

บทที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูล

4.1 วิเคราะห์ประสบการณ์การเรียนรู้ที่สัมฤทธิ์ผล

4.1.1 ข้อมูลที่นำวิเคราะห์

จากการค้นหาข้อมูลตามหลักการของการตั้งคำถามเชิงบวก (Appreciative Inquiry) ได้ข้อมูลจากแหล่งต่างๆดังนี้

- บทสัมภาษณ์ประสบการณ์การเรียนรู้ที่สัมฤทธิ์ผลและประทับใจที่สุด 48 ราย
- บทความการเรียนรู้ที่ประทับใจของนักศึกษาคณิตศาสตร์ศึกษา 27 ราย
- บทความจากอินเทอร์เน็ตเรื่องครูในดวงใจ 5 ราย
- บทสัมภาษณ์ตัวแทนประเทศไทยพืลิกส์โอลิมปิก 4 ราย

รวมเป็นบทสัมภาษณ์และบทความที่จะนำมาวิเคราะห์ทั้งสิ้น 84 ราย
ข้อมูลเหล่านี้จะถูกนำวิเคราะห์แยกแต่ละกรณีด้วยการสะท้อนความคิด (Reflection) เพื่อดึงปัจจัยต่างๆที่ส่งผลให้ระบบการสอนมีประสิทธิภาพและน่าประทับใจออกมา แล้วนำมาสรุปรวมกันอีกทีในภายหลัง

4.1.2 ตัวอย่างบทสัมภาษณ์และการสะท้อนความคิดจากบทสัมภาษณ์

ในที่นี้จะแสดงตัวอย่างการสะท้อนความคิดบทสัมภาษณ์ 1 ราย โดยที่บทสัมภาษณ์และบทความทั้งหมดพร้อมทั้งการสะท้อนความคิดของแต่ละกรณีจะอยู่ในภาคผนวก ก-ค

ภาคผนวก ก กรณีที่ 48

ผู้ให้คำสัมภาษณ์ วิศวกร สาขาโยธา ทำงานที่แทนบูคเจาะน้ำมัน บ.ข้ามชาติ
การเรียนรู้ที่ประทับใจ

เราประทับใจการเรียนรู้ภาษาอังกฤษ เรียนตอนนั้นก่อนจบปริญญาตรี คอร์สหนึ่งมีประมาณ 20 คน มีอยู่ที่หนึ่งเค้าเข้าใจคนไทยดี ครูเป็นผู้ชายซึ่งเป็นฝรั่งลูกครึ่ง เค้าพูดไทยผสมอังกฤษ ต้องเข้าใจนะว่ามันต่างกันเรียนพิเศษเพื่อไปสอบกับเพื่อความเข้าใจ

อันนี้เราชอบเพราะเค้าทำให้เราเข้าใจ แล้วเราไปต่อยอดได้

ตอนนั้นเค้าสอนเราแยกประโยคภาษาอังกฤษ ก็สมมติประโยคยาวๆไหน คนไทยจะกลัว เห็นก็จะคิดว่ายาก มาถึงเค้าก็ตัดๆๆให้ดูว่าจริงๆมันมีอยู่แค่ใจความหลักเดียว ที่เหลือก็แค่ตัวเสริม หลังจากนั้นเราก็ตัดเป็น ต่อมาก็สบายเลย เขียนก็ได้ง่าย พูดก็ง่าย อันนี้ที่เราชอบ ไม่ใช่ไปเน้นทำข้อสอบ แต่ถ้าคิดเพื่อสอบเอ็นทรานส์ กลยุทธ์คงคนละแบบ

เราชอบที่จะทำความเข้าใจจะไม่ชอบจำ ที่นี้มุกไม่เยอะเหมือน the brain หรือ pep นะ แต่จะมุกแบบเรื่องที่เกี่ยวข้องกับภาษาอังกฤษ ที่คนไทยตลกๆ ใช้ผิดๆ ไม่นอกเรื่องมาก เราเนี่ยถ้าขาดเรียนที่นี้เหมือนขาดใจ เรียนมา 20 ปี เพิ่งเข้าใจภาษาอังกฤษที่นี้ละ

Reflection

เป็นการสอนเพื่อให้เข้าใจและสามารถนำไปใช้ได้ถูกต้อง

อาศัยเทคนิคทำเรื่องยากให้กลายเป็นเรื่องง่าย

ทำให้ผู้เรียนมองวิชาที่เรียนเป็นเรื่องง่ายจึงสนุกกับการเรียน

นำเรื่องตลกที่เกี่ยวข้องกับการใช้ความรู้ในวิชาที่เรียนแบบผิดๆมาเล่าให้ฟัง

การสร้างความสุขในการเรียน

แต่ขณะเดียวกันก็เป็นการให้ความรู้ผู้เรียนไปในตัวและช่วยให้ผู้เรียนจำเนื้อหาได้ดียิ่งขึ้นอีกด้วย

หลักการ สอนเพื่อให้เข้าใจโดยที่ไม่ต้องท่องจำ

มีเทคนิคการทำเรื่องยากให้เป็นเรื่องง่าย ช่วยให้ผู้เรียนเข้าใจได้ง่ายขึ้น

Edutainment – เล่าตัวอย่างตลกๆในการใช้ความรู้แบบผิดๆ พร้อมกับสอนสิ่งที่ถูกต้อง เพื่อให้การเรียนสนุกและได้ความรู้ไปพร้อมกัน

4.1.3 สรุปการวิเคราะห์ข้อมูลจากบทสัมภาษณ์และบทความทั้งหมด

จากการสะท้อนความคิดของบทสัมภาษณ์และบทความทั้งหมด

สามารถสรุปออกมาเป็นประเด็นต่างๆที่ส่งผลให้การเรียนมีประสิทธิภาพและน่าประทับใจได้ 7 ประเด็น ได้แก่

- 1) การนำความสุขมาประยุกต์ (Edutainment)
 - 2) การปลูกฝังให้เด็กเชื่อมั่นว่าตนเองมีความสามารถ (Pygmalion Effect)
 - 3) ระบบการเรียนการสอนที่กระตุ้นและส่งเสริมให้เด็กเรียนรู้ด้วยตนเอง (Meta Cognition)
 - 4) การสอนที่เน้นการอธิบายให้เข้าใจ มากกว่าการสอนให้ท่องจำ
 - 5) การสอนเทคนิคในการแก้โจทย์ลักษณะต่างๆ เทคนิคในการจำ-การอ่าน และสูตรคิดลัดต่างๆ
 - 6) ลักษณะของคุณครูต้นแบบที่เด็กๆรัก
 - 7) วิธีการดึงดูดและสร้างความประทับใจต่อเด็กเก่ง
- ซึ่งมีรายละเอียดในแต่ละประเด็นดังนี้

1) เทคนิคการทำการสอนให้สนุก (Edutainment)

โดยธรรมชาติแล้วมนุษย์ทุกคนชอบความสุข

ผู้เรียนมักมีความประทับใจกับการเรียนที่ให้ทั้งความรู้และความสนุกควบคู่กันไป

หากสามารถสร้างบรรยากาศในการเรียนให้ผ่อนคลายและสนุกได้

ก็จะช่วยกระตุ้นให้เด็กสนใจเรียนมากขึ้น

มีความสุขกับการเรียนมากขึ้น

และส่งผลให้การเรียนมีประสิทธิผลมากขึ้นอีกด้วย

เทคนิคการสอนให้สนุกมีอยู่มากมาย

ซึ่งมีตัวอย่างที่ค้นพบดังต่อไปนี้

- 1.1) การพาเด็กเล่นเกมการแข่งขันที่เกี่ยวข้องกับวิชาที่สอน เช่น (กรณีที่พบ 10 ราย)
 - เล่นเกม 180 ไอคิว ฝึกสมองก่อนเรียน
 - เล่นเกมเพื่อผ่อนคลายสมองหลังเลิกเรียน

- แข่งทำโจทย์ ผู้ชนะคือคนที่ทำเสร็จก่อนและถูกต้อง
 - แข่งกันตอบคำถามของคุณครู
 - แบ่งทีมหญิงชายให้แข่งกันตอบคำถาม
 - จัดกลุ่มให้ช่วยกันเล่นเกมที่เกี่ยวกับวิชาที่สอน
- 1.2) ให้ความเป็นกันเองกับเด็ก มีการพูดเล่นบ้าง จะทำให้เด็กผ่อนคลาย (กรณีที่พบ 6 ราย)
 - 1.3) มีการสอดแทรกมุขตลกหรือเล่าเรื่องตลกระหว่างการสอน (กรณีที่พบ 5 ราย)
 - 1.4) การสอนเรื่องยากให้เข้าใจง่าย จะช่วยให้เด็กสนุกกับการเรียนได้ (กรณีที่พบ 5 ราย)
 - 1.5) การที่เด็กได้ทำกิจกรรมร่วมกับเพื่อนๆ
 - เป็นการเปิดโอกาสให้เด็กแสดงออกทางความคิดและจินตนาการ เช่น (กรณีที่พบ 4 ราย)
 - การให้เด็กทำงานร่วมกับเพื่อนโดยจับกลุ่มแบบสุ่ม
 - การให้เด็กแสดงละครที่แต่งกันเองตามเนื้อหาที่เรียน
 - การให้เด็กออกไปแสดงกิจกรรมต่างๆหน้าห้อง
 - การให้เด็กได้ทำการทดลองด้วยตนเอง
 - 1.6) เล่าเรื่องราวหรือประสบการณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชาที่สอน (กรณีที่พบ 3 ราย)
 - 1.7) ใช้เพลงเป็นสื่อการสอน โดยครูคอยกระตุ้นเด็กให้ร่วมกิจกรรม (กรณีที่พบ 2 ราย)
 - 1.8) ถ้าครูมีวัยใกล้เคียงกับเด็ก สอนแบบที่สอนน้อง จะช่วยให้เด็กผ่อนคลาย (กรณีที่พบ 2 ราย)
 - 1.9) สร้างบรรยากาศการทำโจทย์ให้เหมือนการเล่นเกม (กรณีที่พบ 1 ราย)
 - 1.10) สอนแบบเล่าเนื้อหาเป็นนิทาน และใช้ภาพประกอบ (กรณีที่พบ 1 ราย)
 - 1.11) เล่าการใช้ความรู้ฝึกๆแบบตลกๆและสอนสิ่งที่ถูกต้อง เพื่อให้สนุกและได้ความรู้ไปพร้อมกัน (กรณีที่พบ 1 ราย)
 - 1.12) ยกตัวอย่างเหตุการณ์ที่น่าสนใจเป็นการปูเรื่อง
 - ก่อนสอนเนื้อหาจะทำให้เด็กสนใจและสนุกกับการเรียนมากขึ้น (กรณีที่พบ 1 ราย)
 - 1.13) สื่อการเรียนการสอนที่แปลกและน่าตื่นตื้นจะช่วยทำให้เด็กสนุกกับการเรียนได้ (1 ราย)

2) การปลูกฝังให้ผู้เรียนเชื่อมั่นว่าสามารถทำได้ (Pygmalion Effect)

การปลูกฝังให้เด็กเชื่อมั่นว่าตนเองมีความสามารถ

จะช่วยให้เด็กมีกำลังใจที่จะพัฒนาตัวเอง และส่งผลให้เด็กเรียนดีขึ้นได้จริง โดยมีวิธีการปลูกฝังความคิดดังนี้

- 2.1) ให้คำชมกับเด็กที่ทำได้ดีเพื่อสร้างความภาคภูมิใจ เพื่อให้เด็กรักการเรียนวิชานั้น และอยากทำให้ดีขึ้นไปอีก (กรณีที่พบ 3 ราย)
- 2.2) ไม่ดุเด็ก ไม่ตำหนิเด็กว่าโง่ ทำให้ให้เด็กไม่ท้อแท้ในการเรียน (กรณีที่พบ 2 ราย)
- 2.3) พยายามมองหาส่วนดีและมอบคำชมให้เด็กทุกคน และสอนให้เด็กๆชื่นชมกันและกัน (กรณีที่พบ 2 ราย)
- 2.4) สอนให้เด็กเชื่อมั่นว่าต้องทำได้ จะช่วยให้เด็กมีพลังและทำได้จริงๆ (กรณีที่พบ 1 ราย)

- 2.5) นำหลักการต้นแบบที่ดี (Role Model) มาประยุกต์ คือการนำคนที่ประสบความสำเร็จซึ่งมีลักษณะคล้ายกับเด็ก มาเป็นแรงกระตุ้นให้เด็กเชื่อว่าตนเองก็สามารถทำได้หากตั้งใจจริง (กรณีที่พบ 1 ราย)
- 2.6) ให้เด็กได้ลองทำข้อสอบที่ง่าย ๆ ก่อน เพื่อเสริมสร้างความมั่นใจ จากนั้นจึงเพิ่มระดับความยากไปเรื่อยๆ (1 ราย)

3) ระบบพัฒนาทักษะการเรียนรู้ด้วยตนเอง (Meta Cognition)

การเรียนรู้ในห้องเรียนเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอที่จะทำให้เด็กส่วนใหญ่ประสบความสำเร็จในการเรียนได้ เด็กที่เรียนดีมักจะกลับไปฝึกฝนเพิ่มเติมด้วยตนเอง ดังนั้นจึงควรมีระบบการเรียนการสอนที่กระตุ้นและส่งเสริมให้เด็กเรียนรู้ด้วยตนเองได้โดยง่าย (Meta Cognition) ซึ่งจะช่วยให้เด็กมีพัฒนาการที่ดีและรวดเร็วขึ้น โดยสามารถทำได้ด้วยวิธีการดังนี้

- 3.1) ให้แบบฝึกหัดหรือการบ้านจำนวนมาก พร้อมแสดงตัวอย่างให้ดูบางส่วน เพื่อให้เด็กนำไปฝึกฝนต่อเองได้ (กรณีที่พบ 6 ราย)
- 3.2) สอนให้เห็นประโยชน์ของวิชาที่เรียน เพื่อให้เด็กอยากศึกษาด้วยตนเอง (กรณีที่พบ 5 ราย)
- 3.3) ทำให้เด็กรู้สึกชอบวิชาที่สอน เด็กก็จะศึกษาเพิ่มเติมด้วยตนเอง (กรณีที่พบ 4 ราย)
- 3.4) ให้เด็กมีโอกาสดูความสามารถทางด้านวิชาการต่อหน้าเพื่อน เช่น แข่งตอบคำถาม หรือ การออกไปสอนเพื่อน เพื่อกระตุ้นให้เด็กอยากกลับไปฝึกฝนด้วยตนเอง (กรณีที่พบ 3 ราย)
- 3.5) เล่าเรื่องราวดีๆ กระตุ้นให้เด็กอยากเรียนรู้ด้วยตนเองเพื่ออนาคต (กรณีที่พบ 2 ราย)
- 3.6) นำเด็กที่มีพื้นฐานเท่ากันมาเรียนด้วยกัน และกำหนดเนื้อหาได้สอดคล้องกับความรู้พื้นฐานของเด็ก (กรณีที่พบ 2 ราย)
- 3.7) จัดลำดับแบบฝึกหัด โดยรวบรวมโจทย์ที่มีลักษณะคล้ายกันไว้ด้วยกัน และเรียงระดับความยากอย่างเหมาะสม เพื่อให้เด็กนำไปฝึกฝนต่อเองได้ (กรณีที่พบ 2 ราย)
- 3.8) ให้เด็กศึกษามาด้วยตนเองก่อน แล้วครูจึงช่วยชี้แนะผ่านการซักถาม (กรณีที่พบ 1 ราย)
- 3.9) แสดงตัวอย่างให้ดู แล้วให้เด็กลองทำความเข้าใจเองก่อน หากไม่เข้าใจค่อยอธิบายเพิ่ม (กรณีที่พบ 1 ราย)
- 3.10) ตอบสนองความต้องการของเด็กรายบุคคล ด้วยการถามเป้าหมาย ของเด็กแต่ละคน และคอยตรวจสอบว่าได้ผลตามต้องการหรือไม่ (กรณีที่พบ 1 ราย)
- 3.11) แนะนำให้เด็กศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองในเรื่องที่สนใจ (กรณีที่พบ 1 ราย)

4) การสอนให้เข้าใจ

เด็กส่วนใหญ่จะชอบและประทับใจกับการสอนที่อธิบายให้เข้าใจ มากกว่าการสอนให้ท่องจำ การเรียนแล้วเข้าใจจะช่วยทำให้เด็กสนุกกับการเรียน อีกทั้งยังสามารถนำความรู้ไปปรับใช้ได้อย่างหลากหลาย วิธีการสอนให้เข้าใจมีดังนี้

- 4.1) บอกที่มาที่ไปของสูตรต่างๆ ใช้หลักเหตุผลในการคิด โดยไม่ต้องท่องจำสูตร (8 ราย)
- 4.2) มีการยกตัวอย่างประกอบ แสดงวิธีทำให้ดูเป็นตัวอย่างโดยละเอียด (6 ราย)
- 4.3) ทำเรื่องยากให้เป็นเรื่องง่าย โดยดึงเฉพาะสาระสำคัญออกมา (6 ราย)
- 4.4) เชื่อมโยงเนื้อหาเข้ากับชีวิตประจำวัน ให้เด็กได้เรียนรู้จากสถานการณ์จริง (2 ราย)
- 4.5) ครูควรเตรียมการสอนเพื่อให้สอนอย่างเป็นลำดับขั้น ไม่วกวน เด็กจะได้ไม่งง (2 ราย)
- 4.6) หากเนื้อหามีความต่อเนื่องกัน ให้ปูพื้นฐานเรื่องเดิมก่อนขึ้นเรื่องใหม่ทุกครั้ง (1 ราย)
- 4.7) การใช้สีสันของปากกาช่วยในการสื่อความหมาย (1 ราย)

5) การพัฒนาทักษะในการทำข้อสอบและให้เทคนิคต่างๆ

วิชาที่มีการคำนวณการสอนให้เข้าใจอย่างเดียวอาจไม่พอ

เพราะการคำนวณคือทักษะที่ต้องมีทั้งความแม่นยำและรวดเร็ว

ซึ่งต้องอาศัยการฝึกฝนบ่อยๆเพื่อให้เกิดความชำนาญ

จึงต้องมีการสอนทักษะในการแก้โจทย์ลักษณะต่างๆให้เด็กด้วย

นอกจากนี้ควรมีการให้เทคนิคในการจำ-การอ่าน

และสูตรคิดลัดต่างๆ

เพื่อช่วยให้เรียนรู้และทำข้อสอบได้เร็วและง่ายขึ้น

เทคนิคเหล่านี้ยังเป็นสิ่งที่ช่วยดึงดูดเด็กให้สนใจและสนุกกับการเรียนมากขึ้นด้วย

ตัวอย่างเทคนิคต่างๆได้แก่

- 5.1) ให้วิธีคิดและเทคนิคในการทำโจทย์ลักษณะต่าง ๆ (7 ราย)
- 5.2) เน้นการแก้งข้อสอบ ให้สูตรคิดลัด เพื่อให้ทำข้อสอบได้เร็วและใช้ท่องไปสอบได้เลย (5 ราย)
- 5.3) มีสูตรช่วยในการจำ หรือสร้างเทคนิคในการจำที่แปลกๆ เพื่อให้จำเนื้อหาได้ดียิ่งขึ้น (2 ราย)
- 5.4) การนำเนื้อหามาเชื่อมโยงกัน และจำเป็นภาพโครงข่ายของหัวข้อต่างๆ (Mind Map) เป็นการมองภาพแบบองค์รวม จะช่วยให้อ่านเนื้อหาแบบครอบคลุมทั้งหมดได้ (3 ราย)
- 5.5) ฝึกให้เด็กรักการอ่านด้วยหนังสือที่หลากหลายตามความชอบของเด็ก (4 ราย)

6) ครูต้นแบบที่เด็กๆรัก

บุคลิกท่าทาง

หน้าตา

และพฤติกรรมของครูผู้สอน

มีผลต่อประสิทธิภาพและความประทับใจในการเรียนของเด็กๆอย่างมาก

ดังนั้นครูผู้สอนจึงควรมีลักษณะดังนี้

- 6.1) ครูสอบถามความเข้าใจกับเด็กอยู่เสมอ เปิดโอกาสให้เด็กซักถามเมื่อสงสัย และอธิบายเพิ่มเติมจนกว่าจะเข้าใจ (8 ราย)
- 6.2) ครูที่เป็นแบบอย่างที่ดี (Role Model) มีคุณธรรมและจริยธรรม มีความยุติธรรม เป็นผู้หมั่นศึกษาหาความรู้ตลอดเวลา จะทำให้เด็กศรัทธา เชื่อฟัง และอยากเดินตาม (7 ราย)
- 6.3) ครูเป็นคนอารมณ์ดี ใจเย็น ไม่ดูค่าเด็ก และเข้ากับเด็กได้ง่าย (4 ราย)
- 6.4) ครูให้ความเป็นกันเองกับเด็กและให้คำปรึกษาเมื่อเด็กมีปัญหา (4 ราย)
- 6.5) ครูมีบุคลิกที่ดี หน้าตาดีหรือดูน่ารัก ท่าทางใจดี พูดเพราะ ยิ้มเก่ง ช่วยดึงดูดใจให้เด็กสนใจการเรียนได้ (3 ราย)

- 6.6) ครูใจกว้าง ยอมรับความคิดที่แตกต่างทั้งของเด็กนักเรียนหรือผู้อื่น และรู้จักนำเทคนิควิธีการคิดของผู้อื่นที่ดีกว่ามาปรับใช้ (3 ราย)
- 6.7) ครูไม่ดูถูกเด็กที่เรียนอ่อน มีน้ำใจให้ความช่วยเหลือเป็นพิเศษ และคิดเทคนิควิธีการสอนที่จะช่วยเด็กที่เรียนอ่อนให้เข้าใจได้ง่ายขึ้น (2 ราย)
- 6.8) ครูกระตุ้นให้นักเรียนมีความกระตือรือร้นในการเรียนตลอดเวลา (1 ราย)
- 6.9) ครูติดตามผลการสอนจากคะแนนสอบของเด็ก และพัฒนาวิธีการสอนอย่างต่อเนื่อง (1 ราย)
- 6.10) ครูคอยสังเกตเด็ก และให้คำแนะนำให้จุดที่เด็กยังทำได้ไม่ดี (1 ราย)

7) การเปิดโอกาสให้เด็กเก่ง

- เด็กเก่งส่วนใหญ่ต้องการโอกาสได้แสดงความสามารถในแบบต่างๆ เพราะเด็กที่มีโอกาสได้แสดงความสามารถจะเก่งขึ้นและค้นพบตัวเองได้ง่ายขึ้น ดังนั้นครูจึงเป็นส่วนสำคัญที่จะดึงศักยภาพของเด็กออกมา ด้วยวิธีการต่างๆดังนี้
- 7.1) สนับสนุนให้เด็กได้แสดงความสามารถทางด้านวิชาการ ช่วยชี้แนะแนวทาง และนำโจทย์ข้อสอบแข่งขันต่างๆมาให้ลองฝึกฝน (6 ราย)
- 7.2) เพิ่มทักษะและความตื่นตัวท้าทายให้เด็กเก่ง ด้วยการพาทำโจทย์ระดับยาก (2 ราย)
- 7.3) ทดลองสอนเทคนิคที่เหมาะสมกับเด็กเก่ง เช่น การใช้ภาพแก้ปัญหาโจทย์วิชาคำนวณ (2 ราย)
- 7.4) แนะนำหนังสือดีๆที่หลากหลายให้เด็กๆอ่าน เพื่อช่วยจุดประกายให้เด็กค้นพบสิ่งที่ตัวเองชอบ และเกิดความมุ่งมั่นกับสิ่งนั้นจนประสบความสำเร็จในการเรียนได้ (2 ราย)

4.2 สรุปผลจากการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม

ข้อมูลปฐมภูมิจากการใช้แบบสอบถามจำนวน 400 ชุด โดยสำรวจจากกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนปลายที่กำลังศึกษาอยู่ในจังหวัดชัยภูมิ สรุปผลออกมาได้ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้กรอกแบบสอบถาม

- ระดับการศึกษา

- ระดับ ม.4	จำนวน 147 คน	คิดเป็นร้อยละ36.75
- ระดับ ม.5	จำนวน 132 คน	คิดเป็นร้อยละ33
- ระดับ ม.6	จำนวน 121 คน	คิดเป็นร้อยละ30.25

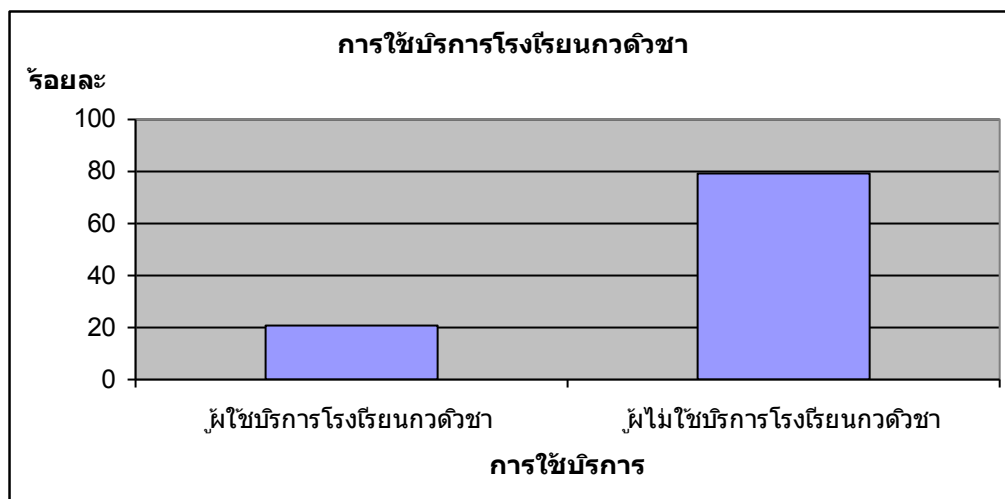
- สถานศึกษา

- โรงเรียนชัยภูมิภักดีชุมพล	จำนวน 140 คน	คิดเป็นร้อยละ35
- โรงเรียนกาญจนาภิเษกวิทยาลัย	จำนวน 60 คน	คิดเป็นร้อยละ15
- โรงเรียนสตรีชัยภูมิ	จำนวน 150 คน	คิดเป็นร้อยละ37.5
- โรงเรียนเมืองพญาแลวิทยา	จำนวน 50 คน	คิดเป็นร้อยละ12.5

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

- การใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

- ผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา	จำนวน 83 คน	คิดเป็นร้อยละ 20.75
- ผู้ไม่ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา	จำนวน 317 คน	คิดเป็นร้อยละ 79.25

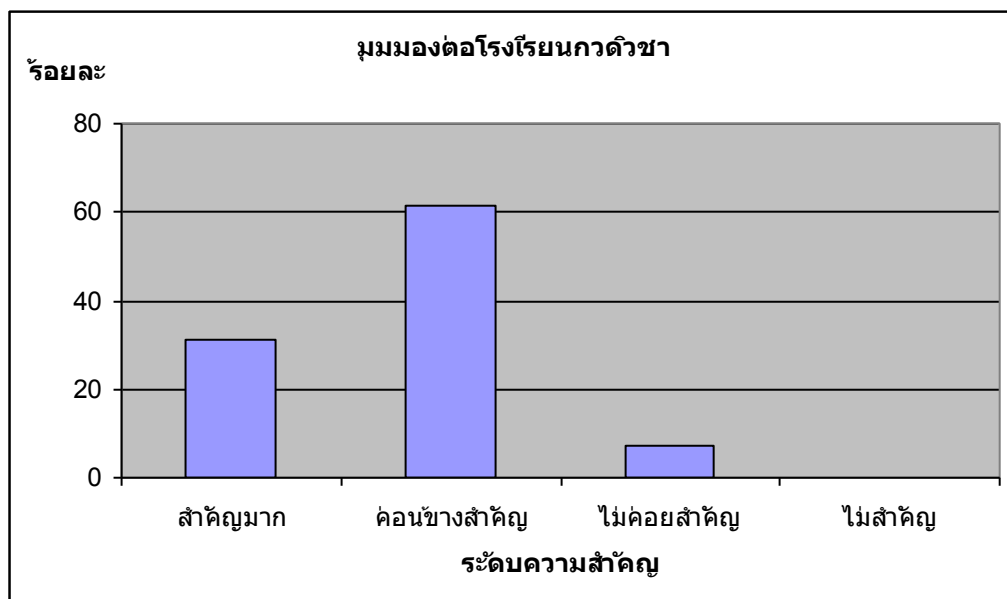


ภาพที่ 9 แสดงอัตราการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชาของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 3 พฤติกรรมผู้ที่ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

- มุมมองต่อโรงเรียนกวดวิชา

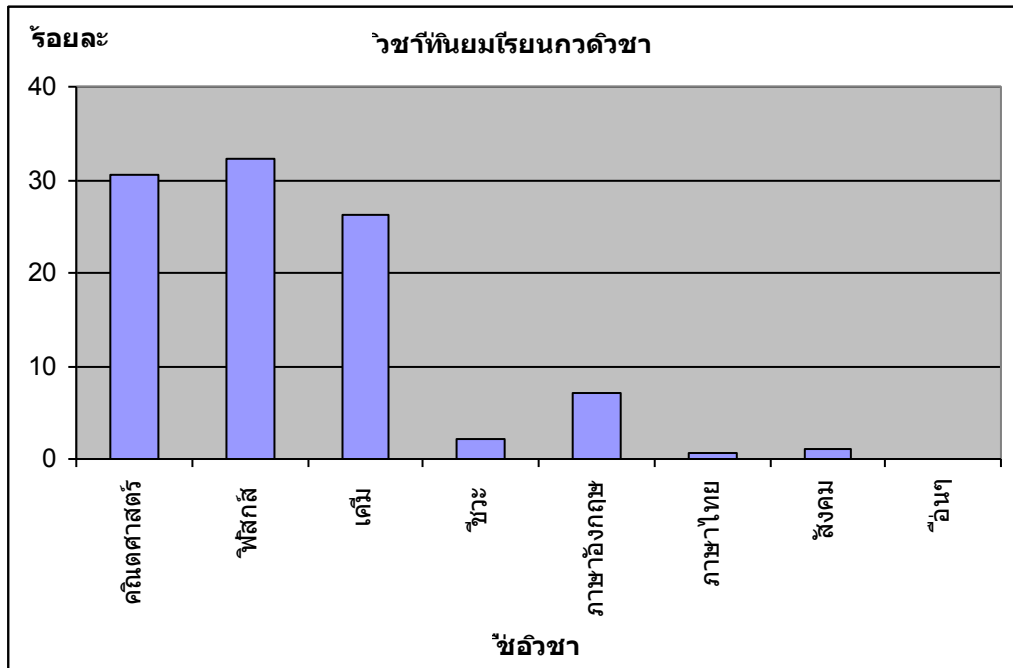
- สำคัญมาก	26 คน	คิดเป็นร้อยละ 31.33
- ค่อนข้างสำคัญ	51 คน	คิดเป็นร้อยละ 61.45
- ไม่ค่อยสำคัญ	6 คน	คิดเป็นร้อยละ 7.23
- ไม่สำคัญ	0 คน	คิดเป็นร้อยละ 0



ภาพที่ 10 แสดงมุมมองต่อโรงเรียนกวดวิชาของผู้ที่เรียนพิเศษ

- วิชาที่นิยมเรียนกวดวิชา

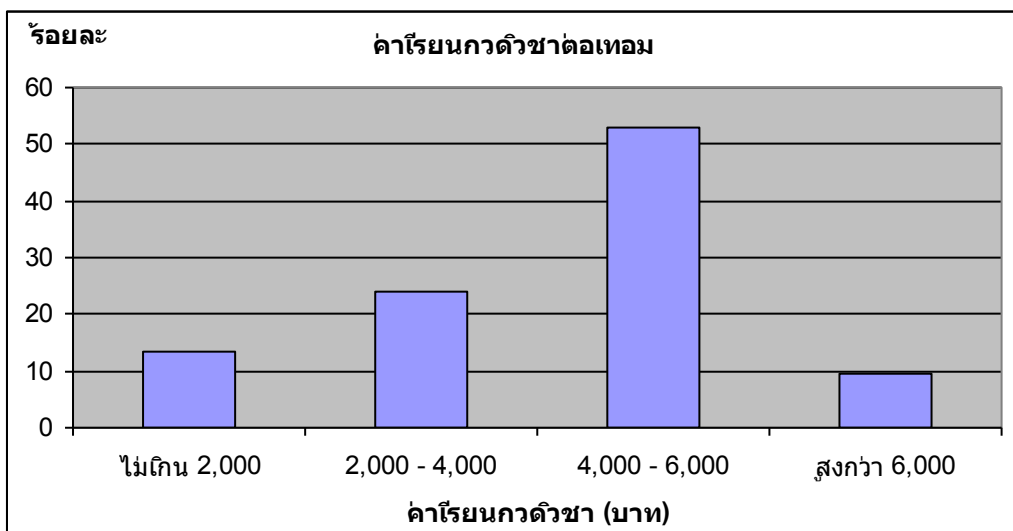
- คณิตศาสตร์	56 คน	คิดเป็นร้อยละ 30.60
- ฟิสิกส์	59 คน	คิดเป็นร้อยละ 32.24
- เคมี	48 คน	คิดเป็นร้อยละ 26.23
- ชีวะ	4 คน	คิดเป็นร้อยละ 2.19
- ภาษาอังกฤษ	13 คน	คิดเป็นร้อยละ 7.10
- ภาษาไทย	1 คน	คิดเป็นร้อยละ 0.55
- สังคม	2 คน	คิดเป็นร้อยละ 1.09
- อื่นๆ	0 คน	คิดเป็นร้อยละ 0



ภาพที่ 11 แสดงวิชาที่นิยมเรียนกวดวิชาของผู้ที่เรียนพิเศษ

- ค่าใช้จ่ายในการเรียนกวดวิชาต่อเทอม

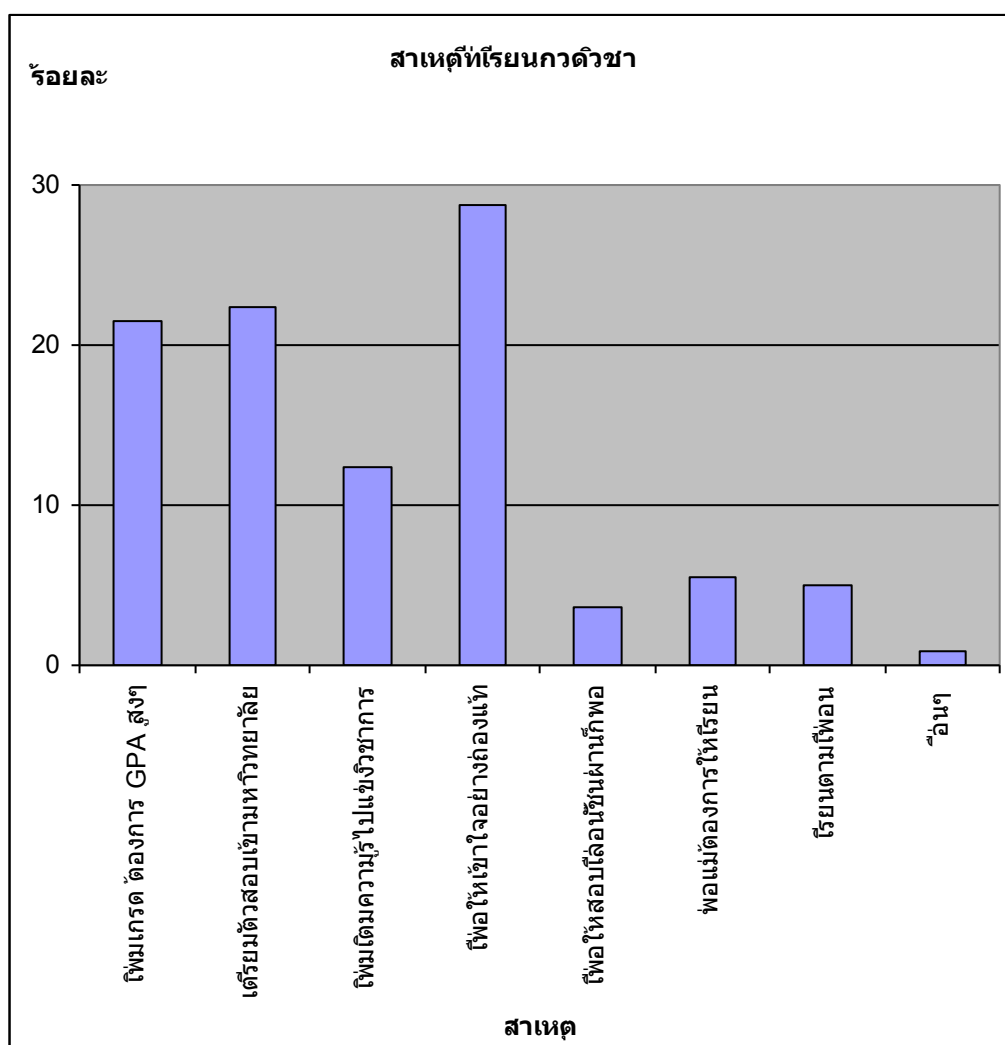
- ไม่เกิน 2,000 บาท	11 คน	คิดเป็นร้อยละ 13.25
- 2,000 - 4,000 บาท	20 คน	คิดเป็นร้อยละ 24.10
- 4,000 - 6,000 บาท	44 คน	คิดเป็นร้อยละ 53.01
- สูงกว่า 6,000 บาท	8 คน	คิดเป็นร้อยละ 9.64



ภาพที่ 12 แสดงค่าใช้จ่ายในการเรียนกวดวิชาต่อเทอมของผู้ที่เรียนพิเศษ

- สาเหตุที่เรียนกวดวิชา

- เพื่อเพิ่มเกรด ต้องการ GPA สูงๆ	47 คน	คิดเป็นร้อยละ 21.46
- เพื่อเตรียมตัวสอบเข้ามหาวิทยาลัย	49 คน	คิดเป็นร้อยละ 22.37
- เพื่อเพิ่มเติมความรู้ไปสอบแข่งขันวิชาการ	27 คน	คิดเป็นร้อยละ 12.33
- เพื่อให้เข้าใจอย่างถ่องแท้ในวิชานั้นๆ	63 คน	คิดเป็นร้อยละ 28.77
- เพื่อให้สอบเลื่อนชั้นผ่านก็พอ	8 คน	คิดเป็นร้อยละ 3.65
- เพราะพ่อแม่ต้องการให้เรียน	12 คน	คิดเป็นร้อยละ 5.48
- เรียนตามเพื่อน	11 คน	คิดเป็นร้อยละ 5.02
- อื่นๆ	2 คน	คิดเป็นร้อยละ 0.91

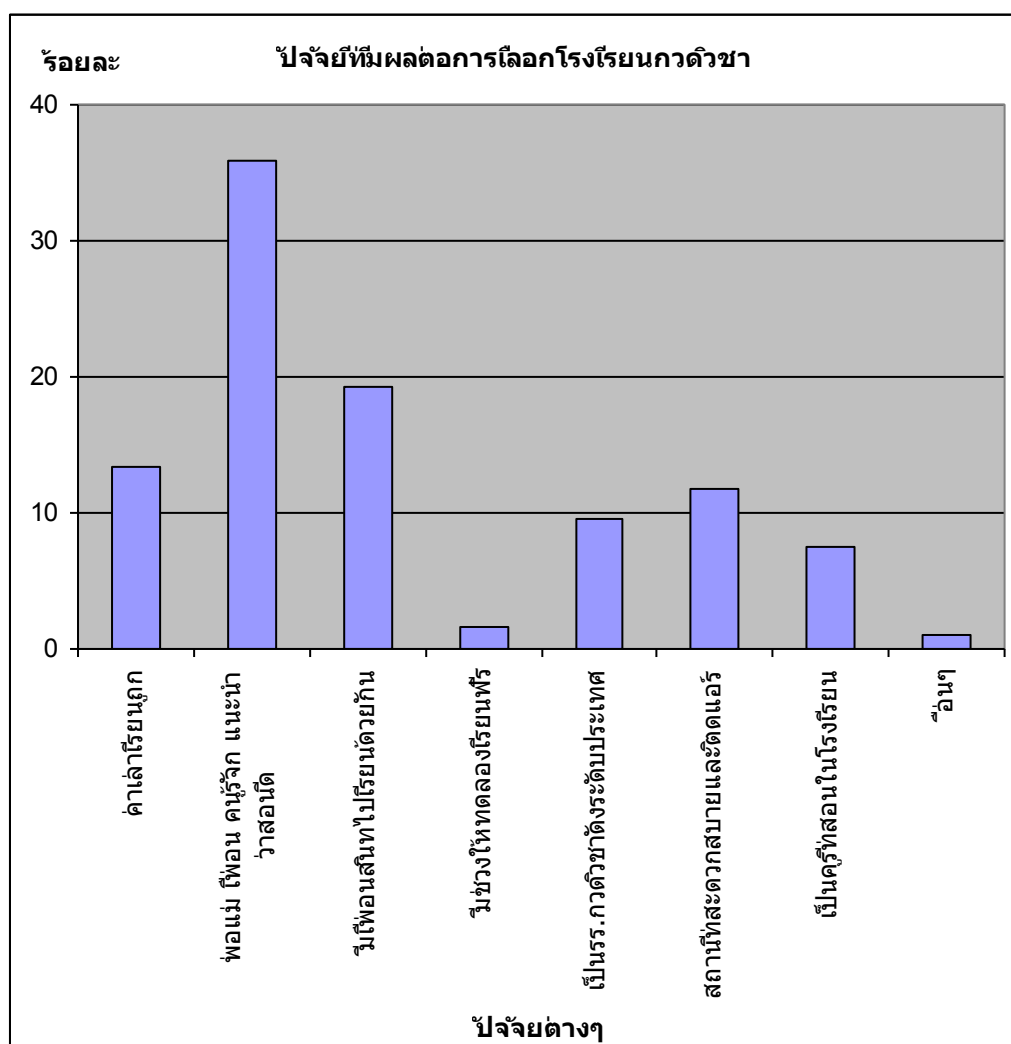


ภาพที่ 13 แสดงสาเหตุในการเรียนกวดวิชาของผู้ที่เรียนพิเศษ

- ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกโรงเรียนกวดวิชา

- ค่าเล่าเรียนถูก	25 คน	คิดเป็นร้อยละ 13.37
- พ่อแม่, เพื่อน หรือคนที่รู้จัก แนะนำว่าสอนดี	67 คน	คิดเป็นร้อยละ 35.83

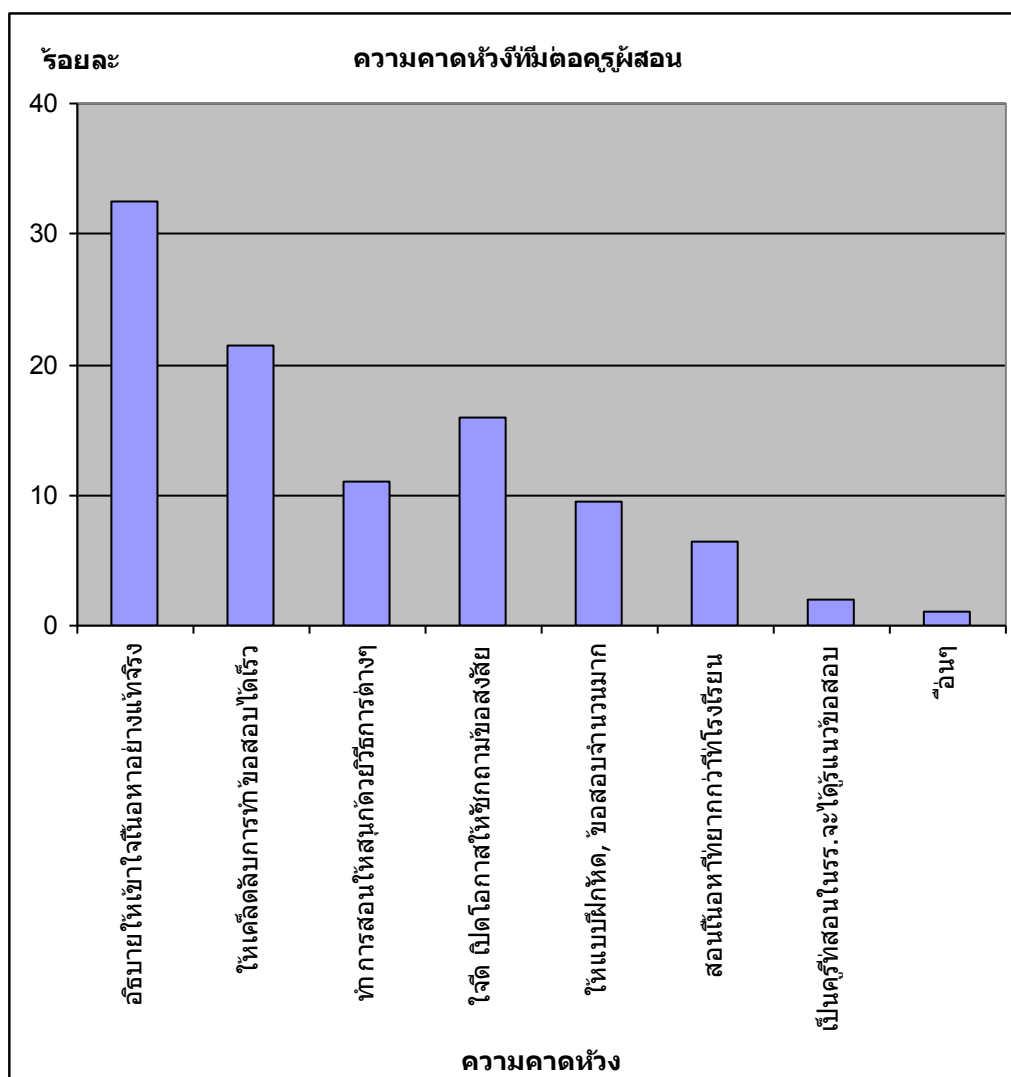
- มีเพื่อนสนิทไปเรียนด้วยกัน	36 คน	คิดเป็นร้อยละ 19.25
- มีช่วงให้ทดลองเรียนฟรี	3 คน	คิดเป็นร้อยละ 1.60
- เป็นโรงเรียนกวดวิชาที่มีชื่อเสียงระดับประเทศ	18 คน	คิดเป็นร้อยละ 9.63
- สถานที่เรียนสะดวกสบายและดีแอร์	22 คน	คิดเป็นร้อยละ 11.76
- เป็นครูที่สอนในโรงเรียน จะได้รับรู้แนวข้อสอบ	14 คน	คิดเป็นร้อยละ 7.49
- อื่นๆ	2 คน	คิดเป็นร้อยละ 1.07



ภาพที่ 14 แสดงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกโรงเรียนกวดวิชาของผู้ที่เรียนพิเศษ

- ความคาดหวังที่มีต่อครูผู้สอน		
- อธิบายให้เข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง	65 คน	คิดเป็นร้อยละ 32.50
- ให้เคล็ดลับการทำข้อสอบได้เร็ว	43 คน	คิดเป็นร้อยละ 21.50
- มีมุขตลก พาเล่นเกม หรือทำการสอนให้สนุก	22 คน	คิดเป็นร้อยละ 11.00
- ใจดี เปิดโอกาสให้ซักถามข้อสงสัยได้	32 คน	คิดเป็นร้อยละ 16.00

- แจกแบบฝึกหัด, ข้อสอบจำนวนมาก	19 คน	คิดเป็นร้อยละ 9.50
- สอนเนื้อหาที่ยากกว่าที่โรงเรียน	13 คน	คิดเป็นร้อยละ 6.50
- เป็นครูที่สอนในโรงเรียน จะได้รับแนวข้อสอบ	4 คน	คิดเป็นร้อยละ 2.00
- อื่นๆ	2 คน	คิดเป็นร้อยละ 1.00

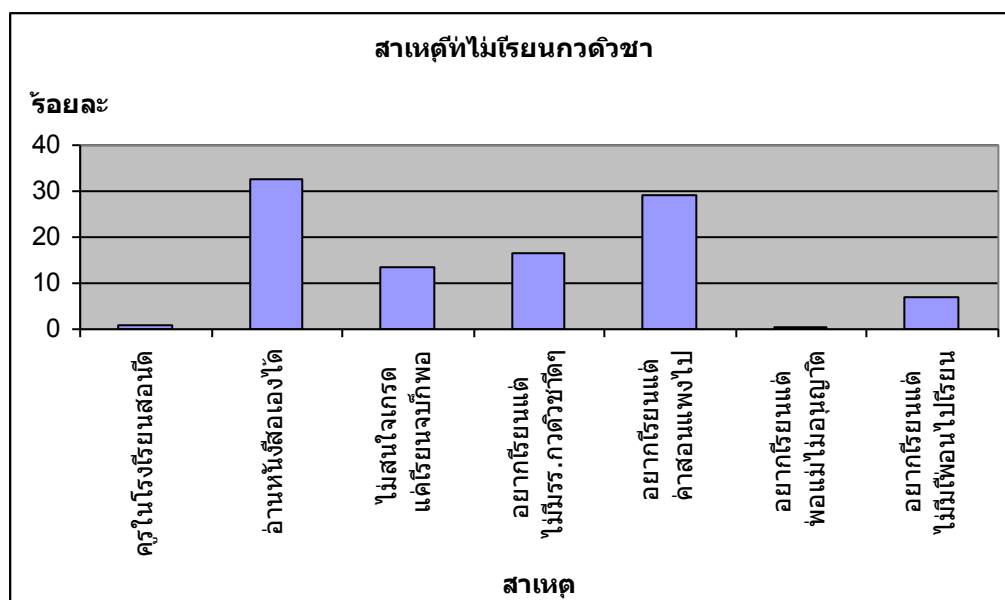


ภาพที่ 15 แสดงความคาดหวังที่มีต่อครูผู้สอนในโรงเรียนกวดวิชาของผู้ที่เรียนพิเศษ ส่วนที่ 4 พฤติกรรมผู้ที่ไม่ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

- สาเหตุที่ไม่เรียนกวดวิชา

- เพราะครูในโรงเรียนสอนดีมาก	5 คน	คิดเป็นร้อยละ 0.88
- เพราะอ่านหนังสือเพิ่มเติมด้วยตนเองได้	184 คน	คิดเป็นร้อยละ 32.51
- เพราะไม่สนใจเกรด แค่เรียนจบก็พอ	76 คน	คิดเป็นร้อยละ 13.43
- อยากเรียนแต่ไม่มีโรงเรียนสอนพิเศษดีๆ	94 คน	คิดเป็นร้อยละ 16.61
- อยากเรียนแต่ไม่มีเงิน ค่าสอนแพงไป	165 คน	คิดเป็นร้อยละ 29.15

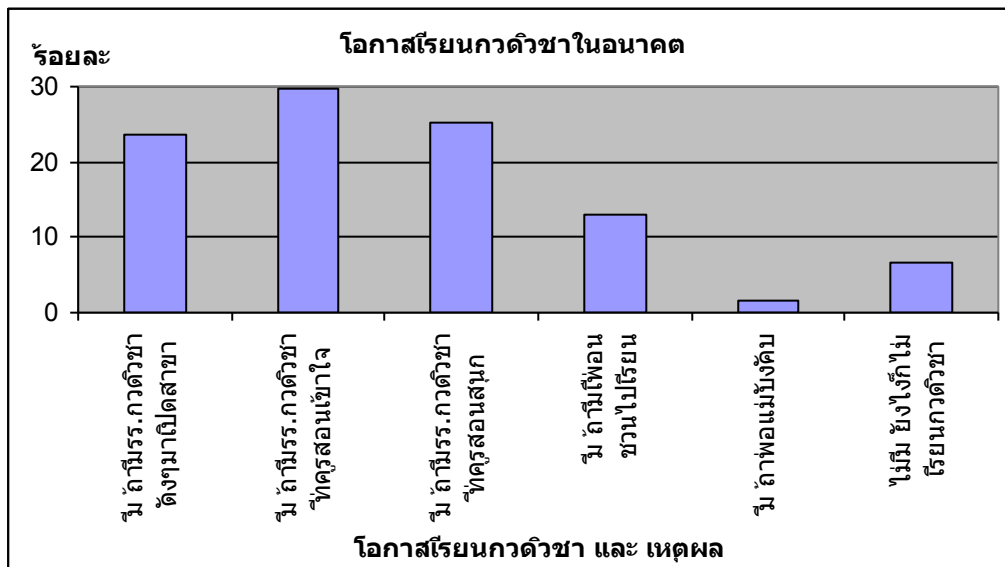
- อยากเรียนแต่พ่อแม่ไม่อนุญาต 3 คน คิดเป็นร้อยละ 0.53
- อยากเรียนแต่ไม่มีเพื่อนไปเรียน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 6.89



ภาพที่ 16 แสดงสาเหตุที่ไม่เรียนกวดวิชาของผู้ที่ไม่เรียนพิเศษ

- โอกาสเรียนกวดวิชาในอนาคต

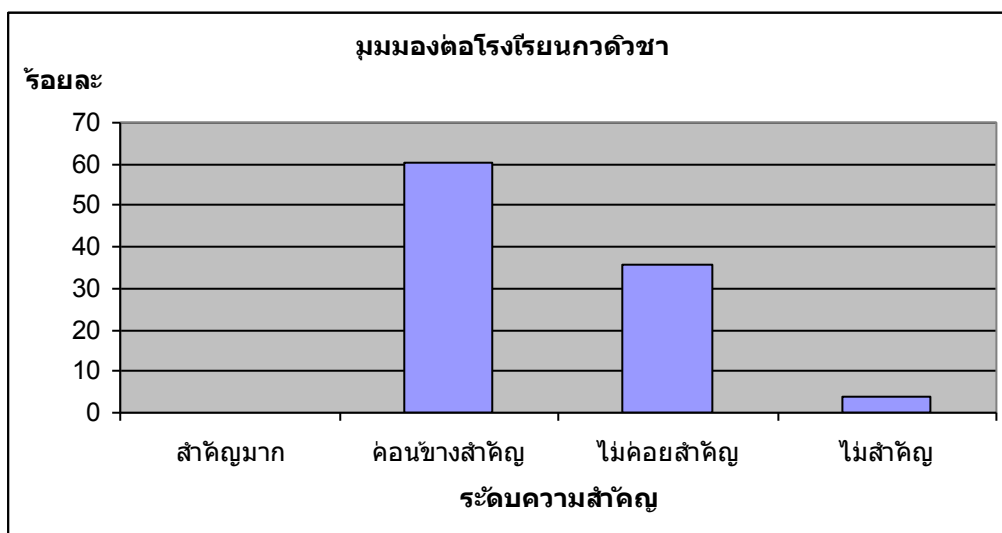
- มี ถ้ามีโรงเรียนกวดวิชาต่างๆมาเปิดสาขา 173 คน คิดเป็นร้อยละ 23.67
- มี ถ้ามีโรงเรียนกวดวิชาที่ครูสอนเข้าใจ 217 คน คิดเป็นร้อยละ 29.69
- มี ถ้ามีโรงเรียนกวดวิชาที่ครูสอนสนุก 185 คน คิดเป็นร้อยละ 25.31
- มี ถ้ามีเพื่อนชวนไปเรียน 96 คน คิดเป็นร้อยละ 13.13
- มี ถ้าพ่อแม่บังคับ 12 คน คิดเป็นร้อยละ 1.64
- ไม่มี ยังไงก็ไม่เรียนกวดวิชา 48 คน คิดเป็นร้อยละ 6.57



ภาพที่ 17 แสดงโอกาสในการเรียนกวดวิชาของผู้ที่ไม่เรียนพิเศษ

- มุมมองต่อโรงเรียนกวดวิชา

- สำคัญมาก	0 คน	คิดเป็นร้อยละ 0
- ค่อนข้างสำคัญ	192 คน	คิดเป็นร้อยละ 60.57
- ไม่ค่อยสำคัญ	113 คน	คิดเป็นร้อยละ 35.65
- ไม่สำคัญเลย	12 คน	คิดเป็นร้อยละ 3.79



ภาพที่ 18 แสดงมุมมองต่อโรงเรียนกวดวิชาของผู้ที่ไม่เรียนพิเศษ

สรุปผลจากแบบสอบถาม

มีเด็กนักเรียนมัธยมปลายในเขตเทศบาลอำเภอเมืองจังหวัดชัยภูมิ
ที่ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชาเพียง 20% หรือ 83 คนจากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 400 คน

สรุปพฤติกรรมของเด็กกลุ่มที่เรียนกวดวิชา

มุมมองต่อโรงเรียนกวดวิชา

- โรงเรียนกวดวิชาค่อนข้างสำคัญ 61.45% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา
- โรงเรียนกวดวิชาสำคัญมาก 31.33% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา
- โรงเรียนกวดวิชาไม่ค่อยสำคัญ 7.23% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา

วิชาที่นิยมเรียนกวดวิชา 4 อันดับแรก ได้แก่

- ฟิสิกส์ 71.08% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา
- คณิตศาสตร์ 67.47% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา
- เคมี 57.83% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา
- ภาษาอังกฤษ 15.66% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา

เหตุผลของเด็กที่เรียนกวดวิชา 4 อันดับแรก ได้แก่

- เพื่อให้เข้าใจอย่างถ่องแท้ในวิชานั้นๆ 75.90% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา
- เพื่อเตรียมตัวสอบเข้ามหาวิทยาลัย 59.04% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา
- เพื่อเพิ่มเกรด ต้องการ GPA สูงๆ 56.62% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา
- เพื่อเพิ่มเติมความรู้ไปสอบแข่งขันวิชาการ 32.53% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกโรงเรียนกวดวิชา 4 อันดับแรก ได้แก่

- พ่อแม่, เพื่อน หรือคนที่รู้จัก แนะนำว่าสอนดี 80.72% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา
- มีเพื่อนสนิทไปเรียนด้วยกัน 43.37% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา
- ค่าเล่าเรียนถูก 30.12% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา
- สถานที่เรียนสะดวกสบายและติดแอร์ 26.51% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา

ความคาดหวังที่มีต่อครูผู้สอน 4 อันดับแรก ได้แก่

- อธิบายให้เข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง 78.31% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา
- ให้เคล็ดลับการทำข้อสอบได้เร็ว 51.81% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา
- ใจดี เปิดโอกาสให้ซักถามข้อสงสัยได้ 38.55% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา
- มีมุขตลก พาเล่นเกม หรือทำการสอนให้สนุก 26.51% ของเด็กที่เรียนกวดวิชา

ค่าเรียนกวดวิชาต่อเทอม ส่วนใหญ่อยู่ที่ประมาณ 4,000-6,000 บาท

สรุปพฤติกรรมของเด็กกลุ่มที่ไม่เรียนกวดวิชา

มุมมองต่อโรงเรียนกวดวิชา

- โรงเรียนกวดวิชาค่อนข้างสำคัญ 60.57% ของเด็กที่ไม่เรียนกวดวิชา
- โรงเรียนกวดวิชาไม่ค่อยสำคัญ 35.65% ของเด็กที่ไม่เรียนกวดวิชา
- โรงเรียนกวดวิชาไม่สำคัญ 3.79% ของเด็กที่ไม่เรียนกวดวิชา

สาเหตุที่ไม่เรียนกวดวิชา 4 อันดับแรก ได้แก่

- เพราะอ่านหนังสือเพิ่มเติมด้วยตนเองได้	58.04% ของเด็กที่ไม่เรียนกวดวิชา
- อยากเรียนแต่ไม่มีเงิน ค่าสอนแพงไป	52.05% ของเด็กที่ไม่เรียนกวดวิชา
- อยากเรียนแต่ไม่มีโรงเรียนสอนพิเศษดีๆ	29.65% ของเด็กที่ไม่เรียนกวดวิชา
- เพราะไม่สนใจเกรด แค่เรียนจบก็พอ	23.97% ของเด็กที่ไม่เรียนกวดวิชา
<u>โอกาสเรียนกวดวิชาในอนาคต 4 อันดับแรก ได้แก่</u>	
- มี ถ้ามีโรงเรียนกวดวิชาที่ครูสอนเข้าใจ	68.45% ของเด็กที่ไม่เรียนกวดวิชา
- มี ถ้ามีโรงเรียนกวดวิชาที่ครูสอนสนุก	58.36% ของเด็กที่ไม่เรียนกวดวิชา
- มี ถ้ามีโรงเรียนกวดวิชาดีๆมาเปิดสาขา	57.57% ของเด็กที่ไม่เรียนกวดวิชา
- มี ถ้ามีเพื่อนชวนไปเรียน	30.28% ของเด็กที่ไม่เรียนกวดวิชา

4.3 วิเคราะห์กลยุทธ์ของสถาบันกวดวิชาชั้นนำ

สถาบันสอนฟิสิกส์ที่มีชื่อเสียงในระดับประเทศที่โดดเด่นมีอยู่ 4 แห่ง ได้แก่

1) สถาบันกวดวิชาแอฟฟลายด์ฟิสิกส์ (APPLIED PHYSICS)

ก่อตั้งโดยอาจารย์ช่วง ทมทิศขงค์ รศ.เพลินจิต ทมทิศขงค์ และนายแพทย์ประกิตเฝ้า ทมทิศขงค์ มีสาขาทั้งหมดจำนวน 13 สาขาทั่วประเทศ ได้รับความนิยมนสูงสุดในประเทศไทย จากการสำรวจข้อมูลของสถานีโทรทัศน์ช่อง 9 รายการ TOP TEN, นิตยสาร TOP TEN THAILAND NEWS, สวนดุสิตโพล เป็นต้น

2) สถาบันกวดวิชาเดอะเบรน (THE BRAIN)

ก่อตั้งในปีพ.ศ.2530 โดยอาจารย์มนตรี นิรมิต สิริพงษ์ จำนวนสาขาทั้งหมดทั่วประเทศ 21 สาขา สอนโดยอาจารย์ผู้สอนฝีมือดีหลายๆท่าน

3) สถาบันกวดวิชาไอเดียลฟิสิกส์ (IDEAL PHYSICS)

ก่อตั้งและสอนโดยอาจารย์พีระ บูชาบุพพาจารย์ (อาจารย์มัก) ผู้มีประสบการณ์การสอนวิชาฟิสิกส์มากกว่า 18 ปี เป็นอาจารย์พิเศษให้แก่โรงเรียนชื่อดังมากมาย มีสาขาทั้งหมดจำนวน 7 สาขาทั่วประเทศ

4) สถาบันกวดวิชาเนโอฟิสิกส์ (NEO PHYSICS)

ก่อตั้งโดย อาจารย์พิสิฎฐ์ ผู้ซึ่งมีประสบการณ์สอนฟิสิกส์มานานกว่า 20 ปี มีสาขาทั้งหมดจำนวน 19 สาขาทั่วประเทศ อาจารย์พิสิฎฐ์ ได้รับเชิญจากสถานีโทรทัศน์การศึกษาผ่านดาวเทียม (ETV) เป็นวิทยากร ติววิชาฟิสิกส์ (O-NET และ A-NET) ให้กับนักเรียนทั่วประเทศ โดยออกอากาศทางช่อง ETV (ช่อง UBC 96 ผ่านดาวเทียม)

สรุปกลยุทธ์ด้านการสอนของสถาบันชั้นนำต่างๆ

จากข้อมูลทฤษฎีบทที่ค้นหาจากอินเทอร์เน็ต และข้อมูลปฐมภูมิซึ่งได้จากการสัมภาษณ์ผู้ที่มีประสบการณ์ตรงในการเรียนกับสถาบันต่างๆ สามารถวิเคราะห์กลยุทธ์ของแต่ละสถาบันได้ดังนี้

ตารางที่ 4 แสดงกลยุทธ์การสอนของสถาบันกวดวิชาที่มีชื่อเสียงระดับประเทศ

กลยุทธ์ด้านการสอน	แอปพลายด์ฟิสิกส์	
เทคนิคในการทำข้อสอบ	ให้เทคนิคที่หลากหลาย	ให้เทคนิคที่หล
การสอดแทรกความสนุก	มีการสอนที่สนุก สนุกสนาน ไม่น่าเบื่อ มีมุขตลกสอดแทรก	เป็นต้นฉบับขอ
เนื้อหา	สอนเนื้อหา เฉพาะส่วนที่เก็งว่าจะออกสอบ	

พิสูจน์สูตร	ไม่เน้น	
เทคนิคอื่นๆ	มีอุปกรณ์และสื่อการสอนที่ช่วยให้นักเรียนเข้าใจวิชาฟิสิกส์ได้ง่ายขึ้น	

ตารางที่ 5

แสดงกลยุทธ์ทางด้านหลักสูตรและผลงานของสถาบันกวตวิชาที่มีชื่อเสียงระดับประเทศ

แอปพลายด์ฟิสิกส์		เคย
กลยุทธ์ทางด้านหลักสูตร		
<ul style="list-style-type: none"> • เป็นพันธมิตรกับโรงเรียนกวตวิชาเคมีอาจารย์อู๋ • มีผลงานด้านสิ่งพิมพ์วิชาการจำนวนมากกว่า 80 เล่ม • ระบบการจัดการเป็นมาตรฐานและมีคุณภาพ 	<ul style="list-style-type: none"> • มีวิชาให้เลือกลงเรียนหลาย • ฟิสิกส์ เคมี ชีววิทยา ภาว • มีทีมงานที่มีคุณภาพ แล 	
ผลงานที่ช่วยให้ส่งเสริมสถาบันประสบความสำเร็จ		
<ul style="list-style-type: none"> • มีลูกศิษย์ทำคะแนนได้ยอดเยี่ยมในการสอบเข้ามหาวิทยาลัยอย่างต่อเนื่องทุกๆปี • มีลูกศิษย์ทำคะแนนได้ยอดเยี่ยมในการแข่งขันฟิสิกส์โอลิมปิก 	<ul style="list-style-type: none"> • มีลูกศิษย์ทำคะแนนได้ดี 	

4.4 วิเคราะห์ปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายใน

4.4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PEST)

1) สภาพแวดล้อมทางการเมืองและกฎหมาย (Political and Legal)

การเปลี่ยนระบบการสอบเข้ามหาวิทยาลัย จากระบบเอ็นทรานส์เป็นระบบแอดมิชชัน ซึ่งนำเกรดเฉลี่ยสะสมในชั้นมัธยมปลาย (GPAX) มาร่วมพิจารณา โดยมีการเปลี่ยนสัดส่วนคะแนนทุกปี แสดงให้เห็นถึงความไม่แน่นอนของระบบสอบเข้ามหาวิทยาลัย ซึ่งไม่เป็นผลดีต่อโรงเรียนกวตวิชา

อย่างไรก็ตามการสอบโอเน็ต(ONET)ในปี 2553 มีแนวโน้มว่าจะแยกวิชาฟิสิกส์ออกจากหมวดวิทยาศาสตร์เป็นวิชาเดี่ยว 100 คะแนนเต็ม อีกทั้งระบบใหม่นี้ทำให้นักเรียนต้องเผชิญกับการสอบสำคัญๆมากขึ้น ทั้ง โอเน็ต(O-Net), เอเน็ต(A-Net), สอบปลายภาค(GPAX, GPA) และการสอบความถนัดต่างๆ เด็กนักเรียนจึงจำเป็นต้องพึ่งพาการเรียนกวดวิชามากขึ้น ซึ่งนับเป็นผลดีต่อธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา

ในด้านผู้ประกอบการที่ต้องการเข้าสู่ธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา จะต้องผ่านการตรวจสอบอาคารสถานที่และได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการการศึกษาเอกชน ภายใต้พระราชบัญญัติโรงเรียนเอกชนที่ออกโดยกระทรวงศึกษาธิการ ซึ่งจะต้องดำเนินการภายใต้ระเบียบกระทรวงศึกษาธิการว่าด้วยการกำหนดมาตรฐานโรงเรียนเอกชน ประเภทกวดวิชา (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2549 ทั้งนี้หากผู้ที่ขออนุญาตจัดตั้งไม่ผ่านข้อกำหนดของระเบียบในการจัดตั้ง ก็จะไม่สามารถเปิดดำเนินการได้ซึ่งมีผลกระทบในด้านลบ

แต่หากผ่านการรับรองก็จะช่วยให้ดูน่าเชื่อถือซึ่งถือว่าเป็นผลดี อีกทั้งธุรกิจกวดวิชายังมีปัจจัยบวกในด้านภาษี เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ได้รับการยกเว้นภาษีจากกรมสรรพากร ซึ่งส่งผลดีต่อผู้ประกอบการในการลดค่าใช้จ่ายส่วนนี้ไป

2) สภาพแวดล้อมทางด้านเศรษฐกิจ (Economic)

ภาวะเศรษฐกิจไทยในปี 2551 ยังชะลอตัวต่อเนื่องจากปี 2550 ซึ่งเกิดจากปัญหาทางด้านการเมือง และราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ภาพรวมเศรษฐกิจจังหวัดชัยภูมิมีการชะลอตัวในด้านการผลิตภาคเกษตรและด้านการลงทุน ขณะที่ด้านการบริโภคสามารถขับเคลื่อนได้ดี

โดยพิจารณาจากการจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มในเดือนมกราคมปี 2551 เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.97 จากปีที่แล้ว (สนง.สรรพากรพื้นที่ชัยภูมิ) ซึ่งเป็นผลจากการได้รับแรงส่งจากสถาบันการเงินในด้านการให้สินเชื่อเพื่ออุปโภคบริโภค ประกอบกับมีการปรับอัตราเงินเดือนค่าจ้างของข้าราชการและลูกจ้าง

อัตราเงินเฟ้อของจังหวัดชัยภูมิ ปี 2551 อยู่ที่ ร้อยละ 4.5 ซึ่งอยู่ในระดับปกติ ด้านค่าใช้จ่ายในการเรียนพิเศษที่ผู้ปกครองต้องแบกรับ อยู่ในสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับรายได้ต่อครัวเรือน

โดยที่รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนของผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพในจังหวัดชัยภูมิอยู่ที่ 28,876 บาท (ระบบคลังข้อมูลจังหวัดชัยภูมิ POC) ขณะที่ค่าใช้จ่ายในการเรียนพิเศษเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ประมาณ 1,500 บาท คิดเป็นเพียงร้อยละ 5.19 ของรายได้

ในด้านราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและไม่มีแนวโน้มว่าจะลดลง ส่งผลให้ต้นทุนของการดำเนินธุรกิจเพิ่มสูงขึ้นทั้งในเรื่องของการจัดทำเอกสาร สื่อการสอน และการขยายต่อเติมอาคาร

อย่างไรก็ตามผู้ปกครองต้องเผชิญกับค่าครองชีพที่จะเพิ่มสูงขึ้นในอนาคตโดยเฉพาะค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

จึงอาจทำให้ผู้ปกครองบางส่วนไม่สามารถแบกรับภาระค่าใช้จ่ายในการส่งบุตรหลานไปเรียนที่ต่างจังหวัดในช่วงปิดเทอมได้ และต้องให้บุตรหลานเรียนพิเศษในตัวจังหวัดแทน ซึ่งจะส่งผลดีทำให้ธุรกิจกวดวิชาในจังหวัดชายภูมิมีลูกค้าเพิ่มขึ้น

3) สภาพแวดล้อมทางด้านสังคมวัฒนธรรม (Social and cultural)

เนื่องจากในปัจจุบันการศึกษามีบทบาทสำคัญต่อการดำเนินชีวิตมาก

การศึกษาสูงเป็นบันไดก้าวไปสู่งานและอาชีพที่มั่นคง เป็นที่ยกย่องนับถือในสังคม อันเป็นเหตุให้ผู้สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาต่างก็มุ่งที่จะเข้าเรียนต่อชั้นสูงถึงขั้นอุดมศึกษา แต่เนื่องจากข้อจำกัดด้านจำนวนนักศึกษาที่แต่ละสถาบันและมหาวิทยาลัยสามารถรับได้ในจำนวนที่จำกัด ทำให้เกิดการแข่งขันกันระหว่างนักเรียนที่มีจุดมุ่งหมายเดียวกัน และค่านิยมที่จะเข้ามหาวิทยาลัยปิดของรัฐนั้นยังเป็นที่นิยม ด้วยเหตุนี้ทำให้นักเรียนส่วนใหญ่พยายามขวนขวายหาความรู้เพิ่มเติมนอกเหนือจากในห้องเรียน

ประกอบกับผู้ปกครองส่งเสริมให้บุตรหลานเรียนกวดวิชาเพราะถือว่าเป็นการลงทุนที่คุ้มค่า อีกทั้งเชื่อว่าถ้าได้เรียนในโรงเรียนกวดวิชาที่มีชื่อเสียง

จะได้เรียนกับอาจารย์ที่มีความรู้ความสามารถและอาจรู้แนวข้อสอบรวมถึงมีเทคนิคการสอนให้คิดและจำสูตรต่างๆ จึงทำให้มีโอกาสสอบเข้าได้มากกว่า (วิลาวัณย์ เกษมรุ่งชัยกิจ ; 2550) ทั้งหมดที่กล่าวมานี้ส่งผลดีต่อธุรกิจกวดวิชาอย่างมาก

4) สภาพแวดล้อมทางด้านเทคโนโลยี (Technological)

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี มีบทบาทต่อชีวิตประจำวันของมนุษย์มากขึ้นทุกวัน ประเทศที่พัฒนาแล้วหลายประเทศได้นำคอมพิวเตอร์มาใช้ในการศึกษาอย่างกว้างขวาง และได้มีการพัฒนาสื่อการเรียนการสอนต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น สำหรับประเทศไทย สถาบันส่งเสริมการสอนวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (สสวท.)

ได้จัดประชุมสัมมนาทางวิชาการเรื่อง

“การนำคอมพิวเตอร์ไปใช้ในการเรียนการสอนวิทยาศาสตร์และคณิตศาสตร์” เป็นประจำทุกปี และมีผู้เข้าร่วมแสดงผลงานเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ แสดงให้เห็นว่า วงการศึกษาของไทยได้มีการตระหนักถึงความสำคัญของการนำเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์มาใช้ในการศึกษามากขึ้น

นอกเหนือจากเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์

ยังมีเทคโนโลยีทางด้านระบบคลังที่ช่วยให้อาจารย์ 1 คน สามารถสอนนักเรียนจำนวนมากภายในเวลาเดียวกันได้

โดยที่โรงเรียนกวดวิชาบางแห่งได้นำเครื่องตัดต่อมาช่วยสร้างความแตกต่างสำหรับนักเรียนที่ต้องเรียนกับวิดีโอ โดยมีกรนำกล้องที่ใช้ตรวจในสนามบินหมุนได้ 360 องศารอบตัวมาใช้

มีการใช้ไมโครโฟนแบบไร้สายเพื่อให้อาจารย์สามารถเดินไปมาในห้องได้
 ซึ่งเทคโนโลยีต่างๆเหล่านี้ช่วยให้การเรียนกับวิดีโอสนุกขึ้นมีประสิทธิภาพมากขึ้น
 โรงเรียนกวดวิชาเองก็สามารถรับเด็กนักเรียนได้มากขึ้น
 และสามารถขยายสาขาไปยังสถานที่ต่างๆได้ (ชเนศ เอื้ออภิธร ผู้ก่อตั้งสถาบันสอนภาษาอังกฤษ
 ENCONCEPT) ในแง่สื่อการสอนก็เริ่มถูกปฏิรูปจากเดิมที่ใช้เอกสารถ่ายเอกสารแบบขาวดำ
 ก็เปลี่ยนมาใช้การจัดรูป การพิมพ์แบบมีกราฟิกและสีสัน จัดหน้าทำดีไซน์ให้สวยงาม
 อีกทั้งเทคโนโลยีทางด้านระบบภาพและเสียงก็ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการเรียนได้
 เพราะจะทำให้เด็กนักเรียนมองเห็นภาพและเข้าใจปรากฏการณ์ต่างๆทางวิทยาศาสตร์ได้ดียิ่งขึ้น
 ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีในด้านต่างๆ
 นับว่าส่งผลดีต่อธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาอย่างมาก
 หากผู้ประกอบการมีความสามารถในการนำมาประยุกต์ใช้
 ก็จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของระบบการเรียนการสอน และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายได้
 อย่างไรก็ตาม
 ปัจจัยด้านเทคโนโลยีอาจส่งผลเสียต่อผู้ประกอบการที่ไม่มีความรู้หรือมีเงินทุนไม่เพียงพอจนไม่สาม
 ารถนำเทคโนโลยีมาใช้
 ซึ่งจะทำให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันต่ำกว่าโรงเรียนที่นำเทคโนโลยีมาใช้

สรุปปัจจัยภายนอกโดยรวมส่งผลดีต่อธุรกิจกวดวิชา ทั้งในด้านกฎระเบียบ เทคโนโลยี
 สังคมและวัฒนธรรม
 ส่วนในด้านเศรษฐกิจไม่ส่งผลกระทบมากนักเนื่องจากค่าใช้จ่ายในการเรียนพิเศษไม่สูงมากเมื่อเทียบกับ
 รายได้ต่อครัวเรือน
 ประกอบกับการที่มีทั้งปัจจัยบวกและปัจจัยลบในด้านเศรษฐกิจในปริมาณที่ใกล้เคียงกัน

ตารางที่ 6 แสดงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PEST)

สภาพแวดล้อมภายนอก	ผลกระทบ	คะแนน
การเมืองและกฎหมาย	กฎระเบียบในการจัดตั้ง (- , +) การได้รับการยกเว้นภาษี (+) สัดส่วนการใช้ GPA ที่เพิ่มขึ้น (-) ระบบการสอบเข้ามหาวิทยาลัยที่ต้องสอบมากขึ้น (+) แนวโน้มการแยกวิชาฟิสิกส์ออกเป็นวิชาเดี่ยว (+)	+
เศรษฐกิจ	ราคาน้ำมันเพิ่มสูงขึ้น (- , +) เศรษฐกิจยังชะลอตัว (-) กำลังซื้อมีแนวโน้มดีขึ้น (+) สัดส่วนค่าเล่าเรียนต่อรายได้ค่อนข้างต่ำ (0)	0
สังคมและวัฒนธรรม	สังคมให้ความสำคัญกับการศึกษามากขึ้น (+) ค่านิยมในการสอบเข้ามหาวิทยาลัยที่มีชื่อเสียง (+) การยอมรับในประสิทธิภาพของสถาบันกวดวิชา (+)	+
เทคโนโลยี	เทคโนโลยีเสริมประสิทธิภาพการเรียนการสอน (+) เทคโนโลยีช่วยเพิ่มช่องทางการจำหน่าย (+)	+
รวม สภาพแวดล้อมภายนอก ส่งผลดีต่อธุรกิจกวดวิชา		+

4.4.2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

ตารางที่ 7 แสดงการวิเคราะห์อุตสาหกรรม

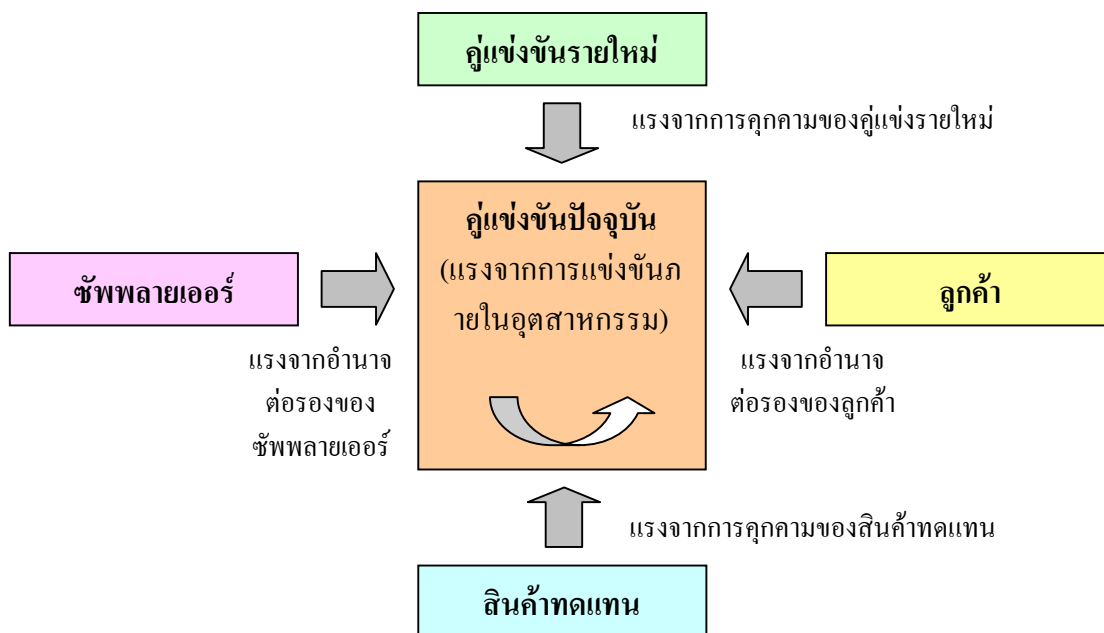
องค์ประกอบ	ผลการวิเคราะห์
------------	----------------

<p>1) <u>ความเข้มข้นของผู้ที่อยู่ในอุตสาหกรรม</u></p> <p>1.1) จำนวนคู่แข่ง</p> <p>1.2) ขอบเขตการแข่งขัน</p> <p>1.3) ธรรมชาติการแข่งขัน</p> <p>1.4) มูลค่าตลาดและอัตราการเติบโต</p> <p>1.5) ความสามารถในการทำกำไร</p>	<p>คู่แข่งในจังหวัดชัยภูมิ 4 ราย คู่แข่งนอกจังหวัดชัยภูมิ 100 กว่าราย</p> <p>ระดับท้องถิ่น คือ ตลาดจังหวัดชัยภูมิ</p> <p>คุณภาพการเรียนการสอน ชื่อเสียง และการโฆษณาที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ความครบวงจร</p> <p>จำนวนเด็กที่เรียนพิเศษพิเศษปีละประมาณ 500 คน อัตราการเติบโต 1-2% ต่อปี</p> <p>กำไรต่อหน่วยสูง (ต้นทุนต่ำ)</p>
<p>2) <u>สิ่งกีดขวางในการเข้าตลาด</u></p> <p>2.1) ความรู้ทางด้านเทคโนโลยี</p> <p>2.2) การเข้าถึงช่องทางการจำหน่ายและปัจจัยการผลิต</p> <p>2.3) การประหยัดต่อขนาด</p> <p>2.4) ขนาดเงินทุน (Capital)</p>	<p>ไม่จำเป็นต้องอาศัยความรู้เฉพาะทางเทคโนโลยี</p> <p>เข้าถึงช่องทางการจำหน่ายได้ง่าย ปัจจัยการผลิตมีให้เลือกจำนวนมาก</p> <p>ไม่มีผล</p> <p>ใช้เงินลงทุนต่ำ</p>
<p>3) <u>ระดับการรับรู้ความแตกต่างของลูกค้า</u></p>	<p>ลูกค้ารับรู้ความแตกต่างได้ดีมาก เพราะเด็กแต่ละคนมีพื้นฐานและความต้องการต่างกัน</p>

น่าสนใจปานกลาง เพราะ แม้ตลาดมีขนาดเล็กและอัตราการเติบโตน้อย แต่จำนวนคู่แข่งในพื้นที่มีน้อย (Blue Ocean) ไม่มีสิ่งกีดขวางในการเข้าตลาด ใช้เงินลงทุนต่ำ และลูกค้ายอมรับความแตกต่าง ผู้ประกอบการรายใหม่จึงเข้าสู่ตลาดได้ง่าย และมีโอกาสประสบความสำเร็จจากความแตกต่าง

4.4.3 การวิเคราะห์การแข่งขัน (Competitive Analysis)

การวิเคราะห์การแข่งขัน จะใช้ทฤษฎีของ Michael E. Porter ซึ่งเป็นกรวิเคราะห์ภัยคุกคามจาก 5 ด้าน (Five Forces Model) ดังนี้



ภาพที่ 19 แสดงภัยคุกคามทั้ง 5 ด้าน

1) ภัยคุกคามจากคู่แข่งในปัจจุบัน (Rivalry among exiting firms)

ในจังหวัดชัยภูมิมีศูนย์กวดวิชาฟิสิกส์เพียง 4 แห่ง จดทะเบียนเป็นโรงเรียนกวดวิชา 3 แห่ง อีก 1 แห่งไม่ได้จดทะเบียนโดยที่เป็นการเปิดสอนพิเศษของครูสอนฟิสิกส์ที่บ้าน โดยศูนย์กวดวิชาทั้ง 4 แห่ง มีระบบการสอนแบบดั้งเดิมคือใช้ครูผู้สอนเป็นจุดขาย วิธีการสอนเป็นการสอนสดแบบปกติยังไม่ได้มีการนำความสนุกเข้ามาประยุกต์

ครูที่สอนค่อนข้างอาวุโสบรรยากาศจึงไม่ค่อยผ่อนคลายนัก

เด็กที่เรียนส่วนใหญ่คือเด็กที่เรียนในโรงเรียนกับครูเหล่านี้ จำนวนเด็กต่อหนึ่งคลาสประมาณ 50 คน ลักษณะเป็นการเรียนกลุ่มใหญ่เหมือนเรียนในห้องเรียนที่โรงเรียน

ปัจจุบันยังไม่มีโรงเรียนกวดวิชาชื่อดังมาเปิดสาขาในจังหวัดชัยภูมิ

ภัยคุกคามจากคู่แข่งในจังหวัดชัยภูมิมีน้อยมาก เมื่อเทียบกับกรุงเทพมหานครหรือจังหวัดขอนแก่น ที่เต็มไปด้วยโรงเรียนกวดวิชาชื่อดังมากมาย (Red Ocean)

ตลาดจังหวัดชัยภูมิจึงถือได้ว่าอยู่ในภาวะที่มีการแข่งขันยังไม่รุนแรง (Blue Ocean)

เป็นโอกาสอันดีของผู้ประกอบการรายใหม่ที่กำลังจะเข้าสู่ตลาด

อย่างไรก็ตามในช่วงปิดเทอม เด็กสามารถเดินทางไปเรียนกับโรงเรียนกวดวิชาที่มีชื่อเสียงระดับประเทศที่จังหวัดอื่นได้ แต่ผู้ประกอบการต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมค่อนข้างมาก ทั้งค่าที่พักและค่าใช้จ่ายส่วนตัวอื่นๆ

อีกทั้งผู้ประกอบการส่วนมากยังรู้สึกเป็นกังวลในการปล่อยให้บุตรหลานไปอยู่ห่างไกล

ซึ่งถ้ามีโรงเรียนกวดวิชาในจังหวัดชัยภูมิที่มีคุณภาพและครบวงจร

ก็ถือเป็นทางเลือกที่น่าจะทดแทนกันได้ในระดับหนึ่ง

สรุปภัยคุกคามจากคู่แข่งที่อยู่ในตลาดชัยภูมิอยู่ในระดับต่ำ แต่เฉพาะในช่วงปิดเทอมภัยคุกคามจากโรงเรียนกวดวิชาที่มีชื่อเสียงระดับประเทศ (Brand Name) อยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากเด็กนักเรียนสามารถเดินทางไปเรียนนอกพื้นที่ได้

2) ภัยคุกคามของคู่แข่งรายใหม่ (Threat of New Entrants)

จากการที่ธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาเป็นธุรกิจที่มีต้นทุนการเปิดดำเนินการต่ำ รูปแบบการดำเนินธุรกิจสามารถลอกเลียนแบบกันได้ ทำให้ไม่ค่อยมีอุปสรรคในการเข้าสู่ธุรกิจ ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้าสู่ธุรกิจได้โดยง่าย (อ้างอิง วิลาวรรณย์ เกษมรุ่งชัยกิจ; 2550) อีกทั้งสถาบันกวดวิชาที่มีชื่อเสียงระดับประเทศซึ่งได้เปิดสาขาไปแล้วหลายจังหวัด ก็มีโอกาที่จะขยายสาขามายังจังหวัดชัยภูมิได้ในอนาคต หากตลาดชัยภูมิเติบโตจนมีศักยภาพน่าสนใจต่อการลงทุน อย่างไรก็ตาม ตลาดชัยภูมิยังถือว่ามียุทธศาสตร์ค่อนข้างเล็ก เมื่อเทียบกับจังหวัดอื่นๆทั่วประเทศ ทำให้โอกาสที่ผู้ประกอบการรายใหม่จะเข้าสู่ตลาดมีไม่มากนัก ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่จึงเป็นภัยคุกคามที่อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

3) ภัยคุกคามของสินค้าทดแทน (Threat of Substitutes)

สินค้าทดแทน ได้แก่ การกวดวิชาเองที่บ้านผ่านทางหนังสือคู่มือต่างๆ วิดีโอสรุปเนื้อหา และการเรียนจากการสอนผ่านทางฟรีทีวี รวมถึงการเรียนพิเศษที่ทางโรงเรียนจัดขึ้นซึ่งเสียค่าใช้จ่ายน้อยมากหรือไม่มีค่าใช้จ่ายเลย สินค้าทดแทนเหล่านี้มีราคาต่ำกว่า แต่ก็มีประสิทธิภาพต่ำกว่าเช่นกัน เนื่องจากการกวดวิชาด้วยตนเองโดยไม่มีครูช่วยแนะนำเป็นไปได้ยาก เด็กจะต้องเก่งและมีความรับผิดชอบมาก อีกทั้งการที่ไม่มีครูแนะนำอาจศึกษาไม่ตรงจุดและช้ากว่าการที่มีครูสอน ในด้านการเรียนพิเศษกับทางโรงเรียน ก็มีลักษณะเหมือนการเรียนในห้องเรียน ซึ่งยังมีประสิทธิภาพน้อย ดังนั้นภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนจึงอยู่ในระดับต่ำ

4) อำนาจต่อรองของผู้ป้อนปัจจัยการผลิต (Bargaining Power of Supplier)

ผู้ป้อนปัจจัยการผลิต ได้แก่ ร้านถ่ายเอกสาร เข้าเล่มหนังสือ และร้านจำหน่ายตำรา หนังสือคู่มือ แบบเรียนแบบต่างๆ ซึ่งปัจจัยการผลิตเหล่านี้มีราคาถูกลงและมีให้เลือกมากมายในท้องตลาด จึงทำให้ผู้ป้อนปัจจัยการผลิตมีอำนาจการต่อรองต่ำ

5) อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers)

เนื่องจากโรงเรียนกวดวิชาในจังหวัดชัยภูมิมีจำนวนน้อย อีกทั้งยังไม่มีชื่อเสียงในด้านของคุณภาพ ทำให้ในช่วงเปิดเทอมนักเรียนมีทางเลือกค่อนข้างน้อย จึงมีอำนาจการต่อรองต่ำ แต่ในช่วงปิดเทอมเด็กนักเรียนสามารถเดินทางไปเรียนกวดวิชาที่จังหวัดอื่นๆได้

จึงมีอำนาจการรองสูง

ดังนั้นเมื่อรวมทั้งสองช่วงเวลาจึงถือได้ว่าอำนาจต่อรองของผู้ซื้ออยู่ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 9 สรุปการวิเคราะห์ภัยคุกคามทั้ง 5 ด้าน (Five Forces Model)

ภัยคุกคามจาก	ผลกระทบ
คู่แข่งในปัจจุบัน	คู่แข่งที่อยู่ในจังหวัดชัยภูมิไม่น่ากลัว แต่คู่แข่งที่มีชื่อเสียงในจังหวัดอื่นค่อนข้างน่ากลัว ภัยคุกคามจากคู่แข่งปัจจุบันจึงอยู่ในระดับ <u>ปานกลาง</u>
คู่แข่งรายใหม่	คู่แข่งรายใหม่เข้าสู่ตลาดได้ง่าย แต่มีโอกาสเข้าตลาดน้อยเพราะตลาดมีขนาดเล็ก ภัยคุกคามจึงอยู่ในระดับ <u>ค่อนข้างต่ำ</u>
สินค้าทดแทน	สินค้าทดแทนมีราคาต่ำกว่า แต่ก็ก็มีประสิทธิภาพต่ำกว่า ภัยคุกคามอยู่จึงในระดับ <u>ต่ำ</u>
ผู้ป้อนปัจจัยการผลิต	ปัจจัยการผลิตราคาถูก และมีให้เลือกมากมายในท้องตลาด ทำให้ผู้ป้อนปัจจัยการผลิตมีอำนาจการต่อรอง <u>ต่ำ</u>
ผู้ซื้อ	ในช่วงเปิดเทอมเด็กนักเรียนมีตัวเลือกน้อย แต่ในช่วงปิดเทอมสามารถไปเรียนที่จังหวัดอื่นได้ ผู้ซื้อจึงมีอำนาจการต่อรอง <u>ปานกลาง</u>
สรุปภัยคุกคามจากทั้ง 5 ด้านอยู่ในระดับ ค่อนข้างต่ำ	

4.4.4 ปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จในธุรกิจ (Key Success Factor of Business)

ในการประกอบธุรกิจกวดวิชาฟิสิกส์

มีปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการประสบความสำเร็จโดยแยกเป็นด้านต่างๆ ดังนี้

ด้านของบุคลากร คือครูผู้สอน จะต้องมีความสามารถ ดังต่อไปนี้

- 1) มีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ให้เข้าใจง่าย
- 2) สามารถนำความสนุกมาประยุกต์ในการสอน

ด้านหลักสูตร

- 1) มีหลักสูตรให้เลือกหลากหลาย ตรงตามความต้องการของเด็กแต่ละคน
- 2) เนื้อหาที่สอนตรงกับข้อสอบที่ใช้วัดผล ซึ่งต้องอาศัยการเก็งข้อสอบที่แม่นยำ
- 3) มีการสอนเทคนิคพิเศษในด้านต่างๆ เช่น เทคนิคการทำข้อสอบ เทคนิคการจำ เป็นต้น
- 4) มีเอกสารประกอบที่ดี เด็กสามารถนำไปศึกษาหรือฝึกฝนเพิ่มเติมเองได้โดยง่าย
- 5) มีความครบวงจร เปิดการสอนครอบคลุมวิชาสำคัญที่ต้องใช้สอบเข้ามหาวิทยาลัย เพื่อให้เด็กสามารถมาเรียนที่เดียวได้ครบทุกวิชา

ด้านภาพลักษณ์

- 1) ผู้สอนเป็นครูที่มีชื่อเสียง มีประสบการณ์การสอนที่ยาวนาน หรือมีคุณสมบัติที่น่าเชื่อถือ
- 2) มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่ดีเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- 3) มีเด็กที่สอบเข้ามหาวิทยาลัยได้ด้วยคะแนนสูง และเด็กที่มีผลการเรียนดีจำนวนมาก ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยสร้างชื่อเสียงให้กับโรงเรียนกวดวิชา

4.4.5 วิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)

1) การวิเคราะห์จุดแข็ง และ จุดอ่อน

ในช่วงเปิดเทอม	เด็กนักเรียนจะเรียนพิเศษที่ในจังหวัดชัยภูมิเท่านั้น	
เพราะไม่สามารถเดินทางไปเรียนที่จังหวัดอื่นได้	ดังนั้นจึงมีคู่แข่งเพียง	4
รายซึ่งเป็นโรงเรียนสอนพิเศษที่เปิดสอนโดยอาจารย์ในจังหวัดชัยภูมิ		
ซึ่งสามารถวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนออกมาได้ดังนี้		

ตารางที่ 9 แสดงจุดแข็งจุดอ่อนขององค์กรในช่วงเปิดเทอม

โรงเรียนกวดวิชา	จุดแข็ง
คู่แข่งภายในจังหวัด	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้สอนมีประสบการณ์สอนที่ยาวนาน เป็นที่รู้จักของคนในจังหวัด - ผู้สอนเป็นอาจารย์ประจำโรงเรียนจึงสามารถชักชวนนักเรียนมาเรียนและสามารถบอกแนว - ค่าเล่าเรียนถูก อยู่ที่ประมาณ 1,000 ถึง 1,500 บาทต่อเทอม
องค์กร	<ul style="list-style-type: none"> - มีการนำความสนุกสนานมาประยุกต์ในการสอน - ผู้สอนเชี่ยวชาญวิชาฟิสิกส์ โดยจบวิศวกรรมศาสตร์ และเคยติดฟิสิกส์โอลิมปิกรอบ 50 คน - สอนกลุ่มเล็กดูแลเด็กได้ทั่วถึง - ห้องเรียนติดเครื่องปรับอากาศ - ผู้สอนวัยใกล้กับเด็ก สอนแบบพี่สอนน้อง ช่วยให้เด็กเรียนอย่างผ่อนคลาย

ในช่วงปิดเทอม เด็กนักเรียนสามารถเดินทางไปเรียนพิเศษที่จังหวัดอื่นได้ เช่นกรุงเทพฯหรือจังหวัดข้างเคียงซึ่งส่วนใหญ่จะไปที่จังหวัดขอนแก่น สาเหตุหลักก็เพื่อเข้าเรียนกับโรงเรียนที่มีชื่อเสียงระดับประเทศ ดังนั้นในช่วงปิดเทอมจึงมีคู่แข่งเพิ่มขึ้น จึงทำการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนขององค์กรเปรียบเทียบกับโรงเรียนที่มีชื่อเสียงระดับประเทศซึ่งตั้งอยู่ในจังหวัดอื่นๆ ดังนี้

ตารางที่ 10 แสดงจุดแข็งจุดอ่อนขององค์กรในช่วงปิดเทอม

โรงเรียน กวดวิชา	จุดแข็ง
สถาบันกวดวิชาที่มีชื่อเสียงระดับประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> - ทั้งอาจารย์และสถาบันมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในระดับประเทศ - มีลูกศิษย์ที่สอบเข้ามหาวิทยาลัยได้คะแนนดีเยี่ยมและมีลูกศิษย์สอบ - เป็นพันธมิตรกับโรงเรียนกวดวิชาชื่อดังในสาขาวิชาอื่น - มีผลงานทางด้านวิชาการจำนวนมาก - มีสาขาทั่วประเทศ และมีระบบการจัดการเป็นมาตรฐาน ด้วยทีมงาน

องค์กร	<ul style="list-style-type: none"> - ค่าใช้จ่ายต่ำกว่ามากเมื่อเทียบกับการเดินทางไปเรียนกับสถาบันที่มี - เป็นการสอนสด และสอนกลุ่มเล็กจึงดูแลเด็กได้ทั่วถึง - เด็กสามารถซักถามครู เพื่อให้ครูอธิบายจนเข้าใจได้ - มีการสอนทฤษฎีเพื่อให้เด็กเข้าใจเนื้อหาอย่างถ่องแท้
--------	---

2) โอกาส

โอกาส คือ สถานการณ์ที่มีศักยภาพ (ข้อได้เปรียบ) ซึ่งช่วยให้องค์กรบรรลุเป้าหมาย
สรุปได้ดังต่อไปนี้

- จังหวัดชัยภูมิมีโรงเรียนกวดวิชาฟิสิกส์เพียง 4 แห่ง
ซึ่งยังมีคุณภาพการสอนไม่ดีนัก
และยังไม่มีโรงเรียนกวดวิชาที่นำความสนุกมาประยุกต์ในการสอน
เป็นโอกาสของโรงเรียนกวดวิชาแห่งใหม่ที่จะเป็นผู้ริเริ่มในด้านนี้
- โรงเรียนกวดวิชาในจังหวัดชัยภูมิส่วนใหญ่เปิดการสอนแบบกลุ่มใหญ่
จึงดูแลเด็กได้ไม่ทั่วถึง ความจงรักภักดี (Brand Loyalty) ต่อโรงเรียนกวดวิชาที่มีอยู่ในระดับต่ำ
เป็นโอกาสของโรงเรียนกวดวิชารายใหม่ที่เปิดสอนกลุ่มเล็กซึ่งดูแลเด็กได้ใกล้ชิดมากกว่า
ที่จะแย่งส่วนแบ่งลูกค้ากลุ่มที่ต้องการความเอาใจใส่เป็นพิเศษได้
- การเดินทางไปเรียนพิเศษที่กรุงเทพหรือจังหวัดอื่น ๆ มีค่าใช้จ่ายที่สูงมาก
อีกทั้งผู้ปกครองต้องเผชิญกับความกังวลที่ไม่สามารถตามไปดูแลบุตรหลานได้
หากโรงเรียนกวดวิชาที่เปิดใหม่มีคุณภาพก็อาจดึงดูดลูกค้าที่ต้องการคุณภาพเหล่านี้ไว้ได้

3) อุปสรรค

อุปสรรค คือ ปัญหาวิกฤตที่อาจจะทำให้องค์กรไม่สามารถบรรลุเป้าหมาย
สรุปได้ดังต่อไปนี้

- คู่แข่งภายในจังหวัดมีผู้สอนเป็นอาจารย์ประจำโรงเรียน
จึงสามารถบอกแนวข้อสอบปลายภาคได้
ส่งผลให้เด็กที่ต้องการการันตีเกรดต้องเรียนกับโรงเรียนกวดวิชาเหล่านั้น
- เด็กมัธยมปลายมีค่านิยมจับกลุ่มไปเรียนพิเศษในจังหวัดขอนแก่น
สาเหตุหนึ่งคือต้องการไปเรียนกับสถาบันที่มีชื่อเสียง
แต่อีกสาเหตุหนึ่งคือการได้ไปเที่ยวกับเพื่อนๆ
จึงทำให้ช่วงปิดเทอมมององค์กรอาจต้องเผชิญกับปัญหาจำนวนเด็กลดลง
- สถาบันที่มีชื่อเสียงระดับประเทศในแต่ละสาขาวิชาจับมือเป็นพันธมิตรกัน
กลายเป็นสถาบันแบบครบวงจรที่เด็กนักเรียนสามารถเรียนที่เดียวได้ครบทุกวิชา
ถือเป็นภัยคุกคามที่น่ากลัว การที่องค์กรจะดึงเด็กไว้ได้ก็ต้องเป็นสถาบันที่ครบวงจรเช่นกัน
จึงต้องรีบ เร่งหาพันธมิตรที่สอนวิชาอื่นและมีคุณภาพในจังหวัดชัยภูมิซึ่งเป็นสิ่งที่ค่อนข้างยาก

4.4.6 ศักยภาพหลักขององค์กร (Core Competency)

ศักยภาพหลักขององค์กร คือ คุณภาพด้านการเรียนการสอนภายใต้ราคาที่คุ้มค่า ที่ให้ทั้งความรู้และความสนุกในการเรียน โดยมีการออกแบบหลักสูตรไว้อย่างเหมาะสม ผสมผสานการสอนด้วยความสนุกสนานเข้ากับการสอนเพื่อความเข้าใจ มีเทคนิคการทำข้อสอบต่างๆ พร้อมทั้งฝึกทักษะการเรียนรู้ สอนโดยครูที่มีความเชี่ยวชาญด้านฟิสิกส์ ในลักษณะที่สอนน้อง ด้วยบรรยากาศการเรียนที่ผ่อนคลายและเป็นกันเอง

4.4.7 ปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จขององค์กร (Key Success Factor of Organize)

ปัจจัยสำคัญต่อการประสบความสำเร็จที่องค์กรมี หรือปัจจัยที่คาดว่าจะสามารถสร้างขึ้นได้ภายในระยะเวลาอันสั้น มีดังนี้

- ด้านของบุคลากร (ครูผู้สอน)
- 1) มีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ให้เข้าใจง่าย
 - 2) สามารถนำความสนุกมาประยุกต์ในการสอน

ด้านหลักสูตร

- 1) มีหลักสูตรให้เลือกหลากหลาย ตรงตามความต้องการของเด็กแต่ละคน
- 2) มีการสอนเทคนิคพิเศษในด้านต่างๆ เช่น เทคนิคการทำข้อสอบ เทคนิคการจำ เป็นต้น
- 3) มีเอกสารประกอบที่ดี เด็กสามารถนำไปศึกษาหรือฝึกฝนเพิ่มเติมเองได้โดยง่าย

ด้านภาพลักษณ์

- 1) มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่ดีเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- 2) มีความสัมพันธ์ที่ดีกับเด็กและผู้ปกครอง (CRM) และติดตามผลการเรียนของเด็กอยู่เสมอ

ปัจจัยที่องค์กรยังขาดอยู่ และต้องอาศัยประสบการณ์ในการพัฒนาให้มีขึ้นในระยะยาว มีดังนี้

ด้านหลักสูตร

- 1) เนื้อหาที่สอนตรงกับข้อสอบที่ใช้วัดผล ซึ่งเกิดจากการเก็งข้อสอบที่อย่างแม่นยำ
- 2) เปิดการสอนครอบคลุมวิชาสำคัญที่ต้องใช้สอบเข้ามหาวิทยาลัย เพื่อให้เด็กสามารถมาเรียนที่เดียวได้ครบทุกวิชา

ด้านภาพลักษณ์

- 1) ผู้สอนเป็นครูที่มีชื่อเสียง มีประสบการณ์การสอนที่ยาวนาน หรือมีคุณสมบัติที่น่าเชื่อถือ
- 2) มีเด็กที่สอบเข้ามหาวิทยาลัยได้ด้วยคะแนนสูง และเด็กที่มีผลการเรียนดีจำนวนมาก ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยสร้างชื่อเสียงให้กับโรงเรียนกวดวิชา