



ชื่อเรื่องวิจัย

การศึกษาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียน
ในรายวิชาการขายตรงของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2
สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีธุรกิจบริหาร
กรุงเทพมหานคร

นายชนน ลาภธนวิรุพห์

งานวิจัยฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาทางการศึกษา
วิทยาลัยเทคโนโลยีธุรกิจบริหาร กรุงเทพมหานคร

ปีการศึกษา 2562

ชื่องานวิจัย	ศึกษาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียนของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒนา
ชื่อผู้วิจัย	นายชนน ลากธนวิรุพห์
สาขาวิชา	สาขาวิชาการตลาด
ชื่อสถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒนา
ปีการศึกษา	2562

บทคัดย่อ

การวิจัย เรื่อง ศึกษาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียน ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒนา วิทยานิพนธ์ สาขาวิชาการขายตรง ปีการศึกษาที่ 2562 จำนวน 40 คน การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออก ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ปีการศึกษา 2562 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒนา 2) เพื่อศึกษาพฤติกรรมการกล้าแสดงออก โดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียน ของ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ปี การศึกษา 2562 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒนา เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถามและแบบสังเกต

จากการศึกษาวิจัยและการวิเคราะห์ผลพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยใช้วิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียน ของนักศึกษา สาขาวิชาการตลาด ชั้นปี ที่ 2 ห้อง 4 ปีการศึกษาที่ 1/2559 ในรายวิชา การขายตรง จำนวน นักศึกษา 40 คน

จากการวิเคราะห์แบบสอบถามเพื่อรวบรวมข้อมูลทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออก นักเรียน นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 ปีการศึกษา 2562 ของวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒนา วิเคราะห์ข้อมูล โดยการหาค่าเฉลี่ย ผลการวิจัยพบว่า ครั้งที่ 1 มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 2.39 อยู่ในเกณฑ์ปรับปรุง ครั้งที่ 2 มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.68 อยู่ในเกณฑ์ดี จากผลการวิจัยการใช้เทคนิคการสอนแบบการนำเสนอหน้าชั้นเรียนมีผลทำให้นักเรียนนักศึกษามีทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออกมากขึ้น

จากการวิเคราะห์แบบสังเกตพฤติกรรมการกล้าแสดงออก เพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการกล้าแสดงออก นักเรียน นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 จากผลการวิจัยครั้งที่ 1 พบว่า นักศึกษา มีพฤติกรรมการกล้าแสดงออก เฉลี่ยอยู่ที่ 2.15 อยู่ในเกณฑ์ปรับปรุง จากผลการวิจัยครั้งที่ 2 พบว่า นักศึกษามีพฤติกรรมการกล้าแสดงออก เฉลี่ยอยู่ที่ 4.06 อยู่ใน เกณฑ์ ดี จากผลการวิจัยการใช้เทคนิคแบบการนำเสนอหน้าชั้นเรียนมีผลทำให้นักศึกษา มีพฤติกรรมการกล้าแสดงออกมากขึ้น

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำวิทยุฉบับนี้ได้รับการช่วยเหลือเป็นอย่างดีจากที่ปรึกษาของนักศึกษาระดับ
ชั้นประกาศนียบัตรชั้นปีที่ 2 ห้อง 4 ขอขอบคุณท่านเจ้าของเอกสารอ้างอิงบทความ ทฤษฎีและงานวิจัยต่างๆ
พร้อมทั้งนักศึกษาที่ให้การช่วยเหลือในการตอบแบบสอบถามในการจัดทำวิทยุในครั้งนี้

นายธนน ลากธนวิรุพห์

ผู้วิจัย

สารบัญ

บทที่ 1	ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	
	ความสำคัญและที่มาของงานวิจัย	1
	วัตถุประสงค์ของการวิจัย	2
	ขอบเขตของการวิจัย	2
	ตัวแปรในการการวิจัย	3
	สมมติฐานการวิจัย	3
	นิยามศัพท์เฉพาะ	3
	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
	กรอบแนวคิดในการวิจัย	4
บทที่ 2	เอกสารและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	
	หลักการนำเสนอ	5
	จิตวิทยาในการนำเสนอ	6
	ความหมายของพฤติกรรมกรรมการกล้าแสดงออก	8
	ทฤษฎีพฤติกรรมแสดงออก	9
	วิธีเสริมสร้างพฤติกรรมกล้าแสดงออก	13
	งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	15
บทที่ 3	วิธีการดำเนินการศึกษาค้นคว้า	
	ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย	18
	ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	19
	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	19
	การเก็บรวบรวมข้อมูล	19
	การวิเคราะห์ข้อมูล	20
บทที่ 4	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	
	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	22
บทที่ 5	สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	
	สรุปผล	27
	ข้อเสนอแนะ	28
	ภาคผนวก	29
	บรรณานุกรม	32
	ประวัติผู้วิจัย	33

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและที่มาของงานวิจัย

พฤติกรรมกล้าแสดงออกเป็นพฤติกรรมที่แสดงถึงความกล้าพูด กล้าคิด กล้ากระทำในสิ่งที่ถูกต้อง และกล้าแสดงออกตามความรู้สึกที่แท้จริงของตนโดยไม่ละเมิดสิทธิของผู้อื่น โดยมีวิธีการแสดงออกที่สอดคล้องกับสถานการณ์ ซึ่งแสดงถึงการมีความเคารพนับถือ ขอมรับและเห็นคุณค่าของบุคคลอื่นและของตนเองด้วย พฤติกรรมการแสดงออกเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งสำหรับนักศึกษาที่ศึกษาทางด้านการบริหารธุรกิจ เพราะนักศึกษาจะต้องนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันและทางด้านสังคม รวมถึงการทำงานและการประกอบอาชีพในอนาคต ซึ่งจะทำให้ให้นักศึกษาเกิดความมั่นใจในการแสดงออกมากขึ้นอย่างเหมาะสมตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริง ในทางตรงกันข้ามหากนักศึกษขาดความกล้าแสดงออกก็จะส่งผลให้นักศึกษาขาดความเชื่อมั่น และอาจจะต้องเผชิญกับปัญหาทางด้านการติดต่อสื่อสารหรือการมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่นด้วย ซึ่งจะทำให้เกิดความยากลำบากในการใช้ชีวิตและในการทำงาน อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมความกล้าแสดงออกของบุคคลสามารถที่จะฝึกฝนและสามารถพัฒนาให้เกิดขึ้นได้ เพื่อให้เกิดความกล้าแสดงออกและการแสดงออกอย่างเหมาะสมตามสถานการณ์ต่างๆ และทำให้สามารถมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ผู้วิจัยได้สังเกตพฤติกรรมของนักศึกษา พบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่ขาดความกล้าแสดงออกในเรื่องของการแสดงความคิดเห็นและการตอบข้อซักถามเป็นประจำ ปัญหาดังกล่าวอาจส่งผลให้นักศึกษาเกิดปัญหาการขาดความกล้าแสดงออกกับการเรียนในระดับชั้นที่สูงขึ้นและวิชาอื่นที่เกี่ยวข้อง จากความสำคัญดังกล่าว จะเห็นได้ว่าความกล้าแสดงออกมีความสำคัญต่อนักศึกษาที่ประสบปัญหาด้านการขาดความกล้าแสดงออก จึงควรได้รับการช่วยเหลือเพื่อจะได้พัฒนาบุคลิกภาพของตน

จากการสังเกตพฤติกรรมของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 ห้อง 4 สาขาวิชาการตลาด ขณะทำการเรียนการสอนนักศึกษาไม่กล้าที่จะแสดงออกและขณะเดียวกันนักศึกษาไม่กล้าที่จะตัดสินใจด้วยตนเอง เช่น การออกรายงานหน้าชั้นเรียนการแนะนำตัวภายในห้องเรียน ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออก และพฤติกรรมการกล้าแสดงออก โดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียนของ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ปีการศึกษา 2562 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์วิชาการ

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออก ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ปีการศึกษา 2562 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์
2. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการกล้าแสดงออก โดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียน ของ นักศึกษาระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ปีการศึกษา 2562 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์

ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตของการวิจัยครั้งนี้ แบ่งเป็น 3 ด้าน ประกอบด้วยขอบเขตด้านเนื้อหา ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่างและขอบเขตด้านตัวแปรซึ่งแต่ละด้านมีรายละเอียดดังนี้

ขอบเขตด้านเนื้อหา

การศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการขายตรง จิตวิทยาและทฤษฎีการขายตรง บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพ ศิลปะการพูด มารยาททางสังคมและการสร้างความประทับใจในงานขาย

แบบสอบถามแบ่งเป็นหัวข้อดังนี้

1. การกล้าแสดงออกทำให้เกิดความเชื่อมั่น 2. นักศึกษาเท่านั้นที่กล้าแสดงออก 3. คนทุกวัยเป็นคนกล้าแสดงออก 4. การกล้าแสดงออกทำให้สดชื่นและคลายเครียด 5. การออกนำเสนอหน้าชั้นทำให้เป็นจุดเด่น 6. การกล้าแสดงออกทำให้เหนื่อยล้าและนอนไม่หลับ 7. การกล้าแสดงออกเป็นเรื่องยุ่งยากเพราะมีขั้นตอนมาก 8. การกล้าแสดงออกต้องเกิดจากการบีบบังคับ 9. คนที่เป็นผู้นำต้องกล้าแสดงออก 10. ต้องมีคนแนะนำวิธีการกล้าแสดงออก

แบบสังเกต แบ่งเป็นหัวข้อดังนี้

1. การแต่งกาย 2.บุคลิกระหว่างการพูด 3. พูดได้คล่องแคล่ว 4. น้ำเสียงเหมาะสมตามสถานการณ์ 5. ประสานตากับคู่สนทนา 6. ยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่น 7. ไม่เคอะเขินหรือลังเล 8. กล้าคิดกล้าทำและกล้าแสดงออก 9. การแสดงออกทางใบหน้าที่เหมาะสม 10.ปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องของตนเอง

ขอบเขตด้านประชากร

ขอบเขตของการวิจัย

ประชากร คือ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ จำนวน 1464 คน (ข้อมูลจากสำนักทะเบียนและวัดผล วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ วันที่ 10 มิถุนายน พ.ศ.2562)

ประชากรกลุ่มตัวอย่าง คือ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ จำนวน 40 คน การสุ่มโดยวิธีการสุ่มแบบเจาะจง

ตัวแปรในการการวิจัย

1. ตัวแปรอิสระ (Independent Variable) ได้แก่ วิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียน
2. ตัวแปรตาม (Dependent Variable) ได้แก่ พฤติกรรมการกล้าแสดงออก
3. ตัวแปรควบคุม (Controlled Variable) เนื้อหา, ชื่อาย, ขาดเทคนิคการพูดนำเสนอ

ระยะเวลาในการทำวิจัย

ระยะเวลาในการดำเนินการวิจัย คือ พฤศจิกายน 2562 – มีนาคม 2563

พื้นที่ในการเก็บข้อมูล

วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ 280 ถนน สรรพาวุธ แขวง บางนา เขต บางนา กรุงเทพมหานคร 10260

นิยามศัพท์เฉพาะ

พฤติกรรม (Behavior) คือ กริยาอาการที่แสดงออกหรือปฏิกิริยาโต้ตอบเมื่อเผชิญกับสิ่งเร้า (Stimulus) หรือสถานการณ์ต่าง ๆ อาการแสดงออกต่าง ๆ เหล่านี้ อาจเป็นการเคลื่อนไหวที่สังเกตได้หรือวัดได้ เช่น การเดิน การพูด การเขียน การคิด การเต้นของหัวใจ เป็นต้น

พฤติกรรมการกล้าแสดงออก (Assertiveness) หมายถึง ความสามารถในการแสดงออกด้านการคิด การพูด การกระทำ ซึ่งรวมถึงอารมณ์ความรู้สึก ทั้งนี้ ความสามารถในการแสดงออกดังกล่าวของบุคคลต่อสถานการณ์ต่าง ๆ นั้นจะต้องเป็นไปอย่างถูกต้องและเหมาะสมเป็นที่ยอมรับของสังคมโดยไม่ไปก้าวท้าวหรือล่วงละเมิดสิทธิของผู้อื่น และที่สำคัญ เมื่อเจ้าตัวแสดงออกไปแล้วจะต้องไม่รู้สึกผิดด้วย

นักเรียน นักศึกษา (Student) หมายถึง ผู้เรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2

การนำเสนอ (Presentation) หมายถึง การถ่ายทอดความคิดในเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่มี วัตถุประสงค์แน่วแน่ให้ผู้ฟังเข้าใจภายในเวลาจำกัด

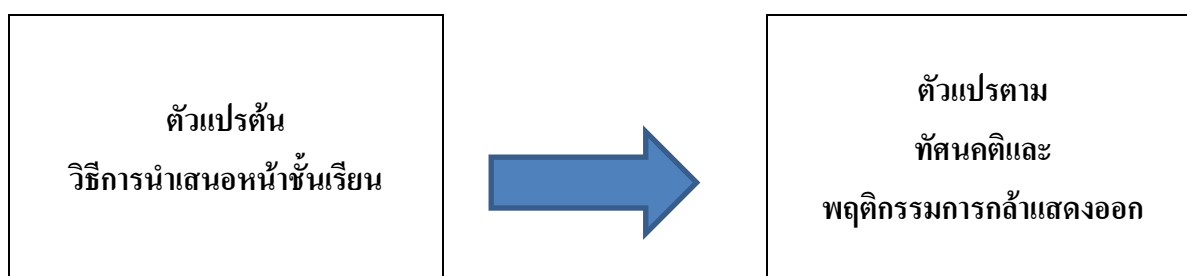
แบบสอบถาม (Questionnaire) หมายถึง ชุดของข้อคำถามที่ใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล

แบบสังเกต (Observation) หมายถึง เครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสังเกต

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. นักศึกษามีความมั่นใจในตนเอง กล้าตัดสินใจ
2. นักศึกษากล้าที่จะแสดงออก มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการกล้าแสดงออกที่ดี
3. นักศึกษากล้าคิด กล้าทำ และกล้าแสดงความคิดเห็น
4. ได้แนวทางในการพัฒนาการเรียนการสอนในรายวิชาวิชาอื่นๆ

กรอบแนวคิดในการวิจัย



บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัย พฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียน ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชยการ ในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษา เอกสาร ตำราและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นแนวทางในการวิจัย ดังนี้

1. หลักการนำเสนอ
2. จิตวิทยาในการนำเสนอ
3. ความหมายของพฤติกรรมการกล้าแสดงออก
4. ทฤษฎีพฤติกรรมแสดงออก
5. วิธีเสริมสร้างพฤติกรรมการกล้าแสดงออก
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

หลักการนำเสนอ

เทคนิคการนำเสนอ อาจารย์สุณี เลิศแสวงกิจ หลักการนำเสนอเน้นว่ามีความสำคัญอีกประการหนึ่งในการนำเสนอ เพื่อให้ผู้นำเสนอได้ทราบถึงหลักการในการนำเสนอ ซึ่งจะช่วยให้สามารถนำไปใช้ในการนำเสนอได้อย่างถูกต้องตามหลักการ

การกำหนดจุดมุ่งหมายของการนำเสนอ

การนำเสนอจะต้องมีจุดมุ่งหมายที่อยู่บนพื้นฐานของหลักการ ดังนี้

1. ต้องก่อประโยชน์ทั้งต่อฝ่ายผู้นำเสนอและผู้รับการนำเสนอ
2. ต้องคำนึงถึงผู้รับการนำเสนอเป็นหลัก
3. ต้องมีจุดมุ่งหมายที่มีความเป็น ไปได้
4. ต้องไม่กำหนดจุดมุ่งหมายมากหลากหลายจนคลุมเครือ
5. ต้องกำหนดจุดมุ่งหมายให้สอดคล้องกับสถานการณ์

การวางโครงการนำเสนอ

โครงสร้างการนำเสนอ เป็นส่วนสำคัญที่จะช่วยให้การนำเสนอมีความสมบูรณ์ ตามเนื้อหาของการนำเสนอ จึงควรจัดโครงสร้างตามหลักการดังนี้

1. ต้องมีส่วนของการกล่าวนำ ให้รู้ว่าผู้นำเสนอ หรือคณะผู้นำเสนอเป็นใคร หรือประกอบด้วยผู้ใดบ้าง และนำเสนอในนามของหน่วยงานใด บอกชื่อเรื่องที่น่าสนใจ พร้อมด้วยวัตถุประสงค์ บอกระยะเวลาที่จะใช้ในการนำเสนอ และแจ้งให้รู้ถึงข้อมูลที่ได้เสนอให้พิจารณาแล้วล่วงหน้า

2. ต้องมีส่วนแจ้งให้รู้ถึงสถานการณ์ ความเป็นมาของเรื่อง ให้รู้ถึงความเดิมก่อนที่จะนำเสนอว่ามี ความสืบเนื่องประการใด
3. ต้องมีส่วนที่ชี้ถึงสภาพปัญหา สาเหตุของปัญหา และ ตัวแปรที่สัมพันธ์เกี่ยวข้อง เช่น ข้อกฎหมาย
4. ต้องมีส่วนที่ชี้ถึงทางเลือกในการแก้ปัญหาพร้อมด้วยการประเมินข้อดีและข้อเสีย
5. ต้องมีส่วนที่เป็นข้อเสนอในการแก้ปัญหาอันเป็นการตัดสินใจเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด
6. ต้องมีส่วนที่เป็นบทสรุป ทั้งข้อเท็จจริง และข้อโต้แย้งที่สำคัญ ถ้าเป็นการนำเสนอเพื่อขอ อนุมัติ จะต้องกล่าวถึงขั้นตอนการดำเนินงานต่อไป ถ้าได้รับอนุมัติ

จิตวิทยาในการนำเสนอ

สมิต สัจฉกร ได้กล่าวไว้ว่า การนำเสนอประสบความสำเร็จ ต่อเมื่อผู้รับการนำเสนอเกิดการยอมรับ และ ฟังพอใจ จึงต้องใช้จิตวิทยาอันเป็นวิชาที่เกี่ยวข้อง กับ พฤติกรรม หรือการกระทำของมนุษย์ มาช่วยใน การสื่อสารทำความเข้าใจ และป้องกันการขัดขวาง ลำพังการนำเสนอข้อเท็จจริง ข้อมูล และสารสนเทศต่อผู้รับการนำเสนออย่างไม่เพียงพอ เพราะผู้รับการนำเสนอเป็นมนุษย์ปุถุชน มีความรู้สึก และ อารมณ์ จึงต้องนำเสนอให้สนองตอบต่ออารมณ์ ของผู้รับการเสนอด้วย

การวิเคราะห์การนำเสนอ

เราจำเป็นต้องวิเคราะห์ผู้รับการนำเสนอเพื่อให้รู้ถึงความคิด ความรู้สึก อารมณ์ ทัศนคติ ค่านิยม และ รสนิยม ตลอดจนความคาดหวัง ของผู้รับการนำเสนอ เป็นการทำความรู้จัก อันจะช่วยให้สามารถสนองความต้องการ หากผู้รับการนำเสนอ เป็นบุคคลเดียว หรือคณะบุคคลกลุ่มเล็กๆ ก็สามารถวิเคราะห์ ลักษณะของผู้รับการนำเสนอได้สะดวก แต่ถ้าผู้รับการนำเสนอจำนวนมากเป็นกลุ่มใหญ่ นับร้อยคนขึ้นไป การวิเคราะห์ผู้รับการนำเสนอย่อมกระทำได้ยากขึ้น ซึ่งจะต้องวิเคราะห์ลักษณะของส่วน ใหญ่โดยรวม ในด้านจิตวิทยา เราต้องศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้รับการนำเสนอ และ มีการเตรียมการนำเสนอ การสร้างความน่าเชื่อถือ ความน่าไว้วางใจ การสร้างความพึงพอใจต่อผู้รับการนำเสนอ

การเตรียมการนำเสนอ

หลังจากการกำหนดจุดมุ่งหมายการนำเสนออย่างชัดเจน และวิเคราะห์ผู้รับการนำเสนอ แล้ว จะต้องเลือกรูปแบบการนำเสนอให้เหมาะสม มีการรวบรวมข้อมูลทั้งที่เป็นข้อมูลเท็จจริง หลักฐาน สถิติ เพื่อนำมาสนับสนุนการนำเสนอ ด้วยการนำมาเขียนคำกล่าวนำและเนื้อเรื่อง ตลอดจนคำสรุป ในการนี้จะต้องจัดเตรียมการใช้โสตทัศนอุปกรณ์ ตามความเหมาะสม

การนำเสนอที่พร้อมจะต้องมีการฝึกฝน ฝึกซ้อมการนำเสนอก่อนจะนำเสนอจริง เมื่อพบข้อบกพร่องก็ต้องปรับปรุงแก้ไขในส่วนที่ไม่สมบูรณ์ และคิดหาทางเพิ่มประสิทธิภาพการนำเสนอให้ดี

ยิ่งขึ้น เพราะการนำเสนอที่ดี จะช่วยให้ประสบความสำเร็จคุ้มค่าของการทำงานก่อนการนำเสนอ แต่ถ้าการนำเสนอผิดพลาดเพียงครั้งเดียวจะทำลายทุกสิ่งทุกอย่างที่ได้ทำมาก่อนหน้านี้อย่างสิ้นเชิง

1. การเลือกรูปแบบการนำเสนอ เป็นการพิจารณาความเหมาะสมว่าจะใช้การนำเสนอในรูปแบบใด จึงจะเหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของการนำเสนอ เหมาะกับลักษณะ และความต้องการของผู้รับการนำเสนอหากเป็นการนำเสนอเพื่อการต้อนรับการบรรยายสรุป การส่งมอบงาน และการรายงาน มักจะนิยมใช้แบบสรุปความ เพื่อนำเสนอข้อเท็จจริง เป็นข้อๆเป็นการประหยัดเวลา แต่ถ้าเป็นการนำเสนอเพื่อการประชาสัมพันธ์การขาย การแนะนำสินค้าหรือบริการการฝึกอบรม การสอนงาน มักจะนิยมใช้ แบบเรียงความ เพื่อจะโน้มน้าวชักจูงใจด้วยการพรรณนา

2. การรวบรวมข้อมูล จะต้องค้นหาข้อเท็จจริงทั้งที่เป็นมาในอดีต และ ปัจจุบัน ถ้ามีหลักฐานอ้างอิง บุคคลหรือองค์กรจะต้องเป็นบุคคลหรือองค์กรที่น่าเชื่อถือ ถ้ามีหลักฐานอ้างอิง เป็นเอกสารจะต้องตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ การใช้สถิติ หรือบันทึกเหตุการณ์จากแหล่งข้อมูลใด ก็จะต้องใช้พิสูจน์ความถูกต้องครบถ้วนได้ ในประการสำคัญผู้นำเสนอจะต้องทำ

ความเข้าใจข้อมูลต่างๆ ให้แจ่มชัด การนำเสนอเอกสารประกอบจะต้องมีความรอบคอบจัดทำอย่างเป็นระบบ มีความสมบูรณ์ครบถ้วนไม่ว่าจะทำโดยผู้ใด ผู้นำเสนอก็จะต้องเป็นผู้รับผิดชอบสุดท้ายนั่นเอง

การนำเสนอปัญหาที่เกิดขึ้น จะต้องรู้ที่มาหรือสาเหตุของปัญหา ถ้าเป็นเรื่องเกี่ยวกับกฎหมาย จะต้องศึกษาข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง จะพิจารณาแค่เฉพาะข้อเท็จจริงประการเดียวไม่ได้ และเมื่อเสนอปัญหาแล้วจะต้องเตรียมข้อเสนอในการแก้ปัญหาด้วย มิฉะนั้นจะกลายเป็นเพียงผู้รู้ปัญหาแต่ไม่สามารถแก้ปัญหา

3. การเตรียมเขียนคำกล่าวนำเนื้อเรื่อง และคำสรุปเป็นขั้นตอนที่สำคัญ เพราะเป็นส่วนของเนื้อหาไม่น้อยกว่า 85 % ของการนำเสนอ ทั้งหมด จะต้องจัดทำขึ้นอย่างระมัดระวังด้วยการนำข้อมูลจากการวิเคราะห์ ผู้รับการนำเสนอมาพิจารณาว่า ผู้รับการนำเสนอต้องการรู้อะไร ต้องการรู้ปัญหาใด ต้องการรู้ข้อมูลนำไปพิจารณาประกอบการวิเคราะห์และการตัดสินใจในเรื่องใด จะต้องคำนึงถึงผู้รับการนำเสนอเป็นหลัก ด้วยการกล่าวนำที่น่าสนใจ เราความรู้สึกใครรู้ และมีเนื้อเรื่องที่เป็นประโยชน์ ในการรับรู้และการพิจารณา ซึ่งดำเนินเรื่องชวนติดตาม และเข้าใจง่าย ด้วยการปรับวิธีการนำเสนอข้อมูล ให้สะดวกแก่การทำความเข้าใจและเปรียบเทียบเป็นภาพ แผนภูมิ ตาราง กราฟ แทนการพรรณนาเป็นตัวอักษร หรือข้อความยืดเยื้อ ส่วนคำกล่าวนำซึ่งไม่ควรจะมีความยาวเกินกว่า 10% ของเนื้อหาทั้งหมด เป็นการเร้าความสนใจให้เกิดสมาธิตั้งใจรับการนำเสนอ โดยทั่วไปการขึ้นต้นให้ตื่นเต้นเร้าใจ ด้วยการตั้งคำถามหรือนำข้อความสำคัญมากกล่าว นำเข้าสู่เรื่องอันเป็นตัวเนื้อหาสาระ ส่วนเนื้อเรื่องจะต้องประมวลความคิดด้วยการรวบรวมข้อมูล สถิติ หลักฐาน มีการคิดหาเหตุผล และจัดลำดับความคิด นำมาเรียบเรียงถ้อยคำ และเลือกใช้ถ้อยคำให้สื่อความหมายตรงตามวัตถุประสงค์อย่างเหมาะสม ส่วนคำสรุปไม่ควรมีคำกล่าววทวน แต่จะต้องมีความสั้นกระชับ ระหว่าง 5% - 10% ของเนื้อหา เพราะการสรุปเป็นการประมวล

ความ จากเนื้อหาให้หลอมรวมกัน เพื่อเน้นย้ำสาระของเรื่องที่น่าเสนอ แต่ไม่ใช่การกล่าวซ้ำความในเนื้อเรื่อง

4. การเตรียมโสตทัศนอุปกรณ์ประกอบการนำเสนอ จะต้องพิจารณาความเหมาะสมหลายด้าน แม้ว่าในปัจจุบันจะมีเครื่องมือทันสมัยใช้เป็นเครื่องในการนำเสนอที่เร้าความสนใจ ด้วยรูปแบบ วิธีการ และ สีสังคดงาม power – point แต่ก็มีข้อจำกัดในบางสถานการณ์ ที่ขาดอุปกรณ์ และ การใช้เครื่องมือเพียงครั้งเดียวก็อาจไม่คุ้มค่าเวลาและค่าใช้จ่ายในการจัดทำ จึงต้องพิจารณาถึงโสตทัศนอุปกรณ์อื่นๆ อันเหมาะสมกับการนำเสนอในแต่ละกรณีด้วย

5. การฝึกซ้อมการนำเสนอ เป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยให้เกิดความเคยชิน และมีความมั่นใจในการนำเสนอ การได้ฝึกฝนบ่อยๆ ด้วยการฝึกซ้อม การนำเสนอในแต่ละสถานการณ์ก่อนหน้าเสนอจริงจะช่วยให้ลดความประหม่า เนื่องจากความกังวลว่าจะนำเสนออย่างไร เพราะได้ผ่านการทดลองนำเสนอมาแล้ว ผู้ประสบความสำเร็จในการนำเสนอส่วนใหญ่ จะให้ความสำคัญกับการเตรียมความพร้อม ด้วยการฝึกซ้อมทุกครั้งก่อนนำเสนอ

6. การปรับปรุงแก้ไข เป็นส่วนที่จะละเลยไม่ได้ ในการฝึกซ้อม จะพบข้อติดขัดหรือบกพร่องอยู่ หากปล่อยให้เลยตามเลยไม่คิดหาวิธีแก้ไข และดำเนินการปรับปรุง การฝึกซ้อมก็จะได้รับผลประโยชน์ไม่เต็มที่ รวมทั้งเมื่อมีการนำเสนอจริงก็จะต้องประเมิณผล และ ค้นหาจุดบกพร่องที่ต้องนำมาปรับปรุงให้การนำเสนอครั้งต่อไปสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

7. การเตรียมรับมือข้อโต้แย้ง เป็นสิ่งที่ไม่ควรมองข้าม เพราะการนำเสนอทุกเรื่องและทุกครั้ง อาจจะมีทั้งผู้ที่ซึ่งเห็นด้วยและไม่เห็นด้วย ผู้ซึ่งเห็นด้วยอาจจะเห็นด้วยทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน ซึ่งย่อมจะมีข้อโต้แย้งอยู่บ้าง ส่วนผู้ซึ่งไม่เห็นด้วยทั้งหมด ย่อมจะมีข้อโต้แย้งรุนแรง การคาดการณ์ไว้ก่อนว่าอาจจะมีประเด็นข้อแย้งในเรื่องใด ย่อมจะเป็นทางช่วยให้เกิดความคิดว่าจะหาข้อชี้แจงความไม่เข้าใจ หรือความเคลือบแคลงสงสัยในแง่มุมใดบ้าง อย่างไรก็ตาม จะต้องเตรียมข้อมูล หลักฐาน สถิติ อ้างอิงบุคคลเป็นพยาน

ความหมายของพฤติกรรมกล้าแสดงออก

ความหมายของพฤติกรรมกล้าแสดงออก Wolpe (1982, อ้างใน สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต, 2541) ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมกล้าแสดงออกไว้ว่าเป็นพฤติกรรมที่แสดงออกถึงอารมณ์และความรู้สึกต่างๆ ต่อผู้อื่นอย่างเหมาะสมโดยไม่เกิดความวิตกกังวล Alberti & Emmons (1986, อ้างใน กัญญารัตน์ วงศ์เชษฐ, 2543) ก็ได้ให้คำจำกัดความของพฤติกรรมกล้าแสดงออกว่าเป็นการกระทำที่บุคคลสามารถทำในสิ่งที่ตนเองสนใจเป็นการเรียกร้องโดยปราศจากความรู้สึกวิตกกังวล เป็นการแสดงออกของความรู้สึกอย่างตรงไปตรงมาด้วยความสบายใจหรือเป็นการกระทำตามสิทธิของตน และมีการพิจารณาถึงสิทธิของบุคคลอื่น

(ธีรวรรณ ธีระพงษ์, 2543) ให้ความหมายว่า เป็นพฤติกรรมที่บุคคลสามารถแสดงออกได้อย่างเป็นธรรมชาติมากที่สุดตามสภาพการณ์ที่เป็นอยู่ และสามารถจัดการกับปัญหาต่าง ๆ ได้ด้วยวิธีการทางบวก โดยปราศจากความวิตกกังวล นั่นคือบุคคลสามารถแสดงออกซึ่งความต้องการหรือความรู้สึกได้อย่างตรงมาและจริงใจ อย่างไรก็ตามพฤติกรรมการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสมมิใช่กระทำเพื่อที่จะให้ได้สิ่งที่ต้องการ เป้าหมายของการกระทำพฤติกรรมกล้าแสดงออกนั้นคือการสื่อสารอย่างชัดเจนและตรงไปตรงมา ไม่โจมตีความต้องการหรือการคิดเห็นของบุคคลอื่น ซึ่งการทำเช่นนั้นจะทำให้มีโอกาสบรรลุเป้าหมายที่ต้องการโดยไม่ปฏิเสธสิทธิของผู้อื่น

ทฤษฎีพฤติกรรมแสดงออก

ทฤษฎีพฤติกรรมกล้าแสดงออก Bower and Bower (1976, อ้างใน รัศมีเชื้อเจ็ดตน, 2539) แบ่งพฤติกรรมที่มนุษย์แสดงออกเป็น 3 ลักษณะ คือ

1. ลักษณะที่ไม่กล้าแสดงออกพฤติกรรมที่เรียกว่าพฤติกรรมที่ไม่กล้าแสดงออก (Non-Assertive Behavior)
2. ลักษณะที่มีความกล้าแสดงออกพฤติกรรม แต่มีการแสดงออกที่รุนแรงเสียหาย เรียกว่า พฤติกรรม

ก้าวร้าว (Aggressive Assertive Behavior)

3. ลักษณะที่มีความกล้าแสดงออกพฤติกรรมโดยมีการแสดงออกอย่างเหมาะสม เรียกว่า พฤติกรรมกล้าแสดงออก (Assertive Behavior) Lange and Jakubowski (1976, อ้างใน กัญญารัตน์ วงศ์เชษฐ, 2543) ก็ได้แบ่งพฤติกรรมกล้าแสดงออกไว้ดังนี้

3.1 การไม่กล้าแสดงออก คือ การแสดงออกซึ่งละเลยการใช้สิทธิที่พึงมีของตนเอง ประสบความล้มเหลวที่แสดงความรู้ ความคิดเห็น ขอมตามผู้อื่น เลี่ยงความขัดแย้งทุก สถานการณ์สังเกตได้จากพฤติกรรม เช่น การหลบสายตาดวงสนทนากุมมืออยู่ข้างหลังผู้อื่นมีน้ำเสียงเดียวกันตลอดหรือพูดเบาเกินไป ลังเลใจ พูดเสียงสั้น กระแอมไออ่อนบ่อยๆ เป็นต้น

3.2 การก้าวร้าว ได้แก่ การแสดงออกซึ่งป้องกันสิทธิส่วนบุคคลของตนหรือวิธีรุนแรงด้านความรู้สึก ความคิดเห็น ความต้องการต่างๆ ในทางที่ไม่ เหมาะสม ล่วงเกินสิทธิ ผู้อื่น ขอบมีอิทธิพลเหนือกว่า ต้องการเป็นผู้ชนะ บุกบ่งกับผู้อื่น สังเกตได้จากการทำให้ผู้อื่นด้อยกว่าตน เช่น จ้องคู่สนทนามากเกินไป พูดเสียงดังหรือเสียงไม่สอดคล้องกับสถานการณ์หน้าตาคุัดัน วางอำนาจใช้คำพูดเหน็บแนมเสียดสีเย่อหยิ่ง หัวน และชอบชี้นำ เป็นต้น

3.3 การแสดงออกที่เหมาะสม หมายถึงการแสดงออกในทางป้องกันสิทธิส่วนบุคคลของตนเองพึงความรู้สึก ความคิดเห็น ความต้องการอย่างตรงไปตรงมา จริงใจและเหมาะสม กับสถานการณ์ไม่ล่วงเกินสิทธิของผู้อื่น สื่อสารอย่างตรงไปตรงมายอมรับนับถือต่อกันสัมพันธ์ภาพที่ดีต่อกันอาจสังเกตได้โดยการแสดงออกที่สอดคล้องกับคำพูดน้ำเสียง เหมาะสมตามสถานการณ์ ประสานตากับคู่สนทนา

ท่าทางของร่างกายที่แสดงถึงความ มั่นคงพูดได้คล่องแคล่ว ไม่เคอะเขินหรือลังเลใจมีความชัดเจนเน้น
ถ้อยคำสำคัญ เป็นต้น

ทฤษฎีพฤติกรรมแสดงออก (Assertion Theory) ของทฤษฎีของ คอลเลย์ (Kelley) ได้กล่าวว่าทฤษฎี
กล้าแสดงออกเป็นทฤษฎีการตอบสนองทางพฤติกรรมศาสตร์แบบหนึ่งที่น่าสนใจนำมาใช้มาก โดยการจัด โปรแกรม
การฝึกอบรมให้แก่ผู้ที่มีความประสงค์จะปรับพฤติกรรมของเขา เรียกว่า ทฤษฎีการป้องกัน สิทธิคือเป็นการ
แสดงสิทธิพึงมีพึงได้ของตนเองโดยไม่เป็นการล่วงละเมิดหรือก้าวท้าวสิทธิของผู้อื่น และการแสดงออกที่
เหมาะสมในสถานการณ์ทางสังคมหลาย ๆ ด้าน เป็นการสอนให้บุคคลมีพฤติกรรมกล้าแสดงออกที่
เหมาะสมด้วย ซึ่งจริง ๆ แล้วนอกจากนอกจากพฤติกรรมกล้าแสดงออกที่เหมาะสมแล้วบุคคลอาจ
ตอบสนองสถานการณ์ต่างๆ ได้อีก 2 ลักษณะคือ พฤติกรรมไม่กล้าแสดงออกและพฤติกรรมก้าวร้าว

ทฤษฎีค่านิยม ของ โรคิช ได้กล่าวว่าพฤติกรรมกล้าแสดงออกเป็นความเชื่อทั้งหลายที่มีร่วมกัน
เกี่ยวกับสิ่งที่ควรทำหรือสิ่งที่ควรห้ามด้านวิธีปฏิบัติทั้งหลายที่เป็นอุดมคติและจุดหมายปลายทางทั้งหลายที่
เป็นอุดมคติในการมีชีวิตอยู่โดยที่มนุษย์ใช้ความเชื่อและการปฏิบัติตามความเชื่อในทิศทางที่สอดคล้องกับ
แรงจูงใจในการดำรงอยู่และเพิ่มความนับถือตนเองมากขึ้นนอกจากนั้น ยังมีทฤษฎีการคงตัวซึ่งสาระของ
ทฤษฎีการคงตัวกล่าวว่าความเชื่อ หมายถึง ความคิดใด ๆ ว่าเป็นไปได้หรือแน่ใจเกี่ยวกับมืออยู่-เป็นอยู่การ
ประเมินสิ่งที่ควรทำ สิ่งที่ไม่ควรทำ หรือสาเหตุ เจตคติ หมายถึง การจัดระบบที่ค่อนข้างคงทนของความเชื่อ
เกี่ยวกับการมืออยู่-เป็นอยู่ การประเมินสิ่งที่ควรทำ สิ่งที่ไม่ควรทำ หรือสาเหตุที่จัดระบบของที่หมายหนึ่งหรือ
สถานการณ์หนึ่งและกำหนดล่วงหน้าให้บุคคลตอบสนองต่อ 1) ที่หมายหรือสถานการณ์ว่าตนชอบสิ่งใด
มากกว่าสิ่งใด 2) ต่อทุกคนที่บุคคลรับรู้ว่ามีเจตคติต่อที่หมายหรือสถานการณ์แตกต่างกันและ 3) ต่อการ
ควบคุม หรือแรงกดดันทางสังคมที่เจตนาจะบังคับการแสดงออกให้มีจุดยืนที่เฉพาะเจาะจงต่อที่หมายหรือ
สถานการณ์ตอบสนองทั้งหมดที่เป็นความชอบบางอย่างมากกว่าบางสิ่งบางอย่างจะเห็นว่าแนวคิดกลุ่มนี้ให้
ความสำคัญเกี่ยวกับความเชื่อ ค่านิยม เจตคติ เพราะถือว่าสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ทำให้บุคคลมีพฤติกรรมต่าง ๆ
ตามสถานการณ์ต่าง ๆ ด้วย

ลักษณะของพฤติกรรมกล้าแสดงออก

บุคคลจะมีลักษณะของพฤติกรรมกล้าแสดงออกนั้นสามารถแสดงออกเป็นได้หลายลักษณะ ดังมีผู้
เสนอแนวความคิดดังต่อไปนี้

Lange and Jakubowski (1970, อ้างใน สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต, 2541) ได้แบ่งลักษณะของพฤติกรรม
กล้าแสดงออกเป็น 6 ลักษณะดังนี้

1. การกล้าแสดงออกขั้นพื้นฐาน (Basic Assertion) เป็นการแสดงออกเพื่อรักษาสิทธิตลอดจนความ
เชื่อ ความรู้สึก และความคิดเห็น โดยไม่จำเป็นต้องอาศัยทักษะทางสังคมอื่น ๆ เช่น ความเข้าอกเข้าใจ
การเผชิญหน้า การชักจูงใจ เป็นต้น

2. การกล้าแสดงออกในลักษณะเข้าอกเข้าใจ (Empathic Assertion) บ่อยครั้งที่คนเรามีความต้องการที่จะแสดงออกถึงความรู้สึกหรือความต้องการที่มากไปกว่าการแสดงออกอย่างปกติวิสัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเพื่อต้องการที่จะสื่อให้รู้ถึงความรู้สึกเข้าอกเข้าใจที่มีต่อบุคคลอื่น การกล้าแสดงออกในลักษณะเข้าอกเข้าใจจึงสมควรที่จะนำมาใช้ ลักษณะของประโยคที่แสดงถึงความรู้สึกดังกล่าวจะประกอบด้วยประโยคที่บอกถึง การรับรู้สภาพการณ์หรือความรู้สึกของบุคคลอื่น และตามด้วยประโยคที่ยืนยันถึงสิทธิของผู้พูด

3. การกล้าแสดงออกในลักษณะของการเพิ่มระดับ (Escalating Assertion) ในการแสดงพฤติกรรมกล้าแสดงออกนั้น ควรแสดงความรู้สึกทางลบให้น้อยที่สุดในขณะเดียวกันก็ให้ได้ผลตามที่ต้องการ แต่ถ้าแสดงออกลักษณะเช่นนี้แล้ว ยังถูกละเมิดสิทธิส่วนบุคคลอยู่ ผู้ที่ละเมิดจึงควรจะต้องเพิ่มระดับของความเข้มของพฤติกรรมกล้าแสดงออกขึ้นไปหรืออาจจะใช้การเน้นความมั่นคงของการพูดของตนเองได้โดยไม่จำเป็นต้องเพิ่มระดับของการกล้าแสดงออกจนอาจจะมีลักษณะใกล้เคียงกับความก้าวร้าว

4. การกล้าแสดงออกในลักษณะการเผชิญหน้า (Confrontive Assertion) เป็นการกล้าแสดงออกที่ใช้เมื่อเห็นคำพูดและการกระทำของบุคคลนั้นไม่ไปด้วยกัน ลักษณะของการกล้าแสดงลักษณะนี้จะบอกอย่างเป็นวัตถุวิสัยว่าอะไรที่บุคคลได้พูดว่าจะทำและอะไรที่บุคคลนั้นได้กระทำไปจริงๆ และหลังจากนั้นจะบอกถึงสิ่งที่ต้องการ การแสดงออกนี้เป็นการพูดไปตามความเป็นจริงที่เกิดขึ้น โดยไม่มีการตีความหรือประเมินค่าใดๆทั้งสิ้น

5. การกล้าแสดงออกในลักษณะของการใช้ภาษา ผม/ดิฉัน (I-Language Assertion) ภาษาผม/ดิฉันนี้มีประโยชน์อย่างมากต่อการแสดงออกถึงความรู้สึกทางลบไม่ว่าความรู้สึกนั้นจะเกิดจากการที่ผู้อื่นพยายามจะเข้ามายุ่งเกี่ยวกับความรู้สึกหรือสิทธิส่วนบุคคลของเขาตลอดจนความรู้สึกทางลบอันเกิดจากที่ผู้อื่นพยายามขัดเคืองและความคาดหวังของตนให้กับเขาซึ่งประกอบด้วยประโยค 4 ประโยค คือ

1. ประโยคที่บอกถึงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น (ผู้พูดบอกว่าพฤติกรรมของบุคคลอย่างชัดเจน)
2. ประโยคที่บอกถึงผลที่เกิดขึ้น (ผู้พูดบอกว่าพฤติกรรมของบุคคลมีผลต่อชีวิต หรือความรู้สึกของเขาอย่างไรอย่างเป็นรูปธรรม)
3. ประโยคที่แสดงถึงความรู้สึก (ผู้พูดบอกถึงความรู้สึก)
4. ประโยคที่บอกถึงสิ่งที่อยากให้เกิดขึ้น (ผู้พูดบอกว่าเขาต้องการอะไร)

6. การกล้าแสดงออกและการชักจูง (Assertion and Persuasion) บ่อยครั้งที่เราต้องการเสนอความคิดเห็นให้เป็นที่ยอมรับในที่ประชุมหรือกลุ่ม โดยไม่แสดงความก้าวร้าวออกมา ซึ่งวิธีการที่จะเสนอความคิดในกลุ่มให้ได้ผลนั้นจะต้องพิจารณา 2 ปัจจัยหลัก นั่นคือ เวลา และลักษณะของประโยคที่พูดซึ่งแสดงความจริงใจของผู้พูด

นอกจากนี้ Clark (1978, อ้างใน วิชญา ไชยเทพ, 2544) ได้กล่าวถึงการแสดงออกที่เหมาะสมไว้ว่า

1. การแสดงตนต่อผู้อื่นทั้งด้วยคำพูดและไม่ใช้คำพูดโดยการแสดงออก คือ สามารถพูดแสดงความรู้สึกด้วยเสียงดังพอสมควร ชัดเจน มีการสบตาคู่สนทนา ในการพูดเกี่ยวกับตนเองสามารถกล่าวถึงสิ่งที่มีคุณค่าและน่าสนใจของตน ไม่ผูกขาดการสนทนา ไม่คุยโอ้อวด หรือนิ่งเฉยคอยฟังแต่ผู้อื่นพูดอย่างเดียว

สบตากับผู้พูดคุย ไม่หลบสายตา พูจาพักท่ายปราศรัยสามารถเริ่มกล่าวสนทนากับผู้อื่นก่อนได้และใช้สรรพนามบุรุษที่ 1 แทนตนเอง เช่น ดิฉัน ผม นั้น

2. การพูดแสดงความรู้สึกชัดเจน ตรงไปตรงมา นั่นคือ แสดงสีหน้าเหมาะสม ลักษณะสีหน้าและลักษณะน้ำเสียงสอดคล้องกับความรู้สึกที่แท้จริงยอมรับคำชมเชยอย่างจริงใจ สามารถใช้คำพูด“ทำไม” ได้โดยใช้น้ำเสียงสุภาพและไม่ทำหน้าบึ้งตึงสามารถเปิดเผยได้เมื่อมีความคิดเห็นที่ตรงข้ามกับผู้อื่นสามารถแสดงสิทธิอันชอบธรรมและขอให้บุคคลอื่นแสดงตอบด้วยความยุติธรรมโดยไม่ทำลายสัมพันธภาพ และสามารถขอร้อง อธิบาย หรือแนะนำซ้ำอีกครั้งเพื่อให้มีความชัดเจน

3. มุ่งงาน ไม่หยุดนิ่งเฉย หรือรอคอยโชคชะตา นั่นคือ สามารถทำงานเต็มความสามารถของตนมีการวางแผนในการทำงาน รู้จักตั้งเป้าหมายในการทำงานและทำงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ มีการสร้างนิสัยในการทำงาน กำหนดการทำงานแต่ละขั้นที่จะทำให้ตนเองพอใจอย่างมีเหตุผล ให้ความสนใจกับงานที่กำลังทำอยู่ถึงแม้จะไม่ชอบงานบางอย่างแต่ก็สามารถวางแผนทำให้สำเร็จ อีกทั้งในขณะที่ทำงานสามารถกล่าวปฏิเสธในเรื่องที่ตนรู้สึกว่าไม่สามารถทำตามคำขอร้องของผู้อื่นได้และเมื่อทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมายก็มีการให้รางวัลกับตัวเองบ้าง

4. การให้/การยอมรับคำวิจารณ์และการขอความช่วยเหลือ ได้แก่ สามารถรับฟังคำติชมด้วยความรู้สึกสบายใจ สามารถชมผู้อื่นเมื่อเขาทำกิจกรรมต่าง ๆ ได้สำเร็จ รับผิดชอบต่อข้อบกพร่องของตนเองสามารถขอความร่วมมือจากบุคคลอื่นได้สามารถให้ข้อคิดเห็นหรือข้อวิจารณ์แก่ผู้อื่นด้วยท่าทีสุภาพ ไม่ก้าวร้าวและพูดด้วยความจริงใจและด้วยความปรารถนาดี

5. การควบคุมความวิตกกังวล ความกลัว และความโกรธ ได้แก่ สามารถยับยั้งยั้งสิ่งที่พึงมีพึงได้ของตนเองแสดงความรู้สึกไม่เห็นด้วยโดยไม่รู้สึกผิดหรือรู้สึกไม่สบายใจในภายหลังสามารถแสดงความรู้สึกออกมาได้โดยไม่เก็บกดหรือแสดงความก้าวร้าวสามารถจัดการกับปัญหา กับคำพูดเยาะเย้ย เสียดสีจากบุคคลอื่น และสามารถจัดการความกลัวที่เกิดจากความเชื่ออย่างไม่มีเหตุผลจากแนวคิดที่กล่าวมาสามารถ

สรุปได้ว่า ลักษณะของพฤติกรรมกล้าแสดงออกเป็นความสามารถของบุคคลในการรักษาสิทธิ ความเชื่อความรู้สึก ความคิดเห็น เป็นการแสดงความรู้สึกที่แท้จริงออกทางหน้าตา ท่าทาง การใช้ภาษาในการสื่อความในประโยคและมีความสามารถในการดำเนินการสนทนา ยุติการสนทนา กล่าวคำขอร้อง หรือกล่าวคำปฏิเสธได้ถูกต้องเหมาะสมกับเวลาและสถานการณ์

จุดประสงค์ของการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออก

วิมพีวีกา ฤาสกุล (2550) ได้กล่าวถึงจุดประสงค์ของการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกไว้ 4 ข้อดังนี้

1. เพิ่มความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมกล้าแสดงออก
2. ส่งเสริมความสามารถในการสื่อสาร
3. เพิ่มความเชื่อมั่นและเห็นคุณค่าของตน
4. ส่งเสริมให้บุคคลมีเจตคติ ความรู้สึก และการกระทำกับบุคคลอื่นในทางบวก

วิธีการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออก

พฤติกรรมกล้าแสดงออกนั้นเป็นพฤติกรรมที่สามารถฝึกให้เกิดขึ้นในแต่ละบุคคลได้ โดยการเลือกใช้วิธีในการฝึกได้อย่างหลากหลายวิธี มีผู้เสนอแนวคิดต่างๆ ไว้ดังนี้

Alberti & Emmons (1986, อ้างใน กัญญารัตน์ วงศ์เชษฐ, 2543) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกไว้ว่า ผู้เข้ารับการฝึกพฤติกรรมกล้าแสดงออกจะต้องได้รับการฝึกเป็นพิเศษในเรื่องต่อไปนี้

1. การประสานสายตา (Eye Contact) คือ การมองของบุคคลที่พูดโดยตรงไปตรงมาและมองประสานตาอย่างสม่ำเสมอ
2. การวางตัว (Body Posture) เป็นลักษณะการเผชิญหน้า การยืน หรือนั่งที่เป็นไปอย่างเหมาะสมซึ่งจะทำให้เรื่องราวที่พูดมีน้ำหนักมากยิ่งขึ้น
3. การแสดงท่าทาง (Gesture) ที่เหมาะสม จะทำให้เรื่องราวที่พูดมีความหนักแน่นยิ่งขึ้น
4. การแสดงออกทางใบหน้า (Facial Expression) ได้สอดคล้องกับเรื่องที่จะพูดหรือเรื่องที่กำลังพูดซึ่งเป็นการแสดงพฤติกรรมกล้าแสดงออกที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ
5. น้ำเสียงการเปลี่ยนถ้อยคำและระดับเสียง (Voice Tone Inflection and Volume) การพูด เสียงเรียบ กระชับเบาๆ จะเป็นการยากในการชักจูงให้ผู้อื่นเชื่อถือได้โดยไม่ต้องบังคับ
6. จังหวะในการพูด (Timing) การเลือกจังหวะที่เหมาะสมในการพูดเป็นสิ่งจำเป็นซึ่งส่งผลทำให้ประสบความสำเร็จได้ในส่วนหนึ่ง
7. เนื้อหาที่จะพูด (Content) บุคคลมักมีความลังเลใจเนื่องจากไม่รู้ว่าจะพูดอะไรจึงต้องมีการฝึกการพูดในบางสิ่งบางอย่างเพื่อที่จะให้ผู้ฟังได้รู้ถึงความรู้สึกที่แท้จริงของผู้พูดในขณะนั้นได้
8. การฟัง (Listening) การแสดงให้ผู้พูดทราบถึงความสนใจฟังการสะท้อนความคิดเห็น การแสดงสีหน้า ท่าทางที่เหมาะสมในขณะนั้น

ขั้นตอนในการดำเนินการ

การพัฒนาพฤติกรรมกล้าแสดงออกนั้น ควรมีการวางแผนในการดำเนินการและกำหนดขั้นตอนในการฝึกไว้เพื่อเป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมให้เหมาะสมกับบุคคลที่ต้องการจะพัฒนา และเหมาะสมกับวัตถุประสงค์ หรือเป้าหมายที่วางไว้

สมโภชน์ เอี่ยมสุภาษิต (2541) ได้กล่าวถึงขั้นตอนในการดำเนินการพอสรุปได้ดังต่อไปนี้

1. กำหนดสถานการณ์ที่ทำให้บุคคลนั้นมีปัญหาในการแสดงออกให้เฉพาะเจาะจงเนื่องจากความเชื่อพื้นฐานว่าพฤติกรรมกล้าแสดงออกนั้นมิใช่เป็นลักษณะที่แสดงออกในทุกสถานการณ์หากแต่ควรแสดงออกในบางสถานการณ์ที่เฉพาะเจาะจงเท่านั้นซึ่งสภาพการณ์ที่เจาะจงนั้นควรจะรวมทั้งเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นและการกระทำหรือคำพูดของบุคคลในเหตุการณ์นั้น

2. สอนให้บุคคลสามารถแยกแยะได้ระหว่างพฤติกรรมกล้าแสดงออก (Assertive Behavior) พฤติกรรมก้าวร้าว (Aggressive Behavior) และพฤติกรรมไม่กล้าแสดงออก (Non-assertive Behavior) เพื่อให้เข้าใจลักษณะพฤติกรรมแต่ละประเภท ความแตกต่าง พร้อมทั้งผลที่จะเกิดขึ้นจากการแสดงพฤติกรรมดังกล่าว

3. พัฒนาความเชื่อพื้นฐานเกี่ยวกับพฤติกรรมการกล้าแสดงออก สิทธิส่วนบุคคลและสิทธิของผู้อื่น เพราะหลายคนมีความเชื่อว่าการกล้าแสดงออกจะนำมาซึ่งความสัมพันธ์ที่ห่างเหินจึงควรชี้แจงให้เข้าใจว่าทำไมถึงต้องแสดงพฤติกรรมในลักษณะของการแสดงออกแทนที่จะแสดงออกอย่างที่เคยกระทำนอกจากนี้ ควรชี้แนะให้รู้จักแยกแยะว่าอะไรคือสิทธิส่วนบุคคลและอะไรคือสิทธิของผู้อื่น เพราะไม่เช่นนั้นแล้วการฝึกการกล้าแสดงออกอาจนำไปสู่การก้าวท้าวสิทธิของผู้อื่น

4. พัฒนาทักษะการแสดงออกในด้านทักษะทั่วไป และทักษะเฉพาะเจาะจง ทักษะทั่วไปมีอยู่ 6 ด้าน คือ

1. การประสานสายตา เป็นการมองสบตาผู้ร่วมสนทนาขณะพูด เพื่อแสดงว่าผู้พูดมีความจริงใจ
2. น้ำเสียงที่พูดควรพูดให้ชัดเจน น้ำเสียงพอเหมาะไม่ดังหรือเบาจนเกินไป
3. การวางท่าทางควรวางให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ ไม่เคร่งขรึมจนดูเหมือนเครียดหรือผ่อนคลายมากเกินไปจนดูไม่จริงจัง
4. การแสดงออกทางสีหน้าให้สอดคล้องกับความรู้สึกที่ต้องการสื่อหรือสิ่งที่กำลังพูดอยู่ในขณะนั้น
5. แสดงออกในเวลาที่เหมาะสม
6. เนื้อหาในการพูด การแสดงออกจะไม่ได้รับความสนใจถ้าเนื้อหาที่พูดมีลักษณะของการตำหนิ กว้างเกินไป หรืออ่อนแอเกินไป ซึ่งเนื้อหาที่พูดควรจะให้ชัดเจนเฉพาะเจาะจงและตรงไปตรงมา

ทักษะเฉพาะอย่างมี 12 ลักษณะ คือ

1. การพูดอย่างกล้าแสดงออกเป็นประโยชน์ที่พูดเพื่อแสดงสิทธิของตนหรือเป็นการยืนยันว่าจะต้องได้ การตอบสนองที่เท่าเทียมกันและยุติธรรม
2. การแสดงออกซึ่งความรู้สึกชอบหรือไม่ชอบอย่างเปิดเผย ตรงไปตรงมา และหลีกเลี่ยงการเก็บกดความรู้สึกแต่ต้องระวังไว้ว่าการแสดงออกมากเกินไปตลอดเวลานั้นอาจเกิดปัญหาได้เช่นกัน
3. การพูดจาหักทลาย ควรฝึกพูดหักทลายหรือฝึกยิ้มให้กับบุคคลอื่น
4. การแสดงออกไม่เห็นด้วย เมื่อมีความคิดเห็นที่ไม่สอดคล้องกับคนอื่นควรจะมีการแสดงออกอย่างจริงจังและมีท่าทีที่สุภาพ

5. การใช้คำถามเพื่อถามถึงเหตุผลเมื่อถูกขอร้องให้ทำในสิ่งที่ไม่ดีหรือไม่มีเหตุผล บุคคลควรจะถามว่าทำไมเขาต้องทำตามและไม่ควรยุติการเรียกร้องจนกว่าจะได้รับคำตอบที่ดีพอ

6. ฝึกการพูดเกี่ยวกับตนเองเพราะบางครั้งบุคคลที่ไม่กล้าแสดงออกจะรู้สึกว่าคุณค่าและผู้อื่นจะเบียดเบียนที่ตัวเองฟังเรื่องของตัวเองดังนั้นจึงควรฝึกที่จะพูดเกี่ยวกับตัวเองและประสบการณ์ของเขาด้วยท่าทีที่น่าสนใจเพื่อที่จะได้รับการตอบสนองที่ดีขึ้น

7. การให้รางวัลแก่บุคคลอื่นสำหรับคำยินยอมของเขาคนที่กล้าแสดงออกจะต้องรู้จักรับคำยินยอมด้วยการบอกว่า “ขอบคุณ” อย่างง่าย ๆ หรืออาจยินยอมกลับคืน การปฏิเสธคำยินยอมนั้นดูเหมือนจะเป็นการสบประมาทและทำให้ผู้พูดเกิดความอับอายได้

8. หลีกเลี่ยงการให้เหตุผลต่อความคิดเห็น โดยเฉพาะกับบุคคลที่ชอบถกเถียงแต่ควรได้รับการฝึก รู้จักให้ข้อเสนอแนะเพื่อการยุติการสนทนา

9. มองกลุ่มสนทนาที่ตาการที่จะให้เห็นว่าบุคคลใดมีพฤติกรรมกล้าแสดงออกนั้น การมองตากลุ่มสนทนา นับว่าเป็นวิธีที่เหมาะสมวิธีการหนึ่งซึ่งผู้ที่ฝึกการกล้าแสดงออกควรมีพฤติกรรมดังกล่าว ถ้าพบว่าการมองตากลุ่มสนทนาทำให้เกิดความกระวนกระวายใจ หรือไม่สบายใจ การฝึกผ่อนคลายอาจช่วยได้ฝึกให้บุคคลพูดอย่างจุดสำคัญครั้งแล้วครั้งเล่าโดยอาการที่สงบหรือกล่าวหาใคร โดยไม่มีการออกนอกประเด็นเป็นประโยชน์อย่างมากที่ใช้กับคนแปลกหน้าหรือคนที่ชอบหลีกเลี่ยงความรับผิดชอบหรือผู้ที่พยายามเบี่ยงเบนประเด็นในการสนทนาออกไป

10. ฝึกให้บุคคลพูดอย่างจุดสำคัญครั้งแล้วครั้งเล่า โดยอาการที่สงบหรือกล่าวหาใคร โดยไม่มีการออกนอกประเด็น เป็นประโยชน์อย่างมากที่ใช้กับคนแปลกหน้าหรือคนที่ชอบหลีกเลี่ยงความรับผิดชอบหรือผู้ที่พยายามเบี่ยงเบนประเด็นในการสนทนาออกไป

11. ฝึกให้บุคคลค้นหาสิ่งที่เห็นด้วยกับผู้ที่กล่าวหาหรือต่อว่าเขาด้วยคำพูด

12. การใช้ผม/ดิฉัน สื่อความ เพื่อไม่ให้เกิดการต่อต้าน โกรธหรือเจ็บปวดโดยไม่จำเป็น

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยในประเทศ

ธศิษฐ์ กิมอ่อน (2554)โครงการเรื่องการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักศึกษา ระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 3 กลุ่มช่างยนต์ ห้อง AU 301 โดยใช้แบบสังเกต แบบสอบถามและการนำเสนอหน้าชั้นเรียนโรงเรียนพณิชยการ โนนโถยและบริหารธุรกิจ มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ผู้เรียนมีความมั่นใจในตนเองกล้าตัดสินใจและกล้าที่จะแสดงออกและนักศึกษามีการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าจากการประเมิน โดยใช้แบบสังเกต สังเกตการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 3 กลุ่มช่างยนต์ ห้อง AU 301 พบว่านักศึกษามีการกล้าแสดงออกมากขึ้นจาก 53% เป็น 71% เพิ่มขึ้น 18% หากมีการปรับการเรียนการสอนให้ นักศึกษามีส่วนร่วมในกิจกรรม พยายามให้

นักศึกษาออกไปทำกิจกรรมหน้าชั้นเรียน โดยมีอาจารย์และเพื่อนคอยให้กำลังใจอยู่ตลอดมีการให้คะแนนของนักศึกษาในการทำกิจกรรมก็จะทำให้นักศึกษาก้าวแสดงออกมากขึ้น

วรรณพรรณี ริมผลี (2555) ได้ทำวิจัยในชั้นเรียนเรื่องการพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติเพื่อแก้ปัญหาให้นักศึกษาที่มีพฤติกรรมขาดการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสมรายวิชาการพัฒนาบุคลิกภาพในอุตสาหกรรมบริการ โดยใช้การแสดงบทบาทสมมติสำหรับนักศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิตที่ลงทะเบียนรายวิชาการพัฒนาบุคลิกภาพในอุตสาหกรรมบริการตอนเรียน E1 ธุรกิจการโรงแรมปี การศึกษา 2/2554 จำนวน 51 คน ใช้แบบสังเกตพฤติกรรมเพื่อวัดระดับพฤติกรรมการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสมของนักศึกษา รายวิชาการพัฒนาบุคลิกภาพในอุตสาหกรรมบริการ โดยใช้การแสดงบทบาทสมมติ การศึกษา พฤติกรรมขาดการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสมโดยใช้การแสดงบทบาทสมมติพบว่า นักศึกษา หญิงมีพฤติกรรมการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสมโดยใช้การแสดงบทบาทสมมติอยู่ในระดับ ดี มากและนักศึกษาชายมีพฤติกรรมการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสมโดยใช้การแสดงบทบาทสมมติ อยู่ในระดับดี

ศิริรัตน์ สังข์สุข (2556) การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติพร้อมสื่อของนักเรียนระดับชั้น ปวช. 2/16 สาขาธุรกิจค้าปลีก ในรายวิชาธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ ภาคเรียนที่ 2/2556 วิทยาลัยเทคโนโลยีปัญญาภิวัฒน์ ผู้วิจัยได้ศึกษาจากแผนการจัดการเรียนรู้และได้พิจารณาหน่วยการเรียนรู้รายวิชาธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการซึ่งหน่วยการศึกษาดังกล่าวเป็นหน่วยการเรียนรู้ที่ผู้เรียนสามารถจะฝึกทักษะด้านการนำเสนอโดยอาศัยเทคนิคด้านต่าง ๆ ประกอบการนำเสนอชายช่วงปฏิบัติลงร้าน 7-11 รวมถึงบุคลิกภาพและการแสดงออกของนักเรียนเป็นส่วนใหญ่ ผู้วิจัยจึงได้คิดวิธีการที่จะทำให้นักเรียนเกิดความสนใจและร่วมมือในการปฏิบัติกิจกรรม พร้อมทั้ง สามารถที่จะพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกได้ในรูปแบบของการแสดงบทบาทสมมติ โดยใช้แบบประเมินพฤติกรรม ผลการศึกษาปรากฏว่า จากการศึกษาและวิเคราะห์แบบประเมินเพื่อศึกษาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติ ของนักเรียนระดับชั้นปวช. 2/16 สาขาธุรกิจค้าปลีก ในรายวิชาธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการภาคเรียนที่ 2/2556 แสดงให้เห็นว่านักเรียนมีผลการพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกอยู่ในระดับที่ดีนักเรียนมีความเป็นผู้นำในการตัดสินใจ เพิ่มขึ้นจากเกณฑ์พอใช้ 44.28% เป็นดีเยี่ยม 48.57% นักเรียนมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์เพิ่มขึ้นจากเกณฑ์พอใช้ 49.05% เป็นดีมาก 50.95% นักเรียนกล้าแสดงออกอย่างชัดเจนจากเกณฑ์พอใช้ 50.48% เป็นดีมาก 57.14% นักเรียนมีส่วนร่วมในการนำเสนอทุกขั้นตอนจากเกณฑ์พอใช้ 44.28% เป็นดีมาก 49.52% นักเรียนยอมรับ

ฟังความคิดเห็นของบุคคลอื่นเป็นอย่างดีจากเกณฑ์พอใช้ 49.05% เป็นดีมาก 49.05% บุคลิกภาพมีความเหมาะสมจากเกณฑ์ดี 55.24% เป็นดีเยี่ยม 51.90%

งานวิจัยต่างประเทศ

(D'Zurilla & Goldfried ,1971) ได้ทำการวิจัยโดยมีวัตถุประสงค์คือมุ่งระบุลำดับเวลาความคิดของคนที่มีพฤติกรรมการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสมสูงกับคนที่มีพฤติกรรมการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสมต่ำ พบว่าคนที่มีพฤติกรรมการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสมสูงมีทักษะการแก้ปัญหา มีการเตรียมปัญหา มีการกำหนด มีการสร้างรูปแบบทักษะการแก้ปัญหาและมั่นใจตนเองในการมีความสามารถที่จะให้คำตอบสูงกว่าผู้ที่มีพฤติกรรมการกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสมต่ำ

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัย ศึกษาพฤติกรรมการกล้าแสดงออก โดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียน ของนักศึกษา ระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยัพณิชยการ ครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงทดลอง (Experimental Research) 1) เพื่อศึกษาทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออก ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ปีการศึกษา 2562 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยัพณิชยการ และ เพื่อศึกษาพฤติกรรมการกล้าแสดงออก โดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียน ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ปีการศึกษา 2562 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยัพณิชยการ โดยผู้วิจัยได้ดำเนินการเกี่ยวกับกลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย การวิเคราะห์ข้อมูล การเก็บรวบรวมข้อมูล ดังต่อไปนี้

นักเรียนในระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 ห้อง 4 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยัพณิชยการ รวมจำนวนทั้งสิ้น 40 คน โดยผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

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

ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยได้กำหนดขั้นตอนในการวิจัยไว้ดังนี้

1. ศึกษาหลักการทฤษฎีแนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมการกล้าแสดงออกและวิธีเสริมสร้างพฤติกรรมกล้าแสดงออก
2. กำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัยเพื่อทำการศึกษาพฤติกรรมพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักเรียน นักศึกษาวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยัพณิชยการ ระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 ห้อง 4 ปีการศึกษา 2562 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยัพณิชยการ
3. กำหนดวัตถุประสงค์
4. กำหนดกลุ่มประชากรในการวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดกลุ่มประชากร คือ นักศึกษาวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยัพณิชยการ ระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 ห้อง 4 ปีการศึกษา 2562 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยัพณิชยการ
5. สร้างเครื่องมือการวิจัยโดยผู้วิจัยศึกษาจากหลักการ ทฤษฎี แนวคิด วัตถุประสงค์ เพื่อจำแนกว่าควรสร้างเครื่องมือวัดด้านใดบ้างให้เหมาะสมกับสภาพของนักเรียน นักศึกษาประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้น

ปีที่ 2 ห้อง 4 ปีการศึกษา 2562 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชยการ จำนวน 40 คน ที่นำมาทำการวิจัยในครั้งนี้

6. เก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้ดำเนินเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองโดยการสังเกต และให้นักศึกษากลุ่มตัวอย่างได้ตอบแบบสอบถาม

7. สรุปผลการวิจัยและนำเสนอผลการวิจัยโดยนำข้อมูลที่ได้อามาวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ประชากรกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร คือ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชยการ จำนวน 1464 คน (ข้อมูลจากสำนักทะเบียนและวัดผล วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชยการ ณ วันที่ 10 มิถุนายน 2562)

กลุ่มตัวอย่าง คือ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชยการ จำนวน 40 คน การสุ่มโดยวิธีการสุ่มแบบเจาะจง

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามและแบบสังเกตถึงพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยใช้กระบวนการนำเสนอหน้าชั้นเรียนเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยมีแนวทางในการสร้างแบบสอบถามและแบบสังเกต แบบสอบถาม (Questionnaire) และแบบสังเกต(Observation) แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคล

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออกของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด (ครั้งที่ 1) ปีการศึกษา 2562

ส่วนที่ 3 แบบสังเกตพฤติกรรมการกล้าแสดงออก

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ได้เก็บรวบรวมข้อมูล พฤติกรรมนักศึกษากการกล้าแสดงออกของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 ห้อง 4 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชยการ โดยดำเนินการดังนี้

1. แจ้งการศึกษาการทำวิจัยให้กับนักศึกษาในชั้นเรียนทราบ
2. ดำเนินการเก็บข้อมูลและรวบรวมข้อมูลจากนักศึกษา
3. ตรวจสอบแบบสอบถามที่ได้รับกลับคืนมา
4. ให้นักศึกษานำเสนอหน้าชั้นเรียน

5. อาจารย์บันทึกแบบสังเกต
6. สรุปผลการวิเคราะห์จากแบบสังเกตและแบบสอบถาม

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. วิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาค่าสถิติพื้นฐาน คือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
2. นำข้อมูลมาวิเคราะห์และประมวลผลแล้วจึงทำการสรุปผลการวิจัยการกล้าแสดงออกของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2 ห้อง 4 และเสนอแนะข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการปรับปรุงแก้ไขในการกล้าแสดงออกและเทคนิคให้ดีขึ้น

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. การตอบวัตถุประสงค์การวิจัยนั้น ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเกณฑ์สถิติพื้นฐาน ค่าร้อยละ, ค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ดังนี้

ค่าร้อยละ โดยใช้สูตร

$$\bar{x} = \frac{f}{n}$$

เมื่อ \bar{x} แทน ค่าร้อยละ
 f แทน ความถี่ที่ต้องการแปลงให้เป็นค่าร้อยละ
 n แทน จำนวนความถี่ทั้งหมด

ค่าเฉลี่ยเลขคณิต โดยใช้สูตร

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{N}$$

เมื่อ \bar{x} แทนค่าคะแนนเฉลี่ย
 $\sum x$ แทนผลรวมของคะแนนทั้งหมด
 N แทนจำนวนกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยใช้สูตร

$$s.d = \sqrt{\frac{n \sum fX^2 - (\sum fX)^2}{n(n-1)}}$$

เมื่อ	S.D.	แทน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
	f	แทน	ความถี่ของข้อมูลแต่ละชั้น
	X	แทน	คะแนนแต่ละตัว
	n	แทน	จำนวนคะแนนในกลุ่ม
	Σ	แทน	ผลรวม

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษา เรื่อง พฤติกรรมการกล้าแสดงออก โดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียน ของนักศึกษา ระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์ชยการ โดยใช้วิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียน ของนักศึกษา จำนวนนักศึกษา 40 คน ในรายวิชาการขายตรง ภาคเรียน ที่ 2/ 2562 มีผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาดังนี้

ตารางที่ 1 วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของนักเรียน นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ปีการศึกษา 2562

เพศ	ความถี่	ร้อยละ
ชาย	17	42.5
หญิง	23	57.5
รวม	40	100.0

จากตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ พบว่า ข้อมูลทั่วไปของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ผลการวิเคราะห์ข้อมูล เพศชาย คิดเป็นร้อยละ 42.5 เพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 57.5

ตารางที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออกนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด (ครั้งที่ 1) ปีการศึกษา 2562

ลำดับ	รายการประเมิน	5	4	3	2	1	\bar{X}	SD
1	การกล้าแสดงออกทำให้เกิดความเชื่อมั่น	-	10.0	32.5	47.5	10.0	2.43	.813
2	นักศึกษาเท่านั้นที่กล้าแสดงออก	-	5.0	37.5	45.0	12.5	2.35	.770
3	คนทุกวัยเป็นคนที่กล้าแสดงออก	-		32.5	62.5	5.0	2.28	.554
4	การกล้าแสดงออกทำให้สดชื่นและคลายเครียด	-	2.5	40.0	55.0	2.5	2.43	.594
5	การออกนำเสนอหน้าชั้นทำให้เป็นจุดเด่น		5.0	32.5	47.5	15.0	2.27	.784
6	การกล้าแสดงออกทำให้เหนื่อยล้าและนอนไม่หลับ	22.5		32.5	37.5	7.5	2.92	1.269
7	การกล้าแสดงออกเป็นเรื่องยุ่งยากเพราะมีขั้นตอนมาก	-	-	25.0	55.0	20.0	2.05	.677
8	การกล้าแสดงออกต้องเกิดจากการบังคับ	-	-	50.0	35.0	15.0	2.35	.736
9	คนที่เป็นผู้นำต้องกล้าแสดงออก	-	-	30.0	52.5	17.5	2.12	.686
10	ต้องมีคนแนะนำการกล้าแสดงออก	-	20.0	30.0	50.0	-	2.70	.791
ค่าเฉลี่ยรวม							2.39	0.77

จากตารางที่ 2 พบว่าจากการใช้แบบสอบถามเพื่อรวบรวมข้อมูลทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออกนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด (ครั้งที่ 1) ปีการศึกษา 2562 ของวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ วิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาค่าเฉลี่ย ผลการวิจัย พบว่า นักศึกษามีทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออก เฉลี่ยอยู่ที่ 2.39 อยู่ในเกณฑ์ปรับปรุง

ตารางที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออกนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด (ครั้งที่ 2) ปีการศึกษา 2562

ลำดับ	รายการประเมิน	5	4	3	2	1	\bar{X}	SD
1	การกล้าแสดงออกทำให้เกิดความเชื่อมั่น	12.5	70.0	15.0	2.5	-	3.92	.616
2	นักศึกษาเท่านั้นที่กล้าแสดงออก	15.0	45.0	35.0	5.0	-	3.70	.791
3	คนทุกวัยเป็นคนกล้าแสดงออก	32.0	37.5	22.5	5.0	2.5	3.92	.997
4	การกล้าแสดงออกทำให้สดชื่นและคลายเครียด	40.0	42.5	17.5	-	-	4.23	.733
5	การออกนำเสนอหน้าชั้นทำให้เป็นจุดเด่น	27.5	47.5	22.5	-	2.5	3.98	.862
6	การกล้าแสดงออกทำให้เหนื่อยล้าและนอนไม่หลับ	7.5	27.5	30.5	10.0	25.0	2.82	1.299
7	การกล้าแสดงออกเป็นเรื่องยุ่งยากเพราะมีขั้นตอนมาก	7.5	50.5	15.0	7.5	20.0	3.18	1.299
8	การกล้าแสดงออกต้องเกิดจากการบังคับ	12.5	32.5	25.0	7.5	22.5	3.05	1.358
9	คนที่เป็นผู้นำต้องกล้าแสดงออก	47.5	27.5	22.5	2.5	-	4.20	.883
10	ต้องมีคนแนะนำการกล้าแสดงออก	2.0	45.0	25.0	10.0	-	3.75	.899
ค่าเฉลี่ยรวม							3.68	0.97

จากตารางที่ 3 พบว่า จากการใช้แบบสอบถามเพื่อรวบรวมข้อมูลทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออก นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด (ครั้งที่ 2) ปีการศึกษา 2562 ของวิทยาลัย เทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชกการ วิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาค่าเฉลี่ย ผลการวิจัย พบว่า นักศึกษา มีทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออก เฉลี่ยอยู่ที่ 3.68 อยู่ในเกณฑ์ดี

ตารางที่ 4 แบบสังเกตพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด (ครั้งที่ 1) ปีการศึกษา 2562

ลำดับ	รายการประเมิน	5	4	3	2	1	\bar{X}	SD
1	การแต่งกาย			35.0	42.5	22.5	2.12	.757
2	บุคลิกระหว่างการพูด			50.0	32.5	17.5	2.32	.764
3	พูดได้คล่องแคล่ว			25.0	37.5	37.5	1.88	.791
4	น้ำเสียงเหมาะสมตามสถานการณ์			35.0	55.0	10.0	2.25	.630
5	ประสานตากับคู่สนทนา			27.5	50.0	22.5	2.05	.714
6	ยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่น			40.0	45.0	15.0	2.25	.707
7	ไม่เคอะเขินหรือลังเล			40.0	40.0	20.0	2.20	.758
8	กล้าคิดกล้าทำและกล้าแสดงออก			40.0	40.0	20.0	2.20	.758
9	การแสดงออกทางใบหน้าที่เหมาะสม			55.0	32.5	12.5	2.43	.712
10	ปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องของตนเอง			12.5	52.5	35.0	1.78	.660
ค่าเฉลี่ยรวม							2.15	0.73

จากตารางที่ 4 พบว่า จากการใช้แบบสังเกตพฤติกรรมการกล้าแสดงออก เพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการกล้าแสดงออกของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด (ครั้งที่ 1) ปีการศึกษา 2562 ของวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์ชยการ วิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาค่าเฉลี่ย ผลการวิจัย พบว่า นักศึกษา มีพฤติกรรมการกล้าแสดงออก เฉลี่ยอยู่ที่ 2.15 อยู่ในเกณฑ์ปรับปรุง

ตารางที่ 5 แบบสังเกตพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด (ครั้งที่ 2) ปีการศึกษา 2562

ลำดับ	รายการประเมิน	5	4	3	2	1	\bar{X}	SD
1	การแต่งกาย	42.5	45.0	10.0	2.5		4.28	.751
2	บุคลิกระหว่างการพูด	22.5	52.5	25.0			3.98	.698
3	พูดได้คล่องแคล่ว	27.5	42.5	27.5	2.5		3.95	.815
4	น้ำเสียงเหมาะสมตามสถานการณ์	20.0	62.5	15.0	2.5		4.00	.679
5	ประสานตากับคู่สนทนา	27.5	52.5	12.5	7.5		4.00	.847
6	ยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่น	67.5	27.5	5.0			4.63	.586
7	ไม่เคอะเขินหรือลังเล	22.5	45.0	25.0	7.5		3.83	.874
8	กล้าคิดกล้าทำและกล้าแสดงออก	25.0	47.5	27.5			3.98	.733
9	การแสดงออกทางใบหน้าที่เหมาะสม	22.5	57.5	17.5	2.5		4.00	.716
10	ปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องของตนเอง	30.0	32.5	37.5			3.92	.829
ค่าเฉลี่ยรวม							4.06	0.75

จากตารางที่ 5 พบว่าจากการใช้แบบสังเกตพฤติกรรมการกล้าแสดงออก เพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการกล้าแสดงออกของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด (ครั้งที่ 2) ปีการศึกษา 2562 ของวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชกการ วิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาค่าเฉลี่ย ผลการวิจัยพบว่า นักศึกษา มีพฤติกรรมการกล้าแสดงออก เฉลี่ยอยู่ที่ 4.06 อยู่ในเกณฑ์ดี

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การวิจัย เรื่อง พฤติกรรมการกล้าแสดงออก โดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียน ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชกการ ปีการศึกษาที่ 2/2562 จำนวน 40 คน การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยการใช้วิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถามและแบบสังเกต

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออก ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ปีการศึกษา 2562 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชกการ
2. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการกล้าแสดงออก โดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียน ของ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ปีการศึกษา 2562 วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชกการ

สรุปผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์แบบสอบถามเพื่อรวบรวมข้อมูลทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออกของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 ปีการศึกษา 2562 ของวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชกการ วิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาค่าเฉลี่ย ผลการวิจัย พบว่า ครั้งที่ 1 มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 2.39 อยู่ในเกณฑ์ปรับปรุง ครั้งที่ 2 มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.68 อยู่ในเกณฑ์ดี จากผลการวิจัยการใช้เทคนิคการสอนแบบการนำเสนอหน้าชั้นเรียนมีผลทำให้นักเรียนนักศึกษามีทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออกมากขึ้น

จากการวิเคราะห์แบบสังเกตพฤติกรรมการกล้าแสดงออก เพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการกล้าแสดงออกนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 จากผลการวิจัยครั้งที่ 1 พบว่า นักศึกษา มีพฤติกรรมการกล้าแสดงออก เฉลี่ยอยู่ที่ 2.15 อยู่ในเกณฑ์ปรับปรุง จากผลการวิจัยครั้งที่ 2 พบว่า นักศึกษา มีพฤติกรรมการกล้าแสดงออก เฉลี่ยอยู่ที่ 4.06 อยู่ในเกณฑ์ดี จากผลการวิจัยการใช้เทคนิคแบบการนำเสนอหน้าชั้นเรียนมีผลทำให้นักเรียนนักศึกษามีพฤติกรรมการกล้าแสดงออกมากขึ้น

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ควรมีการสัมภาษณ์นักเรียน นักศึกษาและให้นักเรียน นักศึกษาได้เสนอแนะความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมที่จัดขึ้นในการวิจัยและการจัดกิจกรรมที่ต้องการให้มีในครั้งต่อไป เพื่อที่จะพัฒนาศักยภาพของนักเรียนนักศึกษาในด้านการพัฒนาศักยภาพทางการเรียนการเพิ่มประสิทธิภาพในการนำเสนอให้ดียิ่งขึ้น

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

งานวิจัยเรื่อง ศึกษาพฤติกรรมกรกล้าแสดงออกโดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียนของนักศึกษา
ระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์วิชาการ

แบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออกของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด (ครั้งที่ 1) ปีการศึกษา 2562

คำชี้แจง กรุณาใส่เครื่องหมาย ลงใน หน้าคำตอบที่ตรงกับสภาพความเป็นจริง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

1.เพศ

ชาย

หญิง

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติเกี่ยวกับการกล้าแสดงออกของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด (ครั้งที่ 1) ปีการศึกษา 2562

ลำดับ	รายการประเมิน	ระดับความพึงพอใจ				
		5	4	3	2	1
1	การกล้าแสดงออกทำให้เกิดความเชื่อมั่น					
2	นักศึกษาเท่านั้นที่กล้าแสดงออก					
3	คนทุกวัยเป็นคนกล้าแสดงออก					
4	การกล้าแสดงออกทำให้สดชื่นและคลายเครียด					
5	การออกนำเสนอหน้าชั้นทำให้เป็นจุดเด่น					
6	การกล้าแสดงออกทำให้เหนื่อยล้าและนอนไม่หลับ					
7	การกล้าแสดงออกเป็นเรื่องยุ่งยากเพราะมีขั้นตอนมาก					
8	การกล้าแสดงออกต้องเกิดจากการบังคับ					
9	คนที่เป็นผู้นำต้องกล้าแสดงออก					
10	ต้องมีคนแนะนำการกล้าแสดงออก					

แบบสังเกต

งานวิจัยเรื่อง ศึกษาพฤติกรรมกรกล้าแสดงออกโดยวิธีการนำเสนอหน้าชั้นเรียนของนักศึกษา
ระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยัพณิชยการ

แบบสังเกตเกี่ยวกับพฤติกรรมกรกล้าแสดงออกนักเรียน นักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพ
ชั้นปีที่ 2 สาขาวิชาการตลาด ปีการศึกษา 2562

ส่วนที่ 3 แบบสังเกตเกี่ยวกับการกรกล้าแสดงออกของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2
สาขาวิชาการตลาด ปีการศึกษา 2562

ลำดับ	รายการประเมิน	ระดับความพึงพอใจ				
		5	4	3	2	1
1	การแต่งกาย					
2	บุคลิกระหว่างการพูด					
3	พูดได้คล่องแคล่ว					
4	น้ำเสียงเหมาะสมตามสถานการณ์					
5	ประสานตากับคู่สนทนา					
6	ยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่น					
7	ไม่เคอะเขินหรือลังเล					
8	กล้าคิดกล้าทำและกล้าแสดงออก					
9	การแสดงออกทางใบหน้าที่เหมาะสม					
10	ปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องของตนเอง					

ข้อเสนอแนะ

.....

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณในความร่วมมื้อมา ณ โอกาสนี้

บรรณานุกรม

ตรรกพร สุขเกษม .2555. การพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออก โดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติ ของ นักศึกษาระดับชั้นปีที่ 1 ภาคเรียนที่ 2/2554 ในบทเรียนเรื่อง “การกำหนดนโยบายสาธารณะ”.

นางสาวรัชนิวรรณ เต่าสุวรรณ . 2555. การพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกโดยใช้วิธีการแสดงบทบาท สมมติของนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1/14 ในรายวิชา SOCIAL.

นางธัญธิดา ยี่มิน . 2555. “การพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออก โดยใช้วิธีการแสดงบทบาทสมมติ ในวิชา ศิลปะการขายชั้นสูง ของนักศึกษาระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง 2 สาขาการตลาด.

นางสาวศุภาวิณี โลหะประเสริฐ .2556. การพัฒนาพฤติกรรมการกล้าแสดงออก โดยใช้วิธีการแสดงบทบาท สมมติของนักศึกษาชั้นปี ที่ 1 สาขาวิชาการจัดการธุรกิจท่องเที่ยวในรายวิชาอุตสาหกรรม การท่องเที่ยว .

นางสาวอภิญญา ทหารวานิช. 2553. การแก้ปัญหาให้นักศึกษาที่มีพฤติกรรมขาดการกล้าแสดงออกอย่าง เหมาะสมในชั้นเรียน รายวิชาการสร้างทีมงานโดยใช้กระบวนการกลุ่ม.

นางอรลดา เพียรดี .2557. ศึกษาพฤติกรรมการกล้าแสดงออกของนักศึกษา ระดับชั้น ประกาศนียบัตร วิชาชีพ ชั้นปีที่ 1 สาขาการตลาด ห้อง 1 โดยใช้แบบสังเกต และแบบสอบถาม.

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล	นายชนน ลาภธนวิรุพห์
วัน เดือน ปี	27 ตุลาคม 2523
สถานที่เกิด	กรุงเทพมหานคร
วุฒิการศึกษา	ปริญญาตรี (ศศ.บ) มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา
ตำแหน่งหน้าที่	อาจารย์ประจำห้องสมุด และ อาจารย์ประจำสาขาวิชาการตลาด
การงานปัจจุบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ