

บทที่ 2

กรอบแนวคิดทางทฤษฎีและเอกสารที่เกี่ยวข้อง

2.1 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.1.1. อุปสงค์ (Demand)

1) ความหมายของอุปสงค์

อุปสงค์ คือ ปริมาณความต้องการเสนอซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภคในสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง ณ ระดับราคาต่างๆ กันโดยมีความตั้งใจ (willing) และความสามารถ (ability to pay) ในการซื้อสินค้า ในช่วงเวลาหนึ่ง (เช่น หนึ่งวัน หนึ่งสัปดาห์ หนึ่งเดือน หรือ หนึ่งปี) ดังนั้น อุปสงค์ในทางเศรษฐศาสตร์จึงมีลักษณะที่เป็นความต้องการที่สามารถตอบสนองได้จริง (Effective demand) ต่างกับความต้องการ (want) ในสินค้าและบริการที่มีราคาแพงของผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อไม่เพียงพอที่ไม่สามารถซื้อสินค้าดังกล่าวได้

2) ชนิดของอุปสงค์

จากคำนิยามของอุปสงค์ หากแบ่งชนิดของอุปสงค์ตามปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวกำหนดความต้องการซื้อ เราสามารถจัดประเภทของอุปสงค์เป็น 3 ชนิดด้วยกัน

(1) **อุปสงค์ต่อราคา (Price Demand)** เป็นการวัดความสัมพันธ์ระหว่างราคากับปริมาณสินค้าหรือบริการที่มีผู้ต้องการซื้อในระยะเวลาที่กำหนด โดยสมมติให้รายได้ ราคาสินค้าชนิดอื่นที่เกี่ยวข้อง และปัจจัยชนิดอื่นๆ คงที่ นั่นคือปริมาณสินค้าและบริการที่มีผู้ต้องการซื้อในระยะเวลาใดเวลาหนึ่งจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับราคาของสินค้าหรือบริการชนิดนั้นเป็นสำคัญ

(2) **อุปสงค์ต่อรายได้ (Income Demand)** เป็นการวัดความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ของผู้บริโภคกับปริมาณสินค้าหรือบริการที่มีผู้ต้องการซื้อในระยะเวลาที่กำหนด โดยสมมติให้ราคาสินค้าชนิดนั้น ราคาสินค้าชนิดอื่นที่เกี่ยวข้อง และปัจจัยชนิดอื่นๆ คงที่ นั่นคือปริมาณสินค้าและบริการที่มีผู้ต้องการซื้อในระยะเวลาใดเวลาหนึ่งจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับรายได้ของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

(3) อุปสงค์ต่อราคาสินค้าชนิดอื่นหรืออุปสงค์ไขว้ (Cross Demand) เป็นการวัดความสัมพันธ์ระหว่างราคาสินค้าชนิดอื่นที่เกี่ยวข้องกับปริมาณสินค้าหรือบริการที่มีผู้ต้องการซื้อในระยะเวลาที่กำหนด โดยสมมติให้ราคาสินค้าชนิดนั้น รายได้ของผู้บริโภค และปัจจัยชนิดอื่นๆ คงที่ สินค้าชนิดอื่นที่เกี่ยวข้องกันนั้นแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

สินค้าที่ใช้ทดแทนกันหรือสินค้าแข่งขันกัน (substitution goods or competitive good) ตัวอย่างของสินค้าที่ใช้ทดแทนกัน

สินค้าที่ใช้ประกอบกันหรือร่วมกัน (complementary goods) ตัวอย่างของสินค้าที่ต้องใช้ร่วมกันหรือประกอบกัน อุปสงค์ทั้ง 3 ชนิดนี้อุปสงค์ต่อราคาถูกนำไปประยุกต์ใช้มากที่สุดและเมื่อก้าวถึงอุปสงค์โดยไม่ระบุว่าเป็นอุปสงค์ชนิดไหน จะหมายถึงอุปสงค์ต่อราคา (price demand) เสมอ

3) ปัจจัยกำหนดอุปสงค์ของสินค้า (Demand Determinants)

การที่อุปสงค์หรือปริมาณเสนอซื้อสินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่งในช่วงระยะเวลาหนึ่งจะมีมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆดังต่อไปนี้

- (1) ราคาสินค้าและบริการสินค้าชนิดนั้น
- (2) ระดับรายได้ของผู้บริโภค
- (3) ราคาสินค้าและบริการชนิดอื่นที่เกี่ยวข้อง
- (4) รสนิยมของผู้บริโภค
- (5) การคาดคะเนเหตุการณ์ในอนาคตของผู้บริโภค
- (6) ขนาดของประชากร
- (7) ฤดูกาล

4) การเปลี่ยนแปลงอุปสงค์

การเปลี่ยนแปลงในอุปสงค์ของสินค้าและบริการของผู้บริโภคในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง จะมี 2 ลักษณะที่แตกต่างกัน คือ

(1) การเปลี่ยนแปลงของปริมาณอุปสงค์ เมื่อราคาสินค้าชนิดนั้นเปลี่ยนแปลงโดยที่ตัวแปรอื่นๆคงที่ยังผลให้ปริมาณซื้อสินค้าชนิดนั้นเปลี่ยนแปลงไปและเรียกการเปลี่ยนแปลงเช่นนี้ว่าการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อ (change in quantity demanded) ซึ่งจะเป็นการเปลี่ยนแปลงเคลื่อนย้ายภายในเส้นอุปสงค์ (move along the demand curve) โดยเมื่อราคาสินค้าลดลงปริมาณความต้องการซื้อจะเพิ่มขึ้นและเมื่อราคาสินค้าเพิ่มขึ้นปริมาณซื้อจะลดลง

(2) การเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อ อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของตัวกำหนดอุปสงค์ตัวหนึ่งหรือมากกว่าหนึ่งตัวโดยที่ราคาสินค้าชนิดนั้นคงที่เรียกว่าการเปลี่ยนแปลงในอุปสงค์ (change or shift in demand) ทำให้เส้นอุปสงค์เปลี่ยนแปลงเคลื่อนย้ายไปทั้งเส้นตัวอย่างเช่นเมื่อผู้บริโภคมีรายได้เพิ่มขึ้นจะทำให้ปริมาณความต้องการซื้อเพิ่มขึ้นทั้งๆที่ราคาสินค้าชนิดนี้ยังคงเดิมอยู่ ทำให้เส้นอุปสงค์เคลื่อนย้ายไปทางขวามือของเส้นเดิมและในทางตรงกันข้ามเมื่อรายได้ลดลงทำให้ปริมาณซื้อลดลงเส้นอุปสงค์จะเคลื่อนย้ายไปทางซ้ายมือของเส้นเดิมหรือในกรณีที่ปัจจัยอื่นๆที่กำหนดอุปสงค์เปลี่ยนแปลงเช่นราคาของสินค้าที่ใช้ทดแทนกันได้ราคาของสินค้าที่ใช้ประกอบกันได้ รสนิยมฯลฯเปลี่ยนแปลงโดยที่ราคาสินค้าชนิดนั้นคงที่就会有ผลต่อการเปลี่ยนแปลงในปริมาณความต้องการซื้อของสินค้าชนิดนั้น โดยจะทำให้เส้นอุปสงค์เคลื่อนย้ายเปลี่ยนแปลงไปทั้งเส้น

2.1.2 แนวคิดเกี่ยวกับความพึงพอใจ

ตามหลักจิตวิทยาสังคมความพึงพอใจจัดเป็นทัศนคติที่ต้องผ่านกระบวนการรับรู้และตีความของบุคคล นับแต่ปี ค.ศ. 1935 มีหลักการเบื้องต้นเกี่ยวกับการพัฒนาทัศนคติที่ว่า “ทัศนคติเกิดจากการเรียนรู้จากประสบการณ์” หลักการดังกล่าวได้รับการยอมรับจากนักวิชาการคนอื่นๆ อย่างกว้างขวาง และปัจจุบันนักจิตวิทยาต่างก็ยืนยันว่า ประสบการณ์สัมผัสทั้งห้าของมนุษย์ ไม่ได้ถูกกระตุ้นจากสภาวะแวดล้อมภายนอกโดยลำพัง แต่ภูมิหลังและประสบการณ์ของมนุษย์เองก็มีบทบาทสำคัญต่อการกระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ และสร้างทัศนคติเกี่ยวกับโลกภายนอกด้วย กล่าวอีกนัยหนึ่ง กระบวนการรับรู้ตีความบุคคล ร่วมทั้งการพัฒนาทัศนคติของบุคคลย่อมแตกต่างกันไปตามภูมิหลัง และประสบการณ์ของแต่ละบุคคลเป็นสำคัญ ด้วยเหตุนี้บุคคลสองคนอยู่ในสภาพแวดล้อมเดียวกันและภายใต้สถานการณ์เหมือนกันจึงมักเกิดความเข้าใจ และเกิดทัศนคติแตกต่างกัน ถ้าบุคคลทั้งสองมีประสบการณ์และภูมิหลังตั้งสมมาแตกต่างกันตั้งแต่ต้น กล่าวได้ว่าการพัฒนาของทัศนคติโดยเฉพาะอย่างยิ่งในรูปของความพอใจหรือไม่พอใจต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ย่อมต้องอาศัยภูมิหลังและประสบการณ์เป็นพื้นฐานในการประเมินสิ่งที่รับรู้

ความพึงพอใจ (satisfaction) เป็นทัศนคติที่เป็นนามธรรม ไม่สามารถมองเห็นเป็นรูปร่างได้ การที่เราจะทราบว่าบุคคลหนึ่งมีความพึงพอใจหรือไม่ สามารถสังเกตด้วยการแสดงออกที่ค่อนข้างสลับซับซ้อน จึงเป็นการยากที่วัดความพึงพอใจโดยตรง แต่สามารถวัดได้โดยทางอ้อมโดยการวัดความคิดเห็นของบุคคลเหล่านั้น และการแสดงความคิดเห็นนั้นจะต้องตรงกับความรู้สึกที่แท้จริง จึงสามารถวัดความพึงพอใจนั้นได้ Woman (1973) กล่าวถึงความพอใจว่าเป็นความรู้สึกที่ได้รับความสำเร็จตามความมุ่งหวัง และความต้องการ Vroom ได้กล่าวถึงทฤษฎีความคาดหวังเรียกว่า VIE Theory ซึ่งมีองค์ประกอบสำคัญได้แก่

V มาจากคำว่า Valance หมายถึงความพึงพอใจ

I มาจากคำว่า Instrumentality หมายถึงเครื่องมือที่นำไปสู่ความพึงพอใจ

E มาจากคำว่า Expectancy หมายถึงความคาดหวังภายในตัวของบุคคลนั้นๆ เมื่อได้รับการตอบสนองแล้ว บุคคลนั้นจะได้รับความพึงพอใจ โดยที่ความพึงพอใจนั้น เป็นผลมาจากการที่บุคคลนั้นๆ เข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรม หรือ เข้าไปรับรู้แล้วเกิดความพอใจ

2.1.3. ทฤษฎีแรงจูงใจ (motivation theory)

Maslow ได้กล่าวถึงพฤติกรรมของมนุษย์ที่จะถูกกำหนดและควบคุมโดยแรงจูงใจต่างๆ ซึ่งจะแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล เป็นทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความต้องการทางด้านร่างกายและจิตใจ ซึ่ง Maslow ได้จัดลำดับของสิ่งจูงใจแต่ละอย่างเริ่มจากความต้องการขั้นต่ำสุดไปสู่ขั้นสูงสุดดังนี้คือ ลูกค้ำที่ใช้บริการคาดหวังว่าผู้ให้บริการจะต้องตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานแล้วจึงจะเริ่มมองหาต่อไปว่าใครให้ความคาดหวังเชิงค่านิยมกับเขาได้ ความต้องการขั้นพื้นฐานของลูกค้ำที่ต้องการได้รับความตอบสนองจากผู้ให้บริการ ประกอบด้วยปัจจัยหลัก 3 ปัจจัย ได้แก่ ความมั่นคงและความปลอดภัย การได้รับเกียรติ/การเอาใจใส่ และความยุติธรรม หากลูกค้ำรู้สึกที่ไม่ได้รับการตอบสนองใน 3 สิ่งนี้ก็จะหันไปหาผู้ให้บริการอื่นที่สามารถให้เขาได้ทันที ลูกค้ำที่ไม่ได้รับการตอบสนองความต้องการพื้นฐาน เช่น รู้สึกว่าพนักงานไม่ให้เกียรติ รู้สึกว่าไม่ได้รับความยุติธรรม ลูกค้ำจะเลิกใช้บริการจากผู้ให้บริการไปเลย

ความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ แสดงให้เห็นว่ามนุษย์จะแสวงหาความต้องการสำหรับชีวิตที่สำคัญที่สุดก่อน เมื่อได้รับสิ่งนั้นแล้วก็จะเริ่มแสวงหาความต้องการในลำดับต่อไปคือ

- 1) Physiological needs ปัจจัยสี่ เป็นความต้องการลำดับแรกของมนุษย์ด้านกายภาพคือ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค ที่อยู่อาศัย
- 2) Safety needs ความมั่นคงปลอดภัย คือความต้องการเพื่อปกป้องตนเองให้เกิดความมั่นคงปลอดภัยจากสิ่งแวดล้อมรอบตัว เช่น ความต้องการความปลอดภัยทั้งร่างกายและจิตใจ และความมั่นคงในอาชีพ และการงาน
- 3) Social needs การได้รับความรักและการเอาใจใส่ คือ เป็นความต้องการให้ผู้อื่นและสังคมยอมรับคบหาสมาคมด้วย เช่น ความต้องการความรัก ความห่วงใย ความสนิทสนม มิตรภาพ และความชื่นชมจากผู้อื่น
- 4) Esteem needs ความภูมิใจในศักดิ์ศรีของตนเอง คือการรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าความต้องการให้ผู้อื่นยอมรับความสามารถและให้เกียรติ เช่น สถานะชื่อเสียง และตำแหน่ง

5) Self-actualization needsการรู้จักตนเอง เป็นความต้องการสูงสุดในลำดับความต้องการทั้งหลายเป็นความต้องการที่เกี่ยวข้องกับสมรรถนะของมนุษย์ คือ มนุษย์รู้ว่าตนเองมีความสามารถทำอะไรได้ จึงปรารถนาใช้ฝีมือความสามารถของตนเองให้เกิดผลสูงสุดเป็นความสำเร็จ ความหวังในชีวิต

2.1.4. ทฤษฎีการประเมินค่าแบบจำลองถดถอยที่มีตัวแปรตามเป็นตัวแปรหุ่น (Estimation of Regression Models with Dummy Dependent Variables) (ทรงศักดิ์, 2548)

ในการทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรโดยใช้สมการถดถอยนั้นในบางลักษณะจะพบว่าตัวแปรตาม (dependent variable) จะมีลักษณะเป็นตัวแปรเชิงคุณภาพ (qualitative) ซึ่งประกอบด้วย 2 ทางเลือก หรือมากกว่า เช่น การเลือกตั้ง การยอมรับเทคโนโลยีของเกษตรกร การเข้าเป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรของเกษตรกร การเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร การเลือกวิธีเดินทางไปทำงานว่าเป็นทางรถเมล์ รถไฟ รถยนต์ หรือจักรยานเป็นต้น แบบจำลองที่มีตัวแปรตามเป็นลักษณะเช่นนี้ สามารถใช้วิธีการประมาณค่าได้ 3 วิธี คือ (1) แบบจำลองความน่าจะเป็นเชิงเส้น (Linear Probability model) (2) แบบจำลองโพรบิต (Probit model) และ (3) แบบจำลองโลจิต (Logit model) ในการศึกษาครั้งนี้จะใช้แบบจำลองโลจิตในการทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปร โดยมีรายละเอียดดังนี้

แบบจำลองโลจิต (Logit Model) แบบจำลองความน่าจะเป็นเชิงเส้นมีข้อบกพร่องค่อนข้างมาก โดยเฉพาะการที่จะทำให้ค่าประมาณความน่าจะเป็นอยู่ในช่วง 0 ถึง 1 เท่านั้น เราจึงนำแบบจำลองโลจิต (Logit model) มาใช้ในการประมาณค่าแทนซึ่งให้ค่าประมาณของตัวแปรตามอยู่ในช่วง 0-1 แบบจำลองโลจิตนี้เป็นอีกแบบจำลองหนึ่งซึ่งมีคุณสมบัติคล้ายๆ กับแบบจำลองโพรบิตต่างกันแต่เพียงข้อสมมติเกี่ยวกับลักษณะของการแจกแจงของตัวคลาดเคลื่อน u_i เท่านั้นจากการแจกแจงแบบโลจิตทิก (Greene, 1997:874-876)

$$\begin{aligned} \text{Prob}(Y = 1) &= \frac{e^{\beta'x}}{1 + e^{\beta'x}} \\ &= \lambda(\beta'x) \end{aligned} \quad (2.1)$$

โดยที่ $\lambda(\cdot)$ คือฟังก์ชันการแจกแจงสะสมแบบ โลจิตทิก (logistic cumulative distribution function) จากแบบจำลองความน่าจะเป็น (probability model)

$$E[y|x] = 0[1 - F(\beta'x)] + 1[F(\beta'x)] \quad (2.2)$$

จะได้ว่า

$$\frac{\partial E[y|x]}{\partial x} = \left\{ \frac{dF(\beta'x)}{d(\beta'x)} \right\} \beta \quad (2.3)$$

โดยที่ $f(\cdot)$ คือฟังก์ชันความหนาแน่น (density function) ซึ่งคล้อยกับฟังก์ชันการแจกแจงสะสม (cumulative distribution) $F(\cdot)$ สำหรับการแจกแจงปกติ (normal distribution) เราจะได้ว่า

$$\frac{\partial E[y|x]}{\partial x} = \phi(\beta'x)\beta \quad (2.4)$$

โดยที่ $\phi(t)$ คือฟังก์ชันความหนาแน่นปกติมาตรฐาน (standard normal density function) สำหรับการแจกแจงแบบโลจิสติก (logistic distribution)

$$\begin{aligned} \frac{d\lambda[\beta'x]}{d(\beta'x)} &= \frac{e^{\beta'x}}{(1+e^{\beta'x})^2} \\ &= \lambda(\beta'x)[1-\lambda(\beta'x)] \end{aligned} \quad (2.5)$$

เพราะฉะนั้นในแบบจำลองโลจิส จะได้ว่า

$$\frac{\partial E[y|x]}{\partial x} = \lambda(\beta'x)[1-\lambda(\beta'x)]\beta \quad (2.6)$$

สำหรับตัวประมาณค่า Berndt, Hall and Huasman (1974) นั้นในกรณีของแบบจำลองโลจิส (ซึ่งแตกต่างจากกรณีของแบบจำลองโพบริท)(Greene, 1997: 884-885)

$$B = \sum_i (y_i - \lambda_i)^2 x_i x_i' \quad (2.7)$$

ซึ่งเป็นการคำนวณเมทริกซ์ความแปรปรวนร่วมเกี่ยวเชิงเส้นกำกับ (Asymptotic covariance matrix) วิธีหนึ่ง

จาก

$$\hat{f} = \hat{\lambda}(1 - \hat{\lambda})$$

จะได้

$$\frac{d\hat{f}}{dz} = (1 - 2\hat{\lambda}) \left(\frac{d\hat{\lambda}}{dz} \right) = (1 - 2\hat{\lambda}) \hat{\lambda}(1 - \hat{\lambda}) \quad (2.8)$$

เมื่อจัดพจน์ (Terms) ต่างๆเข้าด้วยกันจะได้

$$\text{Asy. var}[\hat{\gamma}] = [\lambda(1-\lambda)]^2 [I + (1-2\lambda)\beta x' V [I + (1-2\lambda)x\beta']] \quad (2.9)$$

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

วรรณตร พลภูณาส (2541) ได้ศึกษาเรื่องการใช้จ่ายและประสิทธิผลการเรียนกวดวิชาเพื่อสอบเข้ามหาวิทยาลัยของรัฐ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาค่าใช้จ่ายในการเรียนกวดวิชาเพื่อเตรียมความพร้อมในการสอบแข่งขันเข้าศึกษา และวิเคราะห์ผลของการเรียนกวดวิชาต่อการสอบเข้ามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ของนักศึกษาชั้นปีที่ 1 ในปีการศึกษา ปี 2541 โดยการสุ่มตัวอย่างการวิจัยอย่างมีระบบ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาค่าใช้จ่ายในการเรียนกวดวิชา และวิเคราะห์ผลของการเรียนกวดวิชาต่อการสอบเข้า

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จากนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ชั้นปีที่ 1 ปีการศึกษา 2541 ผลการศึกษาสรุป พบว่า นักศึกษาที่เรียนกวดวิชาสอบเข้ามหาวิทยาลัยได้เป็นจำนวนร้อยละ 69.5 เสียค่าใช้จ่ายในการเรียนกวดวิชาโดยเฉลี่ย 8,740 บาทต่อหลักสูตร และเมื่อทดสอบความแตกต่างของการเรียนกวดวิชาและไม่เรียนกวดวิชา โดยใช้วิธีสถิติไคสแควร์ ที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05 แล้ว พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการเรียนกวดวิชาของนักศึกษากลุ่มตัวอย่างพบว่ามี 5 ปัจจัย ดังนี้ คือ เพศของนักศึกษา ระดับคะแนนเฉลี่ยสะสมในชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย คุณสมบัติของการสมัครสอบเข้ามหาวิทยาลัย วิธีการสอบคัดเลือกและรายได้ของบิดา สำหรับ 2 ปัจจัยที่ไม่มีผลต่อการเรียนกวดวิชา ได้แก่ กลุ่มสาขาวิชา คือ วิทยาศาสตร์-ศิลป์ และกลุ่มสาขาวิชา คือกลุ่มวิทยาศาสตร์สุขภาพ วิทยาศาสตร์เทคโนโลยี และสังคมมนุษยศาสตร์ มีผลไม่แตกต่างกันต่อการเรียนกวดวิชา

ไพฑูรย์ สีนลรัตน์ (2545) ทำการศึกษาเรื่องการกวดวิชาในระดับมัธยมศึกษาตอนปลายในประเทศไทย มีวัตถุประสงค์คือ ศึกษาสภาพปัจจุบันของการกวดวิชาในระดับมัธยมศึกษาตอนปลายในประเทศไทย การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจเก็บข้อมูลผู้เกี่ยวข้องจำนวน 3,353 คน ใน 4 จังหวัด คือ กรุงเทพฯ เชียงใหม่ ขอนแก่นและสงขลา จากการศึกษาพบว่า นักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายทั่วประเทศมีอัตราการกวดวิชาประมาณร้อยละ 30 เมื่อพิจารณาเรื่องความแตกต่างในการกวดวิชาพบว่านักเรียนในแผนการเรียน วิทยาศาสตร์-คณิต เป็นนักเรียนที่มีการกวดวิชาเมกกว่านักเรียนในแผนกอื่น โดยรวมแล้วนักเรียนที่มีผลการเรียนดีจะมีการกวดวิชาเมกกว่านักเรียนที่มีผลการเรียนต่ำก่า เมื่อพิจารณาตามเขตที่ตั้งของโรงเรียนพบว่า นักเรียนที่ศึกษาในโรงเรียนเขตเมื่องนั้น มีอัตราการเรียนกวดวิชาสูงกว่านักเรียนในเขตนอกเมื่องทุกจังหวัด สำหรับอาชีพบิดาของนักเรียนนักศึกษาที่กวดวิชาหรือเคยกวดวิชาในภาพรวมพบว่า กลุ่มนักเรียนนักศึกษาที่บิดาประกอบอาชีพค้าขาย หรือธุรกิจส่วนตัวมีอัตราการกวดวิชาเมกที่สุด ในขณะที่กลุ่มนักเรียนนักศึกษาที่บิดาประกอบอาชีพเกษตรกรรม หรือประมงนั้น มีอัตราการไม่เรียนกวดวิชาเมกที่สุดลักษณะการเรียนกวดวิชาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายในปัจจุบันร้อยละ 73.9 ของนักเรียนที่กวดวิชาเรียนกับโรงเรียนกวดวิชาร้อยละ 36.7 เรียนจากที่อื่นซึ่งไม่ใช่โรงเรียนกวดวิชา เช่น เรียนกับโครงการที่โรงเรียนจัดให้เรียนกับครูในโรงเรียน และเรียนจากที่อื่นที่อยู่ใกล้โรงเรียน นอกจากนั้นแล้วยังมีปริมาณนักเรียนร้อยละ 20.1 ที่เรียนกวดวิชาจากทั้งโรงเรียนกวดวิชาและเรียนจากที่อื่น ซึ่งไม่ใช่โรงเรียนกวดวิชานักเรียนส่วนใหญ่ในทุกระดับชั้นนั้น จะใช้เวลาในการเรียนกวดวิชาประมาณสัปดาห์ละ 6-10 ชั่วโมง สำหรับเหตุผลในการกวดวิชานั้น โดยพบว่าส่วนใหญ่ของกลุ่มนักเรียนนักศึกษาที่กวดวิชาเมิเหตุผลว่าเพื่อช่วยให้ผลการเรียนดีขึ้น

ทิพวรรณ สุนทรเทพวรากล (2547) ศึกษาเรื่องปัจจัยการตัดสินใจของผู้ใช้บริการในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและเปรียบเทียบปัจจัยการตัดสินใจของผู้ใช้บริการในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา จำแนกตามคุณลักษณะทั่วไปของผู้ใช้บริการ เป็นการศึกษาเชิงสำรวจจากกลุ่ม ตัวอย่างที่เป็นผู้ให้บริการ โรงเรียนกวดวิชาจำนวนรวม 397 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถามมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ .9549 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลคือ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน t-test และ F-test และเปรียบเทียบรายคู่โดยวิธีเชฟเฟ ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้ 1. ผู้ให้บริการโรงเรียนกวดวิชาส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย และกำลังศึกษาอยู่ ม.5 อาชีพของบิดาและมารดาส่วนใหญ่เป็นข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001-30,000 บาท รูปแบบการสอนกวดวิชาของโรงเรียนกวดวิชาที่เรียนอยู่ส่วนใหญ่เป็นแบบสอนเฉพาะรายวิชา 2. ปัจจัยในการตัดสินใจของผู้ใช้บริการในการเลือกโรงเรียนกวดวิชาโดยรวม อยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.47 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.45 เมื่อพิจารณาทางด้าน พบว่า ด้านคุณภาพ เป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ด้านสถานที่ ด้านบริหารจัดการ ด้านราคา และด้านบริการ เป็นอันดับสุดท้าย 3. เปรียบเทียบปัจจัยการตัดสินใจของผู้ใช้บริการในการเลือกโรงเรียนกวดวิชา จำแนกตามคุณลักษณะส่วนบุคคล พบว่า ผู้ให้บริการโรงเรียนกวดวิชาที่มีระดับการศึกษา อาชีพของบิดา อาชีพของมารดา รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัวต่างกันมีปัจจัยการตัดสินใจแตกต่างกันในทุกด้าน มีระดับ นัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ผู้ให้บริการโรงเรียนกวดวิชาที่มีเพศต่างกัน มีปัจจัยการตัดสินใจเลือกโรงเรียนภาพรวมไม่ต่างกัน แต่ด้านราคา และด้านสถานที่ มีปัจจัยการตัดสินใจแตกต่างกัน ผู้ให้บริการโรงเรียนกวดวิชาที่มีรูปแบบการสอนกวดวิชาของโรงเรียน มีปัจจัยการตัดสินใจเลือกโรงเรียนภาพรวมไม่ต่างกัน แต่ด้านบริหารจัดการและด้านราคา มีปัจจัยการตัดสินใจแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

บุญกร ไวกจน์ (2547) ศึกษาเรื่องการตัดสินใจเรียนกวดวิชาของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลาย สายวิทยาศาสตร์ในกรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและเปรียบเทียบการตัดสินใจเรียนกวดวิชาของนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายสายวิทยาศาสตร์ในกรุงเทพมหานคร จำแนกตามภูมิหลังของนักเรียน ใช้วิธีการวิจัย เชิงสำรวจจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายสายวิทยาศาสตร์ในกรุงเทพมหานคร ที่ตัดสินใจเรียนกวดวิชา จำนวน 384 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็น แบบสอบถาม ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.874 และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน t-test F-test และ Scheffe ผลการวิจัยพบว่า 1) ภูมิหลังของนักเรียนที่เป็นกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 53.6 กำลังศึกษาอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 ร้อยละ 33.6 คะแนนเฉลี่ยสะสม (GPA) 3.51-4.00 ร้อยละ 53.1 กำลังศึกษาอยู่ใน โรงเรียน สังกัดของสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน (โรงเรียนรัฐบาล) ร้อยละ 78.4 การศึกษาของบิดาระดับปริญญา

ตรี ร้อยละ 40.1 การศึกษาของมารดาในระดับปริญญาตรี ร้อยละ 47.7 บิดาประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 48.2 มารดาประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 36.2 และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว มากกว่า 40,000 บาท ร้อยละ 51.3 2) การตัดสินใจเรียนกวดวิชาของนักเรียนในภาพรวมทั้ง 6 ด้านอยู่ในน้ำหนักมาก โดยมีการตัดสินใจน้ำหนักมากที่สุดอันดับแรกคือ ด้านการจัดการเรียนการสอนของโรงเรียนกวดวิชา รองลงมา ด้านมุ่งหวังศึกษาต่อในคณะยอดนิยมและมหาวิทยาลัยชั้นนำ และมีการตัดสินใจน้ำหนักมาก ในประเด็น ด้านพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และด้านการแนะแนวของผู้ปกครอง และมีการตัดสินใจ น้ำหนักปานกลางในประเด็น ด้านพัฒนาการเรียนรู้ทางสังคมของกลุ่มเพื่อนสายวิทยาศาสตร์ และ ด้านการแนะแนวของโรงเรียน 3) ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า นักเรียนเพศต่างกันมีการตัดสินใจเรียนกวดวิชา ด้านการแนะแนวของโรงเรียน และด้านการแนะแนวของผู้ปกครองแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.05 นักเรียนที่มีชั้นปีที่ศึกษาต่างกันมีการตัดสินใจเรียนกวดวิชา ด้านพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และด้านการจัดการเรียนสอนของโรงเรียนกวดวิชาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 นักเรียนที่มีคะแนนเฉลี่ยสะสม (GPA) ต่างกันมีการตัดสินใจเรียนกวดวิชา ด้านมุ่งหวังศึกษาต่อในคณะยอดนิยมและมหาวิทยาลัยชั้นนำ และด้านการจัดการเรียนสอนของโรงเรียนกวดวิชาแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.05 นักเรียนที่อาชีพของบิดาต่างกันมีการตัดสินใจเรียนกวดวิชา ด้านพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และด้านมุ่งหวังศึกษาต่อในคณะยอดนิยมและมหาวิทยาลัยชั้นนำแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.05 นักเรียนที่อาชีพ ของมารดาต่างกันมีการตัดสินใจเรียนกวดวิชา ด้านมุ่งหวังศึกษาต่อในคณะยอดนิยมและมหาวิทยาลัยชั้นนำแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และนักเรียนที่ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ของครอบครัวต่างกันมีการตัดสินใจเรียนกวดวิชา ด้านมุ่งหวังศึกษาต่อในคณะยอดนิยมและมหาวิทยาลัยชั้นนำ ด้านพัฒนาการเรียนรู้ทางสังคมของกลุ่มเพื่อนสายวิทยาศาสตร์ และ ด้านการแนะแนวของผู้ปกครองแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

মনখ্যা অরুণ্ড এবং শিবপংকজ ঞিরাওপন (2547) ศึกษาเรื่องการกวดวิชากับความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ โดยทำการพัฒนาแบบจำลองคุณภาพทั่วไปเชิงพลวัตแบบรุ่นอายุเหลื่อมกัน (Overlapping Generations) ที่ใช้อธิบายความสัมพันธ์ระหว่างการกวดวิชาและความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ในแบบจำลองนี้บุคคลมีความแตกต่างกันในความสามารถเริ่มต้นแต่กำเนิด แต่สามารถเลือกเรียนกวดวิชาเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มความสามารถของตนได้ซึ่งมีผลต่อการได้รับคัดเลือกเข้าศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษา โดยแรงผลักดันให้บุคคลต้องการเรียนกวดวิชาเกิดจากการแข่งขันเพื่อให้ได้เข้าศึกษาต่อในสถาบันอุดมศึกษาทำให้บุคคลนั้นเลื่อนสถานะจากแรงงานระดับมัธยมศึกษาเป็นแรงงานระดับบัณฑิตที่ได้ค่าจ้างสูงกว่า จากกระบวนการแข่งขันในแบบจำลองพบว่าคนที่กวดวิชาคือคนที่มีความสามารถเริ่มต้นค่อนข้างสูงและเป็นผู้ที่น่าจะได้เข้าศึกษาต่ออยู่แล้ว ส่วนคนที่มีความสามารถ

เริ่มต้นต่ำและไม่น่าจะได้เข้าศึกษาต่อจะไม่เลือกเรียนกวดวิชา เนื่องจากการได้เข้าศึกษาไม่คุ้มค่าในเชิงอรรถประโยชน์ตลอดชีวิตสำหรับคนกลุ่มที่มีความสามารถเริ่มต้นต่ำ นอกจากนั้นการกวดวิชาสามารถเพิ่มความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจได้โดยผ่านการยกระดับความสามารถขั้นต่ำของผู้ที่ได้รับคัดเลือกเข้าศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาซึ่งเป็นผู้ที่มีส่วนร่วมในการสะสมทุนมนุษย์

ธีรพันธ์ ดั่งจันทร์ (2549) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกโรงเรียนกวดวิชาของผู้ปกครองนักเรียนระดับ ประถมศึกษาปีที่ 5 และ 6 ในเขตเทศบาลนครเชียงราย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกโรงเรียนกวดวิชาและเปรียบเทียบความแตกต่างของผู้ปกครองนักเรียนระดับประถมศึกษาปีที่ 5 และ 6 ในเขตเทศบาลนครเชียงรายโดยจำแนกตามเพศอายุอาชีพรายได้และระดับการศึกษาวิธีการศึกษาใช้แบบสอบถามเพื่อเก็บข้อมูลจำนวน 346 ชุดวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสถิติสำเร็จรูปได้แก่ค่าความถี่ร้อยละค่าเฉลี่ยส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและวิเคราะห์ความแปรปรวน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ปกครองนักเรียนระดับประถมศึกษาปีที่ 5 และ 6 ในเขตเทศบาลนครเชียงราย ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมีอายุระหว่าง 31 - 40 ปีประกอบอาชีพข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจมีรายได้ต่อเดือนระหว่าง 10,001 - 20,000 บาทจบการศึกษาระดับปริญญาตรีมีจำนวนบุตรหลานที่ผู้ปกครองรับภาระเลี้ยงดู 2 คนและบุตรหลานเคยเรียนเสริมในโรงเรียนกวดวิชาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกโรงเรียนกวดวิชาของผู้ปกครองตามหลัก 7 P's ได้แก่ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ราคาการจัดจำหน่ายการส่งเสริมการตลาดบุคลการลักษณะทางกายภาพและกระบวนการปัจจัยที่มีอิทธิพลในระดับมากได้แก่ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์การจัดจำหน่ายบุคลการลักษณะทางกายภาพและกระบวนการตามลำดับส่วนปัจจัยด้านราคาและการส่งเสริมการตลาดอยู่ในระดับปานกลาง

ความคิดเห็นในการเลือกโรงเรียนกวดวิชาของผู้ปกครองนักเรียนที่มีเพศอาชีพและระดับการศึกษาต่างกันในการรวมพบว่าไม่แตกต่างกันเมื่อพิจารณาแต่ละด้านพบว่าผู้ปกครองนักเรียนที่มีเพศต่างกันมีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ได้แก่มโนทัศน์ในการเลือกโรงเรียนกวดวิชาของผู้ปกครองนักเรียนที่มีอายุและรายได้ต่างกันในการรวมพบว่าแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 และ .01 ตามลำดับเมื่อพิจารณาแต่ละด้านพบว่าผู้ปกครองนักเรียนที่มีอายุต่างกันมีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .001 ได้แก่มโนทัศน์การส่งเสริมการตลาดลักษณะทางกายภาพและกระบวนการมีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ได้แก่มโนทัศน์ส่วนผู้ปกครองนักเรียนที่มีรายได้ต่างกันมีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ได้แก่มโนทัศน์ลักษณะทางกายภาพและบุคลการมีความ

คิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ได้แก่ด้านการจัดจำหน่ายและกระบวนการส่วนความคิดเห็นด้านอื่นๆไม่แตกต่างกัน

สุวิมล จีระทรงศรี (2552) ศึกษาเรื่องผลสัมฤทธิ์ของการทบทวนและการสอบคัดเลือกเข้าสถาบันอุดมศึกษาของรัฐโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะนิสัยในการเรียนของนักเรียนที่จะสอบเข้ามหาวิทยาลัยและศึกษาผลสัมฤทธิ์ของการทบทวนที่มีต่อการสอบผ่านเข้าคณะ/สถาบันอุดมศึกษาของรัฐที่ต้องการโดยใช้ตัวอย่างนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 ปีการศึกษา 2551 คณะวิทยาศาสตร์ สุขภาพมหาวิทยาลัยของรัฐที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานครจำนวน 228 คนที่ได้จากการสุ่มตัวอย่างแบบแบ่งชั้นสองชั้นและเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะนิสัยในการเรียนการทบทวนและการสอบคัดเลือกเข้าคณะ/มหาวิทยาลัยที่ต้องการเรียนเป็นอันดับหนึ่งด้วยสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ได้แก่ค่าร้อยละค่าเฉลี่ยค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบมีปัจจัยเดียวการทดสอบแบบไคกำลังสองและการวิเคราะห์ความถดถอยโลจิสติกผลการศึกษาพบว่าลักษณะนิสัยในการเรียนโดยรวมมีความสัมพันธ์กับผลการสอบคัดเลือกเข้าคณะ/มหาวิทยาลัยที่ต้องการเป็นอันดับหนึ่งอย่างมีนัยสำคัญแต่เมื่อจำแนกลักษณะนิสัยในการเรียนออกเป็นองค์ประกอบด้านการหลีกเลี่ยงการผลัดเวลาและด้านวิธีการทำงานพบว่าไม่มีความสัมพันธ์ทั้งกับการเรียนทบทวนและการสอบคัดเลือกฯ นอกจากนี้ยังพบว่าผู้อ่านหนังสือล่วงหน้าก่อนเข้าเรียนเป็นเรื่องเดียวในด้านวิธีการทำงานที่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญกับการเรียนทบทวนและการมีเทคนิคการอ่านหนังสือและเทคนิคการจำเป็นเรื่องเดียวในด้านวิธีการทำงานที่มีความสัมพันธ์กับผลการสอบคัดเลือกเข้าคณะ/มหาวิทยาลัยที่ต้องการเป็นอันดับหนึ่งการศึกษาผลการสอบคัดเลือกฯ มีความสัมพันธ์กับการเรียนทบทวน อย่างมีนัยสำคัญ โดยผู้ที่เรียนทบทวนมีโอกาสสอบได้คณะ/มหาวิทยาลัยที่ต้องการเรียนสูงกว่าผู้ที่ไม่เรียนทบทวน 10.8 เท่า อย่างไรก็ตาม ผลการสอบคัดเลือกฯ ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่นๆด้วย ได้แก่ ประเภทของโรงเรียนที่จบการศึกษา และการมีเทคนิคการอ่านและเทคนิคการจำข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาค้นคว้านี้มีหลายประการ ได้แก่ นักเรียนควรสร้างลักษณะนิสัยเด่นในเรื่องการมีเทคนิคการอ่านและเทคนิคการจำ โรงเรียนและครูควรมีการพัฒนาคุณภาพการสอน ช่วยเหลือและส่งเสริมการสร้างลักษณะนิสัยในการเรียนที่ดีให้แก่นักเรียน และท้ายที่สุดขอขอบเขตและรายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับการสอบเข้าต้องประกาศให้ทราบโดยทั่วกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ครูและนักเรียนระดับมัธยมศึกษา

วนิดา ธนากรกุล (2553) ทำการศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของธุรกิจโรงเรียนทบทวนวิชาในเขตกรุงเทพมหานครกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยคือผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนทบทวนวิชาในเขตกรุงเทพมหานครจำนวน 100 คนเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสอบถามประกอบด้วยข้อมูล

ทั่วไปของผู้ประกอบการความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาและปัจจัยทางจิตวิทยาการวิเคราะห์ข้อมูลใช้โปรแกรม SPSS โดยการวิเคราะห์ร้อยละค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน t-test และการหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระและตัวแปรตามโดยใช้ Pearson's Product Moment Correlation Coefficientผลการวิจัยพบว่าความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาในภาพรวมพบว่าผู้ประกอบการให้ความสำคัญในด้านกระบวนการมากที่สุดคือมีการให้บริการที่มีคุณภาพรองลงมาคือด้านการสนองความต้องการของลูกค้าและด้านนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ตามลำดับ ต่อมาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดพบว่าสถานที่ที่มีความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุดต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจโรงเรียนกวดวิชานอกจากนี้ ปัจจัยทางจิตวิทยาพบว่ามีบุคลิกภาพมีความอยู่ในระดับมากที่สุดต่อความสำเร็จของธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดและปัจจัยทางจิตวิทยามีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จของธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved