

เทคนิคการสอนวิชาพฤติกรรมผู้บริโภค

เรื่อง Perception is reality

โดย Joe F. Alexander

มหาวิทยาลัย Northern Colorado

แปลและเรียบเรียงโดย

สมบูรณ์ แซ่เจ็ง

Joe F. Alexander เล่าว่า เขาได้ใช้เทคนิคการสอนแบบนี้ในการสอนวิชาหลักการตลาด และวิชาพฤติกรรมผู้บริโภค มาแล้ว 5 ปี โดยเฉพาะในวิชาหลักการตลาด เขานำเทคนิคการสอนนี้มาใช้เพื่อสอนให้ผู้เรียนเห็นความสำคัญของการรับรู้ของผู้บริโภคที่มีต่อการวางผลิตภัณฑ์ในตลาด

วัสดุที่ต้องเตรียมในการสอน

1. กล่องบรรจุไข่ไก่สดขนาดความจุ 1 โหล
2. ไข่ไก่ปลอมที่ทำจากพลาสติก ซึ่งควรเลือกให้เหมือนไข่ไก่จริงให้มากที่สุด จำนวน 11 ใบ
3. ไข่ไก่จริง 1 ใบ
4. แก้วน้ำชนิดใส 1 ใบ
5. ผ้าขนหนู หรือผ้าเช็ดหน้า 1 ผืน

ให้ผู้สอนบรรจุไข่ไก่ปลอมทั้งหมดลงในกล่องบรรจุไข่ โดยบรรจุให้พอหลวมๆ ไม่ต้องแน่นมาก แล้วนำไข่ไก่จริงบรรจุลงไปอีก 1 ใบ ให้ครบ 1 โหล

เมื่อถึงเวลาสอน ให้ผู้สอนถือกล่องบรรจุไข่ไก่ที่ห่อปกปิดด้วยผ้าขนหนูหรือผ้าเช็ดหน้าเข้ามาในชั้นเรียน จากนั้นก็ให้เริ่มบรรยายถึงความหมายและความสำคัญของการรับรู้ การรับรู้ของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ ถึงตอนนี้ก็ให้ผู้สอนแกะผ้าที่ห่อกล่องบรรจุไข่ไก่ออก แล้วถือกล่องไข่ไก่วางบนพื้นผ้าที่ห่อในแนวราบ จากนั้นจึงแกะกล่องออก โดยพยายามยืนห่างจากผู้เรียนในระยะที่แน่ใจว่าผู้เรียนจะมองไม่เห็นสิ่งที่อยู่ในกล่อง แล้วให้ผู้สอนหยิบไข่ไก่ใบจริงออกมาจากกล่อง แล้วตอกไข่ไก่ใส่ในแก้วน้ำใสที่เตรียมไว้แล้วให้ผู้เรียนเห็น ขั้นตอนให้ต้องทำอย่างต่อเนื่องโดยเร็ว ให้ผู้สอนเดินเข้าไปในท่ามกลางผู้เรียน แล้วโยนกล่องบรรจุไข่ไก่ที่มีไข่ไก่ปลอมเหลืออยู่ 11 ใบ ขึ้นในอากาศให้เต็มเหนี่ยวกะให้กล่องตกลงบนพื้น หลังจากเสียงหวีดร้องและตกใจของผู้เรียน ผู้สอนต้องรีบตั้งคำถามผู้เรียนว่า “อะไรเป็นตัวกำหนดพฤติกรรม (การตกใจและหวีดร้อง) ของนักเรียน ระหว่างการรับรู้ว่ามีอะไรอยู่ในกล่อง หรือความเป็นจริงที่อยู่ข้างใน” ซึ่งคำตอบของผู้เรียนมักจะเป็นเอกฉันท์ว่า การรับรู้คือตัวกำหนดพฤติกรรมของพวกเขา

เวลาที่เหลือหลังจากการสาธิตแล้ว ผู้สอนจะสามารถบรรยายเพิ่มเติมได้ โดยไม่มีผู้เรียนคนใดหันไปสนใจเรื่องอื่นเลย และก่อนจะหมดชั่วโมงผู้สอนควรขอให้ผู้เรียนสัญญาว่าจะไม่แพร่พรายความลับในวันนี้ให้คนอื่นรู้...