

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา

วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1.1 รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา 1533106

ชื่อวิชา จิตวิทยาการสื่อสาร

ชื่อวิชาภาษาอังกฤษ Communication Psychology

1.2 จำนวนหน่วยกิต

3 (3-0-6)

1.3 หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

1) หลักสูตร : ภาษาและการสื่อสาร

2) ประเภทของรายวิชา : วิชาเลือก

1.4 อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

1) อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วรรัตต์ อินทสระ

2) อาจารย์ผู้สอน : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วรรัตต์ อินทสระ

1.5 ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน

ภาคเรียนที่ 2/2564

1.6 รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)

ไม่มี

1.7 รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)

ไม่มี

1.8 สถานที่เรียน

ผ่านระบบออนไลน์ของมหาวิทยาลัย

1.9 วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

15 ธันวาคม 2564

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

2.1 จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. มีความสามารถในการใช้ทักษะทางภาษาทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ
2. ให้คุณค่าของอิทธิพลของการสื่อสาร
3. มีกลยุทธ์ในการสื่อสารที่เหมาะสมกับสถานการณ์ที่แตกต่างกัน
4. มีความเข้าใจในความแตกต่างระหว่างบุคคลเพื่อสร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน
5. มีความสามารถในการแก้ไขปัญหาความขัดแย้ง
6. สังเคราะห์ความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์

2.2 วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

ใช้วิธีการสอนโดยนำเสนอหลักการและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับคำอธิบายรายวิชา ออกแบบแผนการเรียนรู้ผ่านระบบออนไลน์ โดยใช้เวลาไม่เกิน 45 นาทีต่อการจัดการเรียนรู้ 1 ครั้ง สรุปประเด็นสำคัญโดยให้ผู้เรียนเป็นผู้สรุปสาระสำคัญทุกสัปดาห์ จัดกิจกรรมแบบ Active Learning ให้คำปรึกษา นอกเหนือจากกำหนดการในชั้นเรียน เพื่อเสริมความเข้าใจให้กับผู้เรียน จัดการเรียนรู้แบบกลุ่มใหญ่และกลุ่มย่อยเพื่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้สอนกับผู้เรียน และผู้เรียนกับผู้เรียน

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

3.1 คำอธิบายรายวิชา

พฤติกรรมกรรมการสื่อสาร อิทธิพลของการสื่อสาร กลยุทธ์ในการสื่อสาร การสร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ภาษากาย จิตวิทยาเกี่ยวกับการใช้ภาษาและการสื่อสาร การสร้างความประทับใจแรก ทฤษฎีวิเคราะห์ความสัมพันธ์ ทฤษฎีการจูงใจ การแก้ปัญหาและการขจัดความขัดแย้ง

Communication behavior, Influence of communication, communicational strategies, interpersonal interaction, body language, psychology and language for communication, first-impression, transactional analysis, theory of human motivation, problem solving and conflict resolution.

3.2 จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	การฝึกปฏิบัติ/ งานภาคสนาม/ การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
90 ชั่วโมง	16 ชั่วโมง	-	16 ชั่วโมง

3.3 จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคลพร้อมทั้งระบุช่องทางต่างๆ ตัวอย่าง สถานที่ Social Network

สัปดาห์ละ 3 ชั่วโมง ทั้งรายบุคคลและรายกลุ่ม ผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น MS Team Line Group

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

4.1 แผนพัฒนาและประเมินผลการเรียนรู้แต่ละด้าน

ผลการเรียนรู้ที่ต้องการพัฒนา	วิธีการสอน	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	ค่าน้ำหนักของการประเมินผล
ด้านคุณธรรม จริยธรรม	1. ให้ผู้เรียนทำงานที่ได้รับมอบหมายด้วยตนเองในทุกบทเรียน โดยค้นคว้าจากแหล่งข้อมูลต่างๆ 2. กำหนดเกณฑ์ให้ผู้เรียนได้สร้างวินัยในตนเอง เช่น การเข้าชั้นเรียนตรงเวลาและสม่ำเสมอ ส่งงานตรงตามกำหนดเวลา และ การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในชั้นเรียน	การเข้าชั้นเรียนตรงเวลาและสม่ำเสมอ การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในชั้นเรียน	ตลอดภาคเรียน	10%
ด้านความรู้	1. ให้หลักการและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาการเรียนแต่ละสัปดาห์ ฝึกปฏิบัติตามกิจกรรม หรือ แลกเปลี่ยนความรู้ที่ได้มาจากแหล่งความรู้อื่น ๆ ที่กำหนดไว้ในบทเรียน	แบบทดสอบความรู้ทุกสัปดาห์ ด้วยวิธีการประเมินผลที่เหมาะสม เช่น การถามตอบในชั้นเรียน / การใช้แอปพลิเคชันต่าง ๆ เพื่อวัดและประเมินผล การสอบกลางภาค และสอบปลายภาค	แบบทดสอบท้ายสัปดาห์ ประเมินทุกสัปดาห์ สอบกลางภาค (สัปดาห์ที่ 7) สอบปลายภาค (สัปดาห์ที่ 16)	50%

ผลการเรียนรู้ที่ต้องการพัฒนา	วิธีการสอน	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	ค่าน้ำหนักของการประเมินผล
	2. กระตุ้นให้ผู้เรียนค้นคว้าหาข้อมูลที่สนใจจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ เพื่อนำมาแลกเปลี่ยนในชั้นเรียน 3. ศึกษาจากกรณีศึกษา		การนำเสนอผลการเรียนรู้ตามความสนใจของผู้เรียน (สัปดาห์ที่ 15)	
ด้านทักษะทางปัญญา	1. ผู้เรียนค้นคว้ารวบรวม วิเคราะห์ สังเคราะห์และสรุปข้อมูล 2. ฝึกปฏิบัติการนำเสนอข้อมูลโดยใช้ความสนใจของผู้เรียนเป็นหลัก 3. ระดมความคิดเป็นกลุ่ม เพื่อแสดงความคิดเห็น แลกเปลี่ยนความคิดเห็นและข้อเสนอแนะระหว่างผู้เรียนกับผู้เรียน	ประเมินจากความถูกต้องของข้อมูล วิธีการนำเสนอและบทบาทหน้าที่ของผู้เรียนทั้งรายบุคคลและรายกลุ่ม การใช้ภาษาอังกฤษเป็นส่วนหนึ่งในการนำเสนอ	สัปดาห์ที่ 5,8	10%
ด้านทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ	การทำงานร่วมกันของผู้เรียน สอบถามถึงกระบวนการทำงาน การแก้ปัญหาในการทำงาน และกระตุ้นให้ผู้เรียนมีความมั่นใจในภาวะผู้นำ รวมทั้งบทบาทของภาวะผู้ตามอย่างสมดุล	สร้างเกณฑ์การประเมิน แจ้งให้ผู้เรียนรับทราบถึงเกณฑ์การประเมิน และประเมินจากความคิดเห็นของบุคคลภายนอก	สัปดาห์ที่ 3, 4, 6, 9, 10, 14	30%

หมายเหตุ ผลการเรียนรู้ตัวเข้ม = ความรับผิดชอบหลัก ผลการเรียนรู้ตัวธรรมดา = ความรับผิดชอบรอง

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

5.1 แผนการสอน

สัปดาห์ ที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและ ประเมินผล (สัดส่วนการ ประเมิน)	ผู้สอน
1 (3 ชม.)	แนะนำรายวิชา ข้อกำหนดของ การเรียนการสอน ภาพรวมของ เนื้อหา รูปแบบและวิธีการจัดการ เรียนการสอน	กิจกรรมการเรียนการสอน : 1. ผู้สอนอธิบายรายละเอียดตามข้อกำหนด 2. ผู้เรียนแนะนำตนเอง และนำเสนอข้อจำกัดของการ เรียนเป็นรายบุคคล 3. EOD : <i>[Basic 2] Dream and Ambition</i>	1.เอกสารสรุป สัปดาห์ที่ 1 2. แบบประเมิน การจัดการ เรียนรู้สัปดาห์ที่ 1	1.ประเมินผลความ เข้าใจในเนื้อหาผ่าน Google Form	ผศ.ดร. วรรีตต์ อินทสระ
2 (3 ชม.)	พฤติกรรมกรรมการสื่อสารของมนุษย์	กิจกรรมการเรียนการสอน : 1. ผู้สอนอธิบายวิวัฒนาการการสื่อสารของมนุษย์ ตั้งแต่ ยุคโบราณจนถึงยุคดิจิทัล 2. ความแตกต่างของพฤติกรรมกรรมการสื่อสารเมื่อมนุษย์ใช้ สื่อที่ต่างกัน 3. ข้อควรระมัดระวังในการใช้สื่อออนไลน์ กิจกรรม/ใบงาน : 1. ทดสอบความรู้ในเนื้อหา ผ่านแอปพลิเคชันคาซูท 2. ผู้เรียนค้นหาดิจิทัล ฟุตพริ้นท์ของตนเองในอดีต ที่ เกิดขึ้น และนำมาพิจารณาถึงความเหมาะสมในการ เผยแพร่ 3. EOD : <i>[Advance 1] Cultural Differences</i>	1.เอกสารสรุป สัปดาห์ที่ 2 2. ตัวอย่างของ การใช้สื่อ ออนไลน์ที่ ถูกต้องและการ สื่อออนไลน์ที่ ผิดพลาด 3. แบบประเมิน การจัดการ เรียนรู้สัปดาห์ที่ 2	1.ประเมินความรู้ผ่าน แอปพลิเคชันคาซูท (5 คะแนน) 2. ประเมินผลความ เข้าใจในเนื้อหาผ่าน Google Form	ผศ.ดร. วรรีตต์ อินทสระ
3 (3 ชม.)	อิทธิพลของการสื่อสาร	กิจกรรมการเรียนการสอน : 1. ผู้สอนอธิบายปัจจัยอิทธิพลของการสื่อสาร 2. ผลกระทบที่เกิดขึ้นของผู้รับสาร และผลกระทบทาง สังคม เมื่อได้รับสารที่บิดเบือนจากข้อเท็จจริง กิจกรรม/ใบงาน : 1. แบ่งกลุ่มผู้เรียนค้นหาข้อความทางสื่อออนไลน์ที่มี ข้อสังเกต หรือข้อสงสัยในการนำเสนอ 2. นำข้อความที่ค้นพบมารวมอภิปราย วิเคราะห์ และจัด กลุ่ม 3. EOD : <i>[Advance 1] Communication</i>	1.เอกสารสรุป สัปดาห์ที่ 3 2. เกมจับผิดสื่อ 3. แบบประเมิน การจัดการ เรียนรู้สัปดาห์ที่ 3	1.ประเมินจากการมี ปฏิสัมพันธ์และการ ทำงานร่วมกัน (5 คะแนน) 2. ประเมินผลความ เข้าใจในเนื้อหาผ่าน Google Form	ผศ.ดร. วรรีตต์ อินทสระ
4 (3 ชม.)	กลยุทธ์การสื่อสาร (เน้นกลยุทธ์ ด้านจิตวิทยาผู้บริโภค)	กิจกรรมการเรียนการสอน : 1. ผู้สอนอธิบายกลยุทธ์การสื่อสารที่สามารถเข้าถึง จิตวิทยาผู้บริโภค กิจกรรม/ใบงาน :	1.เอกสารสรุป สัปดาห์ที่ 4 2. สื่อโฆษณา สินค้าที่ใช้หลัก	1.ประเมินจากการมี ปฏิสัมพันธ์และการ ทำงานร่วมกัน (5 คะแนน)	ผศ.ดร. วรรีตต์ อินทสระ

ลำดับที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและ ประเมินผล (สัดส่วนการ ประเมิน)	ผู้สอน
		<p>1. ผู้เรียนแลกเปลี่ยนความคิดเห็น โดยใช้ตัวผู้เรียนเป็นกรณีศึกษา โดยให้ผู้เรียนยกตัวอย่างกลยุทธ์การสื่อสารที่โน้มน้าวใจให้ผู้เรียนเกิดการซื้อสินค้า</p> <p>2. นำข้อมูลของผู้เรียนมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน</p> <p>3. EOD : [Advance 3] Relationships</p>	<p>จิตวิทยาในการ จูงใจผู้บริโภค</p> <p>3. แบบประเมิน การจัดการ เรียนรู้ลำดับที่ 4</p>	<p>2. ประเมินผลความ เข้าใจในเนื้อหาผ่าน Google Form</p>	
5 (3 ชม.)	จิตวิทยาภาษา	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน :</p> <p>1. ผู้สอนอธิบายถึงลักษณะภาษาประเภทต่าง ๆ เพื่อให้ผู้เรียนวิเคราะห์คู่สนทนา</p> <p>2. ตัวอย่างลักษณะภาษาที่ปรากฏในภาพยนตร์</p> <p>กิจกรรม/ใบงาน :</p> <p>1. ให้ผู้เรียนค้นคว้าลักษณะภาษาที่ปรากฏในภาพยนตร์เรื่องอื่น ๆ และวิเคราะห์ตามหลักการของภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร</p> <p>3. EOD : [Advance 3] Truth and Lies</p>	<p>1. เอกสารสรุป ลำดับที่ 5</p> <p>2. คลิปวิดีโอ ภาพยนตร์ / ซีรีส์ ที่มีการใช้ ลักษณะภาษา เพื่อการ สื่อสาร</p> <p>3. แบบประเมิน การจัดการ เรียนรู้ลำดับที่ 5</p>	<p>1. ประเมินจากการ นำเสนอคลิปวิดีโอที่ ผู้เรียนค้นคว้า เพิ่มเติมและวิธีการ นำเสนอ (10 คะแนน)</p> <p>2. ประเมินผลความ เข้าใจในเนื้อหาผ่าน Google Form</p>	ผศ.ดร. วรรตต์ อินทสระ
6 (3 ชม.)	หลักการของจิตวิทยาการสื่อสาร (เน้นการสื่อสารเพื่อการสร้าง ตัวตนและตราสินค้า)	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน :</p> <p>1. ผู้สอนอธิบายหลักการของจิตวิทยาการสื่อสาร 5 ประเภท</p> <p>กิจกรรม/ใบงาน :</p> <p>1. ผู้เรียนยกตัวอย่างกรณีศึกษาหลักการของจิตวิทยาการสื่อสารที่เกิดจากประสบการณ์ตรง</p> <p>2. นำข้อมูลมาแลกเปลี่ยนกับสมาชิกในชั้นเรียน</p> <p>3. EOD : [Basic 1] About People</p>	<p>1. เอกสารสรุป ลำดับที่ 6</p> <p>2. สื่อโฆษณา สินค้าที่ใช้หลัก จิตวิทยาในการ สื่อสารทั้ง 5 ประเภท</p> <p>3. แบบประเมิน การจัดการ เรียนรู้ลำดับที่ 6</p>	<p>1. ประเมินจากการมี ปฏิสัมพันธ์และการ ทำงานร่วมกัน (5 คะแนน)</p> <p>2. ประเมินผลความ เข้าใจในเนื้อหาผ่าน Google Form</p>	ผศ.ดร. วรรตต์ อินทสระ
7 (3 ชม.)	สอบกลางภาค	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน :</p> <p>สอบกลางภาค</p> <p>กิจกรรม/ใบงาน :</p> <p>ข้อสอบปรนัย 20 ข้อและข้อสอบอัตนัย 1 ข้อ</p>	<p>ข้อสอบปรนัยใช้ การถามตอบ แบบออนไลน์ ผ่านแอปพลิเคชัน คาสูท ข้อสอบอัตนัยใช้ วิธีการพิมพ์ตอบ ตามข้อกำหนด ส่งทางช่อง</p>	15 คะแนน	

ลำดับที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและ ประเมินผล (สัดส่วนการ ประเมิน)	ผู้สอน
			Assignment ใน ระบบ Ms Team ของ รายวิชา		
8 (3 ชม.)	การสร้างความประทับใจแรกพบ	กิจกรรมการเรียนการสอน : 1. ผู้สอนตั้งคำถามในประเด็นวิธีการสร้างความประทับใจให้กับผู้อื่น 2. แบ่งกลุ่มย่อยให้ผู้เรียน แลกเปลี่ยนประสบการณ์การสร้าง ความประทับใจแรกพบ 3. ผู้สอนสรุปประเด็นที่ผู้เรียนค้นพบ และเชื่อมโยง ประสบการณ์ของผู้เรียนให้สอดคล้องกับจิตวิทยาการ สื่อสารแบบ First Impress ตามแนวทางของ นักจิตวิทยา Linda Blair กิจกรรม/ใบงาน : 1. ผู้เรียนสัมภาษณ์บุคคล ในหัวข้อ “ความประทับใจ แรกพบเกิดจากอะไร?” นำเสนอในรูปแบบของคลิปวิดีโอ ไม่เกิน 3 นาที 3. EOD : [Advance 2] Interviews	1.เอกสารสรุป ลำดับที่ 8 2. แบบประเมิน การจัดการ เรียนรู้ลำดับที่ 8	1.ประเมินจากการ นำเสนอคลิปวิดีโอที่ ผู้เรียนสัมภาษณ์ บุคคลและวิธีการ นำเสนอ (10 คะแนน)	ผศ.ดร.วรรีตต์ อินทสระ
9 (3 ชม.)	การวิเคราะห์พฤติกรรม สื่อสารและความสัมพันธ์ของ มนุษย์ (ครั้งที่ 1)	กิจกรรมการเรียนการสอน : 1. ผู้สอนอธิบายพฤติกรรมสื่อสารและความสัมพันธ์ ของมนุษย์ ตามแนวคิดของ 1.1 Andrew Ure 1.2 Elton Mayo 2. ผู้สอนเชื่อมโยงหลักการข้างต้นกับชีวิตประจำวัน กิจกรรม/ใบงาน : 1. ผู้เรียนร่วมอภิปรายเชื่อมโยงหลักการกับ ชีวิตประจำวันและแนวทางการประยุกต์ใช้ 2. ผู้เรียนค้นคว้าตัวอย่างของแนวคิดข้างต้นจากสื่อ ออนไลน์ สื่อออฟไลน์และจะทำเป็นรายงานหน้าเดียว 3. EOD : [Basic 1] About People	1.เอกสารสรุป ลำดับที่ 9 2. แบบประเมิน การจัดการ เรียนรู้ลำดับที่ 9	1.ประเมินจากการมี ปฏิสัมพันธ์และการ ทำงานร่วมกัน (5 คะแนน) 2. ประเมินผลความ เข้าใจในเนื้อหาผ่าน Google Form	ผศ.ดร.วรรีตต์ อินทสระ
10 (3 ชม.)	การวิเคราะห์พฤติกรรม สื่อสารและความสัมพันธ์ของ มนุษย์ (ครั้งที่ 2)	กิจกรรมการเรียนการสอน : 1. ผู้สอนอธิบายพฤติกรรมสื่อสารและความสัมพันธ์ ของมนุษย์ (ต่อ) ตามแนวคิด 1.3 ทฤษฎีลิง 3 ตัว ของชงจื้อ 1.4 แนวคิดสังคหวัตถุ 4 ตามหลักพุทธศาสนา 2. ผู้สอนเชื่อมโยงหลักการข้างต้นกับชีวิตประจำวัน กิจกรรม/ใบงาน : 1. ผู้เรียนร่วมอภิปรายเชื่อมโยงหลักการกับ ชีวิตประจำวันและแนวทางการประยุกต์ใช้ 2. ผู้เรียนค้นคว้าตัวอย่างของแนวคิดข้างต้นจากสื่อ ออนไลน์ สื่อออฟไลน์และจะทำเป็นรายงานหน้าเดียว (One Paper Report)	1.เอกสารสรุป ลำดับที่ 10 2. แบบประเมิน การจัดการ เรียนรู้ลำดับที่ 10	1.ประเมินจากการมี ปฏิสัมพันธ์และการ ทำงานร่วมกัน (5 คะแนน) 2. ประเมินผลความ เข้าใจในเนื้อหาผ่าน Google Form	ผศ.ดร.วรรีตต์ อินทสระ

ลำดับที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและ ประเมินผล (สัดส่วนการ ประเมิน)	ผู้สอน
		3. EOD : [Basic 1] About People			
11 (3 ชม.)	ทฤษฎีการจูงใจ (ครั้งที่ 1)	กิจกรรมการเรียนการสอน : 1. ผู้สอนอธิบายทฤษฎีแรงจูงใจของมาสโล 2. ผู้เรียนร่วมยกตัวอย่างกิจกรรมในชีวิตประจำวันที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจตามทฤษฎีของมาสโล กิจกรรม/ใบงาน : 1. ผู้สอนแบ่งกลุ่มย่อย ให้ผู้เรียนจูงใจสมาชิกในกลุ่มตามโจทย์ที่ได้รับมอบหมาย 3. EOD : [Basic 1] About People	1. เอกสารสรุป ลำดับที่ 11 2. เกมเปิดแผ่น ป้าย “หนึ่งภาพ ล้าน ความหมาย” 3. แบบประเมิน การจัดการ เรียนรู้ลำดับที่ 11	ประเมินผลผู้เรียน เป็นกลุ่มย่อยโดยใช้ รูปแบบ Oral Assessment	ผศ.ดร. วรรตต์ อินทสระ
12 (3 ชม.)	ทฤษฎีการจูงใจ (ครั้งที่ 2)	กิจกรรมการเรียนการสอน : 1. ผู้สอนอธิบายทฤษฎีแรงจูงใจของ Frederick Herzberg 2. ผู้เรียนร่วมยกตัวอย่างกิจกรรมในชีวิตประจำวันที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจตามทฤษฎีของ Frederick Herzberg กิจกรรม/ใบงาน : 1. ผู้สอนแบ่งกลุ่มย่อย ให้ผู้เรียนจูงใจสมาชิกในกลุ่มตามโจทย์ที่ได้รับมอบหมาย 3. EOD : [Basic 1] About People	1. เอกสารสรุป ลำดับที่ 12 2. แบบประเมิน การจัดการ เรียนรู้ลำดับที่ 12	ประเมินผลผู้เรียน เป็นกลุ่มย่อยโดยใช้ รูปแบบ Oral Assessment	ผศ.ดร. วรรตต์ อินทสระ
13 (3 ชม.)	การสื่อสารในสถานการณ์ความ ขัดแย้ง (ครั้งที่ 1)	กิจกรรมการเรียนการสอน : 1. ผู้สอนอธิบายถึงถึงความหมายของความขัดแย้ง และสาเหตุของความขัดแย้ง 2. ผู้เรียนร่วมอภิปรายและยกตัวอย่างสถานการณ์ความขัดแย้งที่เกิดขึ้นกับเอง และนำเสนอแนวทางแก้ไขจากประสบการณ์ที่ผ่านมา กิจกรรม/ใบงาน : 1. แบ่งกลุ่มย่อย ให้ผู้เรียนวิเคราะห์สถานการณ์ของความขัดแย้งตามที่กำหนดให้และร่วมอภิปรายในกลุ่มเพื่อหาแนวทางการแก้ไข 2. ผู้สอนสรุปประเด็นคำตอบของผู้เรียน 3. EOD : [Advance 2] People with Problems	1. เอกสารสรุป ลำดับที่ 13 2. แบบประเมิน การจัดการ เรียนรู้ลำดับที่ 13	1. ประเมินผลความ เข้าใจในเนื้อหาผ่าน Google Form	ผศ.ดร. วรรตต์ อินทสระ
14 (3 ชม.)	การสื่อสารในสถานการณ์ความ ขัดแย้ง (ครั้งที่ 2)	กิจกรรมการเรียนการสอน : 1. รูปแบบของความขัดแย้งและกลยุทธ์การแก้ไขความขัดแย้ง กิจกรรม/ใบงาน : 1. ผู้เรียนจัดทำรายงานกลุ่มเพื่อนำเสนอ ประเด็นความขัดแย้งในสังคมและวิเคราะห์แนวทางแก้ไข	1. เอกสารสรุป ลำดับที่ 14 2. แบบประเมิน การจัดการ	1. ประเมินผลความ เข้าใจในเนื้อหาผ่าน Google Form	ผศ.ดร. วรรตต์ อินทสระ

ลำดับที่ ที่ (ชม.)	หัวข้อ/รายละเอียด	กิจกรรมการเรียนการสอน/ใบงาน	สื่อที่ใช้	การวัดและ ประเมินผล (สัดส่วนการ ประเมิน)	ผู้สอน
		2. EOD : [Advance 2] Interviews	เรียนรู้ลำดับที่ที่ 14		
15 (3 ชม.)	นำเสนอหัวข้อที่ผู้เรียนสนใจจาก การเรียนรู้ตลอดภาคเรียน	กิจกรรมการเรียนการสอน : 1. ผู้สอนสร้างกรอบแนวคิดให้ผู้เรียนประมวลความรู้ ด้วยตนเอง และนำความรู้ที่ได้รับจากการเรียน มา นำเสนอหัวข้อที่ผู้เรียนสนใจ จะศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติม จัดทำเป็นรายงานหรือคลิปวิดีโอ หรือสื่ออื่น ๆ กิจกรรม/ใบงาน : 1. ใบงานแสดงกรอบแนวคิด วิธีการนำเสนอผ่านสื่อ ปัญหาและการแก้ไขปัญหาระหว่างการทำงาน นำเสนอ งาน (บางส่วน) เป็นภาษาอังกฤษ เพื่อฝึกทักษะการ เขียน การอ่าน การแปล 2. EOD : [Advance 1] Communication	1.เอกสารสรุป ลำดับที่ 15 2. ตารางการ สร้างกรอบ แนวคิดในการ นำเสนอผลการ เรียนรู้ *หมายเหตุ การ นำเสนอหัวข้อ ผู้สอนจะนัดวัน เวลาและ ผู้เชี่ยวชาญจาก ภายนอก หรือ ผู้เชี่ยวชาญ ภายใน มหาวิทยาลัยเข้า ร่วมประเมิน	ประเมินผลจากเกณฑ์ การนำเสนอ (Rubric Scoring : 20 คะแนน)	ผศ.ดร.วรรตต์ อินทสระ และ ผู้เชี่ยวชาญ ภายนอกหรือ ผู้เชี่ยวชาญ ภายใน

หมายเหตุ เนื้อหาของบทเรียนในระดับต่างๆ ของโปรแกรม English Discoveries Online ที่ปรากฏในแผนบริหารการสอน
เพื่อให้สอดคล้องกับเนื้อหาของการเรียนรู้ประจำสัปดาห์อาจมีการเปลี่ยนแปลงไปได้ตามความเหมาะสม

5.2 การวัดและการประเมินผล

1) การวัดผล : คะแนนเก็บระหว่างภาค 80 : คะแนนสอบปลายภาค 20

สัปดาห์ที่ หัวข้อการประเมิน	คะแนน
1. แนะนำรายวิชา	-
2. ประเมินความรู้ผ่านแอปพลิเคชันคาซุท	5
3. การทำงานเป็นทีม	5
4. การทำงานเป็นทีม	5
5. คลิปวิดีโอภาษากายจากภาพยนตร์	10
6. การทำงานเป็นทีม	5
7. สอบกลางภาค	10
8. คลิปวิดีโอการสัมภาษณ์	10
9. การทำงานเป็นทีม	5
10. การทำงานเป็นทีม	5
11. ไม่มีการประเมินคะแนน	-
12. ไม่มีการประเมินคะแนน	-
13. ไม่มีการประเมินคะแนน	-
14. รายงานกลุ่ม	5
15. การนำเสนอผลการเรียนรู้ตามความสนใจของผู้เรียน	15
16 สอบปลายภาค	20
คะแนนรวม	100

2) การประเมินผล : ใช้ระบบ อิงกลุ่ม อิงเกณฑ์ของมหาวิทยาลัย ดังนี้

ระดับคะแนน	ระดับผลการเรียน
85-100	A
79-84	B+
73-78	B
67-72	C+
61-66	C
55-60	D+
50-54	D
0-49	F

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

6.1 เอกสารและตำราหลัก

เดล คานเก้. อาษา ขอจิตต์เมตต์, แพล.วิธีการเอาชนะมิตรและงูใจคน. สำนักพิมพ์แสงดาว : กรุงเทพฯ. (2564)

6.2 เอกสารและข้อมูลสำคัญ

เอกสารสรุปทเรียนประจำสัปดาห์ จัดทำโดยผู้สอนในรูปแบบไฟล์ pdf.

6.3 เอกสารและข้อมูลแนะนำ

ปัญญากร วรวัฒน์ชัย. (๒๕๕๘).จิตวิทยาการติดต่อสื่อสาร. ศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. กรุงเทพฯ

ศิริกาญจน์ ระบือธรรม. ๒๕๕๘. อิทธิพลของสื่อในปัจจุบัน. (ออนไลน์). จาก <https://taweenunsangto.blogspot.com/>

รศ.ดร.วาสิตา บุญสาธ. หลักสูตร ศาสตร์และศิลป์แห่งการเจรจาต่อรองอย่างเหนือชั้น (The Art and Science of Negotiation) , การบรรยายพิเศษ

Pattarat. (๒๕๖๔). ๕ หลักการสร้างแบรนด์จากแนวคิดจิตวิทยาผลึกธุรกิจสู่เป้าหมาย. (ออนไลน์). จาก <https://positioningmag.com/1327923>

forbesthailand.com. (๒๐๑๔). หลัก 7 ประการ เพื่อสร้างความประทับใจแรกพบ. (ออนไลน์). จาก <https://forbesthailand.com/commentaries>

hrnote.asia . (๒๐๑๙). แนวคิดด้านมนุษยสัมพันธ์ (Human Relation Concept). (ออนไลน์)., จาก <https://th.hrnote.asia/orgdevelopment/190524-human-relation-concept/>

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

7.1 กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาที่จัดทำโดยนักศึกษาได้จากกิจกรรมดังต่อไปนี้

- 1) แบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา
- 2) ข้อเสนอแนะที่อาจารย์ผู้สอนได้รับจากนักศึกษาผ่านช่องทางการสื่อสารต่าง ๆ

7.2 กลยุทธ์การประเมินการสอน

การเก็บข้อมูลเพื่อประเมินการสอนมีกลยุทธ์ดังต่อไปนี้

- 1) ผลการเรียนของนักศึกษา
- 2) การทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้
- 3) แผนการปรับปรุงการสอน

7.3 การปรับปรุงการสอน

นำผลการประเมินที่ได้จากข้อที่ 7.1 และ 7.2 มาปรับปรุงการเรียนการสอน โดยนำผลการประเมินและข้อเสนอแนะ มาปรับปรุงการจัดการเรียนการสอนในครั้งต่อไป

7.4 การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

ในระหว่างกระบวนการสอนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ตามที่คาดหวังจากการเรียนรู้ในวิชา จากกิจกรรมต่าง ๆ เช่น การสอบถามนักศึกษา หรือการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษา รวมถึงพิจารณาจาก ผลการทดสอบประจำสัปดาห์ การสอบกลางภาค และหลังการออกผลการเรียนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์โดยรวมได้ดังนี้

1) การทวนสอบการให้คะแนนจากการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษาโดยคณะกรรมการประจำหลักสูตร

ผลลัพธ์การเรียนรู้	วิธีการประเมิน			
	พฤติกรรมความรับผิดชอบและการมีส่วนร่วมในการทำงาน	คะแนนสอบ	งานที่ได้รับมอบหมาย (แบบฝึกหัด โครงงาน รายงาน)	การนำเสนอผลงาน ด้วยทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข/ การสื่อสาร/ การใช้เทคโนโลยี สารสนเทศ
คุณธรรม จริยธรรม	√		√	
ความรู้		√		√
ทักษะทางปัญญา		√		
ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ	√		√	
ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และเทคโนโลยีสารสนเทศ	√	√	√	√

7.5 การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

1) อาจารย์ผู้สอนดำเนินการทบทวนสอบรายวิชาด้วยตนเอง ด้วยการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษาตามวิธีการข้อ 7.4

2) กรณีที่ผลการเรียนรู้ของรายวิชายังไม่ได้ประสิทธิผล อาจารย์ผู้สอนจะให้โอกาสนักศึกษาปรับปรุงปรับปรุงแก้ไขได้ตามความจำเป็นเป็นรายกรณี