

สรุปคำบรรยายโครงการอบรมเชิงวิชาการ เรื่อง “การฝึกอบรมวิชาครู รุ่นที่ 4 (1/2561)”

หัวข้อ “การประยุกต์ใช้จิตวิทยาเพื่อการเรียนรู้”

โดย ผศ.ดร.ปรัชญา ปิยะมโนธรรม

เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2561

ณ ห้องบรรยาย 3 อาคารอำนวยการ ชั้น 3

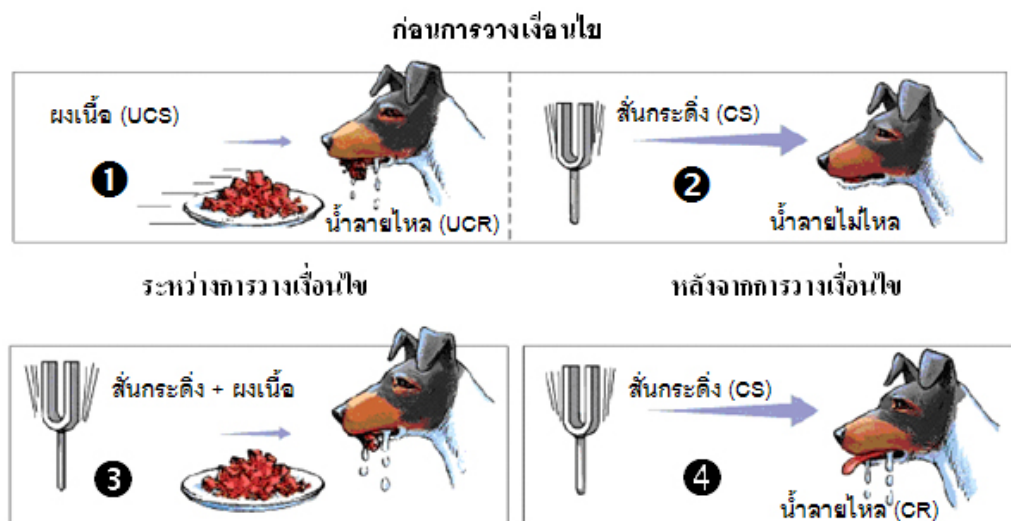
การเรียนรู้คือ เป็นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมก่อนข้างถาวรอันเป็นผลมาจากประสบการณ์ในอดีต ยกตัวอย่าง มีนักศึกษาที่มาสายบ่อยๆ เกิดจาก เพราะนักศึกษาเลือกแล้วที่จะมาสาย แสดงว่ามีอะไรบางอย่างสำคัญมากกว่าการมาเรียนตรงเวลา มนุษย์มักจะเลือกสิ่งที่ดีให้กับตนเองเสมอ

ประเทศไทยเป็นประเทศที่ล้าหลังของระบบการศึกษาระดับภูมิภาคเอเชีย เพราะเด็กไม่เคยเรียนรู้อะไรเอง ศึกษาจากงานวิจัย ขาดการทดลองและค้นคว้าด้วยตนเอง ผู้ประกอบการของประเทศไทยเริ่มเรียนแบบต่างประเทศ คือ เริ่มทำงานเมื่อจบการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น เพื่อค้นหาในสิ่งที่ตนเองถนัดและสนใจ แล้วเข้าศึกษาต่อระดับปริญญา การเรียนรู้คือการเปลี่ยนแปลงมนุษย์ที่ค่อนข้างถาวร การเรียนในระดับอุดมศึกษาไม่สามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้ จึงเกิดปัญหาว่าเรียนเพื่อที่จะสอบให้เกรดดี และสำเร็จการศึกษา เมื่อสำเร็จการศึกษาก็จะต้องไปเริ่มเรียนรู้ใหม่จากประสบการณ์จากการทำงานทั้งนั้น โดยเฉพาะสายสังคมศาสตร์

กระบวนการเรียนรู้ขั้นพื้นฐาน

ลักษณะกระบวนการเรียนรู้ที่นักจิตวิทยา เรียกว่า การวางเงื่อนไข (Conditioning) มี 2 ลักษณะคือ

1. การวางเงื่อนไขแบบคลาสสิกผู้ค้นพบ :- Evan Pavlov



(ปรับปรุงจาก <http://nwlink.com/~donclark/hrd/history/pavlov.html>)

ตัวอย่าง ทฤษฎีหมาหิว เป็นการทดลองกับสุนัขในห้องปฏิบัติการ เป็นพฤติกรรมที่เราไม่สามารถควบคุมได้โดยทดลองให้สุนัขเห็นผงเนื้อ ซึ่งสุนัขจะรู้สึกหิวแล้วน้ำลายไหลผงเนื้อ คือ UCS สุนัขเห็นผงเนื้อแล้วเกิดน้ำลายไหล คือ UCS เป็นผู้กำหนด พาฟลอปจึงลองเอาอย่างอื่นมาทำให้สุนัขน้ำลายไหล โดยให้เสียงกระดิ่งเป็น CS (ซึ่งธรรมชาติสุนัขได้ยินก็ไม่ได้ทำให้น้ำลายไหล) โดยวางเงื่อนไขให้ CS มากคู่กับ UCS โดยการสั้นกระดิ่งพร้อมล่อด้วยผงเนื้อ สุนัขจะน้ำลายไหล ภายหลังแค่สั้นกระดิ่ง สุนัขก็น้ำลายไหลได้ (ซึ่งเป็น CR) น้ำลายไหล UCR กับ CR ไม่เหมือนกันเพราะตัวแรก (UCR) เกิดจากผงเนื้อแต่ตัวหลัง (CR) เกิดจากกระดิ่ง ที่ถูกวางเงื่อนไขแล้ว สุนัขได้ยินเสียงกระดิ่งแล้วน้ำลายไหล เสียงกระดิ่งคือสิ่งเร้าที่ต้องการให้เกิดการเรียนรู้จากการวางเงื่อนไข ซึ่งเรียกว่า “สิ่งเร้าที่วางเงื่อนไข” (Conditioned stimulus) และกิริยาการเกิดน้ำลายไหลของสุนัข เรียกว่า “การตอบสนองที่ถูกวางเงื่อนไข” (Conditioned response) ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่แสดงถึงการเรียนรู้จากการวางเงื่อนไข

ข้อแตกต่างระหว่างการวางเงื่อนไขแบบคลาสสิกและการวางเงื่อนไขจากการกระทำ

- การวางเงื่อนไขแบบคลาสสิก คือจะให้รางวัลก่อนแล้วค่อยตอบสนอง
- การวางเงื่อนไขจากการกระทำ คือต้องกระทำก่อนถึงจะได้รับการตอบสนอง

การวางเงื่อนไขกับนักศึกษาเมื่อเข้ามาเรียน ให้รักและอยากจะทำเรียน

- กระดิ่ง คือ ทักทาย ใช้สีหน้ายิ้มแย้ม
- เนื้อ คือ คำพูดชื่นชม เช่น ดูดี สวยขึ้น ฯ

ทางจิตวิทยา เชื่อว่าการตื่นขึ้นมาด้วยความรู้สึกอย่างไร จะอยู่ด้วยความรู้สึกอย่างนั้นทั้งวัน ยกเว้นเมื่อเกิดวิกฤตระหว่างวัน ช่วงวัยรุ่นหลายคนชอบไปโรงเรียนเพราะสนุก มีความสุข และได้เจอเพื่อน ถึงจะนอนดึกไหนก็อยากจะไปโรงเรียน หากถ้ามีความสุขกับสภาพแวดล้อมใดจะทำสิ่งแวดล้อมรอบข้างได้ดีไปด้วย มนุษย์เมื่อเกิดปัญหามักจะมองว่าไม่ได้เป็นส่วนหนึ่งของปัญหาและจะโทษคนอื่นเสมอ แล้วถ้าเชื่อว่าปัญหาเกิดขึ้นจากคนอื่น จะทำให้ไม่เปลี่ยนแปลงตนเอง

2. การวางเงื่อนไขแบบการกระทำผู้พัฒนา :- B.F Skinner

ทฤษฎีการวางเงื่อนไขแบบการกระทำ ซึ่งมี สกินเนอร์ (B.F. Skinner) การเรียนรู้เกิดขึ้นภายใต้เงื่อนไขและสภาวะแวดล้อมที่เหมาะสม เพราะทฤษฎีนี้ต้องการเน้นเรื่องสิ่งแวดล้อม สิ่งสนับสนุนและการลงโทษ มองว่าพฤติกรรมของมนุษย์เป็นพฤติกรรมที่กระทำต่อสิ่งแวดล้อมของตนเอง พฤติกรรมของมนุษย์จะคงอยู่ตลอดไป จำเป็นต้องมีการเสริมแรง ซึ่งการเสริมแรงนี้มีทั้งการเสริมแรงทางบวก (Positive Reinforcement) และการเสริมแรงทางลบ (Negative Reinforcement) การเสริมแรง หมายถึง ผลของพฤติกรรมใด ๆ ที่ทำให้พฤติกรรมนั้นเข้มแข็งขึ้น

การเสริมแรงทางบวก หมายถึง สภาพการณ์ที่ช่วยให้พฤติกรรมเกิดขึ้นในด้านความที่น่าจะเป็นไปได้ ส่วนการเสริมแรงทางลบเป็นการเปลี่ยนแปลงสภาพการณ์อาจทำให้พฤติกรรมเกิดขึ้นได้ในการดำเนินการเสริมแรงนั้น การเสริมทางบวกหากทำดีให้รางวัลทันที แต่ถ้าทำไม่ดีให้เพิกเฉยอย่าลงโทษอย่าสนใจ รวมถึง

การแสดงในทางลบ การว่ากล่าว ตักเตือน ก็เป็นการแสดงว่าได้รับความสนใจในด้านลบ โดยจิตใต้สำนึกจะคงพฤติกรรมที่ไม่ดีนั้นไว้ โดยได้แยกวิธีการเสริมแรงออกเป็น 2 วิธี คือ

1. การให้การเสริมแรงทุกครั้ง (Continuous Reinforcement) เป็นการให้การเสริมแรงทุกครั้งที่ผู้เรียนแสดงพฤติกรรมที่พึงประสงค์ตามที่กำหนดไว้
2. การให้การเสริมแรงเป็นครั้งคราว (Partial Reinforcement) เป็นการให้การเสริมแรงเป็นครั้งคราว โดยไม่ให้ทุกครั้งและผู้เรียนแสดงพฤติกรรมที่พึงประสงค์ โดยแยกการเสริมแรงเป็นครั้งคราว

แนวคิดทฤษฎีทางจิตวิทยาสังคม จิตวิทยาสังคม มีความเชื่อพื้นฐานอยู่ 2 ประการเกี่ยวกับ พฤติกรรมทางสังคมของมนุษย์ (Social Behavior) คือ

1. พฤติกรรมทางสังคมเป็นพฤติกรรมที่เกิดขึ้นอย่างมี จุดประสงค์ (Social Behavior is Goal-Directed)

กล่าวคือทุกการแสดงออกทางพฤติกรรมของมนุษย์ เกิดขึ้น เพื่อตอบสนองต่อวัตถุประสงค์บางอย่างของตนเอง โดย พฤติกรรมดังกล่าว เกิดขึ้นได้ในแบบ 1 : 1 เช่น มนุษย์แสดง พฤติกรรมก้าวร้าว เพื่อปกป้องทรัพย์สินของตนเองหรือเกิดขึ้น ในแบบ 1 : 2 เช่น มนุษย์แสดงพฤติกรรมก้าวร้าว เพื่อต้องการเอาชนะคู่ต่อสู้และในเวลาเดียวกันก็มีความต้องการที่จะใช้การต่อสู้เป็นการสร้างเสน่ห์ให้กับตนเอง เพื่อให้เพศตรงข้ามสนใจ
2. พฤติกรรมทางสังคมเป็นปฏิสัมพันธ์ต่อเนืองระหว่างบุคคลกับสิ่งแวดล้อม (Person-Situation Interaction)
 - สถานการณ์แตกต่างทำให้มีการแสดงตนแตกต่างกัน
 - สถานการณ์เดียวกันแต่มีหลายจุดสนใจในแต่ละคนไม่เหมือนกัน
 - การตอบสนองต่อสถานการณ์เดียวกันแตกต่างกัน
 - สถานการณ์เปลี่ยน คนเปลี่ยน

เปรียบเทียบการวางเงื่อนไขสิ่งเร้าและการกระทำ

ลักษณะ	การวางเงื่อนไขแบบสิ่งเร้า	การวางเงื่อนไขแบบการกระทำ
การตอบสนอง	ควบคุมไม่ได้	ควบคุมได้
การเสริมแรง	เกิดก่อนการตอบสนอง	เกิดหลังการตอบสนอง
ผู้ถูกทดลอง	ถูกกระตุ้นให้ตอบสนอง	ตอบสนองเองโดยไม่ได้ถูกกระตุ้น

คำถาม ทำอย่างไรเมื่อผู้เรียนมีพฤติกรรมไม่สนใจปัญหาหรือหาทางแก้ไขปัญหานั้นๆ

คำตอบ มนุษย์จะแก้ปัญหาต่อเมื่อรู้สึกว่าเป็นส่วนหนึ่งของปัญหา ผู้สอนจะต้องทำให้ผู้เรียนรู้สึกว่าเป็นส่วนหนึ่งในปัญหานั้น

องค์ประกอบการเรียนรู้แบบการกระทำ

1. การเสริมแรงจะเพิ่มอัตราความถี่ในการตอบสนอง
2. การปรับพฤติกรรม (Shaping)
3. การหยุดยั้งและฟื้นกลับพฤติกรรม (Extinction and Spontaneous Recovery)
4. การสรุปความเหมือนและการแยกความแตกต่าง
(Generalization and Discrimination)

การเรียนรู้จากตัวแบบ

การเรียนรู้จากตัวแบบ ประกอบด้วย 4 ขั้นตอน คือ

1. กระบวนการสิ่งเร้าที่ทำให้เกิดความสนใจ (Attention Process)
2. กระบวนการจดจำ (Retention Process)
3. กระบวนการแสดงพฤติกรรม (Motor Reproduction Process)
4. กระบวนการเสริมแรงและจูงใจ (Reinforcement & Motivation)

ตัวแบบที่ดีจะต้องสามารถกระตุ้นความสนใจได้ตลอดเวลา ในระดับอุดมศึกษาต้องกระตุ้นสัญญาณ ดิบให้ผู้เรียนสนใจอยากเรียน ยกตัวอย่างที่ผู้เรียนสนใจจะช่วยให้จดจำได้ดี

สัญชาตญาณ

ฟรอยด์ เชื่อว่ามนุษย์มีสัญชาตญาณติดตัวมาตั้งแต่เกิดและพฤติกรรมของบุคคลเป็นผลมาจาก แรงจูงใจหรือแรงขับพื้นฐานที่กระตุ้นให้บุคคลมีพฤติกรรม คือ สัญชาตญาณทางเพศ (sexual instinct) ซึ่งเจ้า สัญชาตญาณนี้มีความต้องการทางเพศเป็นแรงผลักดัน ทำให้แต่ละคนไม่กล้าแสดงออกมาโดยตรง จึงเก็บกดไว้ในจิตใต้สำนึก-unconscious mind และฟรอยด์ยังเชื่อว่าเจ้าสัญชาตญาณนี้จะส่งผลทำให้บุคคลอยากมีชีวิต อยากสร้างสรรค์และอยากมีความรัก โดยมีแรงขับทางด้านเพศหรือกามารมณ์ (sex) เป็นเป้าหมาย ที่ส่งผลไปถึงความสุขและความพอใจและการเป็นที่ยอมรับ จิตใจทำหน้าที่ควบคุมพฤติกรรมของมนุษย์ มี 3 ลักษณะ คือ

1. **จิตรู้สำนึก** (Conscious mind) หมายถึง สภาวะจิตที่รู้ตัวอยู่ ได้แก่ การแสดงพฤติกรรม เพื่อให้สอดคล้องกับหลักแห่งความเป็นจริง
2. **จิตกึ่งสำนึก** (Subconscious mind) หมายถึง สภาวะจิตที่ระลึกถึงได้ แต่มิได้แสดงออกเป็นพฤติกรรมในขณะนั้นเป็นส่วนที่รู้ตัวสามารถดึงออกมาใช้ได้ทุกเมื่อที่ต้องการ
3. **จิตใต้สำนึก** (Unconscious mind) หมายถึง สภาวะจิตที่ไม่อยู่ในภาวะที่รู้ตัวระลึกถึงไม่ได้ เป็นสิ่งที่ฝังลึกอยู่ในจิตใจ แต่มีอิทธิพลจูงใจพฤติกรรม และการดำเนินชีวิตของคนเรามากที่สุด

จิตใต้สำนึกของคนเราแบ่งเป็น 3 ส่วนคือ

อิด (Id) อีโก้ (Ego) และ ซุปเปอร์อีโก้ (Superego) โดย อิดจะเป็นพลังอารมณ์ความรู้สึกที่ติดตัวมนุษย์มาตั้งแต่เกิด เช่น รัก โลก โกรธ หลง หรือเรียกว่าเป็นสัญชาตญาณดิบของคนเรานั้นเอง ซึ่งหากคนเรามีอิด เพียงอย่างเดียวก็จะไม่ต่างอะไรกับสัตว์ที่ไม่สามารถยับยั้งชั่งใจตัวเองได้ ในขณะที่ ซุปเปอร์อีโก้จะเป็นพลังงานที่เกิดจากการเรียนรู้ค่านิยมต่างๆ เช่น ความดี ความชั่ว มโนธรรม เป็นต้น ซึ่งเป็นพลังในส่วนดีของจิตมนุษย์ที่จะคอยหักล้างกับพลังอิด ทั้งนี้ในระหว่างความสุขชั่วของอิด และซุปเปอร์อีโก้ นั้นจะมี อีโก้อยู่ระหว่างกลางคอยทำหน้าที่ควบคุมไม่ให้คนเราแสดงสัญชาตญาณดิบออกมามากเกินไป แต่ก็ไม่ถึงขั้นทำให้คนเราแสดงออกซึ่งมโนธรรมเพียงอย่างเดียวเช่นกัน

การรับรู้ของมนุษย์



การเรียนรู้ของ 3 ประเภทนี้ช่วยในการศึกษาอย่างไร

ผู้สอนจึงจำเป็นที่จะสังเกตผู้เรียนแต่ละประเภทว่ามีลักษณะการเรียนรู้ประเภทใด เพื่อจะใช้วิธีการสอนให้เหมาะสมและส่งเสริมการเรียนรู้ของผู้เรียนให้ดีขึ้น

กลุ่ม V = Visual รูปแบบการเรียนรู้ที่สื่อด้วยภาพและสัญลักษณ์

ถ้าคุณเป็นคนกลุ่ม V คุณจะ

- ชอบทำงานหรืออ่านหนังสือในบรรยากาศที่เงียบสงบ
- ชอบวางแผนก่อนลงมือทำ
- อ่านและทำความเข้าใจกับแผนที่ แผนที่ และภาษาสัญลักษณ์ได้ดี
- ชอบเห็นภาพรวมก่อนที่จะเจาะลึกลงในรายละเอียด
- ชอบสีสันทันและสามารถจำแนกแยกแยะสิ่งต่างๆ จากรูปลักษณ์และสีสันทัน

- สามารถจำลองเรื่องราว ลำดับเหตุการณ์ และขั้นตอนต่างๆ ที่ได้เห็น เป็นภาพหรือแผนภาพในสมอง

คำที่บ่งบอกความคิด ความเข้าใจ ในการเห็นเป็นภาพ (Visual)

- คุณเข้าใจไหม...
- คุณเห็นภาพไหม...
- คุณคิดว่า...
- คุณกำลังนึก...
- คุณนึกภาพออกไหม...

กลุ่ม A = Auditory รูปแบบการเรียนรู้ที่สื่อด้วยเสียง

ถ้าคุณเป็นคนกลุ่ม A คุณจะ

- ชอบอ่านออกเสียงดัง ๆ
- ไม่อายที่จะพูดต่อสาธารณชน
- ชอบฟังคำอธิบาย และชอบอธิบาย
- จดจำชื่อคนและสิ่งต่างๆ ได้ดี
- ชอบฟังดนตรี
- เรียนภาษาที่สองหรือภาษาต่างประเทศได้ดี
- อยู่เฉยๆ ไม่ได้นาน
- ปฏิบัติตามคำบอกได้ดี

คำที่บ่งบอกภาษาพูด น้ำเสียง (Auditory)

- เสียงนั้นหมายถึง.....
- กำลังพูดว่า...
- เขาบอกว่า...
- เขาเล่าว่า...
- เธออธิบายว่า...
- เธอแนะนำว่า...
- เขาพูดว่า...

กลุ่ม K = Kinesthetic รูปแบบการเรียนรู้ที่สื่อด้วยสัมผัส

ถ้าคุณเป็นคนกลุ่ม K คุณจะ


- สนุกสนานกับการค้นคว้า ทดลอง ลงมือปฏิบัติ การสาธิต และทัศนศึกษา
- จดจำได้ดีเมื่อมีการใช้อุปกรณ์ สร้างแบบจำลอง และจับต้องสิ่งที่กำลังเรียนรู้
- นั่งอยู่เฉย ๆ นาน ๆ ไม่ได้ ชอบเดินไปมา และเปลี่ยนอิริยาบถบ่อย ๆ


- พูดเร็ว และชอบแสดงท่าทางประกอบ
- ชอบเล่นกีฬาหรือเครื่องดนตรี
- ชอบเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ มากกว่าเป็นผู้สังเกตการณ์
- ปฏิบัติตามการสาธิตได้ดี

คำที่บ่งบอกภาษาสัมผัส ความรู้สึก (Kinesthetic)

- คุณกำลังรู้สึก...
- แล้วคุณก็....
- ตอนนี้คุณรู้สึก...
- คุณสัมผัสถึง...
- คุณได้กลิ่นถึง...
- คุณรู้สึกถึงบรรยากาศคือ....
- ฉันรู้สึก...

การเรียนรู้ ทั้งสิ่งเร้าเข้าไป และ การตอบสนอง ที่ตรงกับเรามากที่สุด คือ ด้านไหน

 **เห็นภาพ (Visual – V) 50%**

 **น้ำเสียง (Auditory – A) 38%**

 **สัมผัส (Kinesthetic – K) 12%**

มนุษย์สามารถรับรู้จากการแสดงออกจากลักษณะท่าทางมากกว่าคำพูด เทียบเป็นอัตราส่วน คือ

93 % ท่าทาง การแสดงออก

7 % คำพูด น้ำเสียง

มนุษย์พร้อมที่จะทำตามคำขอร้อง 90 % แต่พร้อมที่จะต่อต้าน 100 % น้ำเสียงจึงเป็นเครื่องมือเดียวของมนุษย์ที่สามารถเปลี่ยนคำสั่งให้เป็นคำขอร้องได้

กิจกรรม จับกลุ่ม เลือกตัวแทนกลุ่ม 1 คน หากเป็นผู้ชายเพื่อให้เล่าเรื่อง ผู้หญิงในอุดมคติ และถ้าเป็นผู้หญิงให้เล่าเรื่องผู้ชายในอุดมคติ

โดยที่สมาชิกสังเกต สายตา ภาษาพูด ว่าเป็นคนประเภทไหน

1. **มองเห็น** ข้อสังเกต คือ ทำไรจะช้าเพราะต้องนึกเป็นภาพ เป็นนักวางแผน สามารถเป็นผู้บริหารได้

2. **ได้ยิน** ข้อสังเกต คือ ตาไปก่อนหน้า ชอบฟังดนตรี ชอบคุย ทำอะไรคล่อง ทำอะไรเร็ว โอกาสผิดพลาดเยอะ

3. **สัมผัส** ข้อสังเกต คือ เป็นนักปฏิบัติ รักสันโดษ คุยไม่ค่อยรู้เรื่อง สามารถแก้ปัญหาได้ดี ลักษณะของคนทั้ง 3 ประเภท ไม่มีประเภทใดดีหรือไม่ดีไปกว่ากัน ขึ้นอยู่กับดำรงในตำแหน่งใด สามารถนำไปปรับใช้กับผู้เรียน โดยที่ผู้สอนสามารถนำการใช้รูปภาพประกอบสำหรับ

- กลุ่ม V = Visual รูปแบบการเรียนรู้ที่สื่อด้วยภาพและสัญลักษณ์และสีสันทัน เพื่อใช้ให้ผู้เรียนเข้าใจในเนื้อหาได้ดียิ่งขึ้น
- กลุ่ม A = Auditory รูปแบบการเรียนรู้ที่สื่อด้วยเสียง ผู้สอนสามารถนำสื่อประเภทเสียง คลิปวิดีโอ เพลง เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจในเนื้อหาได้ดียิ่งขึ้น
- กลุ่ม K = Kinesthetic รูปแบบการเรียนรู้ที่สื่อด้วยสัมผัส ผู้สอนสามารถใช้กิจกรรมในรูปแบบต่างๆ เพื่อเป็นสื่อในการสอน จะทำให้กลุ่มนี้เกิดการเรียนรู้ในเนื้อหาได้ดี

การจัดการเรียนการสอนหากผู้สอนสามารถสังเกตผู้เรียนมีลักษณะเป็นกลุ่มใด โดยใช้เครื่องมือและสื่อการสอนในรูปแบบต่างๆ เพื่อให้ผู้สอนจะสามารถกระตุ้นการเรียนรู้ของผู้เรียนได้ดี