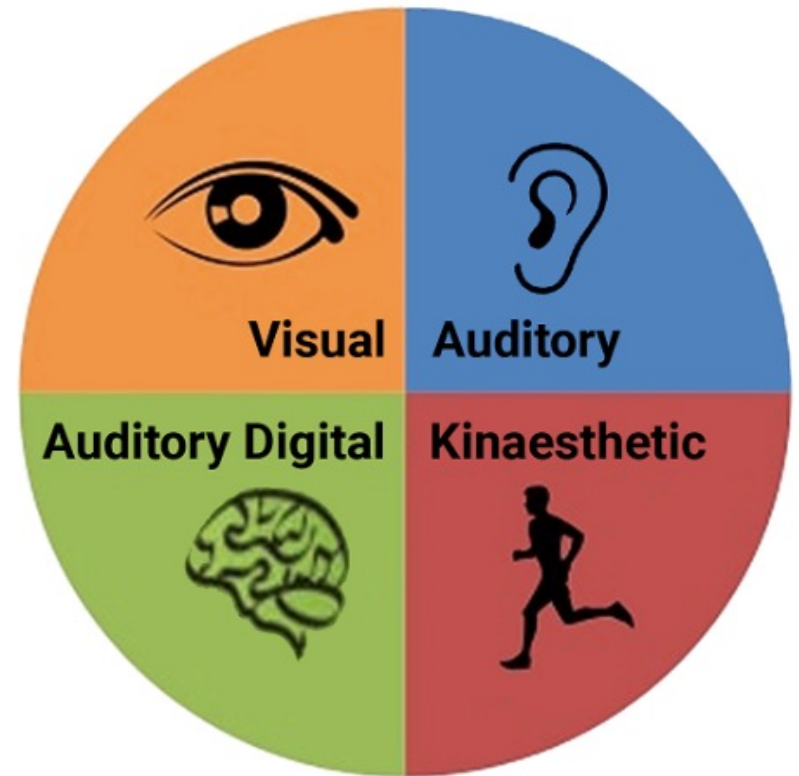
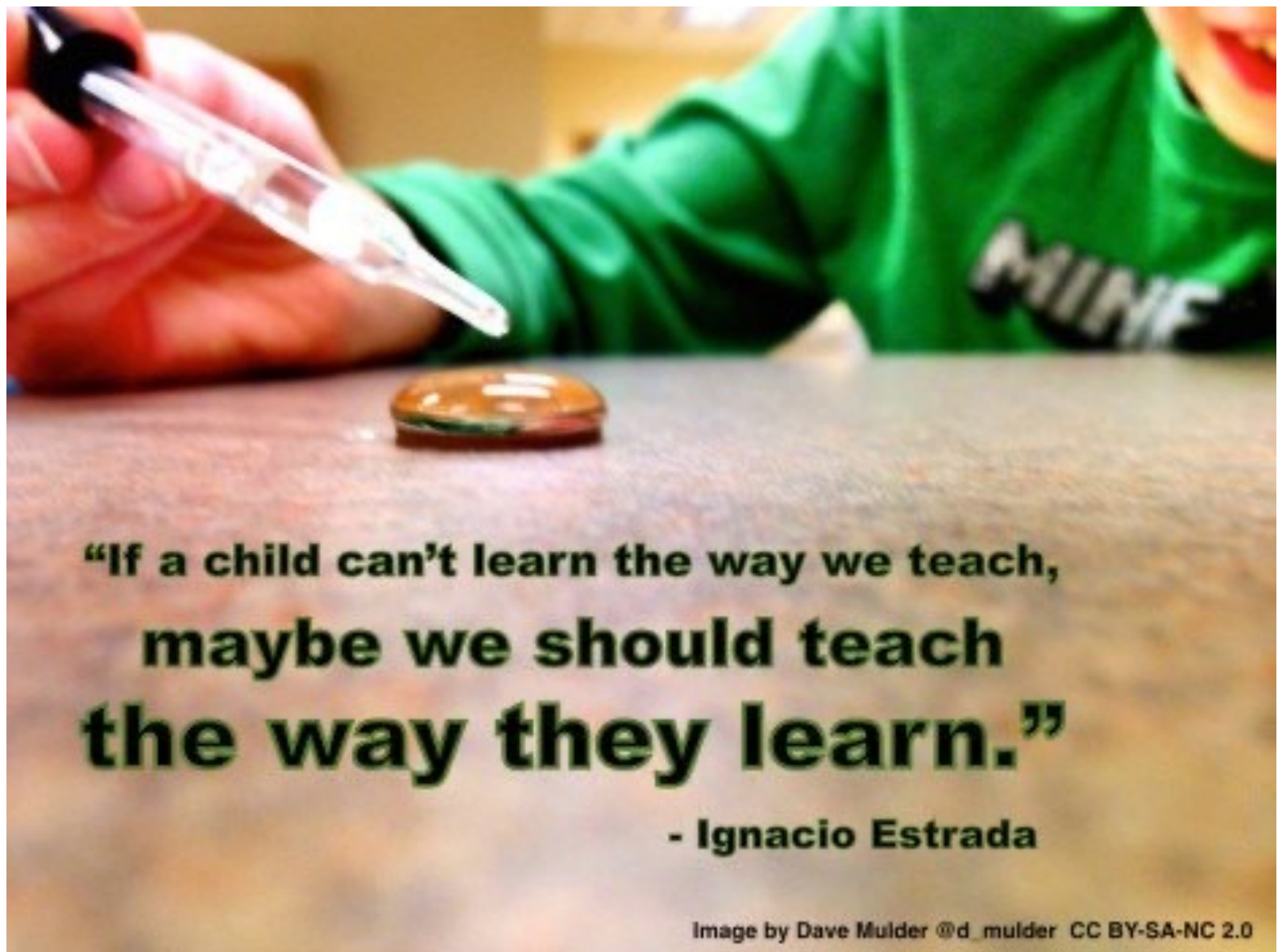


The four types of learning styles.





**“If a child can’t learn the way we teach,
maybe we should teach
the way they learn.”**

- Ignacio Estrada

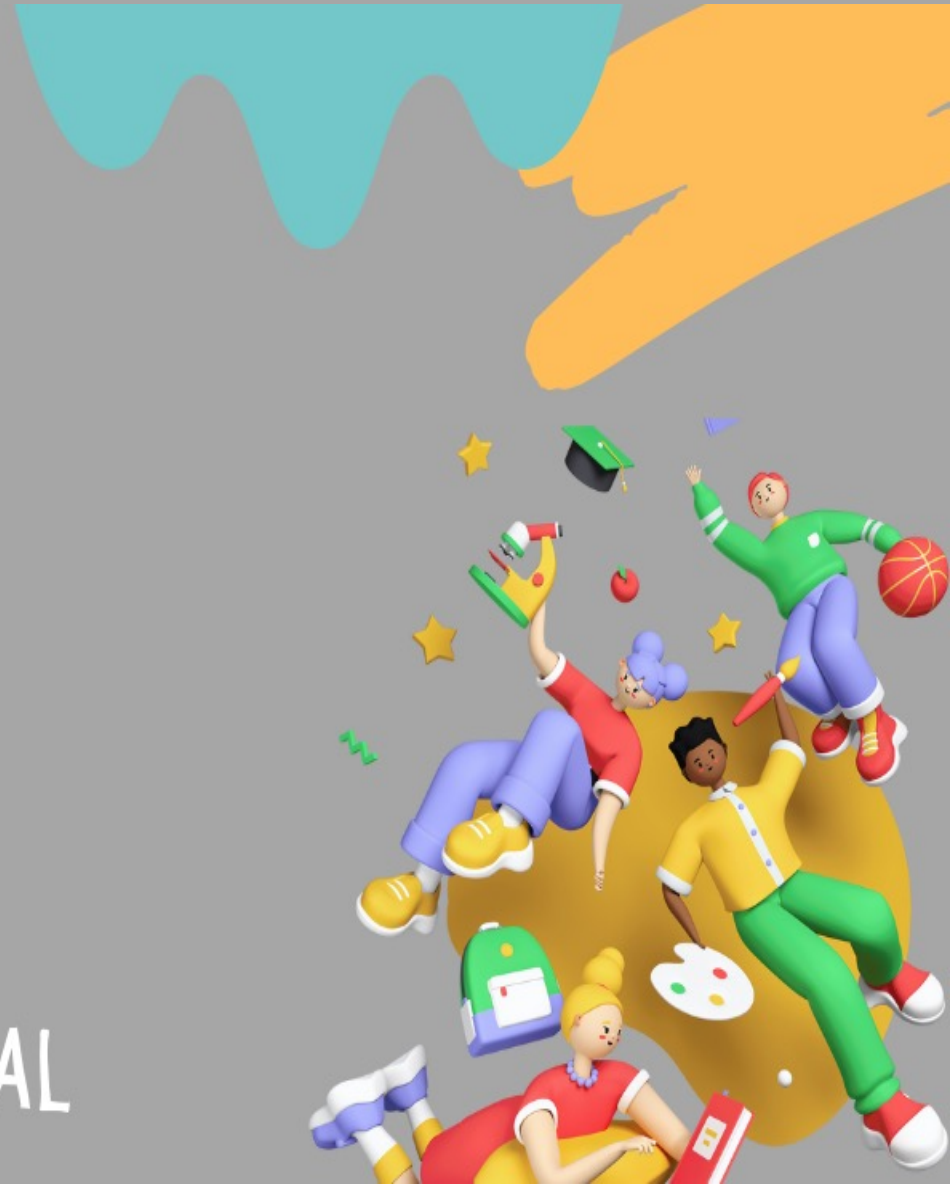
Image by Dave Mulder @d_mulder CC BY-SA-NC 2.0

The way we learn is built into who we are – it’s in our hardware.

But how we teach people is up to us – that’s our software.

WHAT'S YOUR LEARNING STYLE?

- A. VISUAL
- B. AUDITORY
- C. KINESTHETIC
- D. AUDITORY DIGITAL



1. ทักษะการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างคุณครูและนักเรียน มีเทคนิคและโมเดล เช่น **VAKAD model** คือโมเดลวิธีการเรียนรู้ของคนเราที่มีความหลากหลายและแตกต่างกัน

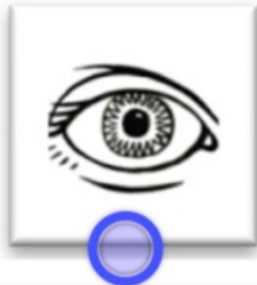
V = Visual เรียนรู้ทางการสัมผัสหรือการมองเห็น

A = Auditory เรียนรู้จากการฟัง

K = Kinesthetic เรียนรู้ด้วยความรู้สึกหรือบรรยากาศ

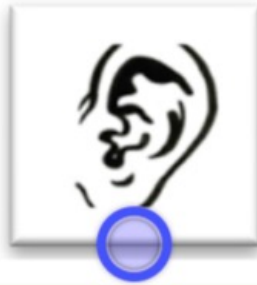
Ad = Audio Digital เรียนรู้ด้วยการคิดวิเคราะห์

เมื่อคุณครูเข้าใจถึงการเรียนรู้ของนักเรียนก็จะช่วยพัฒนานักเรียนของเราไปถึงเป้าหมายได้มากขึ้น



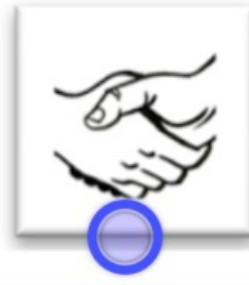
Visual

- Look
- Picture
- See
- Imagine
- Clear



Auditory

- Sound
- Hear
- Tell me
- Resonate
- Ideas



Kinesthetic

- Feel
- Touch
- Comfortable
- Connect
- Fits



Digital

- Makes sense
- Think
- Thought
- Process
- Logical/order

What is your preferred representation system ?

- See you soon
- It is hazy/ unclear



VISUAL

- Talk to you soon
- Does it ring a bell?



AUDITORY

- Self talk
- Do I like this?



**AUDITORY
DIGITAL**



KINESTHETIC

- Keep in touch
- Grasp the problem

Use words from the same rep system and build an instant connection

1. Visual มองเห็น

1) ผู้ที่เรียนรู้ทางสายตา (Visual learner) เป็นผู้ที่ถนัดรับรู้ข้อมูลผ่านทางการดูหรือการมองเห็น รับรู้ได้ไวต่อภาพ สี สัน แสง รูปพรรณ จึงเรียนรู้ได้ดีจากรูปภาพ แผนภูมิ แผนผัง สไลด์ VDO หรือจากเนื้อหาที่เขียนเป็นเรื่องราว หรือเห็นการแสดงสาธิต สังเกตกิริยาท่าทาง เวลาจะนึกถึงเหตุการณ์ใด ก็จะนึกถึงภาพลักษณะของคำพูดที่คนกลุ่มนี้ชอบใช้ เช่น “ฉันเห็น” หรือ “ฉันเห็นเป็นภาพ.....”

คนในกลุ่มนี้มักชอบจดบันทึกย่อเก็บข้อมูล คำนิยามละเอียด รูปลักษณะ อ่านเอกสาร ใส่จินตนาการ วาดภาพในความคิด สายตาไม่ค่อยอยู่นิ่ง สนใจสิ่งแวดล้อม ชอบมองสิ่งต่างๆ รอบตัว และจะเรียนรู้ได้ดีถ้าผู้บรรยายนำเสนอ ผูกข้อมูลให้เป็นเรื่องราว ใส่ภาพประกอบและสีสันทันเข้าในการนำเสนอ

ความโดดเด่นของคนในกลุ่มนี้ได้แก่

- มีทักษะการเขียนและอ่านที่ดี
- สร้างจินตภาพได้ง่ายเมื่ออ่านหนังสือ
- ทำข้อมูลในรูปแบบแผนภูมิ กราฟ ตาราง หรือแผนที่ ได้ดี
- สามารถจดจำและเข้าใจภาษาเขียนได้ดี



Visual

- Look
- Picture
- See
- Imagine
- Clear



VISUAL LEARNERS



CHARACTERISTICS



Enjoy reading



Good spellers



Very neat



Gets distracted by noise



Speaks quickly

STUDY HABITS



Watch videos



Make flashcards



Use mindmaps



Use charts and graphs



Use colors to highlight

1. Visual มองเห็น



+++

- ✓ ชอบมองข้อมูลที่เป็นภาพ กราฟ
- ✓ เห็นสีสั้น
- ✓ จำเป็นภาพ

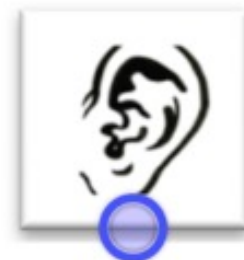
2. (Auditory Learner)

2) ผู้ที่เรียนรู้ทางโสตประสาท (Auditory Learner) เป็นผู้ที่ถนัดรับรู้ข้อมูลเสียง ผ่านทางการฟังหรือได้พูด จะไม่สนใจรูปภาพ ชอบฟังเรื่องราวซ้ำๆ และชอบเล่าเรื่องให้คนอื่นฟัง จึงเรียนรู้ได้ดีจากการฟังบรรยาย อภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับผู้อื่น ทำความเข้าใจความหมาย เรื่องราวได้จากสิ่งที่ได้ยินได้ฟัง มากกว่าข้อมูลที่เป็นตัวหนังสือหรือภาพประกอบต่างๆ

คนในกลุ่มนี้มีความรู้สึกไวต่อการได้ยินที่เหนือกว่าคนอื่น หึ่งน้ำเสียง สำเนียง ระดับเสียง รู้จักเลือกใช้คำพูด มีจังหวะจะโคนในการออกเสียง รวมทั้งชอบพูดพึมพำกับตัวเอง มักใช้สัญลักษณ์หรือเครื่องหมายที่เป็นที่เข้าใจเฉพาะตน มักจะคิดเป็นคำพูด และชอบพูดว่า “ฉันได้ยินมาว่า...../ ฉันได้ฟังมาเหมือนกับว่า.....” ผู้บรรยายควรนำเสนอผ่านน้ำเสียง โดยเลือกคำพูดและวิธีการพูดที่ผู้เรียนชอบ สร้างบรรยากาศการเรียนรู้ให้เป็นการสนทนา เปิดโอกาสให้มีการวิพากษ์วิจารณ์ อธิบายความ อาจจัดการเรียนเป็นกลุ่ม

ความโดดเด่นของคนในกลุ่มนี้ได้แก่

- มีทักษะการพูดและอภิปรายที่ดี
- สามารถพูดพรรณารายการ สื่อความรู้สึกออกมาเป็นคำพูดได้ง่าย
- สามารถเข้าใจตัวอย่างเชิงทฤษฎีได้ดี
- สามารถจดจำและเข้าใจภาษาพูดได้ดี



Auditory

- Sound
- Hear
- Tell me
- Resonate
- Ideas



AUDITORY LEARNERS



CHARACTERISTICS



Enjoy listening



Like to sing



Talk a lot



Good at explaining



Read out loud

STUDY HABITS



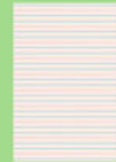
Watch videos



Listen to music



Use songs to memorize

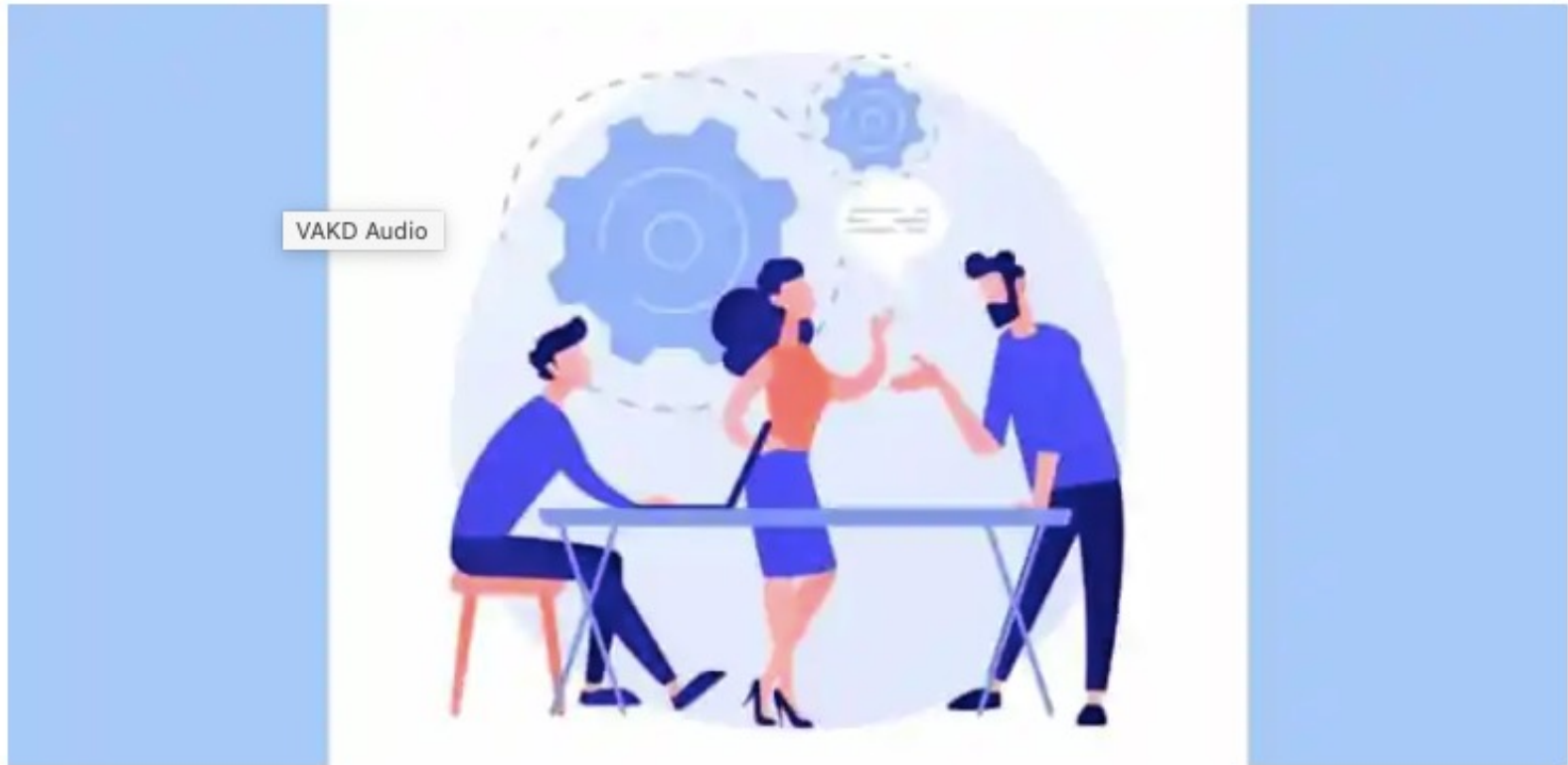


Put things in your own words



Study in quiet places

2. Audio ได้ยินเสียง



+++

- ✓ ชอบฟังคนพูด อธิบาย
- ✓ แยกแยะเสียงเก่ง
- ✓ อ่านออกเสียงทำให้เข้าใจได้ดี

3. Kinesthetic รู้สึกสัมผัส

3) ผู้ที่เรียนรู้ทางการสัมผัสและความรู้สึก (Kinesthetic learner) เป็นผู้ที่ถนัดรับรู้ข้อมูลผ่านทาง การสัมผัสและเคลื่อนไหวร่างกาย จับความรู้สึกของสิ่งแวดลอมได้ไว เช่น ผิวสัมผัส อุณหภูมิที่เปลี่ยนไป ความรู้สึกเจ็บปวดหรือรู้สึกสบาย สามารถจดจำสิ่งที่เรียนรู้ได้ดีหากได้มีการสัมผัสและเกิดความรู้สึกที่ดีต่อสิ่งที่เรียน ถนัดที่จะลงมือปฏิบัติ ทดลอง หรือลงมือทำเอง มากกว่าการได้ดูหรือฟัง เวลาพูดคุยมักชอบออกท่าทางประกอบ ไม่ชอบอยู่นิ่งเป็นเวลานานๆ สามารถสังเกตบุคลิกภาพของคนในกลุ่มนี้ได้ จากคำพูดที่ว่า “ฉันรู้สึกว่.....”

การเรียนรู้ที่ได้ผลดีของคนในกลุ่มนี้คือต้องให้ผู้เรียนได้หยิบจับ ลงมือทำกิจกรรม ให้รู้สึกได้ใกล้ชิดและเกิดประสบการณ์ด้วยตัวเอง เช่นการแสดงบทบาทสมมติ การแสดงออก การทดลอง การออกสำรวจ หรือทำโครงการภาคปฏิบัติต่างๆ หรืออาจจะนำตัวอย่างชิ้นงานจริงมาให้ลองสัมผัส

ความโดดเด่นของคนในกลุ่มนี้ได้แก่

- เรียนรู้และทำความเข้าใจได้เร็วจากการลงมือปฏิบัติด้วยตนเอง
- ชอบเข้าไปเกี่ยวข้องกับชิ้นงาน การกีฬาหรือเกมส์ต่างๆ
- สามารถทำงานโดยใช้เครื่องมือหรืออุปกรณ์ประกอบได้ดี
- ชอบสร้างงานที่เป็นรูปธรรม จับต้องได้



Kinesthetic

- Feel
- Touch
- Comfortable
- Connect
- Fits



KINESTHETIC LEARNERS



CHARACTERISTICS



Like to touch



Energetic



Good at sports



Very coordinated



Quite messy

STUDY HABITS



Use role-play



Build models



Study outdoors



Conduct experiments



Use gestures to memorize

3. Kinesthetic รู้สึกสัมผัส



+++

- ✓ ชอบลงมือปฏิบัติ
- ✓ ลองทำโน่นนี่
- ✓ ชอบการสาธิต ทดสอบให้เห็น
- ✓ ใช้ความรู้สึก

4. Auditory Internal Digital คัดวิเคราะห์

4. AD หรือ Auditory Digital หรือ “การพูดคุยกับตัวเอง (self-talk)” คือ คนกลุ่มนี้ เรียนรู้ด้วยการตลกตะกอน หรือย่อยข้อมูลที่ตัวเองได้รับมาในแบบที่ตัวเองเข้าใจ Auditory digital นั้นแปลออกมาตรง ๆ ก็คือการได้ยินเสียงในหัว ซึ่งการได้ยินเสียงในหัวนี้หมายถึง การคิดวิเคราะห์ในแบบของเขาเอง กลุ่มนี้อาจจะไม่ได้สังเกตได้ง่าย ๆ ด้วยพฤติกรรม เหมือนกลุ่มอื่น แต่จะสังเกตได้ว่าจะเป็นคนที่มีตรรกะจัดกว่าคนกลุ่มอื่นมาก ๆ ทุกอย่างที่เขายอมรับจะต้องเป็นเหตุเป็นผล ถ้าอยากว่ามีใครในทีมเสนออะไรมาโดยที่ไม่สมเหตุผล คุณจะเห็นคนกลุ่มนี้แย้งออกมาเป็นคนแรก ๆ ผู้ฟังที่มีการพูดคุยกับตัวเองในหัว ทำให้การรับรู้ของผู้ฟังกลุ่มนี้มักจะขาดขณะที่ฟังอยู่ เนื่องจากเขาอยู่กับการพูดคุยกับความคิดของตนเอง การนำเสนอกับผู้ฟังกลุ่มนี้ควรใช้รูปภาพประกอบ หรือใช้เขียนให้ดู ใช้เสียง ใช้คลิป วิดีโอดึงความสนใจของเขา

ชอบอยู่กับตัวเอง ชอบตัวเลข มีความระมัดระวังตัวสูง ชอบสวมเสื้อฟ้าสีเรียบง่าย คิดและเรียบเรียงก่อนพูด การตัดสินใจนำด้วยตัวเลขและข้อมูล ถ้าไม่มีข้อมูลจะเป็นการยากลำบากในการตัดสินใจ เขาจะตอบปฏิเสธทันทีเพราะไม่สามารถวิเคราะห์ได้ การไม่มีข้อมูลประกอบทำให้มองไม่เห็นความเป็นไปได้ คนกลุ่มนี้จะไม่ชอบ

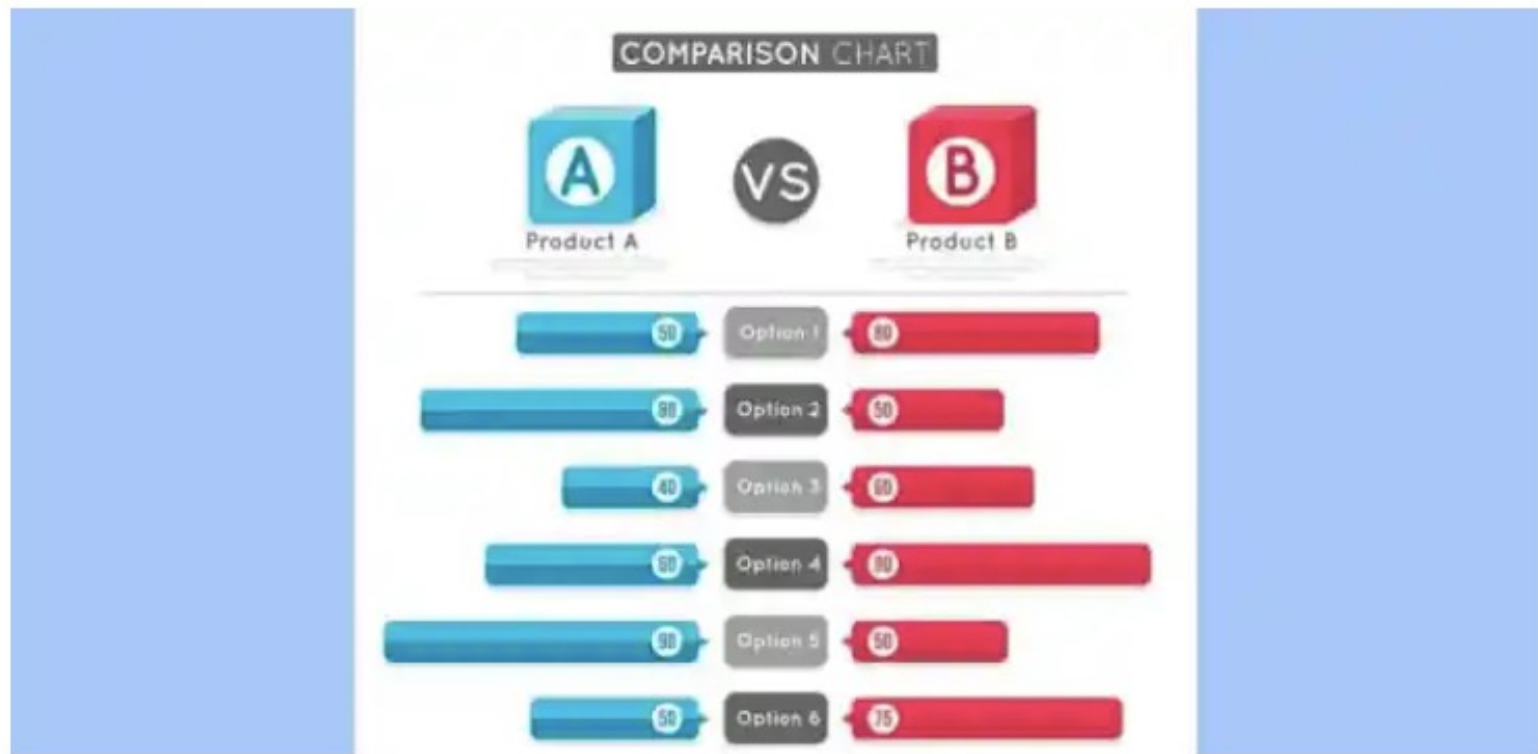
วิธีสร้างความสัมพันธ์ : ทำได้คือ การเตรียมข้อมูลและตัวเลขให้พร้อม การพูดตรง ประเด็นและตรงต่อเวลา เป็นวิธีเปิดใจ



Digital

- Makes sense
- Think
- Thought
- Process
- Logical/order

4. Auditory Internal Digital คัดวิเคราะห์



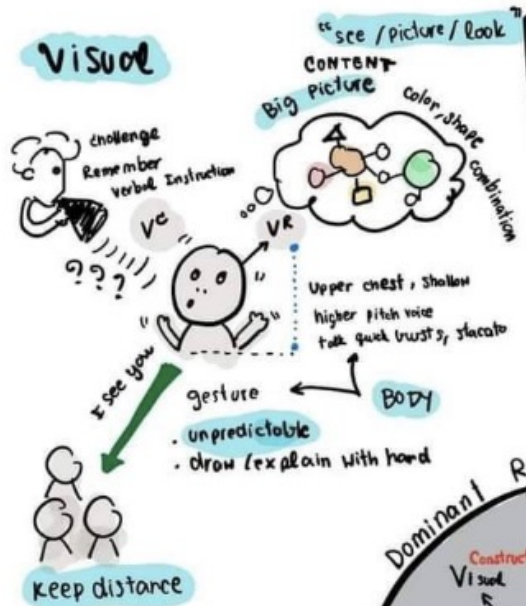
+++

- ✓ ชอบมีเวลาในการคิดวิเคราะห์ก่อนทำ
- ✓ ชอบเปรียบเทียบ
- ✓ เหตุผล ตรรกะนั้นสำคัญ

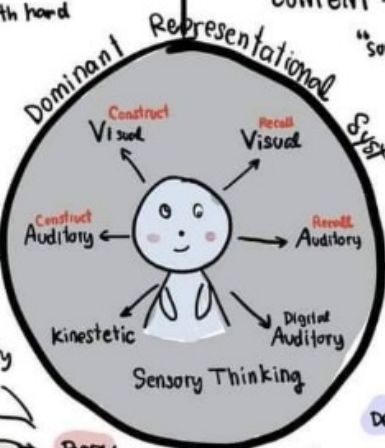
5. Motive Type



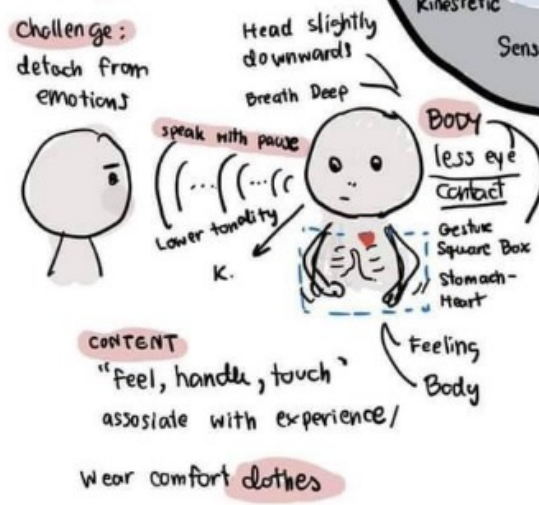
Visual



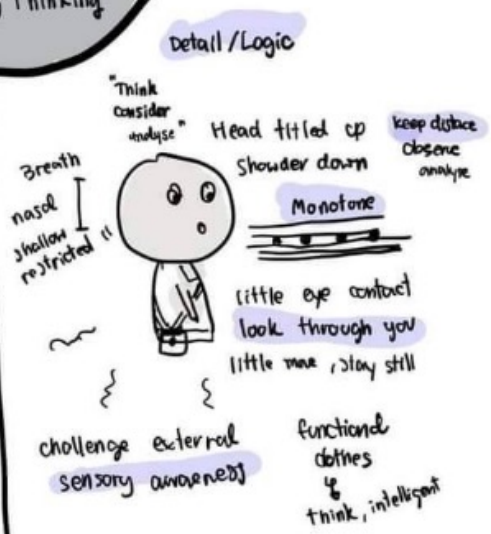
Auditory



Kinesthetic



Auditory Digital



TIPS FOR EACH TYPE OF LEARNER

FOR THE AUDITORY LEARNER...



- Utilize mnemonic devices
- Attend Q&A/study sessions with your teacher
- Verbally participate in class
- Read out loud



FOR THE VISUAL LEARNER...



- Request copies of videos/visual presentations
- Save diagrams and graphics
- Practice filling in flow charts and diagrams on your own



FOR THE WRITING & READING LEARNER...



- Take notes in class
- Annotate while you read your textbook
- Use flashcards to study



FOR THE KINESTHETIC LEARNER...



- Ask your teacher about doing more hands-on experiments
- Use color-coded notes
- Use model magic to create your own representations of concepts



7-38-55 RULE OF COMMUNICATION



7%
SPOKEN
WORDS



38%
VOICE
TONE



55%
BODY
LANGUAGE

Dr. Albert Mehrabian ศาสตราจารย์ด้านจิตวิทยาแห่งมหาวิทยาลัยแคลิฟอร์เนียในลอสแอนเจลิส ความรู้สึก ทัศนคติ และความเชื่อของผู้ฟัง เป็นผลมาจากคำพูดของผู้พูดเพียงส่วนน้อย แต่จะมาจาก น้ำเสียงและภาษากายของผู้พูดเป็นส่วนใหญ่ เขาได้สรุปผลการศึกษาและทฤษฎีของเขา (Mehrabian Communication Theory) ไว้ในหนังสือชื่อ Silent Messages (1971)

Matching & Mirroring model การพยายามหาบางสิ่งที่คล้ายกันหรือใกล้เคียงความชอบของผู้รับการโค้ชมาพูดคุย เมื่อคุณครูนำหลักการนี้มาปรับใช้จะทำให้สานสัมพันธ์กับนักเรียนได้ง่ายขึ้น

Lotus model การนำหลักพรหมวิหารธรรมมาใช้ โดยการแบ่งนักเรียนเปรียบเสมือนบัวสี่เหล่า

แบบที่ 1 คือบัวในตม เปรียบเสมือนนักเรียนที่ไม่มีความพร้อมที่จะรับการโค้ช ยังขาดความเชื่อมั่นในตัวครู

แบบที่ 2 คือบัวใต้น้ำ เปรียบเสมือนนักเรียนที่เชื่อมั่นในตัวครู และพร้อมทดลองแนวทางที่ครูชี้แนะในสิ่งที่ไม่เคยทำมาก่อน

แบบที่ 3 คือบัวปริ่มน้ำ นักเรียนสามารถวิเคราะห์และหาแนวทางของตัวเองได้ แต่ยังไม่เชื่อมั่นในตัวครูมากนักหรือยังมีอุปสรรคที่ยังไม่สามารถก้าวผ่านได้

แบบที่ 4 คือบัวพ้นน้ำ เป็นบัวที่คุณครูสามารถชี้แนะได้มากที่สุด เนื่องจากนักเรียนมีความเชื่อมั่นและเปิดใจ

การเปรียบนักเรียนแยกออกเป็นบัว 4 เหล่า เพื่อให้ง่ายต่อการหาวิธีการในการช่วยเหลือได้อย่างเหมาะสมมากยิ่งขึ้น

ทักษะนี้จะช่วยลดช่องว่างระหว่างคุณครูและนักเรียน ทำให้เกิดความสบายใจในการพูดคุย พร้อมทั้งเปิดใจทำให้บรรลุเป้าหมายในการพูดคุยมากขึ้น ช่วยประสานความสัมพันธ์ในการพูดคุย พร้อมร่วมกันหาแนวทางแก้ปัญหาได้มากขึ้น

เป้าหมายในการพูดคุยมากขึ้น ช่วยประสานความสัมพันธ์ในการพูดคุย พร้อมร่วมกันหาแนวทางแก้ปัญหาได้มากขึ้น



2. **ทักษะการฟังอย่างลึกซึ้ง** เมื่อคุณครูใช้วิธีการโค้ช ทักษะการฟังจึงเป็นสิ่งสำคัญมาก ๆ เพราะเราต้องฟังให้เข้าถึงความคิดและความรู้สึกของนักเรียน เพื่อประโยชน์ในการจับประเด็นในการตั้งคำถามสะท้อนกลับไปให้นักเรียนได้นำกลับไปคิดและหาคำตอบด้วยตนเอง หากเราฟังแต่ไม่เข้าใจอย่างลึกซึ้งและเพียงพอ เราจะไม่สามารถเข้าใจและช่วยนักเรียนได้อย่างที่นักเรียนต้องการ

Deep Listening

การฟังอย่างลึกซึ้งคืออะไร

การฟังอย่างลึกซึ้ง (Deep Listening) คือการฟังสิ่งที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน เป็นการฟังที่ใส่ใจฟังผู้พูดอย่างแท้จริง เหมือนว่ามีแค่ผู้พูดอยู่ด้วยกันเท่านั้น เป็นการฟังโดยปราศจากการตัดสิน ฟังลึกกว่าแค่คำพูด ได้ยินในสิ่งที่ผู้พูดไม่ได้พูด เช่น ความรู้สึก อารมณ์ ความต้องการ คุณค่า ความเชื่อ เป็นต้น [1]

เป็นการฟังอย่างปล่อยวางจากความรู้เดิมๆ ที่รับรู้หรือเรียนมา แม้กระทั่งความรู้จักว่าผู้พูดมีนิสัยอย่างไรการคาดคะเนในสิ่งที่จะตามมา ทั้งนี้เพื่อให้เป็นการฟังที่ปราศจากอคติและสมมติฐานทั้งหมด

การฟังอย่างลึกซึ้งต่างกับการฟังทั่วไปอย่างไร

โดยมากขณะที่เราฟังสิ่งต่างๆ เรามักจะมีจุดประสงค์ในการฟัง หรือบางครั้งเมื่อเราไม่
อยากฟังเราอาจไม่ได้ตั้งใจฟังใจเท่าที่ควร แต่กลับมีธรรมชาติและระบบอัตโนมัติของ
ตนเองที่ทำให้เกิดความสัมพันธ์ที่ไม่ดี หรือการรับรู้ที่ผิดพลาดของแต่ละคนได้



3. **ทักษะการถาม** คุณครูใช้คำถามที่ได้มาจากการฟังนั้นย้อนถามไปยังตัวนักเรียนเพื่อเป็นการกระตุ้นความคิด ไตร่ตรอง และ ค้นหาคำตอบของตัวเอง คำถามที่คุณครูจะใช้ถามนักเรียนกลับนั้นควรเป็นคำถามปลายเปิดและถามไปเรื่อย ๆ จนกว่า นักเรียนจะได้ข้อสรุปออกมาด้วยตนเอง

1. คำถามที่ใช้ความคิดพื้นฐาน

- คำถามที่จะได้คำตอบจากความรู้เดิม
- คำถามที่ผู้ตอบต้องอาศัยประสาทสัมผัส หรือประสบการณ์ของตน

2. คำถามเพื่อคิดค้น

- ถามเพื่อความเข้าใจ
- ถามการนำไปใช้
- คำถามเปรียบเทียบ
- ถามเหตุผล
- ถามสรุปหลักการ

3. คำถามขยายความคิด เหมาะสำหรับจุดเริ่มต้นให้ผู้เรียนมีแนวความคิดกว้างขวางคำถามประเภทนี้ได้แก่

- การคาดคะเน
- การวางแผน, มีการดำเนินการอย่างไร, มีแนวทางในการวางแผนอย่างไร
- การวิจารณ์
- การประเมินค่า เทคนิคทักษะการใช้คำถาม
- ถามด้วยความมั่นใจ
- ถามให้กลมกลืนกับเนื้อหา
- ใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย
- ให้ผู้เรียนมีโอกาสตอบได้หลายคนในการถาม
- การเสริมกำลังใจหรือให้ผลย้อนกลับ



4. **ทักษะการให้ข้อมูลย้อนกลับ** คือการที่คุณครูสามารถชี้แนะข้อดี ข้อเสีย ข้อควรปรับปรุงให้นักเรียนนำไปพัฒนาต่อยอดได้ พร้อมทั้งคำแนะนำในการปรับใช้ให้เหมาะกับตนเอง นอกจากนี้วิธีโค้ชยังสามารถใช้ทักษะอื่น ๆ เข้ามาเพิ่มเติมตามความถนัดของคุณครูได้อีกด้วย เช่น การเล่าเรื่องประสบการณ์ของตัวเอง การโค้ชนอกจากจะช่วยในการพัฒนานักเรียนให้มีศักยภาพเพื่อบรรลุเป้าหมาย ข้อดีของวิธีนั้นคือการลดช่องว่างระหว่างคุณครูและนักเรียน เพื่อรับฟังและพูดคุยกันมากขึ้น ยิ่งรับฟังมากเท่าไร เราจะเข้าใจตัวตนของเขามากขึ้นและจะช่วยสนับสนุนนักเรียนของเราได้อย่างตรงจุด



Reference

- <https://www.digitalhumans.com/blog/the-four-types-of-learning-how-digital-humans-cater-to-all-customers>
- <https://www.educathai.com/knowledge/articles/488>
- <https://www.boydwee.com/vakd-test/>
- <https://primestrategies.co.nz/learning-styles/>
- <https://the-learning-ceo.com/blog-1/>
- https://mobile.facebook.com/SCBFFOUNDATION/photos/a.206705436025693/2091238187572399/?_rdc=1&_rdr&refsrc=deprecated
- http://hsmi2.psu.ac.th/upload/forum/paper_1516_5f0ab2e81b82a5f0ab2.pdf
- <https://www.resumereachfirst.com/blog/post/7-38-55-communication-rule>