



Project-based Learning

พันธุ์ใหม่ เรียนรู้จริงจาก "ชอควอตส์ โมเดล"

เอกสิทธิ์ เป็มงวด

อาจารย์ประจำหลักสูตรการศึกษาระหว่างประเทศ (IB)
คณะบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

Project-based Learning ไม่ใช่เรื่องแปลกใหม่ในแวดวงการศึกษาบ้านเราครับ **เรียนรู้จากการลงมือทำ คือ หัวใจของการศึกษาในยุคสมัยนี้** ทว่าการเรียนรู้จากโครงการพลาดโอกาสในการถ่ายทอดองค์ความรู้จากรุ่นพี่ไปสู่รุ่นน้อง คำถามคือหากเขาขยายสโคปของ PBL ให้ครอบคลุมไปทั้ง 4 ชั้นปี คล้ายๆ กับโรงเรียนเวทมนตร์ชอควอตส์ในนวนิยายชื่อก้องโลก “แฮรี่ พอตเตอร์” ดังนั้นหลักสูตรการจัดการศึกษาระหว่างประเทศ (IB) ที่สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น จึงได้ริเริ่มโครงการนี้ขึ้นมา และเราเรียกมันว่า IB House Project

IB House Project คืออะไร?

ในฐานะที่ผมเคยทำโครงการผู้ประกอบการรุ่นเยาว์ของคณะมาหลายปี ผมพบจุดที่น่าเสียดายบางประการ เช่น 1. โครงการมีระยะเวลาสั้นสุด และสั้นเกินไปจึงไม่สามารถเติบโตต่อไปได้ 2. องค์ความรู้จากรุ่นพี่ไม่ถูกถ่ายทอดไปยังรุ่นน้อง และ 3. ผลงานของนักศึกษา ยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น ไม่สามารถนำไปใช้ป็นเนื้อหาออกสื่อประชาสัมพันธ์ได้มากนัก ดังนั้นทางหลักสูตร IB จึงต้องการนำจุดแข็งของโครงการผู้ประกอบการรุ่นเยาว์มาต่อยอดให้เกิดความต่อเนื่อง จึงเกิดเป็นโครงการที่ทำร่วมกันตั้งแต่ชั้นปีที่ 1-4 และทำไปเรื่อยๆ ทุก

ภาคการศึกษา โดยคะแนนของโครงการจะถูกติดกับรายวิชาในสาขาทุกเทอมรวม 7 รายวิชา ได้แก่ หลักการตลาด หลักการจัดการ ธุรกิจระหว่างประเทศ การเงินระหว่างประเทศ การตลาดสากล การจัดการข้ามวัฒนธรรม กลยุทธ์ธุรกิจระหว่างประเทศ



เมื่อเริ่มต้นปีการศึกษา นักศึกษาปี 1 จะไปสมัครเข้า “บ้าน” ทั้ง 8 บ้าน และจะต้องผ่านการทดสอบ และการสอบสัมภาษณ์เพื่อให้ได้บรรจุเข้าเป็นสมาชิกของบ้านต่างๆ ซึ่งมีค่านิยมแตกต่างกัน และมีสินค้า/บริการหลักแตกต่างกันไปด้วย ยกตัวอย่าง เช่น บ้าน Summerfield ขายผลไม้อบแห้ง (จดทะเบียนเป็น บริษัทแล้ว) บ้าน Godfrey เป็นผู้ขาย และทำการตลาดเซรามิคแต้มนิวจากสารสกัดเปลือกมังคุด (จดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดแล้ว) บ้าน Valeri ขายปลาอ้าต้มสุกสำเร็จรูป เป็นต้น

ในระหว่างเทอม นักศึกษาแต่ละบ้านจะต้องทำการทหรนึ่งจัดสัมมนาภายใน-ภายนอก ทำประชาสัมพันธ์บ้านและหลักสูตร ออกแข่งขันแผนธุรกิจ ทำเป้ารายได้ และพยายามส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศเพื่อให้สอดคล้องกับปรัชญาการเรียนรู้อิโมโนซุคิ ด้วยการเรียนรู้ที่ไม่หยุดยั้ง จะทำให้องค์ความรู้ ประสบการณ์ค่อยๆ ถูกสั่งสมไว้ในบ้านแต่ละหลัง สุดท้ายหลักสูตร IB สามารถนำผลงานนักศึกษาที่มากขึ้นในแต่ละปีไปจัดทำการประชาสัมพันธ์ได้อย่างเป็นรูปธรรม

ในตอนแรกเราไม่ทราบว่ายประโยชน์ของโครงการ IB House Project จะมีมากมายเท่าใดนัก แต่พอลงมือเขียน เราจึงเห็นว่า “ฮอกวอตส์ โมเดล” มีดีมากกว่าที่เราได้เคยคาดเอาไว้

ประโยชน์ประการที่ 1 นักศึกษามีความพึงพอใจในการเรียนผ่านกิจกรรมมากขึ้น

จากการสำรวจประจำปีพบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่ให้การ

สนับสนุน House Project เนื่องจากเห็นว่าดีกว่าการเรียนตามตำราเพียงอย่างเดียว และทำให้เขาได้มีโอกาสแก้ปัญหาในชีวิตจริงอีกด้วย จากสเกล 1-10 เมื่อถามว่า “นักศึกษาจะบอกต่อรุ่นน้องเกี่ยวกับโครงการนี้หรือไม่” เราได้คะแนนเฉลี่ย 7.7 ซึ่งมีแนวโน้มที่ดีขึ้นกว่าปีแรกที่เริ่มดำเนินการ

การประเมินบริษัทสมัยใหม่ ได้ใช้แนวคิด Net Promoter Score (NPS) เข้ามาบริหาร และถูกพบว่ามีความสัมพันธ์กับความยั่งยืนของบริษัทมากกว่าการสำรวจความพึงพอใจเพียงอย่างเดียว สูตรวิธีคิดคือ

$NPS = \% \text{เชียร์} - \% \text{แฉ่ง}$ (NPS ไม่นับรวมกลุ่มที่รอกคะแนน 7-8 เพราะถือว่าพึงพอใจแต่ไม่บอกต่อ)

จากการสำรวจครั้งล่าสุดในเดือน พ.ค. ปีที่ผ่านมา เรามีนักศึกษาที่เชียร์ 35% และแฉ่ง 20% จึงสรุปได้ว่า Net Promoter Score (NPS) เท่ากับ 20%

ประโยชน์ประการที่ 2 อัตราการตกรอก (Drop out ratio) ลดลง

หลักสูตร IB ทราบดีว่าจุดอ่อนที่สำคัญประการหนึ่งของเราคือ อัตราการตกรอก ในความพยายามที่จะลดการตกรอก เราได้ส่งเสริมให้นักศึกษาสร้างสายใยระหว่างรุ่นพี่รุ่นน้อง ทำให้เขาารู้สึกว่าเขาไม่ถูกทอดทิ้ง ให้เขารู้สึกว่าเขามีพื้นที่ และเป็นที่ยอมรับ โดยการ



ทำค่ายรับน้องรวมที่เรียกว่า IB Bonding Camp ซึ่งเป็นค่าย 1 วัน โดยแบ่งเป็นฐานกิจกรรมของบ้าน IB ทั้ง 8 หลัง ซึ่งจะทำให้น้องปี 1 ได้ทำความรู้จักบ้านแต่ละหลังมากขึ้นด้วย นอกจากนี้เมื่อน้องปี 1 ได้ถูกคัดสรรเข้าบ้านแต่ละหลังไปแล้ว บ้านแต่ละหลังยังมีการทำกิจกรรม Team Building อีกหลายครั้งเพื่อส่งเสริมความผูกพันกันในรุ่นอีกด้วย

เราพบว่านักเรียนปี 1 (รหัส 59) ตกออกไปเพียง 9 คน จากเดิม 159 คนที่ลงทะเบียนเรียนในเทอม 1/2559 เหลือ 150 คน ในเทอม 2/2559 นั่นเทียบเท่ากับการลดลงเพียง 5% ซึ่งเป็นสถิติที่เรายังไม่เคยทำได้มาก่อน

ในปีที่ผ่านมาเราสามารถเห็นผลงานของนักศึกษา IB เพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน เนื่องจากนักศึกษาสามารถนำประสบการณ์ความรู้จากการทำงานจริงไปใช้ในการเขียนแผนธุรกิจส่งประกวดได้ซึ่งผมได้นำตัวแทนนักศึกษาของบ้าน Godfrey และบ้าน Ethelbert ไปประกวดแผนธุรกิจ Regional Business Plan Contest 2016 ณ เมืองเวียงจันทน์ ประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว วันที่ 13 กรกฎาคม 2559 จัดโดยความร่วมมือระหว่างสถาบันลาว-ญี่ปุ่น มหาวิทยาลัยแห่งชาติลาว มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น และศูนย์ความร่วมมือกัมพูชา-ญี่ปุ่น



ผลิตภัณฑ์ Godfrey Miracle Acne Deep Serum

อ่านต่อฉบับหน้า



สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
เปิดรับนักศึกษา ปี 2560



ปริญญาโท



- วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
 - ▶ สาขาเทคโนโลยีวิศวกรรม (M.Eng. -MET)
- บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
 - ▶ สาขาการจัดการอุตสาหกรรม (M.B.A. -MIM)
 - ▶ สาขาการวางแผนและการจัดการเชิงกลยุทธ์สำหรับผู้ประกอบการ (M.B.A. -SME)
 - ▶ สาขาบริหารธุรกิจญี่ปุ่น (M.B.A. -MBJ)
- วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต
 - ▶ สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ (M.sc. -MIT)

มีโอกาสรับทุนฟรี!!
100% ตลอดหลักสูตร
หรือลดค่าหน่วยกิต 50%

WWW.TNI.AC.TH
Facebook/ ThaiNichi

02-763-2600 Ext.2403, 2605

1771/1 ถ.พัฒนาการ ระหว่าง ซ.พัฒนาการ 37-39 แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250