



มหาวิทยาลัยรังสิต

รายละเอียดของรายวิชา

วิทยาลัยนิเทศศาสตร์ นิเทศศาสตร์การกีฬา
 หลักสูตรนิเทศศาสตรบัณฑิต สาขาวิชานิเทศศาสตร์การกีฬา

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

รหัสและชื่อรายวิชา

SPC 218 จิตวิทยาเพื่อนิเทศศาสตร์การกีฬา 3(3-0-6)
 (Psychology for Sports Communication)

วิชาบังคับร่วม -
 วิชาบังคับก่อน -
 ภาคการศึกษา 2/2567
 กลุ่ม 01
 ประเภทของวิชา ☐ วิชาปรับพื้นฐาน
 ☐ วิชาศึกษาทั่วไป
 ☒ วิชาเฉพาะ
 ☐ วิชาเลือกเสรี

อาจารย์ผู้รับผิดชอบ ผศ.ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ อาจารย์ประจำ
 อาจารย์ผู้สอน ผศ.ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ ☒ อาจารย์ประจำ
 สถานที่สอน ☒ ในที่ตั้ง ☐ นอกที่ตั้ง
 วันที่จัดทำ 20 ธันวาคม 2567

หมวดที่ 2 วัตถุประสงค์ของรายวิชาและส่วนประกอบของรายวิชา

1. วัตถุประสงค์ของรายวิชา

เพื่อให้นักศึกษาได้มีความรู้ความเข้าใจในการแนวคิดพฤติกรรมศาสตร์ด้านสังคมวิทยา แนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภค จิตวิทยาผู้บริโภค การวิเคราะห์สถานการณ์และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคในงานนิเทศศาสตร์การกีฬา ตลอดจนการสร้างวัฒนธรรมเพื่อสื่อสารการกีฬาการสร้างประเด็นและคุณค่าในเชิงกีฬา เช่น การสร้าง วีรบุรุษด้านการกีฬาการสร้างฐานแฟนคลับ

2. คำอธิบายรายวิชา

แนวคิดพฤติกรรมศาสตร์ด้านสังคมวิทยา แนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภค จิตวิทยาผู้บริโภค การวิเคราะห์สถานการณ์และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคในงานนิเทศศาสตร์การกีฬา ตลอดจนการสร้างวัฒนธรรมเพื่อสื่อสารการกีฬาการสร้างประเด็น และคุณค่าในเชิงกีฬา เช่น การสร้าง วีรบุรุษด้านการกีฬาการสร้างฐานแฟนคลับ

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษา

มี3..... ชั่วโมง/สัปดาห์

☒ e-mail : anick@rsu.ac.th

☐ Facebook :

☐ Line :

☐ อื่น ระบุ.....

4. ผลลัพธ์การเรียนรู้ของรายวิชา (Course Learning Outcomes: CLOs) :

- 1) นักศึกษาได้มีความรู้ความเข้าใจในการแนวคิดพฤติกรรมศาสตร์ด้านสังคมวิทยา แนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภค และจิตวิทยาผู้บริโภค
- 2) นักศึกษามีทักษะการวิเคราะห์สถานการณ์และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคในงานนิเทศศาสตร์การกีฬา
- 3) นักศึกษามีความรู้และความเข้าใจเรื่องการสร้างวัฒนธรรมเพื่อสื่อสารการกีฬา การสร้างประเด็น และคุณค่าในเชิงกีฬา ได้แก่ การสร้าง วีรบุรุษด้านการกีฬาการสร้างฐานแฟนคลับ

หมวดที่ 3 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

การพัฒนาผลการเรียนรู้ในมาตรฐานผลการเรียนรู้แต่ละด้านที่มุ่งหวัง มีดังต่อไปนี้

1. คุณธรรม จริยธรรม

●	ผลการเรียนรู้	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
1.4	เคารพและปฏิบัติตามกฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ภายใต้หลักธรรมาภิบาลขององค์การและสังคม	• กวดขันการเข้าเรียนของนักศึกษาให้ตรงเวลา • การอภิปรายกลุ่มต่อกรณีศึกษา • กำหนดให้นักศึกษามีได้ศึกษาค้นคว้า ตัวอย่างที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคในงานนิเทศศาสตร์การกีฬา	• ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย • การร่วมกิจกรรม และความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

2. ความรู้

●	ผลการเรียนรู้	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
2.1	มีความรู้และความเข้าใจใน ทฤษฎี หลักการ วิธีการใน สาขาวิชาชีพ	ใช้วิธีการเรียนการสอนที่หลากหลาย และผสมผสานทั้งบรรยาย การ แลกเปลี่ยนความรู้ ผ่านกรณีศึกษา (Case Study) โดยเน้นหลักการและ แนวคิดที่เป็นองค์ประกอบความรู้เรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภค จิตวิทยาผู้บริโภค รวมทั้งสถานการณ์และปัจจัยที่มีผลต่อ พฤติกรรมผู้บริโภคในงานนิเทศศาสตร์ การกีฬา จากกรณีศึกษาที่เกี่ยวข้องกับ ประเด็นของการสร้างวัฒนธรรมด้าน การกีฬา	● ประเมินและให้คะแนน จากงานที่มอบหมาย ● ประเมินจากการ ทดสอบย่อย ● Final Project

3. ทักษะทางปัญญา

●	ผลการเรียนรู้	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
3.2	สามารถสืบค้น ตีความ และ ประเมินข้อมูลต่างๆ เพื่อใช้ในการ แก้ไข ปัญ หา อย่าง สร้างสรรค์	● การคิด วิเคราะห์ จากกรณีศึกษาที่เกิดขึ้นจริงในประเด็นสถานการณ์และ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค ในงานนิเทศศาสตร์การกีฬา ตลอดจน การสร้างวัฒนธรรมเพื่อสื่อสารการกีฬา การสร้างประเด็น และคุณค่าในเชิงกีฬา ที่นำไปสู่ การสร้างวิบุรุษด้านการกีฬา การสร้างฐานแฟนคลับ	● ประเมินจากการ นำเสนอผลการวิเคราะห์ กรณีศึกษา ● การนำเสนอรายงาน การวิเคราะห์ปัจจัยและ อิทธิพลที่ก่อให้เกิดการ สร้างคุณค่าในเชิงกีฬา ● การสอบปลายภาค

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

●	ผลการเรียนรู้	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
4.1	มีความสามารถในการติดต่อ สื่อสารข่าวสารให้เป็นที่เข้าใจ ได้ถูกต้อง	● สอนแบบบรรยายถามตอบ สนับสนุน ให้มีการปฏิสัมพันธ์สื่อสารกัน โดยมีงาน มอบหมายรายงานในประเด็นที่ เหมาะสม	● สังเกตพฤติกรรมและ การแสดงออกในการมีส่วนร่วม ในชั้นเรียน ● ประเมินและให้คะแนน

●	ผลการเรียนรู้	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
		- จัดกิจกรรมกลุ่ม วิเคราะห์กรณีศึกษาที่เกี่ยวข้องกับประเด็นสร้างคุณค่าในเชิงกีฬาที่นำไปสู่ การสร้างวิบุรุษด้านการกีฬาการสร้างฐานแฟนคลับ - การนำเสนอรายงาน	จากงานที่มอบหมาย

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

●	ผลการเรียนรู้	วิธีการสอน	วิธีการประเมินผล
5.2	มีทักษะในการใช้เครื่องมือสื่อสารที่จำเป็นที่มีอยู่ในปัจจุบันในการทำงาน	- สอนโดยใช้กรณีศึกษา - มอบหมายงาน	ประเมินและให้คะแนนงานและการนำเสนอ

หมวดที่ 4 แผนการสอนและการประเมินผล

นวัตกรรมการเรียนการสอน คือ ออกแบบการสอน 360 องศา โดยสอนให้ผู้เรียนรู้จักคิด วิเคราะห์ และวิจารณ์ผ่านกรณีศึกษา (Case Study) และใช้คำถามหรือกิจกรรมการเรียนการสอน ที่กระตุ้นให้นักศึกษาคิด วิเคราะห์ และวิจารณ์อย่างทั่วถึง เปิดกว้างต่อการแสดงความคิดเห็นอย่างอิสระ ของนักศึกษา และมีการมอบหมายงานที่ไม่มีคำตอบในเอกสารประกอบการสอน ให้นักศึกษาช่วยกันคิด วิเคราะห์ เพื่อให้ได้ข้อสรุป และทำให้ผู้เรียนเกิดความสนใจการเรียนการสอนตลอดเวลา

1. แผนการสอน

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
1	แนะนำการเรียน - วัตถุประสงค์การเรียนการสอน - ขอบเขตของรายวิชา - ความหมาย และความสำคัญของจิตวิทยาเพื่อสื่อสารการกีฬา	3	-บรรยาย ยกตัวอย่าง - อภิปราย (เอกสารประกอบการสอนทำเสนอผ่าน Power Point)	ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ
2	จิตวิทยากับผู้บริโภค - ความหมายและความสำคัญของจิตวิทยา	3	-บรรยาย ยกตัวอย่าง - แลกเปลี่ยน อภิปราย (เอกสารประกอบการสอนทำ	ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ

ลำดับ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ และการสื่อที่ใช้	ผู้สอน
	- การรับรู้ การเรียนรู้ และความจำ แรงจูงใจ - อารมณ์ บุคลิกภาพ - ทักษะคิดและพฤติกรรม		เสนอผ่าน Power Point)	
3	หลักการและแนวคิดเกี่ยวกับ พฤติกรรมศาสตร์ - การศึกษาพฤติกรรมศาสตร์ในมิติ ด้านสังคม - ความสำคัญของพฤติกรรมศาสตร์ต่อ นิเทศศาสตร์การกีฬา	3	-บรรยาย ยกตัวอย่าง -อภิปรายกลุ่มจากกรณีศึกษา (เอกสารประกอบการสอนทำ เสนอผ่าน Power Point)	ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ
4	หลักการและแนวคิดเกี่ยวกับ พฤติกรรมผู้บริโภค - ประเภทและความหมายของ พฤติกรรมผู้บริโภค - ความสำคัญของการศึกษาพฤติกรรม ผู้บริโภค - ประโยชน์จากการศึกษาพฤติกรรม ผู้บริโภค - แบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภค -พฤติกรรมผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องกับการ กีฬา	3	-บรรยาย ยกตัวอย่าง -แลกเปลี่ยน อภิปราย(เอกสาร ประกอบการสอนทำเสนอผ่าน Power Point)	ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ
5	กระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภค - ความหมายและความสำคัญ - กระบวนการตัดสินใจ - ปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการตัดสินใจ - เป้าหมายของการตัดสินใจของ ผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องกับการกีฬา	3	-บรรยาย ยกตัวอย่าง -อภิปรายกลุ่มจากกรณีศึกษา (เอกสารประกอบการสอนทำ เสนอผ่าน Power Point)	ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ
6	การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค และ การแบ่งกลุ่มผู้บริโภคทางด้านการกีฬา	3	-บรรยาย ยกตัวอย่าง -อภิปรายกลุ่มจากกรณีศึกษา (เอกสารประกอบการสอนทำ เสนอผ่าน Power Point) -ให้นักศึกษาค้นคว้าข้อมูล หัวข้อที่เรียนในครั้งต่อไป	ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ
7	ธุรกิจกีฬาในประเทศไทย	3	-บรรยาย ยกตัวอย่าง	ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ

ลำดับ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้การสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
	- ลักษณะธุรกิจกีฬา และการตลาด ด้านกีฬาในประเทศไทย - สถานการณ์ธุรกิจกีฬา และการตลาด ด้านกีฬาในประเทศไทย		-อภิปรายกลุ่มจากกรณีศึกษา (เอกสารประกอบการสอนทำ เสนอผ่าน Power Point) -ให้นักศึกษาค้นคว้าข้อมูล หัวข้อที่เรียนในครั้งต่อไป	
8	พักระหว่างเทอม			
9	กรณีศึกษา: พฤติกรรมผู้บริโภค จาก การวิเคราะห์ธุรกิจกีฬา และวิเคราะห์ แนวทางการให้บริการของธุรกิจกีฬา เพื่อตอบสนองความต้องการของ ผู้บริโภค	3	-บรรยาย ยกตัวอย่าง -อภิปรายกลุ่มจากกรณีศึกษา	ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ
10	ปัจจัยและอิทธิพลที่มีผลต่อพฤติกรรม ผู้บริโภคและจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องกับ งานนิเทศศาสตร์การกีฬา	3	-บรรยาย ยกตัวอย่าง -อภิปรายกลุ่มจากกรณีศึกษา -ให้นักศึกษาทำรายงานกลุ่ม กรณีศึกษาปัจจัยและอิทธิพลที่ มีผลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคและ จิตวิทยา ในประเด็นการสร้าง คุณค่าในเชิงกีฬาหรือการสร้าง วิบุรุษด้านการกีฬา หรือการ สร้างฐานแฟนคลับ)	ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ
11	วัฒนธรรมกับการบริโภค - วัฒนธรรมหลักและวัฒนธรรมย่อย - กลุ่มอ้างอิง ครอบครัว และ ชนชั้นทางสังคม - วัฒนธรรมที่มีอิทธิพลต่อการบริโภค	3	-บรรยาย ยกตัวอย่าง - อภิปราย (เอกสาร ประกอบการสอนทำเสนอผ่าน Power Point) -ให้นักศึกษาค้นคว้าข้อมูล หัวข้อที่เรียนในครั้งต่อไป	ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ
12	การสร้างวัฒนธรรมเพื่อสื่อสารการ กีฬาการสร้างประเด็น และคุณค่าใน เชิงกีฬา	3	-บรรยาย ยกตัวอย่าง -อภิปราย (เอกสาร ประกอบการสอนทำเสนอผ่าน Power Point) -ให้นักศึกษาค้นคว้าข้อมูล หัวข้อที่เรียนในครั้งต่อไป	ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ
13	กรณีศึกษา: การสร้างวิบุรุษด้านการ กีฬา และการสร้างฐานแฟนคลับ	3	-บรรยาย ยกตัวอย่าง -อภิปรายกลุ่มจากกรณีศึกษา	ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนรู้ และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
			- ติดตามความก้าวหน้าของ รายงานกลุ่ม	
14	กรณีศึกษา: สถานการณ์ด้าน พฤติกรรมและการบริโภคในงานนิเทศ ศาสตร์การกีฬา	3	-บรรยาย ยกตัวอย่าง -อภิปรายกลุ่มจากกรณีศึกษา - ติดตามความก้าวหน้าของ รายงานกลุ่ม	ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ
15	นำเสนอรายงาน	3	-นำเสนอรายงาน พร้อมสื่อ ประกอบ --อภิปราย ร่วมแสดงความ คิดเห็น	ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ
16	สรุปและทบทวนบทเรียน	3	-บรรยาย ยกตัวอย่าง -อภิปราย ร่วมแสดงความ คิดเห็น	ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ
17	สอบปลายภาค	3		ผศ.ดร.อานิก ทวีชาชาติ

2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผลการเรียนรู้	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการ ประเมินผล
2.1,4.1	สอบปลายภาค	17	30%
2.1,3,2,4.1,5.1	- วิเคราะห์กรณีศึกษา คำนวณว่า รายงานหัวข้อ ปัจจัยและอิทธิพลที่มีผลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค และจิตวิทยา(งานกลุ่ม) - การนำเสนอรายงาน	ตลอดภาคการศึกษา	20% 30%
1.4,4.1	การเข้าชั้นเรียน การมีส่วนร่วม อภิปราย เสนอความคิดเห็นในชั้น เรียน	ตลอดภาคการศึกษา	20%

หมวดที่ 5 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารหลัก

อานิก ทวีชาชาติ. เอกสารประกอบการสอนรายวิชา SPC 218 จิตวิทยาเพื่อนิเทศศาสตร์การกีฬา.

สาขาวิชานิเทศศาสตร์การกีฬา วิทยาลัยนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต, 2562.

2. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

ชูชัย สมितिไกร. พฤติกรรมผู้บริโภค. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2553.

นักรบ ระวังการณ์ และวรรณชลี โนริยา. พฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อรูปแบบของ

ธุรกิจกีฬาประเภทศูนย์กิจกรรมกีฬา. นครปฐม. คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์

มหาวิทยาลัยมหิดล, 2559.

ปริญ ลักขิตานนท์. จิตวิทยาและพฤติกรรมผู้บริโภค. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ : บริษัท ทิปปิง พอยท์ จำกัด, 2544.

วุฒิ สุขเจริญ. พฤติกรรมผู้บริโภค. พิมพ์ครั้งที่ 1. จี.พี.ไซเบอร์พรีนท์, กรุงเทพฯ, 2555.

อริสรา สำรอง. จิตวิทยาการตลาดและผู้บริโภค. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง, 2549.

Daniel C Funk. **Sport Consumer Behaviour: Marketing Strategies**. 1st. United Kingdom: Routledge, 2016.

_____. **Consumer Behaviour in Sport and Events: Marketing Action**. 1st. United Kingdom: Butterworth-Heinemann, 2008.

Pat Flynn. **Superfans: The Easy Way to Stand Out, Grow Your Tribe, and Build a Successful Business**. 1st. United States of America: Get Smart Books, 2019.

หมวดที่ 6 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- แบบประเมินผู้สอน
- การสังเกตพฤติกรรมของผู้เรียน

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- การสังเกตการสอนของผู้ร่วมทีมการสอน
- ผลการวิเคราะห์กรณีศึกษาของนักศึกษาและผลการสอบ

3. การปรับปรุงการสอน

- ข้อเสนอแนะจากกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิภายนอก
- การประชุมทีมอาจารย์ผู้สอน

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

☐ สัมภาษณ์นักศึกษา

☐ การสังเกตพฤติกรรมนักศึกษา.....

☒ การตรวจสอบการให้คะแนนและประเมินผลการเรียนรู้ของนักศึกษาโดยคณะกรรมการ

กำกับมาตรฐาน

☐ การประเมินความรู้รอบยอดโดยการทดสอบ.....

☐ รายงานผลการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้ในแต่ละด้าน.....

☐ แบบสำรวจ/แบบสอบถาม.....

☐ อื่นๆ ระบุ.....

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- ปรับปรุงรายวิชาทุก 3 ปี หรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์
- นำผลการประเมินจากผู้เรียนมาวางแผนเพื่อพัฒนาวางแผนการสอน