

ใบงานที่ 7

วิชา พฤติกรรมนักท่องเที่ยวน (20700-1004)

หน่วยที่ 2

ชื่อหน่วย แรงจูงใจและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการท่องเที่ยว

จำนวน 10 ชั่วโมง

ชื่องาน ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจของนักท่องเที่ยว

จำนวน 30 นาที

แรงจูงใจและปัจจัยต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว

จุดประสงค์การเรียนรู้การสอน	รายการสอน
<p>จุดประสงค์ทั่วไป</p> <ol style="list-style-type: none">เพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจของนักท่องเที่ยวเพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแรงจูงใจและปัจจัยต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว <p>จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม</p> <ol style="list-style-type: none">อธิบายถึงความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจของนักท่องเที่ยวได้สามารถบอกถึงแรงจูงใจและปัจจัยต่อความต้องการของนักท่องเที่ยวได้	<p>รายการสอน</p> <ol style="list-style-type: none">ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อแรงจูงใจของนักท่องเที่ยวแรงจูงใจและปัจจัยต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว
เครื่องมือ/อุปกรณ์ (จำนวน/ขนาด)	วัสดุ (จำนวน/ขนาด)
- กระดาษ A4	- จำนวน 2 แผ่น

ลำดับขั้นตอนการปฏิบัติงาน

- ศึกษารายละเอียดการเรียนรู้ในใบความรู้ หรือหนังสือเรียน
- ตอบคำถามในใบงานให้ถูกต้องตามความเข้าใจของนักเรียน

การประเมินผล

นักเรียนสามารถตอบคำถามถูกต้องมากกว่า 80% ถือว่าผ่านเกณฑ์การประเมิน

เอกสารอ้างอิง

วชิราภรณ์ โลหะชาละ. พฤติกรรมนักท่องเที่ยว กรุงเทพมหานคร : แม็คเอ็ดดูเคชั่น, 2558.

ใบงาน

จงนำตัวอักษรทางด้านขวามือมาใส่หน้าข้อความทางด้านซ้ายมือที่มีความสัมพันธ์กัน

- | | |
|---|---|
| 1. แรงจูงใจทางจิตวิทยา | ก. การเข้าพักโรงแรมหรูมากกว่าโรงแรมห้าดาว |
| 2. สาเหตุที่คนไม่ยอมเดินทางท่องเที่ยว | ข. การท่องเที่ยวเทศกาล ประเพณีต่างๆ |
| 3. ความต้องการทางกายภาพ | ค. Id-Ego-Superego |
| 4. แรงผลักดัน | ง. ครอบครัว ผู้นำทางความคิด |
| 5. แรงดึง | จ. การได้รับการยอมรับให้เป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม |
| 6. ความต้องการด้านสังคม | ฉ. เช่น อาหาร ที่อยู่อาศัย การออกกำลังกาย |
| 7. ความต้องการได้รับการยกย่อง | ช. เช่น ต้องการพักผ่อนร่างกาย คลายเครียด |
| 8. แรงจูงใจด้านศิลปวัฒนธรรม | ซ. เสียหายเงิน |
| 9. ทฤษฎีแรงจูงใจของพรอยด์ | ฌ. เช่น การเดินทางท่องเที่ยวเพื่อเยี่ยมญาติมิตร |
| 10. กลุ่มอ้างอิง | ญ. เช่น ความสวยงามของแหล่งท่องเที่ยว ถูก |
| 11. Expectancy | ฎ. Product, Price, Place, Promotion |
| 12. Incentives | ฏ. ความต้องการทางสังคมหรือทางจิตใจ |
| 13. Marketing Mix | ฐ. ความคิดภายในตัวบุคคล |
| 14. แรงจูงใจแอบแฝง | ท. ความต้องการที่มีอิทธิพลที่สุดในการแสดงพฤติกรรม |
| 15. Social or Psychological | ฒ. สิ่งจูงใจที่ชักนำไปให้แสดงพฤติกรรม |
| 16. Thinking | ณ. ภาวะทางจิตใจที่อยู่ในตัวบุคคล |
| 17. Arousal | ด. การคาดหวังที่เป็นมากกว่าความต้องการ |
| 18. External Factor | ต. เช่น การเดินทางท่องเที่ยวคู่กับการศึกษาต่อ |
| 19. Feeling | ถ. สภาวะที่บุคคลพร้อมแสดงพฤติกรรม |
| 20. Need | ท. สิ่งที่อยู่ภายนอกตัวบุคคลที่ก่อให้เกิดพฤติกรรม |

ชื่อ-นามสกุล.....ชั้น.....เลขที่.....