



รายละเอียดของรายวิชา (Course Specification)

รหัสวิชา HRM ๓๓๑๘ รายวิชา จิตวิทยาทางธุรกิจ

สาขาวิชา บริหารทรัพยากรมนุษย์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ภาคการศึกษา ๒ ปีการศึกษา ๒๕๖๘

หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

| | |
|-----------------------|---------------------|
| รหัสวิชา | HRM ๓๓๑๘ |
| ชื่อรายวิชาภาษาไทย | จิตวิทยาทางธุรกิจ |
| ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ | Business Psychology |

๒. จำนวนหน่วยกิต

๓ (๓-๐-๖)

๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

| | |
|----------------------|-------------------------|
| ๓.๑ หลักสูตร | บริหารธุรกิจบัณฑิต |
| ๓.๒ ประเภทของรายวิชา | วิชาเฉพาะด้านเลือกเรียน |

๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

| | |
|--------------------------------|-----------------------------------|
| ๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สิริอร จำปาทอง |
| ๔.๒ อาจารย์ผู้สอน | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สิริอร จำปาทอง |

๕. สถานที่ติดต่อ

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

| | |
|----------------------------|---------------|
| ๖.๑ ภาคการศึกษาที่ | ๒/๒๕๖๘ |
| ๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่รับได้ | ประมาณ ๑๐๐ คน |

๗. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี) ไม่มี

๘. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี) ไม่มี

๙. สถานที่เรียน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

๑๐. วันที่จัดทำหรือปรับปรุง วันที่ ๒๗ พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๖๘

รายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

- ๑.๑ เพื่อให้ผู้เรียนอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างจิตวิทยาธุรกิจกับความรู้ในศาสตร์ของจิตวิทยาได้
- ๑.๒ เพื่อให้ผู้เรียนระบุขอบเขตงานของจิตวิทยาธุรกิจได้
- ๑.๓ เพื่อให้ผู้เรียนอธิบายแนวคิดทฤษฎีทางจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องและการประยุกต์ใช้ในการทำงานได้
- ๑.๔ เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจพฤติกรรมมนุษย์ในบทบาทหัวหน้า ลูกน้อง เพื่อนร่วมงานและลูกค้าซึ่งมีผลกระทบต่อองค์การธุรกิจ
- ๑.๕ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำความรู้ด้านจิตวิทยาธุรกิจไปพัฒนาตนเองเพื่อการทำงานในองค์การธุรกิจได้

๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้เนื้อหา มีความสอดคล้องและเหมาะสมต่อการนำไปประยุกต์ใช้ในการทำงานปัจจุบันและ อนาคตในองค์การธุรกิจ

หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

๑. คำอธิบายรายวิชา

จิตวิทยาทางธุรกิจ

Business Psychology

แนวคิดและทฤษฎีทางจิตวิทยาในการบริหารธุรกิจ การพัฒนาบุคลิกภาพเชิงธุรกิจ กลวิธีการเข้าใจและเข้าถึง การให้คำปรึกษาการชี้แนะและการจูงใจ จิตวิทยาการบริหารธุรกิจเพื่อความเป็นเลิศในการแข่งขัน การปรับตัวทางสังคมและการตัดสินใจในการทำงานร่วมกับผู้อื่น จิตวิทยาของกระบวนการคัดเลือกบุคคลเข้าทำงาน และจิตวิทยาของความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนร่วมงาน

Concepts and theories psychologically for business management; Personality development for business purposes; Methods for gaining understanding and access; Giving advices, suggestions; and motivations; Psychology for business management for achieving excellence in competition; Social adjustment and decision-making for working with others; Psychology for personnel recruitment; and Psychology for relationship between colleagues

๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

| บรรยาย (ชั่วโมง) | สอนเสริม (ชั่วโมง) | การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน(ชั่วโมง) | การศึกษาด้วยตนเอง (ชั่วโมง) |
|---------------------|-----------------------|---|--------------------------------|
| ๔๕ | - | - | ๗๕ |

๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน

ห้อง ๕๗๒๑ ชั้น ๒ อาคาร ๕๗ คณะวิทยาการจัดการ

๓.๒ ปรึกษาผ่านโทรศัพท์ที่ทำงาน / มือถือ หมายเลข ๐๒-๑๖๐-๑๕๑๑

๓.๓ ปรึกษาผ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) siriorn.ch@ssru.ac.th

๓.๔ ปรึกษาผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Internet/Web board)

Moodle https://elfms.ssru.ac.th/siri-orn_ch/Google Classroom กลุ่มเรียน ๐๐๑ <https://meet.google.com/ocb-pcem-nfp>

Class code : iw3ahhhh

กลุ่มเรียน ๐๐๒ <https://meet.google.com/tpk-rbzo-niv>

Class code : og2qj6ii

หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

๑. คุณธรรม จริยธรรม

๑.๑ ด้านคุณธรรมจริยธรรม

- (๑) มีจิตสำนึกและตระหนักในคุณธรรม จริยธรรม จรรยาบรรณ ความเสียสละและความซื่อสัตย์สุจริต
- (๒) มีวินัย ตรงต่อเวลา และความรับผิดชอบต่อตนเอง สังคม และสิ่งแวดล้อม
- (๓) มีพฤติกรรมที่แสดงถึงการเคารพสิทธิของผู้อื่นและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์

๑.๒ วิธีการสอน

กำหนดให้มีวัฒนธรรมองค์กร เพื่อเป็นการปลูกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียนให้ตรงเวลา ตลอดจนการแต่งกายที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย นักศึกษาต้องมีความรับผิดชอบโดยในการทำงานกลุ่มนั้นต้องฝึกให้รู้หน้าที่ของการเป็นผู้นำกลุ่มและการเป็นสมาชิกกลุ่ม มีความซื่อสัตย์โดยต้องไม่กระทำการทุจริตในการสอบหรือลอกการบ้านของผู้อื่น เป็นต้น และมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมคุณธรรมจริยธรรม และจรรยาบรรณทางวิชาชีพ เช่น การยกย่องนักศึกษาที่ทำความดี ทำประโยชน์แก่ส่วนรวม มีความเสียสละ และปฏิบัติตามครรลองครองธรรม

๑.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย และการร่วมกิจกรรม

(๒) ประเมินจากการมีวินัยและพร้อมเพรียงของนักศึกษาในการเข้าร่วมกิจกรรม

(๓) ประเมินจากการกระทำทุจริตในการสอบ

(๔) ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

(๕) ประเมินจากการรับฟังและยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่น

๒. ความรู้

๒.๑ ผลการเรียนรู้ ด้านความรู้

- (๑) มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาสาขาวิชาที่ศึกษา
- (๒) สามารถติดตามความก้าวหน้าทางวิชาการและต่อยอดองค์ความรู้ในศาสตร์ที่เกี่ยวข้อง
- (๓) สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชาที่ศึกษากับความรู้ในศาสตร์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

๒.๒ วิธีการสอน

- (๑) พฤติกรรมการมีส่วนร่วมทุกกิจกรรมในการเรียนการสอนของผู้เรียนรายบุคคล
- (๒) การจัดกิจกรรมตามสถานการณ์ที่ผู้สอนสมมติขึ้น โดยประเมินเป็นรายบุคคลและรายกลุ่ม
- (๓) สอบปลายภาคโดยเน้นด้านหลักการพัฒนาบุคลิกภาพในงานบริการ และสิ่งที่ผู้เรียนได้รับ จากการทำกิจกรรมจากบทบาทสมมติ

๒.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) การทดสอบย่อย
- (๒) การสอบกลางภาคเรียนและปลายภาคเรียน
- (๓) ประเมินจากรายงานที่นักศึกษาจัดทำ
- (๔) ประเมินจากแผนธุรกิจหรือโครงการที่นำเสนอ
- (๕) ประเมินจากการนำเสนอรายงานในชั้นเรียน
- (๖) ประเมินจากรายวิชาสหกิจศึกษา/การฝึกประสบการณ์วิชาชีพบริหารธุรกิจ

๓. ทักษะทางปัญญา**๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา**

- (๑) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์อย่างมีเหตุผลและเป็นระบบ
- (๒) สามารถสืบค้น จำแนก และวิเคราะห์ข้อมูลหรือสารสนเทศ เพื่อให้เกิดทักษะในการแก้ปัญหา
- (๓) สามารถประยุกต์ความรู้และทักษะกับการแก้ปัญหาทางธุรกิจได้อย่างเหมาะสม

๓.๒ วิธีการสอน

- (๑) อธิบาย บรรยายหลักการพัฒนาบุคลิกภาพโดยยึดหลักการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ
- (๒) วิเคราะห์ กรณีศึกษาประเด็นปัญหาการให้บริการจากประสบการณ์ของผู้สอนและผู้เรียน
- (๓) เปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้ใช้ทักษะทางปัญญาอย่างเต็มศักยภาพ และให้เป็นที่ประจักษ์แก่เพื่อนสมาชิก

๓.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินผลจาก การทดสอบย่อย การสอบกลางภาคและปลายภาค โดยใช้กรณีศึกษาหรือโจทย์ปัญหา
- (๒) ประเมินผลจากการรายงานผลการศึกษาค้นคว้า โครงการ งานวิจัย โดยการนำเสนอหน้าชั้นเรียนและ

เอกสารรายงาน

- (๓) ประเมินผลจากรายวิชาสหกิจศึกษา หรือการฝึกประสบการณ์วิชาชีพบริหารธุรกิจ

๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ**๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา**

- (๑) มีความรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย
- (๒) สามารถทำงานเป็นทีมในบทบาทของผู้นำหรือผู้ร่วมงาน ตามที่ได้รับมอบหมายอย่างเหมาะสม
- (๓) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และสามารถปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องได้เป็นอย่างดี

๔.๒ วิธีการสอน

- (๑) มอบหมายงานให้ทำกิจกรรมกลุ่มที่แสดงออกถึงพฤติกรรม และบุคลิกภาพของนักศึกษา
- (๒) แนะนำแหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ เพื่อให้ให้นักศึกษาได้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองเพิ่มเติม
- (๓) ให้ข้อเสนอแนะในการนำเสนอความก้าวหน้าของงาน เป็นรายกลุ่ม

๔.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรม และการแสดงออกของนักศึกษาในการร่วมอภิปราย หรือการนำเสนอรายงานกลุ่มในชั้นเรียน
- (๒) ประเมินจากการสังเกตพฤติกรรมที่แสดงออกในการร่วมกิจกรรมต่างๆ

๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ**๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา**

- (๑) สามารถเลือกและประยุกต์ใช้เทคนิคทางคณิตศาสตร์และสถิติที่เกี่ยวข้องได้อย่างเหมาะสม
- (๒) สามารถเลือกวิธีการสื่อสารและรูปแบบการนำเสนอให้ผู้อื่นเข้าใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- (๓) สามารถเลือกและใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม

๕.๒ วิธีการสอน

- (๑) มอบหมายงานให้นักศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองจากเว็บไซต์และจากเอกสารต่าง ๆ ที่มีอยู่ในสำนักวิทยบริการ
- (๒) ฝึกวิเคราะห์สภาพปัญหา และสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการจัดการคุณภาพ
- (๓) นำเสนอผลงานโดยใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม

๕.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินจากเทคนิคการนำเสนอโดยการเลือกใช้เครื่องมือทางเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือคณิตศาสตร์และสถิติที่เกี่ยวข้อง
- (๒) ประเมินจากความสามารถในการอธิบายความ และการอภิปรายกรณีศึกษาที่มีการนำเสนอต่อชั้นเรียน

หมายเหตุ

สัญลักษณ์ หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

๑. แผนการสอน

| ครั้งที่ | เนื้อหา | โปรแกรม/ วิธีการสอน | การจัดเนื้อหา และสื่อการสอน | การวัดผล |
|----------|---|--|--|---------------|
| ๑ | ปฐมนิเทศรายวิชา แนะนำบทเรียนและภาพรวม บทที่ ๑ ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับจิตวิทยาธุรกิจ <ul style="list-style-type: none"> - จิตวิทยาทั่วไป - จุดมุ่งหมายของการศึกษาจิตวิทยา - วิธีการศึกษาทางจิตวิทยา - สาขาวิชาจิตวิทยา - ลักษณะของจิตวิทยาธุรกิจ - ความสำคัญของจิตวิทยาธุรกิจ - ขอบเขตของจิตวิทยาธุรกิจ - ประโยชน์ของจิตวิทยาธุรกิจ | On site Google Classroom Google Meet Moodle | Media ประกอบการบรรยาย โดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา | QA/Discussion |
| ๒ | บทที่ ๒ จิตวิทยาในการบริหารธุรกิจ <ul style="list-style-type: none"> - แนวทางการใช้จิตวิทยาในองค์กร - พฤติกรรมการทำงานขององค์กร - ภาวะผู้นำ | On site Google Classroom Google Meet Moodle | Media ประกอบการบรรยาย โดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา | QA/Discussion |
| ๓ | บทที่ ๒ (ต่อ) <ul style="list-style-type: none"> - บทบาทของผู้นำ - ทักษะการเป็นผู้นำในปัจจุบัน - หน้าที่ของผู้นำ | On site Google Classroom Google Meet Moodle | Media ประกอบการบรรยาย โดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา | QA/Discussion |
| ๔ | บทที่ ๓ การบริหารบุคลิกภาพเชิงธุรกิจ <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายของบุคลิกภาพ - ความสำคัญของบุคลิกภาพ - การหลอหลอมบุคลิกภาพ - ทฤษฎีบุคลิกภาพ | On site Google Classroom Google Meet Moodle | Media ประกอบการบรรยาย โดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา | QA/Discussion |
| ๕ | บทที่ ๓ (ต่อ) <ul style="list-style-type: none"> - บุคลิกภาพที่พึงประสงค์ - การพัฒนาบุคลิกภาพในการทำงาน | On site Google Classroom Google Meet Moodle | Media ประกอบการบรรยาย โดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา | QA/Discussion |
| ๖ | บทที่ ๔ กลวิธีเข้าใจผู้อื่น | On site | Media | QA/Discussion |

| | | | | |
|----|--|---|--|---------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> - ธรรมชาติของคน - ความแตกต่างระหว่างบุคคล - การสำรวจตนเอง - การเปิดเผยตนเอง - วิธีการศึกษาผู้อื่น - ทฤษฎีวิเคราะห์การสื่อสารระหว่างบุคคล | <p>Google Classroom</p> <p>Google Meet</p> <p>Moodle</p> | <p>ประกอบการบรรยาย</p> <p>โดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา</p> | |
| ๗ | <p>บทที่ ๕ การจูงใจเพื่อนร่วมงาน</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความหมายของแรงจูงใจ - องค์ประกอบของการจูงใจ - ลักษณะของแรงจูงใจ - ความหมายของความต้องการ - ประเภทของความต้องการ - ความหมายของแรงขับ - ประเภทของแรงขับ - การจูงใจในการทำงาน | <p>On site</p> <p>Google Classroom</p> <p>Google Meet</p> <p>Moodle</p> | <p>Media</p> <p>ประกอบการบรรยาย</p> <p>โดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา</p> | QA/Discussion |
| ๘ | สัปดาห์สอบกลางภาค | On site | | |
| ๙ | <p>บทที่ ๕ การจูงใจเพื่อนร่วมงาน (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> - ทฤษฎีแรงจูงใจ - กลุ่มพฤติกรรมนิยม - กลุ่มมนุษยนิยม - กลุ่มปัญญานิยม - กลุ่มการเรียนรู้ทางสังคม - การจูงใจในมนุษย์ | <p>On site</p> <p>Google Classroom</p> <p>Google Meet</p> <p>Moodle</p> | <p>Media</p> <p>ประกอบการบรรยาย</p> <p>โดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา</p> | QA/Discussion |
| ๑๐ | ชมภาพยนตร์ที่เกี่ยวข้อง | <p>On site</p> <p>Google Classroom</p> <p>Google Meet</p> <p>Moodle</p> | <p>Movie (English version with Thai Sub tile)</p> <p>ยกประเด็นตัวอย่าง</p> | QA/Discussion |
| ๑๑ | การนำเสนองานกลุ่ม ครั้งที่ ๑ | On site | Media | QA/Discussion |
| ๑๒ | <p>บทที่ ๖ จิตวิทยาในการบริหารธุรกิจเพื่อความเป็นเลิศในการแข่งขัน</p> <ul style="list-style-type: none"> - การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า - ศิลปะการจูงใจ - ศิลปะการเกลี้ยกล่อม | <p>On site</p> <p>Google Classroom</p> <p>Google Mee</p> <p>Moodle</p> | <p>Media</p> <p>ประกอบการบรรยาย</p> <p>โดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา</p> | QA/Discussion |

| | | | | |
|----|--|---|--|---------------|
| ๑๓ | บทที่ ๗ การปรับตัวทางสังคม - สภาพการณ์ที่ก่อให้เกิดการปรับตัว - กลไกการปรับตัว - การตัดสินใจทำงานร่วมกับผู้อื่น - วัฒนธรรมการทำงานข้ามชาติ | On site Google Classroom Google Mee Moodle | Media ประกอบการบรรยาย โดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา | QA/Discussion |
| ๑๓ | บทที่ ๘ จิตวิทยาในการคัดเลือกบุคคล - วิธีการคัดเลือก - การเตรียมเอกสาร - การเตรียมตัว | On site Google Classroom Google Mee Moodle | Media ประกอบการบรรยาย โดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา | QA/Discussion |
| ๑๔ | บทที่ ๙ จิตวิทยาความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนร่วมงาน - ลักษณะการทำงานที่ดี - การสร้างมนุษยสัมพันธ์ - การเสริมสร้างบุคลิกภาพ | On site Google Classroom Google Mee Moodle | Media ประกอบการบรรยาย โดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา | QA/Discussion |
| ๑๕ | บทที่ ๑๐ การประยุกต์ใช้จิตวิทยาเพื่อความเป็นมืออาชีพ - ลักษณะงานบริการ - บุคลิกภาพที่เหมาะสมในงานบริการ - เทคนิคการให้บริการ | On site Google Classroom Google Mee Moodle | Media ประกอบการบรรยาย โดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา | QA/Discussion |
| ๑๖ | การนำเสนองานกลุ่ม ครั้งที่ ๒ | On site | Media | QA/Discussion |
| ๑๗ | สัปดาห์การสอบปลายภาค | On site | | |

๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

| ผลการเรียนรู้ | วิธีการประเมิน | สัปดาห์ที่ประเมิน | สัดส่วนของการประเมิน |
|---|--|-------------------------|----------------------|
| ๑. คุณธรรม จริยธรรม | ๑. การเข้าชั้นเรียน ๒. การมีส่วนร่วม การซักถาม การแสดงความคิดเห็น ๓. ความซื่อสัตย์ ๔. การส่งงานตามกำหนด | ตลอดภาคเรียน | ๑๐% |
| ๒. ความรู้ | ๑. การสอบกลางภาค ๒. การสอบปลายภาค ๓. การส่งชิ้นงาน | ๘ ๑๗ ตลอดภาคเรียน | ๓๐% ๓๐% ๑๐% |
| ๓. ทักษะทางปัญญา | ๔. การศึกษาค้นคว้า + การนำเสนองานกลุ่ม ๕. วิเคราะห์กรณีศึกษา | ตลอดภาคเรียน | ๒๐% |
| ๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ | ๖. การสรุปผล | | |
| ๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ | | | |

หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

๑. ตำราและเอกสารหลัก

อณัญญา อำนวยผล (๒๕๕๑) จิตวิทยา กรุงเทพฯ ฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา.

๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

(๑) ศิริวรรณ เสรีรัตน์, สมชาย หิรัญกิตติ และสิริอร จำปาทอง. (๒๕๔๘). จิตวิทยาธุรกิจ. กรุงเทพฯ ฯ : ธรรมสาร.

(๒) มานพ สวามิชัย. (๒๕๒๗). จิตวิทยาธุรกิจ (Business psychology). กรุงเทพฯ ฯ : โนน. นิเวศน์ วงษ์สุวรรณ (๒๕๕๑). จิตวิทยาอุตสาหกรรม. กรุงเทพฯ ฯ : ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ. รวีวรรณ โปรรุ่งโรจน์ (2551). จิตวิทยาการบริการ. กรุงเทพฯ ฯ : โอ. เอส.พรีนติ้ง.

(๓) ลักขณา สรวิวัฒน์ (๒๕๔๙). จิตวิทยาในชีวิตประจำวัน. กรุงเทพฯ ฯ : โอ.เอส.พรีนติ้ง.

(๔) รวีวรรณ โปรรุ่งโรจน์ (๒๕๕๑) จิตวิทยาการบริการ กรุงเทพฯ ฯ : โอ. เอส.พรีนติ้ง

(๕) นิเวศน์ วงษ์สุวรรณ (๒๕๕๑) จิตวิทยาอุตสาหกรรม กรุงเทพฯ ฯ : ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ

(๖) Aamodt, M. (2007). Industrial/Organizational Psychology : An Applied Approach.

(๕ th ed). USA: Thomson Wadsworth.

(๗) McKenna, E. (2006). Business Psychology and Organizational Behavior. (๔ th ed.). New York: Psychology Press.

๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

www.businesspsychology.com
 www.businesspsychologycentre.com
 www.springer.com
 www.psychologyforbusiness.com
 www.businesspsychologycentre.com

หมวดที่ ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การประเมินประสิทธิผลรายวิชานี้จัดทำโดยนักศึกษาจากการจัดกิจกรรมในการนำแนวคิดและความเห็นจากนักศึกษาดังนี้

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- แบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา
- ข้อเสนอแนะผ่านเว็บบอร์ด ที่อาจารย์ผู้สอนได้จัดทำเป็นช่องการสื่อสารกับนักศึกษา

๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- การใช้แบบประเมินประสิทธิภาพการสอนโดยนักศึกษาเป็นผู้ประเมิน

๓. การปรับปรุงการสอน

- มีการประชุมอาจารย์ที่สอนในรายวิชาเดียวกัน เพื่อหารือปัญหาการเรียนรู้นักศึกษาและร่วมกันหาแนวทางแก้ไข
- การพัฒนาสื่อการสอน
- ทักษะนักศึกษาให้หลากหลายกับสถานะที่เปลี่ยนแปลงไป

๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

- การสัมภาษณ์ผู้เรียนการให้นักศึกษาแสดงความคิดเห็น อธิบาย วิเคราะห์หรือสรุปสิ่งที่เรียนรู้

๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- มีการปรับปรุงสื่อ / เนื้อหา / บทความ ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน การปรับปรุงรายวิชาตามข้อเสนอแนะและจากการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ เพื่อวางแผนและปรับปรุงแนวการสอนในครั้งต่อไป

แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

ตามที่ปรากฏในรายละเอียดของหลักสูตร (Programme Specification) มคอ. ๒

● ความรับผิดชอบหลัก ○ ความรับผิดชอบรอง

| รายวิชา รหัสวิชา ชื่อรายวิชาภาษาไทย ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ | ๑. คุณธรรม และ จริยธรรม | | | ๒. ความรู้ | | | ๓. ทักษะทางปัญญา | | | ๔. ทักษะ ความสัมพันธ์ระหว่าง บุคคลและความ รับผิดชอบ | | | ๕. ทักษะการ วิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการ ใช้เทคโนโลยี สารสนเทศ | | |
|--|----------------------------|---|---|------------|---|---|------------------|---|---|--|---|---|---|---|---|
| | ๑ | ๒ | ๓ | ๑ | ๒ | ๓ | ๑ | ๒ | ๓ | ๑ | ๒ | ๓ | ๑ | ๒ | ๓ |
| รหัสวิชา HRM ๓๓๑๓ ชื่อรายวิชา จิตวิทยาทางธุรกิจ Business Psychology | ● | ● | ● | ● | ○ | ● | ● | ● | ● | ● | ○ | ● | ○ | ● | ○ |