



การพัฒนาทักษะศิลปะการพูดด้วยวิธีการจัดการเรียนรู้แบบบทบาทสมมติของนักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 แผนกวิชาการตลาด

Developing Speaking Skills by Role-Playing Learning Methods for First-Year Vocational Certificate Students in the Marketing Department

เหล็กล้ำ วิไลลักษณ์^{1*}, บุษยา อาษาวิมลกิจ¹, สิปปกร มั่นทรานนท์¹ และ พล เหลืองรังษี²

Lekkla Wilailak^{1*}, Boosya Asawimolkit¹, Sippakorn Mantranon¹ and Pol Luangrangsee²

¹ นักศึกษาระดับปริญญาโท, คณะศึกษาศาสตร์และศิลปศาสตร์, สาขาหลักสูตรและการสอน, มหาวิทยาลัยหาดใหญ่

¹ Graduate Student, Department of Curriculum and Instruction, Faculty of Education and Liberal Arts, Hatyai University.

² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร., สาขาวิชาหลักสูตรและการสอน, คณะศึกษาศาสตร์และศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยหาดใหญ่

² Asst. Prof., Ph.D., Department of Curriculum and Instruction, Faculty of Education and Liberal Arts, Hatyai University.

*Corresponding author, E-mail: Lekkla.tong@gmail.com

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยทักษะศิลปะการพูดหลังการจัดการเรียนรู้แบบบทบาทสมมติของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 แผนกวิชาการตลาด กับเกณฑ์ ร้อยละ 80 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 แผนกวิชาการตลาด วิทยาลัยการอาชีพหลวงประจักษ์ศิลปาคม อำเภอบางบาล จังหวัดสุพรรณบุรี ปีการศึกษา 2566 ที่เรียนวิชาการพัฒนาบุคลิกภาพนักเรียน จำนวน 1 ห้องเรียน ที่ลงทะเบียนเรียนในแบบปกติ รวมจำนวน นักเรียนทั้งสิ้น 20 คน ที่ได้มาโดยการเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย แผนการจัดการเรียนรู้ด้วยวิธีแบบบทบาทสมมติ แบบประเมินทักษะศิลปะการพูด มีลำดับการให้คะแนนแบบ 4 ลำดับ โดยใช้เกณฑ์การให้คะแนนแบบ Rubric's Score โดยใช้การจัดการเรียนรู้แบบบทบาทสมมติ ประโยชน์จากการวิจัยทำให้ผู้เรียนมีความกล้าแสดงออกมากขึ้น

ผลการวิจัยพบว่า ผลการเปรียบเทียบผลการประเมินเฉลี่ยการพัฒนาทักษะศิลปะการพูด ด้วยวิธีการจัดการเรียนรู้แบบบทบาทสมมติ ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 แผนกวิชาการตลาด กับเกณฑ์ร้อยละ 80 พบว่า สูงกว่าเกณฑ์ร้อยละ 80 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ที่มีผลเช่นนี้ เพราะใช้การจัดการเรียนรู้โดยวิธีบทบาทสมมติ ส่งเสริมให้ผู้เรียนได้เรียนรู้จากการปฏิบัติจริง นักเรียนได้รับความรู้และความเข้าใจเนื้อหาหลักของศิลปะการพูด และวิธีปฏิบัติในการขาย พัฒนาความสามารถต่าง ๆ ด้วยตัวเอง โดยมีประโยชน์เพื่อนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 แผนกวิชาการตลาด มีการพัฒนาทักษะศิลปะการพูดด้วยวิธีการจัดการเรียนรู้แบบบทบาทสมมติในระดับที่สูงขึ้น

คำสำคัญ: ศิลปะการพูด, บทบาทสมมติ, พัฒนาบุคลิกภาพ



Abstract

This research has the objective to compare average speaking skills score speaking skills after role-playing learning method of 1st Year students in the Marketing Department of Luangprathanratnikorn Vocational and Communication College with the criterion of 80 percent. Sampling used in this research is First year Vocational Certificate students in Marketing Department of Luangprathanratnikorn Vocational and Communication College, Hat Yai District, Songkhla Province, academic year 2023, studying salesperson personality development, 1 classroom enrolled in the normal course. Total number of students is 20. Obtained through purposive sampling. Research tools are learning management plan using role-playing methods and Speaking Arts Assessment There are 4 scoring sequences using Rubric's score scoring criteria.

The research results found that Comparative results of the average assessment results for the development of speaking art skills. Using role-play learning methods for first-year Vocational Diploma students in the Marketing Department. With the criteria of 80 percent, it was found to be higher than the specified criteria. (sig 0.05). It has this effect because it uses role-playing learning. Encourage students to learn from actual practice. Students gain knowledge and understanding of the content. Principles of the art of speaking and sales practices Develop various abilities by yourself. It is useful for first-year Vocational Certificate student in marketing department has developed speaking skills through role-play learning method at a higher level.

Keywords: Communication, Role Play, Personality Development

บทนำ

การสื่อสารเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับมนุษย์ เพราะจะต้องมีการถ่ายทอดความคิดความรู้สึก ความต้องการ ตลอดจนอารมณ์ต่าง ๆ ให้แก่กันและกัน เพื่อพัฒนาและสร้างความเป็นเอกภาพให้แก่สังคม มนุษย์ มนุษย์มีภาษาเป็นเครื่องมือสู่การเรียนรู้ต่าง ๆ ตลอดจนศิลปะและวิทยาการในทุก ๆ ด้านสังคม และมนุษย์ยังใช้ภาษาเป็นเครื่องมือรอบ ๆ ตัว ตลอดจนได้เรียนรู้อดีตและแนวทางในอนาคต นอกจากนี้ มนุษย์ใช้ภาษาเพื่อปรับปรุงเปลี่ยนแปลง พัฒนาอาชีพให้มีความเจริญก้าวหน้า ชนชาติไทยของเรามี ภาษาไทยเป็นภาษาประจำชาติ เป็นสิ่งที่แสดงความเป็นเอกลักษณ์ของชาติ ตลอดจนเป็นมรดกทาง วัฒนธรรมที่ล้ำค่าที่ชนชาวไทยใช้ในการติดต่อสื่อสารระหว่างคนในชาติให้เกิดความเข้าใจต่อกัน มีความรัก ความรู้สึกเป็นชาติเดียวกัน การสื่อสารประกอบด้วยทักษะ 4 ทักษะ คือ 1) ทักษะการฟัง (เครื่องมือรับ สาร) 2) ทักษะการอ่าน (เครื่องมือรับสาร) 3) ทักษะการพูด (เครื่องมือส่งสาร) 4) ทักษะการเขียน (เครื่องมือส่งสาร) (thaiforcommunication.weebly.com, มปป.) ในกระบวนการใช้ภาษาเพื่อสื่อสาร นั้น ทักษะการพูดมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่ง

คณะผู้วิจัยในฐานะผู้รับผิดชอบในสาขาวิชาการการตลาด ในรายวิชาการพัฒนาบุคลิกภาพนักศึกษา ระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 จากการวัดและประเมินผลในรายวิชาการตลาด พบปัญหาเกี่ยวกับการสอน ในปัจจุบันนักเรียนสาขาการตลาด วิทยาลัยการอาชีพหลวงประจักษ์ศิลปาคม ในระดับชั้น



ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 ปัญหาหลักคือ การไม่กล้าที่จะสื่อสาร และไม่ค่อยกล้าแสดงออก ผู้วิจัยจึงหาวิธีให้นักเรียนนักศึกษา มีทักษะในด้านการสื่อสารมากขึ้น มีความกล้าแสดงออกผ่านการแสดงบทบาทสมมติในรายวิชาการพัฒนาบุคลิกภาพนักเรียนโดยให้นักเรียนนักศึกษาเกิดกระบวนการสำคัญที่ผู้แสดงต้องสร้างอารมณ์ให้สะท้อนของตัวละครออกมาให้จริง โดยผู้แสดงต้องสมมติว่าถ้าตนกำลังเผชิญอยู่

การสาธิตวิธีในระหว่างการขายมีความสำคัญ ลูกค้านหลายคนพิจารณาเห็นว่า รูปแบบต่าง ๆ ของการสาธิตเป็นแหล่งความรู้ที่สามารถสร้างความน่าเชื่อถือในสินค้าและบริการได้ ลูกค้าอาจจะยังซื้อหรือมีความลังเลในการตัดสินใจซื้อ หากเขาไม่มีความมั่นใจในคุณภาพของสินค้าหรือไม่เป็นไปตามสิ่งที่เขาคาดหวังได้

จากเหตุที่กล่าวมาแล้วข้างต้น จะเห็นได้ว่าการจัดการเรียนรู้โดยวิธีบทบาทสมมติที่มีต่อการสื่อสารในวิชาการพัฒนาบุคลิกภาพนักเรียน สามารถพัฒนาทักษะศิลปะการพูดของนักเรียนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยเหตุผลดังกล่าวผู้วิจัยในฐานะครูผู้สอนการตลาด จึงเลือกกลุ่มเป้าหมายในการศึกษาโดยมุ่งเน้นให้นักเรียนมีทักษะการขายที่สูงขึ้น จึงได้นำวิธีการจัดการเรียนรู้โดยวิธีบทบาทสมมติมาเป็นแนวทางในการจัดการเรียนการสอนในวิชาการตลาด โดยมุ่งเน้นในรายวิชาการพัฒนาบุคลิกภาพนักเรียนเพื่อให้นักเรียนมีผลสัมฤทธิ์ทางเรียนที่สูงขึ้นของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยทักษะศิลปะการพูด หลังการจัดการเรียนรู้แบบบทบาทสมมติของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 แผนกวิชาการตลาด กับเกณฑ์ร้อยละ 80

แนวคิด ทฤษฎี กรอบแนวคิด

ศิลปะการพูด

เกรียงศักดิ์ พลอยแสง (2561) ศิลปะการพูดเป็นพฤติกรรมสื่อสารที่เกิดจากการถ่ายทอดความรู้ ความคิด ความรู้สึก หรือความต้องการของผู้พูด ซึ่งเป็นผู้ส่งสารที่มีความหมายไปยังผู้ฟัง ซึ่งเป็นผู้รับสาร โดยใช้ถ้อยคำ น้ำเสียง สีหน้า แววตา และอากัปกิริยาท่าทาง เพื่อให้ผู้ฟังรับรู้ เข้าใจ และสนองตอบต่อสารที่ผู้พูดได้สื่อมาถึงตนการพูดเป็นสิ่งจำเป็นและมีความสำคัญต่อการติดต่อสื่อสารในทุกสาขาอาชีพ เพราะทุกสาขาอาชีพต้องอาศัยการพูดเพื่อสื่อความหมายตามที่ตนต้องการไปยังผู้ฟัง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดความเข้าใจและรับรู้ตรงกัน การพูดจึงมีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตมนุษย์เป็นอย่างมาก ล้วนต้องอาศัยทักษะการพูดให้เกิดประโยชน์ทั้งแก่ตนเองและผู้อื่นแทบทั้งสิ้น ปัจจัยเกื้อหนุนที่ช่วยให้การพูดประสบความสำเร็จก็คือ การรู้จักกำหนดวัตถุประสงค์ที่ชัดเจนก่อนการพูด เพราะนอกจากจะช่วยให้ผู้พูดสามารถกำหนดทิศทางทางการพูดได้ถูกต้องแล้ว และยังช่วยให้ผู้ฟังสามารถรับรู้เรื่องราวได้อย่างต่อเนื่องตามลำดับ การพูดโดยทั่วไปมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความรู้ จูงใจ หรือโน้มน้าวใจ จรรโลงใจ และตอบข้อสงสัย

ในปัจจุบัน “การพูด” เป็นทักษะหนึ่งในการสื่อสารที่สำคัญ การจะพูดให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการของเรานั้นต้องกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกอยากรู้ อยากลอง เช่น อยากรู้ว่าสินค้าดีจริงไหม อร่อยจริงรึเปล่า หรือมีคุณภาพที่ตอบโจทย์การใช้งานหรือไม่ (พัชรสิริ สุกวงค์ศิริโชค, 2564)



การขาย

สายชล วิสุทธิ์สมุทร (2562) กล่าวว่า การขาย คือ การตอบสนองความต้องการของลูกค้า การค้นหาให้พบว่า ลูกค้าต้องการอะไร และสามารถตอบสนองความต้องการของเขาได้ ทั้งนี้เพราะสินค้าและบริการที่มีอยู่บนท้องตลาดมีอยู่มากมายหลายชนิด แตกต่างกันไปตามลักษณะ คุณประโยชน์ คุณสมบัติ และลักษณะของการใช้งาน ดังนั้นการขายสินค้าจึงเป็นงานที่แตกต่างไปตามลักษณะของสินค้าและบริการ ตลอดจนนโยบายของกิจการนั้น ๆ ด้วยเหตุนี้ พนักงานต้องใช้ความสามารถเฉพาะตัวสูงมากจึงจะประสบความสำเร็จได้ จึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ต้องศึกษาว่า การขายมีประเภทใดบ้าง และลักษณะของการขายนั้นเป็นอย่างไร เพื่อจะได้นำไปใช้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม

แนวความคิดของการตลาดและการขาย

แนวความคิดของการตลาด แบ่งออกเป็น 5 แนวคิด ดังนี้ (ห้างหุ้นส่วนจำกัด เลิศศิลป์สาส์น โฮลดิ้ง, 2564)

1. แนวความคิดมุ่งการผลิต (The Production Concept) เป็นแนวความคิดทางการตลาดที่เก่าแก่ที่สุด ซึ่งการผลิตยุคนี้ เป็นการผลิตที่เป็นเพียงอุตสาหกรรมในครัวเรือนเพื่อการบริโภค ถ้าจะมีการค้าขายกันน้อยๆ ไม่มีคู่แข่ง หรือถ้ามีคู่แข่งจะมีเพียงน้อยราย แนวความคิดนี้จะเน้นการผลิตเป็นสิ่งสำคัญ โดยไม่คำนึงถึงผลผลิตจำนวนมากเพื่อลดต้นทุนให้ต่ำลงและหาวิธีที่จะเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายให้เกิดประสิทธิผลให้ดีที่สุด

2. แนวความคิดมุ่งผลิตภัณฑ์ (The Product Concept) ซึ่งแนวความคิดนี้ผู้ผลิตจะเน้นปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ดีที่สุด เนื่องจากในตลาดได้มีคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น แนวความคิดนี้เกิดขึ้นในขณะที่ยังตลาดได้มีการแข่งขันกันมากขึ้น ทำให้ลูกค้ามีโอกาสได้พิจารณาและเปรียบเทียบสินค้าในด้านต่าง ๆ ก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ

3. แนวความคิดมุ่งการขาย (The Selling Concept) แนวความคิดนี้ได้มุ่งความสำคัญกับพนักงานขาย (Salesman) ได้มีส่วนช่วยกระตุ้นผู้บริโภคให้มีความสนใจในสินค้าและบริการ สภาวะทางการตลาดจึงกลายเป็นตลาดผู้ซื้อ (Buyer's Market)

4. แนวความคิดมุ่งการตลาด (The Marketing Concept) เป็นแนวความคิดที่ผู้ทำธุรกิจในตลาดสมัยใหม่จะต้องทำการวิเคราะห์ (Analysis) แล้วนำผลการวิเคราะห์มาวางแผน (Planning) แล้วทำการผลิตตามแบบที่วางไว้ เมื่อพบข้อผิดพลาดเกิดขึ้นก็จะทำการปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้น ตอบสนองความต้องการของตลาดได้ โดยคำนึงถึงส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือ 4Ps ได้แก่ Product (ผลิตภัณฑ์), Price (ราคา), Place (สถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย), และ Promotion (การส่งเสริมการตลาด)

5. แนวความคิดทางการตลาดเพื่อสังคม (The Marketing for Social Oriented) เป็นการตลาดที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า การประกอบการที่นี้จะต้องคำนึงถึงสวัสดิภาพของสังคม รับผิดชอบต่อสังคมและลูกค้าให้มากที่สุด ในการผลิตสินค้านั้นไม่ทำให้สภาพแวดล้อมของสังคมเสีย เช่น ไม่ปล่อยน้ำเสีย ไม่ปล่อยมลพิษ ฯลฯ ที่จะเป็นอันตรายต่อประชาชนและผู้บริโภค หรือด้านการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพดีใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพไม่ปลอมปนสินค้า หรือกักตุนสินค้า การใช้สื่อโฆษณา โดยใช้ข้อความอยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริงไม่ทำการโฆษณาชวนเชื่อ ดังนั้นการตลาดที่เน้นสังคมจะมีผลทำให้ลูกค้ามีความรู้สึกที่ดีต่อกิจการ



การจัดการเรียนรู้ด้วยรูปแบบบทบาทสมมติ

ณัฐชญา บุปผาชาติ (2561) กล่าวว่า บทบาทสมมติเป็นวิธีการอย่างหนึ่งที่ใช้ในการจัดกิจกรรมการสอนที่เปิดโอกาสให้นักเรียนได้แสดงออกทั้งการพูด การแสดง อารมณ์ ตามสถานการณ์ที่สมมติขึ้น หลังจากแสดงบทบาทสมมติแล้วจะมีการอภิปรายเนื้อหาตามบทบาทสมมติที่แสดง เพื่อให้นักเรียนเกิดความรู้ความเข้าใจอย่างลึกซึ้งในเรื่องที่ได้เรียน เป็นการฝึกให้นักเรียนได้ทดลองและเรียนรู้ที่จะปรับพฤติกรรมของตนเพื่อให้อยู่ในสังคมได้อย่างมีความสุขและเหมาะสมตามสภาพต่าง ๆ ที่เป็นจริง

การใช้กิจกรรมบทบาทสมมติมีจุดมุ่งหมายให้นักเรียนได้มีโอกาสได้ฝึกใช้ภาษาที่เรียนมาในสถานการณ์ที่ใกล้เคียงความเป็นจริงที่หลากหลายเป็นกิจกรรมการเรียนรู้ที่สนับสนุนให้นักเรียนได้ใช้ประสบการณ์ อีกทั้งยังเป็นกิจกรรมที่ช่วยสร้างบรรยากาศที่เอื้อต่อการเรียนรู้และส่งเสริม ความมั่นใจในการกล้าแสดงออกในรูปแบบที่ถูกต้องและเหมาะสมอีกด้วย

ขั้นตอนของการสอนโดยใช้กิจกรรมบทบาทสมมติ

ทิตินา แคมมณี (2550); กาญจนา कुमारรัช (2558) และ Richards (2008). กล่าวถึงขั้นตอนของการสอนโดยใช้กิจกรรมบทบาทสมมติไว้ ดังนี้

ขั้นเตรียม เป็นขั้นทบทวนคำศัพท์ให้ผู้เรียนเพื่อนำความรู้ไปเชื่อมโยงกับเนื้อหาความรู้ ในโลกแห่งความจริงและบริบทของบทบาทสมมติ ระบุนิยามปัญหา หรือแนะนำปัญหาให้ชัดเจน เปิดประเด็นอธิบายบทบาท ผู้สอน และผู้เรียนนำเสนอสถานการณ์และบทบาทสมมติ

ขั้นคัดเลือกตัวแสดง ผู้สอนและผู้เรียนอธิบายลักษณะของตัวละครวิเคราะห์บทผู้เรียนกำหนดฉาก เลือกผู้แสดงบทบาท แต่ยังไม่ต้องสร้างบทสนทนา

ขั้นสาธิตและดึงความรู้เป็นขั้นแบบอย่าง ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นการแนะนำและดึงความรู้แต่ละขั้นออกมาและเป็นการสอนหน้าที่ของภาษาที่จำเป็นสำหรับแต่ละขั้นตอน

ขั้นฝึกและทบทวน เป็นการช่วยเหลือและฝึกผู้เรียนโดยใช้บทสนทนาที่เตรียมไว้บอกบทบาทหรือจัดเตรียมภาษาเพื่อการฝึก รวมถึงการช่วยเหลืออื่น ๆ ตามความเหมาะสม

ขั้นแสดง ผู้แสดงแสดงตามบทบาทที่ได้รับและสังเกตพฤติกรรมที่แสดงออก

ขั้นอภิปรายและประเมินผล ผู้สอนและผู้เรียนอภิปรายเกี่ยวกับ ประเด็นสำคัญ ความรู้ ความคิด ความรู้สึก ตลอดจนพฤติกรรมที่แสดงออกของผู้แสดง สรุปการเรียนรู้ที่ได้รับ อภิปรายถึงความถูกต้องในด้านการใช้ภาษา ประเมินผลการเรียนรู้ของผู้เรียน การแก้ไขข้อผิดพลาดเพื่อความเข้าใจที่ชัดเจนตลอดถึงปรับปรุงการแสดงครั้งต่อไป

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

นุชจรี ภูเงิน (2556) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การพัฒนาทักษะการพูดภาษาอังกฤษ โดยใช้บทบาทสมมติของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 3 สาขางานคอมพิวเตอร์ธุรกิจ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย ปีการศึกษา 2555 จำนวน 22 คน โดยสุ่มกลุ่มตัวอย่างสุ่มอย่างง่าย โดยใช้เครื่องมือที่ใช้เก็บข้อมูลดังนี้ 1) แบบทดสอบวัดทักษะการพูด 2) แบบบันทึกพฤติกรรมของการพูดของนักเรียน ในการรวบรวมข้อมูลมีขั้นตอน ดังนี้ 1) ทดสอบความสามารถด้าน การพูดภาษาอังกฤษของนักเรียนก่อนการทดลอง 2) ครูสอนตามแผนการจัดการเรียนรู้โดยใช้กิจกรรมบทบาทสมมติ 3) สังเกตพฤติกรรมของการพูดของนักเรียน โดยใช้แบบสังเกตพฤติกรรมด้านการพูด 4) ทดสอบความสามารถด้านการพูดภาษาอังกฤษของนักเรียนหลังทดลอง โดยใช้แบบทดสอบวัดความสามารถด้านการพูดภาษาอังกฤษ ชุดเดียวกันกับก่อนการทดลอง ผลการวิจัยพบว่า คะแนนการพูดภาษาอังกฤษของนักเรียนก่อนการสอนโดยใช้บทบาทสมมติ



สอบได้ 1 - 2 คะแนน มีค่าเฉลี่ยเป็น 1.47 คะแนน ส่วนการพูดภาษาอังกฤษ หลังการใช้บทบาทสมมติ สอบได้ 3 - 8 คะแนน มีค่าเฉลี่ยเป็น 4.47 คะแนน และเมื่อพิจารณาคะแนนพัฒนาการ พบว่า นักเรียนกลุ่มตัวอย่างทุกคนมีพัฒนาการที่ดีขึ้น คือ ได้ร้อยละ 16.57 - 75.00 ค่าเฉลี่ยเป็นร้อยละ 34.89 และพฤติกรรมของนักเรียนจะเกิดทักษะในการสนทนาภาษาอังกฤษ นักเรียนมีการพัฒนาทักษะการพูดภาษาอังกฤษได้อย่างถูกต้อง และทำให้มีความเชื่อมั่นในการอ่านออกเสียง อีกทั้งยังช่วยให้นักเรียนเกิดความเข้าใจในการเรียนมากยิ่งขึ้น

อาภัสรา สังขวาส (2564) ได้ศึกษาการพัฒนาทักษะการพูดภาษาอังกฤษ ของนักเรียนระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 2/1 สาขาการโรงแรมและการท่องเที่ยว โดยการใช้บทบาทสมมติ ซึ่งใช้ บทบาทสมมติเป็นเหตุการณ์ที่มีความใกล้เคียงกับชีวิตจริงของนักเรียน และเป็นการปรับเปลี่ยนทัศนคติ ที่ดีในการเรียนวิชาภาษาอังกฤษ โดยการวิจัยจะใช้รูปแบบการสอนตามปกติในชั้นเรียน และใช้เครื่องมือ คือ แบบฟอร์มการประเมินความสามารถด้านการสื่อสารภาษาอังกฤษ ซึ่งแต่ละสัปดาห์จะมีความแตกต่างกันไป ครูและนักเรียนจะร่วมกันให้สถานการณ์ที่ใกล้เคียงกับความเป็นจริง และนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน ได้ และผลการวิจัยพบว่า นักเรียนมีคะแนนอยู่ในเกณฑ์เฉลี่ยร้อยละ 82.50 -85.00 จำนวน 3 คน ซึ่งอยู่ใน ระดับการพัฒนาที่ดี คะแนนเฉลี่ยร้อยละ 50.00 - 75.00 จำนวน 10 คน อยู่ในระดับพอใช้ และคะแนน เฉลี่ยร้อยละ 37.50 - 45.00 จำนวน 9 คน อยู่ในระดับที่ต้องปรับปรุง

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การพัฒนาทักษะศิลปะการพูดด้วยวิธีการจัดการเรียนรู้แบบบทบาทสมมติของ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 แผนกวิชาการตลาด การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลอง (Experimental Research) แบบแผนกลุ่มเดียวทดสอบหลัง (One Group Post-test Only Design) (พล เหลืองรังษี, 2566)

การกำหนดกลุ่มประชากร

1. ประชากร คือ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 แผนกวิชาการตลาด วิทยาลัย การอาชีพหลวงประธานราษฎร์นิกร อำเภอบางใหญ่ จังหวัดสงขลา ปีการศึกษา 2566 ที่เรียนวิชาการ พัฒนาบุคลิกภาพนักเรียน จำนวน 1 ห้องเรียน ที่ลงทะเบียนเรียนในแบบปกติและแบบสมทบ รวมจำนวน นักเรียนทั้งสิ้น 24 คน

2. กลุ่มตัวอย่าง คือ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 แผนกวิชาการตลาด วิทยาลัย การอาชีพหลวงประธานราษฎร์นิกร อำเภอบางใหญ่ จังหวัดสงขลา ปีการศึกษา 2566 ที่เรียนวิชาการ พัฒนาบุคลิกภาพนักเรียน จำนวน 1 ห้องเรียนที่ลงทะเบียนเรียนในแบบปกติ จำนวนนักเรียน 20 คนที่ ได้มาโดยการเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling)

แบบแผนการวิจัย

ตารางที่ 1 แบบแผนกลุ่มเดียวทดสอบหลัง (One Group Post-test Only Design)

การสุ่ม	กลุ่ม	ทดสอบก่อนเรียน	สิ่งที่ทดลอง	ทดสอบหลัง
-	E	-	X	O

E หมายถึง กลุ่มทดลอง

O หมายถึง การประเมินทักษะศิลปะการพูด

X หมายถึง การจัดการเรียนรู้ด้วยวิธีแบบบทบาทสมมติ



เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. แผนการจัดการเรียนรู้ด้วยวิธีแบบบทบาทสมมติ จำนวน 1 แผน วิทยาลัยการอาชีพหลวงประธานราษฎร์นิกร อำเภอบางบาล จังหวัดสุพรรณบุรี เรื่อง ศิลปะการพูด 1 บทเรียนใช้ในการจัดการเรียนรู้ทั้งหมด 2 คาบเรียน คาบเรียนละ 3 ชั่วโมงต่อเนื่องกัน

2. แบบประเมินทักษะศิลปะการพูด มีลำดับการให้คะแนนแบบ 4 ลำดับ โดยใช้เกณฑ์การให้คะแนนแบบ Rubric's Score โดยใช้การจัดการเรียนรู้แบบบทบาทสมมติ กำหนดเกณฑ์การประเมินการพูด ทั้ง 3 ด้าน ดังนี้ ความถูกต้อง ความคล่องแคล่ว การแสดงท่าทาง/น้ำเสียงประกอบการพูด โดยการประเมินแต่ละองค์ประกอบทั้ง 3 ด้าน ประกอบด้วย

ความถูกต้อง ระดับ 4 หมายถึง ออกเสียงคำศัพท์และประโยคได้ถูกต้องตามหลักการออกเสียงเน้นหนักในคำ/ประโยคอย่างสมบูรณ์ ระดับ 3 หมายถึง ออกเสียงคำศัพท์และประโยคได้ถูกต้องตามหลักการออกเสียงมีเสียงเน้นหนักในคำ/ประโยคส่วนใหญ่ ระดับ 2 หมายถึง ออกเสียงคำศัพท์และประโยคได้ถูกต้องเป็นส่วนใหญ่ ขาดการออกเสียงเน้นหนัก ระดับ 1 ออกเสียงคำ/ประโยคผิดหลักการออกเสียงทำให้สื่อสารไม่ได้

ความคล่องแคล่ว ระดับ 4 หมายถึง พูดต่อเนื่อง ไม่ติดขัด พูดชัดเจน ทำให้สื่อสารได้ ระดับ 3 หมายถึง พูดตะกุก ตะกักบ้าง แต่ยังพอสื่อสารได้ ระดับ 2 หมายถึง พูดเป็นคำ ๆ หยุดเป็นช่วง ๆ ทำให้สื่อสารได้ไม่ชัดเจน ระดับ 1 หมายถึง พูดได้บางคำ ทำให้สื่อความหมายไม่ได้

การแสดงท่าทาง/น้ำเสียงประกอบการพูด ระดับ 4 หมายถึง แสดงท่าทางและพูดด้วยน้ำเสียงเหมาะสมกับสถานการณ์บทบาทสมมติ ระดับ 3 หมายถึง พูดด้วยน้ำเสียงเหมาะสมกับสถานการณ์บทบาทสมมติ แต่ไม่มีท่าทางประกอบ ระดับ 2 หมายถึง พูดเหมือนอ่าน ไม่เป็นธรรมชาติ ขาดความน่าสนใจ ระดับ 1 หมายถึง พูดได้น้อยมาก

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้ได้ดำเนินการทดลองและเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างดังนี้

1. ชี้นำวัตถุประสงค์ของการจัดการเรียนรู้โดยใช้วิธีการจัดการเรียนรู้แบบบทบาทสมมติ ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 แผนกวิชาการตลาด เป็นกลุ่มตัวอย่างซึ่งจัดทำขึ้นจำนวน 1 บทเรียน ใช้เวลาในการทดลอง 2 วัน ๆ ละ 1 คาบ ๆ ละ 3 ชั่วโมงเรียนที่ต่อเนื่องกัน เนื่องจากว่าวิธีการจัดการเรียนรู้แบบบทบาทสมมติต้องใช้เวลาในการจัดเตรียม และทำการแสดงตามขั้นตอน ซึ่งนักเรียนจะต้องทำแบบประเมินหลังการจัดการเรียนรู้แบบบทบาทสมมติ ซึ่งในการประเมินศิลปะการพูดนั้นจะมีสถานการณ์กำหนดให้ 4 สถานการณ์ โดยให้นักเรียนแต่ละคู่จับสลากเลือกเพียง 2 สถานการณ์ จากนั้นให้นักเรียนตกลงเลือกบทบาทและพูดสนทนาแสดงบทบาทสมมติตามสถานการณ์ที่คู่ของตนได้รับ กำหนดเวลาให้สถานการณ์ละ 3 - 5 นาทีต่อ 1 คู่ โดยนักเรียนที่ทำการทดสอบแล้วจะถูกแยกออกไป เพื่อป้องกันการสอบถามข้อมูลซึ่งกันและกันและการหลอกล้อในการทำการทดสอบ

2. ดำเนินการเรียนการสอน โดยใช้กิจกรรมบทบาทสมมติ จำนวน 1 แผนการจัดการเรียนรู้

3. ทำการประเมินโดยคณะผู้วิจัย โดยใช้เครื่องมือแบบประเมินวัดศิลปะการพูด โดยมีผู้วิจัยผู้สอนรายวิชาการพัฒนาบุคลิกภาพนักเรียน 1 ท่าน และครูแผนกวิชาการตลาด 2 ท่าน รวม 3 ท่าน เป็นผู้ประเมินและบันทึกคะแนน

4. นำผลไปวิเคราะห์ทางสถิติ



การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

การเปรียบเทียบการพัฒนาคะแนนเฉลี่ยทักษะศิลปะการพูด วิชาการพัฒนาบุคลิกภาพนักเรียน โดยวิธีบทบาทสมมติ ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 โดยใช้สถิติ t-test (One Sample Test) โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปวิเคราะห์ค่าสถิติ เพื่อเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยทักษะศิลปะการพูดหลังการจัดการเรียนรู้แบบบทบาทสมมติ ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 แผนกวิชาการตลาด กับเกณฑ์ร้อยละ 80

ผลการวิจัย

ตารางที่ 2 แสดงผลการวิเคราะห์ทักษะศิลปะการพูดด้วยวิธีการจัดการเรียนรู้แบบบทบาทสมมติ ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 แผนกวิชาการตลาดกับเกณฑ์ร้อยละ 80

หัวข้อ	เกณฑ์	$\bar{X}$	S.D.	t	P
ค่าเฉลี่ยผลการประเมินทักษะศิลปะการพูด	16	16.60	1.43	1.88	.04

จากตารางที่ 2 พบว่า คะแนนเฉลี่ยผลการประเมินหลังการจัดการเรียนรู้แบบบทบาทสมมติเท่ากับ 16.60 คะแนน สูงกว่าเกณฑ์ร้อยละ 80 (16 คะแนน) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สรุปและอภิปรายผล

ผลการเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยการพัฒนาทักษะศิลปะการพูด ด้วยวิธีการจัดการเรียนรู้แบบบทบาทสมมติของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 แผนกวิชาการตลาด กับเกณฑ์ร้อยละ 80 พบว่า คะแนนหลังเรียนสูงกว่าเกณฑ์ร้อยละ 80 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ที่มีผลเช่นนี้ เพราะใช้การจัดการเรียนรู้โดยวิธีบทบาทสมมติ ส่งเสริมให้ผู้เรียนได้เรียนรู้จากการปฏิบัติจริง นักเรียนได้รับความรู้และความเข้าใจเนื้อหาหลักของศิลปะการพูด และวิธีปฏิบัติในการขาย พัฒนาความสามารถต่าง ๆ ด้วยตัวเองสอดคล้องกับผลวิจัยของ ญัฐชญา บุปผาชาติ (2561) และ อาภัสรา สังขวาส (2564) ซึ่งทำให้เห็นว่าการจัดการเรียนรู้วิธีแบบบทบาทสมมติช่วยให้ผู้เรียนพัฒนาทักษะการสื่อสารได้ดียิ่งขึ้น

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลวิจัยไปใช้

ควรสาธิตทักษะศิลปะการพูด ด้วยวิธีการใช้บทบาทสมมติก่อนให้นักเรียนได้ปฏิบัติจริง

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

ควรนำไปวิจัยในรายวิชาอื่น

เอกสารอ้างอิง

- กาญจนา คุณารักษ์. (2558). การออกแบบการเรียนการสอน. นครปฐม: มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตนครปฐม พระราชวังสนามจันทร์.
- เกรียงศักดิ์ พลอยแสง. (2561). หลักศิลปะการพูด. สืบค้นเมื่อ 2 มีนาคม 2567 จาก <http://pbs.Mcu.ac.th/wp-content/uploads/2018/05/25.-ศิลปะการพูด-290-299.pdf>



- ณัฐชญา บุปผาชาติ. (2561). การใช้กิจกรรมบทบาทสมมติเพื่อพัฒนาทักษะการพูดภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารสำหรับนักเรียน ชั้น ประถมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียนยอแซฟอุปถัมภ์. (สารนิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยศิลปากร, นครปฐม.
- ทศนา แคมมณี. (2550). ศาสตร์การสอน : องค์ความรู้ เพื่อการจัดการกระบวนการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นุชจรี ภู่งิน. (2556). การพัฒนาทักษะการพูดภาษาอังกฤษโดยใช้บทบาทสมมติของ นักเรียนระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 3 สาขางานคอมพิวเตอร์ธุรกิจ โรงเรียนกรุงเทพการบัญชี วิทยาลัย. งานวิจัยกลุ่มการเรียนการสอน โรงเรียนกรุงเทพการบัญชีวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- พัชรสิดา สกุลวงศ์ศิริโชค. (2564). 5 เทคนิค พูดอย่างไร? ให้ผู้ชมกลายเป็นผู้ซื้อ. สืบค้นเมื่อ 1 มีนาคม 2567 จาก <https://mgronline.com/smes/detail/9640000036340>
- พล เหลืองรังษี. (2566). การวิจัยเพื่อพัฒนาการเรียนรู้ (พิมพ์ครั้งที่ 4). สงขลา: พิกเซล ดีไซน์ แอนด์ ปริ้นท์.
- สายชล วิสุทธิ์สมุทร. (2562). การขายเบื้องต้น. กรุงเทพฯ: เอ็มพันธ์.
- ห้างหุ้นส่วนจำกัด เลิศศิลป์สาส์น โฮลดิ้ง. (2564). มารู้จัก 5 แนวคิดทางการตลาด (Marketing Concept). สืบค้นเมื่อ 1 มีนาคม 2567 จาก <https://www.lertsil.com/content/6920/มารู้จัก-5-แนวคิดทางการตลาด-Marketing-Concept>
- อาภัสรา สังขวาส. (2564). การพัฒนาทักษะการพูดภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร ของนักเรียนระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่1 โดยใช้การเรียนรู้แบบทีมเป็นฐาน (Team-based Learning). (ปริญญานิพนธ์มหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, กรุงเทพฯ.
- Richards, J.C. (2008). Teaching listening and speaking. New York: Cambridge University. thaiforcommunication.weebly.com. (มปป.) ทักษะการสื่อสาร. สืบค้นเมื่อ 24 พฤษภาคม 2567 จาก <https://thaiforcommunication.weebly.com/360736333585362536323585363436193626363936563629362636343619.html>