

การวิจัยเชิงปฏิบัติการโดยใช้แนวคิดการประเมินชุมชนแบบมีส่วนร่วม เพื่อสร้างความเข้มแข็งกลุ่มอาชีพสานเข่งปลาหมู่บ้านสันจกปก จังหวัดพะเยา

วีระพงษ์ กิติวงศ์^{1*} และ กมลพงศ์ รัตนสงวนวงศ์²

¹สาขาวิชาการบัญชี คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา 56000

²สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา 56000

*ผู้เขียนหลัก อีเมลล์: weerapong.kitiwong@gmail.com



บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปฏิบัติการโดยใช้แนวคิดการประเมินชุมชนแบบมีส่วนร่วม มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่มอาชีพบ้านสันจกปก ตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และช่วยเหลือด้านการตลาดแก่กลุ่มอาชีพสานเข่งปลา ซึ่งเป็นภูมิปัญญาของชุมชนที่สืบทอดมานานกว่า 40 ปี กระบวนการสร้างความเข้มแข็งดำเนินการผ่านกิจกรรมปฏิบัติการด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาด และการบริหารจัดการกลุ่มอาชีพ ระหว่าง เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2560 – มกราคม พ.ศ. 2561

สำหรับสมาชิกกลุ่มที่สนใจซึ่งเป็นผู้สูงอายุโดยส่วนใหญ่ จำนวน 15 คน ผลวิจัยพบว่า 1) ด้านการสร้างเสริมความเข้มแข็ง ทำให้สมาชิกกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น 1,000–2,000 บาท/เดือน ซึ่งองค์ประกอบสู่ความสำเร็จประกอบด้วย 4 ปัจจัยหลัก คือ ผู้นำ ผู้ตาม เครือข่าย และหน่วยงานภาครัฐและเอกชน และกระบวนการสร้างความเข้มแข็งสู่ความสำเร็จประกอบด้วย การสร้างแรงบันดาลใจ การทบทวนศักยภาพตนเอง การบริหารจัดการ การทะยานสู่ความสำเร็จ และการบรรลุเป้าหมายร่วมกัน 2) ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำให้มีรูปแบบการจัดงานที่หลากหลาย มูลค่าสูงขึ้น และทันสมัยมากขึ้น และ 3) ด้านการตลาด ทำให้มีทั้งการตลาดออนไลน์และออฟไลน์ การสร้างแบรนด์และการนำเสนอเครื่องจักสานที่มีชีวิตชีวา เช่น การถ่ายแบบและการจัดเดินแบบ แสดงกระเป๋าและตะกร้าจักสาน

คำสำคัญ: จังหวัดพะเยา บ้านสันจกปก การประเมินชุมชนแบบมีส่วนร่วม การสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชน กลุ่มอาชีพจักสาน

Action Research for Empowering the Community–Based Producer Working Grop of Basket Weaving in Ban San Chok Pok, Phayao Province through the Concept of Participatory Rural Appraisal

Weerapong Kitiwong^{1*} and Kamolpong Ratanasanguanvongs²

¹Accounting Department, School of Management and Information Sciences, University of Phayao, Muang District, Phayao Province, Thailand 56000

²Marketing Department, School of Management and Information Sciences, University of Phayao, Muang District, Phayao Province, Thailand 56000

*Corresponding author's E-mail: weerapong.kitiwong@gmail.com



Abstract

This research is a combination of action research and the concept of participatory rural appraisal. It aims to empower the working group of basket weavers in Ban San Chok Pok, Dok Khamtai sub-district, Dok Khamtai district, Phayao province, to help them develop their products according to the market demand, and to help them market the products. The production of “Kheng” is local wisdom which has been passed down from one generation to another for more than 40 years. The empowerment scheme is carried out between February 2017 and January 2018, and improved product development, marketing, and

management. Fifteen people, mostly elderly people, are interested in joining the group. The empowerment in turn is led them to earn extra income of approximately 1,000–2,000 baht per month. Four key factors influence their success, namely, action leadership, active followership, networking, and government and private sectors. The empowerment process consists of inspiring and encouraging all group members, self-monitoring for potentiality, group management, eagerness for success, and achieving the ultimate goal. To help them develop new products, a variety of approaches are employed in order for the group members to create baskets woven in various patterns and styles, and to add values to and modernize the products. On-line and off-line marketing, brand building, and lively presentation of the products such as modeling and fashion shows are the strategies to help the group bring their developed products to the market.

Keywords: Phayao province, Ban San Chok Pok, Participatory rural appraisal, Community–based producer empowerment, Working group of basket weavers

สถานการณ์ที่เป็นอยู่เดิม

ปัญหาความยากจนและปัญหาความเหลื่อมล้ำในสังคม เป็นปัญหาสำคัญของประเทศไทยมาช้านาน แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาตินำประเด็นเรื่องความยากจนและความเหลื่อมล้ำมาเป็นกรอบแนวทางในการพัฒนาประเทศ สำหรับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับปัจจุบัน ฉบับที่ 12 (2560-2564) สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สำนักนายกรัฐมนตรี (2560) ยกประเด็นการสร้างความเป็นธรรมและลดความเหลื่อมล้ำ เช่น การสนับสนุนการสร้างอาชีพ รายได้ เป็นหนึ่งในยี่สิบประเด็นหลักในการพัฒนาประเทศ โดยกำหนดเป้าหมายคือประชากรกลุ่มรายได้ต่ำสุดร้อยละ 40 มีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างน้อยร้อยละ 15 และจังหวัดพะเยาเป็นจังหวัดที่ประสบปัญหาความยากจนและความเหลื่อมล้ำ จากสถิติของกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ (2558) จังหวัดพะเยามีเส้นความยากจนเท่ากับ 2,467 มีจำนวนคนจนประมาณ 91,000 คน คิดเป็นร้อยละ 22 ของคนทั้งจังหวัด และจากสถิติการลงทะเบียนผู้มีรายได้น้อยเพื่อรับความช่วยเหลือจากรัฐบาลในปี พ.ศ. 2560 (มติชนออนไลน์, 18 พฤษภาคม 2560) มีรายงานว่าจังหวัดพะเยามีประชาชนมาลงทะเบียนจำนวนเกือบ 200,000 คน

โครงการ 1 คนละ 1 โมเดล ของคณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา มีวัตถุประสงค์เพื่อบูรณาการโครงการวิจัย โครงการบริการวิชาการ และโครงการทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรม ในการพัฒนาคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ของคนในจังหวัดพะเยา ตามปรัชญาของมหาวิทยาลัยพะเยา “ปัญญาเพื่อความเข้มแข็งของชุมชน” โครงการวิจัยนี้เริ่มดำเนินการในปี พ.ศ. 2558 ที่ชุมชนบ้านสันจกปก ตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา ซึ่งเป็นพื้นที่การดูแลของคณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ โดยผู้วิจัยได้สำรวจลักษณะทางกายภาพของหมู่บ้านและสัมภาษณ์ผู้ใหญ่บ้านจำนวน 4 หมู่บ้านในตำบลดอกคำใต้ ที่เข้าร่วมโครงการหมู่บ้านนำร่องหมู่บ้านเศรษฐกิจพอเพียงของจังหวัดพะเยา ดังนี้ บ้านสันจกปก บ้านดอนสนาม บ้านสันป่าหนาดเหนือ และสันป่าหนาดใต้ จากการสำรวจเบื้องต้น ผู้วิจัยเลือกบ้านสันจกปกเป็นพื้นที่ดำเนินการโครงการวิจัย เนื่องจากเป็นหมู่บ้านที่ประสบปัญหาต่างๆ เช่น ปัญหาการจัดการขยะ ปัญหาความยากจน ปัญหามลพิษเนื่องจากละอองของเปลือกข้าวจากโรงสีข้าวและควันจากโรงงานเครื่องปั้นดินเผาในหมู่บ้าน ผู้วิจัยใช้แนวคิดความสุข (Happiness) เป็นกรอบแนวคิดในการวิจัยเพื่อสร้างบ้านสันจกปกเป็นชุมชนต้นแบบ “ชุมชนมีความสุข (Happy community)” เพื่อสร้างความเข้าใจในบริบทพื้นที่และความสัมพันธ์ที่ตระหว่างนักวิจัยและชุมชน ในปี พ.ศ. 2559 ผู้วิจัยเลือกปัญหาการจัดการขยะของชุมชนมาเป็นโจทย์วิจัย ซึ่งชุมชนลงความเห็นว่าเป็นปัญหาลำดับแรกที่ต้องได้รับ

การแก้ไขอย่างเร่งด่วน ปัญหาความยากจน ปัญหากลุ่มอาชีพของหมู่บ้านเป็นปัญหาในลำดับรอง ซึ่งเป็นโจทย์วิจัยในปี พ.ศ. 2560 และเป็นโครงการวิจัยต่อเนื่องของโครงการวิจัยปี พ.ศ. 2558-2560 ดังภาพที่ 1

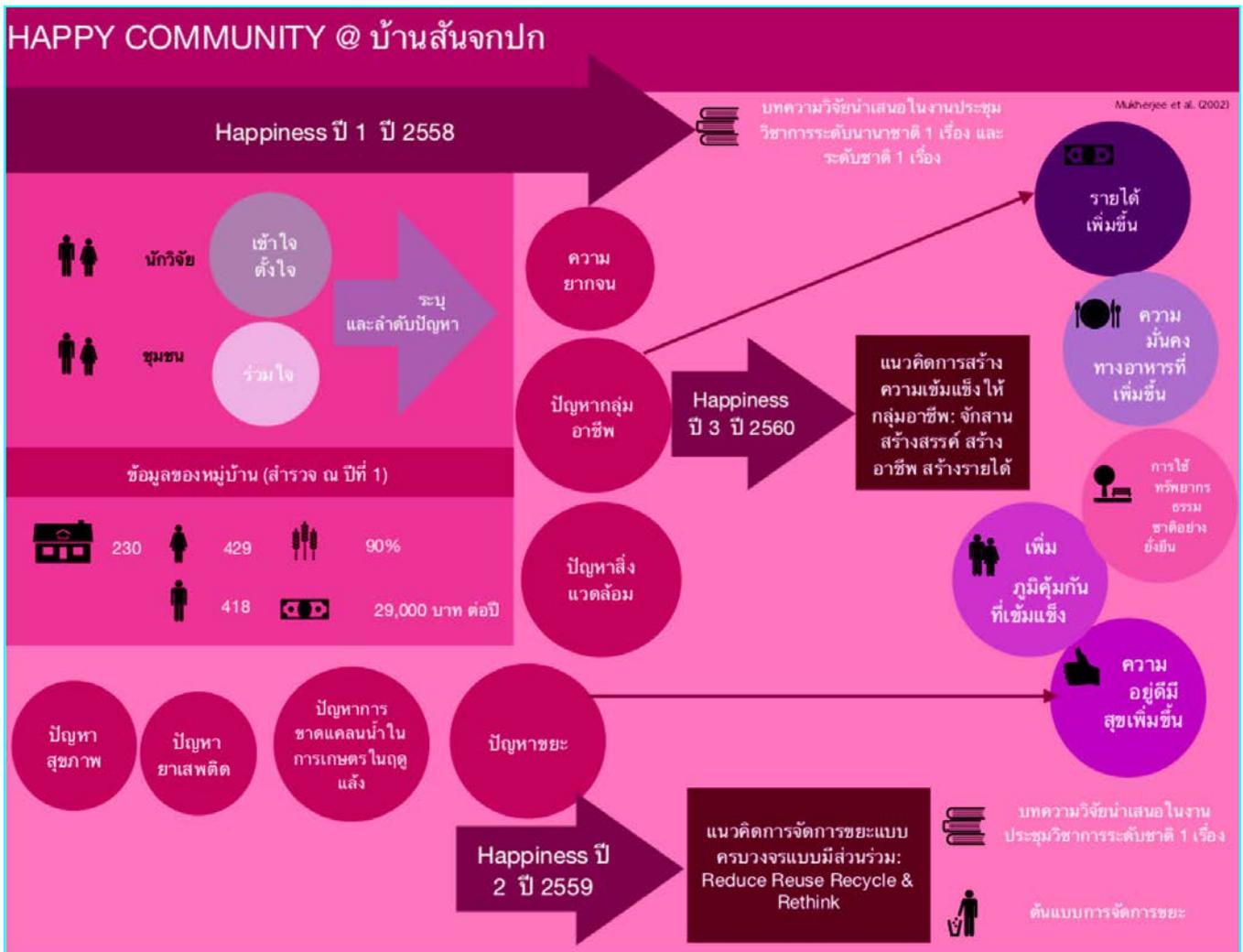
จากผลการวิจัยในปี พ.ศ. 2558 พบว่าปัญหากลุ่มอาชีพที่ไม่เข้มแข็งและปัญหาขายได้ไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพ เป็นปัญหาสำคัญของชุมชนที่บ้านทอนความสุขของคนในชุมชน ต้นเหตุคือปัญหาการสร้างยอดขายของสินค้าที่ผลิตจากกลุ่มอาชีพในชุมชน เช่น พรหมเช็ดเท้าและเซ่งปลาทุ (Kitiwong et al., 2016) จากการสะท้อนข้อคิดเห็นสาเหตุของปัญหาจากคนในชุมชน เกิดจากการส่งเสริมและสนับสนุนด้านการตลาดจากหน่วยงานภาครัฐ และปัญหาความยากจนเพิ่มมากขึ้น ในปี พ.ศ. 2559 รัฐบาลมีนโยบายให้คนไทยลดการปลูกข้าวนาปรังในบางพื้นที่เนื่องจากขาดแคลนน้ำ พร้อมทั้งให้เงินชดเชยไร่ละ 1,000 บาท ทำให้คนในชุมชนที่ประกอบอาชีพทำนาสูงถึงร้อยละ 90 ให้ความสนใจและลงชื่อกับผู้ใหญ่บ้านเป็นจำนวนมาก ซึ่งสิ่งที่เกิดขึ้นตามมา คือ ปัญหาอาชีพเสริมทดแทนการทำนาปรังเพื่อสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน

กลุ่มอาชีพสานแข่งปลาทุ เป็นกลุ่มอาชีพที่สืบทอดกันมาช้านานของบ้านสันจกปก เป็นอาชีพเสริมจากอาชีพหลัก ในปัจจุบันปัญหาของกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาทุ คือความต้องการแข่งปลาทุลดลงเนื่องจากการใช้บรรจุภัณฑ์อื่นทดแทนการใช้แข่งปลาทุ เช่น ถูพลาสติกและกล่องโฟม และแข่งปลาทุมียาราคาค่อนข้างต่ำ คือแข่งละ 1.50-2.50 บาท และปัญหาที่สำคัญ คือ ความไม่เข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ เดิมมีการรวมกลุ่ม แต่ในปัจจุบันแตกเป็น 2 กลุ่ม ต่างคนต่างทำ จากปัญหาดังกล่าวทำให้ครัวเรือนที่สานแข่งปลาทุมียาราคาลดลง จนในปัจจุบันเหลืออยู่เพียง 15-20 ครัวเรือน และสมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ ดังนั้นหากกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาทุไม่สามารถอยู่ต่อไป ภูมิปัญญาการสานแข่งปลาทุของหมู่บ้านก็จะสูญหายไป จากปัญหาดังกล่าว ผู้วิจัยได้กำหนดวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังนี้

- 1) พัฒนากลุ่มอาชีพสานแข่งปลาทุ บ้านสันจกปก ตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา ให้มีความเข้มแข็ง
- 2) พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาทุให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และ
- 3) ให้การช่วยเหลือด้านการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ของกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาทุ

กระบวนการที่ใช้ในการเปลี่ยนแปลง และการยอมรับของชุมชนเป้าหมาย

งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปฏิบัติการ (Action research) นำแนวคิด ทฤษฎี และการทบทวนงานวิจัยการสร้างชุมชนเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพสานแข่งปลาทุ บ้านสันจกปก ตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา อันได้แก่ การบริหารจัดการกลุ่ม ผู้นำ



ภาพที่ 1 ความเชื่อมโยงของโครงการวิจัยปี พ.ศ. 2558-2560

โครงสร้างและการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกกลุ่ม การพัฒนาสมาชิกในกลุ่ม การสร้างเครือข่าย การส่งเสริมและสนับสนุน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการรักษาไว้ซึ่งภูมิปัญญา ตลอดจนการสร้างการมีส่วนร่วมผ่านการประเมินชุมชนแบบมีส่วนร่วม (Participatory rural appraisal: PRA) และโครงการนี้วัดผลสัมฤทธิ์จากการเพิ่มพูนความรู้และรายได้ที่เพิ่มขึ้นของสมาชิกกลุ่มอาชีพสวนเชิงปลาทุ งานวิจัยนี้ดำเนินงานตามขั้นตอนการสร้างความเข้มแข็งซึ่งประยุกต์จากการศึกษาของ Conger & Kanungo (1988) โดยมีกรอบแนวคิดวิธีการดำเนินงานวิจัยดังภาพที่ 2 ครอบคลุมระยะเวลา 1 ปี ตั้งแต่เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2560-มกราคม พ.ศ. 2561 จากกรอบแนวคิดในภาพที่ 2 ผู้วิจัยได้เพิ่มขึ้นตอนที่ 1 การสร้างแรงบันดาลใจ สร้างความทะเยอทะยานสร้างฝัน ในวิธีดำเนินการวิจัยดังตารางที่ 1

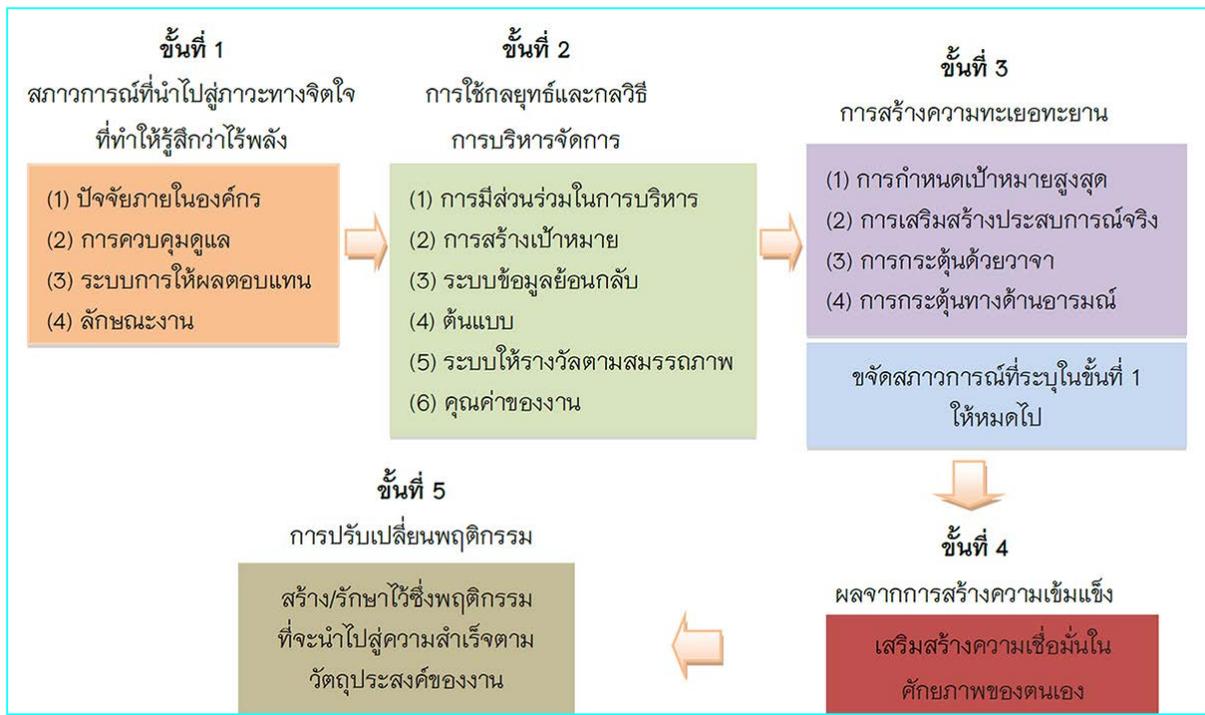
แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1) การสร้างความเข้มแข็ง (Empowerment)

Conger & Kanungo (1988) กล่าวว่า การเสริมสร้างความเข้มแข็งเกิดจากการสร้างพลังและการควบคุม และให้ความหมายการสร้างความเข้มแข็งเป็น 2 มุมมอง ดังนี้

1.1) การสร้างความเข้มแข็งคือการสร้างความสัมพันธ์ (Empowerment as a relational construct)

ในวรรณกรรมด้านบริหารและสังคมศาสตร์ พลังเป็นแนวคิดที่อธิบายถึงอิทธิพลหรืออำนาจการควบคุมที่บุคคลหรือหน่วยงานรับรู้ว่าตนเองเหนือกว่าบุคคลอื่นหรือหน่วยงานอื่น ในขณะที่ทฤษฎีการแลกเปลี่ยนทางสังคมศาสตร์ (Social exchange theory) การสร้างพลังเป็นสิ่งที่แสดงถึงความเป็นอิสระ/ไม่เป็นอิสระของคน พลังเกิดขึ้นจากผลของการกระทำของบุคคลหรือหน่วยงาน



ภาพที่ 2 กรอบแนวคิดที่ใช้ออกแบบวิธีดำเนินการวิจัย ประยุกต์จาก Conger & Kanungo (1988)

ตารางที่ 1 วิธีดำเนินการวิจัย

ขั้นตอน	ปฏิบัติการ	ผลจากการปฏิบัติการ
ขั้นที่ 1 การสร้างแรงบันดาลใจ สร้างความทะเยอทะยานสร้างฝัน	ปฏิบัติการที่ 1: “จุดประกายฝันสร้างแรงบันดาลใจ”	การสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพ
	ปฏิบัติการที่ 2: “สืบปากว่า ไม่เท่าตาเห็นและหูฟัง”	
	ปฏิบัติการที่ 3: “สร้างเครือข่ายจักสาน บ้านใกล้เรือนเคียง”	
ขั้นที่ 2 สภาวะการณ์ที่นำไปสู่ภาวะทางจิตใจที่ทำให้รู้สึกอย่างไร้พลัง	ปฏิบัติการที่ 1: “รู้ตนเอง กำหนดอนาคตร่วมกัน”	การสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพ
	ปฏิบัติการที่ 2: “ร่วมแก้ไขปัญหา ร่วมตัดสินใจ”	
	ปฏิบัติการที่ 3: “สืบสานภูมิปัญญาสานแข่งปลาทุ”	
ขั้นที่ 3 การใช้กลยุทธ์และกลวิธีในการบริหารจัดการ	ปฏิบัติการที่ 1: “ร่วมกันสร้าง ร่วมกันสาน”	การสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพ
	ปฏิบัติการที่ 2: “รู้บุญชมิประโยชน์”	
ขั้นที่ 4 การสร้างความทะเยอทะยานสู่ความสำเร็จ	ปฏิบัติการที่ 1: “จักสาน สร้างสรรค์ สร้างงาน สร้างรายได้”	การพัฒนาผลิตภัณฑ์
	ปฏิบัติการที่ 2: “สร้างชื่อ สร้างแบรนด์ สร้างตลาด”	ช่วยเหลือด้านการตลาด
ขั้นที่ 5 ผลจากการสร้างความเข้มแข็ง	การสังเกตการณ์ของผู้วิจัย การสนทนากลุ่ม รูปภาพ	การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การคืนข้อมูลให้กับชุมชน และการสะท้อนกลับข้อมูล เพื่อประเมินผลสัมฤทธิ์ของการปฏิบัติการ
	การเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม	
	การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง	
ขั้นที่ 6 การปรับเปลี่ยนพฤติกรรม	การสังเกตการณ์ของผู้วิจัย การสนทนากลุ่ม รูปภาพ	การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การคืนข้อมูลให้กับชุมชน และการสะท้อนกลับข้อมูล เพื่อประเมินผลสัมฤทธิ์ของการปฏิบัติการ
	การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง	

ซึ่งการกระทำนั้นไม่ได้ยึดโยงเพียงพฤติกรรมของบุคคลนั้นหรือหน่วยงานนั้นๆ แต่รวมถึงการตอบสนองย้อนกลับของบุคคลหรือหน่วยงานอื่น พลังของคนตามนิยามนี้จึงแบ่งออกเป็น 2 ระดับ ได้แก่ ระดับองค์กร (Organizational level) และระดับระหว่างบุคคล (Interpersonal level) โดยในระดับองค์กร ต้นกำเนิดพลังของบุคคลที่มีเหนือองค์กร คือ ความสามารถของบุคคลในการสร้างผลงานหรือในการให้ทรัพยากรแก่องค์กร โดยที่องค์กรให้คุณค่าแก่ผลงานและทรัพยากรนั้น หรือความสามารถของบุคคลในการเผชิญกับภาระผูกพันหรือปัญหาสำคัญขององค์กร และระดับระหว่างบุคคล ต้นกำเนิดของพลังมาจาก 1) ตำแหน่งหน้าที่ 2) ลักษณะนิสัย 3) ความเชี่ยวชาญ และ 4) โอกาสที่จะเข้าถึงความรู้เฉพาะด้านหรือข้อมูลเฉพาะ

1.2) การสร้างความเข้มแข็งคือการสร้างแรงจูงใจ (Empowerment as a Motivational Construct)

ในวรรณกรรมด้านจิตวิทยา พลังและการควบคุมถูกใช้ในการสร้างแรงจูงใจ และ/หรือความทะเยอทะยาน (Expectancy belief-state) ซึ่งเป็นเรื่องของจิตใจ การใช้พลังเป็นเครื่องมือในการสร้างแรงจูงใจจะเชื่อมโยงกับความต้องการภายใน (Intrinsic need) ในการสร้างตัวตนที่แท้จริง (Self-determination) หรือการสร้างเชื่อมั่นในศักยภาพของตนเอง (Personal self-efficacy) ของแต่ละคน ในมุมมองนี้พลังของแต่ละคนจึงขึ้นอยู่กับแรงจูงใจสะสม (Motivational disposition) ด้วยเหตุนี้ กลยุทธ์หรือกลวิธีบริหารจัดการที่สามารถเสริมสร้างตัวตนที่แท้จริงของพนักงานหรือสร้างความเชื่อมั่นในศักยภาพของตนเองของพนักงาน จะทำให้พนักงานรู้สึกว่าคุณเองมีพลังมากยิ่งขึ้น

2) การวิจัยเชิงปฏิบัติการ (Action Research)

Reason & Bradbury (2001) ให้ความหมายของการวิจัยเชิงปฏิบัติการว่า “การวิจัยเชิงปฏิบัติการเป็นกระบวนการมีส่วนร่วมที่มีความเป็นประชาธิปไตย เน้นการพัฒนาความรู้ในทางปฏิบัติ เพื่อตอบสนองเป้าประสงค์ของมนุษยชาติบนพื้นฐานของการร่วมกันสร้างมุมมองอันหนึ่งอันเดียว การวิจัยเชิงปฏิบัติการเป็นการค้นหาเพื่อนำไปสู่การผสมผสานของการลงมือปฏิบัติและการสะท้อนกลับทฤษฎีและการนำไปใช้ของหลายๆ ภาคส่วน อันนำไปสู่การลงมือปฏิบัติเพื่อแก้ไขปัญหาที่ประสบ และการพัฒนาตัวบุคคลและชุมชน” (Brydon-Miller et al., 2003) การวิจัยเชิงปฏิบัติการมีความเหมาะสมในการค้นหาเทคนิคที่มีประสิทธิภาพที่ช่วยให้ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มบุคคลดีมากขึ้น การวิจัยเชิงปฏิบัติการเน้นแนวปฏิบัติทางสังคม (Social practice) (Lewin, 1946) เน้นการเก็บข้อมูลภาคสนามมากกว่าการทดลองในห้องปฏิบัติการ เป็นการวิจัยที่ไม่เพียงให้ความสำคัญกับทฤษฎีเท่านั้น แต่เน้นการนำทฤษฎีไปสู่การปฏิบัติจริง โดยผลที่ได้จากการลงมือปฏิบัติสามารถสะท้อนความเป็นจริงของทฤษฎีดังกล่าว และที่สำคัญคือการได้มาซึ่งองค์ความรู้ที่เกิดจากการลงมือ

ปฏิบัติร่วมกันระหว่างนักวิจัยและผู้ที่เกี่ยวข้อง (Reason & Bradbury, 2001)

3) การประเมินชุมชนแบบมีส่วนร่วม (Participatory Rural Appraisal: PRA)

Mukherjee (1993) ระบุว่า PRA เป็นเครื่องมือในการสร้างการพัฒนาแบบมีส่วนร่วม เน้นการเก็บข้อมูลภาคสนาม (Field-oriented method) มากกว่าการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม เนื่องจากการเก็บข้อมูลภาคสนามมีความรวดเร็วมากกว่าวิธีดั้งเดิม สอดคล้องกับสถานการณ์ในภาคสนาม ซึ่งเกิดการเรียนรู้จากผู้คน การผสมผสานของวิธีที่หลากหลาย มีความยืดหยุ่นและเป็นการสร้างนวัตกรรม และมุ่งให้ความสำคัญต่อกระบวนการเข้าใจปัญหาอย่างถ่องแท้และวิธีแก้ไขปัญหามานการมีส่วนร่วมของคนในท้องถิ่นมากกว่าการให้คำตอบและคำแนะนำ PRA ประกอบด้วยกระบวนการของการมีส่วนร่วมของคนในท้องถิ่นในกิจกรรมเสริมสร้างภูมิปัญญาของท้องถิ่น โดยกิจกรรมต่างๆ เกิดจากการเรียนรู้ของคนในท้องถิ่น เป็นการเรียนรู้ด้วยการให้คนในท้องถิ่นสังเกต วิเคราะห์ และประเมินอุปสรรคและโอกาสด้วยตนเอง ซึ่งช่วยให้มีข้อมูลและการตัดสินใจที่ทันต่อที่สำหรับโครงการเพื่อการพัฒนา ดังนั้นการมีส่วนร่วมของคนในท้องถิ่นจึงเป็นความร่วมมือผ่านการวางแผน การลงมือปฏิบัติ และการติดตามผลของโครงการเพื่อการพัฒนา

4) ปัจจัยสำคัญที่เป็นองค์ประกอบในการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

ปัจจัยที่นำไปสู่การพัฒนาหรือการสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ ประกอบด้วย

4.1) การบริหารจัดการกลุ่ม ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่นำไปสู่การพัฒนาหรือความสำเร็จของกลุ่มอาชีพ (วาสนา สุนธิ์ และ เจตน์ ธนวัฒน์, 2554; สุกิจ มาลีเศษ, 2555) โดยมีองค์ประกอบที่สำคัญ ได้แก่ ผู้นำกลุ่มที่มีความเสียสละอย่างแท้จริง ไม่ใช้อิทธิพล (สุวรรณ บั้วพันธ์, 2543) มีความคิดสร้างสรรค์ (นภภรณ์ สมอาสา และ วรณภา นิวาสะวัต, 2554) ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในกลุ่มที่มีการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน (อรุณรัตน์ ยะอนันต์, 2547) ดังนั้นการสร้างกิจการที่เชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาของกลุ่มอาชีพ (ณัฐพงษ์ ภูระหงษ์, 2547) การแบ่งสรรกำไรหรือรายได้ที่เป็นธรรม (เพียรพร กองกาญจน์ และ อภิญญา จำปามูล, 2556) การสร้างการมีส่วนร่วม (อรุณรัตน์ ยะอนันต์, 2547; แก้วตา ชีระกุลพิศุทธิ์, 2551; ณชกร ขาวเข้ม และชาติชาย ไชยะวิสุทธิ, 2558) การแบ่งโครงสร้างการทำงานและการแบ่งงานตามความถนัดของสมาชิกแต่ละคน (อิริณ เมืองสมบัติ และ หดวน ชูเพ็ญ, 2554) การพัฒนารายบุคคลและกระจายงานให้เหมาะสมกับสมาชิกแต่ละคน มีการปรับเปลี่ยนหมุนเวียนงานกัน (สิริลักษณ์ พิชัยณรงค์ และคณะ, 2559) การจัดมุมเรียนรู้ การจัด

กิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้โดยการศึกษาดูงาน (สมพร จันทร์โอภาส, 2550) รวมถึงการให้ความรู้ด้านความปลอดภัยรวมถึงอาชีพอะนามัย (แก้วตา ชีระกุลพิศุทธิ์, 2551)

4.2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ เป็นหัวใจสำคัญในการพัฒนา กลุ่มอาชีพ โดยการผลิตสินค้าที่หลากหลายแต่คงไว้ซึ่งความเป็นเอกลักษณ์ (อรุณรัตน์ ะอนันต์, 2547) และการสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (อริน เมืองสมบัติ และ หควณ ชูเพ็ญ, 2554)

4.3) การส่งเสริมและสนับสนุนจากหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน (แก้วตา ชีระกุลพิศุทธิ์, 2551; วาสนา สุนสิทธิ์ และ เจตน์ ธนวัฒน์, 2554; สุกิจ มาลีเศษ, 2555) เช่น การจัดหาวัตถุดิบ การพัฒนาฝีมือแรงงาน ความรู้และเทคนิคการผลิต แหล่งเงินทุน การตลาดและแหล่งจำหน่ายสินค้า (ณัฐพงษ์ ภูระหงษ์, 2547) ส่งเสริมให้มีการตั้งวิสาหกิจชุมชน (นพศร ศรีชัย และ พีรพล ไตรทศาวิทย์, 2554)

4.4) การสร้างเครือข่าย (แก้วตา ชีระกุลพิศุทธิ์, 2551; นงนุช อิมเรือ และ สถาพร มงคลศรีสวัสดิ์, 2554; สิริลักษณ์ พิชัยณรงค์ และคณะ, 2559) เครือข่ายย่อยที่มีความสัมพันธ์กันแบบ แนวตั้งและแนวนอน มีการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ที่เป็นตัวเงิน และไม่เป็นตัวเงินระหว่างเครือข่าย (แก้วตา ชีระกุลพิศุทธิ์, 2551) และที่สำคัญคือการสร้างเครือข่ายผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (สิริลักษณ์ พิชัยณรงค์ และคณะ, 2559)

4.5) การศึกษาวิจัยซึ่งภูมิปัญญา เป็นการถ่ายทอดจากผู้รู้ไปสู่คนที่สนใจ ตลอดจนการประชาสัมพันธ์ (ธงชัย ปัญญาธัญชัย, 2548)

4.6) การวัดผลสำเร็จของการพัฒนา กลุ่มอาชีพ เช่น วัดจากรายได้ ตัวอย่างเช่น การศึกษาของ ไพรัช วงศ์ยุทธโกธ (2557) จุฑามาต พิรพัชระ (2557) และ ชวัญใจ อุณหวัฒน์ไพบูลย์ และคณะ (2558)

ความรู้ความเชี่ยวชาญที่ใช้

1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์

การพัฒนาเชิงปลาทุให้เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ของกลุ่มจักสาน บ้านสันจกปกเป็นสิ่งสำคัญของการวิจัยนี้ Kerin et al. (2009) ให้คำนิยาม “ใหม่” ใน 4 มุมมอง คือ

- **เปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์เดิม** กล่าวคือ ผลิตภัณฑ์ใหม่ต้องมีลักษณะที่แตกต่างจากผลิตภัณฑ์เดิม
- **ตามข้อกำหนดของกฎหมาย** นับจากระยะเวลาที่สินค้าออกจำหน่าย เช่น 6 เดือน
- **จากมุมมองของกิจการ** เรียงลำดับจากขั้นต่ำสุดไปสูงสุด 3 ระดับ ดังนี้ การขยายสายการผลิต การพัฒนานวัตกรรมหรือเทคโนโลยี และนวัตกรรมที่ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่

- **จากมุมมองของลูกค้า** อิงตามระดับการเรียนรู้ที่จำเป็นของลูกค้าที่มีต่อผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ (1) นวัตกรรมที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง (Continuous innovation) ลูกค้าไม่จำเป็นต้องเรียนรู้ใหม่ เพียงสร้างการตระหนักถึงของลูกค้าและช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย (2) นวัตกรรมที่มีการพัฒนาต่อเนื่องอย่างพลวัต (Dynamically continuous innovation) ผลิตภัณฑ์แตกต่างไปจากการรับรู้ตามปกติของลูกค้า แต่ไม่จำเป็นต้องเรียนรู้เพิ่ม เพียงอาศัยการโฆษณาความแตกต่างและประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับ (3) นวัตกรรมที่ไม่มีการพัฒนาต่อเนื่อง (Discontinuous innovation) ลูกค้าจำเป็นต้องเรียนรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และการใช้ผลิตภัณฑ์ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องให้ความรู้แก่ลูกค้าโดยการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์หรือการขายโดยพนักงานขาย

Kerin et al. (2009) แนะนำว่าการออกผลิตภัณฑ์ใหม่จะประสบความสำเร็จหรือไม่ ขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์ใหม่มีความแตกต่างจากคู่แข่งขั้นอย่างเป็นสาระสำคัญหรือไม่ ในตอนเริ่มต้นของการพัฒนาผลิตภัณฑ์มีการศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และตลาดอย่างครบถ้วนหรือไม่ ผลิตภัณฑ์ดึงดูดตลาดหรือไม่ ส่วนประสมการตลาดเป็นอย่างไร คุณภาพของสินค้าเป็นอย่างไร บรรลุความต้องการของลูกค้าหรือไม่ ช่วงเวลาเหมาะสมหรือไม่ รวมถึงมีข้อจำกัดในการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของลูกค้าหรือไม่

2) การตลาด

กลยุทธ์การตลาดมีความสำคัญเป็นอย่างมากในการช่วยเหลือด้านการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ของกลุ่มจักสาน บ้านสันจกปก Perreault et al. (2008) กล่าวว่า กลยุทธ์การตลาด (Marketing strategy) ประกอบด้วย การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Target market) และการกำหนดส่วนประสมการตลาด (Marketing mix) ตลาดเป้าหมายคือกลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันที่ผู้ขายสินค้ามีความต้องการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า สำหรับส่วนประสมการตลาดประกอบด้วย 4 องค์ประกอบ คือ

- **สินค้า (Product)** ประกอบด้วย ลักษณะทางกายภาพของสินค้า การบริการ ประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับ คุณภาพ การรับประกัน บรรจุภัณฑ์ ตรายี่ห้อ เป็นต้น
- **การจัดจำหน่าย (Place)** คือ ช่องทางการเข้าถึงตลาดเป้าหมายในรูปแบบต่างๆ เช่น การขายผ่านพ่อค้าคนกลาง การขายหน้าร้าน
- **การส่งเสริมการขาย (Promotion)** การสื่อสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ไปยังตลาดเป้าหมาย ประกอบด้วย (1) การขายตรงโดยพนักงานขาย (Personal selling) (2) ศูนย์บริการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer service) (3) การเสนอขายแก่ลูกค้าหลายๆ รายพร้อมกัน (Mass selling) เช่น การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ และ (4) การส่งเสริมการขาย เช่น การให้ส่วนลด ของสมนาคุณ

- ราคา (Price) ควรเป็นราคาที่เหมาะสมและต้องคำนึงถึงการแข่งขันและต้นทุน

3) การบัญชีต้นทุน

การคำนวณต้นทุนและการกำหนดราคาขายเครื่องจักรสาน ถือว่ามีความสำคัญมาก Braun & Tietz (2015) ระบุว่าองค์ประกอบของต้นทุนในการผลิตสินค้า ประกอบด้วย

- **วัตถุดิบทางตรง (Direct material)** คือ วัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้า วัตถุดิบหลักประกอบกันเป็นองค์ประกอบทางกายภาพของสินค้าสำเร็จรูป

- **ค่าแรงงานทางตรง (Direct labor)** คือ ค่าตอบแทนต่างๆ ที่จ่ายให้แก่พนักงานซึ่งทำหน้าที่แปลงสภาพวัตถุดิบให้เป็นสินค้าสำเร็จรูป

- **ค่าใช้จ่ายในการผลิต (Manufacturing overhead)** คือ ต้นทุนอื่นๆ ที่เกิดขึ้นนอกเหนือจากวัตถุดิบทางตรงและค่าแรงงานทางตรง หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็นต้นทุนทางอ้อมในการผลิตสินค้าสำเร็จรูป ค่าใช้จ่ายในการผลิตจึงประกอบด้วยวัตถุดิบทางอ้อม (Indirect material) คือ วัตถุดิบที่เป็นองค์ประกอบทางกายภาพของสินค้าสำเร็จรูปแต่ยากต่อการปันส่วนต้นทุนเข้าสู่สินค้าสำเร็จรูปแต่ละหน่วย ค่าแรงงานทางอ้อม (Indirect labor) คือ ค่าตอบแทนต่างๆ ที่จ่ายให้แก่พนักงานซึ่งไม่ได้ทำหน้าที่แปลงสภาพสินค้าโดยตรง และค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ (Other indirect manufacturing cost)

Braun & Tietz (2015) ระบุว่า การกำหนดต้นทุนในการผลิตสินค้าอาจพิจารณาโดยใช้ระบบต้นทุนช่วง (Process costing) หรือระบบต้นทุนงานสั่งทำ (Job costing) ระบบต้นทุนช่วงเหมาะสำหรับการคำนวณต้นทุนการผลิตสินค้าที่มีลักษณะเหมือนกันเป็นจำนวนมาก ในขณะที่ระบบต้นทุนงานสั่งทำ เหมาะสำหรับการคำนวณต้นทุนสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจงตามความต้องการของลูกค้า และระบุว่า การตัดสินใจกำหนดราคาขายมี 2 วิธี คือ

(1) **ผู้กำหนดราคาขาย (Price-setter)** กรณีนี้เกิดขึ้นเมื่อผู้ขายสามารถควบคุมราคาสินค้า เนื่องจากสินค้ามีลักษณะเฉพาะเจาะจง/แตกต่างจากผู้อื่น มีการแข่งขันน้อย (ผู้ขายน้อยราย) การกำหนดราคาขายใช้วิธีต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost-plus pricing)

(2) **ผู้ยอมรับราคาขาย (Price-taker)** กรณีนี้เกิดขึ้นเมื่อผู้ขายไม่สามารถควบคุมราคาขายหรือมีความสามารถเพียงเล็กน้อยในการควบคุมราคาขาย เนื่องจากสินค้ามีลักษณะใกล้เคียงกัน มีการแข่งขันสูง (ผู้ขายมากราย) การกำหนดราคาใช้วิธีการควบคุมราคาทุน (Target costing)

4) การบริหารจัดการ

การบริหารจัดการสมาชิกกลุ่ม การจัดการกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาทุซึ่งเป็นที่ทรัพยากรที่สำคัญมีความจำเป็นอย่างยิ่ง Katz & Green (2009) กล่าวว่า การบริหารทรัพยากรมนุษย์ของผู้ประกอบการ มีดังนี้

- **เริ่มต้นจากการดึงดูดให้ผู้คนสนใจเข้ามาทำงาน** ทั้งนี้ อาจทำได้ด้วยการสร้างเครือข่าย การเปิดรับสมัครทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

- **การมอบหมายงานที่เหมาะสมกับพนักงาน** กำหนดคำอธิบายของแต่ละหน้าที่งาน (Job description) ที่ระบุถึงความรู้ ทักษะ ความสามารถ ประสบการณ์ ทักษะคิด และคุณวุฒิการศึกษาของพนักงานในตำแหน่งนั้นๆ

- **การอบรมพนักงาน** ประกอบด้วย การอบรมเมื่อเริ่มต้นทำงานและในระหว่างการทำงาน อาจทำได้โดยการอบรมด้วยการปฏิบัติ (On-the-job-training) มีคู่มือสำหรับการอบรมพนักงาน

- **การมอบผลตอบแทนแก่พนักงานที่นอกเหนือไปจากค่าจ้างแรงงาน** เช่น โบนัส และผลประโยชน์เพิ่มเติมอื่นๆ เพื่อสร้างความผูกพันด้านจิตใจของพนักงาน เช่น ความเป็นอิสระ ความก้าวหน้าและความมั่นคงในหน้าที่การงาน หน้าที่สำคัญที่มอบหมายให้แก่พนักงาน

- **ความเป็นผู้นำของผู้ประกอบการ** มี 2 องค์ประกอบ คือ งานและคน ความเป็นผู้นำจึงหมายถึงการทำงานจนสำเร็จในขณะที่ยุคนต่างมีความสุข

วิธีดำเนินการวิจัย

การดำเนินการสร้างความเข้มแข็งกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาทุ มีลำดับขั้นตอนตามตารางที่ 1 ดังภาพที่ 3 และมีรายละเอียดดังนี้

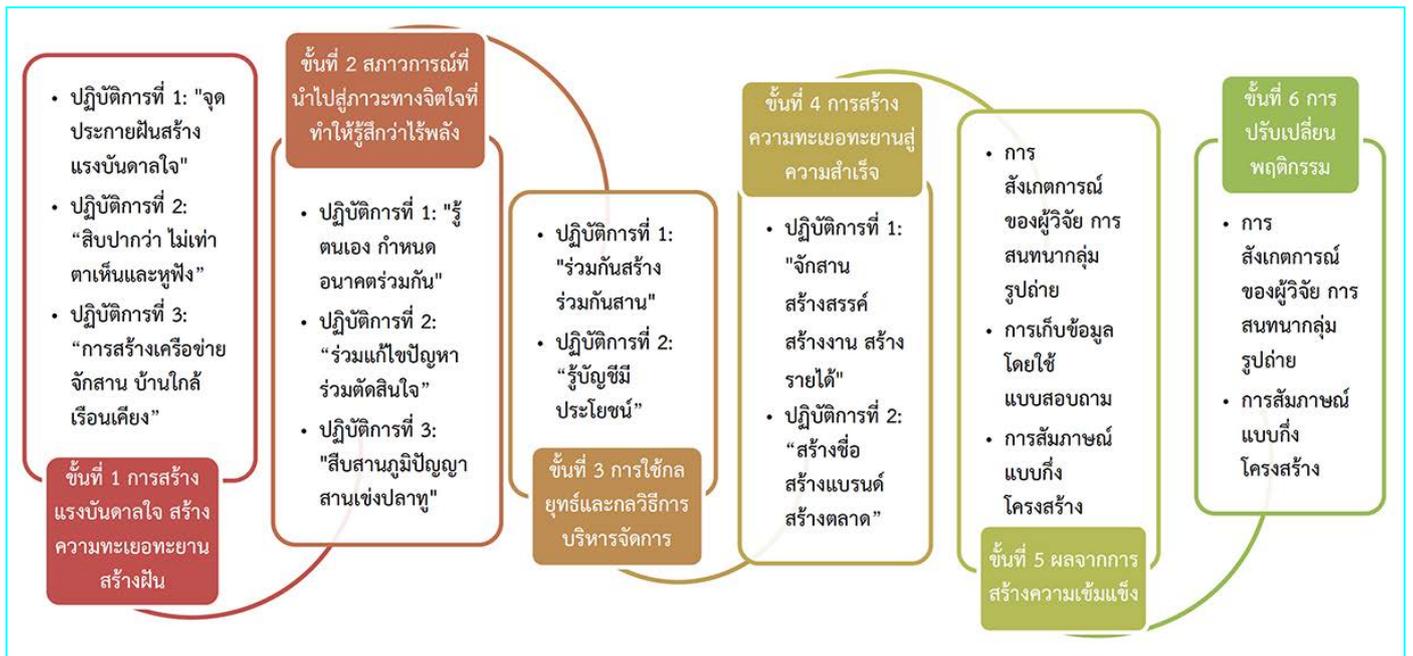
ขั้นที่ 1 การสร้างแรงบันดาลใจ สร้างความทะเยอทะยาน สร้างฝัน

ปฏิบัติการที่ 1: “จุดประกายฝัน สร้างแรงบันดาลใจ”

เป็นการแนะนำโครงการ เพื่อชี้ถึงปัญหาของกลุ่มอาชีพ ดังภาพที่ 4 ผู้วิจัยนำเสนอการสร้างมูลค่าเครื่องจักรสาน เช่น เครื่องจักรสานกลุ่มผักตบชวาของชาวภาค เครื่องจักรสานของอำเภอเวียงสา จังหวัดน่าน เครื่องจักรสานจากหวายของอำเภอจุน ซึ่งมีเรื่องราวทันสมัย และราคาค่อนข้างสูง ใช้การพูดโน้มน้าวให้ชาวบ้านคล้อยตามว่า หากสามารถสร้างมูลค่าให้กับเครื่องจักรสานแล้ว จะทำให้ขายสินค้าในราคาสูงขึ้นได้ ปฏิบัติการนี้เป็นจุดเริ่มต้นในการสร้างแรงบันดาลใจในการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาทุบ้านสันจกปกได้เป็นอย่างดี ได้ข้อตกลงว่าจะไปศึกษาดูงานกลุ่มอาชีพจักสานที่อำเภอเวียงสา จังหวัดน่าน และร้านขายเครื่องจักรสาน บริเวณวัดพระธาตุแช่แห้ง

ปฏิบัติการที่ 2: “สืบปากว่า ไม่เท่าตาเห็นและหูฟัง”

การศึกษาดูงาน กลุ่มอาชีพจักสานบ้านศรีมงคล อำเภอเวียงสา จังหวัดน่าน ดังภาพที่ 5 มีผู้เข้าร่วมกิจกรรมจำนวน 25 คน จากการสังเกตพบว่าชาวบ้านมีความสนใจเป็นอย่างมาก ยิ่งเกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับกลุ่มจักสานบ้านศรีมงคลที่มาต้อนรับจำนวน



ภาพที่ 3 ขั้นตอนการดำเนินโครงการเพื่อสร้างความเข้มแข็งกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาหู



ภาพที่ 4 การจุดประกายฝัน



ภาพที่ 5 การศึกษาดูงาน

8 คน โดยส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ การศึกษาดูงานในครั้งนี้สามารถสร้างแรงบันดาลใจให้แก่สมาชิกกลุ่มสานแข่งปลาหูบ้านสันจกปกเป็นอย่างมาก และที่สำคัญเป็นการสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มจักสานทั้ง 2 หมู่บ้าน นอกจากการศึกษาดูงานการผลิตเครื่องจักสานบ้านศรีมงคลแล้ว ผู้วิจัยได้นำกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาหูบ้านสันจกปกศึกษาดูงานกระบวนการขายเครื่องจักสาน ที่ร้านขายเครื่องจักสานบริเวณวัดพระธาตุแช่แห้ง จากการสังเกตพบว่า

ทุกคนต่างให้ความสนใจเป็นอย่างมาก เลือกดูสินค้า ใช้โทรศัพท์มือถือถ่ายภาพสินค้า การศึกษาดูงานทำให้สมาชิกกลุ่มเห็นว่าสามารถสร้างมูลค่าให้กับเครื่องจักสาน จากแข่งปลาหูขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 1.50 นิ้ว ราคาชิ้นละ 1.75 บาท หรือ 2.00 นิ้ว ราคาชิ้นละ 2.20 บาท สามารถสร้างเป็นสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มได้ถึงชิ้นละ 200 บาท และสังเกตถึงการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างสมาชิกกลุ่มสมาชิกท่านหนึ่งกล่าวว่า "ดีเหลือต้องดีตอนร้อน" และอีกท่านหนึ่ง

กล่าวว่า “เดี๋ยววันอาทิตย์วางแผนจะไปเอาไม้กัน” ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความกระตือรือร้นของสมาชิกกลุ่ม หลังจากนั้นสมาชิกท่านหนึ่งได้ส่งภาพสมาชิกกลุ่มซึ่งเข้าไปหาไม้ไฟเพื่อนำมาจักสาน แสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นของสมาชิกในการพัฒนากลุ่มอาชีพของตน และประจักษ์ว่าการสร้างแรงบันดาลใจประสบความสำเร็จในระดับหนึ่งสามารถกระตุ้นสมาชิกกลุ่มในการรวมตัวกันสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพ

ปฏิบัติการที่ 3: “สร้างเครือข่ายจักสาน บ้านใกล้เรือนเคียง” การศึกษาดูงาน สมาชิกกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาทุบ้านสันจกปกจำนวน 12 คน ศึกษาดูงานกลุ่มจักสานบ้านจำไก่อ ตำบลสันโค้ง อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา ที่มีการจักสานรูปแบบดั้งเดิม เช่น กระจิบข้าว คุณตาท่านหนึ่งได้สะท้อนกลับจากการศึกษาดูงานครั้งนี้ว่า “เขาทำงานแบบที่ละเอียด ใช้เวลามาก แต่ของเราทำแบบใหม่ ใช้เวลาน้อยกว่า และที่สำคัญราคาแพงกว่า” นอกจากนี้พบว่า สมาชิกกลุ่มได้ใช้ลวดลายที่ได้เรียนรู้จากการไปศึกษาดูงานในครั้งนี้ ประยุกต์ใช้กับงานจักสานของตน สมาชิกท่านหนึ่งระบุว่า “พี่จะเอาลายของบ้านจำไก่อมาทำลายตรงกระเป่า”



ภาพที่ 6 การประชุมกลุ่มย่อยระดมสมองกำหนดอนาคตร่วมกัน

ขั้นที่ 2 สภาพการณ์ที่นำไปสู่ภาวะทางจิตใจที่ทำให้รู้สึกไร้พลัง

ปฏิบัติการที่ 1: “รู้ตนเอง กำหนดอนาคตร่วมกัน” ประชุมกลุ่มย่อย ระดมสมอง ดังภาพที่ 6 โดยพูดคุยถึงปัญหาของกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาทุ ซึ่งปัญหาที่สำคัญ คือ วัตถุดิบไม้ไฟหายากและไม่สามารถหาได้ในพื้นที่ ปัญหาเรื่องราคาขาย ปัญหาไม่ทราบต้นทุนที่แท้จริง นอกจากนี้ยังระดมสมองเพื่อสร้างอนาคตและกำหนดทิศทางกลุ่มอาชีพร่วมกัน แม่หลวงกล่าวว่า “ไม้ทำจักสานหาง่ายกว่า ไม้ทำแข่งปลาทุ ที่สำคัญใช้ไม้ไม่น้อยกว่า” คุณยายท่านหนึ่งกล่าวเพิ่มว่า “จักสานใช้ไม้ไม่น้อยกว่าแต่ราคาสินค้าแพงกว่า” และทุกคนเตรียมตอกมาจักสาน พยายามแกะลายจากต้นแบบ ผู้วิจัยเสนอรูปแบบของเครื่องจักสานที่แตกต่างจากต้นแบบ สมาชิกหลายท่านที่มีฝีมือด้านการจักสานจึงเรียนรู้ได้อย่างรวดเร็ว

ปฏิบัติการที่ 2: “ร่วมแก้ไขปัญหา ร่วมตัดสินใจ” ประชุมกลุ่มย่อย เพื่อสะท้อนกลับข้อมูล ระดมสมอง เพื่อช่วยกันระบุดีปัญหา และวางแผนแก้ไขปัญหาร่วมกันอย่างต่อเนื่อง ดังภาพที่ 7 เป็นกิจกรรมที่สำคัญในการสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพ การประชุมมักมีประเด็นถกเถียง โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเด็นปัญหาเรื่องการหักเงินจากการขายสินค้าของสมาชิกในแต่ละครั้งและเงินส่วนกลางของกลุ่ม แต่จากการร่วมกันตัดสินใจนำไปสู่ข้อตกลง คือ การหักเงินเข้ากลุ่ม การควบคุมเงินส่วนกลางของกลุ่มจะนำไปฝากธนาคาร โดยผู้มีอำนาจเบิกจ่ายประกอบด้วยสมาชิกกลุ่ม จำนวน 2 ท่าน เงินส่วนกลางคงเหลือเป็นเงินสดหมุนเวียนเก็บไว้ที่เหรียญกกลุ่ม จำนวน 3,000 บาท ซึ่งนำไปซื้ออุปกรณ์และเครื่องมือส่วนกลางของกลุ่ม

ปฏิบัติการที่ 3: “สืบสานภูมิปัญญาสานแข่งปลาทุ” เพื่อเสริมพลังกลุ่มอาชีพ ดังภาพที่ 8 ผู้สูงอายุสมาชิกกลุ่มสานแข่ง



ภาพที่ 7 การประชุมกลุ่มย่อยระดมสมองวางแผนและแก้ไขปัญหา



ภาพที่ 8 สืบสานภูมิปัญญาสานแข่งปลาหู

ปลาหูบอกเล่าความเป็นมาของภูมิปัญญาสานแข่งปลาหู และมีสมาชิกกลุ่มจำนวน 4 คน สอนการสานแข่งปลาหูแก่นักเรียนโรงเรียนบ้านสันจกปก และนิสิตสาขาวิชาการบัญชีชั้นปีที่ 4 มหาวิทยาลัยพะเยา ซึ่งเป็นการเสริมพลังให้แก่กลุ่ม ทำให้สมาชิกกลุ่มรู้สึกถึงคุณค่าในตนเอง และเป็นการสืบสานภูมิปัญญาสานแข่งปลาหู

ขั้นที่ 3 การใช้กลยุทธ์และกลวิธีการบริหารจัดการ

ปฏิบัติการที่ 1: “ร่วมกันสร้าง ร่วมกันสาน” ตั้งกลุ่มและ

คณะกรรมการกลุ่ม การตั้งคณะกรรมการกลุ่มอาชีพ มีประธานกลุ่ม และคณะกรรมการฝ่ายต่างๆ การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มอาชีพ ในช่วงปีแรกยังไม่มีความเข้มแข็ง ผู้วิจัยต้องเป็นหัวเรี่ยวหัวแรงในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ดังนั้นกลุ่มจึงหาวิธีการเพื่อให้ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ เช่น การรวบรวมรายชื่อสมาชิกกลุ่ม เพื่อขอรับเงินสนับสนุน 30,000 บาท จากกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร ดังภาพที่ 9

ปฏิบัติการที่ 2: “รู้บัญชีมีประโยชน์” กิจกรรมบริการ

วิชาการเชิงปฏิบัติการ ดังภาพที่ 10

ปฏิบัติการ 2.1 นิสิตในรายวิชาสัมมนาทางบัญชี

จำนวน 21 คน แบ่งเป็น 3 กลุ่ม ลงพื้นที่เก็บข้อมูลเพื่อสร้างแนวทางการใช้บัญชีต้นทุน ระบบบัญชี และบัญชีบริหารมาช่วยสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพ โดยข้อมูลที่ได้เป็นแนวทางในการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการด้านบัญชีต่อไป จากการตรวจรายงานของนิสิตทั้ง 3 กลุ่ม พบว่า แนวทางที่แต่ละกลุ่มนำเสนอยังไม่สามารถนำไปใช้ได้จริง ส่วนใหญ่เป็นข้อคิดเห็นทางทฤษฎี

ปฏิบัติการ 2.2 จากกิจกรรมการประชุมกลุ่มย่อย

“รู้ตนเอง กำหนดอนาคตร่วมกัน” พบว่า ปัญหาเรื่องราคาขายและปัญหาไม่รู้ต้นทุนที่แท้จริง เป็นปัญหาที่สำคัญของกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาหู ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงจัดอบรมเชิงปฏิบัติการทางบัญชีและต้นทุนอาชีพ โดยวิทยากรเป็นอาจารย์จากสาขาวิชาการบัญชี



ภาพที่ 9 สมาชิกกลุ่มเข้าร่วมปรึกษากองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร

มหาวิทยาลัยพะเยา โดยใช้วิธีทัศน์การทุนเกี่ยวกับต้นทุนอาชีพของกรมตรวจบัญชีสหกรณ์เป็นสื่อการอบรม การใช้สื่อดังกล่าวทำให้การบรรยายเชิงปฏิบัติการมีความน่าสนใจและเข้าใจง่าย ทั้งนี้ผู้วิจัยแจกสมุดเพื่อใช้บันทึกการรายการขายและแบบฟอร์มการจดบันทึกต้นทุนอาชีพให้แก่ผู้เข้าร่วมอบรม

ปฏิบัติการ 2.3 เป็นกิจกรรมที่ต่อเนื่องจากปฏิบัติ

การ 2.2 โดยผู้วิจัยให้กลุ่มอาชีพเล่ากระบวนการจกสานตั้งแต่เริ่มต้นจนแล้วเสร็จ จากนั้นแบ่งกลุ่มนิสิตสาขาวิชาการบัญชีชั้นปีที่ 2 ออกเป็นกลุ่มๆ เพื่อช่วยสมาชิกแต่ละคนคำนวณราคาต้นทุนสินค้าและราคาขาย โดยคำนวณต้นทุนแบบระบบงานสั่งทำและต้นทุนมาตรฐาน การกำหนดราคาขาย

ขั้นที่ 4 การสร้างความทะเยอทะยานสู่ความสำเร็จ

ปฏิบัติการที่ 1 “จักสาน สร้างสรรค์ สร้างงาน สร้างรายได้”

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ดังภาพที่ 11



ภาพที่ 10 กิจกรรมบริการวิชาการเชิงปฏิบัติการและบูรณาการกับการเรียนการสอน “รู้บัญชีมีประโยชน์”



ภาพที่ 11 การอบรมเชิงปฏิบัติการการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ปฏิบัติการ 1.1 หลังจากศึกษาดูงานที่จังหวัดน่าน จึงได้มีการรวมกลุ่มหัตถ์จักสาน มีสมาชิกหลายคนที่สามารถผลิตของได้บ้างแล้ว มีการให้คำแนะนำซึ่งกันและกัน โดยคุณยายท่านหนึ่งได้ให้คำแนะนำเรื่องตะกร้าของคุณตาว่า “มันยังไม่เรียบร้อยจะขายจริงๆ ต้องขัดๆ ให้เรียบก่อน ทาชะแล็ก” ผู้วิจัยสังเกตว่ามีหลายคนที่ตั้งใจ และหลายคนมีทักษะในการจักสานที่สามารถพัฒนาได้ แต่ปัญหาสำคัญคือ สมาชิกกลุ่มยังไม่สามารถสร้างสรรค์ออกแบบผลิตภัณฑ์ได้

ปฏิบัติการ 1.2 ตัวแทนกลุ่มจักสานจากบ้านศรีมงคล อำเภอเวียงสา จังหวัดน่าน จำนวน 4 คน เดินทางมาถ่ายทอดภูมิปัญญาการจักสานให้กลุ่มสานแข่งปลาหมู่บ้านสันจกปก โดยในวันแรกการจักสานเป็นการสานตามต้นแบบ ยังไม่มีรูปแบบที่

หลากหลาย และสมาชิกจักสานบ้านศรีมงคล สอนวิธีคำนวณราคาขาย ส่วนในวันที่สอง เริ่มมีการใช้เทคนิคที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น โดยมีสมาชิกท่านหนึ่งใช้ดอกอ่อนและแกสลับกันทำให้ได้ลายตะกร้าที่มีสีส้มมากขึ้น โดยผู้สอนจากกลุ่มจักสานบ้านศรีมงคลชื่นชมว่าเป็นแนวคิดที่ดีมากเพราะที่น่านไม่เคยทำมาก่อน

ปฏิบัติการ 1.3 อาจารย์จากคณะสถาปัตยกรรม มหาวิทยาลัยพะเยา บรรยายเชิงปฏิบัติการการพัฒนาผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการพัฒนางานจักสาน รูปแบบและการออกแบบลวดลาย ตลอดจนใช้จิตทัศน์งานจักสานของประเทศญี่ปุ่นที่มีความสวยงามและทันสมัย ใช้นวัตกรรมสร้างเครื่องไม้เครื่องมือในกระบวนการจักสาน และวิถีทัศน์งานจักสานของประเทศเกาหลีที่มีความดั้งเดิมและเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น

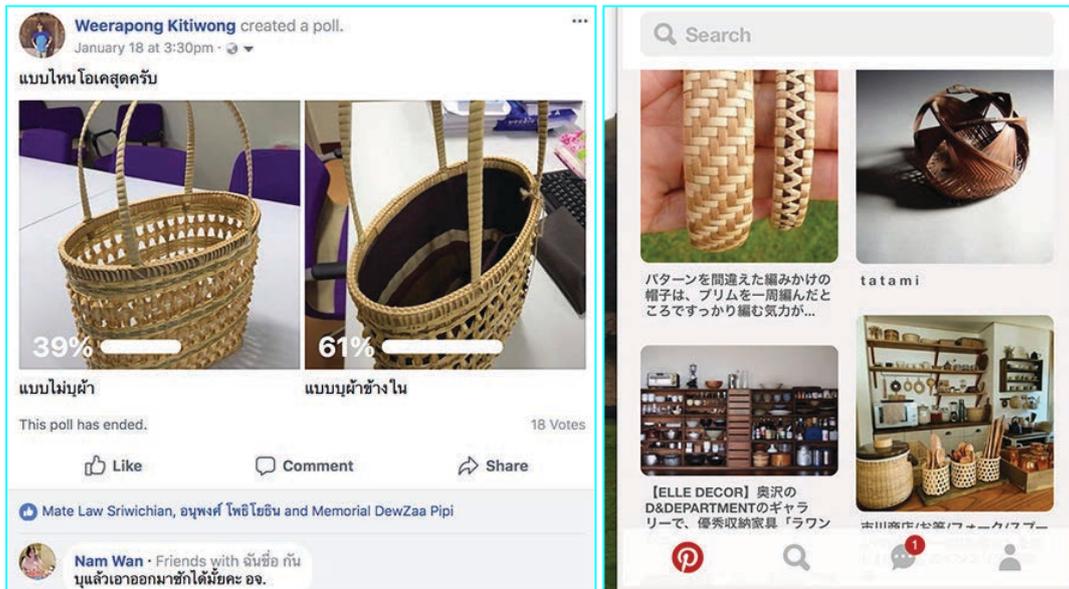
ปฏิบัติการ 1.4 การสำรวจความต้องการตลาดเพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ผู้วิจัยใช้แบบสำรวจของ Facebook ซึ่งเป็นสื่อสังคมออนไลน์มาใช้ประโยชน์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ดังภาพที่ 12 นอกจากนี้ผู้วิจัยยังได้นำรูปแบบผลิตภัณฑ์จากแอปพลิเคชัน Pinterest เพื่อเป็นต้นแบบให้สมาชิกใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งซื้อจากลูกค้า

ปฏิบัติการที่ 2 “สร้างชื่อ สร้างแบรนด์ สร้างตลาด”
 การพัฒนาการตลาด การโฆษณาและประชาสัมพันธ์

ปฏิบัติการ 2.1 การสร้างช่องทางจำหน่าย เป็นปัญหาสำคัญของกระบวนการสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ ในเบื้องต้นผู้วิจัยใช้ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์จากชุมชนผ่าน Facebook ของผู้วิจัย ซึ่งได้รับความสนใจจากเพื่อนและคนรู้จักในช่วงเริ่มต้น

โครงการเป็นอย่างมาก มีหลายคนให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ หลายคนสั่งซื้อสินค้า แต่เมื่อความสนใจเริ่มลดลง ผู้วิจัยจึงใช้ช่องทางการตลาดอีกช่องทางหนึ่งคือการแสดงสินค้าที่ห้องปฏิบัติการสาขาบัญชี (ร้านกาแฟ) แต่อย่างไรก็ตามก็ยังไม่เป็นที่สนใจของลูกค้ามากนัก ดังภาพที่ 13 นอกจากนี้ผู้วิจัยใช้ฉลากและป้ายราคา บอกเล่าเรื่องราวของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ดังภาพที่ 14 เพื่อกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการช่วยเหลือชุมชนและช่วยซื้อสินค้า

ปฏิบัติการ 2.2 ผู้วิจัยและชุมชนใช้โอกาสในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ทำให้ได้รับคำแนะนำในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และสร้างเครือข่าย นอกจากนี้ผู้วิจัยได้นำผลิตภัณฑ์ไปทดสอบตลาดที่ถนนคนเดินกวีานพะเยา



ภาพที่ 12 การใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการปฏิบัติการด้านการตลาด



ภาพที่ 13 การปฏิบัติการด้านการตลาด

ปฏิบัติการ 2.3 ใช้การตลาดเชิงรุก ขายสินค้าในงาน ถนนคนเดินกวันพะเยาในวันศุกร์และวันเสาร์ และงานแฟร์ในวันอาทิตย์ของทุกสัปดาห์ จากการตลาดเชิงรุกทำให้ผู้วิจัยพบว่าลูกค้าเพศหญิงอายุ 35 ปีขึ้นไปมีความสนใจงานจักสาน และยังได้รับคำแนะนำจากลูกค้าที่มาซื้อสินค้า เช่น ขนาดของสินค้าที่ยังคงไม่ได้มาตรฐาน รูปทรงสินค้าที่ยังมีจุดบกพร่อง ราคาสินค้า คุณภาพสินค้า เป็นต้น นอกจากนี้ยังได้สร้างเครือข่ายกับผู้ที่มีความสนใจงานจักสาน ตลอดจนผู้ปลูกสวนไผ่ และมีความพยายามนำเสนอขายงานจักสานในรูปแบบที่แตกต่างออกไป เช่น กระเป๋าของดีจังหวัดพะเยา ซ่อและตะกร้ารดกไม้รับปริญญา จักสานที่สามารถนำไปเป็นของขวัญปีใหม่หรือตรุษจีน

ปฏิบัติการ 2.4 Facebook เป็นอีกช่องทางหนึ่งในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้า โดยสร้างเพจ “(ผ)สาน” บน Facebook เพื่อนำเสนอเรื่องราวผลิตภัณฑ์ สร้างตราयीห้อสินค้า ตลอดจนรับคำสั่งซื้อสินค้า โดยในเดือนมกราคม พ.ศ. 2561 มีผู้ติดตามเพจ จำนวน 174 คน การใช้เพจบน Facebook นับว่ามีประโยชน์อย่างมากในการวิเคราะห์การตลาด เช่น การวิเคราะห์การเข้าถึงโพสต์ของผู้ติดตาม การวิเคราะห์ระดับการตอบสนอง ความเห็นและคำสั่งซื้อของลูกค้า ดังภาพที่ 15

ปฏิบัติการ 2.5 ใช้การนำเสนอจักสานที่มีชีวิตชีวา ทำให้มีความน่าสนใจและดึงดูดความสนใจมากยิ่งขึ้น ดังภาพที่ 16

ปฏิบัติการ 2.6 การประชาสัมพันธ์ผ่านกลุ่ม Facebook คนรักยี่ตะกร้า งานจักสาน ที่มีจำนวนสมาชิกประมาณ 2,700 คน



ภาพที่ 14 ฉลากปกอกเล่มเรื่องราวผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 15 การขายสินค้าผ่าน Facebook



ภาพที่ 16 การนำเสนอจักสานที่มีชีวิตชีวา

ทำให้ผู้วิจัยสามารถสร้างเครือข่ายกับร้านจักสานที่จังหวัดอ่างทอง ซึ่งต่อมากลายเป็นผู้แบ่งปันข้อมูลด้านการตลาดให้แก่ผู้วิจัย

ปฏิบัติการ 2.7 การใช้ไปสการ์ดบอกเล่าเรื่องราวของ จักสานเป็นอีกกิจกรรมหนึ่งที่ใช้ประชาสัมพันธ์งานจักสานของกลุ่ม โดยแจกให้กับลูกค้าและผู้เข้ามาชมนิทรรศการที่นำสินค้าไป จัดแสดง

ปฏิบัติการ 2.8 การเปิดตัวผลิตภัณฑ์ของกลุ่มในงาน พะเยาวิจัย (ภาพที่ 17) สมาชิกกลุ่มแสดงการจักสาน การแสดง แบบกระเป๋าจักสาน การจัดวางจักสานและการนำเสนอจักสานแบบ ใหม่ ได้รับความสนใจจากผู้เข้ามาชมนิทรรศการ และที่สำคัญทำให้เกิดการขายมากกว่า 10,000 บาท

ปฏิบัติการ 2.9 ร้านกาแฟและร้านอาหารแห่งหนึ่งได้นำเอาสินค้าและไปสการ์ดไปจัดแสดงที่ร้าน ดังภาพที่ 18 นับว่าเป็นการโฆษณาและการประชาสัมพันธ์อีกช่องทางหนึ่ง

ขั้นที่ 5 ผลจากการสร้างความเข้มแข็ง

- การสังเกตการณ์ของผู้วิจัย การสนทนากลุ่ม รูปภาพ
- การเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม
- การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง

ขั้นที่ 6 การปรับเปลี่ยนพฤติกรรม

- การสังเกตการณ์ของผู้วิจัย การสนทนากลุ่ม รูปภาพ
- การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง

ผลการวิจัย

ผลจากการสร้างความเข้มแข็งในขั้นที่ 5 มีการติดตามและ ประเมินผลปฏิบัติการและผลจากการสร้างความเข้มแข็ง ผู้วิจัย เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามประเมินความพึงพอใจ/การนำความรู้ ไปใช้ประโยชน์ และใช้เกณฑ์ 1 ถึง 5 โดย 1 หมายถึง พึงพอใจนำ

ความรู้ไปใช้ประโยชน์น้อยที่สุด และ 5 หมายถึง พึงพอใจนำความรู้ ไปใช้ประโยชน์มากที่สุด การแปลความพิจารณาจากค่าเฉลี่ยโดย 0.01-1.00 หมายถึง น้อยมาก 1.01-2.00 หมายถึง น้อย 2.01-3.00 หมายถึง ปานกลาง 3.01-4.00 หมายถึง มาก และ 4.01-5.00 หมายถึง มากที่สุด ผู้ตอบแบบสอบถามมีจำนวนทั้งสิ้น 15 คน เป็น เพศหญิง 11 คน และ เพศชาย 4 คน มีอายุเฉลี่ย 60 ปี

ผลการประเมินในตารางที่ 2 พบว่า สมาชิกกลุ่มมีความพึง พึงพอใจการเข้าร่วมทุกปฏิบัติการในระดับมากที่สุด และสามารถ นำความรู้ไปใช้ประโยชน์ในทุกปฏิบัติการในระดับมากที่สุดเช่นกัน ยกเว้นการอบรมเชิงปฏิบัติการการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในระดับ มาก

นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังติดตามและเก็บข้อมูลการทำบัญชีต้นทุน อาชีพของสมาชิกแต่ละคน โดยมีสมาชิกเพียง 2 คน ที่ทำบัญชี อย่างสม่ำเสมอ และได้ออกแบบเอกสารทางบัญชีแบบง่าย เช่น เอกสารสำหรับการขาย การตรวจนับเงินสด บัตรต้นทุนสินค้า และ



ภาพที่ 17 การเปิดตัวผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 18 การจัดแสดงสินค้าที่ร้านอาหารแห่งหนึ่ง

สมาคมผู้ผลิตสินค้าเกษตร เพื่อให้สมาชิกกลุ่มใช้งานดังภาพที่ 19 จากการสังเกตการเปลี่ยนแปลงของสมาชิกกลุ่มจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในช่วงเดือนตุลาคม พ.ศ. 2560 - มกราคม พ.ศ. 2561 พบว่า สมาชิกมีความคิดสร้างสรรค์ ออกแบบลวดลายโดยใช้ไม้ดอกที่มีสีส้มและหลากสีมากขึ้น เช่น ดอกจากผิวไม้ไผ่สีเขียว ดอกจากผิวไม้ไผ่สีทอง ดอกจากไม้ไผ่อ่อนที่มีสีขาวย ดอกจากไม้ไผ่แก่ที่มีสีชมพู การใช้เทคนิคการพันดอกเพื่อสร้างลวดลาย การใช้ผักตบชวาพันเพื่อสร้างลวดลาย ดอกย้อมสี เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แลกเปลี่ยนเทคนิคระหว่างสมาชิกกลุ่ม จากการสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างกับสมาชิกกลุ่มอาชีพจำนวน 13 คน จาก 9 ครัวเรือน พบว่าสมาชิกกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น 1,000 - 2,000 บาทต่อเดือน มีการพัฒนานวัตกรรมเครื่องจักตอก

ผลสัมฤทธิ์การปรับเปลี่ยนพฤติกรรม ในขั้นที่ 6 ของสมาชิกกลุ่มแสดงในตารางที่ 3

อภิปรายและสรุปผล

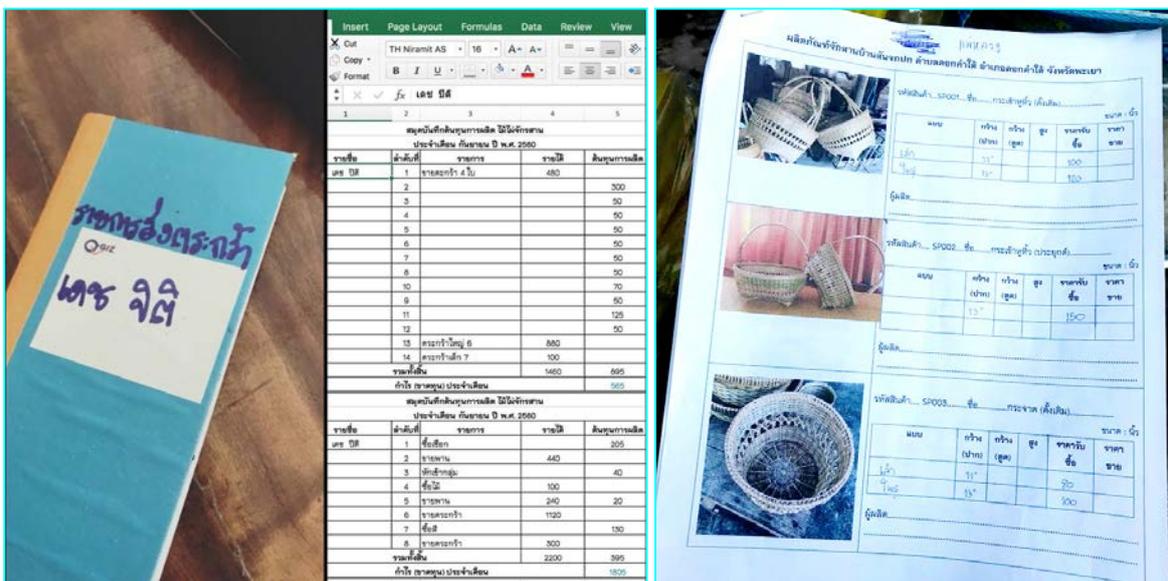
1) การสร้างความเข้มแข็งกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาทุ บ้านสันจกปก ตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา

1.1) การรวมกลุ่มแบบญาติมิตรและการร่วมกันคิด เป็นจุดเริ่มต้นที่ดีของการสร้างความเข้มแข็ง

ความเข้มแข็งของกลุ่มเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จ (วาสนา สุนลิทธิ และ เจตน์ ธนวัฒน์, 2554) ซึ่งเกิดจากความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างสมาชิกในกลุ่มและ

ตารางที่ 2 การประเมินผลปฏิบัติการโดยใช้แบบสอบถาม

การปฏิบัติการ	จำนวนผู้เข้าร่วมปฏิบัติการ	ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ		ค่าเฉลี่ยความคิดเห็นในการนำไปใช้ประโยชน์	
		มากที่สุด	มากที่สุด	มากที่สุด	มากที่สุด
(1) กิจกรรมการระดมสมองและระบุสภาพปัญหาของกลุ่มอาชีพพร้อมกันครั้งที่ 1	11 คน	4.55	มากที่สุด	4.36	มากที่สุด
(2) การอบรมเชิงปฏิบัติการการจัดทำบัญชี	9 คน	4.44	มากที่สุด	4.33	มากที่สุด
(3) กิจกรรมการระดมสมองและระบุสภาพปัญหาของกลุ่มอาชีพพร้อมกันครั้งที่ 2	11 คน	4.45	มากที่สุด	4.45	มากที่สุด
(4) กิจกรรมศึกษาดูงาน และสรุปผลการศึกษาดูงาน นำผลที่ได้จากการศึกษาดูงานมาวางแผนและปรับใช้กับกลุ่มอาชีพ (ตัวแทนกลุ่มอาชีพ)	10 คน	4.80	มากที่สุด	4.60	มากที่สุด
(5) การอบรมเชิงปฏิบัติการการพัฒนาผลิตภัณฑ์	13 คน	4.55	มากที่สุด	4.00	มาก



ภาพที่ 19 การจัดทำบัญชีของสมาชิกและเอกสารทางบัญชีแบบง่าย

ตารางที่ 3 ผลสัมฤทธิ์สมาชิกกลุ่มเกี่ยวกับผลของการสร้างความเข้มแข็งและการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม

ข้อมูล	ผลสัมฤทธิ์
อายุ เพศ อาชีพหลัก	<ul style="list-style-type: none"> - ช่วงอายุระหว่าง 48-76 ปี - เพศชาย 3 คน หญิง 10 คน - สวนแข่งปลาทุ ทำนา สมาชิกกลุ่มน้ำพริกบ้านสันจกปก (กลุ่มอาชีพใหม่) สมาชิกกลุ่มพรมเช็ดเท้า และรับจ้างทั่วไป
การเปลี่ยนแปลง	<ul style="list-style-type: none"> - รายได้เพิ่มขึ้น 1,000 – 2,000 บาทต่อเดือน - สวนตะกร้าใช้ไม้เนื้ออ่อนกว่าแข่งปลาทุ และสร้างรายได้ดีกว่าแข่งปลาทุ - เปลี่ยนกับการสวนตะกร้า ได้คิด ได้ลองทำลายใหม่ๆ แบบใหม่ๆ ไม่น่าเบื่อ - สมาชิกในกลุ่มมีความเชื่อเพื่อต่อกัน ถ่ายทอดเทคนิคในการสวน แบ่งปันอุปกรณ์ - จดบัญชี
ผลการเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> - สมาชิกส่วนใหญ่มีพื้นฐานในการจักสานจากการสวนแข่งปลาทุ ดังนั้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์จึงทำได้รวดเร็ว - ระยะเวลาหลังจากการศึกษาดูงาน สมาชิกกลุ่มทดลองสวนตามแบบที่ได้ศึกษาดูงาน เช่น ตะกร้าใบเล็ก ตะกร้าใส่ดอกไม้ ตะกร้าไม่มีหู - ภายหลังต่อมามีการพัฒนารูปแบบและลวดลายให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น
ผลการเปลี่ยนแปลงนวัตกรรม	<ul style="list-style-type: none"> - จากเดิมใช้วิธีเหลาดอกที่ละเส้น ทำให้ใช้เวลานาน ส่งผลให้ปวดแขนและมีแผล ผิวเส้นดอกละเอียด - มีเส้นดอกเป็นขน หลังจากเข้าร่วมอบรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ได้ดูวิดีโอที่สอนวิธีการจักสานของชาวญี่ปุ่น สมาชิกกลุ่มได้พัฒนาเครื่องมือจักสานโดยดัดแปลงจากคลิปวิดีโอที่ได้ดู การใช้เครื่องจักสานทำให้การเหลาดอกทำได้เร็วขึ้น ไม่ปวดแขน และเส้นดอกละเอียดไม่เป็นขน เมื่อนำมาสวนเป็นตะกร้าทำให้ตะกร้ามีความละเอียดปราณีตและสวยงามมากขึ้น - หลังจากศึกษาดูงานกลุ่มอาชีพจักสานบ้านจำไก่ ตำบลสันโค้ง อำเภอดอกคำใต้ สมาชิกได้นำเครื่องมือเหลาดอกอีกแบบหนึ่งของบ้านจำไก่มาใช้ เครื่องเหลาดอกนี้ทำให้เส้นดอกมีลักษณะนูนตรงกลางเส้นและมีขอบบาง ภาพที่ 20 แสดงนวัตกรรมภูมิปัญญาเครื่องมือจักสาน
การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม	<ul style="list-style-type: none"> - สมาชิกกลุ่มไม่มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมจากเดิมมากนัก ยังทำหน้าที่ภายในครอบครัวเหมือนเดิม และเข้าร่วมงานต่างๆ ของหมู่บ้านได้ตามปกติ - การจักสานไม่ทำให้สมาชิกกลุ่มเสียเวลาแต่กลับผลิตเพิ่มขึ้น เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่สวนระหว่างดูละครหรือข่าวในช่วงกลางวัน หรือเวลาว่างจากงานประจำ - แม้ว่าหัวหน้ากลุ่มจะมีความกดดันเล็กน้อยเนื่องจากมีความรู้สึกว่าจะต้องรับผิดชอบกลุ่ม แต่อย่างไรก็ตามกลับมีความรู้สึกยินดีและภูมิใจในตนเองที่ได้เป็นหัวหน้ากลุ่ม และที่สำคัญสมาชิกกลุ่มเข้าใจและให้กำลังใจกัน เสริมพลังซึ่งกันและกัน

การพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน (อรุณรัตน์ ยะอนันต์, 2547) ซึ่งการรวมกลุ่มแบบญาติมิตรของกลุ่มอาชีพสวนแข่งปลาทุบ้านสันจกปกเป็นจุดแข็งของการพัฒนากลุ่มอาชีพ และทำให้ง่ายต่อการสร้างกิจกรรมเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกที่มีความสำคัญต่อการพัฒนากลุ่มอาชีพ (ณัฐพงษ์ ภูระหงษ์, 2547)

การรวมกลุ่มแบบญาติมิตรทำให้ง่ายต่อการสร้างกระบวนการมีส่วนร่วม ซึ่งการสร้างการมีส่วนร่วมเป็นปัจจัยที่ทำให้เกิดการพัฒนากลุ่มอาชีพเช่นกัน (อรุณรัตน์ ยะอนันต์, 2547; แก้วตา ชีระกุลพิศุทธิ์, 2551; ณธชกร ชาวเข้ม และ ชาติชาย ไชยะวิสุทธิ, 2558) การมีส่วนร่วมยังทำให้สมาชิกในชุมชนมีความ

สัมพันธ์ที่เข้มแข็งมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ชุมชนมีศักยภาพในการแก้ไขปัญหาของท้องถิ่นและพัฒนาตนเองได้ (ณธชกร ชาวเข้ม และ ชาติชาย ไชยะวิสุทธิ, 2558) การสร้างการมีส่วนร่วมในการพัฒนากลุ่มอาชีพนั้น อยู่ในรูปแบบของการร่วมกันปรึกษาหารือ การกระจายการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อ การตัดสินใจรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า การออกแบบสินค้า

1.2) ผลจากการสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพ ทำให้ผู้สูงอายุเกิดความรู้สึก “สูงวัยแต่ไม่ไร้ค่า”

สมาชิกกลุ่มจำนวน 12 คน เป็นผู้สูงอายุที่มีอายุมากกว่า 60 ปี การสร้างคุณค่าให้กับกลุ่มผู้สูงอายุเป็นผลพลอยได้



ภาพที่ 20 นวัตกรรมภูมิปัญญาเครื่องจักตอก

จากการสร้างความเข้มแข็ง ทุกครั้งที่ผู้วิจัยลงพื้นที่เพื่อติดตามความก้าวหน้าของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ผู้วิจัยประทับใจถึงรอยยิ้มที่แฝงไปด้วยความสุขและความภูมิใจของทุกท่านในการอธิบายการออกแบบจักสาน วิธีสาน และลวดลายจักสานของตนเอง ความภาคภูมิใจในการสร้างรายได้ด้วยตนเอง นอกเหนือจากสวัสดิการ เบี้ยเลี้ยงผู้สูงอายุ เงินช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อยของรัฐบาล และเงินสงเคราะห์จากบุตรหลาน นับว่าเป็นการสร้างคุณค่าในชีวิตของผู้สูงอายุที่มักถูกมองว่าเป็นไม้ใกล้ฝั่ง

1.3) ผลจากการสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพ เป็นการ “สืบสานภูมิปัญญาสานแข่งปลาหู”

การสานแข่งปลาหูเป็นงานฝีมือภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ต้องรักษาไว้ เช่นเดียวกับ ธงชัย ปัญญาธัญชัย (2548) ที่เสนอแนะว่า การสืบทอดอาชีพการต้องโลหะแผ่นของกลุ่มหัตถศิลป์ล้านนา วัดศรีสุพรรณ บ้านวัวลาย อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ ควรทำเป็นหลักสูตรท้องถิ่นในปัจจุบัน การถ่ายทอดจากผู้ไปสู่นคนที่สนใจ ตลอดจนจนการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับอาชีพการต้องโลหะงานวิจัยนี้เสนอแนะว่า ควรจัดกิจกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาการสานแข่งปลาหูให้นักเรียนโรงเรียนบ้านสันจกปก ปีละ 1 ครั้ง ทั้งนี้เพื่อเป็นการสืบสานภูมิปัญญาสานแข่งปลาหูของหมู่บ้านให้คงอยู่ต่อไป ดังที่ สมชนก ชาดิธรรมรักษ์ (2557) ได้ให้ข้อเสนอแนะว่า ควรมีการยกย่องเชิดชูเกียรติ “ครูภูมิปัญญา” ผู้ทำหน้าที่ในการถ่ายทอดภูมิปัญญา

1.4) ผลจากการสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพ ทำให้สมาชิกกลุ่มมี “รายได้ที่เพิ่มขึ้นกับความเครียดที่เพิ่มขึ้นและการทำงานในแต่ละวันที่ยาวนานขึ้น”

การสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพสานแข่งปลาหูบ้านสันจกปก ทำให้สมาชิกกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้นประมาณ 1,000-2,000 บาทต่อเดือน การเพิ่มขึ้นของรายได้เป็นตัวชี้วัดความสำเร็จ

ของกลุ่มอาชีพเช่นเดียวกับการศึกษาของ ไพรัช วงศ์ยุทธไกร (2557) จุฑามาศ พิรพัชระ (2557) และ ชวัญใจ อุณหวัฒน์ไพบูลย์ และคณะ (2558) โดยไพรัช วงศ์ยุทธไกร (2557) ศึกษาการพัฒนาทักษะอาชีพ เรื่องการออกแบบและการหล่อเรซิน เพื่อการดำรงชีพและลดปัญหาสังคมในพื้นที่ตำบลองครักษ์ อำเภอองครักษ์ จังหวัดนครนายก มีผู้เข้าร่วมจำนวน 25 คน และจัดอบรม 4 ครั้ง จากการติดตามผลพบว่า ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้และทักษะเรื่องการออกแบบและการหล่อเรซินเพิ่มขึ้น จัดตั้งกลุ่มอาชีพและทำให้สมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้น จุฑามาศ พิรพัชระ (2557) ติดตามการนำความรู้จากการฝึกอบรมไปใช้ประโยชน์ และพบว่าผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนเพิ่มขึ้น 5,235.29 บาท และ ชวัญใจ อุณหวัฒน์ไพบูลย์ และคณะ (2558) ติดตามผลการทดสอบโมเดลต้นแบบเศรษฐกิจพอเพียงในการพัฒนากลุ่มอาชีพ ในระยะเวลา 3 เดือน พบว่าผู้เข้าร่วมโครงการจากกลุ่มอาชีพตัดเย็บกระเป๋าผ้ามีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนเพิ่มขึ้น 2,100 บาทต่อเดือนต่อคน

แม้ว่าสมาชิกกลุ่มจะมีรายได้เพิ่มขึ้น สามารถลดหนี้สิน ไม่ต้องหยิบยืมเงินจากเพื่อนบ้านเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในบ้าน แต่ก็มี ความเครียดจากการผลิตสินค้าไม่ทันตามกำหนดและความเมื่อยล้า จากการทำงานที่ยาวนานมากขึ้น ซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่อาจบั่นทอนความสุขของสมาชิกกลุ่มที่เป็นผู้สูงอายุ ดังนั้นจึงควรกระจายการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อโดยคำนึงถึงอายุของสมาชิกกลุ่มด้วยเช่นกัน ดังที่ สิริลักษณ์ พิชัยณรงค์ และคณะ (2559) แนะนำว่า การพัฒนากลุ่มอาชีพ ควรมีการกระจายงานให้เหมาะสมกับสมาชิกแต่ละคน มีการสับเปลี่ยนหมุนเวียนงาน เช่นเดียวกับกับ แก้วตา ธีระกุลพิศุทธิ์ (2551) ที่เน้นการให้ความรู้ด้านความปลอดภัยและอาชีพอะไหล่ยนต์ ในการพัฒนากลุ่มอาชีพธุรกิจอัญมณีแก้วโปงขาม ตำบลแม่ถอด อำเภอเถิน จังหวัดลำปาง งานวิจัยนี้แนะนำว่า ควรให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดทำนึ่งที่ถูกต้องในการจักสานแก่กลุ่มอาชีพสานแข่งปลาหู

บ้านสันจกปก และการทำกายบริหารเพื่อบรรเทาความเมื่อยล้าจากการจักสานเป็นเวลานาน ดังที่ อุทัยวรรณ หุตะโชค (2548) ระบุไว้ในการศึกษาเรื่องกระบวนการสร้างเสริมสุขภาพของกลุ่มจักสาน ตำบลป่าบาง อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ และ Rodjanapanurat (2014) ให้ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงสภาพแวดล้อมและลักษณะท่าทางในการจักสานเพื่อลดความเสี่ยงของการบาดเจ็บจากการจักสาน กระตืบข้าว นอกจากนี้จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มพบว่า งานจักสานใช้แรงน้อยกว่าการสานแข่งปลาหู และสมาชิกท่านหนึ่งลดการทำนาจากปกติทำปีละ 2 ครั้ง เหลือปีละ 1 ครั้ง ซึ่งการทำนาใช้แรงมากกว่างานจักสานเช่นกัน

1.5) กลุ่มอาชีพยังคงไม่มีความเข้มแข็งในการดำเนินงานต่อไปได้ด้วยตนเองอย่างยั่งยืน

กลุ่มอาชีพยังไม่มีความเข้มแข็งในการดำเนินงานต่อไปได้ ยังคงต้องพึ่งพาความช่วยเหลือจากผู้วิจัย ทั้งนี้เนื่องจากการบริหารจัดการกลุ่มยังไม่เป็นระบบ ซึ่งการบริหารจัดการกลุ่มเป็นปัจจัยสำคัญที่จะนำไปสู่การพัฒนาหรือความสำเร็จของกลุ่มอาชีพ (วาสนา สุนสิทธิ์ และ เจตน์ ธนวัฒน์, 2554; สุกิจ มาลีเศษ, 2555) โดยผู้นำกลุ่มอาชีพมีความสำคัญต่อการบริหารจัดการกลุ่มและการพัฒนาของกลุ่มอาชีพเป็นอย่างมาก ผู้นำกลุ่ม ต้องมีความเสียสละ (สุวรรณ บัวพันธ์, 2543) ผู้นำที่มีความคิดสร้างสรรค์ (นภภรณ์ สมอาสา และ วรณภา นิวาสะวัต, 2554) ผู้นำการปฏิบัติ (Action leader) ที่มีความกระตือรือร้นในการริเริ่ม สร้างสรรค์ ร่วมมือร่วมใจ แบ่งปันและการพัฒนาตนเองในลักษณะพันธมิตรร่วมกันกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบร่วมกัน โดยไม่มีใครคนใดคนหนึ่งควบคุมคนอื่น การสร้างความรับผิดชอบร่วมกันนั้น ทำได้โดยการสร้างเครือข่ายการจัดการและการวางแผนซึ่งเกี่ยวข้องกับกำลังกายและกำลังใจของบุคคลต่างๆ ผู้นำการปฏิบัติ (Action leader) ต้องมีจิตวิญญาณความเป็นผู้นำอย่างลึกซึ้ง กระตุ้นและให้ความช่วยเหลือผู้อื่นบนพื้นฐานแนวคิดที่คำนึงถึงการถ่ายทอดหรือเน้นการจุดประกาย (Zuber-Skerritt, 2011) ความเป็นผู้นำเป็นความสามารถในการจุดประกายหรือกระตุ้นหรือการมีอิทธิพลต่อผู้อื่นให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตกลงร่วมกัน เช่น การพัฒนาของกลุ่มอาชีพ องค์กรหรือชุมชน การพัฒนาเพื่อทำให้ชีวิตและความเป็นอยู่ดีขึ้น การพัฒนาดังกล่าวนี้ต้องอาศัยลักษณะความเป็นผู้นำที่ประกอบด้วย ภูมิปัญญา องค์ความรู้ ทักษะด้านต่างๆ ในระดับสูง อุทิศตนและความเชื่อ และคุณค่าของตนเอง (Zuber-Skerritt, 2011) สำหรับกลุ่มสานแข่งปลาหูบ้านสันจกปก ผู้นำกลุ่มต้องมีทักษะการจัดการการผลิตและการควบคุมสินค้าคงเหลือที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้อาจจำเป็นต้องมีสถานที่จัดเก็บสินค้าและระบบการควบคุมสินค้าคงเหลือที่ดี

นอกจากนี้ โครงสร้างของกลุ่มยังไม่มีความชัดเจน ซึ่งเป็นอีกปัญหาหนึ่งที่ทำให้การบริหารจัดการกลุ่มยังไม่เป็นระเบียบ โครงสร้างกลุ่มที่ต้นต้นต้องมีกรอบหมายหน้าที่ตามความถนัดของ

สมาชิก (อิทธิ เมืองสมบัติ และ ทศวน ชูเพ็ญ, 2554) ดังนั้น ควรจัดทำป้ายกลุ่มอาชีพและแผ่นป้ายแสดงแผนผังโครงการ การดำเนินงาน และโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่ม เพื่อให้สมาชิกในกลุ่มตระหนักถึงหน้าที่ของตนเอง

โครงสร้างกลุ่มที่ยังไม่ชัดเจน ทำให้การแบ่งสรรกำไรหรือรายได้เข้ากลุ่มเป็นประเด็นปัญหาที่นำไปสู่ข้อถกเถียง ดังนั้นการแบ่งปันผลประโยชน์แก่สมาชิกกลุ่มที่เป็นธรรม (เพียรพร กองกาญจน์ และ อภิญญา จำปามูล, 2556) และความโปร่งใสในการบริหารจัดการเงินของกลุ่มนับว่าเป็นสิ่งที่ต้องได้รับการแก้ไขอย่างเร่งด่วนของกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาหูบ้านสันจกปก ดังนี้

- การควบคุมระบบรับจ่ายเงินของกลุ่ม ควรใช้การควบคุมด้วยระบบบัญชีเงินฝากธนาคาร ที่มีสมาชิกในกลุ่ม 2 ท่าน เป็นผู้มีอำนาจลงนาม

- มีเงินสดคงเหลือไว้ที่เหรียญไม่เกิน 3,000 บาท

- การสร้างระบบบัญชีและการเงินของกลุ่มอาชีพ

เมื่อกิจกรรมมีความเข้มแข็ง มีการบริหารจัดการที่ดีแล้ว ควรส่งเสริมให้มีการตั้งวิสาหกิจชุมชน ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มอาชีพสามารถดำเนินงานได้ด้วยตัวเองอย่างยั่งยืน ดังที่ นพศร ศรีชัย และ พีรพล ไตรทศาวิทย์ (2554) ได้ศึกษาการวางแผนกลยุทธ์การพัฒนาอาชีพและรายได้ขององค์การบริหารส่วนตำบลไร่เก่า อำเภอสามร้อยยอด จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผู้วิจัยเห็นว่า หากกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาหูบ้านสันจกปกสามารถก่อตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชนแล้ว จะสามารถขอความช่วยเหลือหรือการสนับสนุนจากทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชนได้ง่ายมากขึ้น เช่น

- การช่วยเหลือด้านการตลาด (ธงชัย ปัญญาธัญชัย, 2548; นิกร ผัสดี, 2555) ได้แก่ การจัดหาสถานที่เพื่อจำหน่ายสินค้า เช่น ห้างสรรพสินค้า การจัดนิทรรศการเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่มอาชีพ เช่น งานประจำปีของจังหวัด งานโอทอป

- การให้การสนับสนุนด้านงบประมาณ (เพียรพร กองกาญจน์ และ อภิญญา จำปามูล, 2556; นิกร ผัสดี, 2555) จากกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร กรมพัฒนาชุมชน หรือการกู้ยืมเงินเพื่อการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพ เช่น โครงการกู้ยืมเงินทุนประกอบอาชีพจากกองทุนผู้สูงอายุของสำนักงานพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์

- การศึกษาดูงาน ในกลุ่มจักสานที่ประสบความสำเร็จ เช่น กลุ่มจักสานพนัสนิคม จังหวัดชลบุรี (นิกร ผัสดี, 2555; เพียรพร กองกาญจน์ และ อภิญญา จำปามูล, 2556)

- การต่อยอดเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพ สานแข่งปลาหูบ้านสันจกปกให้เป็นผลิตภัณฑ์โอทอปของจังหวัดพะเยา เช่น กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านจิวเหนือ กลุ่มผักตบชวาชวาวาด ผลิตภัณฑ์หญ้าแฝกบ้านแกใหม่ กลุ่มผักตบชวาบ้านสันบัวบก

2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ทำให้สมาชิกกลุ่มสามารถสร้างสรรค์งานจักสานรูปแบบใหม่ พัฒนาฝีมือตนเองอย่างต่อเนื่อง การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน

งานจักสานเป็นงานศิลปะที่ต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ โภชมรัตน์ เรื่องฤทธิ์ (2558) ระบุว่าสินค้าจักสานที่ผลิตและมีรูปแบบซ้ำไม่มีความแปลกใหม่ ไม่มีความคิดสร้างสรรค์ จะทำให้ไม่สามารถขายสินค้าได้เนื่องจากผู้บริโภคเกิดความเบื่อหน่าย ด้วยเหตุนี้การสร้างความเข้มแข็งแก่กลุ่มอาชีพสานแข่งปลาทุบ้านสันจกปก จึงเน้นให้สมาชิกกลุ่มมีอิสระในการสร้างสรรค์งานรูปแบบใหม่ของแต่ละคน งานจักสานจึงมีลวดลายและรูปทรงที่แตกต่างกันออกไป นอกจากรูปทรงจักสานที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตนแล้ว สมาชิกยังมีการออกแบบลวดลายโดยใช้ไม้ดอกที่มีสีสีนแตกต่างกันดังภาพที่ 21 เช่น ดอกจากผิวไม้ไผ่สีเขียว ดอกจากผิวไม้ไผ่สีทอง ดอกจากไม้ไผ่อ่อนที่มีสีเขียว ดอกจากไม้ไผ่แก่ที่มีสีชมพู ดอกย้อมสี การใช้เทคนิคที่แตกต่างกัน เช่น การใช้เทคนิคการพันดอกเพื่อสร้างลวดลาย การผสมผสานกับวัสดุอื่น เช่น การใช้ผ้าฝ้ายดิบเพื่อสร้างลวดลาย นอกจากนี้ยังเกิดนวัตกรรมภูมิปัญญาชาวบ้านในการพัฒนาเครื่องจักสาน

การส่งเสริมความรู้และเพิ่มทักษะของสมาชิกแต่ละคน (เพียรพร กองกาญจน์ และ อภิญญา จำปามูล, 2556; สิริลักษณ์ พิษัยณรงค์ และคณะ, 2559) มีความสำคัญต่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่องของสมาชิกกลุ่มเป็นอย่างดี ผู้วิจัยใช้การพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นตัวกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มสานแข่งปลาทุบ้านสันจกปก เกิดการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นการผลิตสินค้าที่มีความหลากหลาย (อรุณรัตน์ ยะอนันต์, 2547) และสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า (อริน เมืองสมบัติ และ หวอน ชูเพ็ญ, 2554) โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่องของสมาชิกกลุ่มสรุปเป็น 3 ช่วง ดังตารางที่ 4

การแลกเปลี่ยนเรียนรู้มีความสำคัญต่อการพัฒนาของกลุ่มอาชีพ (สมพร จันทร์โอภาส, 2550) การสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพ ผู้วิจัยสังเกตถึงการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างสมาชิกกลุ่ม

การสอนเทคนิคให้แก่กลุ่มสมาชิกจักสานที่ยังไม่ชำนาญโดยสมาชิกที่มีความชำนาญแล้ว การติชมและแนะนำผลงานของสมาชิกคนอื่น การเรียนรู้ร่วมกันเพื่อแกะลายจักสานต้นแบบ

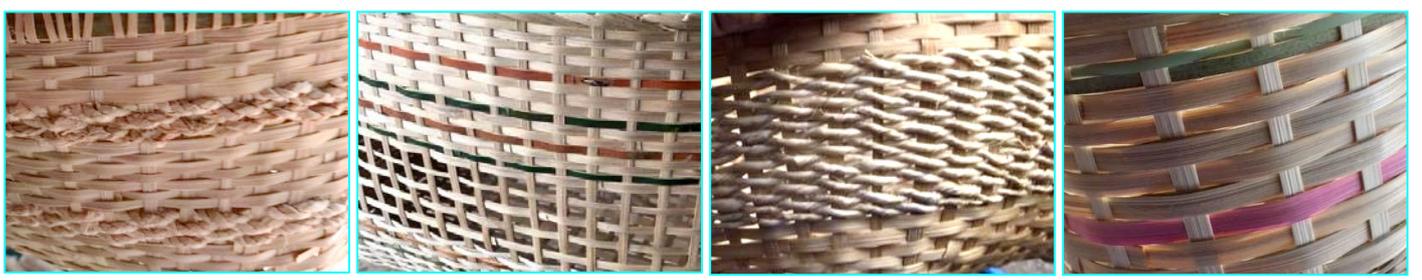
3) การช่วยเหลือด้านการตลาดแก่กลุ่มอาชีพ โดยใช้ทั้งการตลาดออนไลน์และออฟไลน์ สร้างแบรนด์ และการนำเสนอเครื่องจักสานที่มีชีวิตชีวา

การตลาดถือได้ว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งต่อการสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาทุบ้านสันจกปก หากทำการพัฒนากลุ่มอาชีพแต่สมาชิกในกลุ่มไม่มีรายได้จากการพัฒนา ย่อมทำให้สมาชิกกลุ่มขาดกำลังใจและถอนตัวจากการเป็นสมาชิกกลุ่มในที่สุด ผู้วิจัยใช้กลยุทธ์ทางการตลาดหลายๆ วิธี เพื่อสร้างยอดขายให้แก่สมาชิกกลุ่ม ดังนี้

3.1) การตลาดแบบออฟไลน์ เช่น การขายสินค้าบนถนนคนเดิน เป็นช่องทางการขายแบบดั้งเดิมที่เป็นจุดเริ่มต้นของการประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่มอาชีพ สำคัญอย่างยิ่งในช่วงการตลาดสด การตลาดวิธีนี้ ทำให้ผู้วิจัยได้รับคำแนะนำติชมจากลูกค้าอย่างทันที่ และนำความเห็นสะท้อนกลับเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ไปบอกเล่าให้กลุ่มอาชีพอยู่เสมอ ทำให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้การตลาดแบบดั้งเดิมนี้ ยังทำให้ผู้วิจัยสามารถสร้างเครือข่ายกับผู้ที่มีความสนใจผลิตภัณฑ์จักสานและเจ้าของสวนไผ่ซึ่งเป็นแหล่งจำหน่ายวัตถุดิบในการจักสาน การสร้างเครือข่ายมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อกลุ่มอาชีพ (แก้วตา ธีระกุล พิศุทธิ์, 2551; นงนุช อิ่มเรือ และ สถาพร มงคลศรีสวัสดิ์, 2554; สิริลักษณ์ พิษัยณรงค์ และคณะ, 2559)

3.2) การสร้างแบรนด์และขายเรื่องราว ผู้วิจัยใช้แบรนด์ “(ผ)สาน” ที่มีความหมายถึงการผสานใจระหว่างนักวิจัยและชุมชน เพื่อพัฒนากลุ่มสานแข่งปลาทุบ้านสันจกปก จัดทำป้ายฉลากสินค้าที่สื่อถึงเรื่องราวความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาจากโครงการวิจัย และมุ่งเน้นสร้างภาพลักษณ์ “จักสาน สร้างสรรค์ สร้างงาน สร้างรายได้” สู่ชุมชน

3.3) การตลาดแบบออนไลน์ ผ่านเพจบนสื่อสังคมออนไลน์ Facebook เป็นการตลาดอีกช่องทางหนึ่งในการ



ภาพที่ 21 ความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาลวดลาย

ตารางที่ 4 การพัฒนาผลิตภัณฑ์นำไปสู่การพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่องของสมาชิกกลุ่ม

ช่วงของการพัฒนาผลิตภัณฑ์	วิธีการกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาตนเองและการพัฒนาผลิตภัณฑ์	ลักษณะของผลิตภัณฑ์ใหม่	ภาพผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง
ช่วงที่ 1 (เดือนที่ 3 – 7)	<ul style="list-style-type: none"> - การศึกษาดูงาน - ผลิตภัณฑ์จักสานจากพื้นที่อื่น 	การสานและรูปแบบผลิตภัณฑ์ยังคงเป็นลวดลายและรูปทรงดั้งเดิม	
ช่วงที่ 2 (เดือนที่ 8-12)	<ul style="list-style-type: none"> - คำสั่งซื้อจากลูกค้า - การออกแบบของนักวิจัย - แบบจักสานของประเทศญี่ปุ่นจากแอปพลิเคชัน Pinterest 	ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาในช่วงที่ 2 มีลวดลายมากขึ้นจากการประยุกต์ใช้สีของดอกที่แตกต่างกัน ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายมากขึ้น และมีมูลค่าสูงขึ้น สอดคล้องกับความต้องการของตลาด มีการประยุกต์ลวดลายจักสานของประเทศญี่ปุ่น	
ช่วงที่ 3 (เดือนที่ 11-12)	<ul style="list-style-type: none"> - ดัดแปลงให้เกิดการใช้ประโยชน์ที่หลากหลาย 	การพัฒนาารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น เช่น เฟอร์นิเจอร์	

ประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้าของกลุ่มอาชีพ เพจบอกเล่าเรื่องราวความเป็นมาของสินค้า รูปภาพและข้อความที่อธิบายถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพ ตลอดจนแสดงผลผลิตภัณฑ์ตัวอย่างที่ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้า โดยมีผู้ดูแลเพจ จำนวน 5 คน มีหน้าที่ในการปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบันและตอบคำถามลูกค้า

3.4) การนำเสนอสินค้าที่ทันสมัยและใช้การประชาสัมพันธ์เครื่องจักสานแบบใหม่ที่ดึงดูดความสนใจ เพื่อให้เกิดความแตกต่างจากการนำเสนอแบบดั้งเดิม เช่น การถ่ายรูปเครื่องจักสานวางบนโต๊ะหรือใส่สิ่งของ ผู้วิจัยจึงมีแนวคิดนำเสนอเครื่องจักสานให้มีความทันสมัย เช่น การถ่ายรูปแฟชั่นที่มีนางแบบนำเสนอเครื่องจักสาน ไปสการ์ตประชาสัมพันธ์แบรนด์ เรื่องราวและเพจ การจัดนิทรรศการนำเสนอสินค้า โดยเน้นการจัดวาง

เครื่องจักสานในลักษณะของตกแต่งบ้าน การเดินแบบแสดงกระเป๋าและตะกร้าจักสานเพื่อนำเสนอเครื่องจักสานในรูปแบบแฟชั่นสมัยนิยม การนำเครื่องจักสานไปประยุกต์ในรูปแบบอื่นๆ เช่น ช่อดอกไม้ บูเก้ ตะกร้าดอกไม้

3.5) การสร้างเครือข่ายและพันธมิตร ผู้วิจัยได้สมัครเป็นสมาชิกกลุ่มคนรักจักสานในสื่อสังคมออนไลน์ Facebook ทำให้สามารถสร้างเครือข่ายร้านขายจักสาน ซึ่งต่อมากลายเป็นผู้ให้ข้อมูลและคำแนะนำด้านการตลาดแก่ผู้วิจัย นอกจากนี้ผู้วิจัยได้สมัครเป็นสมาชิกกลุ่ม Bamboo Industry ในสื่อสังคมออนไลน์ Line ที่สมาชิกกลุ่มมีการแลกเปลี่ยนความรู้และข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรมไม้

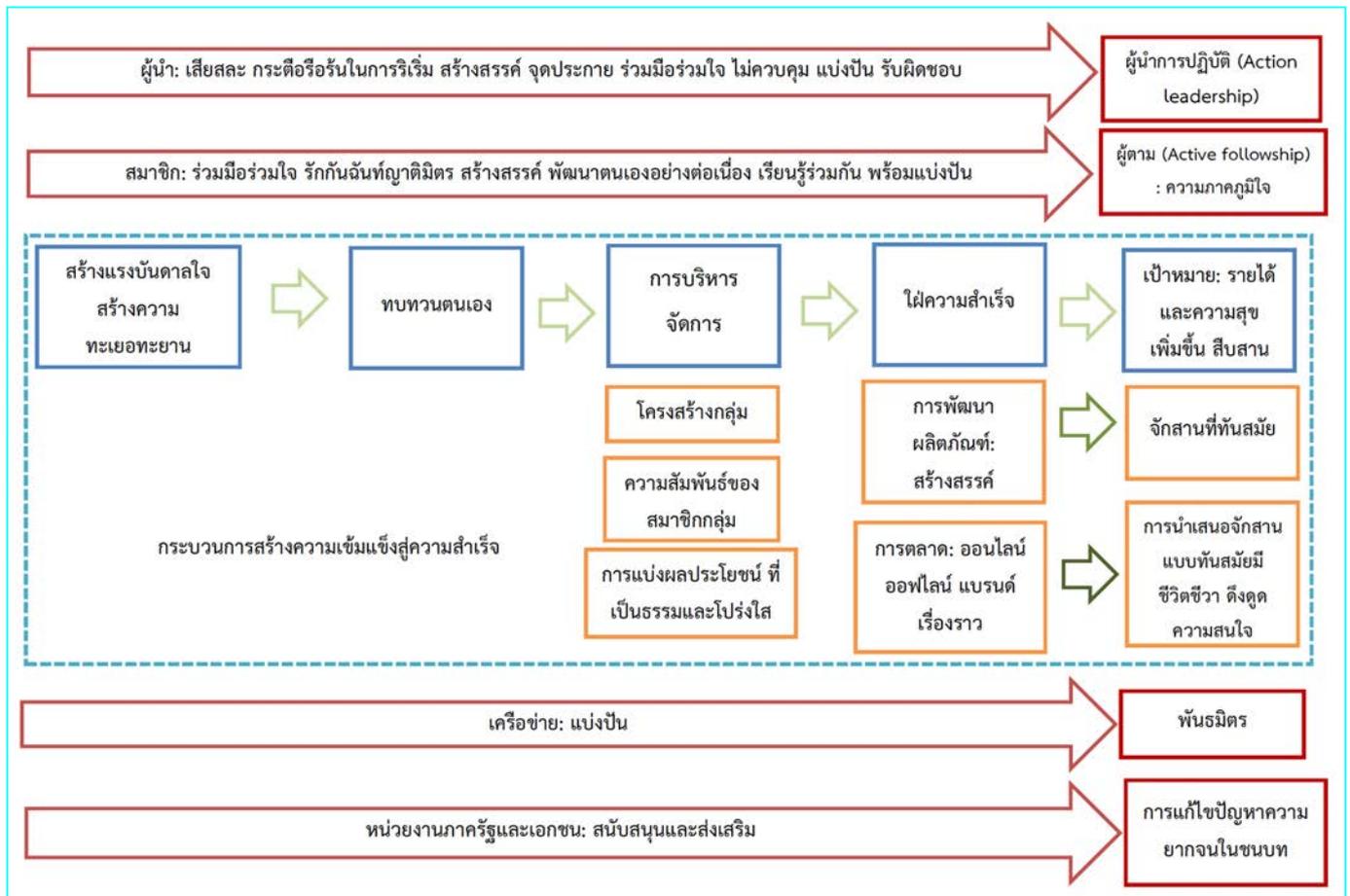
ข้อค้นพบจากการสร้างความเข้มแข็ง

จากการดำเนินการสร้างความเข้มแข็งกลุ่มอาชีพสวนแข่งปลาทุ ผู้วิจัยได้นำเสนอโมเดลต้นแบบการสร้างเสริมความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพซึ่งพัฒนาจากต้นแบบของ Conger & Kanungo (1988) ดังภาพที่ 22

กระบวนการสร้างความเข้มแข็งเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จของกลุ่มอาชีพสวนแข่งปลาทุบ้านสันจกปกนั้น องค์ประกอบของความสำเร็ของกลุ่มอาชีพประกอบด้วย 4 ปัจจัยหลัก คือ 1) ผู้นำ 2) ผู้ตาม 3) เครือข่าย และ 4) หน่วยงานภาครัฐและเอกชน จากการสังเกตกระบวนการสร้างความเข้มแข็ง ผู้วิจัยพบว่า ผู้นำกลุ่มคือปัจจัยสำคัญที่สุดที่ทำให้กลุ่มอาชีพมีความเข้มแข็งอย่างยิ่งย่น ทั้งนี้ควรมีการพัฒนาให้ผู้นำกลุ่มมีความเป็นผู้นำการปฏิบัติที่มีความเสียสละกระตือรือร้นในการริเริ่ม สร้างสรรค์ จุดประกาย ร่วมมือร่วมใจ ไม่ควบคุม แบ่งปัน รับผิดชอบ (Zuber-Skerritt, 2011) ปัจจัยต่อมาคือผู้ตาม คือ สมาชิกกลุ่ม ซึ่งผู้วิจัยพบว่าเป็นจุดแข็งของกลุ่มอาชีพนี้ ผู้ตามร่วมมือร่วมใจ รักกันฉันท์ญาติมิตร สร้างสรรค์ พัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง เรียนรู้ร่วมกัน พร้อมแบ่งปัน หรือสรุปว่าผู้ตามต้อง

เป็นผู้ตามที่มีความกระตือรือร้น ผลจากการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่องของสมาชิกกลุ่ม ทำให้มีการสร้างสรรค์ผลงานอย่างเป็นอิสระและมีรายได้ในการดำรงชีพโดยไม่ต้องพึ่งพาผู้อื่น สมาชิกกลุ่มเกิดความภาคภูมิใจในตนเอง อีกทั้งเป็นการสร้างคุณค่าในชีวิตแก่ผู้สูงอายุ ปัจจัยต่อมาคือการสร้างภาคีเครือข่ายทางการค้าที่ผู้วิจัยพบว่า ก่อให้เกิดความร่วมมือเป็นพันธมิตรทางการค้า มีการแบ่งปันข้อมูลข่าวสารระหว่างกัน ทำให้เกิดเครือข่ายต้นน้ำ-กลางน้ำ-ปลายน้ำ คือ เครือข่ายผู้ปลูกสวนไผ่ กลุ่มสวนแข่งปลาทุบ้านสันจกปก กลุ่มจักสานบ้านจำไก่อ และร้านขายเครื่องจักสานอีกหนึ่งปัจจัย คือ หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ในช่วงปีแรกของการสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพ ยังขาดการสนับสนุนและส่งเสริมกลุ่มอาชีพทั้งด้านเงินทุนและการช่วยเหลือด้านการตลาดจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผู้วิจัยเชื่อว่าในปีต่อไปหากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนได้เข้ามาช่วยเหลือแล้ว จะทำให้กลุ่มอาชีพมีความเข้มแข็งได้อย่างยั่งยืนและที่สำคัญจะสามารถช่วยแก้ไขปัญหาคความยากจนในชนบทได้

กระบวนการสร้างความเข้มแข็งสู่ความสำเร็จนั้น เริ่มต้นจากการสร้างแรงบันดาลใจ สร้างความทะเยอทะยานสู่ความสำเร็จ



ภาพที่ 22 การสร้างความเข้มแข็งกลุ่มอาชีพสวนแข่งปลาทุ

สร้างฝันแก่สมาชิกกลุ่ม จากนั้นให้สมาชิกร่วมกันทบทวนตนเอง จนนำไปสู่ข้อตกลงในการจัดตั้งกลุ่ม เมื่อมีการจัดตั้งกลุ่มแล้ว กระบวนการบริหารกลุ่มเป็นอีกขั้นตอนหนึ่งที่มีความยากและสำคัญยิ่ง ซึ่งประกอบด้วยการจัดโครงสร้างกลุ่มและแบ่งหน้าที่งานตามความถนัดของสมาชิกกลุ่ม ความยากง่ายของการบริหารกลุ่มนั้นยังขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ของสมาชิกในกลุ่มและการจัดสรรผลประโยชน์ต่างๆ ของกลุ่ม ให้เกิดความเป็นธรรมและโปร่งใส ซึ่งต้องอาศัยระบบบัญชีและการเงินที่ง่ายและสะดวกต่อการใช้งานจริง

เมื่อการบริหารจัดการกลุ่มเป็นระบบระเบียบแล้ว สมาชิกทุกคนในกลุ่มควรร่วมกันนำกลุ่มทะยานสู่ความสำเร็จ ซึ่งประกอบด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์จักสานที่มีความสร้างสรรค์ ทำให้เครื่องจักสานมีความทันสมัย ใช้การตลาดทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์ สร้างแบรนด์และนำเสนอเรื่องราว เพื่อให้การนำเสนอเครื่องจักสานมีความแปลกใหม่ มีชีวิตชีวาและดึงดูดความสนใจ เกิดการขับเคลื่อนกลุ่มอาชีพไปสู่เป้าหมายร่วมกันคือ การสร้างรายได้ให้แก่หน่วยเศรษฐกิจครัวเรือนและสร้างความสุขและความหมายในชีวิตให้แก่ผู้สูงอายุ สร้างความเข้มแข็งให้สถาบันครอบครัว อีกทั้งเป็นการสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่น

ข้อเสนอแนะ

1) ข้อจำกัดในการดำเนินงานการวิจัยเชิงปฏิบัติการ คือ

1.1) ระยะเวลาในการสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพเป็นข้อจำกัดที่สำคัญในการทำให้การสร้างเสริมความเข้มแข็งยังคงไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร

1.2) ผู้นำกลุ่มสานแข่งปลาห้วยงไม่มีประสบการณ์ในการเป็นผู้นำ ดังนั้นผู้วิจัยจึงต้องเข้าไปช่วยบริหารจัดการกลุ่ม

1.3) การควบคุมคุณภาพสินค้าในช่วงการพัฒนา

ผลิตภัณฑ์ยังไม่สามารถทำได้อย่างเต็มที่ ทั้งนี้เนื่องจาก “ความเกรงใจ”

2) การศึกษาในอนาคต ควรมุ่งเน้นประเด็นต่างๆ ดังนี้

2.1) การพัฒนากลุ่มสานแข่งปลาห้วยงบ้านสันจกปก ตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา เพื่อนำไปสู่การสร้างวิสาหกิจชุมชนและการก้าวเป็นโอท็อปของจังหวัดพะเยา โดยใช้แนวคิดการวิจัยเชิงปฏิบัติการและการประเมินชุมชนแบบมีส่วนร่วม ซึ่งอาจจะใช้ระยะเวลา 2-3 ปี

2.2) การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อแก้ไขปัญหาเชื้อราและมอดในเครื่องจักสาน

2.3) การพัฒนาสายเครื่องจักสานเพื่อสร้างอัตลักษณ์เครื่องจักสานบ้านสันจกปก ตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา

2.4) การพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มอาชีพสานแข่งปลาห้วยงบ้านสันจกปก ตำบลดอกคำใต้ อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา ทั้งในด้านบัญชีและการเงิน ด้านการตลาดและด้านการผลิต

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยนี้ดำเนินงานภายใต้โครงการ 1 คณะ 1 โมเดล ของคณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา ประจำปี 2560 ผู้วิจัยขอขอบคุณคำชี้แนะและกำลังใจจากคณะกรรมการ MAI มหาวิทยาลัยพะเยา และขอกราบขอบพระคุณกองบริหารงานวิจัยและประกันคุณภาพการศึกษา มหาวิทยาลัยพะเยา ที่สนับสนุนเงินทุนโครงการวิจัย สัญญาทุนเลขที่ RM60003 และซาบซึ้งในน้ำใจของทุกท่านที่ให้ความช่วยเหลือจนโครงการวิจัยนี้เสร็จสิ้นไปได้ด้วยดี ผู้วิจัยเชื่อว่า “หากเราใส่ใจในทุกขั้นตอนของการวิจัย แล้วเราจะได้อะไรที่มากกว่างานวิจัย”

บรรณานุกรม

- แก้วตา ชีระกุลพิศุทธิ์. 2551. แนวทางการพัฒนากลุ่มเครือข่ายอาชีพธุรกิจ อัญมณีแก้วโป่งข่าม ตำบลแม่ถอด อำเภอเถิน จังหวัดลำปาง. วิทยานิพนธ์หลักสูตรศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาอาชีวศึกษา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่.
- กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์. 2558. ความยากจน รายได้ และรายจ่ายครัวเรือน. จาก https://www.m-society.go.th/article_attach/15481/18817.pdf. สืบค้นเมื่อ 27 มิถุนายน 2560.
- ขวัญใจ อุณหวัฒน์ไพบูลย์ และคณะ. 2558. การพัฒนารูปแบบการส่งเสริมอาชีพตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง. วารสารวิชาการอุตสาหกรรมศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. 9(1); 34-45.
- จุฑามาศ พีรพัชระ. 2557. รายงานการวิจัยโครงการการพัฒนาต่อยอดสมุนไพรแปรรูปของกลุ่มสตรีสหกรณ์เกษไชโยเพื่อใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์. ศูนย์คลินิกเทคโนโลยีสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร. กรุงเทพฯ.
- ณัฐพงษ์ ภูระหงษ์. 2547. การพัฒนากลุ่มของผู้ประกอบการอาชีพการทำไม้ไผ่ขัดชุมชนศรีปิ่นครวี ตำบลท่าศาลา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่. การค้นคว้าแบบอิสระหลักสูตรศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาอาชีวศึกษา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่.

- ณชรกร ขาวเข้ม และ ซาดิซาย โฆษะวิสุทธิ. 2558. เครือข่าย: กระบวนทัศน์ใหม่ในการพัฒนาท้องถิ่น. *วารสารการพัฒนาท้องถิ่น*. 8(1); 61-67.
- ธงชัย ปัญญาธัญชัย. 2548. การพัฒนาและการสืบทอดอาชีพการตั้งโลหะแผ่นของกลุ่มหัตถศิลป์ล้านนาวัดศรีสุพรรณ บ้าน **วัลลาย อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่**. การค้นคว้าแบบอิสระหลักสูตรศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาอาชีวศึกษา มหาวิทยาลัย เชียงใหม่. เชียงใหม่.
- นนุช อิ่มเรือ และ สถาพร มงคลศรีสวัสดิ์. 2554. แนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าไหมบ้านห้วยหลิม. *วารสารการ พัฒนาท้องถิ่น*. 4(2); 1-15.
- นพพร ศรีชัย และ พีรพล ไตรทศาวิทย์. 2554. การวางแผนกลยุทธ์การพัฒนาอาชีพและรายได้ขององค์การบริหารส่วนตำบลไร่เก่า. *วารสารการพัฒนาท้องถิ่น*. 4(3); 29-39.
- นภาพรณ์ สมอาสา และ วรณภา นิวาสะวัต. 2554. ความสำเร็จของการพัฒนาศักยภาพกลุ่มอาชีพปลาส้ม. *วารสารการพัฒนาท้องถิ่น*. 4(3); 40-51.
- นิกร ผัสดี. 2555. การส่งเสริมกลุ่มอาชีพราษฎรขององค์การบริหารส่วนตำบลในอำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง. การค้นคว้าแบบอิสระ หลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่.
- เพียรพร กองกาญจน์ และ อภิญา จำปามูล. 2556. การศึกษาศักยภาพและแนวทางส่งเสริมความเข้มแข็งให้กับกลุ่มอาชีพสตรีทอผ้า **ตำบลบึงบุรพ์ อำเภอบึงบุรพ์ จังหวัดศรีสะเกษ**. *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี*. 4(2); 51-61.
- ไพรัช วงศ์ยุทธโกธ. 2557. การพัฒนาทักษะอาชีพ เรื่องการออกแบบและการหล่อเรซินเพื่อการดำรงชีพและลดปัญหาสังคม. *วารสาร วิชาการอุตสาหกรรมศึกษา*. 8(1); 104-127.
- ไพยมรัตน์ เรืองฤทธิ์. 2558. การพัฒนาการออกแบบหัตถกรรมจักสานใบเตยปาดหนันเพื่ออุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์บนฐานเศรษฐกิจ **สร้างสรรค์**. วิทยานิพนธ์หลักสูตรปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาวัฒนธรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม. มหาสารคาม.
- มติชนออนไลน์. 18 พฤษภาคม 2560. คลังพะเยาเผยลงทะเบียนคนจน 174.296 ราย มีรายได้เพียงปีละ 30,000-100,000. จาก [https:// www.matichon.co.th/news/561350](https://www.matichon.co.th/news/561350). สืบค้นเมื่อ 27 มิถุนายน 2560.
- วาสนา สุนลิทธิ และ เจตน์ ธนวัฒน์. 2554. ความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรอุ้มทองพัฒนา. *วารสารการพัฒนา ท้องถิ่น*. 4(3); 52-62.
- สิริลักษณ์ พิชัยณรงค์ และคณะ. 2559. แนวทางการพัฒนาบุคลากรของกลุ่มทอเสื่อกกบ้านดอนแดง อำเภอนาหว้า จังหวัดนครพนม. *RMUTT Global Business and Economics Review*. 11(1); 170-185.
- สมชนก ชาติธรรมรักษ์. 2557. การศึกษาปัญหาและแนวทางการถ่ายทอดภูมิปัญญาหัตถกรรมจักสานด้วยไม้ไผ่ศูนย์ส่งเสริมฝีมือจักสาน **ด้วยไม้ไผ่ อำเภอพนสนิมคม จังหวัดชลบุรี**. วิทยานิพนธ์หลักสูตรศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารการศึกษา มหาวิทยาลัย บูรพา. ชลบุรี.
- สมพร จันทร์โอภาส. 2550. การพัฒนากลุ่มจักสานตามแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง ในตำบลหนองแก้ว อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่. วิทยานิพนธ์หลักสูตรศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาอาชีวศึกษา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่.
- สุกิจ มาลีเศษ. 2555. กระบวนการสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มอาชีพ ในเขตเทศบาลตำบลวงเหนือ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่. การค้นคว้าแบบอิสระหลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการเมืองและการปกครอง มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่
- สุวรรณมา บัวพันธ์. 2543. การพัฒนาเครือข่ายกลุ่มอาชีพของกลุ่มเกษตรกร ตำบลสันทราย อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่. วิทยานิพนธ์ หลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการเมืองและการปกครอง มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สำนักงานয়รัฐมนตรี. 2560. **สรุปสาระสำคัญแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม แห่งชาติฉบับที่สิบสอง**. จาก <http://www.nesdb.go.th/download/plan12/.pdf>. สืบค้นเมื่อ 26 มิถุนายน 2560
- อริน เมืองสมบัติ และ ทศพร ชูเพ็ญ. 2554. ความสำเร็จในการบริหารจัดการอาชีพกลุ่ม อาชีพทำผ้าบาติกเทศบาลตำบลหนองจอก. *วารสารการพัฒนาท้องถิ่น*. 4(2); 30-42.
- อรุณรัตน์ ยะอนันต์. 2547. พัฒนาการของกลุ่มอาชีพในชนบท. วิทยานิพนธ์หลักสูตรศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการศึกษานอกระบบ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่.
- อุทัยวรรณ หุตะโชด. 2548. กระบวนการสร้างเสริมสุขภาพของกลุ่มจักสาน อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่. วิทยานิพนธ์หลักสูตรศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการส่งเสริมสุขภาพ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่.
- Braun, K.W. & Tietz, W.M. 2015. *Managerial accounting*. Fourth Edition. Pearson Education Limited. Sussex. 943 p.
- Brydon-Miller, M. et al. 2003. Why action research?. *Action Research*. 1(1); 9-28.

- Conger, J.A. & Kanungo, R.N. 1988. **The empowerment process: Integrating theory and practice.** *Academy of Management Review.* 13(3); 471-482.
- Katz, J. & Green, R. 2009. **Entrepreneurial small business.** Second Edition. The McGraw-Hill Companies, Inc. New York. 673 p.
- Kerin, R.A. et al. 2009. **Marketing: The core.** Third Edition. The McGraw-Hill Companies, Inc. New York. 493 p.
- Kitiwong, W. et al. 2016. **How does a duty of life influence happiness? Case study of Ban San Chok Pok, Dok Khamtai Sub-District Dok Khamtai District, Phayao, Thailand.** The 4th International Conference on Advances in Management, Economics and Social Sciences, 18-19 August 2016, Rome, Italy.
- Lewin, K. 1946. **Action research and minority problems.** *Journal of Social Issues.* 2(4); 34-46.
- Mukherjee, N. 1993. **Participatory rural appraisal (Vol. 1).** Concept Publishing Company. New Delhi. 160 p.
- Reason, P. & Bradbury, H. 2001. **Handbook of action research: Participative inquiry and practice.** Sage. London. 362 p.
- Perreault, Jr et al. 2008. **Basic marketing: A marketing strategy planning approach.** Sixteen Edition. The McGraw-Hill Companies, Inc. New York. 790 p.
- Rodjanapanurat, N. 2014. **Musculoskeletal disorders and ergonomics risk among Kratib (rice keeper) basketwork workers.** Master of Sciences Thesis in Physical Therapy. Khon Kaen University. Khon Kaen.
- Zuber-Skerritt, O. 2011. **Action leadership: Towards a participatory paradigm.** Springer Science + Business Media B.V. London. 258 p.