



เครื่องมือวัดและประเมินผล
“การรู้เรื่องการอ่าน (Reading Literacy)
ตามแนวทางการประเมินผลนักเรียนนานาชาติ PISA”
(ฉบับนักเรียน)

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓
ภาคเรียนที่ ๒ : พฤศจิกายน ๒๕๖๐

สถาบันภาษาไทย
สำนักวิชาการและมาตรฐานการศึกษา
สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน
กระทรวงศึกษาธิการ

คำชี้แจง

ให้นักเรียนอ่านบทความที่กำหนดให้แล้วตอบคำถาม โดยเขียนเครื่องหมาย X ทับตัวอักษร ก. ข. ค. หรือ ง. หน้าคำตอบที่ถูกต้อง หรือเขียนตอบในที่ว่างที่กำหนดให้ ใช้เวลา ๔๐ นาที

บทความที่ ๑ (คะแนนเต็ม ๔ คะแนน)

อ่านบทความต่อไปนี้ และตอบคำถาม ข้อ ๑ - ๔



การศึกษาไทยในรอบ 10 ปี

ในรอบ 10 ปีที่ผ่านมา พบว่า จำนวนปีการศึกษาเฉลี่ยของประชากรอายุ 15 ปีขึ้นไป มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

จำนวนปีการศึกษาเฉลี่ยคนไทยในรอบ 10 ปี

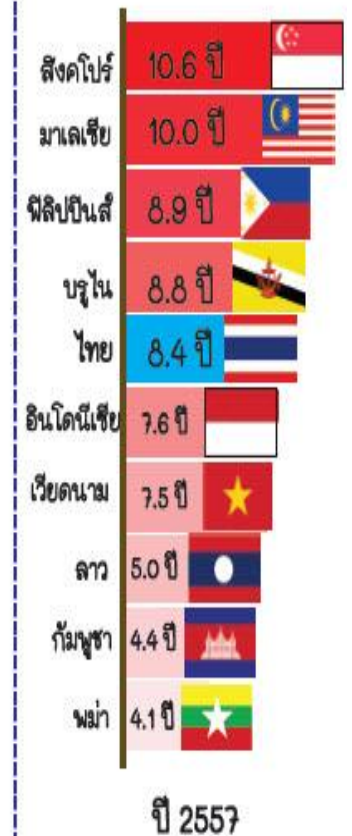


คนกรุงเทพฯ มีจำนวนปีการศึกษาเฉลี่ย

สูงกว่าภาคอื่น



จำนวนปีการศึกษาเฉลี่ยไทย เทียบกับประเทศในอาเซียน



ปี 2558

ความท้าทายของการศึกษา
ที่ต้องพัฒนาการศึกษาไทย
ให้มีการศึกษาที่ดีขึ้น
ทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ

หมายเหตุ: จำนวนปีการศึกษาเฉลี่ยของคนไทย - ผลรวมของเวลาที่ใช้ในการเรียนของประชากรอายุ 15 ปีขึ้นไป ต่อจำนวนประชากรอายุ 15 ปีขึ้นไป
ที่มา: ประมวลผลข้อมูลจากการสำรวจภาวะการทำงานของประชากร ไตรมาส 3 สำนักงานสถิติแห่งชาติ, Human Development Report 2015 by the UNPD

ข้อมูลจาก https://www.m-society.go.th/ewtadmin/ewt/mso_web/article_attach/19041/20569.jpg

๑. การศึกษาไทยในรอบ ๑๐ ปี จำนวนปีการศึกษาเฉลี่ยของประชากรอายุ ๑๕ ปีขึ้นไป มีแนวโน้มเป็นอย่างไร (๑ คะแนน)
๒. ภาคใดของไทยที่มีจำนวนปีการศึกษาเฉลี่ยสูงสุด (๑ คะแนน)
๓. ถ้าประเทศไทยต้องการให้จำนวนปีการศึกษาเฉลี่ยของประเทศเป็นอันดับสองของอาเซียน เด็กไทยต้องได้รับการศึกษาเฉลี่ยเป็นจำนวนไม่ต่ำกว่ากี่ปีการศึกษา (๑ คะแนน)
๔. ในปี ๒๕๕๘ จำนวนปีการศึกษาเฉลี่ยของคนไทยในรอบ ๑๐ ปี เท่ากับ ๘.๕ ปี แสดงว่าโดยเฉลี่ยคนไทยได้รับการศึกษาในโรงเรียนถึงระดับชั้นใด (๑ คะแนน)

บทอ่านที่ ๒ (คะแนนเต็ม ๕ คะแนน)

อ่านบทอ่านต่อไปนี้ และตอบคำถาม ข้อ ๕ - ๘

๗ ขั้นตอนการขายให้ประสบความสำเร็จ

งานขายถือเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งที่จะช่วยให้ธุรกิจอยู่รอด โดยเฉพาะนักการตลาดทั้งหลายต่างย่อมรู้ดี การเตรียมตัวก่อนการขายนั้น เป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่ง ดังนั้นขอแนะนำเทคนิคการขายดี ๆ มาฝากเจ้าของธุรกิจ ผู้ประกอบการ รวมถึงนักการตลาดมีส่วนสำคัญในการทำให้ธุรกิจอยู่รอด และเติบโตอย่างมั่นคง โดยปฏิบัติตามขั้นตอนการขาย ๗ ขั้นตอน ดังนี้

๑. การแสวงหารายชื่อลูกค้าในอนาคต ซึ่งจะช่วยให้คุณประหยัดเวลาว่า ลูกค้ารายนี้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อสินค้ามากน้อยเพียงใด และเป็นการหาคำตอบว่าลูกค้าต้องการอะไร สินค้าประเภทไหน
๒. การเตรียมตัวก่อนเข้าพบ ก็คือตัวเราเองต้องมีจิตใจมุ่งมั่น พร้อมรับสถานการณ์ได้ทุกรูปแบบ และมีข้อมูลลูกค้าเบื้องต้น อีกทั้งยังต้องแต่งกายสุภาพ เรียบร้อย ซึ่งจะช่วยให้ลดข้อผิดพลาดให้น้อยที่สุด และเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า
๓. การเข้าพบลูกค้า เป็นขั้นตอนที่สำคัญมากที่สุด เราสามารถกระตุ้นหรือจูงใจให้ลูกค้าเกิดความสนใจและประทับใจในการขาย โดยมีทางเลือกในการเข้าพบหลายวิธีดังนี้ การเข้าพบด้วยการแนะนำตัวเอง การเข้าพบโดยอ้างถึงบุคคลที่ลูกค้ารู้จัก การเข้าพบโดยการยกย่อง การเข้าพบโดยให้ใช้สินค้าแนะนำเสนอ การเข้าพบโดยให้ของตอบแทนที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่ขาย ทั้งนี้การเข้าพบแต่ละส่วนนั้นก็ขึ้นอยู่กับสถานการณ์หรือความเหมาะสม สำหรับวัฒนธรรมไทยนั้น การเข้าพบโดยการอ้างถึงบุคคลมักจะได้รับต้อนรับจากลูกค้า และเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้าอีกด้วย
๔. การนำเสนอขายสินค้าให้ประสบผลสำเร็จจะต้องยึดหลักสำคัญ ๔ ประการ คือ สร้างความมั่นใจ โดยการรับประกันคุณภาพสินค้าหรือการเยี่ยมชมโรงงาน สร้างความชัดเจนและเข้าใจง่ายโดยการสาธิต หรือให้ลูกค้าทดสอบการใช้งาน สร้างความสมบูรณ์โดยใช้ข้อมูลสินค้ามาสร้างเป็นคำพูดในลักษณะจำง่าย สร้างความเปรียบเทียบโดยเสนอจุดเด่นที่คู่แข่งของเราไม่มี เปรียบเทียบให้เห็นสิ่งที่แตกต่างกัน
๕. ตอบโต้ต่อข้อขัดแย้ง ถือเป็นการจัดปัญหาหรือความคิดเห็นที่แตกต่างกันระหว่างเรากับลูกค้า และแก้ไขสถานการณ์ได้ตลอดเวลา ด้วยท่าที่มั่นคง ยิ้มแย้ม แจ่มใส และบางครั้งก็ต้องยอมรับและเห็นด้วยกับข้อขัดแย้งบางเรื่อง

๖. การปิดการขาย เป็นส่วนที่ช่วยให้ลูกค้ามีปฏิริยาตอบสนองว่าลูกค้าตกลงใจอย่างไร ซึ่งมีด้วยกันหลายวิธี การให้ของแถมตามที่ระบุในข้อตกลง การเสนอทางเลือกให้ตัดสินใจโดยให้ความแตกต่างของสินค้า การให้โอกาสสุดท้ายเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจเร็วขึ้น เปิดโอกาสให้ลูกค้าเป็นคนเลือกลักษณะของสินค้าตามความต้องการ เช่น การเลือกสี การเลือกวันลงสินค้า เป็นต้น

๗. บริการหลังการขาย เป็นการสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า ลูกค้าจะซื้อสินค้าจากเราในครั้งต่อ ๆ ไปก็อยู่ที่การบริการหลังการขาย เมื่อลูกค้าเกิดปัญหาเกี่ยวกับสินค้า เราก็ควรให้คำแนะนำวิธีการ หรือให้ความรู้ในเรื่องการดูแลรักษาสินค้า นอกจากนี้การบริการหลังการขายยังรวมถึงนโยบายการเปลี่ยนสินค้าต่าง ๆ ในกรณีที่สินค้าชำรุดหรือไม่ได้มาตรฐาน ถือเป็น การแสดงความรับผิดชอบในการขาย นับเป็นส่วนหนึ่งของการบริการหลังการขายที่ดีทำให้ผู้ซื้อได้รับสินค้าที่มีคุณภาพ

ปรับจาก ขั้นตอนการขายให้ประสบความสำเร็จ : <http://www.thaimescenter.com/7>

๕. ข้อใดกล่าว**ไม่ถูกต้อง**เกี่ยวกับการปฏิบัติตนตามขั้นตอนการขายสู่ความสำเร็จ (๑ คะแนน)

- ก. แสดงท่าทีให้น่าเชื่อถือ ยิ้มแย้ม แจ่มใสกับลูกค้า
- ข. สร้างความประทับใจให้ลูกค้าด้วยการให้บริการหลังการขาย
- ค. สร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าด้วยการนำลูกค้าดูกระบวนการผลิตสินค้าที่โรงงาน
- ง. เมื่อเข้าพบลูกค้าไม่ควรอ้างบุคคลที่ลูกค้ารู้จักเพราะลูกค้าอาจมีปัญหากับบุคคลที่กำลังอ้างถึงได้

๖. การเสนอของแถมให้กับลูกค้าถือเป็นขั้นตอนใดของการขายสินค้า (๑ คะแนน)

๗. ให้พิจารณาว่าสถานการณ์ในตารางแต่ละข้อ จัดอยู่ในขั้นตอนใดของการขาย

แสดงคำตอบโดยทำเครื่องหมาย X ลงในช่องแสดงขั้นตอนให้ถูกต้อง (๑ คะแนน)

ข้อ	สถานการณ์	การเสนอขาย	การปิดการขาย	การบริการหลังการขาย
๑.	ผู้ขายนำตู้เย็นไปเปลี่ยนให้กับลูกค้าเมื่อพบว่าระบบไฟฟ้ามีปัญหา
๒.	บริษัทอนุญาตให้ลูกค้านำรถทดลองขับไปขับเป็นเวลาหนึ่งสัปดาห์ก่อนตัดสินใจซื้อ
๓.	ลูกค้าได้รับพัสดุเป็นของแถมหลังจากซื้อโทรทัศน์
๔.	เมื่อลูกค้าซื้อเสื้อใหม่จากร้านแล้วประสบปัญหากับการซักจึงมาขอคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่ประจำร้าน
๕.	ผู้ซื้อเลือกสีรถตามใจตนเองเพื่อให้ตรงกับสีวันเกิด

๘. ขั้นตอนการขายขั้นตอนใดสามารถนำไปใช้ในการขายสินค้าในห้างสรรพสินค้าได้ เพราะเหตุใด ให้ตอบเพียงขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่ง พร้อมทั้งเหตุผลประกอบคำตอบ (๒ คะแนน)

บทอ่านที่ ๓ (คะแนนเต็ม ๕ คะแนน)

อ่านบทอ่านต่อไปนี้ และตอบคำถาม ข้อ ๙ - ๑๒

“เพิ่มพลังให้ตัวเองด้วยคำพูดเชิงบวก”

ชีวิตเราย่อมเคยผ่านช่วงเวลาที่ทำให้รู้สึกเหนื่อย หดหวัง ท้อแท้ พลังสำคัญที่ช่วยให้เราผ่านช่วงเวลาเหล่านั้นมาได้ เริ่มจากกระบวนการคิดของเราเอง การมองโลกในแง่ดี และคำพูดเชิงบวกจะช่วยสร้างจิตใจที่เข้มแข็ง หมั่นใช้คำพูดเหล่านี้กับตัวเองหรือกับคนที่คุณรัก เพื่อเติมพลังใจซึ่งกันและกัน

“ฉันทำได้” หากคุณกำลังหมดไฟหรือเริ่มท้อแท้กับงานที่ได้รับมอบหมาย จงพูดกับตัวเองว่า **“ฉันทำได้”** แน่ใจว่า เมื่อได้ยินคำว่า **“คุณทำได้”** มันจะสร้างความมั่นใจให้เกิดขึ้นได้ไม่มากก็น้อย พลังจากความมั่นใจนี้จะเป็นแรงกระตุ้นให้เราคิดหาวิธีเพื่อบรรลุเป้าหมายได้อย่างแน่นอน

“ทุกปัญหามีทางออก” สถานการณ์มีแต่แปรผันเป็นภาวะที่เกิดขึ้นได้กับทุกคน แต่เมื่อเราผ่านจุดนั้นมาได้ เราจะรู้ว่าปัญหานั้นไม่ได้ยากเกินความสามารถของเราเลย เมื่อเจอปัญหาให้คิดและพูดเสมอว่า **“ทุกปัญหามีทางออก”** เริ่มตั้งสติและใช้ปัญญาค่อย ๆ แก้ไข การปรึกษาคนรอบข้างบ้าง อาจทำให้เราเจอทางออกที่ง่ายจนคาดไม่ถึงก็ได้

“เป็นโอกาสดี” หรือ **“โชคดี”** เป็นคำพูดสุดฮิตของคนที่คิดบวก หากเราเจอปัญหา ก็ถือเป็นโอกาสดีที่เราจะได้ใช้ความสามารถในการแก้ปัญหา เป็นโอกาสดีที่ได้เรียนรู้อะไรใหม่ ๆ โชคดีที่เรายังมีสติและคิดได้ โชคดีที่ปัญหาไม่แยไปกว่าที่เป็นอยู่ เพราะในสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุด ก็ยังมีเรื่องดี ๆ ซ่อนอยู่เสมอ

“ไม่เป็นไร” การตอกย้ำความผิดพลาดของตัวเอง (หรือผู้อื่น) มีแต่จะทำให้เราหมดพลังที่จะก้าวไปข้างหน้า เมื่อเราทำผิดพลาด หรือสิ่งต่าง ๆ ไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ เราต้องยอมรับ และเรียนรู้ที่จะไม่ให้มันเกิดขึ้นอีก การกล่าวคำว่า **“ไม่เป็นไร”** นับเป็นการให้กำลังใจที่ดีที่สุด ที่คุณสามารถสร้างได้เองตลอดเวลา

การคิดบวกและคำพูดเชิงบวก เป็นคาถาศักดิ์สิทธิ์สำหรับชีวิต ที่มีพลังเปลี่ยนทุกอย่างให้ดีขึ้นได้ พลังของความสุกขี้ยังช่วยเพิ่มความสุขกายนอกให้คุณเป็นคนอารมณ์ดีที่ใครอยู่ใกล้ก็ต้องรู้สึกดีไปด้วย

ปรับจาก : <https://www.nesvita.co.th/live-for-vitality/emotional/add-energy-with-positive-words>

๙. คำพูดใดสามารถนำมาใช้เพิ่มพลังความมั่นใจให้กับตัวเองได้เหมาะสมที่สุด (๑ คะแนน)

ก. ฉันทำได้

ข. ฉันโชคดี

ค. ไม่เป็นไร

ง. ทุกปัญหามีทางออก

๑๐. “มีแต่แปรผัน” หมายถึงอะไร (๑ คะแนน)

ก. การหาทางแก้ปัญหาไม่ได้

ข. การหมดไฟหรือท้อแท้กับงาน

ค. ความผิดพลาดและหมดพลังในการก้าวไปข้างหน้า

ง. การไร้ความสามารถในการให้กำลังใจตนเอง

๑๑. “มีผู้คนจำนวนมากไม่เคยลองทำอะไรเลย เพราะกลัวความล้มเหลว กลัวว่าตัวเองไม่มีชั่วโมงบินมากพอ กลัวเสียงวิพากษ์วิจารณ์ หรือหัวเราะเยาะ” คำพูดเชิงบวกใดที่ไม่เหมาะสมจะนำมาใช้เสริมพลังบวกให้คนเหล่านี้ (๑ คะแนน)

ก. คุณทำได้

ข. ลองทำดูเชื่อว่าทำได้

ค. มันคือโอกาสที่ดี

ง. ทุกปัญหาย่อมมีทางออก

๑๒. “หากเราเกิดมาหน้าตาไม่ดี เรียนไม่เก่ง หรือฐานะทางบ้านไม่ดี” ควรใช้คำพูดใดเพิ่มพลังให้กับตนเอง เพราะเหตุใด (๒ คะแนน)

บทอ่านที่ ๔ (คะแนนเต็ม ๒ คะแนน)

อ่านบทอ่านต่อไปนี้ และตอบคำถาม ข้อ ๑๓ - ๑๔

พิพิธภัณฑ์ (Museums)

พิพิธภัณฑ์ฮาร์วาร์ดในบอสตันเป็นสถานที่ที่มีความสำคัญไม่เฉพาะแต่ในสหรัฐอเมริกาเท่านั้น แต่พิพิธภัณฑ์ของฮาร์วาร์ดมีชื่อเสียงถือได้ว่าเป็นพิพิธภัณฑ์โลกโดยแท้ โดยเฉพาะพิพิธภัณฑ์ศิลปะ (The Art Museums) เป็นที่รวมของงานศิลปะนานาชาติทั่วโลกราว ๘๓,๐๐๐ รายการ รวมทั้งเป็นสถานที่ให้ความรู้ทางวิชาการ ด้านการบริหารจัดการพิพิธภัณฑ์แก่ภัณฑารักษ์ทั่วโลก ช่วยสนับสนุนการพัฒนาสติปัญญาและการเรียนรู้ ไม่เฉพาะแก่ประชาคมฮาร์วาร์ดเองเท่านั้น ยังเป็นสถานที่เรียนรู้ทางด้านศิลปะและประวัติศาสตร์ มีงานศิลปะที่รวบรวมไว้จากทุกแห่งของโลก ทั้งหยกจีนที่สวยงามที่สุดในโลกหรือเซรามิกเกาหลี รวมทั้งมีการแยกประเภทพิพิธภัณฑ์สาขาต่าง ๆ เช่น พิพิธภัณฑ์มานุษยวิทยา พิพิธภัณฑ์พฤกษศาสตร์ พิพิธภัณฑ์สัตว์ พิพิธภัณฑ์วิทยาศาสตร์ พิพิธภัณฑ์ธรณีวิทยา พิพิธภัณฑ์ศิลปะของยุโรปกลางและยุโรปเหนือ โดยเฉพาะพิพิธภัณฑ์ในกลุ่มประเทศที่ใช้ภาษาเยอรมัน สารพัดพิพิธภัณฑ์เลยทีเดียว นี่คือความยิ่งใหญ่ของฮาร์วาร์ดอีกด้านหนึ่ง

ปรับจาก : วาฑะนักรกฏหมาย ๑๗๙

๑๓. สาระสำคัญของบทอ่านนี้ตรงกับข้อใด (๑ คะแนน)

ก. ที่ตั้งของพิพิธภัณฑ์ฮาร์วาร์ด

ข. ความรู้ที่ได้จากพิพิธภัณฑ์ฮาร์วาร์ด

ค. ความสำคัญของพิพิธภัณฑ์ฮาร์วาร์ด

ง. ประวัติความเป็นมาของพิพิธภัณฑ์ฮาร์วาร์ด

๑๔. พิพิธภัณฑ์ฮาร์วาร์ดเป็นพิพิธภัณฑ์ระดับโลกเพราะเหตุใด (๑ คะแนน)

ก. เป็นที่รวมงานศิลปะนานาชาติ

ข. เป็นที่รวมงานด้านวิทยาศาสตร์นานาชาติ

ค. เป็นพิพิธภัณฑ์ที่เก่าแก่และใหญ่ที่สุดในโลก

ง. เป็นแหล่งเรียนรู้ทางวิชาการหลายแขนงจากทั่วโลก

บทอ่านที่ ๕ (คะแนนเต็ม ๓ คะแนน)

อ่านบทอ่านต่อไปนี้ และตอบคำถาม ข้อ ๑๕ - ๑๖

ใช้ปลั๊กพ่วงผิด เสี่ยงไฟฟ้าลัดวงจร-เพลิงไหม้

การเลือกซื้อ

เลือกซื้อปลั๊กพ่วงที่มีเครื่องหมาย มอก. ผลิตจากวัสดุที่มีคุณภาพ มีสวิตช์เปิด-ปิด และฟิวส์ ช่วยตัดกระแสไฟฟ้าหากใช้ไฟฟ้าเกินขนาดที่กำหนด

การใช้งาน

- ใช้ด้วยความระมัดระวัง ควรปิดสวิตช์เครื่องใช้ไฟฟ้า ก่อนเสียบปลั๊กพ่วง
- ถอดปลั๊กทุกครั้งหลังใช้งาน เพื่อตัดกระแสไฟฟ้า และป้องกัน ไฟฟ้าลัดวงจร
- ไม่ใช้ปลั๊กพ่วงเกินขนาดฝึกัด กระแสไฟฟ้า ไม่เสียบปลั๊ก หลายชนิดพร้อมกัน
- หยุดใช้งานทันที กรณีพบ สิ่งผิดปกติขณะใช้งาน พร้อมปิดสวิตช์เครื่องใช้ไฟฟ้า

ข้อควรระวัง

- ห้ามนำรางปลั๊กพ่วง ไปติดตั้งแบบถาวร เพราะถูกออกแบบ สำหรับใช้งานชั่วคราว
- ไม่นำปลั๊กพ่วง ที่อยู่ในสภาพชำรุด มาใช้งานอย่างเด็ดขาด
- ไม่ใช้ปลั๊กพ่วง กับเครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดใหญ่ หรือที่ต้องใช้กระแสไฟฟ้า ตลอดเวลา รวมถึงต่อพ่วง กันหลายชั้น

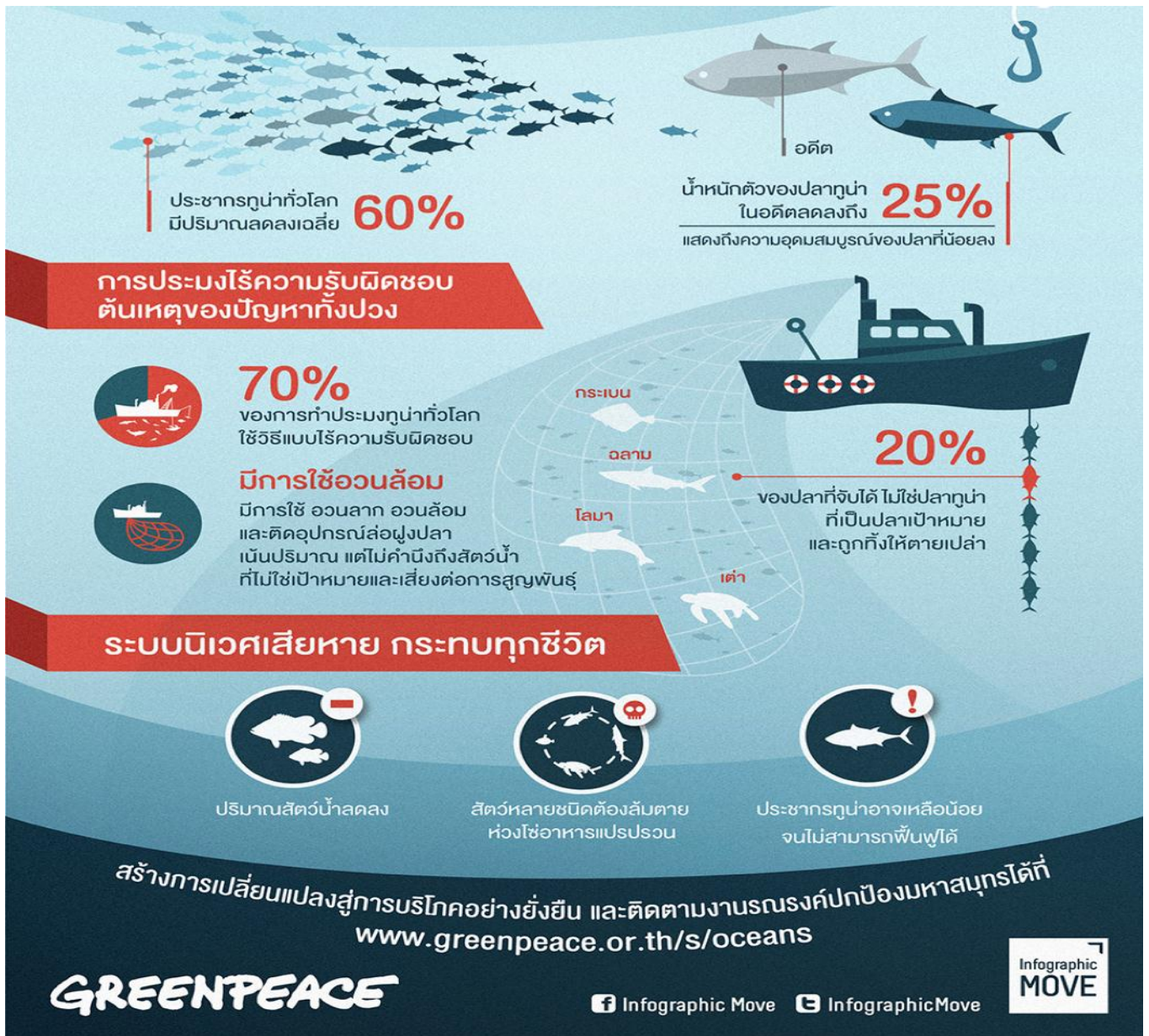
www.reviewyourcondo.com | **REVIEW** Your Condo
www.facebook.com/reviewcondo

๑๕. สาระสำคัญของบทอ่านข้างต้นคือข้อใด (๑ คะแนน)

- ก. ข้อควรระวังในการใช้ปลั๊กพ่วง
ข. การเลือกซื้อและการใช้ปลั๊กพ่วง
ค. ลักษณะของปลั๊กพ่วงที่ปลอดภัย
ง. อันตรายของการใช้ปลั๊กพ่วงผิดวิธี

๑๖. หากพบว่าปลั๊กพ่วงขนาด ๔ เต้าเสียบที่ใช้เสียบสายโทรทัศน์และพัดลมเกิดมีประกายไฟขึ้น ขณะใช้งาน ควรแก้ปัญหาอย่างไร (๒ คะแนน)

บทอ่านที่ ๒ (คะแนนเต็ม ๔ คะแนน)
อ่านบทอ่านต่อไปนี้ และตอบคำถาม ข้อ ๑๗ - ๑๙



๑๗. จากบทอ่าน เพราะเหตุใดจึงมีสัตว์ทะเลที่ไม่ใช่ปลาที่มากถึง ๒๐% ถูกจับและถูกทิ้งให้ตายเปล่า (๒ คะแนน)

๑๘. สาระสำคัญของบทอ่านข้างต้นคืออะไร (๑ คะแนน)

๑๙. ข้อความใดจากบทอ่านที่เป็นเพียงการคาดการณ์ถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น (๑ คะแนน)

- ก. ปริมาณสัตว์น้ำลดลง
- ข. สัตว์น้ำที่ไม่ใช่เป้าหมายเสี่ยงต่อการสูญพันธุ์
- ค. สัตว์หลายชนิดล้มตาย ห่วงโซ่อาหารแปรปรวน
- ง. ประชากรปลาทูอาจเหลือน้อยจนไม่สามารถฟื้นฟูได้

บทอ่านที่ ๗ (คะแนนเต็ม ๔ คะแนน)

อ่านบทอ่านต่อไปนี้ และตอบคำถาม ข้อ ๒๐ - ๒๓

วิธีเลือกซื้อ

นมพร้อมดื่ม

ป้องกันนมบูดก่อนบริโภค

มีอายุนับจากวันที่ผลิตประมาณ 10 วัน

นมพาสเจอร์ไรส์

ต้องผ่านกรรมวิธีฆ่าเชื้อด้วยความร้อน ไม่ต่ำกว่า 63 °C เวลาไม่น้อยกว่า 30 นาที

ต้องเก็บรักษาในตู้เย็นที่อุณหภูมิไม่เกิน 8 °C

ควรบริโภคนมให้หมดในครั้งเดียว ไม่ควรเก็บไว้และนำมาบริโภคในภายหลัง เพราะอาจทำให้นมเสียก่อนวันหมดอายุ

วิธีเลือกซื้อ

ถ้าเขยำนานมจนเป็นเนื้อเดียวกับ หากยังมีตะกอนเป็นเม็ดขาวๆ หรือพบว่าสีเปลี่ยนไป เป็นฟอง มียางเหนียวเกิดที่ผิวหน้า มีกลิ่นเหม็นเกิดขึ้น

แสดงว่านมนั้นอาจจะเสีย

นมยูเอชที

ต้องผ่านกรรมวิธีฆ่าเชื้อด้วยความร้อน ไม่ต่ำกว่า 133 °C เวลาไม่น้อยกว่า 1 วินาที

วิธีเลือกซื้อ

ควรเลือกซื้อนมที่มีสภาพสมบูรณ์ ไม่บวม ไม่มีรอยกรีด รอยหัก รอยพับหรือยุบ รอยร้าว รอยฉีกขาด

นมสเตอริไรส์

ต้องผ่านกรรมวิธีฆ่าเชื้อด้วยความร้อน ไม่ต่ำกว่า 100 °C เป็นเวลานานเพียงพอ

วิธีเลือกซื้อ

ตรวจสอบฉลาก สังเกต วัน-เดือน-ปีที่ผลิต วันหมดอายุ ชื่อและที่ตั้งของผู้ผลิต

ข้อมูลจาก สำนักคณะกรรมการอาหารและยา

สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) เป็นหน่วยงานที่กำกับดูแลผลิตภัณฑ์สุขภาพทั้งก่อนและหลังออกสู่ตลาด โดยเฉพาะผู้บริโภคต้องได้บริโภคอาหารที่ปลอดภัย ตามนโยบาย "สุขภาพดี เริ่มต้นที่นี่ (Good Health Starts Here)" ดังนั้น อย.จึงแนะวิธีการเลือกซื้อนมพร้อมดื่ม ซึ่งปัจจุบันมีนมหลายประเภท ได้แก่ นมพาสเจอร์ไรส์ นมยูเอชที และนมสเตอริไรส์

นมพาสเจอร์ไรส์ (Pasteurized Milk) ต้องผ่านกรรมวิธีฆ่าเชื้อด้วยความร้อนไม่ต่ำกว่า ๖๓ - ๖๕ องศาเซลเซียส เป็นเวลาไม่น้อยกว่า ๓๐ นาที มีระยะเวลาการบริโภคนับจากวันที่ผลิตประมาณ ๑๐ วัน โดยที่นมต้องเก็บอยู่ในสภาพที่เย็นอยู่ตลอดเวลา ร้านค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์นมในลักษณะนี้ต้องเก็บรักษาในตู้เย็นที่อุณหภูมิไม่เกิน ๘ องศาเซลเซียส

นมยูเอชที (UHT Milk) ต้องผ่านกรรมวิธีฆ่าเชื้อด้วยความร้อน ๑๓๓ - ๑๕๐ องศาเซลเซียส เป็นเวลา ๑ - ๔ วินาที ควรเลือกซื้อนมที่มีสภาพกล่องที่สมบูรณ์ ไม่บวม ไม่มีรอยกรีด รอยหัก รอยพับ หรือยุบ โดยเฉพาะบริเวณนมกล่อง

นมสเตอริไรส์ (Sterilized Milk) ต้องผ่านกรรมวิธีฆ่าเชื้อด้วยความร้อน ๑๐๐ - ๑๓๐ องศาเซลเซียส เป็นเวลา ๑๕- ๓๐ นาที

ที่สำคัญไม่ว่าจะเป็นนมพาสเจอร์ไรส์ นมยูเอชที หรือนมสเตอริไรส์ ผู้บริโภคต้องตรวจสอบฉลาก สังเกตวัน - เดือน - ปีที่ผลิต หรือวันหมดอายุ ชื่อและที่ตั้งของผู้ผลิต เลขสารบบอาหาร ในกรอบเครื่องหมาย อย. เป็นอันดับต้น ๆ ก่อนการตัดสินใจซื้อนม เพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค

รับจาก <https://health.kapook.com/view76806.html>

๒๐. จากบทอ่านข้างต้น ให้พิจารณาประเภทของนมที่ปรากฏในข้อความ และเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องประเภทนมพร้อมดื่มที่เหมาะสมกับข้อความที่กำหนดให้ในแต่ละข้อ (๑ คะแนน)

ข้อ	ข้อความ	ประเภทของนม		
		พาสเจอร์ไรซ์	ยูเอชที	สเตอริไรซ์
๑.	โรงเรียนในชั้นที่ผ่านการฆ่าเชื้อด้วยความร้อน ๗๐ องศาเซลเซียส นานครึ่งชั่วโมง
๒.	วิภาเลือกซื้อนมที่ผ่านการฆ่าเชื้อ ๑๐๕ องศาเซลเซียส ๒๕ นาที
๓.	นมยี่ห้อนี้ระบุว่าใช้ความร้อนฆ่าเชื้อ ๓ วินาที ๑๓๗ องศาเซลเซียส

๒๑. ขวัญใจซื้อนมพร้อมดื่มพาสเจอร์ไรซ์ที่ผลิตเมื่อวันที่ ๑๖ มีนาคม ๒๕๖๐ ขวัญใจควรดื่มนมภายในวันที่เท่าไร (๑ คะแนน)

๒๒. จุดประสงค์ของบทอ่านเรื่องนี้คืออะไร (๑ คะแนน)

๒๓. ข้อใด **ไม่ใช่** ข้อมูลที่ได้จากบทอ่านข้างต้น (๑ คะแนน)

- ก. การเก็บรักษานมพร้อมดื่มแต่ละประเภท
- ข. กรรมวิธีการฆ่าเชื้อและผลิตนมพร้อมดื่มแต่ละประเภท
- ค. ระยะเวลาการบริโภคของนมพร้อมดื่มแต่ละประเภท
- ง. วิธีเลือกซื้อนมพร้อมดื่มที่เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภค

บทอ่านที่ ๘ (คะแนนเต็ม ๕ คะแนน)

อ่านบทอ่านต่อไปนี้ และตอบคำถาม ข้อ ๒๔ - ๒๗

สินค้า GI (Geographical Indications)

กรมทรัพย์สินทางปัญญาได้ผลักดันให้เกิดการคุ้มครอง GI ตามกฎหมายอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่การออกพระราชบัญญัติคุ้มครองสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ พ.ศ.๒๕๔๖ ซึ่งมีผลบังคับใช้ปี พ.ศ. ๒๕๔๗ GI มีความสำคัญในฐานะเป็นทรัพย์สินทางปัญญาอันเกิดจากภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่นซึ่งได้ผสมผสานกับลักษณะเฉพาะทางภูมิศาสตร์ ทำให้เกิดผลผลิตที่มีคุณลักษณะต่างจากสินค้าชนิดเดียวกันจากแหล่งอื่น ๆ สินค้าสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ เช่น ข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาร้องไห้ กาแฟดอยตุง ส้มโอนครชัยศรี มะขามหวานเพชรบูรณ์ ไข่เค็มไชยา เป็นต้น GI เปรียบเสมือนเป็นแบรนด์ชุมชน (Community Brand) ของสินค้าดังกล่าว การได้รับความคุ้มครองสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์นั้น นอกจากจะเป็นการแสดงถึงความพิเศษของสินค้าแล้วยังหมายถึงสินค้านั้นเป็นสินค้าที่มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในคุณภาพ อันจะเป็นผลส่งเสริมถึงภาพลักษณ์ของสินค้าที่มีผลต่อผู้บริโภคให้ยอมจ่ายเงินสูงขึ้นเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าที่พิเศษดังกล่าวด้วย กรมทรัพย์สินทางปัญญาจึงมีแนวทางการส่งเสริม ๓ ส่วน ได้แก่

๑. “คำขอ” ซึ่งกรมทรัพย์สินทางปัญญาจะส่งเสริมให้มีการขึ้นทะเบียนสินค้า GI อย่างน้อย ๑ จังหวัด ต่อ ๑ สินค้า GI เพื่อส่งเสริมให้มีการพัฒนาคุณภาพของสินค้าที่ผลิตในท้องถิ่นให้ดีขึ้น โดยได้เดินทางไปส่งเสริม ในจังหวัดต่าง ๆ ในปี ๒๕๕๗ พบสินค้าที่มีศักยภาพเป็น GI ได้แก่ ทุเรียนปราจีนบุรี มะยงชิดนครนายก และมะปรางหวานนครนายก มะพร้าวน้ำหอมบ้านแพ้ว (สมุทรสาคร) กลองนาขาชาติบ้านเอกราช (อ่างทอง) กล้วยตากบางกระท่อม (พิษณุโลก) ผ้าไหมบ้านเขว้า (ชัยภูมิ) และ ผ้ากาบบัว (อุบลราชธานี) และมีสินค้า GI ที่ยื่นขอขึ้นทะเบียนในปีนี้ได้แก่ น้ำหมากเฒ่าสกลนคร ผ้าเก็บบ้านเมืองหลวง (ศรีสะเกษ) มะยงชิด นครนายกและมะปรางหวานนครนายก

๒. “ระบบควบคุม” โดยกรมทรัพย์สินทางปัญญาจะเข้าไปช่วยเหลือและพัฒนาระบบควบคุม อันจะส่งผลให้ชุมชนมีกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐาน มีกระบวนการทำงานอย่างมีระบบซึ่งส่งผลให้ได้สินค้า ที่มีคุณภาพสม่ำเสมอ และรักษาไว้ซึ่งภูมิปัญญาที่สืบทอดกันมา

๓ “ส่งเสริมการตลาด” โดยสร้างโอกาส และจัดพื้นที่เป็นช่องทางการขายให้กับผู้ประกอบการ สินค้า GI เพื่อให้ได้มีโอกาสเข้ามาทำตลาดในโมเดิร์นเทรด รวมทั้งทำการส่งเสริมเผยแพร่ข้อมูลสินค้า GI ผ่านช่องทางต่างๆ

สำหรับ สินค้า OTOP เป็นสินค้าที่ใช้วัตถุดิบหรือทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่นมาทำการพัฒนา จนกลายเป็นสินค้าที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน โดยอาจเป็นสินค้าที่คิดขึ้นมาใหม่หรือเป็นสินค้าที่มีชื่อเสียง มายาวนานก็ได้ สินค้า OTOP บางสินค้าจึงได้ขึ้นทะเบียนเป็นสินค้า GI หากเป็นสินค้าที่มีความเป็น เอกลักษณะ มีความเชื่อมโยงกับแหล่งภูมิศาสตร์อย่างชัดเจน รวมถึงมีการควบคุมคุณภาพสินค้า ให้มีความน่าเชื่อถือเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค ดังนั้น สินค้า OTOP PLUS GI จึงหมายถึงสินค้า OTOP ที่ได้ขึ้นทะเบียนเป็นสินค้า GI ด้วย หรือ สินค้า OTOP GI นั่นเอง

ปรับจาก <http://www.ryt9.com/s/prg/1970242>

๒๔. ข้อใดไม่ใช่ลักษณะสำคัญของสินค้า GI (๑ คะแนน)

- ก. เป็นทรัพย์สินทางปัญญาประเภทหนึ่ง
- ข. มีระบบควบคุมการผลิตที่มีมาตรฐานระดับโลก
- ค. ชุมชนผลิตโดยใช้วัตถุดิบและภูมิปัญญาเฉพาะถิ่น
- ง. มีลักษณะและคุณสมบัติเฉพาะตัวที่แตกต่างจากสินค้าจากแหล่งอื่น

๒๕. ข้อใดนับเป็นประโยชน์ของสินค้า GI สำหรับผู้บริโภคโดยตรง (๑ คะแนน)

- ก. มีมาตรฐานและปลอดภัย
- ข. เพิ่มชื่อเสียงและมูลค่าให้สินค้า
- ค. ป้องกันการแข่งขันทางการตลาดที่ไม่เป็นธรรม
- ง. มีส่วนสำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ

๒๖. ใช้บทอ่านข้างต้น พิจารณาข้อความต่อไปนี้ว่า “เป็นความจริง” หรือ “ไม่เป็นความจริง”

(๑ คะแนน)

ข้อความที่ เป็นความจริง ให้เขียนเครื่องหมาย X ในช่อง จริง

ข้อความที่ ไม่เป็นความจริง ให้เขียนเครื่องหมาย X ในช่อง ไม่จริง

ข้อ	ข้อความ	จริง	ไม่จริง
๑.	สินค้า GI ต้องผลิตและวางจำหน่ายในพื้นที่ที่ผลิตเท่านั้น
๒.	การจัดงานแสดงสินค้าเป็นการขยายตลาดสินค้า GI ให้รู้จัก อย่างแพร่หลาย
๓.	ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตโดยคนท้องถิ่นโดยใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นทุกประเภท นับเป็นสินค้า GI
๔.	ผลิตภัณฑ์หนึ่ง ๆ จะเป็นสินค้า GI ได้ ต้องได้รับการขึ้นทะเบียน สิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ก่อน

๒๗. สินค้า GI แตกต่างจากสินค้าพื้นเมืองทั่วไปอย่างไร (๒ คะแนน)