

รายงานนวัตกรรมด้านการบริหารและบริการทางการศึกษา

1. **ชื่อนวัตกรรมการเรียนรู้** ตลาดนัดอาชีพ สร้างนักเรียนสู่ผู้ประกอบการ โดยใช้ DP-MARKET MODEL พัฒนาเพื่อความยั่งยืน
2. **ผู้จัดทำนวัตกรรม** นางสาวเจตนิพิฐ บุญเทศ ตำแหน่ง รองผู้อำนวยการสถานศึกษา โรงเรียนบ้านด้ามพรำ
3. **ระยะเวลาดำเนินการ** วันที่ 1 เมษายน 2568 – 31 มีนาคม 2569
4. **ที่มาและความสำคัญ**

ในสภาวะเศรษฐกิจและสังคมปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การจัดการศึกษาต้องปรับเปลี่ยนจากการมุ่งเน้นเพียงความรู้ในตำรา ไปสู่การสร้างสมรรถนะที่เอื้อต่อการประกอบอาชีพและการดำรงชีวิตจริง ตามพระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 และที่แก้ไขเพิ่มเติม รวมถึงพระบรมราโชบายด้านการศึกษาของพระบาทสมเด็จพระวชิรเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 10 ที่ทรงมุ่งเน้นให้การศึกษาสร้างพื้นฐานแก่ผู้เรียนให้ "มีงานทำ มีอาชีพ"

โรงเรียนบ้านด้ามพรำได้ตระหนักถึงความสำคัญดังกล่าว จึงได้วิเคราะห์สภาพปัญหาและโอกาส พบว่าผู้เรียนมีความคิดสร้างสรรค์แต่ยังขาดพื้นที่ในการทดลองปฏิบัติงานเชิงธุรกิจที่เป็นระบบ นวัตกรรม "DP-MARKET MODEL" จึงถูกคิดค้นขึ้นเพื่อเป็นกลไกในการจัดการเรียนรู้เชิงรุก (Active Learning) ที่บูรณาการหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง เข้ากับกระบวนการเรียนรู้โดยใช้โครงงานเป็นฐาน (PjBL) เพื่อมุ่งเน้นให้นักเรียนเกิดทักษะชีวิต ทักษะอาชีพ และมีเจตคติที่ดีต่อการประกอบอาชีพสุจริต ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญของการพัฒนาที่ยั่งยืน

5. วัตถุประสงค์:

- 5.1 เพื่อพัฒนาสมรรถนะด้านความเป็นผู้ประกอบการและทักษะชีวิตผ่านการปฏิบัติจริง
- 5.2 เพื่อส่งเสริมให้นักเรียนรู้จักการวางแผน การบริหารจัดการ และการทำงานร่วมกันเป็นทีม
- 5.3 เพื่อสร้างความเชื่อมโยงระหว่างการเรียนรู้ในสถานศึกษากับบริบทของชุมชนและอาชีพจริง

6. **ขั้นตอนการดำเนินงาน (PDCA และ DP-MARKET MODEL):** ใช้กระบวนการวงจรคุณภาพ (PDCA) เป็นโครงสร้างหลัก บูรณาการเข้ากับกลยุทธ์เฉพาะ ดังนี้

1. **Plan (วางแผน):** ประชุมคณะทำงาน ออกแบบโครงการ และเตรียมความพร้อมร่วมกับครูที่ปรึกษา 10 ระดับชั้น
2. **Do (ปฏิบัติ):** ขับเคลื่อนผ่าน DP-MARKET 8 Steps Strategy และสรุปผล 10 โครงงานอาชีพโดดเด่น

ดำเนินการผ่านกลไก ดังนี้

Design Learning (D): ร่วมกันวางแผนและออกแบบแนวคิดผลิตภัณฑ์

Problem-based Practice (P): วิเคราะห์อุปสรรคและแนวทางแก้ไขในกระบวนการผลิต

Make Product (M): ลงมือสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนด

Advertise (A): วางแผนการสื่อสารและการตลาดเพื่อสร้างการรับรู้

Real Selling (R): ปฏิบัติการจำหน่ายสินค้าจริงในกิจกรรมตลาดนัดอาชีพ

Keep Record (K): บริหารจัดการบัญชีรายรับ-รายจ่ายอย่างเป็นระบบ

Evaluate (E): ประเมินผลงานและสะท้อนการเรียนรู้ร่วมกับครูที่ปรึกษา

Transform (T): ต่อยอดองค์ความรู้สู่การเป็นอาชีพเสริมในชีวิตจริง

3. **Check (ตรวจสอบ):** นิเทศติดตามการขายจริง 2 ครั้ง และแบบประเมินสะท้อนผล 360 องศา
4. **Act (ปรับปรุง):** นำผลการประเมินมาถอดบทเรียนเพื่อพัฒนาเป็น "แนวปฏิบัติที่ดี" (Best Practice) ในปีถัดไป



7. สรุปผลการดำเนินงาน 10 โครงการอาชีพ (The 10 Projects) จากการจัดกิจกรรมตลาดนัดอาชีพ 2 ครั้ง

นักเรียนได้แสดงศักยภาพผ่านผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่น ดังนี้

1. **อ.2 - อ.3: โคนัทแสนสุข อนุบาลด้ามพร้า** – ฝึกกล้ามเนื้อมัดเล็กและการตกแต่ง (ครูธิดารัตน์)
2. **ป.1: ชลู่กึ่งแสนอร่อย** – เรียนรู้การเตรียมวัตถุดิบและความสะอาด (ครูนันทิยา)
3. **ป.2: ไข่นกกระทาหน้าหมูหยอง** – การสร้างมูลค่าเพิ่มให้วัตถุดิบท้องถิ่น (ครูวิจิตรา)
4. **ป.3: โรลสไลด์ขนมปัง** – เมนูรักสุขภาพเพื่อการบริโภคที่ดี (ครูจิรสุตา)
5. **ป.4: ข้าวโพดอบเนย มหัศจรรย์** – การบริหารต้นทุนและคุณภาพสินค้า (ครูทิพย์สุตา/ครูพีรพล)
6. **ป.5: พุงจิว โคนัทแจ้ว (ธัญพืช)** – บูรณาการความรู้ด้านโภชนาการ (ครูสุชานาถ)
7. **ป.6: น้ำยาล้างจานสมุนไพร** – ต่อยอดวิชาวิทยาศาสตร์สู่ผลิตภัณฑ์ใช้ในครัวเรือน (ครูแวรวรัตน์)
8. **ม.1: เกี้ยวเขย่า สร้างรายได้** – การวิเคราะห์แนวโน้มตลาดและความนิยม (ครูนันทน์ภัส/ครูณัฐวุฒิ)
9. **ม.2: เมฆูว้าง คานาเบ้แสนอร่อย** – ทักษะศิลปะการจัดวางอาหารให้น่าสนใจ (ครูกนกวรรณ)
10. **ม.3: กิ๊ฟช้อปจากผ้าพิมพ์ธรรมชาติ** – นวัตกรรมภูมิปัญญาที่สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ (ครูวิไลวรรณ /ครูจงกล)

8. กระบวนการสร้างนักเรียนสู่ผู้ประกอบการ (8 Steps Strategy) ขับเคลื่อนผ่าน 3 ด้านสำคัญ

ด้านการสร้างสรรค์ (D-P-M): Design, Problem, Make นักเรียนวิเคราะห์ตลาด ลงมือผลิตและแก้ปัญหาหน้างานจริง (เช่น การสกัดสีธรรมชาติของ ม.3)

ด้านการตลาด (A-R): Advertise, Real Selling ฝึกการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์ และการขายจริง เพื่อบ่มเพาะหัวใจบริการและการเจรจา

ด้านการประเมิน (K-E-T): Keep Record, Evaluate, Transform การทำบัญชีจริง วิเคราะห์กำไร-ขาดทุน และสะท้อนผล (Reflect) เพื่อต่อยอดเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริม

9. กลุ่มเป้าหมาย:

เชิงปริมาณ: นักเรียน 143 คน ครู 20 คน และผู้ประกอบการที่เข้าร่วมตลาดนัด

เชิงคุณภาพ: นักเรียนมีทักษะอาชีพและทักษะชีวิตในระดับ "ดี" ขึ้นไป

10. หลักการและแนวคิดที่ใช้ในการพัฒนานวัตกรรม

การพัฒนานวัตกรรมตลาดนัดอาชีพ DP-MARKET ดำเนินการโดยอาศัยรากฐานทางวิชาการและปรัชญาสำคัญ 3 ประการ เพื่อขับเคลื่อนให้เกิดการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพสูงสุดแก่ผู้เรียน ได้แก่:

10.1 แนวคิดการจัดการเรียนรู้เชิงรุก (Active Learning) และการเรียนรู้โดยใช้โครงงานเป็นฐาน (Project-Based Learning: PjBL) แนวคิดนี้เปลี่ยนบทบาทของผู้เรียนจาก "ผู้รับความรู้" (Passive Receiver) ให้กลายเป็น "ผู้สร้างประสบการณ์" (Active Creator)

Active Learning: เน้นให้นักเรียนมีส่วนร่วมในกิจกรรมอย่างกระตือรือร้น ผ่านการคิด การลงมือทำ และการแก้ปัญหาจริงในตลาดนัด นักเรียนไม่ได้เรียนรู้เรื่องกำไรขาดทุนจากการอ่านตำรา แต่เรียนรู้จากการเผชิญหน้ากับลูกค้าและการเจรจาต่อรอง

Project-Based Learning (PjBL): ใช้โครงงานอาชีพทั้ง 10 ระดับชั้นเป็นตัวตั้ง โดยมีกระบวนการที่ชัดเจนเริ่มจากการตั้งคำถาม (จะขายอะไร?) การค้นคว้าและวางแผน (ผลิตอย่างไร?) จนถึงการสรุปผลและนำเสนอ ซึ่งกระบวนการนี้ช่วยฝึกทักษะการทำงานอย่างเป็นขั้นตอนและมีเป้าหมายที่ชัดเจน

10.2 ทฤษฎีการสร้างองค์ความรู้ด้วยตนเอง (Constructivism)

ตามแนวคิดของ Jean Piaget และ Lev Vygotsky ทฤษฎีนี้เชื่อว่าความรู้ไม่ได้เกิดจากการถ่ายทอดจากครูสู่ศิษย์เพียงอย่างเดียว แต่เกิดจากการที่ผู้เรียนสร้างความหมายของข้อมูลใหม่โดยเชื่อมโยงกับประสบการณ์เดิม

- ในการดำเนินงาน DP-MARKET นักเรียนจะได้นำความรู้เดิม (เช่น วิชาคณิตศาสตร์เรื่องการบวกลบเลข หรือวิชาวิทยาศาสตร์เรื่องคุณสมบัติของสมุนไพร) มาประยุกต์เข้ากับบริบทใหม่ คือการสร้างผลิตภัณฑ์และการทำบัญชี

- กระบวนการสะท้อนคิด (Reflection) ในขั้นตอน E (Evaluate) ของโมเดล ช่วยให้นักเรียนตกตะกอนความรู้ที่ได้จากการ "ลองผิดลองถูก" จนกลายเป็น "องค์ความรู้เฉพาะตัว" ที่จะติดตัวนักเรียนไปใช้ในอาชีพจริงได้

10.3 หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง (3 ห่วง 2 เงื่อนไข)

เป็นหัวใจสำคัญในการกำกับกระบวนการคิดและพฤติกรรมในการเป็นผู้ประกอบการรุ่นเยาว์ โดยยึดหลักดังนี้

3 ห่วง (หลักการปฏิบัติ)

- ความพอประมาณ: นักเรียนวางแผนการผลิตและการลงทุนให้เหมาะสมกับศักยภาพและงบประมาณที่มี ไม่ลงทุนเกินตัว

- ความมีเหตุผล: การเลือกผลิตภัณฑ์มาจำหน่ายต้องตอบโจทย์ความต้องการของตลาดและตั้งราคาอย่างเป็นธรรม

- การมีภูมิคุ้มกันที่ดี: มีการวางแผนสำรองเพื่อรับมือกับความเสี่ยง เช่น การเตรียมแผนหากสินค้า

ขายไม่หมด หรือการบริหารจัดการทุนสำรอง

2 เงื่อนไข (ฐานราก)

- เงื่อนไขความรู้: นักเรียนต้องเฝ้าหาความรู้รอบด้าน ทั้งวิธีผลิตสินค้า เทคนิคการขาย และการทำบัญชี
- เงื่อนไขคุณธรรม: เน้นความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ความอดทนในการทำงาน และความรับผิดชอบต่อหน้าที่ในทีม

11. ผลที่เกิดขึ้นกับกลุ่มเป้าหมาย

ด้านนักเรียน

1. พัฒนาทักษะอาชีพและทักษะชีวิตจากการลงมือปฏิบัติจริง เช่น การวางแผน การทำงานเป็นทีม และ ความรับผิดชอบ
2. เกิดความสามารถด้านการคิดวิเคราะห์ แก้ปัญหา และบริหารจัดการต้นทุน-กำไรจากสถานการณ์จริง
3. มีความมั่นใจ กล้าแสดงออก และมีเจตคติที่ดีต่อการประกอบอาชีพสุจริต สามารถต่อยอดเป็นอาชีพเสริมได้

ด้านครู

1. พัฒนาทักษะการจัดการเรียนรู้แบบ Active Learning และ Project-Based Learning
2. เปลี่ยนบทบาทเป็น “โค้ช” ที่ส่งเสริมศักยภาพผู้เรียนรายบุคคลได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เกิดการทำงานร่วมกันเป็นทีมและมีแนวปฏิบัติที่ดี (Best Practice) สำหรับพัฒนาการเรียนการสอน

ด้านสถานศึกษา

1. มีรูปแบบนวัตกรรมการบริหารจัดการที่ชัดเจน ภายใต้กระบวนการ PDCA ควบคู่ DP-MARKET MODEL
2. สร้างภาพลักษณ์ที่ดีด้านการส่งเสริมทักษะอาชีพและความเป็นผู้ประกอบการ
3. เกิดระบบติดตาม ประเมินผล และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

ด้านชุมชน

1. ผู้ปกครองและชุมชนมีส่วนร่วมและเกิดความภาคภูมิใจในศักยภาพของนักเรียน
2. โรงเรียนเชื่อมโยงการเรียนรู้กับบริบทอาชีพจริงในชุมชนได้อย่างเป็นรูปธรรม
3. เกิดแนวทางต่อยอดผลิตภัณฑ์สู่การสร้างรายได้และเสริมความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจชุมชน

12. งบประมาณที่ใช้: งบประมาณรวมทั้งสิ้น 20,000 บาท (ค่าวัสดุ 15,000 บาท และค่าใช้สอย 5,000 บาท)

13. บทเรียนที่ได้รับ: การเรียนรู้จะประสบความสำเร็จสูงสุดเมื่อเด็กได้ "ทำจริง" และมีเวทีให้เขาแสดงผลงาน การสนับสนุนจากชุมชนช่วยให้เด็กเห็นคุณค่าในสิ่งที่ตนเองทำ

14. เจือไนไขความสำเร็จ

14.1 ความมุ่งมั่นและการสนับสนุนนโยบายอย่างชัดเจนจากฝ่ายบริหาร

14.2 ความร่วมแรงร่วมใจของคณะครูที่ปรึกษาทั้ง 10 ระดับชั้น

14.3 การเปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้คิดเอง ทำเอง และแก้ปัญหาเองภายใต้การดูแลที่เหมาะสม

15. การเผยแพร่และการได้รับการยอมรับ มีการจัดแสดง "ตลาดนัดอาชีพ สร้างนักเรียนสู่ผู้ประกอบการ

DP MARKET" และเผยแพร่คลิปวิดีโอ ผ่าน Facebook โรงเรียน เพื่อเป็นแหล่งเรียนรู้ศึกษาดูงานให้กับโรงเรียนอื่น

ลงชื่อ  ผู้รายงาน

(นางสาวเจตนิพัฐ บุณยเทศ)

รองผู้อำนวยการโรงเรียนบ้านด้ามพริ้ว