล่วงหน้า พนักงานขายควรปฏิบัติตามข้อใด
 1. ถามผู้มุ่งหวังว่าจะพูดเรื่องการเสนอขายได้หรือไม่
 2. แอบอ้างว่าเลขานุการของผู้มุ่งหวังเป็นคนนัดหมายให้เข้ามาพบได้
 3. กล่าวคำขอโทษที่รบกวนผู้มุ่งหวังในภายหลัง
 4. เริ่มพูดถึงสิ่งที่คาดหวังจะสนใจทันที เพื่อประโยชน์ต่อตัวผู้มุ่งหวังเอง
- 3) ข้อใดพนักงานขายควรทำ
 1. การใช้คำแนะนำแบบลบ
 2. การตอบข้อโต้แย้งแบบปฏิเสธโดยตรง
 3. การไม่ขอโทษผู้มุ่งหวังที่ทำให้เสียเวลา
 4. การกล่าวถึงราคาตั้งแต่เริ่มแรกของการเสนอขาย
- 4) ถ้าพนักงานขายไม่สามารถขอเวลานัดผู้มุ่งหวังได้ทั้งๆ ที่ได้ใช้ความพยายามอย่างมีเหตุผลทุกทางแล้ว พนักงานขายควรปฏิบัติตามข้อใด
 1. พยายามต่อไป
 2. การใช้กลยุทธ์
 3. เขียนจดหมายต่อว่า
 4. ลืมผู้มุ่งหวังรายนั้นเสีย
- 5) การเข้าพบผู้มุ่งหวังทางโทรศัพท์ พนักงานขายต้องพยายามไม่ให้ผู้มุ่งหวังพูดตัดบท พนักงานขายควรปฏิบัติตามข้อใด
 1. พยายามพูดคุยกับผู้มุ่งหวังเป็นระยะ
 2. ให้ผลดีมากถ้าพนักงานขายเป็นหญิงสาวสวย
 3. เรียบเรียงสรรพคุณของสินค้าในระยะเริ่มแรกของการสนทนา
 4. พยายามป้อนคำถามสั้นๆ ที่จะสามารถให้ผู้มุ่งหวังตอบรับได้ตลอดเวลา

- 6) เทคนิคการขายขั้นใดที่เสริมฐานะการเข้าพบผู้มุ่งหวังให้มั่นคงมากยิ่งขึ้น
 1. การสาธิต
 2. การปิดการขาย
 3. การเผชิญข้อโต้แย้ง
 4. การเตรียมตัวก่อนการเข้าพบ
 - 7) การที่พนักงานขายเข้าพบผู้มุ่งหวังโดยการนัดหมายจะทำให้มีผลตามข้อใด
 1. ผู้มุ่งหวังจะมีข้อโต้แย้งน้อยลง
 2. ผู้มุ่งหวังมีความรู้ดีกว่าตนเองมีความสำคัญ
 3. พนักงานขายสามารถเสนอขายสินค้าได้อย่างแนบเนียน
 4. พนักงานขายได้รับความสนใจที่ไม่แบ่งแยกจากผู้มุ่งหวัง
 - 8) ถ้าพนักงานขายดำเนินการขายขั้นการเข้าพบได้ประสบผลดี จิตใจของผู้มุ่งหวังจะอยู่ในขั้นใดของการตัดสินใจ
 1. การเสนอขายสินค้า
 2. การทำให้ผู้มุ่งหวังเกิดความสนใจ
 3. การเพิ่มพูนความสนใจของผู้มุ่งหวัง
 4. การทำให้ผู้มุ่งหวังเกิดความต้องการ
 - 9) สิ่งแรกที่พนักงานขายต้องคำนึงในการเข้าพบผู้มุ่งหวังคือข้อใด
 1. บุคลิกภาพของพนักงานขาย
 2. การเป็นคนตรงต่อเวลาที่สุด นัดเวลาใดก็ไปเวลานั้นพอดี
 3. พนักงานขายต้องเตรียมตัวเป็นอย่างดี คือ ต้องมีความรู้เกี่ยวกับสิ่งต่างๆ ที่เกี่ยวกับการขายในครั้งนั้น
 4. ทุกข้อเป็นคำตอบ
 - 10) ข้อใดควรทำในการเข้าพบ
 1. ไม่กล่าวคำขอโทษผู้มุ่งหวังที่ทำให้ต้องเสียเวลากับงานของตน
 2. ควรเข้าพบผู้มุ่งหวังหลังเวลานัดเล็กน้อย เพื่อให้ผู้มุ่งหวังเห็นว่าพนักงานเป็นคนที่มีความสำคัญและมีงานมาก
 3. ควรเข้าพบผู้มุ่งหวังก่อนเวลาสัก 10 นาที และเดินดูสิ่งต่างๆ ในสำนักงานเพื่อให้ผู้มุ่งหวังเห็นว่าเราตรงต่อเวลาและสนใจในกิจการของผู้มุ่งหวัง
 4. ไม่ควรทำทุกข้อที่กล่าวมาข้างต้น
-

แบบฝึกหัด

วิชาเทคนิคการขาย เรื่องการเข้าพบ ตอนที่ 2

คำสั่ง จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุด เพียงคำตอบเดียว

- 1) การที่พนักงานขายตั้งคำถาม ถามผู้มุ่งหวังนั้นเพื่อวัตถุประสงค์ในข้อใด
 1. การสร้างความสนใจ
 2. การสร้างความเชื่อมั่น
 3. การสร้างความต้องการ
 4. การสร้างความสะดวกใจ
- 2) ในการนัดหมายลูกค้า พนักงานขายควรไปก่อนเวลาสักเล็กน้อย ทั้งนี้เพื่อวัตถุประสงค์ข้อใด
 1. เพื่อทบทวนความรู้เกี่ยวกับสินค้าที่จะไปเสนอขาย
 2. เพื่อที่จะใช้เวลาที่มีอยู่นั้นสำรวจความเรียบร้อยของตนเอง
 3. เพื่อแสดงให้ผู้มุ่งหวังเห็นว่าเขาเป็นบุคคลสำคัญมีคนรอเข้าพบ
 4. แสดงให้ผู้มุ่งหวังเห็นว่าพนักงานขายเป็นคนตรงต่อเวลาและกระตือรือร้น
- 3) เมื่อเรามีโอกาสเข้าพบผู้มุ่งหวังแล้ว สิ่งแรกที่พึงกระทำคือข้อใด
 1. หาวิธีชักชวนความตั้งใจของผู้มุ่งหวังด้วยวิธีที่แนบเนียน
 2. เสนอขายทันทีเพื่อไม่ให้เสียเวลาของผู้มุ่งหวัง ผู้มุ่งหวังอาจมีงานต้องทำอีก
 3. เสนอขายทันทีเพื่อไม่ให้ตนเองเสียเวลากับผู้มุ่งหวังแต่ละรายมากเกินไป
 4. ไม่ควรเสนอขายทันที ควรเรียกร้องความสนใจโดยการพูดถึงความสำเร็จของตน
- 4) ในการเสนอขายสาเหตุข้อใดที่ต้องมีการวางแผนก่อนการเข้าพบ
 1. เพื่อให้ผู้มุ่งหวังมีโอกาสนิยมนพนักงานขายน้อยลง
 2. เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่พนักงานขายในการปฏิบัติงาน
 3. เพื่อลำดับขั้นตอนในการปฏิบัติงาน เพิ่มประสิทธิภาพในการขาย
 4. บางกรณีไม่ต้องวางแผนก็ได้ ถ้าพนักงานขายเป็นพนักงานขายอาวุโส มีความชำนาญในการขายมาก
- 5) ในการเข้าพบผู้มุ่งหวังที่สำนักงาน นอกจากตัวผู้มุ่งหวัง พนักงานขายไม่ควรละเลยบุคคลในข้อใดอีก
 1. ภรรยาของผู้มุ่งหวัง
 2. เลขานุการของผู้มุ่งหวัง
 3. พนักงานขายทุกคนในบริษัท
 4. นอกจากตัวผู้มุ่งหวัง พนักงานขายไม่ต้องสนใจใครอีก

- 6) ข้อใดคือประโยชน์ของการวางแผนโดยการกำหนดหัวข้อเพื่อการเสนอขาย
1. เพื่อเสริมความมั่นคงและความมั่นใจให้แก่พนักงานขายมากขึ้น
 2. พูดยุติครบทุกข้อที่เกี่ยวกับสินค้านั้น ผู้มุ่งหวังเข้าใจได้ง่ายและรวดเร็ว
 3. พูดยุติครบทุกหัวข้อตามความสำคัญก่อนหลังผู้มุ่งหวังเข้าใจได้ง่ายและรวดเร็ว
 4. ผู้มุ่งหวังมีโอกาสนำเสนอพนักงานขายได้น้อยลง เพราะผู้มุ่งหวังทราบรายละเอียดทุกอย่าง
- 7) สาเหตุข้อใดที่ต้องมีการเข้าพบ
1. การเข้าพบเป็นการเชื่อมโยงไปสู่ความสำเร็จในการขาย
 2. การเข้าพบทำให้พนักงานขายมีรายได้จากการขายสินค้าได้
 3. การเข้าพบทำให้ผู้มุ่งหวังมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าของกิจการมากขึ้น
 4. ทุกข้อเป็นคำตอบ
- 8) ถ้านักเรียนเป็นพนักงานขายหน้าใหม่ นักเรียนสามารถเข้าพบผู้มุ่งหวังได้หลายวิธียกเว้น
1. การใช้โทรศัพท์
 2. การเข้าพบด้วยตนเอง
 3. การใช้จดหมายแนะนำ
 4. การใช้นามบัตรและจดหมาย
- 9) การสร้างความเชื่อมั่นให้ตนเอง พนักงานขายอาจจะปฏิบัติตามข้อใด
1. นัดหมายกับผู้มุ่งหวังล่วงหน้า
 2. การเปิดการขายด้วยคำถามที่ผู้มุ่งหวังสนใจ
 3. คิดถึงความสามารถและความสำเร็จของตน
 4. พนักงานขายคิดว่า “เขาไม่ได้ไปขอ แต่เขาไปช่วยให้ผู้มุ่งหวังหมดปัญหา”
- 10) ปัญหาในการเข้าพบผู้มุ่งหวัง ปัญหาข้อใดเป็นปัญหาร้ายแรง
1. การที่ผู้มุ่งหวังไม่สนใจพนักงานขาย
 2. การไม่ตรงต่อเวลานัดของพนักงานขาย
 3. การเข้าพบผู้มุ่งหวังถูกขัดจังหวะจากสิ่งภายนอก
 4. การที่ผู้มุ่งหวังที่ต้องการเข้าพบมีภาระการงานมาก

.....

แบบฝึกหัด

วิชาเทคนิคการขาย เรื่องการสาธิต ตอนที่ 1

คำสั่ง จงพิจารณาเลือกคำตอบที่ถูกต้องเพียงข้อเดียว

- 1) การสาธิตหมายถึงข้อใด
 1. วิธีการเดียวที่จะทำให้การขายไปสู่ความสำเร็จ
 2. เทคนิคการขายขั้นหนึ่งที่ต้องทำกับสินค้าที่ขายทุกชนิด
 3. กระบวนการขายที่ต้องทำต่อเนื่องจากการเตรียมตัวเข้าพบ
 4. การพูดพร้อมกับแสดงประกอบเพื่อให้ผู้มุ่งหวังเกิดความเข้าใจเกี่ยวกับสินค้ามากยิ่งขึ้น
- 2) วิธีที่ดีที่สุดในการสาธิตคือข้อใด
 1. ให้ผู้มุ่งหวังมีโอกาสเป็นผู้สาธิตเอง
 2. ให้พนักงานขายเป็นผู้สาธิตให้ผู้มุ่งหวังดู
 3. ให้ผู้ช่วยพนักงานขายเป็นผู้สาธิตให้ผู้มุ่งหวังดู
 4. ผู้มุ่งหวังและพนักงานขายทำการสาธิตด้วยกันสำหรับสินค้าที่มีราคาถูก ถ้าสินค้าราคาแพง พนักงานขายสาธิตฝ่ายเดียว
- 3) หลักสำคัญในการสาธิต คือข้อใด
 1. Clarity Completeness Considence Cooperation
 2. Clarity Completeness Confidence Competition
 3. Clarity Completeness Complement Competition
 4. Clarity Completeness Competance Cooperation
- 4) การสาธิตด้วยวิธีการทดสอบ จะให้ประโยชน์ข้อใด
 1. ทำให้การสาธิตมีความชัดเจน
 2. ทำให้การสาธิตมีความสมบูรณ์
 3. ทำให้การสาธิตเกิดความเชื่อถือ
 4. ทำให้การสาธิตสำเร็จลงในเวลาอันสั้น
- 5) การที่พนักงานขายทำการทดลองคุณภาพของผ้าว่ามีคุณสมบัติไม่ยับย่น ด้วยวิธีขยี้ผ้าให้ผู้มุ่งหวังได้ชม จะเป็นผลให้การสาธิตมีลักษณะในข้อใด
 1. ทำให้การสาธิตชัดเจน
 2. ทำให้การสาธิตสมบูรณ์
 3. ทำให้การสาธิตเกิดความเชื่อถือ
 4. แสดงความรู้เกี่ยวกับสินค้าให้ผู้มุ่งหวังได้ชม

- 6) ในการสัมภาษณ์ผู้มุ่งหวัง ถ้าผู้มุ่งหวังเกิดความอึดอัดและตึงเครียด พนักงานขายควรปฏิบัติตามข้อใด
1. ไม่ต้องกังวลเรื่องความรู้สึกของผู้มุ่งหวัง
 2. กำจัดความตึงเครียดด้วยวิธีการที่เนบเนียน
 3. มีความกังวลมากและแสดงความเห็นใจผู้มุ่งหวังอย่างเปิดเผย
 4. พยายามเปรียบเทียบความตึงเครียดของผู้มุ่งหวังอื่นแทนที่จะเป็นผู้มุ่งหวังเอง
- 7) เพราะสาเหตุข้อใดผู้มุ่งหวังจึงตัดสินใจซื้อสินค้า
1. การแนะนำที่ดีของพนักงานขาย
 2. การให้เหตุผลที่ดีของพนักงานขาย
 3. ความเฉลียวฉลาดของผู้มุ่งหวังเอง
 4. ข้อ 1 และ 2 รวมกัน
- 8) การใช้คำพูดมาตรฐาน เหมาะสำหรับบุคคลในข้อใด
1. ลูกค้าใหม่
 2. ลูกค้าเก่า
 3. พนักงานขายอาวุโส
 4. พนักงานขายหน้าใหม่
- 9) การเน้นจุดพูดที่สำคัญบ่อยๆ เพราะเหตุผลในข้อใด
1. ทำให้ผู้มุ่งหวังเข้าใจสินค้าดีขึ้น
 2. ทำให้ผู้ฟังอื่นๆ มีความเข้าใจสินค้าดีขึ้น
 3. ทำให้พนักงานขายมีความเข้าใจสินค้าดีขึ้น
 4. ทำให้ผู้ฟังอื่นๆ มีความเข้าใจในตัวพนักงานขายดีขึ้น
- 10) ข้อใดคือวิธีการใช้คำพูดขายที่จัดเตรียมไว้ของพนักงานขาย
1. ต้องพูดให้ครบทุกจุดเพื่อความสมบูรณ์
 2. ต้องพูดเรียงลำดับก่อนหลังเพื่อความสมบูรณ์
 3. เลือกจุดใดจุดหนึ่งขึ้นมาพูดก่อนหลังตามความสำคัญ
 4. ให้ผู้มุ่งหวังเป็นผู้เลือกจุดใดจุดหนึ่งมาอธิบายตามความพอใจ
-

แบบฝึกหัด

วิชาเทคนิคการขาย เรื่องการสาธิต ตอนที่ 2

คำสั่ง จงพิจารณาเลือกคำตอบที่ถูกต้องเพียงข้อเดียว

- 1) ปัญหาเรื่องการตัดสินใจของผู้มุ่งหวังว่าจะซื้อหรือไม่ในส่วนใหญ่เป็นปัญหาเปรียบเทียบระหว่างอะไร
 1. ความชอบพนักงานขายกับคู่แข่ง
 2. ฐานะของพนักงานขายกับคู่แข่ง
 3. สินค้าของพนักงานขายกับของคู่แข่ง
 4. เงินที่ผู้มุ่งหวังจะจ่ายกับผลประโยชน์ของสินค้าที่จะได้รับ
- 2) สำหรับสินค้าที่สัมผัสไม่ได้ พนักงานขายควรใช้วิธีการสาธิตข้อใด
 1. อธิบายเพียงสั้นๆ
 2. พนักงานขายต้องแสดงวิธีการให้ลูกค้าได้ดูอย่างละเอียด
 3. พนักงานขายต้องใช้วาทศิลป์ในการพูดให้ลูกค้าเกิดมโนภาพ
 4. ความลำบากในการสาธิตพอๆ กับสินค้าประเภทที่สัมผัสได้
- 3) สินค้าที่มีขนาดใหญ่ ควรใช้วิธีการสาธิตในข้อใด
 1. เชิญลูกค้าไปชมสินค้าที่ร้าน โดยออกค่าใช้จ่ายให้
 2. พยายามพูดให้ลูกค้าเกิดจินตนาการเกี่ยวกับสินค้า
 3. จัดนิทรรศการ ผู้ที่สนใจจะเข้าชมพร้อมกันนี้บริษัทก็ควรจัดพนักงานทำการสาธิตให้ผู้มุ่งหวังได้ชมพร้อมๆ กัน
 4. ใช้ภาพหรือหุ่นจำลองดีที่สุด
- 4) ปัญหาในการสาธิตต่อไปนี้ นักเรียนว่าปัญหาข้อใดเป็นปัญหาที่ยากแก่การแก้ไขที่สุด
 1. ปัญหาเรื่องความสนใจ
 2. ปัญหาเรื่องเวลาในการสาธิต
 3. ปัญหาเรื่องสถานที่ในการสาธิต
 4. ปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายในการสาธิต
- 5) ปัญหาในการสาธิตต่อไปนี้ ข้อใดเป็นปัญหาที่สำคัญน้อยที่สุด
 1. ปัญหาเรื่องสถานที่สาธิต
 2. ปัญหาเรื่องเวลาในการสาธิต
 3. ปัญหาเรื่องความสนใจของลูกค้า
 4. ปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายในการสาธิต

ให้พิจารณาจากคำตอบ 1-4 ต่อไปนี้เพื่อนำไปตอบคำถามของข้อ 6-10

1. การสร้างความชัดเจน
 2. การสร้างความสมบูรณ์
 3. การสร้างความเชื่อมั่น
 4. การจัดการแข่งขัน
-
- 6) การให้ผู้มุ่งหวังมีส่วนร่วมในการขาย เช่น การสาธิตสินค้า
 - 7) ข้อความที่พนักงานขายเตรียมไว้ในการสาธิตโดยเรียงลำดับก่อนหลัง
 - 8) 7 วันไม่ได้ผลยืมดีคืนเงินทันที
 - 9) การที่พนักงานขายพูดแต่สิ่งเกี่ยวกับสินค้าของตนเอง
 - 10) การใช้ภาษาของผู้มุ่งหวังในการสาธิต

.....

ภาคผนวก ค
รายชื่อผู้เชี่ยวชาญ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (บทเรียนวีดิทัศน์) ด้านเทคนิคผลิตสื่อ

1. ผศ. บุญเกิด ควรรหาเวช
อาจารย์ประจำภาควิชาเทคโนโลยีทางการศึกษา
คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร กรุงเทพฯ
2. อาจารย์ศิริรัตน์ เบาใจ
สถาบันราชภัฏสวนดุสิต กรุงเทพฯ
3. อาจารย์ทวีพล สวัสดิ์ยากร
อาจารย์ประจำคณะนิเทศศาสตร์
มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต กรุงเทพฯ

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือวิจัย (บทเรียนวีดิทัศน์) ด้านเนื้อหา แบบฝึกหัด และแบบทดสอบ

1. อาจารย์จันทรา ยินคิยม
อาจารย์ 2 ระดับ 7
อาจารย์ประจำคณะวิชาการตลาด วิทยาลัยพณิชยการบางนา กรมอาชีวศึกษา
อาจารย์พิเศษภาควิชาบริหารธุรกิจ เอกการตลาด คณะสังคมศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร กรุงเทพฯ
2. อาจารย์ธวัชชัย จินดาพานิชย์
หัวหน้าแผนกวิชาการขาย คณะวิชาการตลาด วิทยาลัยพณิชยการบางนา
กรมอาชีวศึกษา กรุงเทพฯ

ประวัติย่อของผู้วิจัย

ชื่อ	นางกัลยาณี จิรนิรันดร์กุล
เกิด	10 มีนาคม 2498
สถานที่เกิด	อำเภอ หาดใหญ่ จังหวัด สงขลา
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	61/61 หมู่ 12 ซอย อุดมสุข 26 ถนนสุขุมวิท แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร. 398-5160
ตำแหน่งหน้าที่การงานปัจจุบัน	อาจารย์ 2 ระดับ 7 วิทยาลัยพัฒนศึกษการบางนา ถนนบางนา-ตราด เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร. 361-2901-2
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2516	มัธยมศึกษาปีที่ 3 จากโรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย จังหวัด สงขลา
พ.ศ. 2518	มัธยมศึกษาปีที่ 5 จากโรงเรียน อัมพรไพศาล จังหวัด นนทบุรี
พ.ศ. 2522	กศ. บ. วิชาเอกภาษาอังกฤษ วิชาโทเทคโนโลยีทางการศึกษา จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒสงขลา จังหวัด สงขลา
พ.ศ. 2541	กศ. ม. (เทคโนโลยีทางการศึกษา) จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร กรุงเทพฯ

ผลการเรียนรู้จากการเรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์เรื่อง “การเข้าพบและการสาธิต”
ของนักเรียนชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) สังกัดกรมอาชีวศึกษา

บทคัดย่อ
ของ
กัลยาณี จิรนิรันดร์กุล

เสนอต่อมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต วิชาเอกเทคโนโลยีทางการศึกษา
เมษายน 2542

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ มีความมุ่งหมายเพื่อพัฒนาบทเรียนวีดิทัศน์ เรื่องการเข้าพบและการสาริตของนักเรียนชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 สังกัดกรมอาชีวศึกษา โดยทดสอบประสิทธิภาพของบทเรียนวีดิทัศน์ให้ได้เกณฑ์ 90/90 และเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ของกลุ่มทดลองที่เรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์กับกลุ่มควบคุมที่เรียนด้วยการสอนปกติ

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ เป็นนักเรียนชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปีที่ 1 ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2541 ของวิทยาลัยพณิชยการบางนา กรมอาชีวศึกษา จำนวน 130 คน ได้มาโดยการสุ่มอย่างง่าย กลุ่มตัวอย่างจำนวน 70 คน ใช้เป็นกลุ่มทดลองเพื่อหาประสิทธิภาพของบทเรียนวีดิทัศน์ และกลุ่มตัวอย่างจำนวน 60 คน จับฉลากแบ่งออกเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 30 คน กลุ่มทดลองเรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์ กลุ่มควบคุมเรียนด้วยการสอนปกติ เปรียบเทียบผลการเรียนรู้ระหว่างกลุ่มทดลองที่เรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์และกลุ่มควบคุมที่เรียนด้วยการสอนปกติ โดยใช้แบบแผนการทดลองแบบ Experimental Group-Control Group : Randomized Subjects. แล้ววิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ t-test แบบ Independent

ผลการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ปรากฏว่า

1. บทเรียนวีดิทัศน์ มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์ 90/90
2. การเปรียบเทียบผลการเรียนรู้ของกลุ่มที่เรียนด้วยบทเรียนวีดิทัศน์มีผลการเรียนรู้ดีกว่ากลุ่มที่เรียนด้วยการสอนปกติ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

THE EFFECTIVENESS OF VIDEO PROGRAMME ON “APPROACH AND
DEMONSTRATION” FOR VOCATIONAL CERTIFICATE STUDENTS,
DEPARTMENT OF VOCATIONAL EDUCATION

AN ABSTRACT

BY

KANLAYANEE JIRANIRANKUL

Presented in partial fulfillment of the requirements for the Master
of Education degree in Educational Technology
at Srinakharinwirot University

April 1999

The purposes of this study were to develop the video programme on “Approach and Demonstration” for vocational certificate students, Department of Vocational Education, by testing the efficiency of video programme on the criterion of 90/90 , and compare the learning achievement of the experimental group that was taught by video programme and the control group that was taught by conventional teaching.

The sample were vocational certificate students of Bangna Commercial College, Department of Vocational Education, during the second semester of the 1998 academic year. One hundred and thirty students were drawn by simple random sampling. Seventy sample students were the experimental groups for seeking the efficiency of the video programme and the sixty students were randomly two groups assigned into experimental and control groups with 30 students each. The experimental group was taught by video programme. The control group was taught by conventional teaching. Compare the learning achievement of the experimental group and control group by using Experimental Group-Control Group : Randomized Subjects. The data were analyzed by using Independent t-test.

The results of this study were as follows :

1. The quality of video programme met the criterion of 90/90.
2. The comparing of the learning achievement of the video programme in the experimental group was significantly higher than the control group at .01 level.