

Smart Consumer

ใช้เงินอย่างชาญฉลาด

เนื้อหาโดยย่อ

เนื้อหาในส่วนนี้ต้องการจะแนะนำให้ผู้เรียนได้ตระหนักถึงขั้นตอนการคิดว่าแบบใดจำเป็นหรือไม่จำเป็น การรู้จักวิเคราะห์ร่วมกันแสดงความคิดเห็นถึงทางเลือกอื่นๆ ที่ตอบสนองความต้องการของตนได้เหมือนกันแต่ราคาถูกกว่าหรือเป็นทางเลือกที่ดีกว่า ทั้งนี้ รวมถึงวิธีการพิจารณาเลือกซื้อสินค้าอย่างฉลาด ให้ประหยัดและคุ้มค่าที่ต้องพิจารณาจากปัจจัยอะไรบ้าง การดูฉลากสินค้าและรู้ทันกลยุทธ์การขายสินค้า ไม่ถูกหลอกด้วยราคาที่ถูกลงแต่ปริมาณน้อยกว่า อายุการใช้งานน้อยกว่า หรือคุณภาพต่ำกว่า รวมถึงการประชาสัมพันธ์(โฆษณาสินค้า)ที่เกินจริง การพิจารณาโฆษณาต่างๆ และแนวทางการซื้อของใช้ประจำบ้านที่ทุกคนรู้จัก

นอกจากนี้ ต้องการแนะนำให้ผู้เรียนสามารถสร้างตารางบัญชีบันทึกรายรับ รายจ่ายของตนเอง หรือที่เรียกว่า “บัญชีครัวเรือน” เพื่อเป็นการประยุกต์ทางการบัญชีเพื่อใช้เป็นเครื่องมือประเภทหนึ่งในปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อตระหนักถึงรายรับและรายจ่ายที่เกิดขึ้น (ซึ่งประกอบด้วย รายจ่ายที่จำเป็นและรายจ่ายที่ไม่จำเป็น) เพื่อประเมินสถานะการเงินของตนเองและจัดหาวิธีลดรายจ่ายที่ไม่จำเป็นออก ทำให้เกิดการประหยัดและการออม และในที่สุดจะสามารถแก้ไขปัญหาหนี้สินได้อย่างยั่งยืน

ระยะเวลาการอบรม

ประมาณ 3 ชั่วโมง โดยบทเรียนนี้ประกอบด้วย 3 กิจกรรม ซึ่งแต่ละกิจกรรมใช้เวลาประมาณ 45-60 นาที ผู้สอนสามารถทำกิจกรรมอย่างน้อย 2 กิจกรรมจากทั้งหมด 3 กิจกรรม ตามความเหมาะสมของเวลาและความสามารถของผู้เรียน

องค์ประกอบของบทเรียน

กิจกรรม	ลักษณะกิจกรรม	ระยะเวลา	เนื้อหาสำคัญ
กิจกรรมที่ 1 รู้เขา รู้เรา รู้จักพอเพียง	เล่นเกมส์ กิจกรรม ระดมสมองจาก ตัวอย่างหรือ สถานการณ์ที่ กำหนดและการ ร่วมกันอภิปราย ตอบคำถาม ห้องเรียน	60 นาที	<ul style="list-style-type: none"> ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์ได้ถึงความจำเป็นของสินค้าที่จะซื้อและทางเลือกอื่นๆเพื่อให้ได้วัตถุประสงค์เดียวกัน ผู้เรียนสามารถจำแนกและลำดับความสำคัญระหว่างกิจกรรมหรือสินค้าที่จำเป็นและกิจกรรมหรือสินค้าที่ต้องการอยากได้
กิจกรรมที่ 2 จดแล้วไม่จน	ทำแบบฝึกหัดและ อภิปรายตอบ คำถามในห้องเรียน ร่วมกัน	40 นาที	<ul style="list-style-type: none"> ผู้เรียนสามารถสร้างตารางบันทึกบัญชีรายรับรายจ่ายของตนเองอย่างง่ายได้ ผู้เรียนเห็นถึงประโยชน์ของการทำบัญชีสามารถตรวจสอบการใช้จ่ายและช่วยวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายต่างๆ แยกได้ว่าสิ่งใดจำเป็นที่ต้องจ่าย สิ่งใดไม่จำเป็น เพื่อจะได้วางแผนการใช้จ่ายในเดือนต่อไปได้ ผู้เรียนเห็นถึงความสำคัญในการลดรายจ่ายที่ไม่จำเป็นออก ทำให้มีเงินเหลือเก็บ เกิดการประหยัดและเกิดการออม
กิจกรรมที่ 3 โฆษณาจำ..... ฉันรู้ทันเธอ	เล่นเกมส์ จำลอง เหตุการณ์ กิจกรรม ระดมสมอง จาก ประสบการณ์ ชีวิตประจำวัน และการร่วมกัน อภิปรายตอบ คำถามในห้องเรียน	40 นาที	<ul style="list-style-type: none"> ผู้เรียนสามารถเข้าใจวิธีการดูฉลากสินค้าและวิเคราะห์ได้ถึงถึงความจำเป็นของสินค้าที่จะซื้อและทางเลือกอื่นๆเพื่อให้ได้วัตถุประสงค์เดียวกัน ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์ได้ถึงเทคนิคการเลือกซื้อสินค้าอย่างประหยัดและคุ้มค่า ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์ได้ถึงข้อเท็จจริงของเนื้อหาในการโฆษณาของสินค้าและรู้ทันกลยุทธ์การขายโดยโปรโมชัน

หนังสือ เอกสาร และแหล่งข้อมูลสำหรับอ่านประกอบเพิ่มเติม

เว็บไซต์

- ธนาคารแห่งประเทศไทย (www.bot.or.th)
- มูลนิธิเพื่อผู้บริโภค (www.consumerthai.org)
- สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (www.ocpb.go.th)

หนังสือและนิตยสาร

- หุ่นดอกเบ๊ย ผู้แต่ง นวพร เรืองสกุล/ชั้นอุษา ชลศึกษ์, ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- ออมก่อนรวยกว่า ผู้แต่ง นวพร เรืองสกุล
- สมุดบันทึกรายรับ-รายจ่ายครัวเรือน ร่วมสร้างเศรษฐกิจพอเพียง ในปีมหามงคลเฉลิมพระชนมพรรษา 84 พรรษา
- นิตยสารฉลาดซื้อ
- คู่มือ สคบ. เตือนภัยผู้บริโภครอบตัว
- งานวิจัย “บัญชีครัวเรือน” ของ ดร. สีลาภรณ์ บัวสาย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
- หนังสือการ์ตูนความรู้เศรษฐศาสตร์: สู้บ่น ก๊วนกระเป๋าทุง ตอนสนุกซื้อ ฉลาดซื้อป

อื่น ๆ สายด่วน สคบ. 1166

กิจกรรมที่ 1

รู้เขา รู้เรา รู้จักพอเพียง

ระยะเวลาที่ใช้ 60 นาที

1. วัตถุประสงค์

- ผู้เรียนสามารถประมาณค่าใช้จ่ายต่างๆได้ในแต่ละเดือน แล้วจะได้รู้ทันปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และวิเคราะห์การใช้จ่ายเงินของตัวเองได้
- ผู้เรียนสามารถนำการจดบันทึกมาวิเคราะห์แก้ปัญหาทางการเงินได้โดยการตัดรายจ่ายที่ไม่จำเป็นออก
- ผู้เรียนได้ตระหนักถึงขั้นตอนการคิดเพื่อตัดสินใจว่า สินค้าแบบไหน จำเป็นหรือไม่จำเป็น
- ผู้เรียนสามารถจำแนกและลำดับความสำคัญระหว่างกิจกรรมหรือสินค้าที่จำเป็นและกิจกรรมหรือสินค้าที่ต้องการอยากได้
- ผู้เรียนได้รู้จักวิเคราะห์ ร่วมกันแสดงความคิดเห็น ถึงทางเลือกอื่นๆ ที่ตอบโจทย์ได้เหมือนกันแต่ราคาถูกกว่า หรือเป็นทางเลือกที่ดีกว่า

2. ใจความสำคัญของกิจกรรม

- ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์ได้ถึงความจำเป็นของสินค้าและบริการที่เราต้องการบริโภคและการหาทางเลือกอื่นๆในการใช้จ่าย เพื่อให้ได้วัตถุประสงค์เดียวกันและรู้จักวิเคราะห์สินค้าที่จำเป็นและสินค้าที่ต้องการได้
- ผู้เรียนสามารถจำแนกและลำดับความสำคัญระหว่างกิจกรรมหรือสินค้าที่จำเป็นและกิจกรรมหรือสินค้าที่ต้องการอยากได้ NEED or WANT
- เงินมีจำกัด ถ้าไม่ประหยัดซื้อของเท่าที่จำเป็นก็อาจจะหมดเงินลงได้ ในสิ่งที่ไม่จำเป็น หรือสิ่งของที่ฟุ่มเฟือย
- “จำเป็น” คือ ถ้าไม่มีก็ไม่สามารถดำเนินชีวิตหรือประกอบอาชีพได้
- “อยากได้” คือ อยากได้ แต่ถ้าไม่มีก็ยังสามารถดำเนินชีวิตต่อไปได้โดยไม่เดือดร้อนนัก

ใช้เงินอย่างชาญฉลาด

- สินค้าชนิดเดียวกันอาจจะเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับคนหนึ่งหรือในสถานการณ์หนึ่ง แต่อาจจะเป็นสิ่งที่ไม่จำเป็นสำหรับอีกคนหนึ่งหรืออีกสถานการณ์หนึ่ง ขึ้นอยู่กับว่าสินค้านั้นไว้ใช้ประกอบอาชีพหรือดำเนินชีวิตหรือไม่ รวมถึงรายได้(งบประมาณ)ของแต่ละบุคคลนั้นเป็นอย่างไร ซึ่งรายได้ก็ถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยในการตัดสินใจ เช่นกัน

3. สิ่งที่ต้องเตรียมการล่วงหน้า

- ฟลิปชาร์ต หรือกระดานดำ ไวท์บอร์ด สำหรับแต่ละกลุ่มนำเสนอ

4. อุปกรณ์การเรียนการสอน

- สลากชุดที่ 1 กรณีสถานการณ์ จำนวน 5 สถานการณ์ แต่ละใบมีรายละเอียดเพื่อให้แต่ละกลุ่มแสดงบทบาทสมมติ

สถานการณ์ 1

นายบุญชัย อายุ 36 ปี จบ ปวส.ทำงานเป็นช่างซ่อมรถยนต์ ในร้านซ่อมรถยนต์อยู่แถวมีนบุรี ทำงานมา 8 ปีแล้ว เช้าบ้านอยู่แถวรามคำแหง และขี่มอเตอร์ไซด์ตนเองไปที่ทำงานทุกวัน เป็นคนขยันทำงาน ไม่เล่นการพนัน แต่ชอบดื่มเหล้า สูบบุหรี่ สถานะสมรส มีลูก 2 คน อายุ 6 ขวบ และ 4 ขวบ ภรรยาทำงานเป็นแม่บ้าน อยากส่งให้ลูกได้เรียนหนังสือสูงๆ

สถานการณ์ 2

นางสาวสายใจ อายุ 24 ปี จบ ปวช. ทำงานมา 5 ปี ทำงานโรงงานผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ ทำหน้าที่ตรวจสอบชิ้นส่วนรถยนต์ทำงานเป็นกะ อยู่กะเช้า หลังเลิกงานชอบไปเดินตลาดนัดหลังโรงงาน เช้าบ้านอยู่ห่างโรงงาน 100 เมตร ชอบดารา แต่งตัวตามแฟชั่น รักสวยรักงาม ของใช้ส่วนตัวก็ชอบเลือกใช้ยี่ห้อตามดาราโฆษณาตั้ง ใช้สินค้าแบรนด์เนมเวลาไปเที่ยวกับเพื่อนๆ นางสาวสายใจเป็นมิตรกับเพื่อนๆ จึงเป็นที่รักของเพื่อน ชอบสินค้าทันสมัยและอยากได้โทรศัพท์ Samsung Galaxy S3 มาฟังเพลงและถ่ายรูปได้ จึงตัดสินใจซื้อแบบผ่อน 10 งวด 0% ผ่อนเดือน 1,200 บาท

สถานการณ์ 3

นางสาวฉันทนา อายุ 30 ปี จบ ม.6 ทำงานอยู่โรงงานประกอบวงจรอิเล็กทรอนิกส์แถวบางกะปิ สถานะโสด ใส่ใจสุขภาพตนเอง และดูแลพ่อแม่อายุ 60 ปี เช้าบ้านพักอยู่ห่างจากโรงงาน 2 กิโลเมตร นั่งรถตู้ไปทำงาน และมีความหวังอยากมีบ้านเป็นของตนเอง นางสาวฉันทนาชอบการเสี่ยงโชคโดยแทงหวยได้คืนทุกงวดทุกเดือนเพื่อหวังว่าจะถูกรางวัลแล้วไปซื้อบ้านได้สักหลังส่งเงินให้พ่อแม่เดือนละ 3,000 บาท

สถานการณ์ 4

นายสมหมายอายุ 32 ปี เป็นพนักงานขายโทรศัพท์มือถือในห้างอยู่แถวบางกะปิซื้อบ้านอยู่แถวลาดกระบัง โดยผ่อนบ้านอยู่ส่งค่างวดกับธนาคารมาแล้ว 1 ปี สถานะสมรส โดยภรรยา มีอาชีพรับจ้างขายของ นายสมหมาย ชอบทานอาหารถุงและติดกาแฟ เป็นคนประหยัด รักความก้าวหน้า โดยแบ่งเงินฝากธนาคารทุกๆ เดือน ชอบทำบุญ สุขภาพไม่ค่อยดี อยากมีเงินเก็บสัก ก้อนไว้ตอนอายุ 60 ปี ส่งค่างวดบ้านเดือนละ 4,500 บาท

สถานการณ์ 5

นายกรเลิศ อายุ 42 ปี เป็นวิศวกรโรงงานอยู่จังหวัดอยุธยา สถานะสมรส มีภรรยาและลูกชาย 2 ขวบพักอยู่ที่บ้านจังหวัดพิจิตร นายกรเลิศ ส่งเงินให้ภรรยาและบุตรทุกเดือน แต่ตนเองก็ใช้เงินแบบเดือนชนเดือน เป็นคนเฮฮา ชอบการสังสรรค์ มีบ้านพักอยู่ในโรงงาน ชอบเล่นการพนัน โดยช่วงที่มีการแข่งบอลโลกจะเล่นพนันจำนวนมาก เมื่อการเงินติดขัด นายกรเลิศตัดสินใจกู้เงินจากเพื่อนมาเป็น จำนวนเงิน 50,000 บาท ผ่อนชำระ 1 ปี เดือนละ 5,000 บาท

- สลากชุดที่ 2 จำนวน 4 ใบ แต่ละใบมีตัวเลขเงินเดือน ดังนี้

สถานการณ์ 1

นายบุญชัย รายได้ 20,000 บาทต่อเดือน

สถานการณ์ 2

นางสาวสายใจ รายได้ 15,000 บาทต่อเดือน

สถานการณ์ 3

นางสาวฉันทนา รายได้ 14,000 บาทต่อเดือน

สถานการณ์ 4

นายสมหมาย รายได้ 18,000 บาทต่อเดือน

สถานการณ์ 5

นายกรเลิศ รายได้ 43,000 บาทต่อเดือน

5. การดำเนินกิจกรรมโดยละเอียด

ระยะเวลาที่ใช้ 60 นาที

1. ผู้สอนเริ่มต้นถามผู้เรียนว่า เคยไหมที่ตัวเองกลับมาเสียตายนกับของที่ซื้อมาแล้วไม่ได้ใช้ หรือใช้ไม่คุ้มราคา ยังเก็บไว้ในกล่องหรือตู้เสื้อผ้านานเกินกว่า 1 ปี หรือสินค้าที่ซื้อมานั้น เป็นของที่มีอยู่แล้วหรือเปล่า เหตุใดจึงต้องซื้อใหม่ เป็นสิ่งฟุ่มเฟือยหรือไม่ ให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นแล้วยกตัวอย่างสิ่งของเหล่านั้นให้ผู้เรียนช่วยกันระดมความคิดเห็นแล้ว ยกตัวอย่างของเหล่านั้น
2. ผู้สอนเริ่มเข้าสู่กิจกรรมว่า คนส่วนใหญ่เสียเงินไปจำนวนไม่น้อยกับของที่ซื้อมาแล้วไม่ได้ใช้ หรือใช้ไม่คุ้ม เพราะไม่ได้คิดให้รอบคอบก่อนเลือกซื้อ การใช้เงินอย่างรอบคอบและคิดหน้าคิดหลังเป็น จะช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายได้มาก
3. ผู้สอนถามผู้เรียน ให้ผู้เรียนช่วยกันระดมสมอง ถึงค่าใช้จ่ายของตนเองว่าใช้จ่ายไปในเรื่องอะไรบ้าง และเขียนยกตัวอย่างขึ้นบนกระดานประมาณ 10 รายการ
4. ผู้สอนถามความเห็นจากผู้เรียนเป็นขั้นตอนดังนี้ว่า
 - วัตถุประสงค์ของการจ่ายนั้นคืออะไร เช่น เป็นปัจจัย 4 เพื่อที่อยู่อาศัย เพื่อเพิ่มรายได้ให้ครอบครัว
 - สินค้าที่ซื้อมานั้น เป็นของที่มีอยู่แล้วหรือเปล่า เหตุใดจึงต้องซื้อใหม่
 - ให้ช่วยระดมสมองว่า ค่าใช้จ่ายใดเป็นค่าใช้จ่ายที่จำเป็น โดยประเมินจากคำตอบของคำถามสองข้อด้านบน
 - สำหรับค่าใช้จ่ายที่จำเป็นนั้นมีทางเลือกอื่น ๆ อีกไหมที่จะลดภาระค่าใช้จ่ายเหล่านั้นลง เช่น สินค้าอื่น ๆ ทดแทนที่ใช้งานได้เหมือนกัน แต่ราคาถูกกว่า
5. ผู้สอนให้ผู้เรียนลำดับความจำเป็นของค่าใช้จ่ายของตนเอง 5 อันดับ โดยให้ 1 คือจำเป็นมากที่สุดและเรียงลำดับลงมา และให้สุ่มตัวอย่างผู้เรียนขึ้นมาอธิบายเหตุผล และให้ความเห็น
6. จากที่ผู้เรียนได้วิเคราะห์รายการจ่ายตนเองแล้ว ให้ผู้สอนดำเนินกิจกรรมถัดไปโดยให้ผู้เรียนแบ่งกลุ่มจำนวน 5 กลุ่ม กลุ่มละประมาณ 4-5 คน และให้ตัวแทนแต่ละกลุ่มออกมาจับสลากเพื่อรับบทบาทสมมติและให้นำสลากที่ได้รับไปแจ้งให้เพื่อนๆ ในกลุ่มทราบ (แจกสถานการณ์ให้ผู้เรียนทั้งหมด 5 สถานการณ์ โดยแจก 1 สถานการณ์ ต่อ 1 กลุ่ม) และให้ผู้เรียนช่วยกันระดมสมองว่าหากผู้เรียนเป็นคนในสลากที่จับได้ในแต่ละเดือนจะมีค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง เป็นจำนวนเท่าใด โดยให้เทียบเคียงกับค่าใช้จ่ายจริงๆ ที่ผู้เรียนมีประสบการณ์โดยเขียนให้ได้มากที่สุดภายในเวลา 5 นาที

7. เมื่อครบ 5 นาที ให้ผู้เรียนช่วยกันรวมเงินค่าใช้จ่ายต่อเดือนนั้น แล้วให้แจ้งผู้สอนว่ามีจำนวนค่าใช้จ่ายเท่าไร ผู้สอนอาจจะเขียนบนกระดาน แล้วถามแต่ละกลุ่มมีวิธีคิดค่าใช้จ่ายอย่างไร
8. ผู้สอนลองให้แต่ละกลุ่มเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายใดที่ทุกกลุ่มมีเหมือนกัน ค่าใช้จ่ายใดที่มีเฉพาะบางกลุ่ม และให้ทุกกลุ่มลองพิจารณาว่า ค่าใช้จ่ายใดเป็นค่าใช้จ่ายจำเป็น และค่าใช้จ่ายใดที่ไม่ต้องจ่ายก็สามารถดำเนินชีวิตได้ โดยให้ทำเครื่องหมายไว้แล้วรวมเฉพาะค่าใช้จ่ายที่จำเป็นอีกครั้ง
9. ผู้สอนลองถามแต่ละกลุ่มว่ามีค่าใช้จ่ายใดที่จะทำให้ความต้องการของเขาเป็นจริงบ้าง เช่น บางคนอยากเรียนสูงๆ บางคนอยากมีบ้านเป็นของตนเอง
10. ผู้สอนลองถามผู้เรียนว่ามีกลุ่มไหนที่อภิปรายถึงรายได้ของบทบาทสมมติที่ได้รับ ก่อนที่จะคิดรายได้ที่เขาต้องจ่ายหรือไม่
11. ผู้สอนลองให้ผู้เรียนทั้งหมดคิดว่าตามข้อมูลของแต่ละคนที่ได้ควรจะมีรายได้ต่อเดือนประมาณเท่าไร โดยให้ลองเทียบเคียงกับรายได้ของตัวเองหรือคนรู้จัก แล้วลองให้พิจารณาเทียบกับค่าใช้จ่ายตามตารางว่ามากกว่าหรือน้อยกว่าเพียงไร
12. ผู้สอนให้ตัวแทนกลุ่มออกมารับใบรายได้ตามสลากชุดที่ 2 และให้ผู้เรียนแต่ละกลุ่มเขียนตัวเลขรายได้ของกลุ่มตนเองไว้บนกระดาน
13. ผู้สอนถามว่ากลุ่มใดรายได้มากกว่ารายจ่ายบ้าง เป็นจำนวนเท่าไร และกลุ่มใดรายได้น้อยกว่ารายจ่ายบ้าง เป็นจำนวนเท่าไร และช่วยพิจารณาว่ารายรับเพียงพอกับค่าใช้จ่ายที่จำเป็นหรือไม่
 - ผู้สอนอาจให้ข้อคิดว่าจากกิจกรรมที่ผ่านมา ผู้เรียนช่วยกันคิดค่าใช้จ่ายโดยที่ยังไม่รู้รายรับของคนนั้นๆ ทำให้ค่าใช้จ่ายที่ได้มากกว่ารายรับเยอะ
 - หากเทียบกับชีวิตประจำวัน ก็เหมือนกับการใช้จ่ายแบบไม่มีการวางแผน ซึ่งก็ทำให้รายรับที่ได้ไม่เพียงพอกับรายจ่ายเช่นกัน
14. ผู้สอนลองถามผู้เรียนว่าหากต้องการให้รายรับมากกว่ารายจ่าย จะทำอย่างไรก็ได้ โดยผู้สอนอาจจะเขียนคำตอบที่ได้ไว้บนกระดาน เมื่อระดมสมองกันประมาณ 5 นาทีแล้วจึงนำคำตอบมาสรุปให้จำกันง่ายๆ ว่ามี 2 วิธี คือ
 - ลดรายจ่าย
 - เพิ่มรายได้ เช่น การทำงานพิเศษ การทำงานอดิเรกให้เกิดรายได้

15. ผู้สอนแนะนำสมการเงินออม

$\text{รายได้} - \text{รายจ่าย} = \text{เงินออม (หากรายได้มากกว่ารายจ่าย)}$
<p style="text-align: center;">หรือ</p>
$= \text{หนี้สิน (หากรายได้น้อยกว่ารายจ่าย)}$

ผู้สอนอาจถามผู้เรียนว่า ใครเคยเป็นแบบแรกบ้าง คือมีรายได้มากกว่ารายจ่าย เป็นประจำทุกเดือนหรือไม่ เอาเงินที่เหลือไปทำอะไร ใครเคยพบเหตุฉุกเฉินที่ต้องใช้เงินจากเงินเก็บบ้าง ขอให้เล่าเป็นตัวอย่าง

ใครเคยเป็นแบบที่สองบ้าง คือรายได้อาจไม่พอกับรายจ่าย แล้วเงินส่วนที่ไม่พอไปเอามาจากที่ไหน มีใครไปกู้เงินจากที่ต่างๆบ้าง มีใครทำงานหารรายได้พิเศษบ้าง

16. ผู้สอนสรุปเนื้อหาสาระสำคัญของกิจกรรมนี้ให้กับผู้เรียน ดังนี้

- การวิเคราะห์ความจำเป็นในการซื้อหรือใช้จ่ายสินค้า/บริการแต่ละอย่าง เพื่อที่จะตัดภาระของที่ไม่จำเป็นออกได้ และการตัดรายจ่ายที่ไม่จำเป็นออก ทำให้สามารถประหยัดและมีเงินเก็บออมได้**
- การหาทางเลือกทดแทนถึงค่าใช้จ่ายจำเป็นต่างๆ เพื่อลดภาระการเงินของตน เช่น การเลือกซื้อสินค้าอย่างฉลาด การซื้อของในช่วงโปรโมชั่น การย้ายที่พักใกล้ที่ทำงาน
- รู้จักสมการเงินออม
- แนวทางในการจัดทำบัญชีค่าใช้จ่าย

6. ข้อเสนอแนะสำหรับผู้สอน

1. ในคำถามข้อที่หนึ่ง ผู้สอนอาจจะยกตัวอย่างของที่ซื้อมาแล้วใช้ไม่คุ้มราคาให้ก่อน เช่น ตนเองเคยซื้อเสื้อมาแล้วแต่นำมาใส่ได้แค่หนึ่งหรือสองครั้งก็ไม่หยิบมาใช้อีก เพราะ ใส่แล้วไม่ทันสมัย และไม่เข้ากับกระเป๋
2. ผู้สอนอาจจะให้ข้อมูลว่า
“จำเป็น” **NEED** คือ ถ้าไม่มีก็ไม่สามารถดำเนินชีวิตหรือประกอบอาชีพได้
“อยากได้” **WANT** คือ อยากได้ แต่ถ้าไม่มีก็ยังสามารถดำเนินชีวิตต่อไปได้โดยไม่ได้เดือดร้อนนัก ตัวอย่างเช่น ผู้สอนตั้งคำถามต่อไปว่า รถกระบะเป็นสินค้าจำเป็นหรือไม่ อาจจะจำเป็นสำหรับข้าราชการประจำหรือพนักงานทำงานบริษัทแต่อาจจะจำเป็น

สำหรับคนรับส่งสินค้าให้ลูกค้าตามบ้าน ให้ผู้เรียนช่วยกันยกตัวอย่างทำนองเดียวกันนี้อีกสองสามตัวอย่าง เช่น เรื่องรถคันแรก

3. ในคำถามข้อที่สาม ตัวอย่างค่าใช้จ่ายประจำเดือนและค่าใช้จ่ายที่เป็นครั้งคราว เช่น

a. ค่าใช้จ่ายประจำเดือน

- ค่าเช่าบ้าน/ ผ่อนบ้าน
- ค่าน้ำ ค่าไฟ
- ค่าอาหาร (อาจจะระบุด้วยว่าเป็นซื้อกินหรือทำเอง เพราะต้นทุนจะต่างกัน)
- ค่าผ่อนรถยนต์ / รถมอเตอร์ไซด์
- ค่าโทรศัพท์มือถือ / Internet
- ค่าเดินทาง (รถส่วนตัว หรือสาธารณะ) ฯลฯ

b. ค่าใช้จ่ายที่เป็นครั้งคราว

- ค่าเสื้อผ้า กระเป๋า และเครื่องแต่งกาย
- ค่าเตารีด
- ค่าตู้เย็น
- ค่าเรียนพิเศษ
- ค่าประกันรถ ฯลฯ

4. สำหรับคำถามในข้อที่ห้า การแยกแยะค่าใช้จ่ายที่จำเป็นหรือไม่นั้นควรพิจารณาเป็นขั้นตอนคือ

- a. เป็นค่าใช้จ่าย/สินค้าเพื่อการดำรงชีวิต หรือ ปัจจัยสี่
- b. เป็นค่าใช้จ่าย/สินค้าเพื่อการเพิ่มรายได้ให้กับตนเองหรือครอบครัว
- c. เป็นค่าใช้จ่าย/สินค้าเพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายอื่นๆในระยะยาว
- d. เป็นค่าใช้จ่าย/สินค้าที่ตนเองไม่ได้มีอยู่แล้ว หรือของที่มีอยู่แล้วยังใช้การได้ดี

เป็นต้นเหล่านี้ควรถือเป็นค่าใช้จ่ายที่จำเป็น ในขณะที่ค่าใช้จ่ายไม่จำเป็น อาทิเช่น ค่าเหล้า ค่าบุหรี่ย ค่าห่วยหรือลืตเตอร์ ค่าของใช้ที่ฟุ่มเฟือยเกินความจำเป็น ค่าสังสรรค์ จำนวนบ่อยครั้ง ค่าขนมขบเคี้ยว การทำเงินตกหล่น/ทำเงินหาย เป็นต้น

5. สำหรับตัวอย่างทางเลือกในการซื้อสินค้าหรือบริการที่จำเป็นให้ถูกลง ผู้สอนอาจจะให้ตัวอย่างดังนี้

ตัวอย่างที่ 1

ค่าเดินทาง (ค่ารถเมล์และค่าเรือ ค่ามอเตอร์ไซด์เช่าซอย) 1500 บ./เดือน แต่ถ้าย้ายบ้านมาอยู่ใกล้ที่ทำงาน แบบเดินถึงจะเสียค่าเช่าแพงขึ้น 1,000 บาท แต่ไม่ต้องเสียค่าเดินทาง ฉะนั้นโดยรวมอาจจะประหยัดไปได้ถึงเดือนละ 500 บาท

ตัวอย่างที่ 2

ค่าเดินทางเช่นกัน แต่เป็นค่าน้ำมันรถ โดยเสียค่าน้ำมันเดือนละ 3000 บาท ให้ช่วยกันคิดหาทางประหยัด เช่น

- เปลี่ยนจากขับรถมาใช้รถสาธารณะ
- ใช้ระบบ Car pool คือหาเพื่อนที่ทำงานที่บ้านใกล้กัน แล้วช่วยกันแชร์ค่าน้ำมัน หรือค่าแท็กซี่ ซึ่งน่าจะประหยัดกว่า

ตัวอย่างที่ 3

ค่ากับข้าวหรือค่าอาหาร อาจจะระดมสมองว่า อาหารที่กินทุกวันนี้

- ทำเองหรือซื้อกิน ถ้าทำเองจะถูกกว่าซื้อกินหรือไม่ (บางทีอยู่คนเดียวทำกินเองไม่คุ้มแพงกว่า)
- ถ้าซื้อกิน ซื้อที่ไหน มีประโยชน์ มีคุณค่า และราคาเป็นอย่างไร
- ถ้าทำเองให้ประหยัดทำได้อย่างไร ใช้แชร์ค่ากับข้าวแล้วทำกินกันหลายๆคนในที่ทำงานจะประหยัดกว่าและได้กินอาหารที่หลากหลายกว่าหรือไม่

7. เอกสารสำหรับผู้เรียน 1.1

สถานการณ์ 1

นายบุญชัย อายุ 36 ปี จบ ปวส.ทำงานเป็นช่างซ่อมรถยนต์ ในร้านซ่อมรถยนต์อยู่แถวมีนบุรี ทำงานมา 8 ปีแล้ว เช้าบ้านอยู่แถวรามคำแหง และขี่มอเตอร์ไซด์ตนเองไปที่ทำงานทุกวัน เป็นคนขยันทำงาน ไม่เล่นการพนัน แต่ชอบดื่มเหล้า สูบบุหรี่ สถานะสมรส มีลูก 2 คน อายุ 6 ขวบ และ 4 ขวบ ภรรยาทำงานเป็นแม่บ้าน อยากส่งให้ลูกได้เรียนหนังสือสูงๆ จากสถานการณ์ คุณคิดว่าจะมีค่าใช้จ่ายอะไรบ้างที่ต้องใช้ในชีวิตประจำวัน?

ลำดับ	ค่าใช้จ่ายต่อเดือน	บาท
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
รวมค่าใช้จ่าย		

สถานการณ์ 2

นางสาวสายใจอายุ 24 ปีจบ ปวช. ทำงานมา 5 ปีทำงานโรงงานผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ทำหน้าที่ตรวจสอบชิ้นส่วนรถยนต์ทำงานเป็นกะ อยู่กะเช้า หลังเลิกงานชอบไปเดินตลาดนัดหลังโรงงาน เข้าบ้านอยู่ห่างโรงงาน 100 เมตร ชอบดารา แต่งตัวตามแฟชั่น รักสวยรักงาม ของใช้ส่วนตัวก็ชอบเลือกใช้ยี่ห้อตามดาราโฆษณาตั้ง ใช้สินค้าแบรนด์เนมเวลาไปเที่ยวกับเพื่อนๆ นางสาวสายใจเป็นมิตรกับเพื่อนๆ จึงเป็นที่รักของเพื่อน ชอบสินค้าทันสมัยและอยากได้โทรศัพท์ Samsung Galaxy S3 มาฟังเพลงและถ่ายรูปได้ จึงตัดสินใจซื้อแบบผ่อน 10 งวด 0% ผ่อนเดือน 1,200 บาท จากสถานการณ์ คุณคิดว่าจะมีค่าใช้จ่ายอะไรบ้างที่ต้องใช้ในชีวิตประจำวัน ?

ลำดับ	ค่าใช้จ่ายต่อเดือน	บาท
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
รวมค่าใช้จ่าย		

สถานการณ์ 3

นางสาวฉันทนา อายุ 30 ปี จบ ม.6 ทำงานอยู่โรงงานประกอบวงจรอิเล็กทรอนิกส์แถวบางกะปิ สถานะโสด ใส่ใจสุขภาพตนเอง และดูแลพ่อแม่อายุ 60 ปี เช่าบ้านพักอยู่ห่างจากโรงงาน 2 กิโลเมตร นั่งรถตู้ไปทำงาน และมีความหวังอยากมีบ้านเป็นของตนเอง นางสาวฉันทนาชอบการเสี่ยงโชคโดยแทงหวยใต้ดินทุกงวดทุกเดือน เพื่อหวังว่าจะถูกรางวัลแล้วไปซื้อบ้านได้สักหลัง ส่งเงินให้พ่อแม่เดือนละ 3,000 บาท จากสถานการณ์ คุณคิดว่าจะมีค่าใช้จ่ายอะไรบ้างที่ต้องใช้ในชีวิตประจำวัน ?

ลำดับ	ค่าใช้จ่ายต่อเดือน	บาท
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
รวมค่าใช้จ่าย		

สถานการณ์ 4

นายสมหมาย อายุ 32 ปี เป็นพนักงานขายโทรศัพท์มือถือในห้างอยู่แถวบางกะปิ ซื้อมีบ้านอยู่แถวลาดกระบัง โดยผ่อนบ้านอยู่ส่งค่างวดกับธนาคารมาแล้ว 1 ปี สถานะสมรส โดยภรรยา มีอาชีพรับจ้างขายของ นายสมหมาย ชอบทานอาหารสูงและติดกาแฟ เป็นคนประหยัด รักความก้าวหน้า โดยแบ่งเงินฝากธนาคารทุกๆ เดือน ชอบทำบุญ สุขภาพไม่ค่อยดี อยากมีเงินเก็บสัก ก้อนไว้ตอนอายุ 60 ปี ส่งค่างวดบ้านเดือนละ 4,500 บาทจากสถานการณ์ คุณคิดว่าจะมีค่าใช้จ่ายอะไรบ้างที่ต้องใช้ใน ชีวิตประจำวัน?

ลำดับ	ค่าใช้จ่ายต่อเดือน	บาท
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
รวมค่าใช้จ่าย		

สถานการณ์ 5

นายกรเลิศ อายุ 42 ปี เป็นวิศวกรโรงงานอยู่จังหวัดอยุธยา สถานะสมรส มีภรรยาและลูกชาย 2 ขวบ พักอยู่ที่บ้านจังหวัดพิจิตร นายกรเลิศ ส่งเงินให้ภรรยาและบุตรทุกเดือน เดือนละ 18,000 บาทแต่ตนเองก็ใช้เงินแบบเดือนชนเดือน เป็นคนเฮฮา ชอบการสังสรรค์ มีบ้านพักอยู่ในโรงงาน ชอบเล่นการพนัน โดยช่วงที่มีการแข่งบอลโลกจะเล่นพนันจำนวนมาก เมื่อการเงินติดขัด นายกรเลิศตัดสินใจไปกู้เงินจากเพื่อนมาเป็น จำนวนเงิน 50,000 บาท ผ่อนชำระ 1 ปี เดือนละ 5,000 บาท ?

ลำดับ	ค่าใช้จ่ายต่อเดือน	บาท
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
รวมค่าใช้จ่าย		

กิจกรรมที่ 2

จดแล้วไม่จน

ระยะเวลาที่ใช้ 40 นาที

1. วัตถุประสงค์

- ผู้เรียนสามารถสร้างตารางบันทึกบัญชีรายรับรายจ่ายของตนเองอย่างง่ายได้
- ผู้เรียนเห็นประโยชน์การทำบัญชี ซึ่งสามารถตรวจสอบการใช้จ่ายและช่วยวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายต่างๆ เพื่อวางแผนทางการเงินและจัดเก็บเงินได้อย่างเป็นระบบ
- ผู้เรียนสามารถแก้ไขปัญหาได้ด้วยการลดค่าใช้จ่ายต่างๆ ได้ด้วยการจดบันทึกบัญชีรายรับรายจ่ายของตนเอง

2. ใจความสำคัญของกิจกรรม

- การสร้างตารางบัญชีบันทึกรายรับรายจ่าย (“บัญชีครัวเรือน”) ของตนเอง โดยใช้ประโยชน์ของการจัดทำบัญชี มาวางแผนการใช้จ่ายในครัวเรือน
- การวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายที่จำเป็น มีอะไรบ้าง แยกเป็นหมวดหมู่ตามวัตถุประสงค์การจ่าย
- การวิเคราะห์ความจำเป็นของสินค้าและบริการที่เราต้องการบริโภค
- การตระหนักถึงการลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น ซึ่งจะก่อให้เกิดการประหยัดและการออมในครัวเรือน

3. สิ่งที่ต้องเตรียมการล่วงหน้า

ตารางบัญชีรายรับ รายจ่าย

4. อุปกรณ์การเรียนการสอน

- แบบฟอร์มบัญชีรายรับ-รายจ่าย
- ฟลิปชาร์ต หรือกระดานดำ ไวท์บอร์ด สำหรับแต่ละกลุ่มนำเสนอ
- เครื่องคิดเลข

5. การดำเนินกิจกรรมโดยละเอียด

ระยะเวลาที่ใช้ 40 นาที

1. ผู้สอนอาจเกริ่นนำต่อจากกิจกรรมแรก โดยเริ่มต้นถามผู้เรียนว่า เคยบ้างมั๊ย เมื่อผู้เรียนอยากจะได้สิ่งของ และต้องการซื้อแต่พบว่าไม่มีเงินในกระเป๋า ทั้งที่เพิ่งจะได้รับรายได้มาจากการทำงาน หรือคนในครอบครัวให้มา แล้วเงินหายไปไหนบ้าง
2. ผู้สอนถามต่อว่า จำได้หรือไม่ ชื่ออะไรบ้าง ราคาเท่าไร และถ้าย้อนกลับไป 1 อาทิตย์ 1 สัปดาห์ 1 เดือน 1 ปี จะจำได้หรือไม่ ถ้าผู้เรียนตอบว่า “จำไม่ได้” ให้ผู้สอนถามต่อทันทีว่าจะแก้ปัญหาดังกล่าวได้อย่างไร
3. เมื่อมีผู้เรียนกล่าวถึง การจดบันทึก ให้ผู้สอนถามว่ามีผู้เรียนคนใดได้ทำบันทึกรายรับ-รายจ่ายบ้าง และมีข้อดี ข้อเสีย อย่างไร ให้อภิปรายร่วมกันในชั้นเรียน
4. ผู้สอนเข้าสู่กิจกรรม โดยแจก เอกสารสำหรับผู้เรียนที่ 2.1 ใบบันทึกรายรับรายจ่าย ให้แก่ผู้เรียน เพื่อให้นึกถึงค่าใช้จ่ายของตนเองที่ผ่านมาภายใน 1 เดือน ว่ามีรายจ่ายอะไร เท่าไรบ้าง ถ้าผู้เรียนจำวันที่ไม่ได้ ให้บันทึกเพียงรายการใช้จ่ายต่อเดือนและจำนวนเงินในใบบันทึก
5. ผู้สอนอาจจะถามผู้เรียนต่อว่า ถ้าเราจะลดรายจ่าย เราน่าจะลดอะไรได้บ้าง โดยเรายังใช้ชีวิตได้ตามปกติ แล้วในชีวิตจริงทำได้หรือเปล่า ถ้าเป็นตัวเราเอง
6. ผู้สอนแนะนำเพิ่มเติมว่า ถ้าผู้เรียนไม่จด จะรู้หรือไม่ว่าควรตัดหรือลดค่าใช้จ่ายใดลงไป เพื่อให้เหลือเงินเก็บออม.....และมีเงินไปเที่ยว แล้วคิดว่าจะตัดค่าใช้จ่ายส่วนใด ผู้สอนเปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้แสดงความคิดเห็น

6. ข้อเสนอแนะสำหรับผู้สอน

1. ผู้สอนควรเน้นย้ำและให้ผู้เรียนตระหนัก โดยชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของข้อดีของการจดบันทึก ทำให้เห็นการใช้จ่ายในชีวิตประจำวันของตนเองและการวิเคราะห้พยายามตัดหรือลดรายจ่ายที่ไม่จำเป็นออก (สินค้าฟุ่มเฟือย) เพื่อให้มีเงินเหลือเก็บออม
2. ผู้สอนให้คำแนะนำเพิ่มเติมจากหนังสือ / ประสพการณ์ว่า เมื่อไม่จน ไม่จด เพราะเมื่อคิดว่าจ่ายมากไปจึงจะเริ่มจด คือจะจดเมื่อจน ถ้าไม่จนก็ยังไม่คิดจด ผู้สอนสามารถแนะนำหนังสือที่ควรอ่านเพิ่มเติม และบอกแก่ผู้เรียนว่า บันทึกที่น่าจดนี้ ควรใช้ชื่อว่า สมุด “จดแล้วรวย” ก็ได้

กิจกรรมที่ 3
โฆษณาจำ.....ฉันรู้ทันเธอ
ระยะเวลาที่ใช้ 40 นาที

1. วัตถุประสงค์

1. ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์ได้ถึงข้อเท็จจริงและข้อคิดเห็นของเนื้อหาในการโฆษณาของสินค้าและรู้ทันกลยุทธ์การขายโดยหลักการโฆษณาและโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นการขายและผู้เรียนมีความเข้าใจถึงต้นทุนของการโฆษณาที่ส่งผลต่อราคาขายได้
2. ผู้เรียนเข้าใจถึงความแตกต่างระหว่างสื่อโฆษณา กับการตลาด และวิธีการทำการตลาดที่สังเกตได้จากรอบๆ ตัวในชีวิตประจำวัน
3. ผู้เรียนได้ตระหนักถึงขั้นตอนการคิดเพื่อตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า เรียนรู้เทคนิคการเลือกซื้อสินค้าและรู้ทันกลยุทธ์การขายสินค้าโดยโปรโมชั่นต่างๆ มีส่วนช่วยให้ใช้จ่ายได้อย่างประหยัด และได้ของที่คุ้มค่า ไม่ถูกหลอกด้วยราคาที่ถูกกว่า แต่ปริมาณน้อยกว่า อายุการใช้งานน้อยกว่า หรือคุณภาพต่ำกว่า
4. ผู้เรียนสามารถเข้าใจวิธีการดูฉลากของสินค้า และทราบว่ามีเมื่อถูกละเมิดสิทธิ์ในฐานะผู้บริโภคต้องจัดการอย่างไรบ้าง

2. ใจความสำคัญของกิจกรรม

1. การวิเคราะห์ข้อเท็จจริงของเนื้อหาโฆษณา
2. การมีความเข้าใจว่าราคาของสินค้าสะท้อนถึงต้นทุนของสินค้า ซึ่งมาจากต้นทุนหลายองค์ประกอบ เช่น วัตถุดิบของสินค้า คุณภาพของสินค้า โดยเฉพาะต้นทุนด้านการตลาด และการโฆษณาซึ่งทำให้สินค้ามีราคาสูงขึ้น
3. การวิเคราะห์สินค้า และบริการที่เราต้องการบริโภค โดยพิจารณาราคาคงคู่ไปกับคุณค่าโดยรวมของสินค้า ได้แก่ ปริมาณ ขนาด อายุการใช้งาน คุณภาพ
4. การสำรวจราคาสินค้า การพิจารณาความจำเป็น และความคุ้มค่าของสินค้าและบริการก่อนตัดสินใจซื้อโดยไม่หลงกลยุทธ์การขาย
5. การเข้าใจและรู้ทันกลยุทธ์การขาย โดยเรียนรู้ว่ามีโปรโมชั่นต่างๆที่ผู้ขายนำมาใช้

3. สิ่งที่ต้องเตรียมการล่วงหน้า

1. ตัวอย่างคลิปโฆษณาสินค้า หรือ ตัวอย่างสินค้าที่มีค่าโฆษณา หรือ ตัวอย่างโฆษณาตามหน้าหนังสือพิมพ์หรือนิตยสาร ควรคัดเลือกสินค้าคนละประเภทกัน และโฆษณาสินค้าที่มี

กลุ่มเป้าหมายต่าง ๆ กัน เช่น โฆษณาบัตรกดเงินสด โฆษณาประกันชีวิต โฆษณารถยนต์ หรือโฆษณาอาหารเสริมสำหรับเด็ก โฆษณาโทรศัพท์มือถือ โฆษณา รังนก โฆษณาเครื่องดื่มชูกำลัง โฆษณาเสริมความงาม เป็นต้น

- ตัวอย่างข่าวสารต่างๆ ที่เกิดเป็นโทษแก่ผู้หลงเชื่อโฆษณา (เช่น ยาลดความอ้วน สถาน ลดน้ำหนักต่างๆ คุณคือผู้โชคดี ครีมหาผิว ชวนไปทำงานต่างประเทศได้เงินดีงานดี โรงเรียนติวทววิชาเข้าเรียนต่อได้แน่นอน ศัลยกรรมตามหน้าหนังสือพิมพ์ เครื่องใช้ไฟฟ้า หรือยา เป็นต้น)

4. อุปกรณ์การเรียนการสอน

- คลิปโฆษณาหรือแผ่นโฆษณาสินค้าอุปโภค บริโภคตามร้านค้าประเภทต่างๆ ที่ใช้ กันทั่วไปในท้องตลาดและ ซูเปอร์มาร์เก็ต บิ๊กซี แมคโคร เทสโกโลตัส ท็อปส์ ซูเปอร์ มาร์เก็ต
- ฟลิชชาร์ท หรือกระดานดำ ไวท์บอร์ด สำหรับแต่ละกลุ่มนำเสนอ
- จัดเตรียมคอมพิวเตอร์และโปรเจคเตอร์ เพื่อไว้เปิดดูคลิปโฆษณา

5. การดำเนินกิจกรรมโดยละเอียด

ระยะเวลาที่ใช้ 40 นาที

- ผู้สอนเริ่มต้นถามผู้เรียนว่า (สุ่มให้ผู้เรียนตอบทีละคำถาม) เวลาที่เลือกซื้อของ ดูอะไรบ้าง ในการตัดสินใจซื้อได้เปรียบเทียบกับสินค้าระหว่างยี่ห้อหรือประเภทสินค้าหรือไม่ถ้า เปรียบเทียบดูอะไรบ้างในการเปรียบเทียบ ผู้สอนเขียนรายการที่ผู้เรียนตอบบนกระดาน
- ผู้สอนเริ่มเข้าสู่กิจกรรมว่า คนส่วนใหญ่มักพิจารณาเพียงราคาในการตัดสินใจซื้อ ไม่ได้ พิจารณาให้รอบคอบก่อนเลือกซื้อ ซึ่งหากพิจารณาอย่างรอบคอบจะช่วยให้ได้สินค้าและ บริการที่คุ้มค่าและประหยัดค่าใช้จ่ายได้
 - ราคาถูกที่สุดใช้ค่าตอบแทนสุดท้ายในการเลือกซื้อสินค้าหรือไม่ ควรพิจารณาอะไรเพิ่มเติม บ้างในการเลือกซื้อสินค้า นอกจากราคา
 - รูปแบบของหีบห่อแพ็คเกจ เช่น ถุงขนาดใหญ่ ขนาดกลาง หรือ ถุงแบบรีฟิลมีการลด ราคา หรือ มีโปรโมชั่นแถมของหรือไม่
 - ให้ยกตัวอย่างประเภทสินค้าหรือบริการที่มักใช้ราคาถูกเป็นเครื่องล่อให้ตัดสินใจซื้อ

3. ผู้สอนถามในชั้นเรียนว่าโฆษณาที่เราประทับใจมีโฆษณาอะไรบ้าง เพราะเหตุใดจึงชอบโฆษณานั้น และโฆษณาที่พูดเกินจริงเป็นแบบใด
4. ผู้สอนแบ่งกลุ่มผู้เรียนออกเป็น 4 กลุ่ม หรือ 5 กลุ่ม ประมาณ กลุ่มละ 5 คน และผู้สอนเปิดคลิปโฆษณาสินค้าต่างๆที่เตรียมไว้แล้ว หรือตัวอย่างแผนโฆษณาสินค้าต่างๆ ถามผู้เรียนให้พิจารณาและวิเคราะห์เปรียบเทียบ อภิปรายร่วมกันในห้อง ว่าโฆษณานี้ต้องการบอกอะไรและทำได้จริงหรือไม่ตามที่โฆษณาไว้ และมีจุดแข็งหรือจุดอ่อนของสินค้าหรือไม่
 - 1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผู้ขายคือกลุ่มใด
 - 2) คิดว่าอะไรที่จะทำให้ผู้บริโภคซื้อสินค้าตัวนั้น
 - 3) เนื้อหาโฆษณาส่วนไหนที่เป็นข้อเท็จจริง ส่วนไหนเป็นความเห็น
 - 4) เนื้อหาโฆษณาส่วนไหนที่มีข้อมูลกำกวม ไม่น่าเชื่อถือ

ผู้สอนสามารถสรุปประเด็นที่ควรพิจารณา ดังนี้

- วิเคราะห์โดยรวมว่าโฆษณาแต่ละชิ้นมีความน่าเชื่อถือเพียงใด โดยอาจพิจารณาจากหัวข้อต่อไปนี้
 - ความน่าเชื่อถือของแหล่งข้อมูล
 - ให้ข้อมูลกำกวมไม่ชัดเจน เช่น ส่วนผสมต่างๆไม่บอกชัดเจน
 - ให้ข้อมูลไม่ครบถ้วน และให้ข้อมูลเกินจริง ไม่เป็นความจริง
- 5. ผู้สอนอธิบายเพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจว่า การโฆษณาและเครื่องมือทางการตลาดเป็นต้นทุนอย่างหนึ่งที่สะท้อนราคาขาย ผู้สอนยกตัวอย่างสินค้าอย่างเดียวกันที่ต้นทุนต่างกัน เช่น แชมพูสระผมที่เป็นยี่ห้อดัง ราคาแพง และแชมพูสระผมที่ยี่ห้อไม่ดัง ราคาต่างกันมาก ช่วยกันอภิปรายว่า ต้นทุนที่ต่างกันนี้มาจากไหนบ้าง ตัวอย่างเช่น
 - ของมีเยื่อหุ้มจะมีต้นทุนการโฆษณามากกว่า 50% ของสินค้าอื่นๆ เพราะทำหีบห่ออย่างดี มีการโฆษณาผ่านทางสื่อต่างๆทั่วโลก
 - สินค้ายี่ห้อดังใช้นางแบบ หรือสื่อโฆษณาที่ดีกว่าและแพงกว่า
 - ต้นทุนวัตถุดิบที่ต่างกัน และ ต้นทุนการผลิตที่ต่างกัน ผลิตในประเทศราคาถูกกว่านำเข้า เพราะไม่ต้องมีภาระค่าขนส่งหรือภาษีนำเข้า เป็นต้น
- 6. ผู้สอนให้นักเรียนร่วมแสดงความคิดเห็นเพื่อสรุปเกณฑ์ในการพิจารณาเมื่อเลือกซื้อสินค้าหรือบริการและทำความเข้าใจเทคนิคการตลาดและคำโฆษณา โดยวิเคราะห์ข้อความชวนเชื่อ

และข้อเท็จจริง และข้อควรระวังต่างๆ รวมถึงการดูฉลากสินค้า และทราบหน่วยงานที่รับผิดชอบในเรื่องเหล่านี้ (ดูในข้อเสนอแนะสำหรับผู้สอน)

7. ช่วยกันอภิปรายถึงผลเสียของการเชื่อโฆษณาชวนเชื่อโดยไม่พิจารณาให้รอบคอบเช่น สูญเสียเงิน เสียเวลา เสียสุขภาพ หรืออาจจะเสียชีวิต
8. ผู้สอนอาจจะยกตัวอย่างเครื่องมือทางการตลาดที่พบเห็น เช่น การมีของแถม การลดราคาสินค้า การเพิ่มเงินเพื่อแลกซื้อของอีกชิ้นในราคาถูกกว่าปกติ
9. จากนั้น ผู้สอนให้ผู้เรียนแต่ละกลุ่มออกมานำเสนอโปรโมชันและกลยุทธ์เครื่องมือทางการตลาดที่เลือกใช้หรือที่เคยพบเห็น ในประเภทสินค้านั้นๆ เพื่อให้ได้ยอดขายเพิ่มขึ้น โดยใช้เวลานำเสนอกลุ่มละ 7 นาที แล้วช่วยกันอภิปรายกันและร่วมกันแสดงความคิดเห็นในชั้นเรียนว่า รายการแต่ละอย่างนั้น นอกจากราคาแล้ว ผู้ขายมีเทคนิคหรือวิธีการขายอย่างไร และจะเป็นกับดักหลุมพรางหรือผลเสียต่อผู้บริโภคที่ไม่รู้จักพิจารณาอย่างไร เพื่อให้ผู้เรียนช่วยกันวิเคราะห์แนวคิด วิธีการ และผลลัพธ์ของการตลาดแต่ละอย่าง ตามแนวทางคำถามต่อไปนี้ (ผู้สอนดูตัวอย่างการวิเคราะห์ได้จากข้อเสนอแนะสำหรับผู้สอน)
 - วิธีการนี้ ทำให้ผู้บริโภครู้สึกอย่างไร
 - ทำไมหรืออะไรทำให้ผู้บริโภคอยากซื้อ หรือมีความสนใจ
 - ผู้ผลิตมีวิธีการอย่างไร ที่จะทำให้ผู้บริโภคซื้อมากที่สุดและนานที่สุด
 - จะมีผลเสียหรือหลุมพรางต่อผู้บริโภคที่ไม่รู้จักพิจารณาอย่างไร
10. ผู้สอนอาจจะมึรางวัลให้กับผู้ที่นำเสนอ ที่มีความคิดสร้างสรรค์แปลกใหม่เป็นรางวัลในการนำเสนอผลงาน

6. ข้อเสนอแนะสำหรับผู้สอน

1. ตัวอย่างโฆษณาสินค้าที่ผู้สอนอาจจะเตรียมมาให้แตกต่างกันตามกลุ่มเป้าหมายและวิธีการ เช่น โฆษณาสินค้าเด็กเล็ก เช่น ครีมทาหน้าขาว แป้งเด็ก โฆษณาน้ำอัดลม นมผงและอาหารเสริมทารก โฆษณาการเงินต่างๆ เช่น บัตรเครดิต หรือโฆษณารถยนต์ เป็นต้น

2. การโฆษณาที่จริงแล้วเป็นส่วนหนึ่งของเครื่องมือการตลาดและเป็นที่ยอมรับกันมากที่สุดในปัจจุบัน เนื่องจากมีประสิทธิภาพมากต่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัท
3. การเลือกใช้เครื่องมือการตลาด บริษัทจะวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายของตนเองก่อนว่าเป็นกลุ่มใด และสื่อไปที่ช่องทางใดเพื่อให้กลุ่มเป้าหมายของตนเองได้ยิน ได้เห็น เช่น สินค้ายี่ห้อ “แบรนด์” เป็นอาหารเสริมบำรุงสุขภาพ ดังนั้นบริษัทคิดว่ากลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของตนคือ กลุ่มผู้เรียนที่อ่านหนังสือเตรียมสอบทำให้พักผ่อนไม่เพียงพอจึงเน้นภาพลักษณ์การโฆษณาไปที่กลุ่มเป้าหมายนี้ เป็นต้น
4. สำหรับการพิจารณาเลือกซื้อสินค้าหรือบริการ ผู้สอนอาจจะสรุปหลัก ๆ ตามประเภทสินค้าและบริการ ดังนี้

ตัวอย่างที่ 1	ตัวอย่างที่ 2	ตัวอย่างที่ 3
การซื้อสินค้าอุปโภคทั่วไป	การซื้อสินค้าบริโภค	การซื้อบริการโทรศัพท์มือถือ
ต้องพิจารณาราคา ปริมาณ ขนาด คุณภาพสินค้า อายุการใช้งาน การรับประกันสินค้า กรณีซื้อผ่อน ต้องพิจารณาเงื่อนไขการผ่อนชำระ เป็นต้น	ต้องพิจารณาราคา ปริมาณ ขนาด คุณภาพสินค้า วันหมดอายุ การเก็บรักษา เป็นต้น	ต้องพิจารณาราคา คุณภาพการบริการ การคำนวณค่าบริการโทรศัพท์ในแต่ละโปรโมชั่น การจำกัดเวลา การจำกัดเบอร์โทรศัพท์ การจำกัดเครือข่าย ค่าบริการขั้นต่ำ เป็นต้น

5. ถ้าหากพบว่าโฆษณาหลอกลวง หรือสินค้าไม่ตรงตามสรรพคุณ มีการละเมิดสิทธิของผู้บริโภค สามารถดำเนินการร้องเรียน “สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค” (สคบ.) สายด่วน สคบ. 1166 ซึ่งมีหน้าที่ คือ ติดตามและสอดส่องพฤติกรรมผู้ประกอบการธุรกิจว่าผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและปลอดภัยออกมาสู่ประชาชน ตรวจสอบโฆษณาชวนเชื่อต่างๆว่าไม่เกินจริง และไม่เป็นการหลอกลวงประชาชน รับเรื่องราวร้องทุกข์จากผู้บริโภค กรณีที่ไม่ได้รับความเป็นธรรมจากผู้ขาย

“สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา” หรือ ที่เรียกสั้นๆว่า อย. ปกป้องและคุ้มครองสุขภาพประชาชนจากการบริโภคผลิตภัณฑ์สุขภาพโดยผลิตภัณฑ์สุขภาพเหล่านั้นต้องมีคุณภาพมาตรฐานและปลอดภัย เช่น อาหาร ยา และเครื่องสำอางค์ หรือสินค้าด้านสาธารณสุขต่างๆ

6. ผลเสียของการซื้อสินค้าตามโฆษณาชวนเชื่อ อย่างไม่ระมัดระวัง ผู้บริโภคอย่าหลงเชื่อคำโฆษณา อย่าตัดสินใจซื้อ เพราะคำโฆษณาต้องตรวจสอบเงื่อนไขรายละเอียดอื่น ๆ
 - อัตราผลตอบแทน หรือต่อชีวิต เช่น ยา อาหาร สถานเสริมความงาม คลินิก ฯลฯ
 - เสียเงินโดยใช่เหตุ เช่น ของแถมที่ไม่ต้องการ หรือได้ของคุณภาพไม่ดี
 - เสียเวลา
7. ตัวอย่างเทคนิคทางการตลาดอื่นๆและหลุมพรางทางการตลาดที่ควรระวัง นอกจากการตลาดราคา
 - ซื้อ 1 แกรม 1 หรือ ซื้อ 2 แกรม 1 หรือ ซื้อ 3 แกรม 1 หรือ ซื้อ 2 ชิ้นในราคาถูกกว่า (จริง ๆ ต้องการแค่หนึ่ง แต่เราเสียเงินมากกว่าเพื่อได้ของอีกชิ้นที่เราไม่ได้ต้องการ) เป็นการสร้างความต้องการแบบลวงตา ทำให้เราซื้อเกินความจำเป็น เช่น โลชั่น แชมพูสระผม เสื้อยืดโปโล ขนมขบเคี้ยว คุกกี้ พาย ฯลฯ
 - ซื้อแชมพูขวดใหญ่แถมยาขจัดรังเกาท์ หรือแลกซื้อของแถมในราคาถูก (ถ้าเป็นของแถมที่ได้ใช้ก็ดีแต่สินค้าที่มีของแถมและตัวของแถมหลายอย่างเป็นของค้างสต็อกหรือขายไม่ค่อยดีผู้ซื้อควรจะต้องระวังเรื่องวันหมดอายุและคุณภาพ)
 - ซื้อหม้อหุงข้าว 2,000 บาท เพิ่มเงินอีก 500บาทได้ชุดเครื่องครัวมูลค่า 700 บาทฟรี (เหมือนได้ส่วนลดอีก 200 บาท แต่เครื่องครัวที่บ้านมีอยู่แล้ว ดังนั้นซื้อมาเก็บไม่ได้ใช้ เท่ากับเสียเงินเพิ่มอีก 200 บาท)
 - ได้ส่วนลดเมื่อเป็นสมาชิกของห้าง และได้สะสมแต้มสมาชิก เมื่อซื้อครบตามที่กำหนด
 - ตัดคุปองจากหนังสือพิมพ์หรือถ่ายไปเสริจมารับส่วนลดพิเศษ โดยต้องซื้อครบยอดเงินที่กำหนด
 - ซื้อสินค้านี้ แล้วรายได้ส่วนหนึ่งนำมาทำบุญให้เด็กกำพร้าหรือผู้ที่ยากไร้
 - อาหาร ขนม เครื่องดื่ม แจกสินค้าตัวอย่างให้ชิมก่อน และของใช้แจกสินค้าขนาดทดลองใช้
 - ระบุ “สินค้าขายดี” ที่ขึ้นวางสินค้า
 - มีช่วงเวลา “นาทีทอง” ให้รีบเข้ามาซื้อสินค้า สินค้ามีจำนวนจำกัด

- ราคาสินค้าลงท้าย เลข 9
- จัดงานสินค้าเทศกาล บอกว่าราคาถูกพิเศษ
- ซื้อสินค้าชิ้นที่สอง ในราคา 1 บาท
- ขนส่งให้ฟรีถึงบ้าน เมื่อซื้อครบ 10,000 บาท
- ซื้อสินค้าเป็นโหล เหมาะโหลถูกกว่า หรือมีสิ่งจูงใจเพื่อให้ซื้อเยอะๆราคาจะถูกลง สร้างความต้องการแบบปลอมๆ ทั้งที่ตั้งใจจะซื้อเพียงไม่กี่ชิ้น (ไม่ถึงโหล)
- ซื้อสินค้าอาหาร เครื่องดื่มชาเขียว แล้วส่งข้อความ SMS หรือส่งซอง เพื่อลุ้นชิงรางวัลไปต่างประเทศ ได้ทอง หรือได้บ้าน ได้รถยนต์
- ขายของตลาดนัดแล้วมีคนมุงดูเยอะๆ สินค้ามีจำกัด ราคาถูกซื้อได้คนละ 1 ชิ้น เท่านั้น
- ซื้อของในห้างฯ จำกัดจำนวนการซื้อต่อครอบครัว
- ซื้อของ 50 บาทได้แถม 50 บาท ใช้สแตมป์แทนเงิน เป็นสมาชิกรับสแตมป์เพิ่ม
- มีร่วมโปรโมชั่นกับ application บนมือถือ เพื่อโชว์หรือเล่นเกมรับส่วนลด หรือตั๋วหนัง และบัตรโดยสารรถไฟฟ้า Carrot card รับส่วนลดร้านค้า
- ซื้อสินค้าครบ 4 แพ็ค รับฟรีกระเป๋าใส่ข้าว จาน ชาม แก้ว ช้อน
- มีชื่อผู้ซื้อติดที่สินค้า เช่น Coke
- วางสินค้าใกล้แคชเชียร์จ่ายเงินเพื่อมองเห็นได้สะดวก กระตุ้นการซื้อ
- แลกซื้อของแถม เมื่อซื้อครบตามจำนวนเงินที่กำหนด
- เติมน้ำมันครบ 800 บาทแถมน้ำขวด 1.5 ลิตร
- การลงทุนซื้อหน่วยลงทุนในกองทุนรวมผ่านบัตรเครดิต เช่น ซื้อกองทุน จำนวนเงินเท่าใด ได้ของแถมหรือบัตรของขวัญ
- Upgrade AIS 3G เพื่อได้ของแถมและส่วนลดร้านค้ามากมายที่ร่วมกับค่าย AIS
- การผ่อนชำระได้ / ผ่อน 0%
- การซื้อสินค้าตลาดนัดมือสอง ราคาถูก, ตลาดนัด ถนนคนเดิน
- การโฆษณาหรือสั่งซื้อของทาง Home Shopping / Internet Shopping ราคาพิเศษ ช่วงเวลานั้นเป็นต้น

7. เอกสารสำหรับผู้เรียน

- ไม่มี