

การศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ:  
กรณีศึกษากลุ่มผู้สูงอายุจักสานตะกร้าบ้านเทพประทาน  
และกลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกลำดวน  
ตำบลพรหมณี อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก

**A Case Study on the Factors that Strengthen  
the Craft Villages of Theppratan:  
the Village of Wicker Baskets Made by the Elders,  
and Khoklamduan and the Village of Thai Crispy  
Sweetmeat Made by the Housewives  
Tambon Phromanee, Muang District,  
Nakornnayok Province**

**บทคัดย่อ**

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพที่เข้าร่วมกิจกรรมในโครงการอาชีพ (SIFE) ระหว่างกลุ่มผู้สูงอายุจักสานตะกร้าบ้านเทพประทานและกลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกลำดวน ต.พรหมณี อ.เมือง จ.นครนายก โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ มีรูปแบบของการศึกษาเก็บข้อมูล คือ การใช้วิธีการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม การสัมภาษณ์เจาะลึก รวมทั้งการสัมภาษณ์เชิงกลุ่ม ผลการศึกษาพบว่า ปัจจุบันกลุ่มผู้สูงอายุจักสานตะกร้าบ้านเทพประทานไม่มีการดำเนินงานในรูปแบบกลุ่ม คงมีผู้สูงอายุบางคนที่ยังคงสานตะกร้าอยู่ แต่อยู่ในลักษณะของต่างคนต่างทำ ส่วนกลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกลำดวนยังคงมีการดำเนินงานในรูปแบบกลุ่มอยู่ มีจำนวนสมาชิกลดลง แต่มีการพัฒนาที่ดีขึ้นในด้านการผลิต การตลาด และการเรียนรู้ของกลุ่ม ปัจจัยที่ส่งผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มผู้สูงอายุจักสานตะกร้าบ้านเทพประทานและกลุ่มขนมทองพับผักหวานบ้านโคกลำดวน คือ 1. ปัจจัยด้านความเข้มแข็งของชุมชน ชุมชนที่มีความเข้มแข็งจะเป็นเสมือนภูมิคุ้มกันที่สำคัญให้แก่กลุ่มอาชีพที่มีอยู่ภายในชุมชนนั้น 2. ปัจจัยด้านผู้นำกลุ่ม ผู้นำกลุ่มต้องเป็นผู้ที่เข้มแข็ง มีวิสัยทัศน์ ชี้อัตถ์เสียสละ น่าเชื่อถือและได้รับการยอมรับนับถือจากทุกภาคฝ่าย 3. ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ ต้องมีการดำเนินกิจกรรมการบริหารจัดการอย่างครบถ้วน มีการใช้ทรัพยากรทางการบริหารอย่างเหมาะสม 4. ปัจจัยด้านความพร้อมของกลุ่ม กลุ่มจะต้องมีความพร้อมทางกาย ความพร้อมด้านจิตใจ

ความพร้อมด้านการเรียนรู้และความพร้อมทางสังคม 5. ปัจจัยด้านความสัมพันธ์กับภายนอกกลุ่ม กลุ่มต้องรักษาช่องทางการติดต่อสื่อสารระหว่างกลุ่มกับหน่วยงานภายนอกไว้เพื่อที่จะได้รับความช่วยเหลือ และการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง 6. ปัจจัยด้านการตลาด กลุ่มต้องแสวงหาตลาดใหม่ๆ และดูแลรักษาตลาดประจำที่มีอยู่ด้วยการตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยใช้เครื่องมือทางการตลาดซึ่งได้แก่ ผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการโฆษณาประชาสัมพันธ์

**คำสำคัญ:** ความเข้มแข็งของกลุ่ม, โครงการไซฟ์, กลุ่มผู้สูงอายุ, กลุ่มแม่บ้าน

## Abstract

The case study on the craft villages established by CRMA SIFE Team: Theppratan, the village of wicker baskets made by the elders, and Khoklamduan, the village of Thai crispy sweetmeat made by the housewives is aimed to find the factors which strengthen these two craft groups. Utilizing qualitative method, this study gained data by participative observation, group interviews and in - dept interviews. The study found that presently Theppratan elders' group no longer exists. There are some who still continue weaving separately. Khoklamduan housewives' group has consistently been in operation. The number of members reduced but the group has developed in terms of products, marketing and group learning. The factors which strengthen the groups are (1) the strength of the communities: The strength of the community is a basic immunity for its own craft groups. (2) The group leaders: A Strong group needs a respectable, reliable, self - sacrificed and honest leader who possess visions. (3) The group management: Every step of the management process must actually be done with proper utilization of managerial resources. (4) The group readiness: A group will be strengthened if it has readiness in terms of group member's physical, shared feelings, group's learning and social relationship. (5) the relationship with the outsiders: A strong group needs to maintain the contact with the outsiders from not only the governmental but also private sectors to get continual support. (6) Marketing: A group needs to maintain the regular markets and always search for new markets by satisfying customer needs through utilizing marketing mix i.e., product, price, place and promotion.

**Key words:** Group Strength, SIFE (Students in Free Enterprises), The Elders, The Housewives

## บทนำ

จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 10 ซึ่งกำหนดวิสัยทัศน์ของประเทศไทย ให้ “มุ่งพัฒนาสังคมไทยให้อยู่เย็นเป็นสุขร่วมกัน (Green and Happiness Society) คนไทยมี คุณธรรมนำความรอบรู้ รู้เท่าทันโลก ครอบครัวยุบอุ่น ชุมชนเข้มแข็ง สังคมสันติสุข เศรษฐกิจมี คุณภาพ เสถียรภาพและเป็นธรรมชาติสิ่งแวดล้อม มีคุณภาพและทรัพยากรธรรมชาติยั่งยืน อยู่ภายใต้ ระบบการบริหารจัดการประเทศที่มีธรรมาภิบาล ดำรงไว้ซึ่งระบอบประชาธิปไตย อันมีพระมหากษัตริย์ทรงเป็นประมุขและอยู่ในสังคมโลกได้อย่างมีศักดิ์ศรี” กองทัพบกจึงได้นำวิสัยทัศน์ดังกล่าวมาใช้ในการกำหนดยุทธศาสตร์การป้องกันประเทศในหลายๆ ด้าน ยุทธศาสตร์ด้านหนึ่งคือการสร้างความเข้มแข็งของชุมชนและสังคมให้เป็นรากฐานที่มั่นคงของประเทศ และจากการกำหนดนโยบายการป้องกันประเทศ พ.ศ. 2551 - 2554 ที่มุ่งไปสู่การเสริมสร้างศักยภาพในด้านการป้องกันประเทศให้มีขีดความสามารถรองรับกับภัยคุกคามในมิติที่หลากหลาย และมีจุดมุ่งหมายเพื่อใช้เป็นกรอบดำเนินการด้านการรักษาผลประโยชน์และความมั่นคงของชาติ โดยให้ความสำคัญกับการป้องกันและแก้ไข ปัญหาที่เป็นสาเหตุรากเหง้าของภัยคุกคาม ทหารจึงต้องเข้าไปเกี่ยวข้องกับงานด้านการพัฒนาอย่างเต็มที่ โดยเฉพาะสถานการณ์ปัจจุบันของประเทศที่ภัยคุกคามหลายๆ อย่าง เช่น ภัยจากปัญหายาเสพติด ภัยจากปัญหาอาชญากรรมทั้งในประเทศและตามแนวชายแดน ภัยจากสาธารณภัย และภัยพิบัติต่างๆ ล้วนมีส่วนเชื่อมโยงกับความมั่นคงของชาติ ทั้งนี้ภัยคุกคามที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ ภัยจากความยากจน

โรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้าในฐานะที่เป็นสถาบันหลักที่ทำหน้าที่ผลิตนายทหารสัญญาบัตร ซึ่งเมื่อสำเร็จการศึกษาจะต้องไปปฏิบัติหน้าที่เกี่ยวข้องกับงานด้านการพัฒนาประเทศจึงมีการเรียนการสอนและฝึกฝนให้นักเรียนนายร้อยได้มีโอกาสเพิ่มพูนความรู้และประสบการณ์การพัฒนาชุมชน โดยเฉพาะการเรียนรู้ด้านการประกอบอาชีพของราษฎรอันมีความสำคัญอย่างยิ่ง ดังจะเห็นได้จากพระราชดำรัสในสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ที่พระราชทานไว้เกี่ยวกับการจัดการทัศนศึกษาของนักเรียนนายร้อยโดยมุ่งเน้นและมีวัตถุประสงค์ให้นักเรียนนายร้อยได้รับความรู้ในหลายๆ ด้าน จากความสำคัญตอนหนึ่งว่า “เรื่องอาชีพราษฎรเป็นเรื่องที่เน้นมาตลอดเวลานักเรียนนายร้อยส่วนมากเมื่อสำเร็จการศึกษาแล้วต้องออกไปปฏิบัติภารกิจในท้องถิ่นต่างๆ การเข้าถึงชีวิตราษฎรเป็นเรื่องสำคัญที่สุด ทหารจะต้องเป็นที่พึ่งของราษฎรให้ได้ ต้องเข้าถึงสังคมทุกระดับ” (นักเรียนนายร้อยลูกศิษย์พลุกระหม่อมอาจารย์, [www.our-teacher.com](http://www.our-teacher.com)) ดังนั้นการเข้าร่วมกิจกรรมกับโครงการไซฟ์ (Students in Free Enterprises หรือ SIFE) จึงเป็นอีกวิธีหนึ่งที่จะทำให้ให้นักเรียนนายร้อยได้มีโอกาสฝึกฝนและเพิ่มพูนประสบการณ์ด้านการพัฒนาชุมชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของการประกอบอาชีพของราษฎร

ทั้งนี้โครงการไซฟ์ (SIFE) เป็นโครงการที่เปิดโอกาสให้นิสิตนักศึกษาและอาจารย์ที่ปรึกษาจากทุกสถาบันในระดับอุดมศึกษาได้เข้าไปช่วยเหลือชุมชนเกี่ยวกับการทำมาหาเลี้ยงชีพให้มีความยั่งยืน นิสิตนักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการจะต้องถ่ายทอดความรู้ 5 ประการดังต่อไปนี้

1. เศรษฐศาสตร์การตลาด (Market Economics)
2. การเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship)
3. ความรู้ความเข้าใจทางการเงิน (Financial Literacy)
4. ทักษะที่จำเป็นในการประกอบอาชีพและธุรกิจ (Success Skills)
5. การดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม (Business Ethics)

การถ่ายทอดความรู้ดังกล่าวจะมุ่งเน้นไปยังกลุ่มหรือชุมชน ไม่ว่าจะเป็นการเสริมสร้างความรู้โดยตรงด้วยวิธีการสอน หรือการเสริมสร้างความรู้ทางอ้อมจากการที่ช่วยให้กลุ่มหรือชุมชนเป้าหมายได้รับประสบการณ์ใหม่ๆ ด้วยตนเอง



รูปที่ 1 การให้คำแนะนำแก่กลุ่มผู้สูงอายุ จักสานตะกร้าบ้านเทพประทานของนักเรียนนายร้อยทีมไซฟ์ (SIFE)

สืบเนื่องจากการที่โรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้าได้เข้าร่วมโครงการไซฟ์ (SIFE) โดยเริ่มปฏิบัติกิจกรรมต่างๆ ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2548 จนถึงเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2551 เป็นระยะเวลา 3 ปี โดยนักเรียนนายร้อยได้เข้าไป

ดำเนินการในพื้นที่สองหมู่บ้านได้แก่ หมู่บ้านเทพประทานและหมู่บ้านโคกล่าดวน ซึ่งตั้งอยู่ในตำบลพรหมณี อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก ซึ่งการเข้าไปพัฒนากลุ่มอาชีพดังกล่าวเป็นการเข้าร่วมการแข่งขันในโครงการเดียวกัน รูปแบบการพัฒนากลุ่มอาชีพจึงมีกระบวนการการดำเนินการพัฒนาที่ใกล้เคียงกันมากและอธิบายเป็นขั้นตอนได้ดังต่อไปนี้

1. นักเรียนนายร้อยประชุมร่วมกันเพื่อพิจารณาพื้นที่ที่จะเข้าไปพัฒนา
2. จัดการประชุมระหว่างนักเรียนนายร้อยและชาวบ้านในพื้นที่เป้าหมายเพื่อพิจารณาหาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคในการที่จะจัดตั้งกลุ่มอาชีพ
3. แนะนำและช่วยจัดให้มีการจัดตั้งกลุ่มอาชีพโดยมีการกำหนดสมาชิกและผู้นำกลุ่ม
4. จัดให้มีการถ่ายทอดความรู้ การฝึกฝน การอบรมและการพัฒนาทักษะที่จำเป็นเพื่อที่จะสามารถประกอบอาชีพในด้านต่างๆ เช่น การสานตะกร้าหรือการทำขนม ด้วยการเชิญวิทยากรซึ่งเป็นผู้มีความรู้และเชี่ยวชาญในด้านนั้นๆ มาให้ความรู้โดยตรงแก่สมาชิกกลุ่ม
5. จัดให้มีการสร้างเสริมทักษะที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจ เช่น การคิดต้นทุนกำไร การสอนทำบัญชี การทำการตลาด การหาแหล่งเงินทุน โดยการเชิญวิทยากรซึ่งเป็นผู้มีความรู้ความชำนาญในด้านต่างๆ มาให้ความรู้แก่สมาชิกกลุ่ม
6. จัดให้มีการเสริมสร้างความเข้าใจว่าความสำเร็จที่ยั่งยืนในการประกอบอาชีพและการทำธุรกิจขึ้นอยู่กับ การดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม
7. จัดให้มีการศึกษาดูงานเพื่อให้สมาชิกได้มีโอกาสเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ที่จำเป็นและเป็นประโยชน์ในการพัฒนากลุ่ม โดยมุ่งเน้นให้ดูตัวอย่างการทำกลุ่มอาชีพอื่นๆ ที่สำเร็จอย่างยั่งยืน

8. การเสริมสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มอาชีพกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องเพื่อให้กิจกรรมของกลุ่มอาชีพสามารถดำเนินต่อไปได้อย่างยั่งยืน

อย่างไรก็ตาม ในการปฏิบัติงานของนักเรียนนายร้อยที่เข้าร่วมโครงการไซฟ์ (SIFE) ในแต่ละปี จะดำเนินกิจกรรมทั้งหมดในห้วงระยะเวลาประมาณ 12 เดือน โดยมุ่งเน้นให้สมาชิกกลุ่มได้เรียนรู้และมีทักษะในการประกอบอาชีพ สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างถูกต้องตามกฎหมายและมีผลกำไร ด้วยการมีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ วิธีการผลิตที่ถูกต้อง มีช่องทางการจัดจำหน่ายและวิธีการทางการตลาดที่เหมาะสม หลังจากนั้นนักเรียนนายร้อยจะรวบรวมผลงานและทำการประเมินผลของโครงการว่าได้อะไรให้เกิดผลกระทบต่อชุมชน กลุ่มเป้าหมายเป็นผลสำเร็จมากน้อยเพียงใด และเตรียมการนำเสนอผลลัพธ์ของการดำเนินโครงการในการแข่งขันระดับชาติ



**รูปที่ 2** กลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกลำดวนรับการถ่ายทอดเทคนิคและวิธีการทำขนมทองพับจากผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งเป็นหนึ่งในขั้นตอนการพัฒนาตามแนวทางของโครงการไซฟ์ (SIFE)

ในการดำเนินงานที่ผ่านมาพบว่า เมื่อสิ้นสุดกระบวนการถ่ายทอดความรู้และการให้ความช่วยเหลือในการพัฒนาอาชีพรวมถึงการพัฒนา

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตามขั้นตอนของโครงการไซฟ์ (SIFE) การคงอยู่และการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพของทั้งสองหมู่บ้านมีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน กล่าวคือ กลุ่มอาชีพที่เข้าร่วมโครงการในหมู่บ้านเทพประทานนั้นได้สลายตัวลง ส่วนกลุ่มอาชีพในหมู่บ้านโคกลำดวนนั้นยังคงรวมตัวกันเป็นกลุ่ม ยังคงมีการผลิตและการประกอบ การต่างๆ อีกทั้งยังมีการพัฒนากลุ่มในด้านผลิตภัณฑ์โดยมีการผลิตขนมทองพับที่มีส่วนผสมของสมุนไพรพื้นบ้านอื่นๆ เพิ่มเติม เช่น ขนมทองพับมะกรูด ขนมทองพับตะไคร้ ขนมทองพับใบเตย และขนมทองพับรสช็อกโกแลต

จากปรากฏการณ์ดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ทำให้ความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพทั้งสองหมู่บ้านข้างต้นมีความแตกต่างกัน การศึกษาถึงปัจจัยดังกล่าวจะเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหา และการพัฒนาชุมชนด้วยความรู้จริงในสาเหตุและสภาพปัญหา ซึ่งจะนำไปสู่ประสิทธิผลและประสิทธิภาพของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาทุกฝ่ายไม่ว่าจะเป็นกองทัพหรือหน่วยงานอื่นๆ ของรัฐให้สามารถพัฒนาบนพื้นฐานศักยภาพของชุมชนได้อย่างเหมาะสมและก่อให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืนต่อไป

## วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาการดำเนินงานในปัจจุบันของกลุ่มผู้สูงอายุจักสานตะกร้าบ้านเทพประทานและกลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกลำดวน
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มผู้สูงอายุจักสานตะกร้าบ้านเทพประทานและกลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกลำดวน

## ขอบเขตการวิจัย

1. พื้นที่การศึกษา ทำการศึกษากลุ่มอาชีพของหมู่บ้านเทพประทานซึ่งได้รับความช่วยเหลือในการก่อตั้ง การถ่ายทอดความรู้และทักษะในการประกอบอาชีพรวมทั้งการทำธุรกิจจากโครงการไซฟ์ (SIFE) ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2548 จนถึงเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2549 และกลุ่มอาชีพของหมู่บ้านโคกล่าดวนซึ่งได้รับความช่วยเหลือในการก่อตั้ง การถ่ายทอดความรู้และทักษะในการประกอบอาชีพและการทำธุรกิจจากโครงการไซฟ์ (SIFE) ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2549 จนถึงเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2550

2. กลุ่มประชากรในการศึกษาคั้งนี้แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผู้สูงอายุจักษาน ตะกร้าบ้านเทพประทานและกลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกล่าดวน

3. ห้วงเวลาที่ใช้ในการศึกษาเริ่มตั้งแต่เดือนมกราคม พ.ศ. 2552 ถึงเดือนตุลาคม พ.ศ. 2552 โดยกำหนดให้การดำเนินการศึกษาวิจัยตามวิธีการวิจัยที่กำหนด ตั้งแต่ชั้นการศึกษารวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลและอภิปรายสรุปผลการศึกษาวิจัย

## แนวคิดที่ใช้เพื่อเป็นกรอบแนวทางในการดำเนินการวิจัย

การศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ: กรณีศึกษากลุ่มผู้สูงอายุจักษาน ตะกร้าบ้านเทพประทานและกลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกล่าดวน ตำบลพรหมณี อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก มีแนวคิดที่ใช้เพื่อเป็นกรอบแนวทางในการวิจัย ดังต่อไปนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่ม โดยกลุ่มจะเกิดขึ้นจากการที่สมาชิกภายในกลุ่มมีความตระหนักที่จะรวมตัวกันเพื่อทำให้พวกตนสำเร็จตาม

วัตถุประสงค์ที่มีร่วมกัน ซึ่งการกระทำต่าง ๆ ที่ตนเองทำอยู่เพียงลำพังนั้น ไม่สามารถจะทำให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่มีได้ การรวมตัวกันเป็นกลุ่มจะก่อให้เกิดกระบวนการกลุ่ม ซึ่งจะช่วยให้แต่ละคนได้มีโอกาสเรียนรู้ แลกเปลี่ยนความรู้ ประสบการณ์และข้อคิดเห็นระหว่างกัน เป็นการสร้างแรงจูงใจให้แก่กันและเกิดหนทางที่จะทำงานร่วมกันต่อไป

2. แนวคิดเกี่ยวกับความเข้มแข็งของชุมชน โดยชุมชนที่เข้มแข็งนั้นคนในชุมชนจะต้องมีการรวมตัวกันอย่างเป็นปึกแผ่นแน่นแฟ้น ทั้งในด้านกายภาพและด้านความสัมพันธ์ของคนในชุมชน คนในชุมชนที่เข้มแข็งจะมีการพึ่งพาอาศัยกัน มีความสามัคคี ร่วมมือกันในกิจกรรมต่างๆ ทั้งของส่วนตัวและส่วนรวม ชุมชนที่มีความเข้มแข็งจะเป็นเสมือนภูมิคุ้มกันที่สำคัญให้แก่กลุ่มอาชีพที่มีอยู่ภายในชุมชนนั้น

3. แนวคิดเกี่ยวกับผู้นำ โดยผู้นำกลุ่มจะเป็นศูนย์กลางของกลุ่มซึ่งทำหน้าที่ชี้แนะ สั่งการ และช่วยเหลือให้กลุ่มสามารถปฏิบัติงานได้สำเร็จตามจุดประสงค์ที่ตั้งไว้ และขณะเดียวกันก็สามารถทำให้สมาชิกภายในกลุ่มปฏิบัติงานร่วมกันได้ โดยใช้อิทธิพลจากความสัมพันธ์ ความสมัครสมานสามัคคีกัน ปฏิบัติการ และอำนาจการเพื่อให้เกิดความเจริญก้าวหน้าและบรรลุผลสำเร็จเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ดังนั้นผู้ที่ทำหน้าที่ผู้นำของกลุ่มอาชีพนั้น จะต้องเป็นผู้ที่มีความมุ่งมั่นในการทำงาน มีคุณธรรม เสียสละ อดทน ซื่อสัตย์ โปร่งใส มีความคิดริเริ่ม มีวิสัยทัศน์ และได้รับการยอมรับจากสมาชิกภายในกลุ่ม

4. แนวคิดด้านการบริหารจัดการ โดยสมาชิกภายในกลุ่มจะต้องเข้าใจระบบการบริหารจัดการ และมีการดำเนินกิจกรรมการบริหารจัดการ

ซึ่งได้แก่ การวางแผน การจัดองค์การ การจัดคนเข้าทำงาน การสั่งการและการควบคุม และกลุ่มจะต้องมีทรัพยากรที่จำเป็นต้องใช้ในการทำงานให้สำเร็จ ซึ่งได้แก่ สมาชิกของกลุ่ม เงินทุน วัสดุอุปกรณ์ ความรู้และวิธีการที่จำเป็นในการผลิตและการตลาด

5. แนวคิดเกี่ยวกับความพร้อม โดยสมาชิกของกลุ่มอาชีพจะต้องมีความพร้อม 4 ประการ คือ ความพร้อมทางกาย ความพร้อมด้านจิตใจ ความพร้อมด้านสังคม และความพร้อมด้านการเรียนรู้ เพราะความพร้อมเหล่านี้จะช่วยให้กลุ่มอาชีพสามารถดำเนินงานของกลุ่มให้มีการพัฒนาไปในทางที่ดีขึ้นและร่วมมือกันฝ่าฟันปัญหาต่างๆ ได้เมื่อยามต้องเจออุปสรรค

6. แนวคิดด้านการตลาด โดยกลุ่มอาชีพจะต้องมีการทำการตลาด เพื่อให้มีตลาดสำหรับรองรับผลิตภัณฑ์หรือมีกลุ่มลูกค้าอย่างเพียงพอ เพราะจะทำให้สมาชิกของกลุ่มมีรายได้เข้ามาใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ซึ่งส่งผลให้สมาชิกของกลุ่มเกิดขวัญกำลังใจและมีแรงจูงใจที่จะทำงานร่วมกันในรูปแบบกลุ่ม

7. โครงการไซฟ์ (Students in Free Enterprise หรือ SIFE) ซึ่งเป็นโครงการที่เปิดโอกาสให้นักศึกษา ถ่ายทอดความรู้และทักษะในการประกอบธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณในชุมชนและมีส่วนร่วมในการสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจและธุรกิจที่ยั่งยืนในชุมชน ซึ่งแนวทางการดำเนินโครงการไซฟ์ (SIFE) ได้กล่าวถึงแล้วข้างต้น

## ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้วิธีการเก็บข้อมูล คือ การสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม (Participa-

tion Observation) การสัมภาษณ์เจาะลึก (In-depth Interview) และการสัมภาษณ์เชิงกลุ่ม (Group Interview) หลังจากนั้นนำข้อมูลที่ได้จากการสังเกตการณ์แบบมีส่วนร่วม (Participation Observation) มาบันทึก และนำมาวิเคราะห์ร่วมกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ โดยข้อมูลทั้งหมดจะถูกนำมาสรุป จำแนกแยกแยะ และเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิด เพื่อนำไปสู่การตีความหาความหมายของตัวแปรด้านต่างๆ ที่มีนัยต่อความยั่งยืนของกลุ่มผู้สูงอายุจักสานตะกร้าบ้านเทพประทานและกลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกล่าดวน ตำบลพรหมณี อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก

## ผลการศึกษาวิจัย

การศึกษากลุ่มผู้สูงอายุจักสานตะกร้าบ้านเทพประทาน พบว่า จากเดิมที่มีสมาชิกทั้งหมด 15 คน ปัจจุบันคงเหลือเพียงผู้สูงอายุที่เคยเป็นสมาชิกของกลุ่มในโครงการไซฟ์ (SIFE) ประมาณ 5 คนที่ยังคงสานตะกร้าอยู่ และไม่มีการดำเนินงานในรูปแบบของกลุ่มอาชีพแต่อย่างใด ในขณะที่บางคนเลิกสานตะกร้าไปอย่างสิ้นเชิง เนื่องจากปัญหาด้านสุขภาพ การประกอบอาชีพจักสานของผู้สูงอายุกลับไปมีสภาพเหมือนเมื่อครั้งก่อนที่จะได้รับการช่วยเหลือจากโครงการไซฟ์ (SIFE) ผู้สูงอายุที่ยังคงจักสานได้อยู่จะอยู่ในสภาพต่างคนต่างทำ ต่างคนต่างขาย เนื่องจากปัจจุบันไม่มีผู้ใดมาเก็บรวบรวมตะกร้าไปขายให้ ผู้สูงอายุแต่ละคนต้องช่วยเหลือตนเอง บางคนสานตะกร้าแล้วจะนำไปเดินเร่ขาย ในขณะที่บางคนต้องเก็บไว้ในบ้านจนกว่าจะมีช่องทางฝากคนอื่นไปขาย หรือรอจนกว่าจะมีคนมาถามซื้อเองที่ในหมู่บ้านซึ่งก็มักจะขายได้ในราคาถูก รายได้จากการสานตะกร้าจึงไม่แน่นอน ในด้านผลิตภัณฑ์

พบว่า ปัจจุบันไม่มีการออกแบบตะกร้ารูปแบบใหม่ๆ เลย ผู้สูงอายุยังคงสานตะกร้ารูปทรงเดิมๆ และมักจะสานตะกร้าเฉพาะขนาดที่ตนเคยชินเท่านั้น

การศึกษากลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวาน บ้านโคกลำดวนพบว่า ปัจจุบันยังคงมีการดำเนินงานของแม่บ้านในหมู่บ้านโคกลำดวนในรูปแบบของกลุ่มอาชีพขนมทองพับผักหวานอยู่ โดยยังคงมีการผลิตและการขายทั้งแบบปลีกและส่ง การผลิตขนมทองพับของสมาชิกในกลุ่มนั้นจะเกิดขึ้นตามการนัดหมาย ไม่ได้มีการตั้งกฎเกณฑ์ตายตัวว่าจะต้องผลิตวันใดและทำกี่ครั้งในเวลาหนึ่งเดือน โดยปกติจะผลิตอาทิตย์ละหนึ่งครั้ง หรือตามแต่ยอดสั่งซื้อซึ่งทำให้แม่บ้านที่เข้าร่วมกลุ่มมีรายได้เสริมประมาณ 1,500 บาทต่อคนต่อเดือน นอกจากนั้นยังพบว่า มีการเปลี่ยนแปลงในด้านขนาดของกลุ่ม ปัจจุบันมีสมาชิกที่ร่วมกันทำงานอยู่ภายในกลุ่มอย่างจริงจังที่มีส่วนร่วมในกระบวนการต่างๆ ของกลุ่มทั้งในด้านการผลิตและการขายอยู่เพียง 5 คนจากเดิมที่มีสมาชิก 12 คน การทำงานร่วมกันของสมาชิกในกลุ่มนั้นจะมีการติดต่อสื่อสาร มีการประชุมวางแผน และปรึกษาหารือกันอยู่อย่างสม่ำเสมอ ในด้านผลิตภัณฑ์พบว่ามีการเปลี่ยนแปลงในด้านที่ดี โดยมีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์จากเดิมที่มีขนมทองพับเพียงสามชนิด คือ ขนมทองพับรสหวาน ขนมทองพับรสเค็มและขนมทองพับผักหวาน ปัจจุบันได้พัฒนาผลิตภัณฑ์จนมีขนมทองพับรสชาติใหม่ขึ้นอีก ได้แก่ ขนมทองพับรสตะไคร้ ขนมทองพับรสมะกรูด ขนมทองพับใบเตย และขนมทองพับรสช็อกโกแลต

การที่กลุ่มอาชีพทั้งสองกลุ่มมีสภาพปัจจุบันและการดำเนินงานที่แตกต่างกันอย่างมากระหว่างกันได้แสดงให้เห็นถึงระดับความเข้มแข็งของ

กลุ่มที่กลุ่มอาชีพทั้งสองมีอยู่ต่างกัน เมื่อได้มีการศึกษาข้อมูลในเชิงลึกจากการสัมภาษณ์และการสนทนากลุ่มทำให้ทราบถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มทั้งสองดังนี้

### **ปัจจัยด้านความเข้มแข็งของชุมชน**

ประเวศ วะสี (2540: 36 - 37) ได้กล่าวไว้ว่า ชุมชนที่มีความเข้มแข็งจะเป็นเสมือนภูมิคุ้มกันที่สำคัญให้แก่กลุ่มอาชีพที่มีอยู่ภายในชุมชนนั้น ในขณะเดียวกัน กลุ่มอาชีพก็จะเป็นกลไกที่สำคัญยิ่งในกระบวนการพัฒนาชุมชน เพราะกลุ่มอาชีพเป็นเครื่องมือหนึ่งในการขยายฐานการมีส่วนร่วมของประชาชน และอาจใช้เป็นแรงจูงใจในการได้รับการสนับสนุนด้านต่างๆ จากทั้งภาครัฐและเอกชน

ชุมชนที่เข้มแข็งนั้นคนในชุมชนจะต้องมีการรวมตัวกันอย่างเป็นปึกแผ่นแน่นแฟ้นทั้งในด้านกายภาพและด้านความสัมพันธ์ของคนในชุมชนด้วยกัน คนในชุมชนที่เข้มแข็งจะมีการพึ่งพาอาศัยกันได้และมีความสามัคคีร่วมมือกันในกิจกรรมต่างๆ ทั้งของส่วนตัวและส่วนรวม ชุมชนเองจะต้องมีศักยภาพพึ่งพิงตนเองได้โดยมีทุนแรงงาน และทรัพยากร เพื่อการยังชีพในระดับพื้นฐานอย่างพอเพียง นอกจากนั้นแล้ว ชุมชนที่เข้มแข็งจะต้องมีระบบสาธารณูปโภคที่ดี มีการบริการพื้นฐานในด้านสุขภาพและการศึกษา มีจุดศูนย์รวมทางจิตใจของคนในชุมชน เช่น วัด ชุมชนจะต้องสามารถควบคุมและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นภายในชุมชนได้โดยอาศัยความร่วมมือภายในชุมชนเป็นหลัก ที่สำคัญที่สุด คือ การที่คนภายในชุมชนจะต้องรู้สึกว่าเป็นส่วนหนึ่งของชุมชนและมีจิตสำนึกที่จะร่วมกันพัฒนาชุมชนของตนในทุกๆ ด้าน

หากพิจารณาจากแนวคิดดังกล่าวข้างต้น จากการศึกษาบ้านเทพประทานและบ้านโคกลำดวนพบว่า บ้านเทพประทานนั้น จากการที่เป็นชุมชนใหม่โดยมีการโยกย้ายออกจากที่ตั้งเดิมทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านสภาพการตั้งถิ่นฐานบ้านเรือนและพื้นที่ทำกินที่ต้องเปลี่ยนจากการที่เคยอยู่ในที่กว้างๆ มีที่ดินเพาะปลูกทำไร่นาได้มาอยู่ในพื้นที่แคบๆ โดยแต่ละครอบครัวมีพื้นที่เพียง 200 ตารางวา และไม่มีพื้นที่ทำกินจึงไม่สามารถประกอบอาชีพเดิมได้ ชาวบ้านส่วนใหญ่จึงต้องเปลี่ยนอาชีพไปทำงานรับจ้าง ญาติพี่น้องที่เคยตั้งบ้านเรือนอยู่ติดกันเมื่อครั้งอยู่ที่เดิมต้องมาแยกกันอยู่เพราะไม่สามารถจับจองที่ดินที่ติดกันได้ ในขณะที่ชาวบ้านบางคนถือโอกาสขายสิทธิ์ให้คนต่างถิ่นเข้ามาอยู่ รูปแบบความสัมพันธ์ของคนในบ้านเทพประทานจึงเป็นไปในลักษณะต่างคนต่างอยู่ ขาดความช่วยเหลือเกื้อกูลและไม่สนใจซึ่งกันและกัน ยามเมื่อใครมีปัญหาที่จะต้องแก้ไขด้วยตนเอง ทำให้ความสัมพันธ์ของคนในชุมชนนับวันมีแต่จะห่างเหินกัน

ปัญหาอีกประการหนึ่งของการเป็นชุมชนที่ไม่เข้มแข็ง คือ การที่บ้านเทพประทานยังขาดผู้ที่จะเป็นแกนนำในการพัฒนาชุมชนของตนเองในด้านต่างๆ เนื่องจากชาวบ้านส่วนใหญ่มีฐานะยากจน ชาวบ้านที่ยังมีเรี่ยวแรงอยู่ในวัยทำงานจะมีอาชีพรับจ้าง และพะวงกับปัญหาปากท้องความเป็นอยู่ของตนมากกว่าที่จะสนใจปัญหาของส่วนรวม ภายในชุมชนจึงคงเหลือแต่ผู้สูงอายุและเด็กที่ไม่สามารถเป็นแกนนำเพื่อช่วยพัฒนาชุมชนของตนได้ นอกจากนั้น การที่ภายในหมู่บ้านไม่มีการบริการด้านสาธารณสุข ไม่มีโรงเรียนที่จะให้การศึกษาแก่ลูกหลานของคนในชุมชน และที่สำคัญ คือ การไม่มีวัดตั้งอยู่ในชุมชนทำให้ชาวบ้านขาดจุดศูนย์รวมของจิตใจและแทบ

ไม่มีโอกาสที่จะมีปฏิสัมพันธ์กันอย่างเช่นชุมชนอื่นๆ และการเข้ามาอยู่อาศัยของคนต่างถิ่นจำนวนมากแทนที่คนดั้งเดิมเนื่องจากการขายสิทธิ์ของการอยู่อาศัยเพื่อนำเงินไปใช้นั้น ยิ่งเป็นการซ้ำเติมให้ระบบความสัมพันธ์ของคนในชุมชนอ่อนแอลงเรื่อยๆ จากการที่บ้านเทพประทานเป็นชุมชนที่ไม่เข้มแข็ง เมื่อกลุ่มผู้สูงอายุจักสานตะกร้าดำเนินกลุ่มอาชีพด้วยตนเองแล้วประสบปัญหา ชุมชนที่ยังขาดความพร้อมจึงไม่สามารถที่จะช่วยประคับประคองกลุ่มได้ ทำให้กลุ่มอาชีพดังกล่าวต้องล้มเลิกไปในที่สุด ดังนั้น ความเข้มแข็งของชุมชนที่กลุ่มอาชีพนั้นอาศัยอยู่จึงเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญประการหนึ่งที่มีผลต่อความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ

เมื่อพิจารณามานบ้านโคกลำดวนพบว่า มีความพร้อมในทุกๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นในด้านการรวมตัวอย่างเป็นปึกแผ่นของชุมชน การที่เป็นชุมชนดั้งเดิมที่มีประวัติความเป็นมายาวนาน มีบรรพบุรุษอยู่อาศัยทำมาหากินบนพื้นดินที่อุดมสมบูรณ์และได้ส่งต่อที่ดินทำกินเหล่านั้นให้ลูกหลานต่อๆ กันมา ในขณะที่ความสัมพันธ์ของคนในชุมชนเชื่อมโยงกันโดยความสัมพันธ์แบบเครือญาติ ผู้คนจึงมีความคุ้นเคยและสนิทสนมใกล้ชิดกัน สามารถพึ่งพาอาศัยกันได้ แม้แต่คนที่ไม่ใช่ญาติ แต่การมีอาชีพเกษตรกรรมเหมือนกัน มีพื้นที่ทำกินหรือที่อยู่อาศัยติดกัน ทำให้คงความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดจนเกือบจะเป็นเครือญาติไว้ได้

นอกจากนั้น ชุมชนบ้านโคกลำดวนยังมีผู้นำชุมชนที่มีศักยภาพและมีผู้ที่ทำหน้าที่เป็นแกนนำในการบุกเบิกอาชีพต่างๆ ในอดีตที่ผ่านมา มีการริเริ่มอาชีพในหลายๆ ด้านจากผู้นำและแกนนำเหล่านี้ บ้านโคกลำดวนนอกจากความสมบูรณ์ทางกายภาพที่อยู่ในสภาพดินดำ น้ำขุ่น เหมาะแก่การเพาะปลูกแล้ว ยังมีความพร้อม

ในด้านสาธารณูปโภค โดยมีถนนเข้าออกหมู่บ้านถึง 5 เส้นทาง มีการบริการพื้นฐานที่จำเป็นไม่ว่าจะเป็นไฟฟ้า ระบบโทรศัพท์ และระบบน้ำประปาของหมู่บ้านแล้ว บ้านโคกล่าดวนยังมีบริการด้านสาธารณสุข มีโรงเรียนวัดโคกล่าดวนให้การศึกษาแก่ลูกหลานของคนในชุมชน ในขณะที่วัดโคกล่าดวนนอกจากเป็นจุดศูนย์รวมจิตใจของคนในชุมชนและเป็นที่ที่ชาวบ้านมาทำบุญร่วมกันในทุกเทศกาลที่ชาวบ้านยึดถือเป็นประเพณีประจำของชุมชนแล้ว วัดยังถูกใช้เป็นสถานที่จัดประชุมเมื่อผู้ใหญ่บ้านต้องการประชุมสมาชิกของหมู่บ้าน และเป็นที่ทำการของกองทุนต่างๆ ภายในหมู่บ้านอีกด้วย ดังนั้น ชาวบ้านจึงมีโอกาสได้มีปฏิสัมพันธ์กันอยู่เสมอๆ จากลักษณะดังกล่าวของบ้านโคกล่าดวน จึงนับได้ว่าบ้านโคกล่าดวนเป็นชุมชนที่มีความเข้มแข็งและเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้กลุ่มแม่บ้านขนมทองพับ ผักหวานของบ้านโคกล่าดวนเป็นกลุ่มที่สามารถพัฒนาตนเองจนเป็นกลุ่มอาชีพที่เข้มแข็งได้

### ปัจจัยด้านผู้นำกลุ่ม

ในการดำเนินงานในรูปแบบกลุ่มไม่ว่าจะเป็นกลุ่มทั่วไป หรือกลุ่มอาชีพ ผู้นำกลุ่มจะเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการนำพากลุ่มไปสู่ความสำเร็จร่วมกัน ผู้นำกลุ่มไม่เพียงแต่ต้องเป็นผู้รับผิดชอบในภาพรวมของงานด้านการบริหารจัดการเท่านั้น ผู้นำกลุ่มยังจะต้องเป็นผู้ที่สร้างแรงยึดเหนี่ยวให้แก่อุปกรณ์โดยการส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มมีความสามัคคีกลมเกลียว มีความผูกพันกันอย่างเหนียวแน่น ในการสร้างแรงยึดเหนี่ยวของกลุ่มนั้น ผู้นำกลุ่มจะต้องดำเนินบทบาทที่สำคัญในด้านต่างๆ เช่น บทบาทด้านงาน (Task Roles) ผู้นำกลุ่มจะต้องทำให้กลุ่มมีการกำหนดขอบเขตของเป้าหมายในการดำเนินงานและนำไปสู่การตัดสินใจร่วมกัน

ว่ากลุ่มมีความต้องการเช่นไร บทบาทด้านการสร้างและรักษากลุ่ม (Group Building and Maintenance Roles) เป็นบทบาทที่ผู้นำกลุ่มจะต้องทำให้สภาพการทำงานและการอยู่ร่วมกันของกลุ่มเป็นไปอย่างราบรื่น สมาชิกมีความรักใคร่ปรองดองและผูกพันกัน และบทบาทส่วนตัว (Individual Roles) ซึ่งเป็นบทบาทที่เป็นตัวของตัวเอง ในการเป็นตัวของตัวเองนั้น ผู้นำกลุ่มสามารถทำอะไรก็ได้ที่ไม่ได้ขัดต่อเป้าหมายของกลุ่มที่มีอยู่ร่วมกัน

ในขณะเดียวกัน ผู้นำกลุ่มยังถูกคาดหวังว่าผู้นำกลุ่มจะต้องทำหน้าที่ที่สำคัญอีกหลายประการ เช่น การเป็นผู้ชี้ขาดเมื่อเกิดปัญหาความขัดแย้งขึ้นในกลุ่ม การเป็นผู้ให้คำแนะนำและผู้ติดต่อประสานงานระหว่างกลุ่มของตนกับภายนอกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชน การเป็นตัวแทนของกลุ่ม และผู้นำกลุ่มจะถูกมองว่าเป็นสัญลักษณ์ของกลุ่ม ดังนั้นการมีความประพฤติส่วนตัวที่ดีและความน่าเชื่อถือของตัวผู้นำกลุ่มจะมีผลต่อสมาชิกของกลุ่มในด้านเดียวกัน การเป็นผู้ที่ทำหน้าที่กระตุ้นและดลใจให้สมาชิกทุกคนทำงานอย่างเต็มความสามารถและสร้างขวัญกำลังใจให้สมาชิกในกลุ่ม การเป็นศูนย์กลางของกลุ่มที่มีโอกาสติดต่อสื่อสารกับผู้อื่นมากกว่าทุกคนในกลุ่ม ดังนั้นผู้นำกลุ่มจึงเป็นผู้ที่เชื่อมต่อสมาชิกทุกคนในกลุ่มให้โยงใยเข้าด้วยกัน

อย่างไรก็ตาม การที่ผู้นำกลุ่มจะสามารถนำกลุ่มผ่านปัญหาและสภาพแวดล้อมต่างๆ ที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาได้นั้น สมาชิกจะต้องมีความเชื่อมั่นและให้การยอมรับในตัวผู้นำกลุ่ม ความเชื่อมั่นและการยอมรับดังกล่าวนี้ ผู้นำกลุ่มจะต้องทำให้เกิดขึ้นตั้งแต่ช่วงแรกของการสร้างกลุ่ม การมีผู้นำกลุ่มที่มีความเสียสละ อดทน ซื่อสัตย์ โปร่งใสและมีวิสัยทัศน์ในการทำงานจะทำให้กลุ่มนั้นสามารถดำเนินงานร่วมกันได้อย่างราบรื่นและประสบความสำเร็จ

เมื่อพิจารณาจากผู้สูงอายุจากसानตะกร้าบ้านเทพประทานในด้านผู้นำกลุ่มพบว่า ที่มาของตัวผู้นำกลุ่มนั้น ถึงแม้จะเกิดจากการยอมรับของสมาชิกส่วนใหญ่ แต่การยอมรับนั้นเกิดจากการที่สมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ จึงไม่มีผู้ใดต้องการเป็นตัวตั้งตัวตีในการทำงาน และสมาชิกเหล่านั้นคาดหวังว่าผู้นำกลุ่มที่อายุน้อยกว่าและยังมีความแข็งแรงคล่องแคล่วว่องไวมากกว่าพวกตน อีกทั้งยังเป็นผู้ที่ประกอบอาชีพสานตะกร้าอยู่แล้วจึงจะสามารถนำพากลุ่มไปได้ เมื่อสมาชิกมีความคาดหวังเช่นนั้น สภาพการทำงานภายในกลุ่มจึงเสมือนถูกผลักดันให้เป็นภาระของผู้นำกลุ่มแต่เพียงผู้เดียว

ดังนั้นปัญหาร้ายแรงของกลุ่มอาชีพกลุ่มนี้จึงเกิดขึ้นเมื่อผู้นำกลุ่มไม่ได้กระทำตามบทบาทใดๆ ดังที่ควรจะเป็น ไม่ว่าจะเป็นบทบาทด้านงาน การที่ผู้นำกลุ่มไม่เคยที่จะเรียกประชุมเพื่อกำหนดบทบาทหน้าที่และแบ่งงานให้สมาชิกแต่ละคน ไม่เคยประชุมชี้แจงสมาชิกในเรื่องรูปแบบของตะกร้าที่ควรจะสานหรือด้านรายรับรายจ่ายของกลุ่ม ไม่ทำหน้าที่เป็นผู้ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภายนอก เพื่อขอความช่วยเหลือยามที่เกิดปัญหาบทบาทด้านการสร้างและรักษากลุ่มก็เช่นกัน การที่ผู้นำกลุ่มไม่เป็นแกนกลางเป็นจุดศูนย์กลางให้สมาชิกได้แลกเปลี่ยนความคิดและปรึกษาหารือกันทำให้กลุ่มไม่เคยมีการกำหนดเป้าหมายและวัตถุประสงค์ใดๆ ร่วมกัน การทำงานจึงเป็นไปอย่างไร้ทิศทาง ต่างคนต่างทำต่างคนต่างสานทำให้ผลสัมฤทธิ์ของกลุ่มไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า

ส่วนในด้านบทบาทส่วนตัวนั้น ผู้นำกลุ่มไม่ได้ทำอะไรเพื่อเสริมความเชื่อมั่นศรัทธาให้แก่ตนเองเลย ยิ่งไปกว่านั้น การที่ไม่เคยชี้แจงเรื่องการเงิน ทั้งที่เป็นรายรับรายจ่ายและความช่วย

เหลือที่กลุ่มได้รับโดยเฉพาะด้านงบประมาณและวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ จากภายนอก ทำให้สมาชิกกลุ่มมองว่าผู้นำกลุ่มของตนไม่ซื่อสัตย์และไม่โปร่งใส การที่กลุ่มผู้สูงอายุจากसानตะกร้าบ้านเทพประทานหมดความยอมรับนับถือและไม่ศรัทธาในตัวผู้นำกลุ่ม และการที่ผู้นำกลุ่มไม่ทำหน้าที่บทบาทสำคัญตามที่ผู้นำควรจะทำ จึงเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้กลุ่มอาชีพกลุ่มนี้ค่อยๆ อ่อนกำลังลงจนหมดความเข้มแข็งและล้มเลิกไปในที่สุด

สำหรับกลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกลำดวน ถึงแม้ปัจจุบันจำนวนสมาชิกของกลุ่มจะลดลงเหลือเพียง 5 คนและมีการเปลี่ยนตัวผู้นำกลุ่ม แต่ก็มีได้ทำให้เกิดปัญหาในการดำเนินงานแต่อย่างใด เพราะการเปลี่ยนตัวผู้นำกลุ่มนั้น ไม่ได้เกิดจากปัญหาความขัดแย้ง แต่เกิดจากการที่ผู้นำกลุ่มคนเดิมนั้นได้แยกตัวไปทำกลุ่มข้าวเกรียบสมุนไพรรซึ่งเป็นอาชีพที่ทำประจำอยู่ก่อนแล้ว ในขณะที่ตัวผู้นำกลุ่มคนปัจจุบันได้เข้าร่วมกลุ่มมาตั้งแต่ต้นและเป็นคนที่มีส่วนสำคัญในการทำงานกลุ่มมาโดยตลอด ในการทำงานที่ผ่านมาผู้นำกลุ่มคนนี้ได้แสดงให้เห็นถึงความเสียสละ อดทน ซื่อสัตย์ มีวิสัยทัศน์และมุ่งมั่นที่จะพัฒนาถิ่นฐานบ้านเกิดให้ดีขึ้นในทุกๆ ทาง จึงทำให้ผู้นำกลุ่มคนนี้ได้รับการยอมรับให้เป็นผู้นำกลุ่มจากสมาชิกที่เหลืออยู่ทุกคน

ในการนำกลุ่มในฐานะผู้นำนั้น ผู้นำกลุ่มคนปัจจุบันได้ทบทวนบทบาทหน้าที่ของผู้นำในทุกๆ ด้านไม่ว่าจะเป็นบทบาทด้านงาน ผู้นำกลุ่มได้ระดมความคิดจากสมาชิกทุกคนเพื่อวางแผนงานและกำหนดเป้าหมายร่วมกัน ส่วนบทบาทด้านการสร้างและรักษากลุ่มนั้น เนื่องจากสมาชิกทุกคนที่เหลืออยู่ในปัจจุบันล้วนรู้จักมักคุ้นและมีความผูกพันกันมาอย่างยาวนาน ทำให้ทุกคน

พร้อมที่จะช่วยเหลือซึ่งกันและกันและเข้าใจในข้อจำกัดของแต่ละคน จึงไม่ยากที่ผู้นำจะรักษาความสามัคคีปรองดองภายในกลุ่มเอาไว้ได้ อีกทั้งการที่ผู้นำกลุ่มสามารถเป็นจุดศูนย์กลางเชื่อมต่อกับทุกคนเข้าหากัน ทำให้ทุกคนรับทราบความเป็นไปของกันและกัน มีความผูกพันกันจนเกิดเป็นแรงยึดเหนี่ยวที่ทำให้กลุ่มมีความเข้มแข็งมากขึ้น

ส่วนบทบาทในด้านส่วนตัว การที่ผู้นำกลุ่มเสียสละอุทิศตนทำงานเพื่อส่วนรวมของหมู่บ้านมาเป็นเวลานาน ประกอบกับเป็นผู้ที่มีความน่าเชื่อถือโดยไม่เคยมีประวัติเสียใดๆ ไม่ว่าด้านความประพฤติส่วนตัว หรือด้านการเงิน ทำให้ไม่เพียงแต่สมาชิกกลุ่มมีความเชื่อมั่นและยอมรับนับถือ แต่ยังทำให้หน่วยงานราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มมีความเชื่อมั่นและยอมรับในตัวผู้นำกลุ่มคนนี้เช่นกัน และมีผลให้กลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกล่าดวนได้รับความเชื่อถือจากภายนอกไปด้วย เมื่อทางกลุ่มไปติดต่อขอความช่วยเหลือ หรือปรึกษาเรื่องใด จะได้รับการตอบรับในทางที่ดีเสมอมา อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มโอกาสที่ดีให้แก่กลุ่ม เพราะในอดีตที่ผ่านมาหน่วยงานต่างๆ ได้ติดต่อให้ทางกลุ่มนำขนมทองพับไปขายตามงานต่างๆ เมื่อหน่วยราชการเหล่านั้นจัดงาน ดังนั้น การที่กลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกล่าดวนมีผู้นำกลุ่มที่เข้มแข็ง มีวิสัยทัศน์ ซื่อสัตย์ เสียสละ น่าเชื่อถือและได้รับการยอมรับนับถือจากทุกภาคฝ่าย ทำให้กลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกล่าดวนเป็นกลุ่มที่มีความเข้มแข็งและประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี

### ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ

การบริหารจัดการถือเป็นเรื่องสำคัญในการทำงานกลุ่ม กระบวนการบริหารจัดการภายในกลุ่มนั้นจะประกอบไปด้วยกิจกรรมที่สำคัญ 5 ประการได้แก่

1. การวางแผน (Planning) สมาชิกทุกคนภายในกลุ่มจะต้องทำกิจกรรมในการกำหนดเป้าหมายและแผนการดำเนินงานร่วมกัน ซึ่งการที่จะเกิดการวางแผนขึ้นได้นั้น กลุ่มจะต้องมีการประชุมกันโดยจัดให้มีการประชุมอย่างสม่ำเสมอ ไม่ว่าจะเป็นทางการหรือไม่เป็นทางการ เพื่อให้สมาชิกแต่ละคนได้รับทราบข้อมูลของกลุ่มและมีส่วนร่วมในการดำเนินงาน

2. การจัดองค์การ (Organizing) ภายในกลุ่มจะต้องมีการกำหนดความรับผิดชอบและการจัดแบ่งงาน ว่าสมาชิกคนใดต้องรับผิดชอบงานด้านใด การจัดองค์การโดยมีการกำหนดและแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบให้สมาชิกนั้น จะทำให้สมาชิกแต่ละคนรับรู้บทบาทที่แน่นอนของตนและของสมาชิกคนอื่นภายในกลุ่มทำให้การทำงานภายในกลุ่มเป็นไปได้อย่างราบรื่น

3. การจัดคนเข้าทำงาน (Staffing) เป็นกิจกรรมที่พิจารณา สรรหา คัดเลือกและจัดการให้ได้สมาชิกที่เหมาะสมกับกลุ่ม และจัดให้สมาชิกของกลุ่มได้ทำหน้าที่ภายในกลุ่มตรงกับความสามารถของสมาชิกเหล่านั้น

4. การสั่งการ (Directing) เป็นการทำให้สมาชิกทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ซึ่งต้องใช้การประสานงาน การติดต่อสื่อสาร การจูงใจในการทำงานและเป็นหน้าที่ที่สำคัญของผู้นำกลุ่ม

5. การควบคุม (Controlling) เป็นการทำให้สมาชิกกลุ่มได้ทำงานไปตามแผนงานที่วางไว้ และมีการติดตามผลด้วยการเปรียบเทียบการปฏิบัติจริงกับแผนงานที่ได้กำหนดไว้ในขั้นตอนของการวางแผน ถ้าเกิดการผิดพลาดหรือประสบปัญหาในการทำงานขึ้นจะได้หาหนทางในการป้องกันแก้ไขต่อไป ในขณะเดียวกัน การควบคุมจะช่วยทำให้กลุ่มสามารถประเมินประสิทธิภาพและประสิทธิผลของกลุ่ม เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาต่อไปในอนาคต

เมื่อพิจารณาการบริหารจัดการของกลุ่มผู้สูงอายุจักสานตะกร้าบ้านเทพประทานพบว่า การบริหารจัดการเป็นปัญหาใหญ่ของกลุ่ม ทั้งนี้เพราะว่าตั้งแต่สิ้นสุดระยะเวลาการดำเนินงานของโครงการไซฟ์ (SIFE) และกลุ่มผู้สูงอายุต้องดำเนินกลุ่มด้วยตนเอง ไม่เคยมีการประชุมเพื่อรับทราบข้อมูลหรือวางแผนการดำเนินงานใดๆ ร่วมกันเลย กิจกรรมการบริหารจัดการในด้านต่อมาซึ่งได้แก่ การจัดองค์การเพื่อจัดแบ่งงานและกำหนดความรับผิดชอบให้แก่สมาชิกกลุ่ม การจัดคนเข้าทำงาน การสั่งการและการควบคุมจึงไม่สามารถเกิดขึ้นได้เช่นกัน

เมื่อไม่มีการบริหารจัดการเกิดขึ้น ทรัพยากรทางการบริหารไม่ว่าจะเป็นด้านทรัพยากรบุคคล เงิน วัสดุและวัสดุอุปกรณ์ จึงไม่ได้รับการดูแลและนำไปใช้ให้ถูกวิธี สมาชิกในกลุ่มถึงแม้จะเคยได้รับคำแนะนำและการอบรมทักษะด้านต่างๆ เพิ่มเติม แต่การที่เป็นผู้สูงอายุที่นับวันจะยิ่งชราลงเรื่อยๆ ทำให้ไม่ได้ทำตามคำแนะนำเหล่านั้น อีกทั้งยังไม่สามารถหาสมาชิกที่มีศักยภาพมาเพิ่มเติมให้แก่กลุ่มได้ ในขณะที่เงินทุนและวัสดุอุปกรณ์ที่เคยได้รับจากหน่วยงานต่างๆ เมื่อไม่มีการบริหารจัดการ จึงไม่สามารถจัดแบ่งได้อย่างเป็นธรรม นอกจากนั้น วัสดุที่จำเป็นอย่าง

เช่น หวายเทียมซึ่งสมาชิกไม่สามารถหาซื้อได้เอง ในท้องถิ่นก็เป็นอุปสรรคเช่นกัน ดังนั้น การขาดการบริหารจัดการที่ดีของกลุ่มผู้สูงอายุจักสานตะกร้าบ้านเทพประทาน จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้กลุ่มอาชีพกลุ่มนี้ขาดความเข้มแข็งและต้องล้มเลิกไปในที่สุด

ส่วนกลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกลำดวน พบว่า ในการทำงานร่วมกันนั้น ถึงแม้จะไม่ได้มีการกำหนดโครงสร้างภายในกลุ่มอย่างเป็นทางการ แต่สมาชิกกลุ่มได้มีการพบปะพูดคุยและวางแผนกันอย่างสม่ำเสมอ การมาประชุมพูดคุยกันเป็นประจำของสมาชิกทำให้ทุกคนได้รับทราบแนวทางการทำงานร่วมกัน มีการวางแผนและแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละคน การกำหนดความรับผิดชอบของสมาชิกแต่ละคนนั้นจะเป็นไปตามความถนัดและความสนใจของสมาชิกแต่ละคน เมื่อทุกคนในกลุ่มได้ทำงานที่ตนถนัดและมีความพอใจ หน้าที่งานที่จำเป็นทุกด้านมีผู้รับผิดชอบ ทำให้ผู้นำกลุ่มสามารถสั่งการและชักจูงให้ทุกคนทำงานร่วมกันได้เป็นอย่างดี

เมื่อมีการวางแผนร่วมกันไว้และมีการดำเนินกิจกรรมการบริหารจัดการในด้านต่อๆ มา การควบคุมจึงสามารถเกิดขึ้นตามมาในภายหลังได้ และทำให้สามารถประเมินผลได้ว่ากลุ่มดำเนินงานประสบความสำเร็จหรือไม่ นอกจากนั้นกลุ่มยังสามารถบริหารจัดการทรัพยากรในการบริหารที่จำเป็นไม่ว่าจะเป็นด้านคนที่มีความพร้อมทางกายและมีจิตใจที่รักในการทำขนม มีเงินทุนของกลุ่มที่เกิดจากการจัดแบ่งผลกำไรและหักเก็บไว้เป็นกองกลางเพื่อใช้ในการลงทุน มีสูตรขนมที่ดีและมีวิธีการในการทำขนมที่ลงตัว มีความรู้ในด้านการตลาดและการเงินเบื้องต้นอย่างเพียงพอ นอกจากนั้นยังไม่มีปัญหาเรื่องวัสดุอุปกรณ์ ซึ่งวัสดุ

อุปกรณ์ที่จำเป็นทั้งหมด นอกจากจะหาซื้อได้ง่าย ในท้องถิ่นแล้ว ส่วนผสมบางอย่างเช่น ผักหวาน มะกูด ตะไคร้ ใบเตย และมะพร้าว ยังไม่ต้อง เสียเงินซื้อเนื่องจากสมาชิกของกลุ่มแทบทุกคนมี อยู่ภายในครัวเรือนของตนอยู่แล้ว

ดังนั้น การที่กลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผัก หวานบ้านโคกลำดวนสามารถดำเนินกิจกรรม การบริหารจัดการได้อย่างครบถ้วนและราบรื่น และ ใช้ทรัพยากรทางการบริหารที่มีอยู่อย่างพอเพียง ได้เหมาะสมครบถ้วน จึงทำให้กลุ่มอาชีพกลุ่มนี้ ค่อยๆ พัฒนาขึ้นจนเป็นกลุ่มอาชีพที่มีความ เข้มแข็งได้

### ปัจจัยด้านความพร้อมของกลุ่ม

ความพร้อมของกลุ่มแต่ละกลุ่มสามารถ แยกพิจารณาได้เป็น 4 ประการ คือ ความพร้อม ทางกาย ความพร้อมด้านจิตใจ ความพร้อมด้าน สังคม และความพร้อมด้านการเรียนรู้ ความ พร้อมทางกายนั้น หมายถึง การที่สมาชิกของ กลุ่มมีร่างกายที่แข็งแรงและมีความคล่องตัว เพียงพอที่จะทำงานในอาชีพนั้นๆ และการดำเนินงาน ภายในกลุ่มจะมีหน้าที่บางประการ เช่น การ ติดต่อประสานงาน หรืองานด้านการตลาดที่ จำเป็นต้องใช้ผู้ที่ยังไม่สูงอายุจนเกินไป และต้อง มีความคล่องตัว มียานพาหนะ หรือมีช่องทางที่ จะขายยานพาหนะ เพื่อสามารถทำงานให้กลุ่มได้ ความพร้อมทางจิตใจ ความพร้อมด้านนี้จะเกิด ขึ้นได้ ถ้าการรวมตัวกันเป็นกลุ่มนั้น เกิดจาก ความสมัครใจและการมีวัตถุประสงค์ร่วมกัน อย่างแท้จริงของเหล่าสมาชิก เพราะจะทำให้ กลุ่มสามารถร่วมมือกันและฝ่าฟันปัญหาต่างๆ ได้ เมื่อยามต้องเจออุปสรรค ความพร้อมทางสังคม หมายถึง สภาพความสัมพันธ์ของคนในชุมชน และความสัมพันธ์ของกลุ่มที่มีต่อชุมชนนั้นเป็นไป

ในทางเอื้อเพื่อเผื่อแผ่ มีการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน มีความสามัคคีปรองดองกัน ส่วนความพร้อม ด้านการเรียนรู้หมายถึง การที่สมาชิกกลุ่ม สามารถเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ และนำมาปรับใช้ในการ ทำงานได้ หรือมีการแสวงหาความรู้เพิ่มเติม เพื่อ นำมาใช้ในการทำงานของกลุ่มให้มีการพัฒนาไป ในทางที่ดีขึ้น

เมื่อพิจารณาถึงความพร้อมของกลุ่ม ผู้สูงอายุจักสานตะกร้าบ้านเทพประทาน พบว่า กลุ่มไม่มีความพร้อมทางกาย กล่าวคือสมาชิก ส่วนใหญ่ของกลุ่มจะเป็นผู้สูงอายุที่มีอายุ 60 ปี ขึ้นไป นอกจากนั้น สมาชิกกลุ่มทุกคนล้วนมี ฐานะยากจนและเป็นผู้ที่มีการศึกษาน้อย สมาชิก กลุ่มบางคนไม่รู้หนังสือเลย ดังนั้น การที่จะเข้า ร่วมงานการบริหารจัดการ การมาประชุมพบปะหารือกัน หรือการทำงานติดต่อประสานงานและ งานด้านการตลาดจึงเป็นไปได้ยาก อีกทั้งตัวผู้นำ กลุ่มเองถึงแม้จะยังไม่สูงวัยมากนัก มีความรู้พอ ประมาณ อ่านออกเขียนได้ แต่การที่ไม่มี ยานพาหนะเป็นของตัวเอง การทำงานด้านการ ตลาดและการติดต่อประสานงานต่างๆ จึงเป็น ไปด้วยความยากลำบาก

ส่วนความพร้อมด้านจิตใจนั้น สมาชิกกลุ่ม ทุกคนมีจุดมุ่งหวังไปในทางเดียวกัน คือ ความต้องการที่จะขายตะกร้าที่ตนเองสานเพื่อให้ มีรายได้มาใช้จ่ายในการดำรงชีวิต อย่างไรก็ตาม การมีจุดมุ่งหวังดังกล่าวร่วมกัน แต่ไม่ยอมที่จะ ร่วมแรงร่วมใจกันทำงานนั้น ย่อมทำให้กลุ่มไม่ สามารถได้รับในสิ่งที่มุ่งหวังไว้ได้ ความพร้อม ด้านสังคมนั้น จากการที่ความสัมพันธ์พื้นฐานของ คนในชุมชนบ้านเทพประทานเป็นความสัมพันธ์ที่ ไม่แน่นแฟ้น โดยมีลักษณะต่างคนต่างอยู่ปรากฏ ให้เห็นอย่างชัดเจนอยู่แล้ว และภายในชุมชนจะมีการพึ่งพาซึ่งกันและกันของคนในชุมชนน้อยมาก

กลุ่มของผู้สูงอายุที่ผ่านมาก็ได้สร้างความสัมพันธ์ หรือมีการติดต่อขอความช่วยเหลือจากกลุ่มอาชีพ หรือกลุ่มอื่นใดในชุมชน ดังนั้นความพร้อมด้าน สังคมของกลุ่มจึงมีอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ ส่วน ความพร้อมทางด้านการเรียนรู้นั้นพบว่า ถึงแม้ผู้ สูงอายุที่เป็นสมาชิกกลุ่มจะได้รับการแนะนำรูปแบบ ใหม่ๆ ในการสานตะกร้าและวิธีการในการ ดำเนินงานด้านต่างๆ จากทั้งนักเรียนนายร้อย ทิมไซฟ์ (SIFE) และวิทยากรจากหน่วยงาน ราชการต่างๆ ที่เข้ามาช่วยเหลือ แต่เนื่องจาก การที่สมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุและมีการ ศึกษาน้อย จึงมีการเรียนรู้ที่ช้า ในขณะเดียวกัน ก็ไม่ได้พยายามที่จะฝึกหัดและทำตามคำแนะนำ เหล่านั้น อีกทั้งยังไม่มีการแสวงหาข้อมูลหรือ ความรู้อื่นๆ เพิ่มเติม ดังนั้น การที่กลุ่มผู้สูงอายุ จักสานตะกร้าบ้านเทพประทานขาดความพร้อม ของกลุ่มในทุกๆ ด้านไม่ว่าจะเป็นความพร้อม ทางกาย ความพร้อมด้านจิตใจ ความพร้อมด้าน สังคมและความพร้อมด้านการเรียนรู้ ทำให้กลุ่ม อาชีพกลุ่มนี้ไม่มีความเข้มแข็งเพียงพอที่จะฝ่าฟัน ปัญหาอุปสรรคต่างๆ ได้จนต้องสลายตัวไปในที่สุด

เมื่อพิจารณาความพร้อมของกลุ่มแม่บ้าน ขนมหองพับผักหวานพบว่า สมาชิกกลุ่มมีอายุ ประมาณ 40 - 50 ปี ยังมีเรี่ยวแรงและความ คล่องแคล่วว่องไวเพียงพอที่จะทำงานด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นงานบ้าน งานการเกษตร หรืองาน ค้าขายได้เป็นปกติ ในขณะที่สมาชิกคนที่ทำ หน้าที่การตลาดและฝ่ายขายสามารถขับรถยนต์ ได้และมีรถยนต์เป็นของตนเอง ส่วนตัวผู้นำกลุ่ม นั้นถึงแม้จะไม่มีรถยนต์ แต่มีรถจักรยานยนต์ และสามารถขี่รถจักรยานยนต์ไปติดต่องานที่ต่างๆ ได้ในกรณีที่สมาชิกที่มีรถยนต์ไม่ว่างที่จะพาไปและ การที่สมาชิกกลุ่มค่อยๆ ปรับลดจำนวนลง จน ปัจจุบันเหลือสมาชิกกลุ่มอยู่เพียง 5 คนนั้น เป็น

การคัดกรองตามธรรมชาติของการทำงานใน รูปแบบกลุ่ม ที่ทำให้เหลือเฉพาะคนที่มีความรักใน การทำขนมและมีความเข้าใจตรงกันว่า สิ่งที่ทำ นั้นเป็นอาชีพเสริมที่ทุกคนควรจะต้องทำด้วย ความสมัครใจ อีกทั้งการที่ทุกคนร่วมกันรับรู้ถึง ข้อจำกัดของกันและกัน และมีการจัดระบบการ ทำงาน โดยคำนึงถึงข้อจำกัดต่างๆ ของสมาชิก แต่ละคน ทำให้สมาชิกมีความสบายใจในการ ทำงานร่วมกัน อีกทั้งสมาชิกทุกคนยังพึงพอใจใน รายได้ที่ได้รับอยู่ในขณะนี้ ดังนั้น กลุ่มแม่บ้าน ขนมหองพับผักหวานจึงมีความพร้อมด้านจิตใจ ด้วยเหตุทั้งหมดดังกล่าว

ในขณะเดียวกันกลุ่มแม่บ้านขนมหองพับ ผักหวานและชาวบ้านในชุมชนบ้านโคกลำดวน ส่วนใหญ่ต่างก็มีความสนิทสนมคุ้นเคยกันดีจนมี ความสัมพันธ์เสมือนเป็นเครือญาติ ภายในชุมชน มีการพึ่งพาซึ่งกันและกัน คนในชุมชนมีความรัก ใคร่ปรองดองกันดี กลุ่มแม่บ้านยังสามารถอาศัย พึ่งพากกลุ่มอาชีพกลุ่มอื่นๆ ภายในชุมชนได้ เช่น การขอไปศึกษาดูงานร่วมกับกลุ่มเกษตรกรกลุ่ม อื่นๆ หรือการที่กลุ่มแม่บ้านสามารถเป็นตัวแทน ของหมู่บ้านโคกลำดวนเมื่อมีผู้สนใจมาศึกษาดูงาน ด้านการทำขนมหองพับผักหวานของกลุ่มแม่บ้าน ดังนั้น การที่กลุ่มแม่บ้านได้รับการช่วยเหลือจาก กลุ่มต่างๆ และชาวบ้านในชุมชนและการที่ ชุมชนสามารถพึ่งพาอาศัยกลุ่มอาชีพกลุ่มนี้ได้ จึง ทำให้กลุ่มอาชีพกลุ่มนี้มีความพร้อมในด้านสังคม ส่วนความพร้อมด้านการเรียนรู้พบว่า สมาชิก กลุ่มเมื่อได้รับคำแนะนำจากหน่วยงานต่างๆ ที่ เกี่ยวข้องแล้ว สมาชิกภายในกลุ่มได้เรียนรู้ที่จะ ปรับปรุงการทำงานทั้งทางด้านการบริหารจัดการ ภายในกลุ่ม ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านการตลาด โดยมีความพยายามที่จะทดลองสร้างผลิตภัณฑ์ ใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ด้วย

ความพร้อมในทุกๆ ด้านไม่ว่าจะเป็นความพร้อมทางกาย ความพร้อมทางจิตใจ ความพร้อมด้านสังคมและความพร้อมด้านการเรียนรู้ ทำให้กลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานเป็นกลุ่มอาชีพที่เข้มแข็ง สามารถดำเนินงานกลุ่มได้อย่างประสบความสำเร็จและมีการพัฒนาขึ้นตามลำดับที่ตั้งที่ผ่านมา

### ปัจจัยด้านความสัมพันธ์กับภายนอกกลุ่ม

ยุทธศาสตร์สำคัญประการหนึ่งที่ถูกระบุไว้ในยุทธศาสตร์การพัฒนาประเทศ ตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 10 (2550 - 2554) คือ ยุทธศาสตร์การสร้างเสริมความเข้มแข็งของชุมชนให้เป็นรากฐานที่มั่นคงของประเทศ ดังนั้น แผนการปฏิบัติงานของหน่วยงานราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาประเทศจึงได้ถูกกำหนดให้มีการสนับสนุนและส่งเสริมผ่านความช่วยเหลือในทุกๆ ด้านไปยังชุมชน เพื่อที่จะทำให้ชุมชนและสังคมเข้มแข็ง การที่กลุ่มอาชีพต่างๆ นั้นต่างเกิดขึ้นในชุมชน ความสำเร็จและความล้มเหลวของกลุ่มอาชีพจะส่งผลต่อความเข้มแข็งของชุมชนเสมอ ในขณะที่ความเข้มแข็งของชุมชนจะส่งผลในทางที่ดีต่อการพัฒนากลุ่มอาชีพต่างๆ ที่อยู่ในชุมชนนั้นเช่นกัน

จากยุทธศาสตร์ดังกล่าวรัฐบาลได้พยายามส่งความช่วยเหลือในทุกๆ ด้านผ่านทางโครงการของกระทรวงต่างๆ ที่มีหน่วยงานราชการในสังกัดกระจายอยู่ในทุกภูมิภาค เช่น กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม สำนักงานสาธารณสุขจังหวัด สำนักงานเกษตรจังหวัด หรือแม้แต่สถาบันการศึกษาต่างๆ ที่มุ่งหวังจะให้บุคลากรทางการศึกษาได้ใช้ทักษะความชำนาญที่มีอยู่ช่วยเหลือประเทศไทยโดยการให้ความรู้แก่ชุมชนด้วยอีกทางหนึ่ง

ไม่เพียงแต่ภาครัฐที่มุ่งมั่นจะพัฒนาประเทศโดยการเริ่มที่การสร้างเสริมความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน ปัจจุบันหน่วยงานภาคเอกชนส่วนใหญ่ โดยเฉพาะองค์การธุรกิจเอกชนขนาดใหญ่ที่มีผลกำไรสูง มีความมั่นคงในการประกอบธุรกิจ จะให้ความสำคัญกับการแสดงออกซึ่งความรับผิดชอบต่อขององค์กรที่มีต่อสังคม (Corporate Social Responsibility) โดยมีแนวคิดที่จะนำผลกำไรที่ได้รับจากการทำธุรกิจนั้น ส่งกลับคืนไปสู่สังคมผ่านโครงการหรือกิจกรรมต่างๆ เช่น การช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม การช่วยอนุรักษ์ธรรมชาติ หรือการสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกให้เป็นสาธารณประโยชน์ และมืองค์การเอกชนจำนวนไม่น้อยที่ให้ความสำคัญกับการพัฒนาชุมชน เช่น โครงการไซฟ์ (SIFE) ซึ่งเป็นโครงการหนึ่งขององค์การเอกชนที่มุ่งหวังที่จะช่วยเหลือกลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชนให้ได้รับการพัฒนาอย่างยั่งยืน

ในขณะที่กลุ่มอาชีพต่างๆ มีโอกาสมากมายที่จะได้รับความช่วยเหลือจากทั้งภาครัฐและเอกชน แต่การที่จะทำให้ความช่วยเหลือที่ได้รับนั้นกลายเป็นการสร้างโอกาสที่ดีให้แก่กลุ่มในระยะยาว ขึ้นอยู่กับกลุ่มแต่ละกลุ่ม ว่าจะร่วมมือร่วมใจกันทำงานอย่างมุ่งมั่นทุ่มเท เพื่อที่จะแสดงให้เห็นหน่วยงานต่างๆ นั้นเห็นว่า กลุ่มมีศักยภาพเพียงพอที่จะส่งเสริมให้พัฒนาต่อไปโดยไม่เป็นการเสียเปล่าของทรัพยากรได้หรือไม่ การดำเนินงานอย่างต่อเนื่องของกลุ่มเป็นสิ่งสำคัญ เพราะเป็นไปได้ที่การทำงานทุกอย่างจะประสบความสำเร็จโดยปราศจากปัญหา แต่การที่กลุ่มไม่หนีปัญหาและพยายามร่วมกันประคับประคองกลุ่มเพื่อร่วมมือกันฝ่าฟันปัญหาอุปสรรค โดยยังมีการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง จะทำให้กลุ่มไม่สูญเสียช่องทางในการติดต่อสื่อสารกับหน่วยงานต่างๆ

การดำรงช่องทางการติดต่อสื่อสารระหว่างกลุ่มกับหน่วยงานภายนอกไว้โดยมีผู้นำหรือสมาชิกทำหน้าที่เป็นตัวเชื่อมเป็นเรื่องที่สำคัญมาก การได้รับความช่วยเหลือและสนับสนุนอย่างสม่ำเสมอจะทำให้กลุ่มค่อยๆ ปรับตัวและมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพราะหน่วยงานภาครัฐและเอกชนต่างๆ นั้นจะเป็นผู้ส่งความช่วยเหลือไม่ว่าจะเป็นด้านคำแนะนำ งบประมาณ วัสดุอุปกรณ์ และที่สำคัญ คือ โอกาสในการทำการตลาดให้แก่กลุ่มได้ แต่ส่วนใหญ่ความช่วยเหลือเหล่านี้ไม่ได้มาพร้อมกันในทันที การที่กลุ่มขาดตัวเชื่อมต่อไม่มีการสื่อสารให้หน่วยงานต่างๆ รับทราบถึงสภาพการดำเนินงานหรือปัญหา จึงเป็นความผิดพลาดอย่างร้ายแรงของกลุ่ม ในขณะที่เดียวกันความสัมพันธ์กับภายนอกกลุ่มนั้น ยังหมายความว่ารวมถึงการติดต่อสื่อสารเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลและโอกาสระหว่างกลุ่มอาชีพอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มอาชีพที่อยู่ภายในหรือภายนอกชุมชนของตน การมีความสัมพันธ์ที่ดีจะเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการสร้างโอกาสที่ดีให้แก่กลุ่มโดยเฉพาะโอกาสในการทำการตลาด

เมื่อพิจารณาจากผู้สูงอายุจักสานตะกร้าบ้านเทพประทาน พบว่า จากการที่ไม่มีการดำเนินงานในรูปแบบกลุ่มกันอย่างจริงจัง ไม่มีการกำหนดหน้าที่ให้สมาชิกคนใดทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานระหว่างกลุ่มกับหน่วยงานภายนอก และได้ทั้งภาระทุกอย่างไว้ที่ตัวผู้นำกลุ่ม ในขณะที่ผู้นำกลุ่มก็มิได้ทำหน้าที่ในการเชื่อมต่อระหว่างกลุ่มกับหน่วยงานภายนอกเลย ดังนั้น เมื่อกลุ่มขาดผู้นำและไม่มีความพยายามของสมาชิกคนใดที่จะติดต่อขอรับการช่วยเหลือหรือแม้แต่ขอคำปรึกษาจากหน่วยงานต่างๆ จึงทำให้กลุ่มไม่สามารถดำเนินงานต่อไปได้

อีกทั้งจากอดีตที่ผ่านมา บ้านเทพประทานไม่เคยมีกลุ่มอาชีพใดที่ประสบความสำเร็จเลย แม้แต่กลุ่มเดียว ความช่วยเหลือที่ได้รับจากหน่วยงานต่างๆ จึงดูเหมือนเป็นการเสียเปล่าที่ไม่ได้ประโยชน์ใด ดังนั้น การที่หน่วยงานภายนอกจะเป็นฝ่ายที่เข้ามาเสนอความช่วยเหลือให้ถึงที่แบบในอดีต จึงยากที่จะเกิดขึ้น การที่กลุ่มไม่แสดงออกในเชิงรุกให้หน่วยงานต่างๆ ภายนอกทราบที่กำลังประสบปัญหาอยู่และต้องการความช่วยเหลือ จึงทำให้กลุ่มไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้ทันทั่วถึง และเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้กลุ่มอาชีพกลุ่มนี้ค่อยๆ อ่อนแอลงและล้มเลิกไปในที่สุด

ในส่วนของกลุ่มแม่บ้านขนมทองพับ ผักหวานพบว่า ถึงแม้จะเป็นช่วงที่เสร็จสิ้นการเข้าร่วมโครงการไซฟ์ (SIFE) ไปแล้ว แต่กลุ่มแม่บ้านยังคงได้รับความช่วยเหลือในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านวัสดุอุปกรณ์ เช่น สติกเกอร์ติดถุงขนม จำนวนหลายพันแผ่น หรือโอกาสที่จะได้รับการติดต่อให้นำสินค้าไปวางขายและสาธิตการทำขนมเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มตามงานที่หน่วยงานราชการหรือเอกชนต่างๆ จัดขึ้น การไปร่วมงานต่างๆ นั้นยังทำให้มีโอกาสได้พบปะเพื่อแลกเปลี่ยนและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มอาชีพกลุ่มอื่น ทำให้กลุ่มแม่บ้านได้มีโอกาสไปดูงานและขายขนมทองพับร่วมกับกลุ่มอาชีพกลุ่มอื่นหลายครั้ง ที่ผ่านมามีผู้นำกลุ่มแม่บ้านได้รักษาความสัมพันธ์ที่ดีและมีการติดต่อสื่อสารกับหน่วยงานต่างๆ เหล่านี้เป็นอย่างดีสม่ำเสมอ โดยที่มิได้เป็นฝ่ายรอคอยให้หน่วยงานภายนอกเป็นผู้ติดต่อมา การปฏิบัติเช่นนี้ทำให้กลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกล่าดวนได้รับความช่วยเหลือและสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง กลุ่มอาชีพ

กลุ่มนี้จึงค่อยๆ พัฒนาขึ้นตามลำดับจนเป็นกลุ่มที่มีความเข้มแข็งอย่างเช่นปัจจุบัน

### ปัจจัยด้านการตลาด

จากแนวคิดด้านการตลาด องค์ประกอบสำคัญที่จะทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จได้ คือ การที่กลุ่มสามารถตอบสนองความต้องการ และทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจ โดยการใช้ส่วนประสมทางการตลาด หรือ 4P's ซึ่งประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นเครื่องมือในการทำงาน ส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ การที่กลุ่มจะต้องมีสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้ โดยต้องมีการพัฒนาปรับปรุงและมีการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานอยู่เสมอ ส่วนประสมทางการตลาดด้านราคา ได้แก่ การที่กลุ่มจะต้องมีการนำเสนอสินค้าโดยมีกลยุทธ์การตั้งราคาที่ดึงดูดใจ สมเหตุสมผล และเป็นราคาที่สามารถทำให้กลุ่มมีกำไรและสามารถดำเนินงานต่อไปได้ ส่วนประสมทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กลุ่มจะต้องหาช่องทางการนำสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้หลายๆ ช่องทาง หรือตามแต่กลยุทธ์ทางการตลาดของกลุ่ม แต่ช่องทางการจัดจำหน่ายนั้น ควรจะเป็นช่องทางที่เหมาะสมและครอบคลุมพื้นที่ได้กว้างเพียงพอ และส่วนประสมทางการตลาดด้านการประชาสัมพันธ์นั้น กลุ่มควรมีหนทางในการทำให้สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นที่สนใจ รู้จัก หรือเป็นที่ต้องการของลูกค้า โดยใช้การโฆษณาประชาสัมพันธ์ ไม่ว่าจะเป็นการใช้สื่อต่างๆ หรือการใช้สมาชิกของกลุ่มทำการขายตรงหรือแนะนำสินค้าด้วยตัวเอง

การใช้ส่วนประสมทางการตลาดทั้งสี่ด้านนั้น ควรจะต้องมุ่งเน้นที่การสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าด้วยการตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ดีที่สุด เนื่องจากความพึงพอใจของลูกค้าเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในการบริโภคของลูกค้า และก่อให้เกิดการซื้อและการซื้อซ้ำซึ่งจะทำให้เกิดยอดขายต่อไป การรักษาระดับความพึงพอใจอย่างสม่ำเสมอจะส่งผลโดยตรงต่อความภักดีของลูกค้าและเป็นการสร้างชื่อเสียงให้แก่กลุ่มการบริหารจัดการส่วนประสมทางการตลาดได้อย่างเหมาะสมจึงเป็นวิธีการที่สำคัญในการแสวงหาและสร้างกลุ่มลูกค้าหรือตลาดใหม่ๆ ในขณะเดียวกันก็จะเป็นการรักษากลุ่มลูกค้าเก่าที่มีอยู่ให้เกิดความภักดีต่อผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

การมีกลุ่มลูกค้าหรือตลาดเพื่อรองรับผลิตภัณฑ์นั้นเป็นสิ่งที่สำคัญมาก เนื่องจากการที่มีตลาดเพื่อรองรับผลิตภัณฑ์ไม่ว่าจะเป็นตลาดที่แน่นอน ซึ่งกลุ่มอาชีพสามารถส่งผลิตภัณฑ์ไปขายได้เป็นประจำ หรือตลาดชั่วคราว เช่น งานแสดงสินค้า หรือการออกร้านขายของในงานประเพณีต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นจากการจัดงานของหน่วยงานต่างๆ นั้น จะทำให้กลุ่มสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์และสร้างยอดขายได้ และจะส่งผลให้สมาชิกของกลุ่มมีรายได้เข้ามาใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน นอกจากนั้นยังจะทำให้สมาชิกของกลุ่มเกิดขวัญกำลังใจและมีแรงจูงใจที่จะทำงานต่อไป การมีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์จึงเป็นหนทางหนึ่งที่ทำให้สมาชิกกลุ่มพยายามประดับประดาและพัฒนากลุ่มจนเกิดเป็นกระบวนการเรียนรู้ของกลุ่ม ซึ่งจะนำไปสู่การพัฒนาในด้านต่างๆ ต่อไป เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย และการพัฒนารูปแบบการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ในขณะที่การขาดตลาดที่จะรองรับผลิตภัณฑ์จะ

ทำให้สมาชิกกลุ่มไม่สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ เมื่อไม่เกิดยอดขาย สมาชิกกลุ่มจะขาดรายได้ และเกิดความไม่มั่นใจว่าเมื่อผลิตต่อไปแล้วจะนำไปขายที่ใด และในอนาคตจะมีรายได้ต่อไปหรือไม่ ปัญหาการขาดตลาดรองรับผลิตภัณฑ์นั้น ถ้าไม่ได้รับการแก้ไขได้ทัน่วงที เมื่อสมาชิกกลุ่มขาดรายได้ที่จะนำมาใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ถ้าสมาชิกกลุ่มเป็นผู้ที่มีความลำบากทางด้านการเงินอยู่แต่เดิมแล้ว การที่สมาชิกกลุ่มจะหาทางดิ้นรนช่วยเหลือตนเองให้มีรายได้ด้วยวิธีการใดๆ ก็ตามโดยไม่สนใจว่ากลุ่มจะดำเนินต่อไปอย่างไร จึงมีโอกาสเกิดขึ้นได้มาก และถ้าสภาพการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นและไม่ได้รับการแก้ไข กลุ่มอาชีพจะล่มสลายไปในที่สุด เมื่อพิจารณาจากผู้สูงอายุอีกสามตะกร้าบ้านเทพประทานพบว่า การที่กลุ่มผู้สูงอายุมีตลาดหลักสำหรับรองรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอยู่เพียงตลาดเดียว คือ ผู้รับซื้อรายหนึ่งที่กรุงเทพฯ โดยทางกลุ่มจะส่งตะกร้าไปให้และได้มีการส่งตะกร้าติดต่อกันประมาณ 4 - 5 ครั้งรวมแล้วหลายร้อยใบ แต่เมื่อกลุ่มผู้สูงอายุไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะในด้านความหลากหลายของรูปทรงและขนาดของตะกร้า และยังมีปัญหาด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยมีตะกร้าหลายใบที่ไม่ได้มาตรฐาน ทำให้ผู้รับซื้อดังกล่าวหยุดการสั่งซื้อตะกร้าจากกลุ่มผู้สูงอายุ เมื่อไม่สามารถส่งตะกร้าไปขายที่กรุงเทพฯ ได้ กลุ่มผู้สูงอายุจึงขาดตลาดที่จะรองรับผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่ม และทำให้มีตะกร้ารูปทรงเดิมๆ และตะกร้าที่ไม่ได้มาตรฐานเหลือค้างอยู่กับสมาชิกกลุ่มเป็นจำนวนมาก

ในขณะเดียวกัน การที่กลุ่มผู้สูงอายุไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่เพื่อสร้างความดึงดูดใจให้แก่ลูกค้า การขาดการ

รักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และไม่ใช้ตราสินค้า (Brand Mark) เพื่อสร้างความภักดีของลูกค้านั้น ยังทำให้ไม่สามารถรักษากลุ่มลูกค้าเก่าหรือตลาดที่อยู่ในจังหวัดนครนายกไว้ได้ เนื่องจากลูกค้าในจังหวัดนครนายกส่วนใหญ่จะเคยซื้อตะกร้าแบบเดิมๆ ไปแล้ว จึงไม่สนใจที่จะซื้อตะกร้าแบบนั้นซ้ำอีก นอกจากนั้นการที่ตะกร้าทางมะพร้าวมีความคงทน มีอายุการใช้งานนานและไม่ใช้ผลิตภัณฑ์ที่จำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวันของบุคคลทั่วไป เมื่อกลุ่มผู้สูงอายุไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และไม่มีการกิจกรรมใดๆ ทางการตลาด ไม่ว่าจะเป็นการใช้กลยุทธ์การปรับราคาเพื่อสร้างยอดขาย หรือการส่งเสริมการขายโดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ที่จะทำได้ตลาดและกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ มาทดแทน ปัญหาการขาดตลาดที่จะรองรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจึงเกิดขึ้น ซึ่งเมื่อประกอบเข้ากับปัญหาด้านอื่นๆ ที่รุมเร้าเข้ามาในเวลาเดียวกัน เช่น การขาดการบริหารจัดการภายในกลุ่ม การขาดผู้นำที่จะทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางของกลุ่มและการที่ไม่มีสมาชิกคนใดในกลุ่มพยายามที่จะติดต่อขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานภายนอกต่างๆ ทำให้กลุ่มผู้สูงอายุกลุ่มสามตะกร้าบ้านเทพประทานต้องล้มเลิกไปในที่สุด

ส่วนกลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกลำดวนพบว่า สมาชิกของกลุ่มที่มีหน้าที่นำขนมทองพับไปขายและรับผิดชอบในด้านการตลาดนั้น เป็นผู้ที่มีอาชีพค้าขายเป็นอาชีพหลักอยู่แล้ว จึงทำให้รู้ช่องทางในการจัดจำหน่ายและการหาตลาดให้แก่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้เป็นอย่างดี สามารถนำขนมไปขายทั้งในรูปแบบของการขายปลีกและการขายส่ง โดยมีการตั้งราคาที่แตกต่างกัน นอกจากนั้นกลุ่มแม่บ้านยังมีการใช้เครื่องหมายตราสินค้า (Brand Mark) เพื่อช่วย

ให้ลูกค้าจดจำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้ นอกจากนั้น กลุ่มแม่บ้านยังได้ใช้สัญลักษณ์และเลขทะเบียน จากกระทรวงสาธารณสุขและสัญลักษณ์ มผช. (มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน) จากกระทรวง อุตสาหกรรมเพื่อสร้างความมั่นใจให้ลูกค้าในการ เลือกบริโภคผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ในด้านการ ส่งเสริมการขายนั้น การที่ทางกลุ่มแม่บ้านโดย เฉพาะตัวผู้นำกลุ่มมีการติดต่อกับหน่วยงานต่างๆ ภายนอกกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ ทำให้มีโอกาสที่จะ นำขนมทองพับไปขายตามงานต่างๆ ทำให้กลุ่ม แม่บ้านสามารถเพิ่มยอดขายและในขณะเดียวกัน ก็เป็นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของ กลุ่มไปด้วย

ด้วยวิธีการดังกล่าวกลุ่มแม่บ้านจึงมีตลาด เพียงพอสำหรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม และยังช่วย สร้างแรงจูงใจให้แก่สมาชิกของกลุ่มแม่บ้าน มีกำลังใจในการทำงานมากขึ้น นอกจากนั้นกลุ่ม แม่บ้านยังได้มีการเรียนรู้ที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ ของกลุ่มด้วยการนำข้อมูลจากลูกค้าและจาก สมาชิกกลุ่มที่ทำหน้าที่การตลาด มาใช้ในการ ปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ จนเกิดเป็นขนม ทองพับรสชาติใหม่ๆ ที่ตรงตามความต้องการ ของลูกค้ากลุ่มต่างๆ เช่น ขนมทองพับรสหวาน และขนมทองพับรสช็อกโกแลตสำหรับกลุ่มลูกค้า ที่เป็นเด็ก ขนมทองพับผักหวานและขนม ทองพับสมุนไพรชนิดต่างๆ สำหรับกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ใหญ่ ความพยายามร่วมกันในด้านการ ทำการตลาดของกลุ่มแม่บ้านทั้งในส่วนของผู้นำ กลุ่ม สมาชิกกลุ่มที่เป็นผู้ผลิต และสมาชิกกลุ่มที่ ทำหน้าที่การตลาดโดยตรง ทำให้กลุ่มแม่บ้าน ขนมทองพับผักหวานบ้านโคกลำดวนมี ผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการ และสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าได้ ดังนั้นกลุ่ม แม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกลำดวนจึง

เป็นกลุ่มที่มีการพัฒนาและมีความเข้มแข็งขึ้น ตามลำดับ

## สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาสรุปผลได้ว่า ปัจจุบันกลุ่ม ผู้สูงอายุจักสานตะกร้าบ้านเทพประทานได้ล้มเลิก ไปแล้ว การดำเนินงานในรูปแบบกลุ่มอาชีพยุติ ลงภายในเวลาเพียงประมาณ 5 เดือนหลังจาก จบการเข้าร่วมโครงการไซพี (SIFE) ในขณะที่ กลุ่มแม่บ้านขนมทองพับผักหวานบ้านโคกลำดวน มีการดำเนินงานในรูปแบบของกลุ่มอาชีพและมีการพัฒนาในด้านต่างๆ อย่างต่อเนื่องจนเป็น กลุ่มอาชีพที่มีความเข้มแข็ง การที่กลุ่มอาชีพทั้งสองกลุ่มมีความเข้มแข็งที่แตกต่างกันมากนั้น พบว่ามีปัจจัยหลายประการที่ส่งผลต่อความเข้มแข็ง ของกลุ่มทั้งสองกลุ่มดังนี้

1. ปัจจัยด้านความเข้มแข็งของชุมชน ชุมชนที่มีความเข้มแข็งจะเป็นเสมือนภูมิคุ้มกันที่สำคัญให้แก่กลุ่มอาชีพที่มีอยู่ภายในชุมชนนั้น
2. ปัจจัยด้านผู้นำ ผู้นำกลุ่มต้องเป็นผู้ที่ เข้มแข็ง มีวิสัยทัศน์ ชี้อิสต์ย เสียสละ น่าเชื่อถือ และได้รับการยอมรับนับถือจากทุกภาคฝ่าย
3. ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ ต้องมีการ ดำเนินกิจกรรมการบริหารจัดการอย่างครบถ้วน มีการใช้ทรัพยากรทางการบริหารอย่างเหมาะสม
4. ปัจจัยด้านความพร้อมของกลุ่ม กลุ่ม ควรจะมีความพร้อมทางกาย ความพร้อมด้านจิตใจ ความพร้อมด้านการเรียนรู้ และความพร้อม ด้านสังคม
5. ปัจจัยด้านความสัมพันธ์กับภายนอกกลุ่ม กลุ่มควรรักษาช่องทางการติดต่อสื่อสารระหว่าง กลุ่มกับหน่วยงานภายนอกไว้เพื่อที่จะได้รับความ ช่วยเหลือและการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง

6. ปัจจัยด้านการตลาด กลุ่มต้องแสวงหาตลาดใหม่ๆ และดูแลรักษาตลาดประจำที่มีอยู่ ด้วยการตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยใช้เครื่องมือทางการตลาดซึ่งได้แก่ ผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการโฆษณาประชาสัมพันธ์

## ข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนากลุ่มอาชีพทั่วไป

เนื่องจากการเข้าไปพัฒนากลุ่มอาชีพ ไม่ว่าจะเป็นอาชีพใดและในชุมชนใด ล้วนต้องใช้ทรัพยากรทั้งด้านเงินงบประมาณ ด้านบุคลากร และด้านเวลาที่ต้องใช้ไปในการพัฒนา ความสำเร็จและความล้มเหลวของกลุ่มอาชีพจะส่งผลต่อหน่วยงาน และบุคลากรที่มีส่วนเข้าไปพัฒนา โดยเฉพาะในด้านขวัญกำลังใจและความรู้สึกเสียใจต่อทรัพยากรต่างๆ ที่เสียไปโดยไม่คุ้มค่า ดังนั้นก่อนที่จะเข้าไปพัฒนานั้น ควรจะมีข้อพิจารณาดังนี้

1. การเลือกพื้นที่และกลุ่มเป้าหมายนั้นควรพิจารณาถึงพื้นฐานความเป็นมาและความเข้มแข็งของชุมชน ทั้งในด้านศักยภาพการพึ่งพาตนเอง และในด้านความสัมพันธ์ของคนในชุมชน

2. การคัดเลือกตัวบุคคลที่จะเข้าร่วมกลุ่มนั้นควรพิจารณาถึงความพร้อมทางกายภาพ ความสมัครใจและวัตถุประสงค์รวมถึงอุดมการณ์ของผู้ที่จะมาเป็นสมาชิกแต่ละคน

3. การพัฒนากลุ่มอาชีพต่างๆ ควรให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างจิตสำนึกในการทำงานร่วมกันเป็นทีมควบคู่ไปกับการให้ความรู้และทักษะต่างๆ ในการประกอบอาชีพ

## ข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนากลุ่มอาชีพที่อยู่ในพื้นที่การศึกษา

เนื่องจากกลุ่มอาชีพผู้สูงอายุจกสถานตะกร้าบ้านเทพประทานได้ล่มสลายไปแล้ว การที่จะพัฒนากลุ่มอาชีพในบ้านเทพประทานครั้งต่อไป ควรจะมีแนวทางดังนี้

1. ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการพัฒนาจากการพัฒนาด้วยการกระตุ้นกลุ่มอาชีพโดยการใช้งบประมาณและวัสดุอุปกรณ์เป็นตัวนำมาเป็นการสร้างระบบความสัมพันธ์พื้นฐานของคนในชุมชน ให้เปลี่ยนจากสภาวะต่างคนต่างอยู่ มาเป็นความสมานสามัคคีและให้คนในชุมชนมีความสัมพันธ์กันใกล้ชิดขึ้น

2. กระตุ้นให้กลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชนสร้างกระบวนการเรียนรู้ของกลุ่มขึ้นมาจากความสำเร็จหรือความล้มเหลวที่กลุ่มนั้นได้รับจากอดีตที่ผ่านมา เพื่อใช้เป็นแนวทางในการทำงานในอนาคตและเป็นบทเรียนให้ผู้ที่สนใจต่อไป

3. เร่งพัฒนาให้เกิดสถานที่ให้บริการแก่คนในชุมชน เช่น ห้องสมุดชุมชน ศูนย์การเรียนรู้ของชุมชน สนามเด็กเล่น เป็นต้น เพื่อที่จะเป็นแหล่งให้คนในชุมชนมาใช้บริการและเป็นการเพิ่มโอกาสในการพบปะสังสรรค์กันให้แก่วิถีชีวิตตามปกติของคนในชุมชน ในขณะที่การสร้างจุดศูนย์รวมของจิตใจให้เกิดขึ้นในพื้นที่บ้านเทพประทานอาจจะทำให้ชาวบ้านในชุมชนส่วนใหญ่ที่เป็นชาวพุทธที่มียึดเหนี่ยวทางจิตใจร่วมกันและเป็นหนทางหนึ่งที่จะนำไปสู่การมีส่วนร่วมของคนในชุมชนบ้านเทพประทาน ในขณะที่เดียวกันต้องมีการพัฒนาที่มุ่งเน้นให้คนในชุมชนมีจิตสำนึกในการร่วมกันดูแลรับผิดชอบและพัฒนาในสิ่งที่เป็นส่วนรวมให้มีความเจริญยั่งยืนต่อไป

4. ปรับกลุ่มเป้าหมายในการพัฒนาจากการพัฒนาผู้สูงอายุ และกลุ่มคนในวัยทำงาน มามุ่งเน้นที่การพัฒนาเด็กและเยาวชน เพื่อปลูกฝังจิตสำนึกในการรักถิ่นฐานบ้านเกิด และความสามัคคีปรองดองกัน ในขณะที่ควรสร้างวัฒนธรรมการพึ่งพาอาศัยกันได้ให้เกิดขึ้นกับคนรุ่นใหม่เหล่านี้

สำหรับแนวทางการพัฒนากลุ่มแม่บ้านชนบทของພັດທະນາບ້ານໂຄກລ່າດວນມີดังนี้

1. ให้การช่วยเหลือและสนับสนุนกลุ่มอาชีพกลุ่มนี้ ในด้านการออกแบบและแนะนำแหล่งที่จะจัดหาบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมทั้งในด้านต้นทุนและการนำไปใช้จริง

2. ด้วยความที่เป็นกลุ่มที่รวมตัวกันด้วยการมีใจรักในการทำขนม ดังนั้นควรจัดให้มีการเพิ่มพูนความรู้ในการทำขนม โดยหาผู้เชี่ยวชาญมาสอนการทำขนมชนิดอื่นๆ เพิ่มเติม

3. ช่วยพัฒนาให้กลุ่มมีการปรับทั้งสถานที่และวิธีการในการถ่ายทอดประสบการณ์ของกลุ่ม เพื่อที่กลุ่มจะได้เป็นตัวอย่างและถ่ายทอดประสบการณ์ของตนให้เป็นประโยชน์ต่อคนอื่นๆ ในชุมชนและคนนอกชุมชนที่สนใจมาศึกษาดูงาน

## ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาต่อไป

1. ควรศึกษากระบวนการเรียนรู้และพัฒนาตนเองของกลุ่มแม่บ้านชนบทของພັດທະນາບ້ານໂຄກລ່າດວນ เพื่อศึกษาขั้นตอนในการแสวงหาความรู้ การถ่ายทอดความรู้ไปยังสมาชิกด้วยกัน และการต่อยอดความรู้ของกลุ่ม รวมถึงแนวทางในการแสวงหาและใช้ประโยชน์จากความช่วยเหลือของภาครัฐและเอกชนในการที่จะทำให้อาชีพกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อที่จะนำองค์ความรู้ที่ได้ไปใช้ในการพัฒนาอาชีพอื่นๆ ต่อไป

2. ควรศึกษากระบวนการมีส่วนร่วมในการพัฒนาของคนในชุมชนบ้านเทพประทาน เพื่อศึกษาวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติในการทำให้คนในชุมชนเข้ามามีบทบาท แสดงความคิดเห็น ร่วมรับรู้ปัญหาและมีส่วนร่วมอย่างแท้จริงในการพัฒนาชุมชนของตนเองเพื่อที่จะนำองค์ความรู้ที่ได้ไปใช้ในการพัฒนาบ้านเทพประทานให้เป็นชุมชนที่มีความเข้มแข็งและมีความพร้อมเพียงพอในการที่จะพัฒนาอาชีพต่างๆ ให้เกิดขึ้นในโอกาสต่อไป

## บรรณานุกรม

ธีรพันธ์ นันทขว้าง, พันเอก. ดร. 2551. นโยบายการป้องกันประเทศ พ.ศ. 2551 - 2554 (ฉบับทอทหาร).

<http://www.tortaham.net>.

นักเรียนนายร้อยลูกศิษย์ทูลกระหม่อมอาจารย์. 2551.

พระราชกรณียกิจ. <http://www.our-teacher.com/out-teacher/Activies.php>.

บุญทัน ดอกไธสง. 2535. การจัดองค์การ. กรุงเทพฯ: สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.

ประเวศ วะสี. 2540. ศักดิ์ศรีแห่งความเป็นคน. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์หมอชาวบ้าน.

ประสาน หอมพูล และทิพวรรณ หอมพูล. 2537. จิตวิทยาทั่วไป จิตวิทยาธุรกิจ. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์พิศิษฐ์การพิมพ์.

ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ. 2543. กระบวนการและเทคนิคการทำงานของนักพัฒนา. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.).

พยอม วงศ์สารศรี. 2534. องค์การและการจัดการ. กรุงเทพฯ: สุภา.

ลีลาภรณ์ นาครทรรพ. 2541. แนวคิดเกี่ยวกับเครื่องชี้วัดคุณภาพชีวิตและสังคม: ระดับกลุ่มและชุมชน. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

วิภาดา คุปตานนท์. 2544. การจัดการและพฤติกรรมองค์กร. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรังสิต.

วิรัช วิรัชนิภา. 2545. การบริหารเมืองหลวงและการบริหารท้องถิ่น: สหรัฐอเมริกา ฝรั่งเศส ญี่ปุ่น และไทย. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์โพธิ์เพชร.

- วีราวัฒน์ เภาหอม, พระ. 2550. การศึกษาชุมชนพึ่งตนเอง  
หมู่บ้านปลูกผักหวาน: กรณีศึกษากองโกล่าควน  
ตำบลพรหมณี อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก. วิทยาลัย  
ปริญญาโท มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ศิริพร พงศ์ศรีโรจน์. 2540. องค์การและการจัดการ. กรุงเทพฯ:  
หจก.เทคนิค.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2545. องค์การและการจัดการ  
ฉบับสมบูรณ์. กรุงเทพฯ: บริหารธรรมสารจำกัด.
- สมพงษ์ เกษมสิน. 2543. การบริหาร. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพฯ:  
ไทยวัฒนาพานิช.
- สมยศ นาวิการ. 2539. การบริหาร. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ:  
สำนักพิมพ์ดอกหญ้า.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.  
2549. แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่  
10 (2550 - 2554). กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการ  
พัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.
- สุรัสวดี ราชกุลชัย. 2543. การวางแผนและการควบคุม  
ทางการบริหาร. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จามจุรี.
- Andrew, J. DuBrin. 1984. **Foundations of Organization  
Behavior: An Applied Perspective.** New Jersey:  
Prentice Hall.
- Certo. 2000. **Modern Management Blackboard P.** New  
Jersey: Prentice Hall.
- Mc Farland. 1979. **Management Foundations and  
Practices.** 5<sup>th</sup> ed. New York: Macmillan.
- Penner, L. 1978. **Social Psychology: A Contemporary  
Approach.** New York: Oxford University Press.
- Ramon, J Aldag and Timothy, M. Sterns. 1987.  
**Management.** Ohio: South-Western Publishing Co.
- Robbins, S.P. 1989. **Organizational Behavior.**  
London: Prentice Hall.
- Stoner, James A.F. and Freeman, R. Edward. 1989.  
**Management.** New Jersey: Prentice Hall.