การพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

อลงกรณ์ ดีกุดเรือ

ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการพัฒนาภูมิสังคมอย่างยั่งยืน
มหาวิทยาลัยแม่โจ้
พ.ศ. 2561

การพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

อลงกรณ์ ดีกุดเรือ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการพัฒนาภูมิสังคมอย่างยั่งยืน
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้
พ.ศ. 2561

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยแม่โจ้

การพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
กรณีศึกษา หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท
จังหวัดขอนแก่น

อลงกรณ์ ดีกุดเรือ

วิทยานิพนธ์นี้ได้รับการพิจารณาอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการพัฒนาภูมิสังคมอย่างยั่งยืน

พิจารณาเห็นชอบโดย **อาจารย์ที่ปรึกษา**

อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก .....
(อาจารย์ ดร.ผานิตย์ นาขยัน)
วันที่.....เดือน.....พ.ศ. .....

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม .....
(อาจารย์ ดร.รัชชานนท์ สมบูรณ์ชัย)
วันที่.....เดือน.....พ.ศ. .....

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม .....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปฏิภาณ สุทธิกุลบุตร)
วันที่.....เดือน.....พ.ศ. .....

ประธานอาจารย์ประจำหลักสูตร .....
(รองศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ ศรีเงินยวง)
วันที่.....เดือน.....พ.ศ. .....

บัณฑิตวิทยาลัยรับรองแล้ว .....
(รองศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ เม่งอำพัน)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
วันที่.....เดือน.....พ.ศ. .....

ชื่อเรื่อง การพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบทจังหวัดขอนแก่น

ชื่อผู้เขียน นายอลงกรณ์ ดีกุดเรือ

ชื่อปริญญา วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการพัฒนาภูมิสังคมอย่างยั่งยืน

อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก อาจารย์ ดร.ผานิตย์ นาขยัน

บทคัดย่อ

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาบริบททั่วไปรวมถึงศึกษาปัญหาอุปสรรคและศึกษาแนวทางการพัฒนากลุ่มภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มทอผ้าไหม หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ซึ่งผู้วิจัยได้สุ่มกลุ่มเป้าหมายโดยเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling) รวมทั้งสิ้นจำนวน 21 คน โดยการสัมภาษณ์เจาะลึก การสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม การสนทนากลุ่ม และนำข้อมูลมาวิเคราะห์เชิงพรรณนาและการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis)

ผลการวิจัย พบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าไหมได้มีการจัดตั้งกลุ่มขึ้น เพื่อแก้ไขปัญหาด้านเศรษฐกิจครัวเรือน โดยกลุ่มมีปัญหาทางด้านการตลาด การผลิตและวัตถุดิบ ในปัญหาด้านการตลาด เป็นปัญหาที่กลุ่มมีตลาดในการจำหน่ายน้อย คณะกรรมการของกลุ่มขาดความรู้ทางด้านการตลาด ดังนั้นจึงมีแนวทางการพัฒนาโดยเพิ่มช่องทางการจำหน่าย และพัฒนาความรู้ทางด้านการตลาดให้แก่คณะกรรมการกลุ่ม เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ทางการตลาด นอกจากนี้การลดต้นทุนการผลิตเพื่อกำหนดราคาจำหน่ายให้ถูกลง และได้มีการน้อมนำหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้กับสมาชิกของกลุ่ม ทำให้สมาชิกกลุ่มมีการดำเนินชีวิตตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ตามแนวทางความพอประมาณ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ด้วยค่าคะแนนเฉลี่ย 4.36 เนื่องมาจากการสังเกตการณ์และหาคำตอบโดยใช้แบบประเมินเพื่อวัดผล

Title DEVELOPMENT OF SILK WEAVING GROUPS WITH SUFFICIENCYECONOMY CONCEPT: A CASE STUDY OF HUA FAI,PO DAENG SUB-DISTRICT, CHONNABOT DISTRICT,KHON KEAN PROVINCE

Author Mr.Alongkorn Deekudrua

Degree Master of Science in Geosocial Based Sustainable Development

Advisor Committee Chairperson Dr. Phanit Nakayan

ABSTRACT

This qualitative study aimed to explore : 1) general context of silk weaving group in accordance with sufficiency economy philosophy at Hua Fai village, Por Daeng sub-district, Chounabot district, Khonkaen province and 2) problems encountered and a guideline for developing the silk weaving group. The sample group consisted of 21 silk weaving group up members obtained by purposive sampling. Data were obtained through in- depth interview, focus group discussion, and descriptive analysis were employed in this study.

Results of the study revealed that the silk weaving group was established to solve the household economic problem. The group members had problems in marketing, production, and raw materials. For the marketing problem, sale volume was found at a low level and group committee lacked of knowledge about marketing. Hence, there was a guideline for the development by adding distribution channels and developing marketing knowledge for the committee in order to determine marketing strategies. Besides, reduction of production costs was used decreasing price of the product. Also, principles of sufficiency economy philosophy were adopted by the silk weaving group. It was found that they had a high level of moderation (x? = 4.36) based on the observation and the assessment form.

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นผลงานที่ผู้วิจัยได้ทุ่มเทความตั้งใจ สติปัญญา กำลังกายและกำลังใจจนกระทั่งสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี โดยได้รับความอนุเคราะห์ คำแนะนำและความช่วยเหลือจากบุคคลหลายฝ่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ขอขอบพระคุณท่านอาจารย์ ดร.ผานิตย์ นาขยัน ซึ่งเป็นประธานที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ อาจารย์ ดร.รัชชานนท์ สมบูรณ์ชัยและผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปฏิภาณ สุทธิกุลบุตร ซึ่งเป็นที่ปรึกษาร่วมวิทยานิพนธ์ในครั้งนี้ ที่ได้สละเวลาอันมีค่า ให้ความรู้ คำแนะนำและคำปรึกษาตลอดจนให้ความดูแลและเอาใจใส่เป็นอย่างดี จนงานวิจัยสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี จึงขอขอบพระคุณไว้ ณ ที่นี้เป็นอย่างสูง

ขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่ออดุลย์พร ดีกุดเรือ คุณแม่สมัย ดีกุดเรือ คุณอภิญญา ดีกุดเรือ และคุณอภิรัชกรณ์ ดีกุดเรือ ที่ให้กำลังใจ ให้การเลี้ยงดูอบรม ส่งเสริมการศึกษา สนับสนุนทั้งในด้านการเรียนและการดำเนินชีวิต รวมถึงให้คำปรึกษา ตลอดจนทำให้ผู้วิจัยประสบความสำเร็จในการเรียน

อลงกรณ์ ดีกุดเรือ

พฤษภาคม 2561

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาภาษาไทย ..... ค
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ ..... ง
กิตติกรรมประกาศ ..... จ
สารบัญ ..... ฉ
สารบัญตาราง ..... ฌ
สารบัญภาพ ..... ญ
สารบัญภาพผนวก ..... ฏ
บทที่ 1 บทนำ 1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา 1
วัตถุประสงค์การวิจัย 3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ 4
ขอบเขตการวิจัย 4
นิยามศัพท์เฉพาะ 4
บทที่ 2 ทฤษฎีและการตรวจเอกสาร 7
แนวคิดเกี่ยวกับหลักการทรงงาน 7
หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง 10
แนวคิดเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง 16
การดำเนินงานกลุ่มองค์กรชุมชน 19
แนวคิดเครือข่ายชุมชน 23
แนวคิดการมีส่วนร่วม 34
แนวคิดทางการตลาด 39
แนวคิดการจัดการความรู้ 48

หน้า

รูปแบบและแนวคิดของวิสาหกิจชุมชน 50
แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มหรือองค์การ 55
แนวคิดชุมชนเข้มแข็ง 58
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) ขององค์กร 60
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 67
กรอบแนวคิดการวิจัย 71
บทที่ 3 วิธีการวิจัย 73
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง 73
เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล 74
การเก็บรวบรวมข้อมูล 76
การวิเคราะห์ข้อมูล 78
บทที่ 4 ผลการวิจัยและวิจารณ์ 80
ตอนที่ 1 บริบททั่วไปของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดงอำเภอชนบทจังหวัดขอนแก่น 80
ตอนที่ 2 ปัญหาอุปสรรคและการพัฒนากลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย 100
ตอนที่ 3 การพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง 125
บทที่ 5 สรุป และข้อเสนอแนะ 131
สรุปผลการวิจัย 131
อภิปรายผล 137
ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป 139
บรรณานุกรม 140
ภาคผนวก 145
ภาคผนวก ก เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย 146

หน้า

ภาคผนวก ข ภาพกิจกรรมประกอบการวิจัย 159

ประวัติผู้วิจัย..... 192

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	จำนวนประชากรบ้านหัวฝาย หมู่ที่ 2	82
2	Time line การพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น	87
3	สรุปปัญหาแนวทางแก้ไขและแนวทางการพัฒนากลุ่มทอผ้าไหม	123
4	ผลการศึกษาการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย	125

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	กรอบหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง	14
2	กรอบแนวคิดการวิจัย	72
3	ค่าเฉลี่ยของการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง	127
4	ผลการพัฒนาตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง	130

มหาวิทยาลัยแม่โจ้ MAEJO UNIVERSITY

สารบัญภาพผนวก

ภาพผนวกที่		หน้า
1	หนองแฝกแหล่งน้ำที่ใช้ทำการเกษตรพืชสวนครัว ของชาวบ้านหัวฝาย	160
2	ถนนที่องค์การบริหารส่วนจังหวัดสร้างตัดผ่าน บ้านหัวฝาย หมู่ที่ 2	160
3	ถนนคอนกรีตในหมู่บ้านที่ชาวบ้านใช้สัญจร	161
4	โรงเรียนบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น	161
5	โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพชุมชนตำบล ที่ตั้งอยู่ในเขตบ้านหัวฝาย	162
6	แผนที่ที่ตั้งกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น	162
7	โครงสร้างการบริหารของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย	163
8	ประกาศนียบัตรแสดงการได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ระดับสามดาวระดับประเทศ ปี พ.ศ. 2547	164
9	ประกาศนียบัตรแสดงการได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ระดับสี่ดาว ในระดับภูมิภาค ปี พ.ศ. 2549	165
10	ประกาศนียบัตรแสดงการได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ระดับสี่ดาว ของประเทศ ปี พ.ศ. 2552	166
11	ใบรับรองมาตรฐานและอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายมาตรฐาน ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม	167
12	หม่อน หรือ เดิมมวน ที่ใช้เลี้ยงไหม พันธุ์ที่นิยมปลูก นม.60	168
13	ตัวไหม หรือ โกนเนียง ที่นิยมเลี้ยงได้แก่พันธุ์ดอกบัว	168
14	ผู้วิจัยศึกษาระยะของตัวหนอน	169
15	กระด้งหรือเกรียง อุปกรณ์สำหรับเลี้ยงไหม	169
16	ชั้นวางกระด้งสำหรับการเลี้ยงไหม	170
17	จ่อหรือจอ สำหรับใส่ตัวไหมสุกเพื่อให้ตัวไหมสร้างรังไหม	170
18	หม้อต้มรังไหมและรอกสำหรับสาวไหม	171
19	ไม้สืบหลอก หรือ เวกซราว สำหรับเกลี่ยเส้นไหมขณะสาวไหม	171
20	อักที่ใช้สำหรับปั่นเส้นไหมหลังจากสาวไหมเส้น เป็นการจัดระเบียบเส้นไหม	172
21	ฐานอักสำหรับปั่นเส้นไหมเข้าอักเพื่อจัดระเบียบเส้นไหม	172
22	ระวิง หรือ ระวัง ใช้สำหรับปั่นเส้นไหม้เข้าอักเพื่อจัดระเบียบเส้นไหม	173

ภาพผนวกที่ หน้า

23 ไน หรือรหัส ใช้สำหรับกรอเส้นไหมเข้าหลอดเส้นพุ่ง 173
24 กระสวย หรือกระชูย ใช้ใส่หลอดด้ายเส้นพุ่ง 174
25 โฮงค้นหมี่ ใช้สำหรับจัดเส้นไหมเพื่อนำไปมัดหมี่ 174
26 โฮงมัดหมี่ 175
27 ฟืมทอผ้าไหมและตะกรอทอผ้าไหม 175
28 ลักษณะกี่ทอผ้าไหม 176
29 การสาวไหม 177
30 การค้นไหมเส้นพุ่งก่อนนำไปมัดหมี่ 177
31 หมี่ที่มัดเป็นลวดลาย 178
32 การกรอเส้นไหมยืนเข้าหลอดเพื่อนำไปทอ 178
33 การมัดไหมเส้นยืนเข้ากับไม้พันก่อนเริ่มทอผ้าไหม 179
34 แปรง หรือแปรงเซ็ดเมาะ สำหรับหวีไหมเส้นยืน 179
35 การตัดผ้าออกจากฟืม 180
36 ผ้าโสร่งที่เป็นผ้าไหมหางกระรอก 180
37 ผ้าไหมลายขัดพื้นฐาน 181
38 ผ้าไหมลายยกดอกที่ได้การรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรม 181
39 การศึกษาเกี่ยวกับวิธีการเลี้ยงไหม 182
40 การศึกษาเกี่ยวกับวิธีการสาวไหม 183
41 การศึกษาเกี่ยวกับวิธีการทอผ้า 184
42 การสัมภาษณ์กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย 185
43 การสนทนากลุ่ม (Focus group discussion) 186
44 การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการสนทนากลุ่ม (Focus group discussion) 187
45 การสัมภาษณ์ประธานกลุ่มทอผ้าไหม 188
46 การสัมภาษณ์สมาชิกในกลุ่มทอผ้าไหม 189
47 การสัมภาษณ์สมาชิกในกลุ่มทอผ้าไหมเกี่ยวกับบริบทของชุมชน 190
48 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย 191

บทที่ 1
บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การดำรงชีวิตของคนไทยในท้องถิ่นชนบทอีสานมีอาชีพเกษตรกรรมเป็นหลักในการเลี้ยงชีพ เป็นวิถีชีวิตที่อาศัยพึ่งพาธรรมชาติ มีการพึ่งพาช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกันของคนในชุมชน มีการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการเลี้ยงชีวิต ความสัมพันธ์ของคนในชุมชนมีความใกล้ชิดกันในระบบเครือญาติ มีความสามัคคีกลมเกลียว มีระบบการผลิตที่เป็นการผลิตแบบยังชีพทั้งอาหารการกินและเครื่องนุ่งห่ม ซึ่งเป็นความรู้ที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพชน มีลักษณะเป็นการสืบทอดจากรุ่นสู่รุ่นซึ่งถือได้ว่าเป็นความงดงามของวิถีชีวิตในชนบทในอดีต ปัจจุบันเทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทต่อการดำรงชีวิตของคนในชุมชนมากขึ้นทำให้วิถีชีวิตชุมชนเกิดการเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างมาก เทคโนโลยีที่ทันสมัยกลายเป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีวิตทั้งเครื่องจักรกลยานพาหนะ เครื่องอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น โทรทัศน์ โทรศัพท์เคลื่อนที่ ตู้เย็น เป็นต้น ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงไปตามค่านิยมใหม่ที่ประชาชนรับมาพร้อมกับความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ส่งผลให้ความสัมพันธ์ของคนในสังคมและชุมชนมีช่องว่างมากขึ้น ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจที่เปลี่ยนจากการผลิตแบบยังชีพเป็นการผลิตเพื่อการค้า ทำให้น้ำใจความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ของคนในชุมชนเริ่มหดหายไปอย่างน่าเสียดาย การพัฒนาประเทศของรัฐบาลหลายยุคที่ผ่านมาล้วนมุ่งเน้นการพัฒนาด้านเทคโนโลยีและการเจริญเติบโตทางด้านเศรษฐกิจเป็นหลักก่อให้เกิดช่องว่างทางสังคมมากขึ้น กล่าวคือ การขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศมีความเจริญเติบโตเพิ่มขึ้นแต่รายได้ที่เกิดขึ้นนั้นไปกระจุกอยู่เฉพาะผู้ประกอบการเป็นส่วนใหญ่ ส่วนผู้ใช้แรงงานและเกษตรกรซึ่งเป็นคนส่วนใหญ่ของประเทศยังคงมีรายได้ในระดับต่ำ จึงก่อเกิดปัญหาความเหลื่อมล้ำทางด้านรายได้ระหว่างเขตเมืองและชนบท รายได้จากการทำการเกษตรไม่เพียงต่อการดำรงชีวิตแต่กลับมีรายจ่ายที่เพิ่มมากขึ้น จนต้องกู้ยืมเงินมาเพื่อใช้ในการดำรงชีวิตและการลงทุนในการทำการเกษตร ทำให้มีหนี้สินล้นพ้นตัวต้องเดินทางทิ้งถิ่นฐานเพื่อไปรับจ้างยังต่างถิ่นเพื่อให้ได้เงินมาชำระหนี้ คนรุ่นใหม่ที่อยู่ในวัยแรงงานเมื่อจบการศึกษาขั้นพื้นฐาน จะไปประกอบอาชีพอื่นที่มีรายได้ดีกว่าภาคการเกษตร ทำให้แรงงานในภาคการเกษตรขาดแคลนมากขึ้น ชาวบ้านต้องจ้างแรงงานในการทำการเกษตรที่สูงขึ้นซึ่งเป็นภาระที่ต้องใช้จ่ายเพื่อความอยู่รอดของครอบครัวทำให้ต้องดิ้นรนประกอบอาชีพอื่นๆ อีก เพื่อสร้างรายได้ให้กับครอบครัว กล่าวได้ว่า ความล้มเหลวของการพัฒนาด้านการเกษตรที่ผ่านมาก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางด้านโครงสร้างรายได้ในครัวเรือนของเกษตรกรมีแนวโน้มไม่เพียงพอสำหรับการเลี้ยงครอบครัว

รายได้นอกภาคการเกษตรเริ่มมีความสำคัญต่อรายได้ของเกษตรกรมากขึ้นเป็นลำดับ โดยเฉพาะในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่เริ่มมีครัวเรือนที่ประกอบอาชีพมากว่าหนึ่งอาชีพ กล่าวคือ มีการประกอบอาชีพการเกษตรร้อยละ 91.00 และนอกภาคการเกษตรคิดเป็นร้อยละ 69.00 นอกจากนี้ พบว่าหมู่บ้านในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีการอพยพแรงงานไปทำงานนอกหมู่บ้านร้อยละ 42.30 ส่วนใหญ่เป็นการอพยพแรงงานไปรับจ้างในภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการ สำนักงานเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2541) แต่ก็ยังมีเกษตรกรจำนวนไม่น้อยที่ประกอบอาชีพเสริมในหมู่บ้านหรือชุมชนของตนเอง เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว เช่น การค้าขาย การรับจ้าง การเลี้ยงไหม การทอเสื่อ การจักสาน เป็นต้น กล่าวได้ว่า เกษตรกรที่ประกอบอาชีพเพียงอย่างเดียวเริ่มลดน้อยลง การประกอบอาชีพเสริมนอกภาคการเกษตรได้เข้ามามีบทบาทมากขึ้น ซึ่งอาชีพเสริมดังกล่าวสามารถทำรายได้ให้กับครัวเรือนของเกษตรกรมากขึ้น จนกลายเป็นอาชีพที่สำคัญอาชีพหนึ่งของครัวเรือนเกษตรกรในที่สุด แม้ว่าการประกอบอาชีพเพิ่มนอกจากอาชีพหลักจะมีความสำคัญต่อการสร้างรายได้ให้กับครอบครัวของเกษตรกรแต่ยังเป็นการดำเนินกิจกรรมแบบปัจเจกบุคคลที่ไม่มีอำนาจต่อรองทางการตลาด เกิดปัญหาด้านวัตถุดิบในการผลิตสินค้าจำหน่ายไม่ได้ เนื่องจากมีการผลิตสินค้าที่เหมือนกันทำให้มีการแข่งขันกันด้านราคาในขณะสินค้ามีคุณภาพที่ไม่ได้รับรองมาตรฐานสินค้าที่ผลิตขึ้นกระจายตามแหล่งต่างๆ ที่มีอยู่ในพื้นที่ ซึ่งผู้บริโภคไม่สามารถรู้ถึงแหล่งผลิตที่แท้จริงได้ ทำให้เกิดการรวมตัวของชาวบ้านขึ้นเป็นกลุ่มเพื่อการแก้ไขปัญหาดังกล่าว

กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ได้เริ่มก่อตั้งกลุ่มเมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2527 จนถึงปัจจุบัน รวม 33 ปี เป็นอีกกลุ่มทอผ้าไหมที่มีความเข้มแข็งที่สุดในตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ประชาชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำนา เลี้ยงสัตว์ การปลูกหม่อนเลี้ยงไหมและทอผ้าไหมเป็นอาชีพเสริม และสืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ สภาพการรวมกลุ่มของกลุ่มทอผ้าไหม บ้านหัวฝายได้รับคำแนะนำจากเกษตรอำเภอชนบทว่าอยากให้แม่บ้านที่ทอผ้าไหมซึ่งต่างคนต่างทำนั้นมารวมกลุ่มกัน จึงเกิดเป็นกลุ่มทอผ้าไหมขึ้น ในการรวมกลุ่มนั้นขอให้เป็นคนมีใจรักในการทอผ้า มีความซื่อสัตย์ มีความเสียสละ มีเวลาในการรวมกลุ่ม ประการสำคัญต้องเป็นคนที่อาศัยอยู่ในชุมชน มีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ โดยมีนางบุญสิน ราษฎร์เจริญ ประธานกลุ่ม ซึ่งการรวมกลุ่มทำให้ลดการแข่งขันด้านการผลิตและสามารถรวมผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในที่เดียวกัน การรวมกลุ่มเพื่อร่วมกันผลิตของชาวบ้าน แม้สามารถรวมผลิตภัณฑ์มาไว้แหล่งเดียวกันได้แต่ไม่สามารถจำหน่ายสินค้าได้ เนื่องจากขาดการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ กล่าวคือ ไม่มีการจัดการด้านการตลาด ด้านการผลิต ด้านวัตถุดิบ และด้านทุน เป็นต้น ซึ่งการรวมกลุ่มดังกล่าวยังไม่มีการดำเนินกิจกรรมร่วมกันที่จะก่อให้เกิดความเข้มแข็งได้ภายใต้การเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจไปสู่ระบบทุนนิยม รัฐในฐานะเป็นผู้กำหนดนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจของชาติ จึงได้มีการเสนอยุทธศาสตร์การพึ่งพาตนเองทางเศรษฐกิจระดับชุมชนที่มุ่งแก้ไข

ปัญหาเศรษฐกิจในระดับล่าง โดยการส่งเสริมให้ชุมชนทำธุรกิจที่สอดคล้องกับทรัพยากรที่มีในชุมชน โดยการพัฒนาโอกาสและความสามารถของชุมชนในการผลิตการแปรรูปการบริการรวมถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจอื่นๆ อย่างครบวงจรโดยเฉพาะสนับสนุนส่งเสริมให้เกษตร กรแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรเพื่อเพิ่มมูลค่า ซึ่งเป็นทางเลือกที่จะช่วยแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจระดับครัวเรือนได้ เป็นการ “สร้างงาน สร้างเงิน สร้างรายได้ สร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชนและประเทศ” โดยยึดหลักที่ว่า วัตถุดิบที่ใช้ได้จากชุมชน ผลิตโดยคนในชุมชน ผลประโยชน์ก็ตกเป็นของคนในชุมชน

หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง เป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชฯ รัชกาลที่ 9 ทรงชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตและการปฏิบัติแก่ประชาชน โดยยึดหลัก “ทางสายกลาง” ท่ามกลางมรสุมเศรษฐกิจที่ต้องเผชิญอยู่ในปัจจุบัน ประกอบไปด้วย 1) ความมีเหตุผล คือ ตัดสินใจกระทำสิ่งต่างๆ เพื่อให้เกิดความพอเพียงต้องใช้เหตุผลและพิจารณาด้วยความรอบคอบ 2) ความพอเพียง คือ รู้จักพอประมาณ พออยู่ พอมี พอกิน พอใช้ ประหยัด และไม่เบียดเบียนตนเอง และผู้อื่น 3) การมีภูมิคุ้มกันที่ดี คือ เตรียมใจให้พร้อมรับผลกระทบและความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต 4) การมีความรู้ คือ นำความรู้มาใช้ในการวางแผนและดำเนินชีวิต 5) การมีคุณธรรม คือ มีความซื่อสัตย์สุจริต สามัคคี และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน นำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนและเกิดความเข้มแข็งในชุมชน สามารถพึ่งตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพและมั่นคง

จากการดำเนินกิจกรรมกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝายที่ผ่านมายังประสบกับปัญหาในด้านต่างๆ ซึ่งจากการศึกษาในเบื้องต้น พบว่ากลุ่มทอผ้าไหมหมู่บ้านหัวฝาย ประสบปัญหาการบริหารจัดการ กลุ่มทอผ้าไหม มีปัญหาด้านการตลาด การลงทุนและด้านวัตถุดิบในการทอผ้า ขาดการวางแผนการผลิตและจำจำหน่ายที่จะนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนและความเข้มแข็งของกลุ่ม ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาแนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหมหมู่บ้านหัวฝาย โดยนำเอาปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหมของชุมชน เพื่อให้ชุมชนสามารถพึ่งตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ เกิดความเข้มแข็งในชุมชนและมีความยั่งยืนต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาบริบททั่วไปของกลุ่มทอผ้าไหม หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น
2. เพื่อศึกษาปัญหาอุปสรรคของกลุ่มทอผ้าไหม หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น
3. เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนากลุ่มภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มทอผ้าไหม หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ได้แนวทางในการจัดการเพื่อพัฒนากลุ่มทอผ้าไหมภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

2. ทำให้กลุ่มทอผ้าไหมหมู่บ้านหัวฝาย ได้พึ่งพาตนเองภายใต้การเปลี่ยนแปลงภาวะทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน

3. เพื่อใช้เป็นแนวทางหรือเป็นต้นแบบในการพัฒนาของกลุ่มหรือชุมชนอื่นๆ ที่ต้องการปรับปรุงหรือพัฒนาการดำเนินงานของตนเอง

ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยเรื่องการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษากลุ่มอาชีพทอผ้าไหมหมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ได้กำหนดขอบเขตการวิจัยดังนี้

1. เนื้อหาการวิจัย ในการศึกษางานวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดเนื้อหาของการวิจัย คือ แนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น โดยศึกษาถึงบริบททั่วไปของกลุ่ม โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิเป็นองค์ประกอบในการศึกษาถึงการพัฒนากลุ่มโดยใช้แนวทางด้านการจัดการความรู้ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการตลาดและกระบวนการจัดการกลุ่ม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง นอกจากนี้ยังจะศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของกลุ่ม เพื่อนำไปสู่การปรับปรุงและพัฒนาของกลุ่มต่อไป

2. พื้นที่การวิจัย ได้แก่ หมู่บ้านหัวฝาย ตำปอแดง อำเภอชนบท จังหวัด ขอนแก่นเป็นหมู่บ้านที่มีกลุ่มผลิตผ้าไหมแต่มีปัญหาในพัฒนากลุ่มซึ่งหากได้รับการส่งเสริมสนับสนุนอย่างต่อเนื่องและแก้ไขปัญหาที่มีอยู่อย่างเป็นระบบจะทำให้กลุ่มมีการพัฒนาอันจะนำไปสู่ความเข้มแข็งได้

นิยามศัพท์เฉพาะ

ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง หมายถึง ปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชฯ รัชกาลที่ 9 ทรงชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตและการปฏิบัติแก่ประชาชน โดยยึดหลัก “ทางสายกลาง” ท่ามกลางมรสุมเศรษฐกิจที่ต้องเผชิญอยู่ในปัจจุบัน สรุปความหมายแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

1. ความมีเหตุผล คือ ตัดสินใจกระทำสิ่งต่างๆ เพื่อให้เกิดความพอเพียงต้องใช้เหตุผลและพิจารณาด้วยความรอบคอบ

2. ความพอเพียง คือ รู้จักพอประมาณ พออยู่ พอมี พอกิน พอใช้ ประหยัด และไม่เบียดเบียนตนเอง และผู้อื่น

3. การมีภูมิคุ้มกันที่ดี คือ เตรียมใจให้พร้อมรับผลกระทบและความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

4. การมีความรู้ คือ นำความรู้มาใช้ในการวางแผนและดำเนินชีวิต

5. การมีคุณธรรม คือ มีความซื่อสัตย์สุจริต สามัคคี และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

การพัฒนากลุ่ม หมายถึงกระบวนการในการจัดการกลุ่มทอผ้าไหม โดยใช้องค์ประกอบด้านการจัดการความรู้ ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านการพัฒนาการตลาด และการจัดการกลุ่มด้านอื่นๆ

ชุมชน หมายถึงเขตพื้นที่ระดับของความคุ้นเคย และการติดต่อระหว่างบุคคล ตลอดจนพื้นฐานความยึดเหนี่ยวเฉพาะบางอย่างที่ทำให้ชุมชนต่างไปจากกลุ่มเพื่อนบ้าน ชุมชนมีลักษณะเศรษฐกิจเป็นแบบเลี้ยงตัวเองทีจำกัดมากว่าสังคมแต่ภายในวงจำกัดเหล่านั้นย่อมมีการสังสรรค์ใกล้ชิดกว่า และความเห็นอกเห็นใจลึกซึ้งกว่า อาจจะมีสิ่งเฉพาะบางประการที่ผูกพันเอกภาพ เช่น เชื้อชาติ ต้นกำเนิดเดิมของชาติหรือศาสนา

สังคม หมายถึงความสัมพันธ์ของชุมชน ศาสนา พิธีกรรม ความเชื่อ วัฒนธรรม ประเพณี การอบรมสั่งสอน ภูมิปัญญาพื้นบ้าน กฎระเบียบ และข้อบังคับของชุมชนบ้านเมือง

เศรษฐกิจ หมายถึงอาชีพ ระบบการผลิต การแลกเปลี่ยน การบริโภค และฐานะทางเศรษฐกิจ เช่น รายได้ รายจ่าย เงินออม หนี้สิน

สิ่งแวดล้อม หมายถึงบริบทด้านสิ่งแวดล้อมที่จะศึกษา รวมถึงสภาพภูมิประเทศ ทรัพยากรดิน น้ำ และป่าไม้

กลุ่มอาชีพทอผ้าไหม หมายถึง กลุ่มทอผ้าไหมหมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

การผลิต หมายถึงการดำเนินกิจกรรมการทอผ้าไหมอย่างเป็นระบบตามขั้นตอนการทอผ้าไหม ตั้งแต่การเตรียมวัตถุดิบการจัดหาวัตถุดิบการย้อมสีจนถึงขั้นตอนการทอ

วัตถุดิบ หมายถึงอุปกรณ์และวัสดุที่ใช้ในกระบวนการทอผ้าไหมได้แก่ใบหม่อนเส้นไหมสีฟอกและย้อมเส้นไหมอักระวิงเป็นต้น

การตลาด หมายถึงการจัดหาแหล่งและสถานที่เพื่อจำหน่ายผ้าไหมให้แก่ผู้บริโภคโดยผ่านช่องทางการตลาดหลายช่องทางเช่นผ่านตัวแทนจำหน่ายการจำหน่ายให้กับบุคคลทั่วไปเป็นต้น

ทุน หมายถึงเงินหรือสิ่งอื่นใดที่สามารถตีราคาเป็นตัวเงินได้โดยได้จากการระดมทุนในรูปแบบหุ้นเงินออมหรือรูปแบบอื่นๆตามระเบียบของกลุ่มเพื่อนำมาเป็นทุนในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มหรือได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานอื่นๆที่เข้ามาส่งเสริมสนับสนุนกลุ่มทอผ้าไหมหมู่บ้านหัวฝาย

การประชาสัมพันธ์ หมายถึงการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมของกลุ่มให้บุคคลทั่วไปหรือกลุ่มลูกค้าได้รับทราบถึงลักษณะของผลิตภัณฑ์ให้เกิดความสนใจและต้องการที่จะซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่ม

ผลิตภัณฑ์หมายถึงสิ่งที่ประดิษฐ์จากผ้าไหมที่มีลักษณะเฉพาะที่เป็นเอกลักษณ์ของผ้าไหมหรือการแปรรูปเป็นรูปแบบอื่น ๆ เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า

แนวทางในการพึ่งตนเอง หมายถึง กิจกรรมต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการผลิตการบริโภค การจำหน่ายจ่ายแจกที่คนในท้องถิ่นชุมชนได้มีส่วนร่วมคิดร่วมทำร่วมรับประโยชน์ของประชาชน และร่วมกันเป็นเจ้าของ เศรษฐกิจชุมชนมีรากฐานมาจากศักยภาพของชุมชน ภูมิปัญญาของชุมชน หรือทุนในชุมชน อาทิวัฒนธรรม ประเพณี สภาพภูมิประเทศความหลากหลายทางทรัพยากรที่มีอยู่ เศรษฐกิจชุมชนมีลักษณะสำคัญคือ ครอบครัวเป็นหน่วยการผลิต แรงงานของสมาชิกในครอบครัวเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด เป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการอยู่รอดของครอบครัวต่อความพอเพียง และต่อความสามารถในการพึ่งตนเอง ตามปรัชญาของเศรษฐกิจชุมชน ชุมชนเป็นตัวของตัวเอง มีพลวัต และสามารถที่จะอยู่รอดด้วยตัวเองได้ พัฒนาเคียงคู่ไปกับพัฒนาการของระบบทุนนิยม

การพึ่งตนเอง หมายถึง ความสามารถในการพึ่งตนเองของกลุ่มทอผ้าไหมหมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีความสามารถที่จะช่วยเหลือตนเองให้ได้มากที่สุด โดยไม่เป็นภาระผู้อื่น มีความสมดุลทางเศรษฐกิจ มีอิสระในการตัดสินใจ มีความมั่นคงในชีวิต และมีความพอใจในสิ่งที่เป็นอยู่ สามารถผันเปลี่ยนไปตามเวลาได้ เพื่อให้เกิดความเหมาะสม สอดคล้องและสมดุล

บทที่ 2
ทฤษฎีและการตรวจเอกสาร

การศึกษาการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษาหมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัด ขอนแก่นเป็นการศึกษากระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าไหมของกลุ่มทอผ้าไหมหมู่บ้านหัวฝาย รวมถึงการศึกษาบริบททั่วไปและแนวทางการกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมให้มีประสิทธิภาพซึ่งผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดทฤษฎีดังต่อไปนี้

1. แนวคิดหลักการทรงงาน
2. หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
3. แนวคิดเกี่ยวกับเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง
4. การดำเนินงานกลุ่มองค์กรชุมชน
5. แนวคิดเครือข่ายชุมชน
6. แนวคิดการมีส่วนร่วม
7. แนวคิดทางการตลาด
8. แนวคิดการจัดการความรู้ (KM = Knowledge Management)
9. รูปแบบและแนวคิดของวิสาหกิจชุมชน
10. แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มหรือองค์กร
11. แนวคิดชุมชนเข้มแข็ง
12. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) ขององค์กร
13. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
14. กรอบแนวคิดการวิจัย

แนวคิดเกี่ยวกับหลักการทรงงาน

1. ระเบิดจากข้างใน

พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชฯ ทรงมุ่งเน้นเรื่องการพัฒนาคน มีพระราชดำรัสว่า "ต้องระเบิดจากข้างใน" นั้นหมายความว่า ต้องมุ่งพัฒนาเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้คนและครอบครัวในชุมชนที่เข้าไปพัฒนาให้มีสภาพพร้อมที่จะรับการพัฒนาเสียก่อน แล้วจึงค่อยออกมาสู่สังคมภายนอก มิใช่การนำเอาความเจริญจากสังคมภายนอกเข้าไปหาชุมชนและหมู่บ้าน ซึ่งหลาย

ชุมชนยังไม่ทันได้มีโอกาสเตรียมตัวหรือตั้งตัว จึงไม่สามารถปรับตัวได้ทันกับกระแสการเปลี่ยนแปลง และนำไปสู่ความล่มสลายได้

2. ทำตามลำดับขั้นตอน

ในการทรงงานพระองค์จะทรงเริ่มต้นจากสิ่งที่จำเป็นของประชาชนที่สุดก่อน ได้แก่ สาธารณสุข เมื่อมีร่างกายสมบูรณ์แข็งแรงแล้วก็จะสามารถทำประโยชน์ด้านอื่นๆ ต่อไปได้จากนั้นจะเป็นเรื่องสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานและสิ่งจำเป็นในการประกอบอาชีพ อาทิ ถนน แหล่งน้ำ เพื่อการเกษตร การอุปโภคบริโภค ที่เอื้อประโยชน์ต่อประชาชนโดยไม่ทำลายทรัพยากรธรรมชาติ รวมถึงการให้ความรู้ทางวิชาการและเทคโนโลยีที่เรียบง่าย เน้นการปรับใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ราษฎรสามารถนำไปปฏิบัติได้และเกิดประโยชน์สูงสุด ดังพระบรมราโชวาท เมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2517 ความตอนหนึ่งว่า "...การพัฒนาประเทศจำเป็นต้องทำตามลำดับขั้น ต้องสร้างพื้นฐานคือความพอมีพอกิน พอใช้ของประชาชนส่วนใหญ่เป็นเบื้องต้นก่อน ใช้วิธีการและอุปกรณ์ที่ประหยัดแต่ถูกต้องตามหลักวิชาการ เมื่อได้พื้นฐานที่มั่นคงพร้อมพอสมควรและปฏิบัติได้แล้ว จึงค่อยสร้างค่อยเสริมความเจริญและฐานะเศรษฐกิจขั้นที่สูงขึ้นโดยลำดับต่อไป หากมุ่งแต่จะทุ่มสร้างความเจริญยกเศรษฐกิจให้รวดเร็วแต่ประการเดียว โดยไม่ให้แผนปฏิบัติการสัมพันธ์กับสภาวะของประเทศและของประชาชน โดยสอดคล้องด้วย ก็จะเกิดความไม่สมดุลในเรื่องต่างๆขึ้น ซึ่งอาจกลายเป็นความยุ่งยากล้มเหลวได้ในที่สุด ดังเห็นได้ที่อารยประเทศกำลังประสบปัญหาทางเศรษฐกิจอย่างรุนแรงในเวลานี้ การช่วยเหลือสนับสนุนประชาชน ในการประกอบอาชีพและตั้งตัวให้มีความพอกิน พอใช้ก่อนอื่นเป็นพื้นฐานนั้น เป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งยวด เพราะผู้ที่มีอาชีพและฐานะเพียงพอที่จะพึ่งตนเอง ย่อมสามารถสร้างความเจริญก้าวหน้าระดับที่สูงได้ต่อไปโดยแน่นอน ส่วนการถือหลักที่จะส่งเสริมความเจริญให้ค่อยเป็นไปตามลำดับ ด้วยความรอบคอบระมัดระวังและประหยัดนั้น ก็เพื่อป้องกันความผิดพลาดล้มเหลวและเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จได้แน่นอนบริบูรณ์..."

3. ศึกษาข้อมูลอย่างเป็นระบบ

การที่จะพระราชทานพระราชดำริเพื่อดำเนินงานโครงการใดโครงการหนึ่งจะทรงศึกษาข้อมูลรายละเอียดอย่างเป็นระบบจากข้อมูลพื้นฐานในเบื้องต้นจากเอกสารต่างๆ แผนที่ สอบถามจากเจ้าหน้าที่ นักวิชาการ และสอบถามจากราษฎรในพื้นที่ เพื่อให้ได้รายละเอียดที่ถูกต้อง เพื่อที่จะพระราชทานความช่วยเหลือได้อย่างถูกต้อง รวดเร็วและสอดคล้องกับสภาพภูมิศาสตร์สังคม

4. การมีส่วนร่วม

พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชฯ รัชกาลที่ 9 ทรงเป็นนักประชาธิปไตย ทรงเปิดโอกาสให้ทุกฝ่ายทั้งสาธารณชน ประชาชน หรือเจ้าหน้าที่ทุกระดับได้เข้ามาร่วมกันแสดงความคิดเห็นและร่วมกันทำงานโครงการพระราชดำริ โดยคำนึงถึงความคิดเห็นของประชาชนหรือความต้องการของสาธารณชนด้วย ดังพระราชดำรัสความตอนหนึ่งว่า "...สำคัญที่สุดจะต้องหัดทำใจให้กว้างขวางหนักแน่น รู้จักรับฟังความคิดเห็น แม้กระทั่งความวิพากษ์วิจารณ์จากผู้อื่นอย่างฉลาด เพราะการรู้จักรับฟังอย่างฉลาดนั้นแท้จริงคือการระดมสติปัญญาและประสบการณ์อันหลากหลายมาอำนวยการปฏิบัติบริหารงานให้ประสบความสำเร็จที่สมบูรณ์นั่นเอง..."

"...การไปช่วยเหลือประชาชนนั้น ต้องรู้จักประชาชน ต้องรู้ว่าประชาชนต้องการอะไร ต้องอาศัยความรู้ในการช่วยเหลือ..." สำหรับวิธีการมีส่วนร่วมพระองค์ทรงนำ "ประชาพิจารณ์" มาใช้ในการบริหารจัดการดำเนินงาน ซึ่งเป็นวิธีการที่เรียบง่ายตรงไปตรงมา โดยหากจะทำโครงการใดจะทรงอธิบายถึงความจำเป็นและผลกระทบที่เกิดกับประชาชนทุกฝ่าย รวมทั้งผู้นำชุมชนในท้องถิ่น เมื่อประชาชนในพื้นที่เห็นด้วยแล้ว หน่วยราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องและร่วมดำเนินการมีความพร้อม จึงจะพระราชทานพระราชดำริให้ดำเนินโครงการนั้นๆ ต่อไป

5. ประโยชน์ส่วนรวม

การปฏิบัติพระราชกรณียกิจและการพระราชทานพระราชดำริในการพัฒนาและช่วยเหลือพสกนิกรในพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชฯ ทรงระลึกถึงประโยชน์ของส่วนรวมเป็นสำคัญ ดังพระราชดำรัสความตอนหนึ่งว่า"...ใครต่อใครบอกว่า ขอให้เสียสละส่วนตัวเพื่อส่วน อันนี้ฟังจนเบื่อ อาจรำคาญด้วยซ้ำว่า ใครต่อใครมาก็บอกว่าขอให้คิดถึงประโยชน์ส่วนรวม อาจมานึกในใจว่า ให้ๆ อยู่เรื่อยแล้วส่วนตัวจะได้อะไร ขอให้คิดว่าคนที่ให้เป็นเพื่อส่วนรวมนั้น มิได้ให้ส่วนรวมแต่อย่างเดียว เป็นการให้เพื่อตัวเองสามารถที่จะมีส่วนรวมที่จะอาศัยได้..."

6. ความเพียร

พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชฯรัชกาลที่9 ทรงริเริ่มดำเนินงานโครงการต่างๆ ในระยะแรกที่ไม่ได้มีความพร้อมในการดำเนินงานมากนัก และทรงใช้พระราชทรัพย์ส่วนพระองค์ทั้งสิ้น แต่พระองค์ก็มิได้ท้อพระราชหฤทัย ทรงอดทนและมุ่งมั่นดำเนินงานนั้นๆ ให้สำเร็จลุล่วงดังเช่นพระราชนิพนธ์ "พระมหาชนก" ซึ่งพระองค์ทรงใช้เวลาค่อนข้างนานในการคิดประดิษฐ์ถ้อยคำให้เข้าใจง่าย และปรับเปลี่ยนให้เข้ากับสภาพสังคมปัจจุบัน เพื่อให้ประชาชนชาวไทยปฏิบัติตามรอยพระมหาชนก กษัตริย์ผู้เพียรพยายามแม้จะไม่เห็นฝั่งก็จะว่ายน้ำต่อไป เพราะถ้าไม่เพียรว่ายก็จะตกเป็นอาหารปู ปลาและไม่ได้พบกับเทวดาที่ช่วยเหลือมิให้จมน้ำ

หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง เป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพล อดุลยเดชฯ รัชกาลที่ 9 ทรงชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตและการปฏิบัติแก่ประชาชน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ความหมายของเศรษฐกิจพอเพียง

“เศรษฐกิจพอเพียง” เป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชฯ พระราชทานพระราชดำริชี้แนะแนวทาง การดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอดนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2517เป็นต้นมา ตั้งแต่ก่อนเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ ถูกพูดถึงอย่างชัดเจนในวันที่ 4 ธันวาคม พ.ศ. 2540 เพื่อเป็นแนวทางการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจของประเทศไทยให้สามารถดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนภายใต้กระแสโลกาภิวัฒน์และความเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ (วิกิพิเดีย สารานุกรมเสรี, 2554)

2. ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

เศรษฐกิจพอเพียง (กระทรวงมหาดไทย, 2549) เป็นปรัชญาชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัวระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปในทางสายกลาง โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจ เพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์

ความพอเพียง หมายถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุผล รวมถึงความจำเป็นที่จะต้องมีระบบภูมิคุ้มกันในตัวที่ดีพอสมควร ต่อการกระทบใดๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งภายในภายนอก ทั้งนี้ จะต้องอาศัยความรอบรู้ ความรอบคอบ และความระมัดระวังอย่างยิ่งในการนำวิชาการต่างๆ มาใช้ในการวางแผนและการดำเนินการ ทุกขั้นตอน และขณะเดียวกัน จะต้องเสริมสร้างพื้นฐานจิตใจของคนในชาติ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ของรัฐ นักทฤษฎี และนักธุรกิจในทุกระดับให้มีสำนึกในคุณธรรม ความซื่อสัตย์สุจริต และให้มีความรอบรู้ที่เหมาะสม ดำเนินชีวิตด้วยความอดทน ความเพียร มีสติ ปัญญา และความรอบคอบ เพื่อให้สมดุลและพร้อมต่อการรองรับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและกว้างขวาง ทั้งด้านวัตถุ สังคม สิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรมจากโลกภายนอกได้เป็นอย่างดี

ความพอเพียง อาจแบ่งได้ 3 ระดับ ดังนี้ (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2550)

1. ความพอเพียงในระดับบุคคลและครอบครัว โดยเฉพาะเกษตรกร เป็นเศรษฐกิจพอเพียงแบบพื้นฐาน เทียบได้กับทฤษฎีใหม่ขั้นที่ 1 ที่มุ่งแก้ปัญหาของเกษตรกรที่อยู่ห่างไกลแหล่งน้ำต้องพึ่งน้ำฝนและประสบความเสี่ยงจากการที่น้ำไม่เพียงพอ จากการแก้ปัญหาความเสี่ยงเรื่องน้ำ จะทำให้เกษตรกรสามารถมีข้าวเพื่อการบริโภคยังชีพในระดับหนึ่งได้ และใช้ที่ดินส่วนอื่น ๆ สนองความต้องการพื้นฐานของครอบครัว รวมทั้งขายในส่วนที่เหลือ เพื่อมีรายได้ที่จะใช้เป็นค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ไม่สามารถผลิตเองได้ ทั้งหมดนี้เป็นการสร้างภูมิคุ้มกันในตัวให้เกิดขึ้นในระดับครอบครัว

2. ความพอเพียงในระดับชุมชนและระดับองค์กร เป็นเศรษฐกิจพอเพียงแบบก้าวหน้า ซึ่งครอบคลุมทฤษฎีใหม่ขั้นที่ 2 เป็นเรื่องของการสนับสนุนให้เกษตรกรรวมพลังกัน ในรูปกลุ่มหรือสหกรณ์หรือการที่ธุรกิจต่าง ๆ รวมตัวกันในลักษณะเครือข่ายวิสาหกิจ

3. ความพอเพียงในระดับประเทศ เป็นเศรษฐกิจพอเพียงแบบก้าวหน้า ซึ่งครอบคลุมทฤษฎีใหม่ขั้นที่ 3 ซึ่งส่งเสริมให้ชุมชนหรือเครือข่ายวิสาหกิจ สร้างความร่วมมือกับองค์กรอื่น ๆ ในประเทศ เช่น บริษัทขนาดใหญ่ ธนาคาร สถาบันวิจัย เป็นต้น

การสร้างเครือข่ายความร่วมมือในลักษณะเช่นนี้ จะเป็นประโยชน์ในการสืบทอดภูมิปัญญา แลกเปลี่ยนความรู้ เทคโนโลยี และบทเรียนจากการพัฒนา หรือร่วมมือกันพัฒนา ตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง ทำให้ประเทศอันเป็นสังคมใหญ่อันประกอบด้วยชุมชน องค์กรและธุรกิจต่าง ๆ ที่ดำเนินชีวิตอย่างพอเพียง กลายเป็นเครือข่ายชุมชนพอเพียงที่เชื่อมโยงกันด้วยหลักไม่เบียดเบียน แบ่งปัน และช่วยเหลือซึ่งกันและกันได้ในที่สุด

กล่าวโดยสรุป แนวคิดของเศรษฐกิจพอเพียง คือ การพัฒนาตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง คือ การพัฒนาที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของทางสายกลาง และความไม่ประมาท โดยคำนึงถึงความพอประมาณ ความมีเหตุผล การสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีในตัวตลอดจนใช้ความรู้ความรอบคอบ และคุณธรรมประกอบการวางแผนการตัดสินใจ และการกระทำ (กระทรวงมหาดไทย, 2549)

3. หลักพิจารณาตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงมีหลักพิจารณาอยู่ 5 ประการ คือ

1. กรอบแนวคิด เป็นปรัชญาที่ชี้แนะแนวทางการดำรงอยู่และปฏิบัติตนในทางที่ควรจะเป็นโดยมีพื้นฐานมาจากวิถีชีวิตดั้งเดิมของสังคมไทย สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้ตลอดเวลา และเป็นการมองโลกเชิงระบบที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา มุ่งเน้นการรอดพ้นจากภัย และวิกฤตเพื่อความมั่นคงและความยั่งยืนของการพัฒนา

2. คุณลักษณะ เศรษฐกิจพอเพียงสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับการปฏิบัติตนได้ในทุกระดับ โดยเน้นการปฏิบัติบนทางสายกลาง และการพัฒนาอย่างเป็นขั้นตอน

3. คำนิยาม ความพอเพียงจะต้องประกอบด้วย 3 คุณลักษณะ พร้อม ๆ กัน ดังนี้

3.1 ความพอประมาณ หมายถึง ความพอดีที่ไม่น้อยเกินไปและไม่มากเกินไปโดยไม่เบียดเบียนตนเองและผู้อื่น เช่น การผลิตและการบริโภคที่อยู่ในระดับพอประมาณ

3.2 ความมีเหตุผล หมายถึง การตัดสินใจเกี่ยวกับระดับของความพอเพียงนั้น จะต้องเป็นไปอย่างมีเหตุผล โดยพิจารณาจากเหตุปัจจัยที่เกี่ยวข้องตลอดจนคำนึงถึงผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการกระทำนั้น ๆ อย่างรอบคอบ

3.3 การมีภูมิคุ้มกันที่ดีในตัว หมายถึง การเตรียมตัวให้พร้อมรับผลกระทบและการเปลี่ยนแปลงด้านต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นโดยคำนึงถึงความเป็นไปได้ของสถานการณ์ต่าง ๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตทั้งใกล้และไกล

4. เงื่อนไข การตัดสินใจและการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ให้อยู่ในระดับพอเพียงนั้น ต้องอาศัยทั้งความรู้ และคุณธรรมเป็นพื้นฐาน กล่าวคือ

4.1 เงื่อนไขความรู้ ประกอบด้วย ความรอบรู้เกี่ยวกับวิชาการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างรอบด้าน ความรอบคอบที่จะนำความรู้เหล่านั้นมาพิจารณาให้เชื่อมโยงกัน เพื่อประกอบการวางแผนและความระมัดระวังในขั้นปฏิบัติ

4.2 เงื่อนไขคุณธรรม ที่จะต้องเสริมสร้าง ประกอบด้วย มีความตระหนักในคุณธรรม มีความซื่อสัตย์สุจริตและมีความอดทน มีความเพียร ใช้สติปัญญาในการดำเนินชีวิต

5. แนวทางปฏิบัติ/ผลที่คาดว่าจะได้รับ จากการนำปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ คือ การพัฒนาที่สมดุลและยั่งยืน พร้อมรับต่อการเปลี่ยนแปลงในทุกด้าน ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม ความรู้และเทคโนโลยี

4. เศรษฐกิจพอเพียงที่เป็นรูปธรรมในชุมชน

ความพอเพียงที่เกิดขึ้นจริงในชุมชนตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เป็นการเกิดขึ้นทั้งในระดับบุคคลครัวเรือนและกลุ่มกิจกรรม โดยสามารถเกิดขึ้นหรือนำไปปฏิบัติได้ใน 3 ระดับ ซึ่งได้แก่ 1) ระดับจิตสำนึก 2) ระดับปฏิบัติ และ 3) ระดับบังเกิดผลและรับผลจากการปฏิบัติ โดยมีรายละเอียดดังนี้ (กระทรวงมหาดไทย, 2549)

1. ระดับจิตสำนึก เพื่อให้เกิดการสร้างจิตสำนึกและปรับทัศนคติสู่การพึ่งตนเอง โดย

1.1 สร้างความรู้ความเข้าใจในปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงอย่างถ่องแท้

1.2 ประเมินตนเองเพื่อให้รู้จักตนเอง รู้ศักยภาพของตนเอง รู้ปัญหา หรือวิกฤตที่ประสบอยู่

1.3 เกิดความคิด “พึ่งตนเอง” โดยใช้ศักยภาพที่มีอยู่แก้ปัญหา

1.4 ตั้งใจที่จะใช้ชีวิต “อยู่อย่างพึ่งตนเอง” พึ่งตนเองให้ได้โดยลดความต้องการ (กิเลส) และทำประโยชน์แก่ส่วนรวมมากขึ้น

2. ระดับปฏิบัติ เป็นแนวทางการปฏิบัติเพื่อให้เกิดการพึ่งตนเองใน 3 ขั้นตอน ดังนี้

2.1 อยู่อย่างพึ่งตนเองในระดับครอบครัว โดยสมาชิกต้องรู้จักพึ่งตนเอง ด้วยการร่วมกันทำกิจกรรมลดรายจ่าย เช่น ลด ละ เลิกอบายมุข ไม่ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย ไม่สร้างหนี้ ลดรายจ่าย/ลดต้นทุนการผลิต เช่น ผลิตปุ๋ยชีวภาพ ลดการใช้สารเคมีในการเกษตร ปลูกพืชผักสวนครัวและเลี้ยงสัตว์ขนาดเล็กไว้บริโภค โดยยึดหลัก “ปลูกทุกอย่างที่กิน/กินทุกอย่างที่ปลูก และใช้ทุกอย่างที่ทำ/ทำทุกอย่างที่ใช้ ปลูกพืชสมุนไพรเพื่อรักษาโรคและรู้จักการเก็บออม เป็นต้น”

3. มีวิถีชีวิตอยู่อย่างพอเพียง โดยดำเนินชีวิตด้วยการเดินทางสายกลาง ไม่เบียดเบียนตนเอง ไม่เบียดเบียนผู้อื่นและสิ่งแวดล้อม เช่น ทำเกษตรทฤษฎีใหม่ เกษตรผสมผสาน ไร่นาสวนผสม วนเกษตร เกษตรอินทรีย์ เกษตรชีวภาพ เกษตรไร้สารพิษ เกษตรธรรมชาติ สวนสมุนไพรชุมชน แปรรูปผลผลิตทางการเกษตรเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มต่าง ๆ ด้านทุน ด้านอาชีพ ด้านสิ่งแวดล้อม และด้านสวัสดิการ เป็นต้น

4. รวมกลุ่มในสังคม “อยู่ร่วมกันอย่างเอื้ออาทร” ด้วยการมีความคิดที่จะแจกจ่ายแบ่งปันให้กับผู้อื่น ซึ่งจะทำให้ได้เพื่อนและเกิดวัฒนธรรมที่ดี ลดความเห็นแก่ตัว โดยจะเห็นได้ว่าในชุมชนที่เข้มแข็งจะมีการรวมกลุ่มกันหลากหลาย และกลุ่มต่าง ๆ เหล่านั้น ถือได้ว่าเป็น “ทุนทางสังคมที่สามารถขับเคลื่อนกิจกรรมเพื่อการช่วยเหลือตนเอง” ช่วยเหลือซึ่งกันและกันในลักษณะของความเอื้ออาทร เช่น กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต กลุ่มผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) และกลุ่มอนุรักษ์แหล่งน้ำและป่าไม้ชุมชน เป็นต้น

นอกจากนี้ยังพบว่า ในแต่ละชุมชนมีการรวมกลุ่มกันจัดกิจกรรมต่าง ๆ ที่แตกต่างกันไปตามความพร้อม เพื่อแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกันทั้งด้านวัตถุและจิตใจอื่น ๆ อีก เช่น กลุ่มสวัสดิการกลุ่มฌาปนกิจสงเคราะห์ กองทุนสงเคราะห์ผู้ยากไร้ และกลุ่มอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรม ประเพณี เป็นต้น

5. ระดับบังเกิดและรับผลจากการปฏิบัติ โดยผลจากการปฏิบัติ ก่อประโยชน์โดยตรงแก่ผู้เกี่ยวข้องในทุกระดับให้แก่บุคคล ครัวเรือน กลุ่ม/องค์กร และชุมชน เช่น

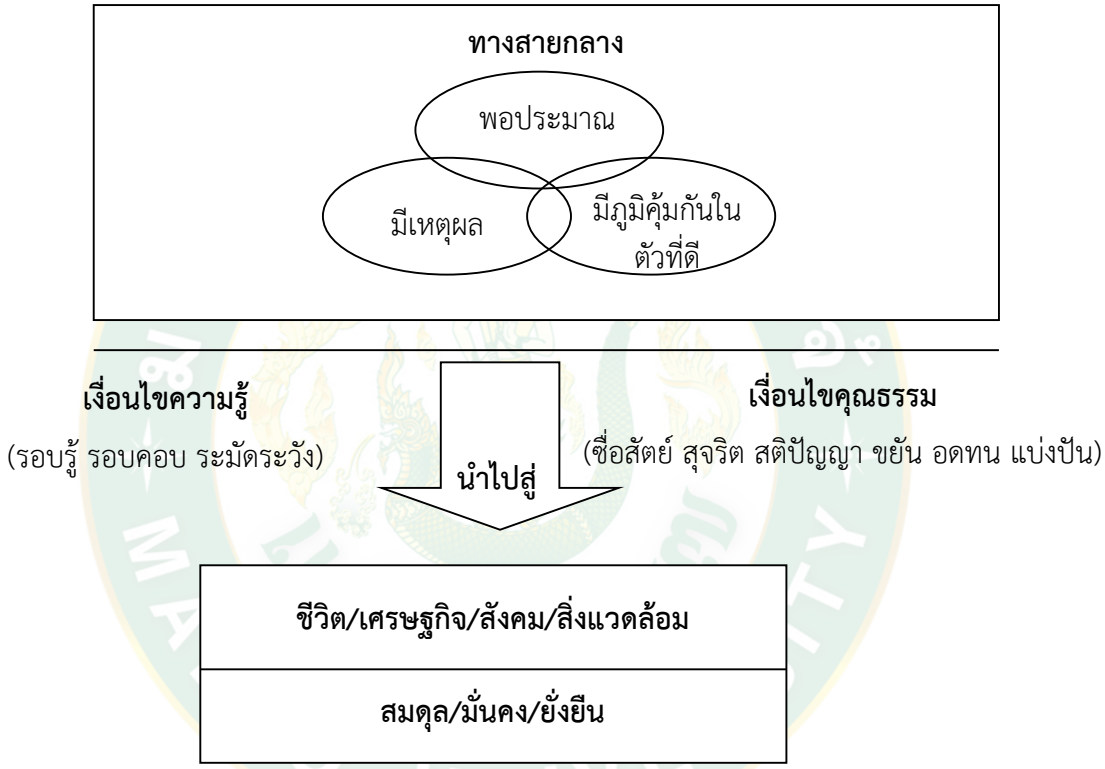
5.1 ความพอเพียงในระดับครอบครัว เช่น ครัวเรือนมีความเป็นอยู่ที่พึ่งตนเองได้อย่างมีความสุขทั้งทางกายและทางใจ ไม่เบียดเบียนตนเองและผู้อื่น ไม่มีภาระหนี้สินของตนเอง และครอบครัว สามารถหาปัจจัยสี่มาเลี้ยงตนเองและครอบครัว มีส่วนเหลือเป็นเงินออมของครอบครัว และยกระดับรายได้พ้นความยากจน เป็นต้น

5.2 ความพอเพียงในระดับชุมชน เช่น มีการรวมกลุ่มทำประโยชน์เพื่อส่วนรวม บริหารทรัพยากรในชุมชนให้สามารถนำไปดำเนินชีวิตได้อย่างถูกต้องและสมดุล เพื่อให้เกิดความเป็นอยู่ที่พอเพียงของชุมชนโดยรวมและชุมชนอยู่เย็นเป็นสุข เป็นต้น

5.3 ความพอเพียงในระดับกลุ่ม เช่น การรวมกลุ่มของชุมชนหลาย ๆ แห่ง ที่มีความพอเพียง ร่วมแลกเปลี่ยนความรู้ สืบทอดภูมิปัญญา และร่วมกันพัฒนาตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง

และสร้างเครือข่ายเชื่อมโยงระหว่างชุมชนแห่งความพอเพียงเกิดเป็นชุมชนแห่งความพอเพียงที่สุด เป็นต้น

จากบริบทของชุมชนกับความพอเพียงที่เกิดขึ้นในวิถีชีวิตของผู้คนในชนบทที่ได้มีการกล่าวถึงแล้วทำให้สามารถกำหนดพิจารณาลักษณะของกิจกรรมความพอเพียงใน 6 ด้าน 1) ด้านการลดรายจ่าย 2) ด้านการเพิ่มรายได้ 3) ด้านการออม 4) ด้านการดำรงชีวิต 5) ด้านการอนุรักษ์และใช้ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และ 6) ด้านการเอื้ออาทร (ภาพที่ 1)



ภาพที่ 1 กรอบหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

ที่มา: กระทรวงมหาดไทย (2549)

5. ทฤษฎีใหม่ตามแนวพระราชดำริ

ทฤษฎีใหม่ตามแนวพระราชดำริ สามารถอธิบายได้เป็นขั้นตอน ดังนี้ (มูลนิธิชัยพัฒนา, 2550)

1. ทฤษฎีใหม่ขั้นต้น ให้แบ่งพื้นที่ออกเป็น 4 ส่วน ตามอัตราส่วน 30:30:30:10 หมายถึง พื้นที่ส่วนที่หนึ่ง ประมาณ 30% ให้ขุดสระเก็บกักน้ำเพื่อใช้เก็บกักน้ำฝนในฤดูฝน และใช้เสริมการปลูกพืชในฤดูแล้ง ตลอดจนการเลี้ยงสัตว์และพืชน้ำต่าง ๆ พื้นที่ส่วนที่สอง ประมาณ 30% ให้ปลูกข้าวในฤดูฝนเพื่อใช้เป็นอาหารประจำวันสำหรับครอบครัวให้เพียงพอตลอดปี เพื่อตัดค่าใช้จ่ายและ

สามารถพึ่งตนเองได้ พื้นที่ส่วนที่สาม ประมาณ 30% ให้ปลูกไม้ผล ไม่ยืนต้น พืชผัก พืชไร่ พืชสมุนไพร ฯลฯ เพื่อใช้เป็นอาหารประจำวัน หากเหลือบริโภคก็นำไปจำหน่าย พื้นที่ส่วนที่สี่ประมาณ 10% เป็นที่อยู่อาศัย เลี้ยงสัตว์ ถนนหนทาง และโรงเรียนอื่น ๆ

2. ทฤษฎีใหม่ขั้นที่สอง เมื่อเกษตรกรเข้าใจในหลักการและได้ปฏิบัติในที่ดินของตนจนได้ผลแล้ว ก็ต้องเริ่มขั้นที่สอง คือ ให้เกษตรกรรวมพลังกันในรูป กลุ่ม หรือ สหกรณ์ ร่วมแรงร่วมใจกันดำเนินการในด้านต่างๆ ดังนี้

2.1 การผลิต (พันธุ์พืช เตรียมดิน ชลประทาน ฯลฯ) เกษตรกรจะต้องร่วมมือในการผลิต โดยเริ่มตั้งแต่ขั้นเตรียมดิน การหาพันธุ์พืช ปุ๋ย การจัดหาน้ำ และอื่น ๆ เพื่อการเพาะปลูก

2.2 การตลาด (ลานตากข้าว ยุ้ง เครื่องสีข้าว การจำหน่ายผลผลิต) เมื่อมีผลผลิตแล้วจะต้องเตรียมการต่าง ๆ เพื่อการขายผลผลิตให้ได้ประโยชน์สูงสุด เช่น การเตรียมลานตากข้าวร่วมกัน การจัดหายุ้งรวบรวมข้าว เตรียมหาเครื่องสีข้าว ตลอดจนการรวมกันขายผลผลิตให้ได้ราคาดีและลดค่าใช้จ่ายการเป็นอยู่ (กะปิ น้ำปลา อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ฯลฯ) ในขณะเดียวกันเกษตรกรต้องมีความเป็นอยู่ที่ดีพอสมควร โดยมีปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีวิต เช่น อาหารการกินต่าง ๆ กะปิ น้ำปลา เสื้อผ้า ที่พอเพียง

2.3 สวัสดิการ (สาธารณสุข เงินกู้) แต่ละชุมชนควรมีสวัสดิภาพและบริการที่จำเป็น เช่น มีสถานีอนามัยเมื่อยามป่วยไข้ หรือมีกองทุนไว้กู้ยืมเพื่อประโยชน์ในกิจกรรมต่าง ๆ ของชุมชน

2.4 การศึกษา (โรงเรียน ทุนการศึกษา) ชุมชนควรมีบทบาทในการส่งเสริมการศึกษา เช่น มีกองทุนเพื่อการศึกษาเล่าเรียนให้แก่เยาวชนของชุมชนเอง

2.5 สังคมและศาสนา ชุมชนควรเป็นที่รวมในการพัฒนาสังคมและจิตใจ โดยมีศาสนาเป็นที่ยึดเหนี่ยว โดยกิจกรรมทั้งหมดดังกล่าวข้างต้น จะต้องได้รับความร่วมมือจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าส่วนราชการ องค์กรเอกชน ตลอดจนสมาชิกในชุมชนนั้นเป็นสำคัญ

3. ทฤษฎีใหม่ขั้นที่สาม เมื่อดำเนินการผ่านพ้นขั้นที่สองแล้ว เกษตรกร หรือกลุ่มเกษตรกรก็ควรพัฒนาก้าวหน้าไปสู่ขั้นที่สามต่อไป คือ ติดต่อประสานงาน เพื่อจัดหาทุน หรือแหล่งเงิน เช่น ธนาคาร หรือบริษัท ห้างร้านเอกชน มาช่วยในการลงทุนและพัฒนาคุณภาพชีวิต ทั้งนี้ทั้งฝ่ายเกษตรกรและฝ่ายธนาคาร หรือบริษัทเอกชนจะได้รับประโยชน์ร่วมกัน กล่าวคือ

3.1 เกษตรกรขายข้าวได้ราคาสูง (ไม่ถูกกดราคา)

3.2 ธนาคารหรือบริษัทเอกชนสามารถซื้อข้าวบริโภคในราคาต่ำ (ซื้อข้าวเปลือกตรงจากเกษตรกรและมาสีเอง)

3.3 เกษตรกรซื้อเครื่องอุปโภคบริโภคได้ในราคาต่ำ เพราะรวมกันซื้อเป็นจำนวนมาก (เป็นร้านสหกรณ์ราคาขายส่ง)

3.4 ธนาคารหรือบริษัทเอกชน จะสามารถกระจายบุคลากร เพื่อไปดำเนินการในกิจกรรมต่าง ๆ ให้เกิดผลดียิ่งขึ้น

แนวคิดเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง

เศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองมีแนวคิดที่สำคัญ คือ

เศรษฐกิจชุมชน หมายถึง พฤติกรรมของชุมชนในการใช้ทรัพยากรต่าง ๆ เพื่อสนองตอบความต้องการของชุมชน โดยเศรษฐกิจชุมชน หมายถึง กิจกรรมที่บุคคลหรือองค์กรชุมชน หรือเอกชนร่วมกิจการ ช่วยกันดำเนินงานด้วยตนเองทั้งหมด หรือบางส่วนโดยประสานทำงานกับ พหุพาคีและผู้คนในท้องถิ่น มีการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและเทคโนโลยีที่เหมาะสมช่วยเหลือการผลิตการตลาด ทุนการจัดการร่วมกันในเรื่องเกี่ยวกับการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร การค้าขาย การบริการ การท่องเที่ยว การพัฒนาส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่น เพื่อมุ่งให้เกิดรายได้ ส่งผลต่อบุคคล ครอบครัวและชุมชน (ภัทรธิรา ผลงาม, 2545)

กล่าวโดยสรุป เศรษฐกิจชุมชน หมายถึง กิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจของชุมชน ซึ่งประกอบด้วยกิจกรรมทางการผลิต การแปรรูป การขายผลผลิต การซื้อ และการบริโภคในชุมชน อาจจะเป็นกิจกรรมที่ก่อให้เกิดรายได้ และกำไรในชุมชน

2. แนวคิดพื้นฐานของเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง

แนวคิดพื้นฐานของเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง มีดังนี้

1) เริ่มที่ชุมชนในชนบทหรือภาคเกษตรกรรม ในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งเป็นเศรษฐกิจพื้นฐานของประเทศ อันเป็นรากฐานของการพัฒนาเศรษฐกิจในระดับภาค จุดสำคัญของเศรษฐกิจชุมชน คือ ยึดชุมชนเป็นหลัก ประชาชนต้องสามัคคีร่วมมือกัน ช่วยเหลือกันการพึ่งตนเองและสร้างความเข้มแข็งของชุมชน ซึ่งเป็นเสมือนทุนทางสังคมโดยเริ่มจากการส่งเสริมการผลิตพื้นฐาน คือ เกษตรผสมผสานซึ่งภาครัฐ ภาคเอกชน ต้องเข้าไปให้การช่วยเหลือสนับสนุนจัดหาสระน้ำในแปลงไร่นาของเกษตร และทำแหล่งน้ำขนาดเล็กในพื้นที่ให้เป็นแหล่งน้ำสำรอง สำหรับเติมน้ำในแหล่งน้ำในแปลงไร่นา ขณะเดียวกันก็เป็นมาตรการป้องกัน และแก้ไขปัญหาภัยแล้งในช่วงฤดูภัยแล้งด้วย ทั้งนี้การดำเนินการดังกล่าว ต้องเน้นการมีส่วนร่วมของชาวบ้านในชุมชนเป็นหลัก

2) ส่งเสริมการรวมกลุ่มของประชาชน โดยการใช้กิจกรรมทางเศรษฐกิจเป็นเครื่องมือเป็นปัจจัยที่เชื่อมความสัมพันธ์ของสมาชิกเพราะกิจกรรมทางเศรษฐกิจนี้เป็นสิ่งที่สมาชิกเห็นประโยชน์ที่เป็นรูปธรรม เป็นเรื่องใกล้ตัว เช่น การรวมกลุ่มที่มีเป้าหมายทางการผลิต กลุ่มเพื่อระดมทุน กลุ่มเพื่อการแปรรูปผลผลิต กลุ่มเพื่อการตลาด และกลุ่มอาชีพอุตสาหกรรมในครัวเรือน เป็นต้น

3) การสร้างเครือข่ายองค์กรชุมชน โดยที่ประชาชนในชนบทมีการรวมกลุ่มมานานแล้ว ซึ่งมีทั้งที่ประสบปัญหาและที่ประสบผลสำเร็จ มีการพัฒนาตัวเองให้เข้มแข็งสามารถ พึ่งตนเองได้ก็มีอยู่มากมาย แต่กลุ่มเหล่านั้นกระจายกันอยู่ในพื้นที่ต่างๆ ขาดการเชื่อมโยง ดังนั้นหากจะสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มชาวบ้านจะต้องส่งเสริม สนับสนุนให้เกิดเครือข่ายของกลุ่มชาวบ้านขึ้น โดยจะต้องสำรวจว่า มีกลุ่มชาวบ้านอยู่ที่ไหนบ้าง ทำอะไรกันอยู่ และมีความสามารถในการบริหารงานกันอย่างไร ในขณะเดียวกันจะต้องรู้ว่ากลุ่มชาวบ้านนั้นมีปัญหามีข้อจำกัด มีอุปสรรคในการดำเนินกิจกรรมอะไรบ้าง เพื่อให้ภาครัฐสามารถให้การสนับสนุนได้ตรงตามความต้องการ อันจะทำให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจพื้นฐานแบบพึ่งตนเองของชุมชนได้

4) สนับสนุน ส่งเสริมการตลาดรูปแบบต่างๆ ปัญหาพื้นฐานภาคเกษตรกรรมหรืออุตสาหกรรมในครัวเรือน คือ “ตลาด” ซึ่งเมื่อชาวบ้านทำการผลิตผลผลิตทางการเกษตรแล้วไม่สามารถจำหน่ายได้ในราคาที่เป็นธรรม แนวคิดในการแก้ปัญหาดังกล่าว คือ การจัดให้มีตลาดนัดชุมชน หรือร้านค้าชุมชน ในทุกอำเภอเพื่อให้กลุ่มเกษตรกรหรือกลุ่มอาชีพนำผลผลิตออกมาจำหน่าย ซึ่งจะทำให้เกษตรกรมีตลาดที่ขายผลผลิตได้อย่างเป็นธรรม และประชาชนในเมืองเองก็ซื้อผลผลิตได้ในราคาถูก ในขณะเดียวกันเกษตรกรและกลุ่มอาชีพ ก็สามารถใช้ลานค้าชุมชนเป็นเวทีแห่งการเรียนรู้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการผลิต ซึ่งจะเป็นการช่วยให้มีการพัฒนา คุณภาพผลผลิต หรือผลิตภัณฑ์ของตนเองได้ดียิ่งขึ้น และยังเป็นสถานที่ที่จะทำให้ภาคธุรกิจได้เข้ามาคัดเลือกซื้อ สั่งซื้อผลผลิตหรือผลิตภัณฑ์ที่จะนำไปจำหน่าย

5) จัดให้มีเวทีประชาคมเศรษฐกิจพื้นฐานของชุมชนในทุกระดับ เพื่อเป็นเวทีในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ปรึกษาหารือ แก้ไขปัญหาของชุมชนเอง วางแผนจัดทำโครงการ และการแสวงหางบประมาณในลักษณะแบบ “คิดเอง ทำเอง” ระหว่างเพื่อนด้วยกัน โดยมีผู้แทนจากส่วนราชการหน่วยงานองค์กรพัฒนาเอกชนคอยเสริมความช่วยเหลือให้เป็น “เวทีประชาคมเศรษฐกิจชุมชน/หมู่บ้าน” และขยายเป็นเวทีประชาคมในระดับอำเภอต่อไป ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดคำสอนของพระพุทธเจ้าที่ว่า “ตนแลเป็นที่พึ่งแห่งตน” ดังนี้

5.1) มนุษย์จำเป็นต้องปริโภคปัจจัยสี่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งอาหาร จึงควรผลิตเพื่อบริโภคเองให้ได้มากที่สุด ดังที่พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชฯ รัชกาลที่ 9 ทรงมีพระราชดำรัสว่า “ไม่จำเป็นต้องพึ่งพาตนเองให้ได้หมดทั้งร้อยเปอร์เซ็นต์ เกษตรกรอาจเริ่มต้นพึ่งตนเองจาก 10 เปอร์เซ็นต์ เป็น 20 เปอร์เซ็นต์แล้วค่อย ๆ ยกระดับขึ้นไปเรื่อย ๆ ก็ได้” รูปแบบการผลิตที่เป็นพื้นฐานและเป็นอุดมคติเพื่อการพึ่งตนเอง คือ ทำเกษตรแบบผสมผสานที่เหมาะสมกับสภาพภูมิศาสตร์ และทรัพยากรของท้องถิ่นที่ผ่านมาเน้นการเพาะปลูกพืชเชิงเดี่ยว (mono crop) เพื่อขายได้เงินไปซื้อข้าวอาหาร สิ่งของเครื่องใช้มาบริโภคทำให้มีหนี้สินไม่เป็นตัวของตัวเอง สถาบันครอบครัวและชุมชนล่มสลาย เพราะรายได้ไม่เพียงพอต้องอพยพแรงงานเข้าสู่เมืองและภาคอุตสาหกรรม

สิ่งจำเป็นต่าง ๆ ล้วนถูกกำหนดราคาโดยกลไกตลาด สินค้าบริโภคจึงมีราคาสูง คนส่วนใหญ่จึงเกิดภาระหนี้สิน แต่เศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองจะส่งเสริมให้ครอบครัวมีผลผลิตเพื่อบริโภคอย่างเพียงพอ ส่วนที่เหลือจึงนำไปขาย ผลผลิตส่วนเกินที่ออกสู่ตลาดจึงเป็น “กำไร” เกษตรกรเป็นผู้กำหนด หรือตัวกระทำ (actor) ต่อตลาด ไม่ใช่กลไกตลาดเป็นผู้กำหนด

5.2) การรวมกลุ่มของชาวบ้านระดับชุมชน หมู่บ้าน และตำบลจะทำให้เกิดพลัง และเกิดการต่อรองในระบบตลาดได้ในขณะที่เศรษฐศาสตร์กระแสโลกาภิวัตน์ให้ความสำคัญกับการรวมกลุ่มพ่อค้าและสมาคมอุตสาหกรรมมากกว่า แนวคิดเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองมุ่งให้ชาวบ้านเป็นทั้งเจ้าของทุนและผู้ประกอบการทางเศรษฐกิจเอง โดยถือว่า วัตถุดิบ แรงงาน ทักษะ ทุนและยุทธศาสตร์ ทางธุรกิจต้องอยู่ภายใต้การตัดสินใจด้วยตนเอง (self-determination) ของสมาชิกชุมชน รัฐเป็นเพียงผู้สนับสนุนข้อมูล ข่าวสาร ความรู้ในการบริหารจัดการ สนับสนุนการทำวิจัยเพื่อการพัฒนา ผลผลิตและเทคโนโลยีการผลิต รวมทั้งปรับปรุงแก้ไขกฎหมายระเบียบต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนธุรกิจชุมชนให้มีอนาคตการรวมตัวเป็นกลุ่มของชาวบ้านเป็นเงื่อนไขที่จำเป็นและขาดไม่ได้ หากไม่รวมตัวกันเศรษฐกิจตลาดจะทำลายชุมชนเพราะการแก่งแย่งแข่งขัน ตลาดก็จะปั่นป่วนเพราะคนในชุมชนและในประเทศขาดกำลังซื้อ

5.3) ระบบเศรษฐกิจแบบพึ่งตนเอง (self-reliance economic) ของชุมชนใช้คุณธรรมและวัฒนธรรมดั้งเดิมของไทยเป็นแกนกลางของการจัดกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ทั้งการทำความดี มีสัจจะ มีเมตตาเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ และคำสอนพระพุทธศาสนาทั้งหลาย โดยที่สิ่งเหล่านี้เป็นทั้ง แบบแผนพฤติกรรมในสังคมและเป็นมิติในการทำธุรกิจพร้อมกันไป ระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง จึงเป็นระบบเศรษฐกิจที่กำกับด้วยคุณธรรม (moral economic) ส่วนระบบเศรษฐกิจแบบตลาดตามหลักเศรษฐศาสตร์กระแสโลกาภิวัฒน์นั้นมุ่งใช้วัตถุ คือ กำไร เป็นแรงจูงใจในการทำธุรกิจเพียงอย่างเดียว การขายสิ่งที่ตนมีและการส่งออกเพื่อให้ได้เงินตราจึงเป็นเป้าหมายสำคัญ

5.4) การประสานเชื่อมโยง (articulation) ระหว่างแนวคิดเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองกับแนวคิดเศรษฐศาสตร์กระแสโลกาภิวัตน์ โดยระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองไม่ได้ปฏิเสธระบบตลาด แต่ถือว่าตลาดมีความจำเป็นแต่ต้องเปลี่ยนความสำคัญทางการค้าระหว่างเกษตรกรกับพ่อค้านักธุรกิจ และระหว่างปัจเจกบุคคลกับปัจเจกบุคคล มาเป็นความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนกับพ่อค้าเป็นกลุ่มกับปัจเจกชน ชุมชนเป็นเจ้าของหรือผู้ประกอบการเอง และมีการสร้างเครือข่าย ชุมชน ระดับอำเภอ จังหวัด ภาคและประเทศอาณาจักรธุรกิจและอำนาจการต่อรองของชุมชนก็จะมากยิ่งขึ้น และเป็นประโยชน์ต่อคนส่วนใหญ่ของประเทศมากขึ้นด้วย

กล่าวโดยสรุป แนวคิดเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง เป็นการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นให้มั่นคง โดยเริ่มต้นจากการปรับกระบวนทัศน์การพัฒนาแบบแยกส่วน (Split Type Development) ไปสู่การพัฒนาอย่างบูรณาการ (holistic approach) ซึ่งทุกส่วนมีความเชื่อมโยงกันว่า เมืองและชนบทไม่

สามารถแยกส่วนกันได้ ในการพัฒนาเกษตร อุตสาหกรรมและการบริการเกื้อกูลกัน ขณะเดียวกันควรสร้างโอกาสการเรียนรู้ให้แก่คนในชุมชน คือ “การสร้างอาชีพหลากหลาย” โดยคนในชุมชนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจด้วยตนเองและสอดคล้องกับศักยภาพ ทรัพยากร เทคโนโลยีที่เหมาะสมและภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ในการเพิ่มพูนความรู้ รายได้ ทรัพยากร ความเอื้ออาทรต่อกัน อันจะนำมาซึ่งความเข้มแข็งของชุมชนภายใต้การพัฒนาอย่างยั่งยืน

การดำเนินงานกลุ่มองค์กรชุมชน

กลุ่มเกิดจากการรวมตัวของคณะบุคคลที่มีเป้าหมายในการทำกิจกรรมร่วมกันซึ่งการรวมตัวกันทำกิจกรรมโดยมุ่งหวังในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในการดำรงชีวิตทางด้านเศรษฐกิจซึ่งมีกระบวนการในการดำเนินกิจกรรมตามความรู้ความสามารถของกลุ่มคนนั้น ๆ ในแนวคิดเกี่ยวกับการดำเนินงานกลุ่มหรือองค์กรชุมชนแยกประเด็นดังต่อไปนี้

1. ความหมายของกลุ่มหรือองค์กรชุมชน

กลุ่มที่เกิดขึ้นจากการรวมตัวของชาวบ้านเรียกว่ากลุ่มไม่เป็นทางการเนื่องจากเป็นการรวมกลุ่มที่ต้องการดำเนินการเพื่อแก้ไขปัญหาในการดำรงชีวิตกล่าวอีกนัยหนึ่งกลุ่มชาวบ้านที่รวมตัวกันเพื่อการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นในชุมชนเรียกได้ว่าเป็นองค์กรชุมชนได้เช่นกันในความหมายของกลุ่มหรือองค์กรชุมชนได้มีนักสังคมวิทยาให้ความหมายไว้ดังนี้

สมพันธ์ เตชะอธิก (2540: 21-23) ให้ความหมายของกลุ่มหรือองค์กรชุมชนว่าหมายถึงการรวมตัวของชาวบ้านตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปโดยมีความต้องการที่จะมีความสัมพันธ์กันอาจอยู่ในหมู่บ้านเดียวกันหรือต่างหมู่บ้านก็ได้ไม่จำกัดพื้นที่แต่มีวัตถุประสงค์ร่วมกันมีผู้นำมีกิจกรรมการพัฒนาร่วมกันเช่นกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตธนาคารข้าวกลุ่มปศุสัตว์ฯลฯเพื่อสนองตอบความต้องการของตนเองและชุมชนและอาจหมายความรวมถึงกลุ่มคนและครอบครัวในชุมชนที่มีจุดมุ่งหมายวัตถุประสงค์ความเชื่อความรู้สึกเป็นเจ้าของมีผลประโยชน์ร่วมกันมีการจัดกิจกรรมร่วมกันและเรียนรู้ร่วมกันอย่างต่อเนื่องในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่ประสบอยู่เพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืนของกลุ่มและชุมชน

จิตติ มงคลชัยอรัญญา (2543: 84) ให้ความหมายเกี่ยวกับกลุ่มหรือองค์กรชุมชนว่าหมายถึงการรวมพลังของคนจำนวนหนึ่งเพื่อแก้ไขปัญหาที่ประสบอยู่หรือร่วมกันกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งหรือหลายสิ่งเพื่อให้ได้รับประโยชน์ตามที่ตนเองและกลุ่มต้องการการรวมพลังนี้อาจมองได้ 2 นัยคือรวมพลังเพื่อต่อรองเรียกร้องขอรับความช่วยเหลือจากภายนอกและรวมพลังเพื่อดำเนินการด้วยตนเองให้มากที่สุดเพื่อแก้ไขปัญหาของตน

ศุภวัลย์ พลายน้อย (2545): 101) ให้ความหมายว่ากลุ่มหรือองค์กรชุมชน (Community Based Organization : CBO) หมายถึงองค์กรระดับรากหญ้าที่ทำกิจกรรมเพื่อพัฒนาชุมชนท้องถิ่น ส่วนใหญ่องค์กรประเภทนี้ดำเนินการโดยชาวบ้านมุ่งเน้นเรื่องความเข้มแข็งของชุมชนกระบวนการเรียนรู้การพัฒนาแบบมีส่วนร่วมดำเนินกิจกรรมาการพัฒนาหลากหลายตามสภาพปัญหาและความต้องการของชุมชนเป็นสำคัญได้แก่การจัดการสิ่งแวดล้อมการพัฒนาอาชีพเงินทุนการพัฒนาเด็กและเยาวชนการพัฒนาสตรีการเกษตรการศึกษาศาสนาและวัฒนธรรมเป็นต้น

สรุปได้ว่า กลุ่มหรือองค์กรชุมชนหมายถึงกลุ่มที่เกิดจากการรวมตัวของชาวบ้านในท้องถิ่นที่อยู่ในชุมชนเดียวกันหรือในชุมชนใกล้เคียงเพื่อดำเนินกิจกรรมการผลิตร่วมกันโดยมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินกิจกรรมร่วมกันซึ่งเป็นการรวมพลังเพื่อต่อรองเรียกร้องขอรับความช่วยเหลือจากภายนอกในการสนองตอบความต้องการของคนส่วนใหญ่ในชุมชนหรือเพื่อการแก้ไขปัญหาในการดำรงชีวิตการพัฒนาอาชีพการแก้ไขปัญหาทรัพยากรสิ่งแวดล้อมเป็นต้นกลุ่มหรือองค์กรชุมชนจึงเป็นองค์กรที่สร้างความรู้สึกการเป็นเจ้าของร่วมกันของคนในชุมชนให้เกิดการรวมพลังเพื่อการพัฒนาให้เกิดความยั่งยืน

2. ความสำคัญของกลุ่มหรือองค์กรชุมชน

กลุ่มหรือองค์กรในชุมชนเป็นการรวมตัวที่จะดำเนินกิจกรรมเพื่อสนองตอบต่อความต้องการของคนส่วนใหญ่ในชุมชนซึ่งการรวมกลุ่มจะก่อให้เกิดอำนาจในการต่อรองกับองค์กรหรือหน่วยงานอื่นๆมากขึ้นเกี่ยวกับความสำคัญของกลุ่มหรือองค์กรชุมชนได้มีนักสังคมวิทยากล่าวถึงความสำคัญดังนี้

อริยา เศวตามร์ (2542: 191) กล่าวถึงความสำคัญของกลุ่มหรือองค์กรชุมชนว่าการสร้างกลุ่มหรือองค์กรชุมชนเป็นการแสดงออกถึงอำนาจและเป็นวาทกรรมของคนกลุ่มต่าง ๆ ทั้งภายในและภายนอกชุมชนและจะช่วยฟื้นฟูความสัมพันธ์ทางสังคมให้ดีขึ้นเพราะจะรับผิดชอบต่อหน้าที่มีการกระทำที่เต็มไปด้วยความร่วมมือร่วมใจมีความรู้สึกเป็นเจ้าของเป็นสังคมที่ตนรู้จักและใกล้ชิดสนิทสนมกัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (ปาริชาติ วลัยเสถียร, 2546: 87) กล่าวถึงความสำคัญของกลุ่มหรือองค์กรชุมชนว่าการรวมกลุ่มของประชาชนทำให้มีการพบปะแก้ปัญหาและปรึกษากันเป็นประจำจึงเกิดการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องและต้องแสวงหาความรู้อยู่ตลอดเวลาซึ่งช่วยให้มีการพัฒนาความสามารถและภูมิปัญญาของชาวบ้าน นอกจากนั้นกระบวนกลุ่มยังเป็นกระบวนการทำงานที่เกิดการถ่ายทอดประสบการณ์และบทเรียนในการจัดการและการแก้ไขปัญหาระหว่างผู้นำรุ่นเก่าและรุ่นใหม่รวมทั้งการรวมกลุ่มยังเอื้อต่อการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากหน่วยงานของรัฐหรือหน่วยงานเอกชนซึ่งจะทำให้เกิดการเรียนรู้อันเป็นการเพิ่มพลังทางปัญญาของเกษตรกร ซึ่ง เสรี พงศ์พิศ (2543: 42) ได้กล่าวถึงความสำคัญของกลุ่มหรือองค์กรชุมชนว่ากลุ่มหรือองค์กรชุมชนเป็นสายใยของความสัมพันธ์ทางสังคมที่มีความเป็นเอกภาพมีพลังยึดโยง (Cohesive) การสนับสนุนเกื้อกูลกันและ

กันเชื่อมโยงความสัมพันธ์และการสื่อสารของผู้คนต่างๆเช่นเพศวัยฐานะทางเศรษฐกิจเป็นต้น และนันทิยา หุตานุวัตร และณรงค์ หุตานุวัตร (2544: 17) กล่าวถึงความสำคัญของกลุ่มหรือองค์กรชุมชนว่าการรวมเป็นกลุ่มหรือรวมเป็นองค์กรชุมชนทำให้ประชาชนมีพลังและอำนาจต่อรองเพิ่มมากขึ้นทั้งด้านเศรษฐกิจและการเมืองซึ่งสามารถจำแนกการเพิ่มอำนาจต่อรองจากการรวมกลุ่มเป็นองค์กรชุมชนได้ 3 ลักษณะคือ

1. อำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจการค้าเมื่อเกษตรกรรวมกลุ่มกันจะทำให้เกิดการรวมปริมาณผลผลิตเป็นจำนวนมากซึ่งจะดึงดูดความสนใจของพ่อค้าให้เข้ามาติดต่อซื้อขายผลผลิตอันจะช่วยให้สมาชิกกลุ่มได้เปรียบในการเจรจาต่อรองราคา

2. อำนาจต่อรองทางการเงินการรวมกลุ่มทำให้เกิดการรวมทุนในรูปกลุ่มออมทรัพย์แบบต่าง ๆ ซึ่งสามารถใช้กลุ่มออมทรัพย์ของตนไปต่อรองขอรับสินเชื่อในสถาบันการเงินอื่นได้

3. อำนาจต่อรองทางการเมืองเช่นการเรียกร้องให้รัฐหันมาสนใจสิทธิของประชาชนตลอดจนการรวมเป็นเครือข่ายสมาคมสหพันธ์ในระดับประเทศที่สามารถต่อรองนโยบายของรัฐที่มีผลกระทบถึงเกษตรกร

สรุปได้ว่า กลุ่มหรือองค์กรชุมชนมีความสำคัญต่อกระบวนการพัฒนาชุมชนให้เกิดความเข้มแข็งได้ โดยการรวมกลุ่มของคนในชุมชนจะสร้างอำนาจในการต่อรองทั้งทางด้านเศรษฐกิจการค้าการเงินและต่อรองทางการเมือง นอกจากนั้นยังก่อให้เกิดการถ่ายทอดประสบการณ์ในการแก้ไขและการจัดการกับปัญหาในด้านต่าง ๆ นอกจากการแสดงออกถึงอำนาจการต่อรองแล้วการรวมกลุ่มยังเป็นการสร้างสายใยแห่งความสัมพันธ์ของคนในชุมชนให้เกิดความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน ซึ่งจะเป็นพลังสำคัญในการพัฒนาชุมชนให้เกิดความเข้มแข็งในที่สุด

3. ปัจจัยส่งเสริมให้กลุ่มหรือองค์กรชุมชนเข้มแข็ง

การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มหรือองค์กรในชุมชนเป็นการดำเนินกิจกรรมที่ต้องตอบสนองความต้องการให้แก่คนในชุมชนและสมาชิกภายในกลุ่มทำให้เกิดการพัฒนาอำนาจต่อรองด้านต่างๆ ซึ่งการดำเนินการต้องเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกลุ่มและมีการดำเนินการที่ใช้หลักธรรมาภิบาลในการจัดการโดยกลุ่มที่มีลักษณะที่พึ่งพาตนเองได้มีนักสังคมวิทยาได้กล่าวถึงดังต่อไปนี้

พิมาน วงศ์อภัย (2533: 124) ได้เสนอผลการศึกษาปัจจัยที่ส่งเสริมให้กลุ่มหรือองค์กรชุมชนเข้มแข็งสามารถพึ่งตนเองได้โดยพบว่ากลุ่มที่มีการพัฒนาหรือพึ่งตนเองได้จะประกอบด้วย

1. ผู้นำหรือกรรมการมีลักษณะเหมาะสมกับงานมีความสามารถในการบริหารงานแสดงบทบาทผู้นำเหมาะสมแก่สถานการณ์และเข้าใจวัตถุประสงค์ของกลุ่มดี

2. การบริหารการจัดโครงสร้างองค์กรการถ่วงดุลระหว่างฝ่ายบริหารและฝ่ายควบคุมการสร้างเครือข่ายองค์กรระบบการคัดเลือกกรรมการกฎระเบียบของกลุ่ม

3. สมาชิกมีทัศนคติที่ถูกต้องและเข้าใจวัตถุประสงค์ขององค์กรตลอดจนการมีส่วนร่วมในกระบวนการทำงานทุกขั้นตอน

4. มีกิจกรรมที่สามารถตอบสนองปัญหาและความต้องการพื้นฐานของสมาชิกมีการกระจายผลประโยชน์ให้กับสมาชิกอย่างเสมอภาคและยุติธรรม

5. กระบวนการกลุ่มมูลเหตุของการก่อตัวเป็นกลุ่มและการดำรงอยู่ของกลุ่มคือการสรุปความสำเร็จและล้มเหลวของงานในอดีต

6. นักพัฒนามีทัศนคติที่ดีและมีวิธีการทำงานที่ดีในงานพัฒนา

7. องค์กรที่สนับสนุนมีความยืดหยุ่นในการทำงานและสนับสนุนทรัพยากรต่างๆ

ศรันยา แก้วพรรณนา (2537: 88) กล่าวถึงลักษณะของกลุ่มหรือองค์กรในชุมชนที่พัฒนาแล้วมีปัจจัยส่งเสริมหลายประการคือ

1. สามารถปกป้องผลประโยชน์แก้ไขปัญหาและสนองความต้องการของสมาชิกได้และมีการกระจายผลอย่างเสมอภาค

2. สมาชิกมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆของกลุ่มอย่างมีความรู้สึกเป็นเจ้าของและอย่างมีจิตสำนึกร่วมกัน

3. กลุ่มมีผู้นำที่ดีสามารถแสดงบทบาทได้อย่างเหมาะสม

4. กลุ่มมีความสามารถในการทำงานอย่างเป็นระบบด้วยตนเองมีบทบาทในการตัดสินใจกำหนดเป้าหมายที่เหมาะสมสอดคล้องกับทรัพยากรและความสามารถของคนในชุมชน

5. กลุ่มสามารถควบคุมปัจจัยต่าง ๆ ภายในชุมชนและสภาพแวดล้อมพื้นฐานของกลุ่มให้เป็นไปตามทิศทางที่พึงประสงค์ได้

6. กลุ่มมีการปรับตัวที่จะทำให้บรรลุจุดมุ่งหมายรักษาความมั่นคงและพัฒนากลุ่มให้เจริญต่อไปได้

ดิรก สาระวดี (2540: 44-45) กล่าวว่ากลุ่มหรือองค์กรชุมชนที่สามารถพึ่งพาตนเองได้ต้องมีปัจจัยที่เอื้ออำนวยหรือมีส่วนผลักดันให้ประชาชนเข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมพัฒนาชุมชนโดยปัจจัยที่สำคัญมีดังต่อไปนี้

1. ด้านนักพัฒนาซึ่งต้องมีความเข้าใจในเนื้อหาและกระบวนการทำงานแบบมีส่วนร่วมของประชาชน

2. ด้านประชาชนซึ่งมีการตัดสินใจเริ่มกิจกรรมของตนเองมีการรวมกลุ่มด้วยตัวของประชาชนเองที่มีเป้าหมายในการผลิตร่วมกัน

3. ด้านการได้รับการสนับสนุนจากภายนอกคือการที่ได้รับการสนับสนุนด้านเทคนิควิธีการข้อมูลข่าวสารการประสานงานและอุปกรณ์ที่จำเป็นจากลักษณะของกลุ่มที่พึ่งตนเองได้จะเห็นว่ากลุ่มจะต้องมีกิจกรรมที่ตอบสนองความต้องการหรือความคาดหวังของสมาชิกมีการกระจายผลประโยชน์สู่

สมาชิกอย่างยุติธรรมสามารถปรับตัวให้บรรลุจุดมุ่งหมายของกลุ่มได้การดำเนินงานกลุ่มจะต้องมีการจัดโครงสร้างองค์กรที่เหมาะสมมีผู้นำที่ดีมีความรู้ความสามารถนำกลุ่มให้เจริญก้าวหน้าได้และสมาชิกต้องมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มมีการเริ่มต้นตั้งกลุ่มและทำกิจกรรมกลุ่มด้วยตัวของสมาชิกเองนอกจากนั้นการได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกจะเป็นปัจจัยเสริมช่วยให้กลุ่มสามารถพึ่งพาตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพที่จะนำไปสู่ความเข้มแข็งของกลุ่มอย่างยั่งยืน

แนวคิดเครือข่ายชุมชน

การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มองค์กรในชุมชนแต่ละกลุ่มย่อมมีปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มหรือบุคคลภายนอก เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนทั้งทางด้านความรู้ประสบการณ์วัตถุดิบอุปกรณ์และเทคโนโลยี ซึ่งการปฏิสัมพันธ์มีทั้งเป็นแบบทางการและไม่เป็นทางการ กล่าวอีกนัยหนึ่งคือการเป็นเครือข่ายขององค์กรนั่นเอง การศึกษาครั้งนี้เป็นการหาแนวทางการพัฒนาการบริหารจัดการกลุ่มอาชีพที่เป็นองค์กรชุมชน ซึ่งการสร้างเครือข่ายเป็นแนวทางหนึ่งที่จะเป็นแนวทางในการพัฒนากลุ่มให้เข้มแข็งได้ ผู้วิจัยจึงได้นำแนวคิดด้านเครือข่ายมาเป็นแนวทางในการศึกษา โดยแยกหัวข้อการศึกษาเกี่ยวกับแนวคิดของเครือข่ายดังต่อไปนี้

1. ความหมายของเครือข่าย

การนิยามความหมายของคำว่าเครือข่ายได้มีนักสังคมวิทยาได้ให้คำจำกัดความไว้อย่างหลากหลายดังต่อไปนี้

นฤมล นิราทร (2543: 6) ให้ความหมายของเครือข่ายในเชิงโครงสร้าง หมายถึง กลุ่มของจุดต่าง ๆ ซึ่งเชื่อมโยงกันด้วยเส้นโดยจุดต่าง ๆ คือบุคคลหรือกลุ่มส่วนเส้นที่เชื่อมนี้ คือ ความสัมพันธ์ของบุคคลหรือกลุ่มต่าง ๆ ที่มีต่อกัน

ประกายทิพย์ วงศ์หอม (2543) 19) ให้ความหมายของเครือข่ายความร่วมมือ (Co-operative Network) ว่าหมายถึง การเชื่อมโยงร้อยรัดเอาความพยายามและการดำเนินงานของฝ่ายต่าง ๆ เข้าด้วยกันอย่างเป็นระบบและอย่างเป็นรูปธรรม เพื่อปฏิบัติภารกิจอย่างหนึ่งอย่างใดร่วมกัน

รุ่งโรจน์ เพชรบูระณิน (2546: 16) ได้ให้ความหมายเครือข่าย หมายถึง ความสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างกันของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลจนเกิดการปฏิสัมพันธ์ในการแลกเปลี่ยนสิ่งของหรือข้อมูลข่าวสารขึ้นซึ่งจะมีวงกว้างมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับการมีปฏิสัมพันธ์และการเชื่อมโยงของบุคคลหรือกลุ่มบุคคล

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (2546: 11) ได้ให้ความหมายของเครือข่าย หมายถึง การรวมตัวของกลุ่มที่มีการประสานงานหรือทำงานร่วมกันอย่างต่อเนื่อง มีระยะเวลานานพอสมควรมี

วัตถุประสงค์หรือเป้าหมายร่วมกันและหากบรรลุวัตถุประสงค์หนึ่งแล้วอาจมีการเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มวัตถุประสงค์ใหม่ได้

สรุปได้ว่า เครือข่าย คือการเชื่อมโยงหรือความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์แล้วมีการขยายออกไปเป็นวงกว้าง เพื่อให้สังคมเกิดการพัฒนาไปในทางที่ดีขึ้น โดยความสัมพันธ์นั้นเป็นความพยายามของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่จะนำเอาการดำเนินงานของแต่ละบุคคลหรือแต่ละกลุ่มเข้าด้วยกันให้เป็นระบบ เพื่อปฏิบัติภารกิจร่วมกันอย่างต่อเนื่อง มีเป้าหมายเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งการเชื่อมโยงสัมพันธ์ของเครือข่ายจะเป็นพลังสร้างสรรค์ที่เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลให้เป็นไปอย่างมีคุณภาพ

2. ที่มาของเครือข่าย

เครือข่าย (networks) เป็นการเชื่อมโยงของบุคคลหรือกลุ่มที่มีความประสงค์ในการดำเนินกิจกรรมร่วมกันโดยมีเป้าหมายให้บรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกันซึ่งเครือข่ายมีที่มาที่เกิดจากบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่ต้องการให้เกิดการกระทำร่วมกันที่มาของเครือข่ายมีนักสังคมวิทยาได้กล่าวถึงดังต่อไปนี้

สมพันธ์ เตชะอธิก (2540: 78) กล่าวถึงการเกิดเครือข่ายว่าเกิดได้ 2 แบบคือ

1. เกิดขึ้นโดยธรรมชาติเป็นการเกิดจากความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์ด้วยเหตุปัจจัย 3 ประการคือปัจจัยด้านเครือญาติปัจจัยด้านความเชื่อและปัจจัยด้านเศรษฐกิจ

2. เกิดขึ้นโดยการจัดตั้งเกิดจากความพร้อมและความต้องการของผู้นำในกรณีเกิดจากความพร้อมภายในและการหนุนช่วยขององค์กรภายนอกชุมชน เช่น รัฐหรือองค์กรพัฒนาเอกชน ถ้าสามารถเข้าใจองค์กรชุมชนและกระบวนการเรียนรู้ของประชาชนสามารถเชื่อมโยงเครือข่ายทั้งสังคมได้ ก็จะเป็นประโยชน์เมื่อทุกภาคเกิดเครือข่ายนี้แล้วบ้านเมืองจะมั่นคงได้

นฤมล นิราทร (2543: 9) กล่าวถึง ที่มาของเครือข่ายว่าการสร้างเครือข่ายสามารถพิจารณาได้จากระบบสิ่งมีชีวิตซึ่งมีการเชื่อมโยงสัมพันธ์กันดังนั้นกลุ่มองค์กรชุมชนต้องสร้างโอกาสในการเชื่อมโยงเครือข่ายต่อไปเรื่อยๆมีการเรียนรู้อยู่ตลอดเวลาโดยเฉพาะอย่างยิ่งการสื่อสารจะต้องเข้ามามีบทบาทในการสร้างเครือข่ายนั่นคือ

1. การส่งสารข้อมูลหรือข่าวสารที่ส่งต้องชัดเจนให้ผู้รับเข้าใจง่าย

2. การรับสารต้องพร้อมที่จะเปิดใจรับข้อมูลหรือข่าวสารอื่นที่อยู่นอกเหนือจากความคิดที่ตนมีอยู่เดิม การส่งสารและการรับสารที่มีประสิทธิภาพจะส่งผลให้เกิดการขยายเครือข่ายออกไปในวงกว้างได้ นอกจากนี้เครือข่ายต้องมีจุดยืนมีวัตถุประสงค์ที่ชัดเจนและพร้อมที่จะเชื่อมโยงกับองค์กรอื่นอยู่เสมอ รวมทั้งต้องมีความยืดหยุ่นไม่มีรูปแบบที่แน่นอนตายตัวนักแต่เน้นตามวัตถุประสงค์ของเครือข่ายเป็นสำคัญในภาคธุรกิจการสร้างเครือข่ายนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มในเชิงธุรกิจ เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ เป็นต้น ในงานพัฒนาชุมชนการสร้างเครือข่ายในการทำงานเป็นวิธีการหนึ่งใน

การให้ได้มา ซึ่งความยั่งยืนของการพัฒนา นักพัฒนาพบว่า การใช้เครือข่ายเป็นเครื่องมือที่ชาวบ้านยอมรับง่ายที่สุดเนื่องจากแนวคิดและวิธีปฏิบัติเรื่องเครือข่ายเป็นสิ่งที่มีอยู่ในวัฒนธรรมของชาวบ้านอยู่แล้ว

รุ่งโรจน์ เพชรบูรณิน (2546 17) กล่าวว่า การเกิดเครือข่ายแต่ละเครือข่ายมีจุดเริ่มต้นหรือถูกสร้างมาด้วยวิธีการที่ต่างกันซึ่งมีลักษณะการเกิด 3 ลักษณะคือ

1. เครือข่ายที่เกิดขึ้นโดยธรรมชาติ กล่าวคือ เครือข่ายมักเกิดขึ้นจากมีความคิดความเชื่อที่คล้ายคลึงกันหรือประสบกับปัญหาทางเศรษฐกิจเหมือนกันมาก่อน มารวมตัวกันเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดประสบการณ์ไปจนถึงร่วมกันแสวงหาทางเลือกใหม่ที่ดีกว่าการดำรงอยู่ของกลุ่มสมาชิก

2. เครือข่ายที่เกิดจากการจัดตั้งเครือข่ายจัดตั้งนี้มักเป็นเครือข่ายที่เกิดจากความพร้อมและความต้องการของผู้นำหรือได้รับการสนับสนุนจากภายนอกมากระตุ้นก่อน

3. เครือข่ายวิวัฒนาการเครือข่ายที่ไม่ได้เป็นไปตามธรรมชาติแต่แรกเริ่มและมิได้ถูกจัดตั้งโดยตรงแต่จะเป็นไปในลักษณะของกระบวนการพัฒนาผสมผสานอยู่ โดยเริ่มที่กลุ่มบุคคลองค์กรมารวมกันมีวัตถุประสงค์กว้าง ๆ ในการที่จะสนับสนุนกันและเรียนรู้ไปด้วยกันก่อน โดยอาจจะยังมิได้มีเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ร่วมกันเฉพาะอย่างใดอย่างหนึ่งที่ชัดเจน

สรุปได้ว่า การเกิดเครือข่ายเป็นสิ่งที่มีอยู่ในวิถีวัฒนธรรมของชาวบ้านเป็นเครือข่ายที่มีวัตถุประสงค์ที่ยืดหยุ่นไม่แน่นอนตายตัว กล่าวได้ว่า เครือข่ายประเภทนี้เกิดขึ้นตามธรรมชาติที่จะสัมพันธ์ด้วยเหตุปัจจัยที่ทำให้เกิด 3 ประการ คือ ปัจจัยทางเครือญาติปัจจัยทางความเชื่อและปัจจัยทางเศรษฐกิจ กล่าวคือ บุคคลกลุ่มคนจะมีความสัมพันธ์กันทางเครือญาติที่ใกล้ชิดมีความเชื่อที่คล้ายคลึงกันและมีปัญหาด้านเศรษฐกิจคล้ายกันหรือมีลักษณะทางเศรษฐกิจที่คล้ายกัน ทำให้มีวัตถุประสงค์ในการกระทำร่วมกัน นอกจากนั้นเครือข่ายจะเกิดจากการจัดตั้งโดยได้รับการสนับสนุนจากองค์กรภายนอกทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่งการได้รับการสนับสนุนอาจจะเกิดจากความพร้อมภายในชุมชนกลุ่มองค์กรหรืออาจไม่มีความพร้อมจากภายในซึ่งหากไม่มีความพร้อมจากภายในอาจก่อให้เกิดความล้มเหลวได้

3. รูปแบบเครือข่าย

เครือข่ายคือการเชื่อมโยงคนกลุ่มคนองค์กรชุมชนให้เกิดการส่งสารและการสื่อสารกันเพื่อดำเนินกิจกรรมที่มีวัตถุประสงค์คล้ายคลึงกัน ภายใต้ความเชื่อแนวปฏิบัติและการกระทำที่คล้ายกันซึ่งเครือข่ายจะเน้นความสัมพันธ์ในการดำเนินกิจกรรมเป็นหลัก ได้มีนักสังคมวิทยาได้แบ่งประเภทของเครือข่ายไว้ดังต่อไปนี้

สมชัย จิรโรจน์วัฒน (2550: 6-7) ได้กล่าวถึงรูปแบบเครือข่ายตามการจัดตั้งโดยแบ่งไว้เป็น 2 รูปแบบคือ

1. รูปแบบเครือข่ายเชิงโครงสร้างงาน เป็นเครือข่ายที่จัดขึ้นโดยหน่วยงานของรัฐเป็นรูปแบบเครือข่ายที่อาศัยโครงสร้างการแบ่งสายงานการบังคับบัญชาของแต่ละหน่วยงานมาใช้ในการดำเนินการเป็นเครือข่าย ซึ่งพบเห็นได้โดยทั่วไป เช่น เครือข่ายการให้คำปรึกษาซึ่งเครือข่ายรูปแบบนี้จะมีโครงสร้างที่เป็นรูปธรรมชัดเจนและขึ้นกับผู้บริหารที่จะต้องมีนโยบายสนับสนุนและเห็นความสำคัญขององค์กรเครือข่ายนั้นๆด้วย

2. รูปแบบเครือข่ายเฉพาะประเด็นเป็นรูปแบบเครือข่ายที่ส่วนใหญ่เกิดจากการรวมตัวของสมาชิกหรือชุมชนในพื้นที่เดียวกันหรือต่างพื้นที่ที่มีความสนใจเรื่องใดเรื่องหนึ่งร่วมกันและมาร่วมกันคิดร่วมกันทำเช่นเครือข่ายสิ่งแวดล้อมเครือข่ายแรงงานนอกระบบเป็นต้นปัจจัยสำคัญเครือข่ายทั้งสองแบบคือจะมีองค์กรเป็นแกนหลักหรือเป็นแม่ข่ายในการดำเนินงานของเครือข่ายโดยมีการประสานงานที่ยืนอยู่บนพื้นฐานของความยุติธรรมความมีเสรีภาพความสามัคคีและความเท่าเทียมกัน

สมพันธ์ เตชะอธิก (2540: 47) แบ่งรูปแบบเครือข่ายตามลักษณะเป้าหมายเนื้อหาไว้ 3 รูปแบบคือ

1. เครือข่ายด้านความคิดเป็นเครือข่ายที่กลุ่มบุคคลรวมตัวกันขึ้น เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดในด้านต่าง ๆ ร่วมกันทั้งเพื่อหาแนวทางการพัฒนาและแนวทางแก้ไขปัญหา

2. เครือข่ายกิจกรรมเป็นเครือข่ายที่มีการทำกิจกรรมร่วมกันหรือการแลกเปลี่ยนสิ่งของการสื่อสารข้อมูลซึ่งกันและกัน

3. เครือข่ายสนับสนุนเป็นเครือข่ายที่การสนับสนุนการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มกิจกรรมอื่นที่ขาดปัจจัยการดำเนินงานหรือการสนับสนุนข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ

เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์ (2543: 63) ได้กล่าวถึงรูปแบบเครือข่ายไว้ว่าโดยทั่วไปรูปแบบของเครือข่ายสามารถกล่าวได้เป็น 3 รูปแบบคือ

1. เครือข่ายรูปแบบรวมศูนย์เป็นเครือข่ายที่องค์กรหรือกลุ่มบุคคลที่เป็นสมาชิกมีความร่วมมือประสานงานและมีความสัมพันธ์กับกลุ่มแกนกลางสูง

2. เครือข่ายรูปแบบกระจายเป็นเครือข่ายองค์กรแกนหรือกลุ่มแกนกลางประสานตลอดจนสมาชิกมีการติดต่อสื่อสารประสานงานร่วมมือซึ่งกันและกันกระจายการประสานงานเชื่อมประสานสัมพันธ์กันระหว่างสมาชิกด้วยกันและกับกลุ่มแกนซึ่งกลุ่มแกนจะคอยทำหน้าที่เอื้ออำนวยความสะดวกต่าง ๆ ให้แก่สมาชิก

3. เครือข่ายรูปแบบกระจายเชิงซ้อนเป็นเครือข่ายกระจายที่สมาชิกเครือข่ายสามารถติดต่อประสานงานร่วมมือซึ่งกันและกันและขยายการติดต่อไปยังกลุ่มหรือองค์กรอื่น ๆ ซึ่งกลุ่มหรือองค์กรต่าง ๆ เหล่านั้นเป็นเครือข่ายซึ่งกันและกันมีลักษณะเป็นเครือข่ายเชิงซ้อนองค์กรจะมีผู้ประสานงานหลายคน

สรุปได้ว่า เครือข่ายมีรูปแบบสามารถแบ่งเป็นลักษณะได้คือเครือข่ายแบบรวมศูนย์เครือข่ายแบบรูปแบบกระจายและรูปแบบกระจายเชิงซ้อนรูปแบบเครือข่ายอาจจะเป็นเครือข่ายทางความคิด เครือข่ายการทำกิจกรรมหรือเครือข่ายเพื่อการสนับสนุนซึ่งกันและกันซึ่งถ้าเป็นเครือข่ายขององค์กรชุมชนจะเป็นเครือข่ายในแนวนอนเป็นส่วนใหญ่ในส่วนเครือข่ายในแนวตั้งจะเป็นองค์กรของภาครัฐหรือภาคธุรกิจมากกว่า

4. ลักษณะของเครือข่าย

เครือข่ายมีรูปแบบที่เป็นการโยงใยความสัมพันธ์ของบุคคลกับบุคคลหรือความสัมพันธ์ของกลุ่มองค์กรกับกลุ่มองค์กร ซึ่งความสัมพันธ์จะเป็นความสัมพันธ์ทางด้านกิจกรรมผลประโยชน์ทั้งนี้ความสัมพันธ์อยู่บนพื้นฐานการแลกเปลี่ยนระหว่างกันความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นจะมีผู้กระทำให้เกิดการติดต่อสัมพันธ์กันโดยเครือข่ายจะต้องมีลักษณะที่ปรากฏเด่นชัดซึ่งได้มีนักสังคมวิทยาได้กล่าวถึงไว้ดังนี้

ประยูร อัครบวร (ม.ป.ป.: 1) ได้กล่าวถึงลักษณะเครือข่ายว่าลักษณะเครือข่ายเป็นระบบเปิดที่เป็นศูนย์รวมของการแลกเปลี่ยนของผู้ที่มีจุดประสงค์ร่วมกันมีการเชื่อมโยงกันระหว่างสมาชิกของเครือข่ายทั้งในรูปแบบขององค์กรและปัจเจกบุคคลการเชื่อมโยงดังกล่าวเป็นการเชื่อมโยงเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ผลผลิตปัจจัยการผลิตและทุนซึ่งจะทำให้เกิดการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

พิทยา ว่องกุล (2540: 142) ได้กล่าวถึงลักษณะของเครือข่ายไว้ว่ามี 2 ลักษณะคือ

1. เครือข่ายแนวตั้งเป็นเครือข่ายที่สถานภาพและฐานะของคนที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายมีความแตกต่างกันโดยจะเรียงจากบนลงล่าง

2. เครือข่ายแนวนอนเป็นเครือข่ายที่มีลักษณะให้สมาชิกที่เป็นเครือข่ายมีสถานภาพเท่าเทียมกันอย่างเสมอภาคมีการแลกเปลี่ยนปัจจัยการผลิตสินค้าหรือบริการต่าง ๆ ในรูปแบบของการช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกันเครือข่ายในแนวนอนเห็นได้ชัดเจนได้แก่ความสัมพันธ์ระหว่างครอบครัวและเครือญาติ

นฤมล นิราทร (2543: 21-22) ได้กล่าวถึงลักษณะของเครือข่ายไว้ดังนี้

1. เครือข่ายมีลักษณะเป็นโครงสร้างทางความคิด (Cognitive Structure) ไม่ว่าจะพัฒนาไปถึงระดับใดบุคคลที่เกี่ยวข้องในองค์กรเครือข่ายจะมีกรอบความคิดเกี่ยวกับองค์กรเครือข่ายใกล้เคียงกันในด้านความรู้ความสามารถความคาดหวังที่มีต่อเครือข่าย

2. องค์กรเครือข่ายไม่มีลำดับขั้น (Hierarchy) การเชื่อมโยงระหว่างองค์กรเครือข่ายเป็นไปในลักษณะแนวราบแต่ละองค์กรเป็นอิสระต่อกันแต่ระดับความเป็นอิสระของแต่ละองค์กรอาจไม่เท่ากัน

3. องค์กรเครือข่ายมีการแบ่งงานกันทำ (Division of Labor) ส่วนหนึ่งคาดหวังการพึ่งพาการแลกเปลี่ยนความสามารถระหว่างกันหากองค์กรใดไม่สามารถแสดงความสามารถให้เป็นที่ประจักษ์ก็อาจหลุดจากเครือข่ายได้แต่หากแสดงความสามารถจะนำไปสู่การพึ่งพาและขึ้นต่อกัน

4. ความเข้มแข็งขององค์กรที่ร่วมกันเป็นเครือข่ายจะนำไปสู่ความเข้มแข็งการพัฒนาของแต่ละองค์กรจึงเป็นสิ่งสำคัญ

5. องค์กรเครือข่ายกำหนดการบริหารจัดการกันเอง (Self-regulating) ในการทำงานร่วมกันในลักษณะแนวราบต้องมีความสมานฉันท์โดยผ่านกระบวนการทางประชาธิปไตยโดยตรงหมายถึงการต่อรองตกลงระหว่างองค์กรเครือข่ายเกี่ยวกับการบริหารจัดการภายในเพื่อให้เครือข่ายสามารถบรรลุวัตถุประสงค์

6. ความสำเร็จขององค์กรเครือข่ายต้องอาศัยระยะเวลาในการบ่มเพาะความสัมพันธ์ความศรัทธาและความไว้เนื้อเชื่อใจตลอดจนสร้างกรอบทางความคิดเพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารการแก้ไขปัญหาร่วมกันอย่างสร้างสรรค์รวมทั้งการดำเนินการร่วมกันระหว่างองค์กรเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง

ขนิฏฐา กาญจนรังสีนนท์ (2547: 64-65) ได้กล่าวถึงลักษณะของเครือข่ายไว้ดังนี้

1. เป็นเครือข่ายเชิงซ้อนเนื่องมาจากบทบาทที่มีอยู่ในสังคมประกอบด้วยบุคคลที่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันตามบทบาทหรือหน้าที่ที่แต่ละคนหรือคู่ความสัมพันธ์ที่มีอยู่ซึ่งแต่ละคนไม่ได้มีบทบาทเดียวซึ่งหลาย ๆ บทบาทของแต่ละคนจะส่งผลกระทบต่อกันและกันเพราะแต่ละบทบาทมีบรรทัดฐานและความคาดหวังทางสังคมที่ชี้นำแนวทางพฤติกรรม

2. ความสัมพันธ์ที่มีการแลกเปลี่ยนการตัดสินใจในการแลกเปลี่ยนอาจเกิดในเพียงบางสิ่งบางอย่างซึ่งกันและกันเท่านั้นโดยคำนึงถึงความเหมาะสมหรือความพอใจที่ได้จากการแลกเปลี่ยนนั้น ๆ ด้วย ดังนั้น จึงจำเป็นต้องแสดงให้เห็นว่าความสัมพันธ์ของการจัดการทรัพยากรชุมชนนั้นได้มีการแลกเปลี่ยนสิ่งใดสิ่งหนึ่งบ้างหรือได้รับผลประโยชน์ตอบแทนในบางสิ่งบางอย่างจากความสัมพันธ์ดังกล่าว

3. ความสัมพันธ์ที่มีลักษณะการใหม่และการรับก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนที่สมดุลกันและไม่สมดุลถ้าหากฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีอำนาจเหนือกว่าซึ่งเกิดจากกระบวนการปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันและกันความไม่สมดุลทางอำนาจการเปลี่ยนแปลงทางสังคม จะส่งผลต่อลักษณะของสิ่งแวดล้อมทางสังคมทำให้ความสัมพันธ์ไม่คงที่และเปลี่ยนแปลงได้

4. ความถี่และระยะเวลาความสัมพันธ์เป็นปัจจัยนำไปสู่คุณภาพของความสัมพันธ์ในการเกิดของความสัมพันธ์เชิงซ้อนและการยอมรับในการจัดการด้านต่างๆ รวมทั้งอิทธิพลต่อกันและกันในด้านพฤติกรรม

5. ความเกี่ยวพันกันในเครือข่ายความเชื่อและพฤติกรรมด้านการจัดการทรัพยากรในเครือข่ายเดียวกันจะมีความคิดเห็นและพฤติกรรมที่เหมือนกัน

สรุปได้ว่า เครือข่ายมีลักษณะที่เป็นแบบแนวตั้งและแนวนอนกล่าวคือ ลักษณะแนวตั้งสมาชิกเครือข่ายจะมีสถานภาพที่แตกต่างกันตามลำดับชั้น เช่น เครือข่ายองค์กรที่มีผู้บังคับบัญชาในส่วนลักษณะเครือข่ายที่เป็นแนวนอน สมาชิกเครือข่ายจะมีสถานภาพที่เสมอภาคเท่าเทียมกันลักษณะที่เด่นชัดของเครือข่ายคือ เครือข่ายต้องมีลักษณะของความสัมพันธ์ของสมาชิกที่เป็นเครือข่ายที่มีจุดประสงค์เดียวกันหรือคล้ายคลึงกันความสัมพันธ์จะเป็นลักษณะของแนวนอนที่สมาชิกมีความเสมอภาคกัน และจุดประสงค์เพื่อการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ปัจจัยการผลิตทุนสินค้าและบริการอื่นๆ ซึ่งการแลกเปลี่ยนหรือการบริหารเครือข่ายจะไม่มีลำดับขั้นที่แน่นอน มุ่งเน้นการแบ่งงานกันทำเป็นหลักในการบริหารจัดการ

5. องค์ประกอบเครือข่าย

แนวคิดสำคัญของเครือข่ายคือทุกสิ่งต่างพึ่งพาอาศัยกันโดยการเชื่อมต่อกันของกลุ่มคนกับปัจเจกบุคคลหรือกลุ่มคนกับกลุ่มคนที่เกิดขึ้นโดยธรรมชาติหรือการเชื่อมต่อกัน โดยการจัดตั้งซึ่งมักเกิดขึ้นในชุมชนที่มีวัฒนธรรมหรือประวัติศาสตร์การพัฒนามาร่วมกันอย่างต่อเนื่องเครือข่ายที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติหรือจากการจัดตั้งจะมีองค์ประกอบของเครือข่ายดังที่นักสังคมวิทยาได้กล่าวถึงองค์ประกอบของเครือข่ายดังต่อไปนี้

กาญจนา พานิชมาท (2546: 49) ได้กล่าวถึงองค์ประกอบของเครือข่ายว่าเครือข่ายต้องมีองค์ประกอบดังนี้

1. สมาชิกของเครือข่ายชุมชนเป็นองค์ประกอบพื้นฐานของเครือข่ายมีทั้งเป็นบุคคลกลุ่มคนองค์กรหรือชุมชนขนาดต่าง ๆ ตามระดับของเครือข่ายหากมีสมาชิกจำนวนมากจำเป็นต้องมีคณะกรรมการเพื่อทำหน้าที่ประสานงานให้เครือข่ายดำเนินไปโดยราบรื่นและด้วยเหตุที่เครือข่ายมีสมาชิกหลายองค์กรหลายบทบาทอาจจำแนกตามความสำคัญของสมาชิกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ได้แก่

1.1 สมาชิกหลักที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับกับผลงานตามเป้าหมายเครือข่าย

1.2 สมาชิกเสริมที่เป็นฝ่ายสนับสนุน

2. วัตถุประสงค์และเป้าหมายร่วมกันวัตถุประสงค์และเป้าหมายถือเป็นจุดร่วมสำคัญของการเป็นเครือข่ายดังนั้นความชัดเจนของเป้าหมายจึงมีความสำคัญต่อการเข้าร่วมและคงอยู่ของสมาชิกที่มากันหลากหลายเพราะสมาชิกที่มาเข้าร่วมคงต้องมีคำตอบสำหรับตัวเองว่าเข้ามาร่วมในเครือข่ายเพื่ออะไร และเครือข่ายสามารถตอบสนองต่อความต้องการหรือภารกิจของตนเองหรือขององค์กรหรือไม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเครือข่ายที่อยู่ในระยะเริ่มก่อตั้งมีข้อแนะนำว่าควรกำหนดเป้าหมาย

หลักเพียงอย่างใดอย่างหนึ่งที่จะสามารถบรรลุให้ได้เสียก่อนถ้าหากต้องการขยายวัตถุประสงค์ออกไปอีกจึงค่อยกำหนดในภายหลัง

3. ระบบความสัมพันธ์ของเครือข่ายสมาชิกของเครือข่ายมารวมกันด้วยความสมัครใจสมาชิกยังคงมีความเป็นอิสระในการดำเนินงานมีความเท่าเทียมกันในการดำเนินกิจกรรมมีระบบในการเชื่อมโยงความสัมพันธ์ หรือการถักทอสายใยของความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกให้เกิดความยั่งยืน

4. การบริหารจัดการสมาชิกเครือข่ายเป็นผู้ร่วมกันกำหนดการบริหารและจัดการเครือข่ายทั้งโครงสร้างของเครือข่ายสถานภาพและบทบาทของสมาชิกกฎระเบียบที่ใช้ร่วมกันการประสานงานการติดต่อสื่อสารแผนและโครงการงบประมาณเป็นต้นซึ่งรูปแบบของการบริหารจัดการเครือข่ายขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์เป้าหมายของเครือข่ายคุณลักษณะของสมาชิกเครือข่ายเป็นสำคัญ

5. ผู้ประสานงานเครือข่ายทำหน้าที่ประสานงานบริหารและจัดการเครือข่ายที่คัดเลือกโดยสมาชิกซึ่งอาจจะเป็นบุคคลหรือกลุ่มบุคคลในลักษณะของคณะกรรมการเครือข่ายก็ได้อาจจะมีศูนย์กลางประสานงานเพียงศูนย์เดียวหรือหลายศูนย์ก็ได้ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับจำนวนสมาชิกหรือขนาดของเครือข่ายและความเห็นร่วมกันของสมาชิก

6. กิจกรรมร่วมกันเครือข่ายต้องมีกิจกรรมที่สมาชิกร่วมกันดำเนินงานเพื่อการบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของเครือข่ายซึ่งควรจะเป็นกิจกรรมในการดำเนินงานของเครือข่ายตามปกติและกิจกรรมที่ร่วมกันดำเนินการเป็นกรณีพิเศษเพื่อให้สมาชิกของเครือข่ายได้ร่วมกิจกรรมกันอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง

7. การรวมพลังสมาชิกเครือข่ายต้องมีการรวมพลังงานหรือศักยภาพของสมาชิกมาใช้ในการดำเนินงานร่วมกันเพราะพลังของเครือข่ายเป็นพลังที่เพิ่มขึ้นแบบทวีคูณและมีผลต่อความสำเร็จของเครือข่าย

8. การสนับสนุนส่งเสริมซึ่งกันและกันสมาชิกของเครือข่ายสนับสนุนส่งเสริมสมาชิกคนอื่นๆให้ประสบความสำเร็จในการดำเนินกิจกรรมของเครือข่ายไม่ใช่ต่างคนต่างอยู่ต่างคนต่างทำโดยทุกคนตระหนักถึงความสำคัญของสมาชิกแต่ละคนมีจิตสานึกในการเป็นเจ้าของเครือข่ายและบรรลุเป้าหมายของเครือข่ายรวมกัน

9. การมีส่วนร่วมอย่างแท้จริงสมาชิกของเครือข่ายมีส่วนร่วมในการดำเนินงานของเครือข่ายอย่างกว้างขวางทั้งการร่วมเรียนรู้ร่วมสรุปบทเรียนร่วมคิดร่วมตัดสินใจร่วมวางแผนร่วมปฏิบัติงานร่วมประเมินผลร่วมรับผลประโยชน์

10. ผลงานของเครือข่ายเครือข่ายต้องมีผลการดำเนินงานเป็นเครื่องชี้วัดความสำเร็จของเครือข่ายความสำเร็จดังกล่าวคือการดำเนินงานบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของเครือข่ายนั่นเองดังนั้นนอกจากเครือข่ายจะมีกิจกรรมเป็นองค์ประกอบที่สำคัญแล้วผลงานของเครือข่ายก็เป็นองค์ประกอบสำคัญอีกประการหนึ่ง

รุ่งโรจน์ เพชรบูรณิน (2546:: 22) ได้กล่าวถึงองค์ประกอบของเครือข่ายว่าเครือข่ายต้องมีองค์ประกอบดังต่อไปนี้

1. สมาชิกเครือข่ายจะต้องเริ่มจากสมาชิก ซึ่งหากเครือข่ายมีสมาชิกมากต้องมีการจัดแบ่งหน้าที่เป็นคณะกรรมการเพื่อทำหน้าที่ในการจัดการและการประสานงาน

2. กรรมการผู้ประสานงานเพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มองค์กรเครือข่ายจำเป็นต้องมีผู้ประสานงานเพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงและการจัดการที่ดีซึ่งทำให้สมาชิกสามารถนำพาเครือข่ายขับเคลื่อนไปด้วยพลังร่วม

3. เป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ขององค์กรต้องมีความชัดเจนเพราะมีความสำคัญต่อการเข้าร่วมและคงอยู่ของสมาชิกตลอดจนสามารถตอบสนองความต้องการหรือภารกิจของตนเองหรือองค์กร

4. กิจกรรมเครือข่ายต้องมีกิจกรรมอย่างต่อเนื่องและเน้นการมีส่วนร่วมของสมาชิกองค์กร

ธีรัศมี พูลนวล (2551: 8-11) ได้กล่าวถึงองค์ประกอบเครือข่ายว่าในการเกิดเป็นเครือข่ายที่สมบูรณ์และทำให้องค์กรเครือข่ายมีการพัฒนาต้องมีองค์ประกอบดังนี้

1. มีโครงสร้างและการบริหารที่ชัดเจนโครงสร้างของเครือข่ายจะมีวัตถุประสงค์เป้าหมายและมีรูปแบบที่เป็นรูปธรรมชัดเจนว่าต้องการดำเนินการเพื่อสิ่งใดหรือต้องการแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นในการพัฒนาในเรื่องใดเรื่องหนึ่งด้วยเทคนิคการประสานงานที่อาศัยความร่วมมือจากองค์กรที่เป็นเครือข่าย

2. มีสมาชิกเครือข่าย (ลูกข่าย) ที่มาจากตัวแทนกลุ่มบุคคลหรือองค์กร

3. มีระเบียบข้อปฏิบัติหรือข้อตกลงร่วมกันในการเข้าเป็นสมาชิกเครือข่ายหรือมีบทลงโทษสมาชิกที่ไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดของเครือข่ายที่วางไว้รวมทั้งการกระจายอำนาจให้สมาชิกมีส่วนร่วมและตรวจสอบในด้านต่าง ๆ

4. มีการติดต่อประสานงานและสื่อสารกับสมาชิกอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องซึ่งในการประสานงานระหว่างสมาชิกนั้นมิใช่เป็นการผลักภาระในเรื่องนั้นไปให้หน่วยงานอื่นหรือสมาชิกแต่เป็นการประสานความร่วมมือเพื่อประโยชน์ของสมาชิกให้มีแนวทางในการปฏิบัติในทางเดียวกันที่สำคัญคือให้งานนั้น ๆ บรรลุจุดหมายสูงสุดแก่ผู้มาใช้บริการขององค์กรเครือข่ายนั้น

5. มีการวางแผนและดำเนินกิจกรรมร่วมกันเพื่อสนองความต้องการของสมาชิกอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ

สรุปได้ว่า องค์ประกอบของเครือข่ายจะประกอบไปด้วยโครงสร้างขององค์กรที่เป็นรูปธรรมที่ชัดเจน มีสมาชิกเครือข่าย มีระเบียบข้อบังคับของเครือข่าย มีการประสานงานสื่อสารกับสมาชิก มีการดำเนินกิจกรรมอย่างต่อเนื่องโดยสมาชิกต้องเข้าร่วมอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้การดำเนินกิจกรรมนั้นบรรลุเป้าหมายของเครือข่ายที่ตั้งไว้วัตถุประสงค์ของเครือข่ายนั้น อาจเป็นไปได้ทั้งการแลกเปลี่ยนแนวคิดวิธีการปฏิบัติการแลกเปลี่ยนวัตถุดิบการผลิตและทุนระหว่างเครือข่ายก็ได้

6. การจัดการเครือข่าย

เครือข่ายองค์กรชุมชนหรือเครือข่ายชุมชนมีทั้งลักษณะการเกิดขึ้นโดยธรรมชาติได้แก่เครือข่ายในระบบเครือญาติและเครือข่ายการจัดตั้งขึ้นโดยได้รับการสนับสนุนจากภายนอกหรือองค์กรของรัฐโดยชุมชนมีความพร้อมในการจัดตั้งเครือข่ายดังกล่าวว่ามีวัตถุประสงค์อย่างไรเมื่อจัดตั้งเครือข่ายขึ้นการดำเนินงานของเครือข่ายจะเป็นกลไก หลักสำคัญในการประสานความร่วมมือจากหน่วยงานหรือบุคคลภายนอกที่จะก่อให้เกิดการเรียนรู้และการพัฒนาในการจัดการเครือข่ายได้มีนักวิชาการด้านการพัฒนาชุมชนได้กล่าวถึงดังต่อไปนี้

กฤษฎา บุญชัย (2542): 42) กล่าวว่าหลักในการจัดการหรือหลักในการทำงานเป็นเครือข่ายจะต้องดำเนินกิจกรรมที่เป็นหน้าที่ของเครือข่ายคือ

1. แจกจ่ายข่าวสารข้อมูลอย่างสม่ำเสมอต่อเครือข่าย
2. เป็นผู้กระจายเผยแพร่ข่าวสารข้อมูลต่อสาธารณะซึ่งจัดทำในรูปแบบของการจัดประชุม
3. เป็นผู้คอยสรรหากลุ่มสนใจในการเข้าร่วมกิจกรรม
4. เป็นผู้ประสานงานระหว่างหน่วยงานเพื่อสานความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรภายนอกและสมาชิกของเครือข่าย
5. สนับสนุนให้เกิดปฏิสัมพันธ์ระหว่างองค์กรสมาชิกเครือข่าย
6. จัดหาทุนสำหรับเครือข่าย
7. ริเริ่มกิจกรรมหลักสำหรับเครือข่าย

สมพันธ์ เตชะอธิก (2540:: 3-9) ได้กล่าวถึง การจัดการเครือข่ายไว้ว่าการจัดการเครือข่ายเป็นองค์ประกอบที่สำคัญหนึ่งที่จะทำให้เครือข่ายมีประสิทธิภาพและดำรงอยู่มี 6 ประการคือ

1. ให้สมาชิกมีการตัดสินใจร่วมกันในการค้นหาปัญหาวิธีการแก้ไขปัญหา
2. มีการกำหนดโครงสร้างและบทบาทหน้าที่โครงสร้างการบริหารเครือข่ายจะต้องมีการกำหนดบทบาทหน้าที่กันตามตำแหน่งอย่างชัดเจน
3. การจัดหาสถานที่และวัสดุอุปกรณ์และสิ่งที่จะใช้ประโยชน์อื่นๆ
4. มีการจัดทำกฎกติกาของเครือข่ายเพื่อยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติและเป็นข้อตกลงร่วมกันระหว่างสมาชิกเพราะการอยู่ร่วมกันหลายคนหลายกลุ่มเป็นเครือข่ายย่อมมีความคิดเห็นที่แตกต่างหรือขัดแย้งกัน
5. การจัดการการสื่อสารระหว่างผู้นำกับสมาชิกเครือข่ายให้มีความสะดวกและมีหลากหลายรูปแบบเช่นการประชุมการใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมและวัฒนธรรมระหว่างผู้นำและสมาชิกในการติดต่อและรับข้อมูลข่าวสารความรู้ระหว่างกัน
6. มีการจัดระบบควบคุมตรวจสอบในการบริหารจัดการอย่างโปร่งใสโดยเฉพาะเกี่ยวข้องกับการเงินซึ่งการตรวจสอบต้องตรวจอย่างสม่ำเสมอและเปิดเผยรายละเอียดให้สมาชิกได้รับรู้

กรมการพัฒนาชุมชน (2547: 14) ได้กล่าวถึงการจัดการเครือข่ายว่าการจัดการเครือข่ายที่จะก่อให้เกิดผลประโยชน์แก่สมาชิกและให้เครือข่ายมีการพัฒนาขึ้นต้องประกอบไปด้วยหลักการการจัดการเครือข่ายในเชิงยุทธศาสตร์ว่าการจัดการเครือข่ายให้มีประสิทธิภาพมีหลักการจัดการอยู่ 6 ประการคือ

1. การสร้างจุดมุ่งหมายร่วมการทำงานเครือข่ายจะเกิดประสิทธิภาพสูงสุดหากทุกฝ่ายสามารถกำหนดจุดหมายร่วมกันได้โดยเฉพาะอย่างยิ่งจุดหมายที่ทุกฝ่ายเห็นและต้องการให้เกิดขึ้น

2. การบริหารจัดการสมาชิกในการทำงานของเครือข่ายนั้นสมาชิกในเครือข่ายจะต้องมีจิตสำนึกร่วมมีความถนัดในงานที่ทำและมีส่วนร่วมในกระบวนการทำงานรวมทั้งได้รับผลประโยชน์จากความเป็นสมาชิกในเครือข่าย

3. การเชื่อมโยงการทำงานของเครือข่ายจำเป็นต้องมียุทธศาสตร์ในการเชื่อมโยงที่เหมาะสมโดยอาจเชื่อมต่อกันผ่านการทำกิจกรรมต่าง ๆ การเชื่อมต่อโดยมีศูนย์ประสานงานและการเชื่อมต่อโดยเทคโนโลยี

4. การสร้างความรู้สึกร่วมทุกฝ่ายจะต้องมีความรู้สึกร่วมกับกระบวนการทำงานของเครือข่ายเพื่อให้เกิดพลังในการผลักดันเป้าหมาย

5. การพัฒนาระบบที่โปร่งใสตรวจสอบได้ระบบการทำงานของเครือข่ายจะต้องสามารถและพัฒนาให้เกิดระบบการบริหารจัดการที่โปร่งใสและตรวจสอบได้จากทุกฝ่ายซึ่งจะเป็นการสร้างความรู้สึกที่ดีต่อทุกฝ่ายและผู้ที่จะเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่าย

6. การจัดระบบข้อมูลข่าวสารระบบการติดต่อสื่อสารและสารสนเทศเป็นสิ่งที่มีความสำคัญยิ่งต่อความยั่งยืนของเครือข่ายเพราะจะช่วยให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้และทราบถึงกิจกรรมความเคลื่อนไหวของเครือข่าย

สรุปได้ว่า การจัดการเครือข่ายเป็นการปฏิบัติ เพื่อให้เครือข่ายดำรงอยู่ซึ่งการปฏิบัติในแต่ละระยะของพัฒนาการของเครือข่ายแต่ละระดับจะแตกต่างกันออกไป โดยมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับปัจเจกบุคคลกลุ่มองค์กรอื่น ๆ ที่อยู่นอกกลุ่มองค์กรของตนเองทั้งนี้เครือข่ายจะต้องกระทำหน้าที่ที่จะสร้างประโยชน์ให้เครือข่าย โดยรวมการหาจุดร่วมเป็นแนวทางที่จะดำรงเครือข่ายไว้ให้เป็นตัวกลางในการประสานความร่วมมือกับทุกคนกลุ่มหรือกับองค์กรอื่น ๆ โดยจะต้องให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันกฎระเบียบที่จะเป็นแนวทางในการดำเนินงานของเครือข่ายต้องมีความชัดเจนที่เป็นทั้งบทลงโทษและวิธีการดำเนินกิจกรรมมีการจัดระบบการสื่อสารระหว่างกันการจัดการสารสนเทศและการใช้ข้อมูลสารสนเทศที่เข้าถึงง่ายจะทำให้เกิดการสร้างการมีส่วนร่วมในการจัดการเครือข่ายอย่างมีประสิทธิภาพนอกจากนั้นการจัดการเครือข่ายต้องแสวงหาแกนนำและการสร้างผู้นำเครือข่ายรุ่นใหม่ๆ ขึ้นมาเพื่อสืบทอดเจตนารมณ์ของการตั้งเครือข่ายไว้ให้คงอยู่ต่อไป การจัดการเครือข่ายจึงเป็น

แนวคิดที่สำคัญที่ผู้วิจัยจะนำไปเป็นแนวทางในการศึกษาหาแนวทางในการพัฒนาการบริหารจัดการกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมในบทต่อไป

แนวคิดการมีส่วนร่วม

การบริหารจัดการกลุ่มองค์กรเครือข่ายองค์กรภาคประชาชนจะไม่สามารถประสบผลสำเร็จได้หากขาดการมีส่วนร่วมของสมาชิกและบุคคลภายนอกกล่าวได้ว่าการมีส่วนร่วมเป็นปัจจัยสำคัญที่ก่อให้เกิดความสำเร็จในการพัฒนาในด้านต่าง ๆ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงได้นำแนวคิดการมีส่วนร่วมมาใช้เป็นแนวทางในการศึกษาซึ่งได้แยกข้อดังต่อไปนี้

1. ความหมายของการมีส่วนมีส่วนร่วม

การมีส่วนร่วม (Participation) เป็นคำที่กล่าวถึงมากในแวดวงของนักพัฒนาซึ่งการมีส่วนร่วมถือว่าเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญในการที่จะก่อให้เกิดการพัฒนาที่ตรงตามความต้องการอย่างแท้จริงของประชาชนในความหมายของการมีส่วนร่วมนักสังคมวิทยาได้ให้ความหมายไว้ดังต่อไปนี้

อลิศรา ชูชาติ (2538: 9) ให้ความหมายการมีส่วนร่วมว่าหมายถึงการร่วมมือและมีส่วนร่วมซึ่งกันและกันในทุก ๆ ด้านของประชาชนโดยเริ่มตั้งแต่การมีส่วนร่วมในการวางแผนการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจการมีส่วนร่วมในการปฏิบัติการการมีส่วนร่วมในการรับประโยชน์และการมีส่วนร่วมในการติดตามประเมินผล สอดคล้องกับงานวิจัยของ สายสุนีย์ ปวุตินันท์ (2541: 40) กล่าวว่าการมีส่วนร่วมหมายถึงความร่วมมือจากบุคคลหรือกลุ่มคนที่เห็นพ้องต้องกันร่วมรับผิดชอบหรือเข้าร่วมทำกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อองค์การโดยการร่วมวางแผนคิดแก้ไขปฏิบัติติดตามผลและร่วมรักษามาตรฐานที่กลุ่มกำหนดขึ้นทั้งนี้เพื่อให้เกิดการพัฒนาต่อองค์การและเพื่อบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ซึ่งกนกรัตน์ กิตติวิวัฒน์ (2543: 24) ได้กล่าวว่า การมีส่วนร่วมของประชาชน หมายถึง ขั้นการลงมือปฏิบัติที่ยึดหลักการให้ประชาชนมีส่วนร่วม ซึ่งจะเป็นจริงไม่ได้ถ้ายังไม่ลงมือปฏิบัติและในระหว่างลงมือปฏิบัติเท่านั้นที่จะสามารถทดสอบได้ว่าประชาชนมีส่วนร่วมแค่ไหนเพียงไร ซึ่งสรุปได้จากการปฏิบัติที่เป็นจริงโดยนำหลักคิดทางทฤษฎีไปปฏิบัติจริงในชุมชนกระบวนการนี้เป็นจริงที่ประชาชนสรุปได้ด้วยตนเองและสามารถถ่ายทอดสู่ผู้อื่นหรือชุมชนอื่นได้ทั้งนี้เพราะประชาชนได้มีประสบการณ์มาแล้ว ดังนั้น ในทางการพัฒนาจึงหมายถึงการที่ประชาชนดำเนินกิจกรรมการพัฒนาด้วยตนเองด้วยจิตสำนึกรับผิดชอบต่อชะตากรรมของตนเองและได้สร้างกลไกภายใน (Inner Mechanism) อย่างใดอย่างหนึ่งขึ้น เพื่อผลักดันการพัฒนาให้กระจายจากชุมชนหนึ่งไปสู่อีกชุมชนหนึ่งในรูปของขบวนการประชาชน (People Movement) ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ มัณฑนา ท้วมยิ้ม (2543: 11-12) กล่าวไว้ว่า ในเชิงการพัฒนาชนบทหมายถึงการมีส่วนร่วมของสมาชิกผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholders)

ชุมชนหรือประชาชนในการเข้ามามีบทบาทในการดำเนินงานพัฒนาของภาครัฐเป็นลักษณะการมีส่วนร่วมอย่างหนึ่งแต่การมีส่วนร่วมในความหมายที่กว้างอาจจะหมายถึงการเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนาต่าง ๆ ของชุมชนโดยตรงการมีส่วนร่วมอาจมีได้ทุกระดับตั้งแต่การมีส่วนร่วมในระดับชาติลงมาจนถึงระดับหมู่บ้านการมีส่วนร่วมในการดำเนินงานของรัฐหรือกิจกรรมการพัฒนาของชุมชนที่ประชาชนยินดีมาร่วมโดยที่การมีส่วนร่วมนี้จะมีความหมายว่าสมาชิกทุกคนจะได้ร่วมรับประโยชน์และการลงทุนลงแรงด้วยจึงเป็นการมีส่วนร่วมในความหมายที่เป็นธรรม และ อังคณา วงษ์นอก (2547: 24) ให้ความหมายว่าการมีส่วนร่วมหมายถึงการที่ประชาชนเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มในขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งซึ่งผลของการเกี่ยวข้องดังกล่าวเป็นเหตุเร้าใจให้การกระทำบรรลุจุดมุ่งหมายของกลุ่มทั้งทำให้เกิดความรู้สึกร่วมรับผิดชอบกับกลุ่มดังกล่าวด้วย

สรุปได้ว่า การมีส่วนร่วมหมายถึงการที่ประชาชนเข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มชุมชนตั้งแต่กระบวนการคิดลงมือปฏิบัติ ร่วมรับผิดชอบ และร่วมรับผลประโยชน์ ซึ่งการมีส่วนร่วมในขั้นตอนของการปฏิบัติจะเป็นการมีส่วนร่วมที่มีความชัดเจนและจะเป็นตัวชี้วัดถึงกระบวนการมีส่วนร่วมที่เป็นจริงของประชาชนที่จะชี้วัดความสำนึกรับผิดชอบความทุ่มเทรวมทั้งจะเป็นการสร้างกลไกในการพัฒนาให้บรรลุเป้าหมาย อีกนัยหนึ่งการมีส่วนร่วมของประชาชนในการพัฒนาจะมุ่งเน้นการพัฒนาคนเป็นหลักสำคัญโดยให้เกิดความพร้อมเพรียงและมีความรู้สึกร่วมเป็นเจ้าของในกลุ่มองค์กรหรือชุมชน

2. ความสำคัญของการมีส่วนร่วม

ในการดำเนินโครงการในการพัฒนาของหน่วยงานภาครัฐกลุ่มองค์กรชุมชนมีจุดมุ่งหมายในการแก้ไขปัญหาให้บรรลุผลและตอบสนองตรงความต้องการของประชาชนกลุ่มองค์กรหรือชุมชน ดังนั้นการมีส่วนร่วมของประชาชนในเชิงของการพัฒนาจึงมีความสำคัญในการดำเนินการพัฒนาเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของโครงการในความสำคัญของการมีส่วนร่วมได้มีนักสังคมวิทยาได้เสนอไว้ดังต่อไปนี้

กาญจนา แก้วเทพ (2540: 60) กล่าวถึงความสำคัญของการมีส่วนร่วมว่า การมีส่วนร่วมจะทำให้ทุกคนในชุมชนได้รู้จักรักษาผลประโยชน์ของชุมชนตนเองสามารถพึ่งตนเองและช่วยเหลือตนเองได้ (Self - help) ทำให้สามารถดำเนินการไปสู่สิ่งที่พึงปรารถนา (Desired State) ก่อให้เกิดการร่วมคิดร่วมตัดสินใจและร่วมดำเนินกิจกรรมเกิดการเรียนรู้ที่เกิดจากการปฏิบัติจริง (Learning by Doing) เนื่องจากการมีส่วนร่วมเป็นการตอบสนองต่อศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์และยังสนองตอบต่อความต้องการของชาวบ้าน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ พีรสุต ศรีธวัช ณ อยุธยา (2541: 36) กล่าวถึงความสำคัญของการมีส่วนร่วมว่าการมีส่วนร่วมเป็นการเสริมพลังอำนาจ (Participation as Empowerment) คือการพัฒนาทักษะและความสามารถของบุคคลให้สามารถจัดการกับสิ่งต่างๆ

ได้อย่างมีประสิทธิภาพซึ่งรวมไปถึงเป็นพลังอำนาจในการต่อรองกับหน่วยงานหรือกลุ่มบุคคลเป็นการสนับสนุนศักยภาพเพื่อให้เกิดการพัฒนานอกจากนี้การมีส่วนร่วมยังนำมาซึ่งพื้นฐานและความจำเป็นในการทำให้ประชาชนสามารถตัดสินใจและกระทำในสิ่งที่เชื่อว่าจำเป็นสำหรับการพัฒนาตนเอง ซึ่งพจนีย์ เทียมศักดิ์ (2541: 56) กล่าวว่าการมีส่วนร่วมมีความสำคัญเพราะเป็นการทำให้ทุกฝ่ายได้เข้ามาเกี่ยวข้องให้ทุกคนมีสิทธิที่จะมีส่วนร่วมในการดำเนินงานในลักษณะของกิจกรรมและการดำเนินชีวิตในชุมชนอย่างมีศักดิ์ศรีและเท่าเทียมกันในสิทธิอำนาจตามแนวทางประชาธิปไตยและรวมถึงเป็นการลดการพึ่งพาจากรัฐอันเป็นความสัมพันธ์ที่จะก่อให้เกิดการเรียนรู้อย่างกว้างขวาง และ อภิญญา กังสนารักษ์ (2544: 31) ได้กล่าวถึงความสำคัญของการมีส่วนร่วมว่าการมีส่วนร่วมของประชาชนในชุมชนเป็นวิธีการหนึ่งที่จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการจัดการของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและลดภาระงานของบุคลากรที่ปฏิบัติงานเพราะการมีส่วนร่วมเป็นวิถีทางที่จะช่วยให้ประชาชนสามารถควบคุมและจัดสรรการใช้ทรัพยากรของตนเองให้เป็นไปอย่างคุ้มค่าและเกิดประโยชน์สูงสุด

สรุปได้ว่า การมีส่วนร่วมของประชาชนกับหน่วยงานพัฒนามีความสำคัญที่จะเป็นกลไกภายในที่จะก่อให้เกิดความสำเร็จและสนับสนุนศักยภาพในการพัฒนาช่วยเสริมพลังอำนาจในการต่อรองกับหน่วยงานหรือกลุ่มบุคคลเพื่อดำเนินการไปสู่การแก้ไขปัญหาด้วยตนเอง จากกระบวนการร่วมคิดร่วมตัดสินใจร่วมปฏิบัติและรับผลประโยชน์ที่เป็นไปตามสิทธิแนวทางประชาธิปไตยอันจะส่งผลให้คนในชุมชนมีศักดิ์ศรี มีความเท่าเทียมอันเป็นรากฐานความสัมพันธ์ของคนในชุมชนและทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และพัฒนาศักยภาพในการพัฒนาอย่างเต็มประสิทธิภาพ

3. ลักษณะของการมีส่วนร่วม

การมีส่วนร่วมเป็นปัจจัยที่ก่อให้เกิดความสำเร็จของการพัฒนากลุ่มองค์กรและชุมชนโดยการมีส่วนร่วมต้องเป็นไปด้วยความสมัครใจไม่ถูกบังคับให้เข้าร่วมในกิจกรรมต่างๆ กล่าวได้ว่า การเข้ามามีส่วนร่วมโดยความสมัครใจเป็นการกระทำทางสังคมของบุคคลที่สนับสนุนให้กลุ่มองค์กรและชุมชนดำเนินการไปตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายลักษณะการมีส่วนร่วมได้มีนักสังคมวิทยาได้กล่าวถึงไว้ดังนี้

ไพรัตน์ บุญรัตพันธ์ (2540: 146) ได้แบ่งลักษณะการมีส่วนร่วมออกเป็น 4 ระดับคือ

1. การมีส่วนร่วมในการตัดสินใจตั้งแต่การริเริ่มตัดสินใจดำเนินการตัดสินใจและตัดสินใจในการลงมือปฏิบัติการนั้น

2. การมีส่วนร่วมในการปฏิบัติการประกอบด้วยการสนับสนุนด้านทรัพยากรและการประสานความร่วมมือในการปฏิบัติการ

3. การมีส่วนร่วมในการรับผลประโยชน์ไม่จำเป็นว่าจะเป็นประโยชน์ทางด้านวัตถุประโยชน์ทางด้านสังคมหรือผลประโยชน์ส่วนบุคคล

4. มีส่วนร่วมในการประเมินผลเพื่อทราบปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไข

ทนงศักดิ์ คุ้มไข่น้ำ (2540: 101) ได้แบ่งลักษณะของการมีส่วนร่วมของประชาชนตามลักษณะต่าง ๆ ของการมีส่วนร่วมดังนี้

1. ลักษณะถูกบังคับให้ร่วม ประชาชนที่เข้ามามีส่วนร่วมโครงการการทำกิจกรรมเพราะถูกบังคับโดยไม่มีทางหลีกเลี่ยง

2. ลักษณะถูกหลอกให้ร่วม ในลักษณะนี้ประชาชนจะถูกหลอกโดยการใช้ผลประโยชน์ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ค่าแรงความสะดวกสบายซึ่งเป็นผลประโยชน์ส่วนบุคคลให้เข้าร่วมในการดำเนินกิจกรรม

3. ลักษณะถูกชักชวนให้เข้าร่วมการมีส่วนร่วม ในลักษณะนี้เป็นโครงการที่องค์กรภาครัฐหน่วยงานราชการคิดขึ้นแล้วและพยายามชักชวนประชาชนเข้าร่วมโครงการให้ความร่วมมือโดยอาศัยการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการพร้อมการชักชวนผ่านทางสื่อมวลชน

4. ลักษณะการมีส่วนร่วมโดยการสัมภาษณ์แล้ววางแผนให้ลักษณะการมีส่วนร่วม ลักษณะนี้จะทำให้ปัญหาความต้องการของประชาชนได้รับการเอาใจใส่เพียงเล็กน้อยกล่าวคือผู้ที่จะเป็นผู้วางแผนการปฏิบัติงานจะทำการสำรวจปัญหาของประชาชนด้วยการเรียกประชุมสัมภาษณ์สอบถามจากนั้นจะดำเนินการวางแผนให้ปฏิบัติซึ่งประชาชนจะไม่มีส่วนร่วมในการวางแผนการปฏิบัติงานตามโครงการแต่อย่างใด

5. ลักษณะการมีส่วนร่วมโดยมีโอกาสในการเสนอความคิดเห็น เป็นลักษณะที่ประชาชนเริ่มเข้าไปมีส่วนร่วมในการเสนอความคิดเห็นที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนโครงการและการดำเนินโครงการแต่การตัดสินใจยังเป็นของทางราชการอยู่

6. ลักษณะการมีส่วนร่วมโดยมีโอกาสเสนอโครงการ ลักษณะนี้ทางราชการกับประชาชนจะมีการปรึกษาหารือกันอย่างใกล้ชิดประชาชนจะมีโอกาสตัดสินใจว่าปัญหาของตนคืออะไรจะแก้ไขอย่างไรวิธีไหนดีที่สุดในการดำเนินการแก้ไขปัญหา

7. ลักษณะการมีส่วนร่วมโดยมีโอกาสตัดสินใจ ในลักษณะนี้ประชาชนจะเป็นหลักสำคัญของการตัดสินใจในทุกเรื่องทุกกระบวนการเริ่มตั้งแต่การวางแผนการปฏิบัติงานตามแผนและการประเมินผลโครงการ

ปาริชาติ วลัยเสถียร (2546: 138-139) ได้กล่าวถึงลักษณะของการมีส่วนร่วมว่ามี 2 ลักษณะคือ

1. การมีส่วนร่วมในลักษณะที่ให้ประชาชนเข้าไปมีส่วนร่วมในกระบวนการพัฒนาตั้งแต่เริ่มจนสิ้นสุดโครงการได้แก่การร่วมกันค้นหาปัญหาการวางแผนการตัดสินใจการระดมทรัพยากรและเทคโนโลยีท้องถิ่นการบริหารจัดการการติดตามประเมินผลรวมทั้งการรับผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากโครงการโดยโครงการพัฒนาดังกล่าวจะต้องมีความสอดคล้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมของชุมชน

2. การมีส่วนร่วมในนัยทางการเมืองเป็นการส่งเสริมสิทธิพลังอำนาจทางการเมือง โดยประชาชนหรือชุมชนพัฒนาขีดความสามารถของตนในการจัดการจัดการ เพื่อรักษาประโยชน์ของกลุ่ม ควบคุมการใช้และการกระจายทรัพยากรของชุมชน อันจะก่อให้เกิดกระบวนการและโครงสร้างที่ประชาชนในชุมชนสามารถแสดงออก ซึ่งความสามารถของตนและได้รับผลประโยชน์จากการพัฒนา

วิรัช วิรัชนิภาวรรณ (2545: 32-33) ได้สรุปลักษณะของการการมีส่วนร่วมไว้ดังนี้คือ

1. การคิด
2. การตัดสินใจ
3. การกำหนดปัญญา
4. การวางแผน
5. การดำเนินงาน
6. การประเมินผล
7. การบำรุงรักษาและพัฒนาให้คงไว้

Bryant and White (1982: 118 อ้างใน ปาริชาติ วลัยเสถียร, 2546: 42) ได้แบ่งลักษณะการมีส่วนร่วมในการทางเมืองเป็น 3 ประเภทคือ

1. การมีส่วนร่วมในแนวระดับ (Horizontal Forms of Participation) เป็นการมีส่วนร่วมแบบดั้งเดิมที่กำหนดโดยการเข้าร่วมเป็นสมาชิกพรรคการเมืองหรือพฤติกรรมทางการเมืองเช่นการเลือกตั้งกิจกรรมกลุ่มผลประโยชน์การแนะนำชักชวนเป็นต้น

2. การมีส่วนร่วมในแนวตั้ง (Vertical Forms of Participation) เป็นการมีส่วนร่วมที่ประชาชนมีความสัมพันธ์ในเรื่องต่าง ๆ กับผู้นำหรือเจ้าหน้าที่เพื่อให้ได้รับผลประโยชน์จากกันและกัน

3. การมีส่วนร่วมในการบริหาร (Participation in Administrative Process) เป็นมีส่วนร่วมที่เป็นทั้งแนวตั้งและแนวนอน อาจจะเป็นแบบของกิจกรรมที่กลุ่มผลประโยชน์กำหนดการตัดสินใจในการบริหารหรือการแลกเปลี่ยนอย่างใดอย่างหนึ่ง แต่มีการเข้าไปร่วมมากกว่าแบบแนวตั้งและแนวนอนเช่นการตัดสินใจยอมรับเทคโนโลยีใหม่ ๆ การวางแผนกิจกรรมร่วมกันการวางแผนการตลาดและการเข้าร่วมฝึกอบรมเป็นต้น

สรุปได้ว่า การที่ประชาชนจะเข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ขององค์กรกลุ่มหรือชุมชน ลักษณะการมีส่วนร่วมที่แท้จริงจึงเป็นการมีส่วนร่วมตั้งแต่ริเริ่มความคิดเห็นเสนอความคิดเห็นความต้องการการวางแผนการปฏิบัติการประเมินผลและการรับผลประโยชน์จากการมีส่วนร่วมในกิจกรรมนั้น ๆ กล่าวได้ว่าลักษณะของการมีส่วนร่วมจะเป็นไปในลักษณะที่ประชาชนมีอิสระในการตัดสินใจในกระบวนการโครงการต่าง ๆ ทุกขั้นตอน เพื่อการพัฒนาที่จะสนองตอบที่ตรงต่อปัญหาและความต้องการของตนเองได้

แนวคิดทางการตลาด

การตลาดเป็นกิจกรรมที่สำคัญขององค์กรธุรกิจที่จะต้องดำเนินไปเพื่อให้ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าไปสู่ผู้บริโภคตามช่องทางต่างๆ ที่ทางองค์กรได้กำหนดไว้กล่าวได้ว่า การตลาดเป็นการดำเนินกิจกรรมด้านการบริการให้เกิดความพึงพอใจแก่ลูกค้าที่จะรับบริการจากองค์กร ในขณะเดียวกันการตลาดก็จะทำให้องค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรเช่นเดียวกัน ในแนวคิดทางการตลาดแยกประเด็นการศึกษาได้ดังนี้

1. ความหมายของการตลาด

การตลาดเป็นการดำเนินกิจกรรมที่องค์กรดำเนินการ เพื่อการเคลื่อนย้ายสินค้าจากองค์กรสู่ผู้บริโภคเป็นสิ่งที่เกี่ยวเนื่องสัมพันธ์กับการผลิตสินค้ากล่าวคือเมื่อผลิตสินค้าองค์กรต้องเคลื่อนย้ายไปสู่ผู้บริโภคในความหมายของการตลาดได้มีนักวิชาการได้ให้ความหมายไว้ดังต่อไปนี้

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และปริญ ลักษิตานนท์ศุภร (2541: 33) ได้ให้ความหมายไว้ว่าการตลาดหมายถึงกระบวนการในการวางแผนและการบริหารแนวความคิดการตั้งราคาการส่งเสริมการตลาดและการจัดจำหน่ายความคิดสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนโดยสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรและสนองความพึงพอใจของบุคคล

สุดา ดวงเรืองรุจิระ และสมชัย จิรโรจน์วัฒน (2543: 3) ได้ให้ความหมายการตลาดไว้ว่าการตลาดหมายถึงการกระทำกิจกรรมต่างๆในทางธุรกิจที่ผลให้เกิดการนำสินค้าหรือบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคหรือผู้ใช้บริการให้ได้รับความพอใจขณะเดียวกันก็บรรลุวัตถุประสงค์ของกิจการนั้นๆ

วิทวัส รุ่งเรืองผล (2546: 24) ได้ให้ความหมายของการตลาดไว้ว่าการตลาดหมายถึงกิจกรรมการผลิตสินค้า (Goods) และบริการ (Services) โดยการวางแผนผลิตภัณฑ์ราคาการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาดเพื่อการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการโดยมุ่งตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า

ตะวันพล เหล่าชัยเจริญ (2540: 44) ได้ให้ความหมายของการตลาดไว้ว่า การตลาด หมายถึงกระบวนการทางสังคมและกระบวนการการบริหารที่ทำให้บุคคลหรือกลุ่มบุคคลได้รับสิ่งของที่ต้องการและอยากได้โดยอาศัยการรังสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าขึ้นมาแล้วนำไปแลกเปลี่ยนกับบุคคลอื่น

สรุปได้ว่า การตลาดหมายถึงกิจกรรมที่องค์กรทางธุรกิจได้กระทำขึ้นในลักษณะของการบริหารจัดการโดยการผลิตสินค้าและเคลื่อนย้ายสินค้าไปสู่ผู้บริโภคเพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนกันขึ้นทั้งนี้การแลกเปลี่ยนสินค้าเป็นการตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าในขณะเดียวกันก็บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรนั้นๆ

2. องค์ประกอบของการตลาด

การตลาดเป็นกิจกรรมต่าง ๆ ที่นำเอาสินค้าและบริการจากแหล่งผลิตหรือผู้ประกอบการไปถึงมือผู้บริโภคในเวลาและสถานที่ที่ต้องการหรือหมายถึงการดำเนินกิจกรรมอันจะส่งผลให้สินค้าและบริการกระจายจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค เพื่อใช้อุปโภคหรือบริโภคในลักษณะที่ต้องการตามความเหมาะสม ดังนั้น การตลาดจึงมีความหมายที่กว้างเป็นระบบที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการต่าง ๆ มากมายเช่นการวิจัยตลาดการวางแผนการส่งเสริมการขายการจัดจำหน่ายดังนั้นการตลาดย่อมมีองค์ประกอบต่างๆที่เป็นส่วนสำคัญที่ก่อให้เกิดกิจกรรมทางการตลาดขึ้นโดยองค์ประกอบของการตลาดได้มีนักวิชาการได้กล่าวถึงไว้ดังนี้

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และปริญ ลักษิตานนท์ศุภร (2541: 4-10) ได้กล่าวถึงองค์ประกอบของการตลาดไว้ว่าการตลาดเป็นกระบวนการทางสังคมและการบริหารซึ่งมีองค์ประกอบของตลาดประกอบด้วย

1. การวิเคราะห์เกี่ยวกับความจำเป็นความต้องการและความต้องการซื้อ ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการตลาดโดยในการศึกษาถึงความจำเป็นความต้องการและความต้องการซื้อมีดังนี้

1.1 ความจำเป็น (Needs) เป็นอำนาจพื้นฐานที่ทำให้บุคคลต้องการสิ่งใดสิ่งหนึ่งเพื่อสนองความต้องการพื้นฐานทางร่างกายประกอบด้วยความต้องการในปัจจัย 4 ได้แก่อาหารเครื่องนุ่งห่มที่อยู่อาศัยและยารักษาโรครวมทั้งความต้องการพักผ่อน

1.2 ความต้องการ (Wants) เป็นความปรารถนาของบุคคลที่จะได้รับการตอบสนองความพอใจเป็นความต้องการในระดับที่ลึกซึ้งกว่าความจำเป็นความต้องการเกิดจากการเรียนรู้ด้านวัฒนธรรมและสังคมซึ่งถือว่าเป็นความต้องการด้านจิตวิทยาเป็นความต้องการการยอมรับและการยกย่องจากสังคมรวมทั้งความต้องการประสบความสำเร็จสูงสุดในชีวิตเช่นความต้องการที่ดินทำเลดีเพื่อหวังผลกำไรสูงในอนาคต เป็นต้น ความจำเป็นและความต้องการนี้สามารถใช้แทนกันได้เพราะถือว่ามีความหมายใกล้เคียงกัน

1.3 ความต้องการซื้อ (Demands) เป็นความต้องการผลิตภัณฑ์ใดผลิตภัณฑ์หนึ่งซึ่งต้องมีความสามารถในการซื้อและเต็มใจที่จะซื้อความต้องการซื้อประกอบไปด้วยองค์ประกอบ 3 ประการคือ

1.3.1 ความจำเป็นหรือความต้องการผลิตภัณฑ์ (Needs and Wants)

1.3.2 ความสามารถในการซื้อ (Ability to Purchase)

1.3.3 ความเต็มใจที่จะซื้อสินค้านั้น (Willing to Buy)

ความจำเป็นหรือความต้องการจะสามารถเปลี่ยนเป็นความต้องการซื้อได้ถ้ามีอำนาจซื้อและมีความเต็มใจซื้อประกอบ

2. ผลิตภัณฑ์ (สินค้าบริการและความคิด) ผลิตภัณฑ์ (Products) หมายถึงสิ่งที่เสนอแก่บุคคลเพื่อสนองความจำเป็นหรือความต้องการผลิตภัณฑ์เพื่อจะสนองความต้องการผลิตภัณฑ์จะรวมถึงสินค้าบริการสถานที่กิจกรรมองค์การและความคิดการเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อจะสนองความต้องการของบุคคลซึ่งผลิตภัณฑ์เกิดจากกรรมวิธีการผลิตดังนั้นการผลิตผลิตภัณฑ์จะเกี่ยวข้องกับการตลาดแต่ไม่ถือว่าเป็นหน้าที่การตลาดการที่ธุรกิจจะผลิตสินค้าใดออกมาต้องคำนึงถึงว่าจะสามารถขายได้หรือสามารถสนองความต้องการของลูกค้าได้หรือไม่นักการตลาดจึงต้องวิเคราะห์และวิจัยถึงลักษณะความต้องการของลูกค้าที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์จึงจะพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการนั้นได้ดียิ่งขึ้นผลิตภัณฑ์ประกอบด้วย

2.1 สินค้า (Goods) เป็นสิ่งที่สัมผัสได้และสามารถตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า

2.2 บริการ (Services) เป็นกิจกรรมหรือผลประโยชน์ที่ไม่สามารถสัมผัสได้ซึ่งฝ่ายหนึ่งนำเสนอกับอีกฝ่ายหนึ่ง

2.3 ความคิด (Ideas) เป็นความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เป็นไปได้ที่ผู้ประกอบธุรกิจมองเห็นลู่ทางที่จะนำเสนอเข้าสู่ตลาด

3. ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการคำนึงถึงคุณค่าต้นทุนและความพอใจของลูกค้าผู้บริโภคตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่ต้องคำนึงถึงโดยพิจารณาถึงคุณค่าสินค้านั้นราคาสินค้าซึ่งเป็นต้นทุนของผู้บริโภคมีรายละเอียดที่พิจารณาดังนี้

3.1 คุณค่า (Value) หมายถึงคุณค่าสินค้าหรือบริการเพื่อจูงใจให้ผลิตภัณฑ์เกิดการเปลี่ยนแปลงซึ่งผลิตภัณฑ์ที่เสนอให้กับลูกค้าต้องมีคุณค่าในสายตาของลูกค้ากล่าวคือต้องมีลักษณะแตกต่างจากคู่แข่งขันนักการตลาดต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเองให้มีคุณค่าเพิ่มในสายตาของลูกค้า

3.2 ต้นทุน (Cost) ของลูกค้าในที่นี้หมายถึงราคา (Price) สินค้าที่ลูกค้าต้องจ่ายเงินซื้อซึ่งก็คือคุณค่าของสินค้าในรูปของตัวเงินนั่นเองผู้ซื้อจะตัดสินใจซื้อสินค้าอย่างใดอย่างหนึ่งโดยพิจารณาถึงคุณภาพผลิตภัณฑ์และเงินที่ลูกค้าต้องจ่ายเงินซื้อสินค้านั้นเมื่อใดที่ลูกค้ารู้สึกว่าคุณค่าผลิตภัณฑ์สูงกว่าต้นทุนหรือเงินที่เขาต้องจ่ายซื้อสินค้าแสดงว่าเขาได้รับผลประโยชน์หรือกำไรจากการซื้อสินค้านั้น

3.3 ความพึงพอใจของลูกค้า (Satisfaction) เกิดจากการได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าสูงกว่าต้นทุนที่เขาต้องจ่ายไปและยังขึ้นกับเครื่องมือการตลาดและกิจกรรมการตลาดอื่น ๆ อีกด้วย

4. การแลกเปลี่ยนและการติดต่อธุรกิจบุคคลจะได้รับผลิตภัณฑ์มี 2 วิธีด้วยกันคือ

4.1 การแลกเปลี่ยน (Exchange) เป็นกิจกรรมที่ได้รับผลิตภัณฑ์จากบุคลหนึ่งโดยการเสนอสิ่งที่มีค่าเป็นการตอบแทนลักษณะของการแลกเปลี่ยนมีดังนี้

4.1.1 ประกอบด้วยบุคคลหรือกลุ่มบุคคลสองฝ่ายขึ้นไป

4.1.2 แต่ละฝ่ายมีบางสิ่งที่มีคุณค่าสำหรับอีกฝ่ายหนึ่ง

4.1.3 แต่ละฝ่ายมีความสามารถในการติดต่อสื่อสารและการส่งมอบ

4.1.4 แต่ละฝ่ายมีอิสระที่จะยอมรับหรือปฏิเสธในสิ่งที่อีกฝ่ายหนึ่งเสนอ

4.1.5 แต่ละฝ่ายเชื่อว่าเป็นการเหมาะสมหรือพอใจที่จะติดต่อสื่อสารกับอีกฝ่ายหนึ่ง

4.2 การติดต่อธุรกิจ (Transaction) ประกอบด้วยการทำการค้าระหว่าง 2 ฝ่ายคือ ฝ่ายผู้ซื้อและฝ่ายผู้ขายการติดต่อธุรกิจมีลักษณะดังนี้

4.2.1 ต้องมีสองสิ่งที่มีคุณค่า

4.2.2 มีการตกลงภายใต้เงื่อนไข

4.2.3 มีระยะเวลาของการตกลง

4.2.4 มีสถานที่ในการตกลง

5. การตลาดเพื่อสร้างความสัมพันธ์ (Relationships) และเครือข่ายทางการตลาด (Marketing Networks) การตลาดต้องอาศัยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและอาศัยเครือข่ายทางการตลาดดังนี้

5.1 การตลาดเพื่อสร้างความสัมพันธ์เป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มต่าง ๆ เช่น ลูกค้าผู้บริโภคผู้จัดจำหน่ายคนกลางผู้ผลิตและส่งมอบวัตถุดิบผู้มีอิทธิพลต่อธุรกิจทรัพยากรบุคคลบุคคลภายในกิจการซึ่งจะต้องมีการส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพสูงราคาเหมาะสมการจัดจำหน่ายรวดเร็วและการส่งเสริมการตลาดที่เหมาะสม

5.2 เครือข่ายทางการตลาดประกอบด้วยบริษัทและกลุ่มผู้ได้ผลประโยชน์จากองค์การ (Stakeholder) เป็นกลุ่มบุคคลต่าง ๆ ที่ให้การสนับสนุนมีผลกระทบต่อการสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจซึ่งสามารถสร้างกำไรการตัดสินใจและการกำหนดนโยบายขององค์การเช่นลูกค้า (Customer) พนักงาน (Employee) ชุมชน (Community) และผู้ถือหุ้น

6. กระบวนการตลาด (Marketing Process) และนักการตลาด (Marketer) กระบวนการตลาดเริ่มจากการกำหนดและวิเคราะห์ถึงความต้องการของลูกค้าแล้วพัฒนาส่วนผสมการตลาดเพื่อใช้กับตลาดเป้าหมายเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจงานที่เกี่ยวข้องดังกล่าวถือว่าเป็นงานการตลาดลำดับขั้นตอนซึ่งเริ่มตั้งแต่การวิเคราะห์ถึงความต้องการของลูกค้าและสิ่งแวดล้อมการวางแผนส่วนผสมการตลาดปฏิบัติตามแผนและการควบคุมให้เป็นไปตามแผนถือว่าเป็นกระบวนการตลาดหรืออาจเรียกว่าเป็นกระบวนการบริหารการตลาด (Marketing Management Process) งานการตลาดที่เกิดขึ้นถือว่าเป็นงานของนักการตลาดและผู้ที่ทำการบริหารการตลาดเราเรียกว่าผู้บริหารการตลาด

7. การตลาดเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า (Customer Relationship Marketing: CRM) การลงทุนในกิจกรรมการตลาดเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าจำเป็นต้องศึกษาระดับการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า 5 ระดับได้แก่

7.1 ระดับพื้นฐาน (Basic Marketing) เป็นการทำหน้าที่พื้นฐานการขายโดยพนักงานแก้ปัญหาให้กับลูกค้าเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น

7.2 มีปฏิกิริยาโต้ตอบ (Reactive Marketing) พนักงานขายขายผลิตภัณฑ์และการกระตุ้นให้ลูกค้าตอบโต้ในกรณีที่มีปัญหาเกิดขึ้น

7.3 ติดตามลูกค้า (Accountable Marketing) พนักงานขายต้องโทรศัพท์หรือติดต่อลูกค้าภายหลังการขายเพื่อตรวจสอบว่าลูกค้าบรรลุความคาดหวังจากการใช้สินค้าหรือพนักงานขายต้องการข้อเสนอแนะการติดต่อกับลูกค้าเพื่อนำข้อมูลเหล่านั้นมาปรับปรุงในการเสนอขาย

7.4 ความขยันในการติดต่อลูกค้า (Proactive Marketing) พนักงานขายต้องโทรศัพท์กับลูกค้าเป็นประจำเพื่อรับข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่

7.5 การมีส่วนร่วมจากลูกค้า (Partnership Marketing) บริษัทต้องทำงานร่วมกับลูกค้าเพื่อค้นหาวิธีการรักษาลูกค้าและช่วยแก้ปัญหาต่างๆให้ลูกค้าการตลาดเพื่อสร้างสัมพันธ์กับลูกค้ามีหลักสำคัญในการกำหนดโปรแกรมการตลาดเพื่อสร้างความสัมพันธ์ดังนี้

7.5.1 การกำหนดลูกค้าที่สำคัญในการใช้การตลาดเพื่อการสร้างความสัมพันธ์

7.5.2 มอบงานให้ผู้จัดการที่มีทักษะในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าสำคัญแต่ละราย

7.5.3 การพัฒนารายละเอียดของงานสำหรับผู้จัดการแต่ละคนเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีได้แก่การรายงานความสัมพันธ์วัตถุประสงค์ความรับผิดชอบและเกณฑ์การประเมินผลผู้จัดการต้องสร้างความสัมพันธ์มีความรับผิดชอบต่อลูกค้ามีข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าและการให้บริการ

7.5.4 มอบหมายงานให้ผู้จัดการฝ่ายสร้างความสัมพันธ์ควบคุมบุคคลและพัฒนารายละเอียดของงานกำหนดเกณฑ์การประเมินผลและการสนับสนุนทรัพยากร

7.5.5 ผู้จัดการแต่ละคนต้องพัฒนาแผนประจำปีและแผนในระยะยาว

ชัยสมพล ชาวประเสริฐ (2549: 61) ได้กล่าวถึง องค์ประกอบของการตลาดไว้ว่าการตลาดจะต้องประกอบด้วยกิจกรรมต่าง ๆ เช่น การผลิตสินค้าและการให้บริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค มีการตอบสนองต่อความจำเป็นและความต้องการของมนุษย์หรือผู้บริโภคในที่นี้ ความจำเป็นหมายถึงความต้องการในปัจจัยแห่งการดำรงชีวิตที่มนุษย์ขาดไม่ได้ คือ อาหาร ที่อยู่ อาศัยเครื่องนุ่งห่ม และยารักษาโรคในขณะที่ความต้องการหมายถึงระดับของความต้องการที่อยู่นอกเหนือความจำเป็นต่อ

การดำรงชีวิตของมนุษย์และการตลาดจะต้องมีการแลกเปลี่ยนซึ่งการแลกเปลี่ยนในปัจจุบันได้ใช้มาตรฐานเงินตราเป็นเครื่องมือในการประเมินมูลค่าของสินค้าหรือบริการ

สรุปได้ว่าองค์ประกอบของการตลาด คือ ลักษณะการบริหารจัดการที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจเป็นกระบวนการทางสังคมซึ่งองค์ประกอบทางการตลาดประกอบด้วยการวิเคราะห์ความจำเป็นความต้องการและความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ที่หมายความรวมถึงสินค้าการให้บริการและความคิดที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์คุณค่าของผลิตภัณฑ์การแลกเปลี่ยนและการติดต่อธุรกิจการตลาดเพื่อสร้างความสัมพันธ์กระบวนการตลาดและการตลาดเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า กล่าวได้ว่าองค์ประกอบทางการตลาดจะเกี่ยวข้องกับการสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้าที่เป็นความต้องการพื้นฐานที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตนอกจากนั้นยังมีความต้องการที่สนองตอบต่อทางจิตวิทยาซึ่งผลิตภัณฑ์สินค้าที่ลูกค้าจะซื้อจะก่อให้เกิดความพึงพอใจในคุณค่าของสินค้านั้น ๆ ด้วย

3. ส่วนประสมทางการตลาด 7P’s

ส่วนประสมทางการตลาดเป็นองค์ประกอบสำคัญในการดำเนินการตลาดซึ่งเป็นปัจจัยที่สามารถควบคุมได้ธุรกิจจะต้องสร้างส่วนประสมทางการตลาดที่เหมาะสมในการวางกลยุทธ์ทางการตลาดซึ่งส่วนประสมทางการตลาดได้มีนักวิชาการด้านการตลาดเสนอไว้ดังนี้

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และปริญ ลักษิตานนท์ศุภร (2541) ได้อ้างถึงแนวคิดส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ (Service Mix) ของฟิลิปคอตเลอร์ไว้ว่าเป็นแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ให้บริการซึ่งจะได้ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7P’s ในการกำหนดกลยุทธ์การตลาดซึ่งประกอบด้วย

1. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) เป็นสิ่งซึ่งสนองความจำเป็นและความต้องการของมนุษย์ได้คือสิ่งที่ผู้ขายต้องมอบให้แก่ลูกค้าและลูกค้าจะได้รับผลประโยชน์และคุณค่าของผลิตภัณฑ์นั้น ๆ โดยทั่วไปแล้วผลิตภัณฑ์แบ่งเป็น 2 ลักษณะคือผลิตภัณฑ์ที่อาจจับต้องได้และผลิตภัณฑ์ที่จับต้องไม่ได้
2. ด้านราคา (Price) หมายถึงคุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงินลูกค้าจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่า (Value) ของบริการกับราคา (Price) ของบริการนั้นถ้าคุณค่าสูงกว่าราคาลูกค้าจะตัดสินใจซื้อดังนั้นการกำหนดราคาการให้บริการควรมีความเหมาะสมกับระดับการให้บริการชัดเจนและง่ายต่อการจำแนกระดับบริการที่ต่างกัน
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับบรรยากาศสิ่งแวดล้อมในการนำเสนอบริการให้แก่ลูกค้าซึ่งมีผลต่อการรับรู้ของลูกค้าในคุณค่าและคุณประโยชน์ของบริการที่นำเสนอซึ่งจะต้องพิจารณาในด้านทำเลที่ตั้ง (Location) และช่องทางในการนำเสนอบริการ (Channels)

4. ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นเครื่องมือหนึ่งที่มีความสำคัญในการติดต่อสื่อสารให้ผู้ใช้บริการโดยมีวัตถุประสงค์ที่แจ้งข่าวสารหรือชักจูงให้เกิดทัศนคติและพฤติกรรมการใช้บริการและเป็นกุญแจสำคัญของการตลาดสายสัมพันธ์

5. ด้านบุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee) ซึ่งต้องอาศัยการคัดเลือกการฝึกอบรมการจูงใจเพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่งขันเป็นความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการต่าง ๆ ขององค์กรเจ้าหน้าที่ต้องมีความสามารถมีทัศนคติที่สามารถตอบสนองต่อผู้ใช้บริการมีความคิดริเริ่มมีความสามารถในการแก้ไขปัญหาสามารถสร้างค่านิยมให้กับองค์กร

6. ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) เป็นการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพให้กับลูกค้าโดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวมทั้งทางด้านกายภาพและรูปแบบการให้บริการเพื่อสร้างคุณค่าให้กับลูกค้าไม่ว่าจะเป็นด้านการแต่งกายสะอาดเรียบร้อยการเจรจาต้องสุภาพอ่อนโยนและการให้บริการที่รวดเร็วหรือผลประโยชน์อื่น ๆ ที่ลูกค้าควรได้รับ

7. ด้านกระบวนการ (Process) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับระเบียบวิธีการและงานปฏิบัติในด้านการบริการที่นำเสนอให้กับผู้ใช้บริการเพื่อมอบการให้บริการอย่างถูกต้องรวดเร็วและทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความประทับใจ

Kotler (2000: 577-605 อ้างใน สุดา ดวงเรืองรุจิระ และ สมชัย จิรโรจน์วัฒน (2543: 29-30) Kotler ได้กล่าวถึงส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ไว้ว่าส่วนประสมทางการตลาดหมายถึงกลุ่มเครื่องมือทางการตลาดซึ่งธุรกิจใช้ร่วมกันเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาดในตลาดเป้าหมายกล่าวคือการสนองความต้องการของลูกคาให้พึงพอใจซึ่งส่วนประสมทางการตลาดประกอบด้วย

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึงสิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจเพื่อตอบสนองความจำเป็นหรือความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจประกอบด้วยสิ่งที่สัมผัสได้และสัมผัสไม่ได้ เช่น บรรจุภัณฑ์ สี ราคา คุณภาพ ตราสินค้า บริการ และชื่อเสียงของผู้ขายผลิตภัณฑ์ อาจจะเป็นสินค้า บริการ สถานที่ บุคคลหรือความคิดบริการ และชื่อเสียงของผู้ขายผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย อาจมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วยสินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กร หรือบุคคลผลิตภัณฑ์ต้องมีอรรถประโยชน์ (Utility) มีคุณค่า (Value) ในสายตาของลูกค้าจึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ต้องพยายามคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้

1.1 ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation) และความแตกต่างทางการแข่งขัน (Competitive Differentiation)

1.2 องค์ประกอบหรือคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ (Product Component) เช่นประโยชน์พื้นฐานรูปลักษณ์คุณภาพการบรรจุภัณฑ์ตราสินค้าฯลฯ

1.3 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Positioning) เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อแสดงตำแหน่งที่แตกต่างและมีคุณค่าในจิตใจของลูกค้าเป้าหมาย

1.4 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีลักษณะใหม่และปรับปรุงให้ดีขึ้น (New and Improved) ซึ่งต้องคำนึงถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

2. ราคา (Price) หมายถึงสิ่งที่บุคคลจ่ายสำหรับสิ่งที่ได้มาซึ่งจะแสดงมูลค่าในรูปของเงินตราหรืออาจหมายถึงจำนวนเงินหรือสิ่งที่จำเป็นต้องใช้เพื่อให้ได้ซึ่งผลิตภัณฑ์และบริการนักการตลาดต้องตัดสินใจบริการและการปรับปรุงในราคาเหล่านี้ลักษณะความแตกต่างของผลิตภัณฑ์และความสามารถในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทำให้เกิดมูลค่าในตัวสินค้ามูลค่าที่ส่งมอบให้ลูกค้าต้องมากกว่าต้นทุนหรือราคาของสินค้านั้นผู้บริโภคทำการตัดสินใจซื้อก็ต่อเมื่อมูลค่ามากกว่าราคาสินค้า

3. การจัดจำหน่าย (Place or Distribution) หมายถึงการเลือกและการใช้ผู้เชี่ยวชาญทางการตลาดประกอบด้วยคนกลางบริษัทขนส่งและบริษัทเก็บรักษาสินค้าที่เหมาะสมกับลูกค้าเป้าหมายโดยโครงสร้างอรรถประโยชน์ด้านเวลาสถานที่ความเป็นเจ้าของหรืออาจหมายถึงโครงการสร้างช่องทาง (สถาบันหรือกิจกรรม) ที่ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์หรือบริการจากองค์การไปยังตลาดส่วนประกอบของกิจกรรมและสถาบันการตลาดที่ว่าผลิตภัณฑ์หรือบริการจากองค์การไปยังตลาดส่วนประกอบของกิจกรรมและสถาบันการตลาดที่ว่าผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ต้องถูกส่งไปยังสถาบันการตลาด (Marketing Institution) หมายถึงสถาบันคนกลางและสถาบันอำนวยความสะดวกซึ่งช่วยขายและเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรมรวมทั้งอำนวยความสะดวกและให้บริการทางการตลาดสถาบันการตลาดอาจเรียกว่าตัวกลางทางการตลาด (Marketing Intermediaries)

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) หมายถึงกิจกรรมที่ติดต่อสื่อสารเพื่อแจ้งข่าวสารเพื่อจูงใจและเตือนความจำรวมทั้งเป็นกิจกรรมที่ไปกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจอย่างรวดเร็วองค์ประกอบของการใช้เครื่องมือในการส่งเสริมการตลาดอันได้แก่การโฆษณาการขายโดยใช้พนักงานขายการส่งเสริมการขายการให้ข่าวสารและการประชาสัมพันธ์และการตลาดทางตรงโดยการส่งเสริมการตลาดได้แก่

4.1 การประชาสัมพันธ์ (Public Relations) เป็นการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรกับประชาชนเพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันการประชาสัมพันธ์เป็นการสร้างความเข้าใจอันดีด้วยวิธีการสื่อสารสองทางโดยการกระทำร่วมกันทั้งสองฝ่ายคือจากองค์กรสู่ประชาชนและจากประชาชน

กับองค์กรการประชาสัมพันธ์จึงเป็นเรื่องของทัศนคติของประชาชนที่มีต่อองค์กรการประชาสัมพันธ์ จะมีข้อแตกต่างกับการโฆษณาในแง่ของค่าใช้จ่ายการโฆษณาจะต้องเสียค่าใช้จ่ายโดยตรงเพื่อให้ปรากฏในสื่อต่างๆในด้านข่าวสารความถี่และลักษณะของสื่อแต่การประชาสัมพันธ์ไม่ได้จ่ายเงินโดยตรงจึงไม่สามารถควบคุมการปรากฏในสื่อได้เช่นข่าวการสัมภาษณ์ข่าวคอลัมน์ประจำเป็นต้น

4.2 การโฆษณา (Advertising) เป็นรูปแบบการใช้จ่ายในการให้ข้อมูลและเสนอขายผลิตภัณฑ์โดยไม่ใช้บุคคลซึ่งมีลักษณะของการโฆษณาซึ่งประกอบไปด้วยการติดต่อสื่อสารโดยใช้สื่อการเสนอขายความคิดเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการซึ่งอาจจะอยู่ในรูปการแจ้งข่าวสารการจูงใจให้เกิดความต้องการเป็นการเตือนความทรงจำ

4.3 การขายโดยใช้พนักงาน (Personal Selling) พนักงานทำหน้าที่ในการแสดงการหาลูกค้าติดต่อทำการเสนอและกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความสนใจและตัดสินใจซื้อตลอดจนให้คำแนะนำและอธิบายทั้งก่อนการขายขณะขายและหลังการขาย

4.4 การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) การส่งเสริมการจำหน่าย (ลดแลก แจก แถม) เป็นการสื่อสารไปยังผู้บริโภคในระยะเวลาจำกัดเพื่อทำให้เกิดการขายในทันทีจัดได้ว่าการส่งเสริมการจำหน่ายมีหน้าที่กระตุ้นการขายในระยะสั้นส่วนการโฆษณามีหน้าที่สร้างความภักดีต่อผลิตภัณฑ์ในระยะยาวดังนั้นถ้าใช้การส่งเสริมการจำหน่ายตลอดเวลาอาจจะทำให้เกิดผลเสียต่อผลิตภัณฑ์เช่นถ้ามีการลดราคาบ่อยเกินไปผู้บริโภคก็จะไม่ซื้อผลิตภัณฑ์ในช่วงราคาปกติแต่จะรอซื้อช่วงที่ผลิตภัณฑ์ลดราคาเป็นต้น

5. พนักงาน (People) พนักงานประกอบด้วยบุคคลทั้งหมดในองค์กรธุรกิจซึ่งจะรวมตั้งแต่เจ้าของธุรกิจผู้บริหารพนักงานทุกระดับบุคคลต่างๆเหล่านี้จะต้องมีการดูแลเอาใจใส่ลูกค้า (Caring) ไม่ว่าจะเป็นการใช้บริการที่จำเป็นหรือฟุ่มเฟือยลูกค้าทุกคนย่อมต้องการดูแลเอาใจใส่ทั้งจากพนักงานและผู้บริหารโดยการที่พนักงานให้การต้อนรับแก่ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการพร้อมทั้งการให้ข้อมูลในรายละเอียดของผลิตภัณฑ์เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจ

6. กระบวนการ (Process) เป็นส่วนผสมทางการตลาดที่มีความสำคัญโดยต้องอาศัยพนักงานที่มีประสิทธิภาพและเครื่องมือที่ทันสมัยในการทำให้เกิดกระบวนการที่สร้างความสำเร็จในการตอบสนองความต้องการ (Completion) ในแต่ละธุรกิจย่อมมีกระบวนการที่ซับซ้อนซึ่งลูกค้าไม่มีส่วนรับรู้อย่างเดียวก็คือการตอบสนองความต้องการได้อย่างครบถ้วนไม่ขาดตกบกพร่องซึ่งธุรกิจสามารถสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้าได้เมื่อลูกค้ารับการบริการจากธุรกิจไปแล้วพอใจในคุณภาพและประสิทธิภาพในการดำเนินงานอีกทั้งมีการรับประกันในตัวผลิตภัณฑ์ที่ได้จำหน่ายไปให้แก่ลูกค้า

7. สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical Evidence) คือสภาพแวดล้อมของสถานที่ที่ผู้ประกอบการได้แก่อาคารเครื่องมืออุปกรณ์ลูกค้าจะอาศัยสิ่งแวดล้อมทางกายภาพในการตัดสินใจเข้ารับบริการจะต้องสร้างความสบายในที่นี้คือความสบายตาสบายใจให้กับลูกค้า

สรุปได้ว่าส่วนประสมทางการตลาดที่เป็นลักษณะ 7P's เป็นสิ่งที่สามารถประยุกต์ใช้ในการทำให้องค์กรสำเร็จได้นั้นต้องนำแนวคิดดังกล่าวมาใช้ในการดำเนินธุรกิจกล่าวได้ว่าเป็นแนวคิดส่วนประสมทางการตลาดใหม่ที่องค์กรธุรกิจทั่วไปใช้เพื่อให้เกิดความเหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจและสังคมส่วนประสมทางการตลาดระบบ 7P's ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion)กระบวนการ (Process) พนักงาน (People) และสภาพแวดล้อมทางกายภาพ (Physical Evidence) ซึ่งส่วนประสมทางการตลาดสามารถที่จะนำไปประยุกต์ใช้ในองค์กรต่าง ๆ รวมทั้งองค์กรชุมชนที่เป็นองค์กรธุรกิจระดับฐานรากของสังคมได้

แนวคิดการจัดการความรู้
(KM = Knowledge Management)

การจัดการความรู้ (KM = Knowledge Management) คือ การรวบรวมองค์ความรู้ที่มีอยู่ในองค์กร ซึ่งกระจัดกระจายอยู่ในตัวบุคคลหรือเอกสาร มาพัฒนาให้เป็นระบบ เพื่อให้ทุกคนในองค์กรสามารถเข้าถึงความรู้ และพัฒนาตนเองให้เป็นผู้รู้ รวมทั้งปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันจะส่งผลให้องค์กรมีความสามารถในเชิงแข่งขันสูงสุด โดยที่ความรู้มี 2 ประเภท คือ 1) ความรู้ที่ฝังอยู่ในคน (Tacit Knowledge) เป็นความรู้ที่ได้จากประสบการณ์ พรสวรรค์หรือสัญชาติญาณของแต่ละบุคคลในการทำความเข้าใจในสิ่งต่าง ๆ เป็นความรู้ที่ไม่สามารถถ่ายทอดออกมาเป็นคำพูดหรือลายลักษณ์อักษรได้โดยง่าย เช่น ทักษะในการทำงาน งานฝีมือ หรือการคิดเชิงวิเคราะห์ บางครั้ง จึงเรียกว่าเป็นความรู้แบบนามธรรม 2) ความรู้ที่ชัดแจ้ง (Explicit Knowledge) เป็นความรู้ที่สามารถรวบรวม ถ่ายทอดได้ โดยผ่านวิธีต่าง ๆ เช่น การบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษร ทฤษฎี คู่มือต่าง ๆ และบางครั้งเรียกว่าเป็นความรู้แบบรูปธรรม

วิจารณ์ พานิช (2560) ได้ระบุว่าการจัดการความรู้สามารถใช้เป็นเครื่องมือเพื่อการบรรลุเป้าหมายอย่างน้อย 4 ประการ ได้แก่ 1) บรรลุเป้าหมายของงาน 2) บรรลุเป้าหมายการพัฒนาคน 3) บรรลุเป้าหมายการพัฒนาองค์กรไปเป็นองค์กรเรียนรู้ 4) บรรลุความเป็นชุมชน เป็นหมู่คณะ ความเอื้ออาทรระหว่างกันในที่ทำงาน การจัดการความรู้เป็นการดำเนินการอย่างน้อย 6 ประการต่อความรู้ ได้แก่ 1) การกำหนดความรู้หลักที่จำเป็นหรือสำคัญต่องานหรือกิจกรรมของกลุ่มหรือองค์กร 2) การเสาะหาความรู้ที่ต้องการ 3) การปรับปรุง ดัดแปลง หรือสร้างความรู้บางส่วน ให้เหมาะต่อการใช้งาน

ของตน 4) การประยุกต์ใช้ความรู้ในกิจการงานของตน 5) การนำประสบการณ์จากการทำงาน และการประยุกต์ใช้ความรู้มาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และสกัด “ขุมความรู้” ออกมาบันทึกไว้ 6) การจดบันทึก “ขุมความรู้” และ “แก่นความรู้” สำหรับไว้ใช้งาน และปรับปรุงเป็นชุดความรู้ที่ครบถ้วน ลุ่มลึกและเชื่อมโยงมากขึ้น เหมาะต่อการใช้งานมากยิ่งขึ้น โดยที่การดำเนินการ 6 ประการนี้บูรณาการเป็นเนื้อเดียวกัน ความรู้ที่เกี่ยวข้องเป็นทั้งความรู้ที่ชัดแจ้ง อยู่ในรูปของตัวหนังสือหรือรหัสอย่างอื่นที่เข้าใจได้ทั่วไป (Explicit Knowledge) และความรู้ฝังลึกอยู่ในสมอง (Tacit Knowledge) ที่อยู่ในคน ทั้งที่อยู่ในใจ (ความเชื่อ ค่านิยม) อยู่ในสมอง (เหตุผล) และอยู่ในมือ และส่วนอื่น ๆ ของร่างกาย (ทักษะในการปฏิบัติ) การจัดการความรู้เป็นกิจกรรมที่คนจำนวนหนึ่งทำร่วมกันไม่ใช่กิจกรรมที่ทำโดยคนคนเดียว เนื่องจากเชื่อว่า “จัดการความรู้” จึงมีคนเข้าใจผิด เริ่มดำเนินการโดยรี่เข้าไปที่ความรู้ คือ เริ่มที่ความรู้ นี่คือความผิดพลาดที่พบบ่อยมาก การจัดการความรู้ที่ถูกต้องจะต้องเริ่มที่งานหรือเป้าหมายของงาน เป้าหมายของงานที่สำคัญ คือ การบรรลุผลสัมฤทธิ์ในการดำเนินการตามที่กำหนดไว้ ที่เรียกว่า Operation Effectiveness และนิยามผลสัมฤทธิ์ ออกเป็น 4 ส่วน คือ 1) การสนองตอบ (Responsiveness) ซึ่งรวมทั้งการสนองตอบความต้องการของลูกค้า สนองตอบความต้องการของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น สนองตอบความต้องการของพนักงาน และสนองตอบความต้องการของสังคมส่วนรวม 2) การมีนวัตกรรม (Innovation) ทั้งที่เป็นนวัตกรรมในการทำงาน และนวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์หรือบริการ 3) ขีดความสามารถ (Competency) ขององค์กร และของบุคลากรที่พัฒนาขึ้น ซึ่งสะท้อนสภาพการเรียนรู้ขององค์กร และ 4) ประสิทธิภาพ (Efficiency) ซึ่งหมายถึงสัดส่วนระหว่างผลลัพธ์ กับต้นทุนที่ลงไป การทำงานที่ประสิทธิภาพสูง หมายถึง การทำงานที่ลงทุนลงแรงน้อย แต่ได้ผลมากหรือคุณภาพสูง เป้าหมายสุดท้ายของการจัดการความรู้ คือ การที่กลุ่มคนที่ดำเนินการจัดการความรู้ร่วมกัน มีชุดความรู้ของตนเอง ที่ร่วมกันสร้างเอง สำหรับใช้งานของตน คนเหล่านี้จะสร้างความรู้ขึ้นใช้เองอยู่ตลอดเวลา โดยที่การสร้างนั้นเป็นการสร้างเพียงบางส่วน เป็นการสร้างผ่านการทดลองเอาความรู้จากภายนอกมาปรับปรุงให้เหมาะต่อสภาพของตน และทดลองใช้งาน จัดการความรู้ไม่ใช่กิจกรรมที่ดำเนินการเฉพาะหรือเกี่ยวกับเรื่องความรู้ แต่เป็นกิจกรรมที่แทรก/แฝง หรือในภาษาวิชาการเรียกว่า บูรณาการอยู่กับทุกกิจกรรมของการทำงาน และที่สำคัญตัวการจัดการความรู้เองก็ต้องการการจัดการด้วย

รูปแบบและแนวคิดของวิสาหกิจชุมชน

1. ความหมายของวิสาหกิจชุมชน

คำว่า “วิสาหกิจ” แปลจากภาษาอังกฤษว่า “Enterprise” ซึ่งจะแปลว่า การประกอบการ แต่เรามักจะคุ้นกับคำว่า “รัฐวิสาหกิจ” เท่านั้น วันนี้สถานการณ์เปลี่ยนไป มีคำว่า วิสาหกิจชุมชน เกิดขึ้นผู้คนเริ่มหันมาให้ความสำคัญกับวิสาหกิจชุมชนจนกล่าวได้ว่าเป็นยุคแห่งวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง การประกอบการ ซึ่งรวมถึงกระบวนการคิด การจัดการผลผลิตและทรัพยากรทุกขั้นตอน โดยภูมิปัญญาขององค์กรชุมชนหรือ เครือข่ายองค์กร

วิสาหกิจชุมชนหมายถึง วิสาหกิจของชุมชนที่มุ่งประกอบการเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัวชุมชน และระหว่างชุมชนโดยนำวัตถุดิบทรัพยากรและภูมิปัญญาของชุมชนรวมทั้งงานวิจัยต้นแบบมาสร้างสรรค์ผลผลิตเพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง การประกอบการขนาดย่อมและขนาดจิ๋วของชุมชน เพื่อการจัดการทุนของชุมชนอย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งพาตนเอง (SMCE-Small and Micro Community Enterprise)

วิสาหกิจชุมชนเป็นแนวคิดที่มุ่งแปรรูปผลผลิตตามธรรมชาติ หรือสร้างผลิตภัณฑ์หรือผลิตผลโดยครอบครัวในชุมชนโดยองค์กรชุมชน และเครือข่ายองค์กรชุมชน เพื่อการบริโภคและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนโดยมีหลักการคิดที่สำคัญคือ สร้างความหลากหลายของผลผลิตและผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อการบริโภคแบบพึ่งพาตนเอง ลดรายจ่ายให้ครอบครัว สร้างเสริมสุขภาพอนามัยที่ดีให้ตนเอง และมีคุณธรรมรับผิดชอบต่อสมาชิกคนอื่น ๆ ที่อยู่ร่วมในชุมชน ไม่เห็นแก่ประโยชน์ด้านกำไรสูงสุดและเอาเปรียบผู้บริโภค

วิสาหกิจชุมชนจะเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนที่เลี้ยงตนเองได้พึ่งตนเองได้ ซึ่งมิได้หมายถึงการพึ่งพาภายนอก วิสาหกิจชุมชนจะเป็นการเพิ่มศักยภาพของระบบเศรษฐกิจระดับชุมชนในการพัฒนาความร่วมมือกับระบบเศรษฐกิจภาพรวม เพราะการที่ชุมชนไม่ต้องพึ่งพาเศรษฐกิจภายนอกย่อมหมายถึงโอกาสในการพัฒนาความสัมพันธ์ที่เท่าเทียมกันจะเป็นไปได้มากขึ้น อันเป็นหลักการที่นำไปสู่ “การเป็นฐานรากทางเศรษฐกิจที่มั่นคงและยั่งยืนของระบบเศรษฐกิจระดับประเทศอย่างแท้จริง ด้วยเหตุดังกล่าว การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนจึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

1. วิสาหกิจชุมชนระดับครอบครัว เป็นจุดเริ่มต้นของการแปรรูปหรือสร้างผลิตภัณฑ์ของชุมชน เพื่อการอุปโภคบริโภคของตนเองภายในครัวเรือนเป็นหลัก สมาชิกในชุมชนจะสร้างผลิตภัณฑ์ในลักษณะหลากหลาย เพื่อการพึ่งตนเอง ลดรายจ่ายที่เสียไปจากการซื้อ และป้องกันไม่ให้เงินของชุมชนไหลออกไปนอกชุมชนโดยไม่จำเป็น ซึ่งจะส่งผลให้การหมุนของเงินอยู่ในหมู่บ้าน และแพร่สะพัดในหมู่บ้าน

2. วิสาหกิจชุมชนระดับชุมชน เมื่อวิสาหกิจของชุมชนบรรลุวัตถุประสงค์ขั้นแรก เพื่อลดรายจ่ายหรือเพื่อการพึ่งตัวเอง ได้แล้วจึงค่อยขยับขยายออกไปสู่เพื่อนบ้าน ผู้ผลิตเองไม่ได้ ต้องซื้อสินค้าจากภายนอก เพราะการพึ่งตนเองในบางกรณีไม่สามารถทำได้โดยลำพังครอบครัวเดียววิสาหกิจชุมชนขั้นที่สองจึงเป็นวิสาหกิจชุมชนที่เกื้อหนุนให้เกิดการพึ่งพาอาศัยระหว่างครอบครัวในชุมชนเดียวกัน เป็นการลดภาระการซื้อของแพงหรือช่วยลดรายจ่ายให้แก่เพื่อนบ้าน เงินไม่ออกไปจากหมู่บ้าน

3. วิสาหกิจชุมชนระดับเครือข่าย การพึ่งตนเองในบางกรณี ชุมชนไม่สามารถดำเนินการได้โดยลำพังชุมชนเดียว แต่เป็นไปได้เมื่อหลายชุมชนร่วมมือกัน เพื่อตอบสนองความต้องการของทุกชุมชน วิสาหกิจระดับเครือข่าย จึงเป็นระบบพึ่งพาอาศัยระหว่างชุมชนที่มีผลผลิตและทรัพยากรแตกต่างกัน

4. วิสาหกิจชุมชนเพื่อการจัดการผลผลิตส่วนเกิน เป็นวิสาหกิจที่ดำเนินการแปรรูปผลผลิตหรือทรัพยากรของชุมชน สร้างผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มมูลค่า และตอบสนองการตลาดภายนอกชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนจึงแตกต่างกับ (ธุรกิจ-อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก (SME)) เพราะไม่สามารถใช้กฎเกณฑ์เรื่อง “ทุน” และ “แรงงาน” มาวัดขนาดและความสำเร็จ เพราะวิสาหกิจชุมชนไม่ได้มุ่งเน้นการสร้างผลกำไรเพียงด้านเดียว แต่วิสาหกิจชุมชนเน้นการพึ่งตัวเองของครอบครัว ชุมชน และระหว่างชุมชนหรือเครือข่าย ไม่ได้มุ่งแสวงหากำไรให้มากที่สุด แต่ตอบสนองการอยู่ร่วมกัน การมีสุขภาพอนามัยที่ดี และมีคุณภาพชีวิตที่ดีของคนในชุมชนวิสาหกิจชุมชนจึงมีลักษณะเป็นการแปรรูปในครัวเรือน หรือการร่วมมือกันของหลายครอบครัวในรูปองค์กรชุมชน และหลายชุมชนในรูปเครือข่ายองค์กรชุมชน มีทั้งที่ไม่ต้องใช้เครื่องจักร การใช้อุปกรณ์อย่างง่าย ๆ จนถึงเครื่องจักรขนาดเล็กและขนาดกลาง

วิสาหกิจชุมชนจะเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนที่เลี้ยงตัวเองได้พึ่งตนเองได้ ซึ่งมิได้หมายถึงการพึ่งพาตนเองด้านเศรษฐกิจเพียงด้านเดียว แต่หมายถึงการพัฒนาโดยรวม ซึ่งรวมถึงการพัฒนาสาธารณประโยชน์ หรือโครงสร้างพื้นฐานของชุมชนด้วยตนเอง โดยไม่เป็นภาระให้กับรัฐหรือต้องพึ่งพาภายนอกวิสาหกิจชุมชนจะเป็นการเพิ่มศักยภาพของระบบเศรษฐกิจระดับชุมชนในการพัฒนาความร่วมมือกับระบบเศรษฐกิจภาพรวมเพราะการที่ชุมชนไม่ต้องพึ่งพาเศรษฐกิจภายนอก ย่อมหมายถึง โอกาสในการพัฒนาความสัมพันธ์ที่เท่าเทียมกันจะเป็นไปได้มากขึ้น อันเป็นหลักการที่นำไปสู่ “การเป็นฐานรากทางเศรษฐกิจที่มั่นคงและยั่งยืนของระบบเศรษฐกิจระดับประเทศอย่างแท้จริง”

2. เป้าหมายของวิสาหกิจชุมชน

เมื่อองค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชนพัฒนากิจกรรมแล้ว จะมีการเชื่อมโยงเข้าด้วยกันอย่างเป็นระบบทำให้เกิด “ระบบวิสาหกิจชุมชน” ซึ่งมีเป้าหมายเพื่อ

1. สนับสนุนการเรียนรู้เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนของชุมชน โดยชุมชนเพื่อชุมชน แก้จุดอ่อนเสริมจัดแข็งให้ชุมชน ใช้ประโยชน์จากทรัพยากร และทุนทางสังคมอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

2. สร้างกระบวนการเรียนรู้และระบบการพัฒนา เพื่อการพึ่งพาตนเองของชุมชนที่ครอบคลุมการจัดการทุกด้านให้มีระบบการจัดการ การผลิต การแปรรูป การตลาด การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม การสวัสดิการชุมชนเป็น ซึ่งดำเนินการโดยองค์ชุมชน ในการวางแผนดำเนินการ และประสานความร่วมมือกับภาครัฐและเอกชน

3. พัฒนาระบบเศรษฐกิจและสังคมของชุมชนที่มีอิสระ พึ่งตนเองได้ มีระบบการจัดการที่เหมาะสมสอดคล้องกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมชุมชน มีต้นทุนการจัดการต่ำ และเป็นสถาบันทางสังคมที่ชาวบ้านพึ่งพาอาศัยได้

4. พัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนที่กระจายการพัฒนาไปสู่ทุกส่วนของชุมชน ไม่ใช่ระบบที่ให้โอกาสกับผู้ที่เหนือกว่าทางด้านเศรษฐกิจหรือการเมือง ระบบตลาดแบบวิสาหกิจชุมชนตลาดของวิสาหกิจชุมชนจึงเป็นระบบที่มีลักษณะเฉพาะแตกต่างจากระบบตลาดโครงสร้างหลักเพราะปัจจัยหลักที่กำหนดตลาด คือ การพึ่งตนเอง การพึ่งอาศัย การเน้นคุณภาพและคุณธรรม

1. ตลาดในระดับแรก คือ การอุปโภคบริโภคในครอบครัว
2. ตลาดระดับที่สอง คือ เพื่อนบ้านในชุมชนเดียวกัน
3. ตลาดระดับที่สาม คือ ชุมชนในเครือข่ายเดียวกัน
4. ตลาดระดับที่สี่ คือ การตลาดนอกชุมชน นำเอาสินค้าที่เหลือจากการใช้ภายในชุมชนแล้วออกจำหน่าย นำรายได้จากภายนอกเข้าสู่ชุมชน เสริมสร้างความเข้มแข็งของระบบเศรษฐกิจชุมชนประเภทของผลิตภัณฑ์ในตลาดขั้นสุดท้ายของวิสาหกิจชุมชน จึงเป็นไปในแนวทางเดียวกับนโยบาย “หนึ่งหมู่บ้าน-หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP)

รูปแบบและความหมายโดยสรุป จากแนวคิดในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนข้างต้นกำหนดรูปแบบและความหมายของวิสาหกิจชุมชนได้ดังนี้

วิสาหกิจชุมชน คือ การประกอบการซึ่งรวมถึงกระบวนการคิด การจัดการผลผลิต และทรัพยากรทุกขั้นตอน โดยภูมิปัญญาขององค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจสังคมและการเรียนรู้ของชุมชนวิสาหกิจชุมชนจึงมีความหมายครอบคลุมกิจกรรมดังต่อไปนี้

1. การแปรรูปหรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผลผลิตของชุมชน เป็นกิจกรรมที่ต่อเนื่องจากการผลิตทางการเกษตร เพื่อการพึ่งตนเองและเพิ่มมูลค่าของผลผลิตทางการเกษตรขององค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน

2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากทรัพยากรและภูมิปัญญาของชุมชน เช่น ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ ไวน์ผลไม้พื้นบ้าน การแปรรูปพืชผักผลไม้พื้นบ้านรูปแบบต่าง ๆ ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมพื้นบ้าน แหล่งท่องเที่ยว พิพิธภัณฑ์ชุมชน เป็นต้น

3. การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองการพึ่งตนเองขององค์กรชุมชนและเครือข่ายองค์กรชุมชน เช่น น้ำปลา ปุ๋ย เครื่องดื่ม เครื่องใช้ อาหารและยาสมุนไพร เป็นต้น

4. การพัฒนาระบบการตลาด การบริการและสวัสดิการชุมชน เช่น ร้านค้าชุมชน ศูนย์สุขภาพพื้นบ้าน เป็นต้น และเมื่อองค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชนพัฒนาวิสาหกิจชุมชนครบทั้ง 4 กลุ่ม และเชื่อมโยงเข้าด้วยกันอย่างเป็นระบบ จะเกิด “ระบบวิสาหกิจ” ที่กล่าวมา สรุปได้ว่า วิสาหกิจชุมชน เป็นการรวมกลุ่มของคนในชุมชนเพื่อร่วมมือกันดำเนินการผลิตหรือแปรรูปวัตถุดิบในชุมชนเพื่ออุปโภคหรือบริโภคหรือใช้และจำหน่าย เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายในครอบครัวและสร้างรายได้ให้แก่ครอบครัวและชุมชน โดยในการเพิ่มประสิทธิภาพของวิสาหกิจชุมชนนั้นเป็นการสร้างให้ชุมชนเข้มแข็ง อยู่อย่างพอเพียง และพัฒนาสู่ความยั่งยืน

ณรงค์ เพชรประเสริฐ (2542) ได้กล่าวไว้ว่า วิสาหกิจชุมชนพัฒนาขึ้นมาภายใต้โครงกรอบของระบบทุนนิยมและโลกาภิวัฒน์ สร้างขึ้นมาเพื่อลดแรงกดดันของทุนนิยมโลก และทุนนิยมภายในแต่ยังคงอยู่กับระบบทุนนิยม จึงต้องใช้ทั้งกลไกการผลิตการค้า และการเงิน แต่เป็นการใช้เพื่อให้พึ่งตนเองมากที่สุด ลดการครอบงำจากทุนใหญ่ต่าง ๆ และกระแสโลกาภิวัฒน์ของทุนให้มากที่สุด ดังนั้น วิสาหกิจชุมชนจึงต้องมีลักษณะเท่าทันกระแสโลกและกระแสทุน มีความฉับไวในการปรับตัวเพื่อการต่อสู้ หลีกเลี่ยง พิทักษ์ประโยชน์ของชุมชนการที่จะทำเช่นนี้ได้ ต้องทำให้วิสาหกิจชุมชนมีความคล่องตัว ตัดสินใจได้รวดเร็ว มีส่วนร่วม ของชุมชนสูงไม่ล่าช้าและไม่ถูกฉุดดึงโดยกลไกของราชการ มีความเป็นอิสระจากกลไกของราชการสูง และทำให้ชุมชนมีความรู้สึกเป็นเจ้าของสูง

เสรี พงศ์พิศ (2547) ได้ให้ความหมายของ วิสาหกิจชุมชน (SMCE หรือ Small and Micro Community Enterprise) คือการประกอบการเพื่อการจัดการ “ทุน” ของชุมชนอย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งตนเอง (ทุน ไม่ได้หมายถึงเพียง เงิน แต่รวมถึงทรัพยากร ผลผลิต ความรู้ภูมิปัญญา ทุนทางวัฒนธรรม ทุนทางสังคม กฎเกณฑ์ทางสังคมที่ร้อยรัดผู้คนให้อยู่ร่วมกันเป็นชุมชนเป็นพี่เป็นน้องไว้ใจกัน) วิสาหกิจชุมชนมีลักษณะสำคัญ คือ

1. ชุมชนเป็นเจ้าของและผู้ดำเนินการ
2. ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน
3. ทรัพยากร หรือวัตถุดิบมาจากชุมชนหรือภายนอก

4. ริเริ่มสร้างสรรค์ เป็นนวัตกรรมของชุมชน
5. มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล
6. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ
7. มีการพึ่งตนเองของครอบครัว และชุมชนเป็นเป้าหมายใน 7 องค์ประกอบนี้ไม่ได้พูดถึงการบริหารการจัดการเงิน การทำบัญชี การตลาด และอื่น ๆ ซึ่งล้วนเป็นเรื่องของการบริหารจัดการเป็นความรู้ทางเทคนิค เป็นทักษะที่ชุมชนก็ต้องเรียนรู้เพื่อจัดการให้ได้ผล ให้เหมาะสมกับวิสาหกิจชุมชน สภาพแวดล้อม ศักยภาพของชุมชนซึ่งเป้าหมายสำคัญคือ การพึ่งตนเอง เพราะที่ผ่านมาการส่งเสริมการพัฒนาในชุมชนมักไปสอนชาวบ้านให้ผลิต แปรรูป โดยมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มรายได้ ทำให้รวยขึ้น โดยไม่ได้คิดถึงการพึ่งตนเองเป็นรากฐาน และไม่ได้คิดถึงความพอเพียง

เสรี พงศ์พิศ (2547) ได้ให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชนว่า คือ รากแก้วของเศรษฐกิจชุมชนที่มีความมั่นคงในระดับชีวิตพื้นฐานที่พอเพียง มีกลไกกระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ด้วยตนเองและรู้จักแสวงหาการเรียนรู้มาพัฒนาผลิตภัณฑ์ ช่วยยกระดับผลิตภัณฑ์ เพื่อการตลาดมีรายได้เพิ่มขึ้นพร้อมกับมีกำลังซื้อที่มีคุณภาพ รู้จักซื้อสินค้าที่มีคุณภาพที่จำเป็นสำหรับชีวิตมากกว่าสิ่งฟุ่มเฟือย ถึงแม้จักทำให้ระบบเศรษฐกิจของประเทศขยายตัวช้า แต่มีความมั่นคงยั่งยืนมากกว่าสำหรับคนส่วนใหญ่ของประเทศ

เสรี พงศ์พิศ (2547: 132-133) วิสาหกิจชุมชนมีเศรษฐกิจพอเพียงเป็นปรัชญาชุมชน เพื่อให้เกิดการพึ่งตนเองเป็นอันดับแรก แต่ก็สามารถดำเนินการสัมพันธ์กับตลาดได้หากมีเหลือกินเหลือใช้ ได้เรียนรู้การจัดการ ซึ่งต้องเข้าสู่ระบบตลาดและแข่งขัน ใช้ความเป็นกลุ่มเป็นเครือข่ายของตนให้เป็นประโยชน์ในทางธุรกิจ (Competitive Advantaged) รวมทั้งการใช้ภูมิปัญญาและเอกลักษณ์ท้องถิ่น ดังเช่น OTOP หรือหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อการพึ่งตนเองในครอบครัวในชุมชน ในเครือข่าย เป็นการประกอบการแบบพื้นฐานขณะที่วิสาหกิจชุมชนที่เข้าสู่ระบบตลาดเรียกว่าวิสาหกิจชุมชนแบบก้าวหน้าส่วนวิสาหกิจชุมชนแบบพื้นฐานเป็นหลักประกันความมั่นคงของครอบครัวและชุมชน หากว่าเกิดปัญหาในวิสาหกิจชุมชนแบบก้าวหน้าก็จะไม่เสียหายมากนัก เป็นระบบข่ายความปลอดภัย (Safety Net) เหมือนตาข่ายในการแสดงกายกรรมเหินเวหา พลัดตกลงมาก็ไม่ถึงพื้น ไม่เจ็บไม่ตาย แต่อาจจะขายหน้าบ้างสรุปได้ว่า วิสาหกิจชุมชนเป็นการจัดการร้อยรัดภูมิปัญญา ทุนต่าง ๆ ที่มีอยู่ ทั้งทุนที่เป็นตัวเงิน และทุนที่ไม่ใช่ตัวเงิน เพื่อให้เกิดเป็นคุณค่าและมูลค่า แต่ที่สำคัญมีเป้าหมายหลักคือเพื่อการพึ่งตนเอง

จากรูปแบบและแนวความคิดของวิสาหกิจชุมชนทำให้ผู้วิจัยมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระดับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน เป้าหมายวิสาหกิจชุมชน ระบบตลาดแบบวิสาหกิจชุมชน หน้าที่และกิจกรรมของวิสาหกิจชุมชนซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยจะได้นำแนวทางดังกล่าว มาใช้ในการวิเคราะห์การดำเนินงานของกลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

แนวคิดเกี่ยวกับกลุ่มหรือองค์การ

ความหมายของกลุ่ม ได้มีผู้ให้ความหมายของกลุ่มไว้มากมายหลายทรรศนะดังเช่น (อรุณ รักธรรม, 2524: 47) กล่าวว่ากลุ่มหมายถึงบุคคลจำนวนหนึ่งซึ่ง

1. มีปฏิกิริยาต่อกัน (Interact with one another)
2. มีความรู้สึกในทางจิตใจต่อกัน (Psychologically aware of another)
3. มีการรับรู้ถึงการรวมกันเป็นกลุ่ม (Perceive themselves to be a group)
4. กลุ่ม คือ การที่บุคคลมาอยู่รวมกัน และมีปฏิกิริยาต่อกันในทางที่จะบรรลุถึงเป้าหมายที่แน่นอน

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และสมชาย หิรัญกิตติ (2546: 347) ได้ให้ความหมายของกลุ่มไว้ว่า กลุ่มหมายถึงบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ซึ่งมีปฏิกิริยาต่อกัน กล่าวคือ แต่ละฝ่ายต่างมีอิทธิพลต่อกันทั้งนี้อาจจะมีความคิดเห็นและจุดมุ่งหมายที่ไม่เป็นเอกฉันท์ก็ได้ หรือเป็นบุคคลจำนวนหนึ่งซึ่ง

1. มีปฏิกิริยาระหว่างกัน
2. คำนึงถึงจิตวิทยาของคนหนึ่ง
3. รับรู้ว่าตนเองเป็นสมาชิกลุ่มหรือ หมายถึงบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ซึ่งมีปฏิสัมพันธ์และพึ่งพาอาศัยกันและกันในการดำเนินกิจกรรมตามเป้าหมาย หรือวัตถุประสงค์ร่วมกัน การพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน การปฏิบัติต่อกัน และการมีวัตถุประสงค์เดียวกันเป็นสิ่งที่แยกกลุ่มออกจากการรวมกันของบุคคลโดยบังเอิญ

พยอม วงศ์สารศรี (2538: 142-145) ได้กล่าวถึงทฤษฎีพื้นฐานทางจิตวิทยาว่าด้วยกลุ่ม ดังนี้คือ

1. ทฤษฎีสนาม (Field Theory) ของ เคิร์ท ลูวิน (Kurt Lewin) ทฤษฎีนี้มีแนวคิดที่สำคัญสรุปได้ดังนี้ คือ

1.1 พฤติกรรม เป็นผลมาจากพลังความสัมพันธ์ของสมาชิกในกลุ่ม

1.2 โครงสร้างของกลุ่มเกิดจากการรวมกลุ่มของบุคคลที่มีลักษณะแตกต่างกัน

1.3 การรวมกลุ่มแต่ละครั้งจะต้องมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในกลุ่มโดยปฏิสัมพันธ์ในรูปการกระทำ (Acting) ความรู้สึก (Feeling) และความคิด (Thinking)

1.4 องค์ประกอบต่าง ๆ ในการรวมกลุ่มแต่ละครั้งจะก่อให้เกิดโครงสร้างของกลุ่มที่มีลักษณะแตกต่างกันออกไปตามลักษณะของสมาชิกในกลุ่ม

1.5 สมาชิกในกลุ่มจะมีการปรับตัวเข้าหากันและพยายามช่วยกันทำงาน ซึ่งการที่บุคคลพยายามปรับบุคลิกภาพของตนที่มีความแตกต่างกันนี้ จะก่อให้เกิดความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน และทำให้เกิดพลังหรือแรงผลักดันของกลุ่มที่ทำให้การทำงานเป็นไปได้ด้วยดี

2. ทฤษฎีปฏิสัมพันธ์ (Interaction Theory) ของ (Bales) โฮมานส์ (Homans) และ ไวท์ (Whyte) แนวคิดพื้นฐานของทฤษฎีนี้ คือ

2.1 กลุ่มจะมีปฏิสัมพันธ์โดยการกระทำกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง (Activity)

2.2 ปฏิสัมพันธ์จะเป็นปฏิสัมพันธ์ทุก ๆ ด้าน คือ 1. ปฏิสัมพันธ์ทางร่างกาย (Physical Interaction) 2. ปฏิสัมพันธ์ทางวาจา (Verbal Interaction) 3. ปฏิสัมพันธ์ทางจิตใจ (Emotional Interaction)

2.3 กิจกรรมต่าง ๆ ที่กระทำผ่านการมีปฏิสัมพันธ์นี้จะก่อให้เกิดความรู้สึกทางอารมณ์ (Sentimental) ซึ่งหมายรวมถึงความรู้สึก (Feeling) ต่าง ๆ อันได้แก่ ความคิด (Thought) ความเชื่อ (Belief) และความหวัง (Hope) ของสมาชิกทั้งหลาย เป็นต้น

3. ทฤษฎีระบบ (System Theory) ทฤษฎีนี้แนวความคิดสำคัญ คือ

3.1 กลุ่มจะประกอบด้วยโครงสร้างหรือระบบ ซึ่งจะมีการแสดงบทบาทและการกำหนดตำแหน่งหน้าที่ของสมาชิก ซึ่งถือว่าเป็นตัวนำเข้า (Input) เพื่อให้ได้สิ่งนำออก (ผลผลิต) (Output) อย่างใดอย่างหนึ่ง

3.2 การแสดงบทบาทตำแหน่งหน้าที่ของสมาชิกจะกระทำได้โดยการสื่อสารระหว่างกัน (Communication) จากการเปิดเผยตัวเองในกลุ่ม (Open System) เป็นต้น

4. ทฤษฎีสังคมมิติ (Sociometric Orientation) ของโมเรโน ทฤษฎีนี้มีแนวคิดที่สำคัญดังนี้

4.1 การกระทำและจริยธรรม หรือขอบเขตการกระทำของกลุ่ม จะเกิดความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในกลุ่ม ซึ่งจะศึกษาได้โดยให้สมาชิกเลือกสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างกัน (Interpersonal Choice)

4.2 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาความสัมพันธ์ คือการแสดงบทบาทสมมุติ (Roleplaying) หรือการใช้เครื่องมือวัดการเลือกทางสังคม (Sociometric Test)

5. ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ (Psychoanalytic Orientation) ของซิกมันด์ ฟรอยด์ (Sigmund Freud) ทฤษฎีนี้มีแนวคิดที่สำคัญ คือ

5.1 เมื่อบุคคลอยู่รวมกันเป็นกลุ่ม จะต้องอาศัยกระบวนการจูงใจ (Motivation Process)

5.2 ในการรวมกลุ่มบุคคลจะมีโอกาสแสดงตนอย่างเปิดเผยหรือพยายามป้องกัน ปิดบังตนเอง โดยวิธีต่าง ๆ หรือที่เรียกกันว่า กลวิธานการป้องกันตัว หรือกลไกการปรับตัว (Defense Mechanism) การใช้แนวความคิดนี้ในการวิเคราะห์กลุ่มจะให้บุคคลแสดงออกตามความเป็นจริงด้วยวิธีการบำบัดทางจิต (Psychotherapy) ซึ่งจะช่วยให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความเข้าใจตนเองและผู้อื่นดียิ่งขึ้น

6. ทฤษฎีจิตวิทยาทั่วไป (General Psychology) ทฤษฎีนี้มีแนวคิดว่า การใช้หลักจิตวิทยาต่าง ๆ เกี่ยวกับการรับรู้ ความคิด แรงจูงใจ บุคลิกภาพ ฯลฯ มาศึกษาจะช่วยให้เข้าใจพฤติกรรมของบุคคลมากขึ้น

1. ทฤษฎีเกี่ยวกับกระบวนการกลุ่ม (Group Process Theory)

ทฤษฎีบุคลิกภาพของกลุ่ม ของ แคทเทล (Cattel) ทฤษฎีนี้อาศัยหลักการจากทฤษฎีการเสริมแรง (Reinforcement Theory) คือ กฎแห่งผล (Law of Effect) เพื่ออธิบายพฤติกรรมของกลุ่ม แนวคิดในทฤษฎีนี้ประกอบด้วยลักษณะของกลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มแต่ละกลุ่มจะประกอบด้วยสมาชิกซึ่งมีบุคลิกภาพเฉพาะตัว (Population Traits) ได้แก่ สติปัญญา เจตคติ บุคลิกภาพ เป็นต้น

2. กลุ่มแต่ละกลุ่มจะมีบุคลิกเฉพาะกลุ่ม (Syntality Traits of Personality Traits) ซึ่งจะทำให้แต่ละกลุ่มมีลักษณะแตกต่างกันออกไป บุคลิกภาพของกลุ่ม ได้แก่ ความสามารถของกลุ่มที่มีอยู่ การกระทำของสมาชิกร่วมกัน การตัดสินใจ รวมทั้งพฤติกรรม หรือการแสดงออกของสมาชิก เป็นต้น

3. กลุ่มแต่ละกลุ่มจะมีลักษณะโครงสร้างภายในโดยเฉพาะ (Characteristic of Internal Structure) หมายถึงความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกและแบบแผน หรือลักษณะในการรวมกลุ่ม เช่น มีการแสดงบทบาทตำแหน่งหน้าที่ มีการสื่อสารระหว่างสมาชิก เป็นต้น

4. การเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพของกลุ่ม (Dynamics of Syntality) หมายถึงการแสดงกิจกรรมหรือความร่วมมือของสมาชิกในกลุ่ม เพื่อจดมุ่งหมายอย่างใดอย่างหนึ่ง การกระทำของสมาชิกจะมีจุดมุ่งหมาย 2 ประการ คือ

4.1 คงรักษาการรวมกลุ่มกันของสมาชิก (Maintenance Synergy) หมายถึงการรักษาความร่วมมือของสมาชิก เพื่อให้ความสัมพันธ์เป็นไปอย่างราบรื่น และก่อให้เกิดความสามัคคี ความร่วมแรงร่วมใจกัน (Cohesion)

4.2 ทำให้การรวมกลุ่มมีประสิทธิภาพ (Effective Synergy) คือการที่สมาชิกมุ่งทำกิจกรรม เพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้

จากแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกลุ่มหรือองค์การทำให้ผู้วิจัยมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเหตุผลและแรงจูงใจในการรวมกลุ่ม ทฤษฎีปฏิสัมพันธ์ ทฤษฎีการเสริมแรง กฎแห่งผลซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยจะได้นำแนวทางดังกล่าว มาใช้ในการวิเคราะห์โครงสร้างของกลุ่ม พฤติกรรมของกลุ่ม และการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

แนวคิดชุมชนเข้มแข็ง

ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 10 ได้มีการให้แนวความคิดและความหมายของชุมชน และความเข้มแข็งของชุมชนเพื่อเป็นแนวทางและการนำไปสู่การปฏิบัติตามยุทธศาสตร์และแนวทางการพัฒนาไว้ ดังนี้

ชุมชน หมายถึง กลุ่มคนที่มีวิถีชีวิตเกี่ยวพันกัน และมีการติดต่อสื่อสารเกี่ยวข้องกันอย่างเป็นปรกติต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากการอยู่ในพื้นที่ร่วมกันหรือมีอาชีพร่วมกันหรือการประกอบกิจการซึ่งมีวัตถุประสงค์ร่วมกัน หรือการมีวัฒนธรรม ความเชื่อ หรือความสนใจร่วมกัน โดยความเป็นชุมชนอาจหมายถึงการที่คนจำนวนหนึ่งเท่าใดก็ได้มีวัตถุประสงค์ร่วมกัน มีการติดต่อสื่อสารหรือรวมกลุ่มกัน มีความเอื้ออาทรต่อกัน มีการเรียนรู้ร่วมกันในการกระทำ มีการจัดการ เพื่อให้เกิดความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ร่วมกัน

จากความหมายข้างต้นจึงอาจกล่าวได้ว่า ชุมชนมีความหมายมากกว่าการที่คนแต่ละคนมาอยู่ร่วมกัน แต่ได้สร้างความสัมพันธ์กันโดยมีหลักการ เงื่อนไข กติกา ซึ่งเราเรียกโดยรวมว่าเป็นระเบียบบรรทัดฐานของการอยู่ร่วมกัน ชุมชนจึงมีลักษณะเป็นองค์กรทางสังคมที่สามารถตอบสนองความต้องการในชีวิตประจำวันของสมาชิก และสามารถช่วยให้สมาชิกสามารถจัดการกับปัญหาต่าง ๆ ที่มีอยู่ร่วมกันได้ความเข้มแข็งของชุมชน จึงหมายถึง การที่ประชาชนในชุมชนต่าง ๆ ของเมืองหรือชนบทรวมตัวกันเป็น “องค์กรชุมชน” โดยมีการเรียนรู้ การจัดการและการแก้ไขปัญหาร่วมกันของชุมชนแล้วจึงได้เกิดการเปลี่ยนแปลงหรือการพัฒนาทั้งทางด้านเศรษฐกิจสังคมวัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อมภายในชุมชนตลอดจนมีผลกระทบสู่ภายนอกชุมชนที่ดีขึ้นตามลำดับโดยจะเรียกชุมชนนี้ว่า กลุ่ม ชมรม สหกรณ์ บริษัท องค์กรชาวบ้าน เครือข่ายหรืออื่น ๆ ในสังคมด้วย

ทั้งนี้องค์กรชุมชน หมายถึง กลุ่มหรือชมรมหรือสหกรณ์หรือในชื่ออื่นใด โดยจะมีการจดทะเบียนตามกฎหมายหรือไม่ก็ตาม อันเป็นองค์กรที่เกิดจากการรวมตัวด้วยความสมัครใจของประชาชนจำนวนหนึ่งที่มีวัตถุประสงค์และอุดมคติร่วมกัน มีมิตรภาพและความเอื้ออาทรต่อกัน มีการเรียนรู้กันอย่างต่อเนื่องในการทำงานเพื่อแก้ไขปัญหาและพัฒนาเศรษฐกิจ จิตใจ สังคม วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม มีผู้นำตามธรรมชาติเกิดขึ้นโดยผ่านกระบวนการทำงานร่วมกัน

การเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนอาศัยอยู่บนพื้นฐานของกระบวนการมีส่วนร่วมของประชาชนโดยในแต่ละชุมชนจะมีการพัฒนาไปสู่ความเข้มแข็งของชุมชนในมิติต่างๆ เช่น มิติทางด้านเศรษฐกิจ มิติทางด้านทรัพยากรธรรมชาติ มิติทางด้านสังคม และมิติทางด้านวัฒนธรรม ซึ่งในการสร้างความเข้มแข็งของชุมชนนั้น อาจพัฒนาความเข้มแข็งได้เพียงบางมิติเท่านั้น เนื่องจากเงื่อนไขและกระบวนการที่นำไปสู่ความเข้มแข็งในแต่ละมิติของแต่ละชุมชนมีความแตกต่างกัน

จากการดำเนินงานเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน คณะอนุกรรมการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนเพื่อการแก้ไขปัญหาวิกฤตภายใต้คณะกรรมการนโยบายสังคมแห่งชาติได้กำหนดกรอบองค์ประกอบของชุมชนเข้มแข็งไว้ว่าจะต้องประกอบด้วย 1) บุคคลหลากหลายที่รวมตัวกันเป็นองค์กรชุมชนอย่างเป็นทางการหรือไม่ก็ตาม 2) มีเป้าหมายร่วมกันและยึดโยงเกาะเกี่ยวกันด้วยประโยชน์สาธารณะและของสมาชิก 3) มีจิตสำนึกของการพึ่งตนเอง รักและเอื้ออาทรต่อกัน และมีความรักท้องถิ่น รักชุมชน 4) มีอิสระในการร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ ร่วมทำและร่วมรับผิดชอบ 5) มีการระดมใช้ทรัพยากรในชุมชนอย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพ 6) มีการเรียนรู้เชื่อมโยงกันเป็นเครือข่ายและติดต่อสื่อสารกันหลายรูปแบบ 7) มีการจัดทำกิจกรรมที่เป็นสาธารณะของชุมชนอย่างต่อเนื่อง 8) มีการจัดการบริหารกลุ่มหลากหลายและเครือข่ายที่ดี 9) มีการเสริมสร้างผู้นำการเปลี่ยนแปลงที่หลากหลายของชุมชนสืบทอดกันตลอดไป

1. ลักษณะของชุมชนเข้มแข็ง

ชุมชนที่มีความเข้มแข็งมีลักษณะที่สำคัญดังนี้ คือ

1. สมาชิกของชุมชนมีความเชื่อมั่นในศักยภาพของตนและชุมชนที่จะแก้ไขปัญหาและพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ของตนเอง

2. สมาชิกของชุมชนพร้อมที่จะร่วมกันจัดการกับปัญหาของตนและชุมชน

3. มีกระบวนการของชุมชนที่มีการเคลื่อนไหวอย่างต่อเนื่องจนเป็นวิถีของชุมชนภายใต้การสนับสนุนของผู้นำองค์กรชุมชน ในลักษณะเปิดโอกาสให้กับสมาชิกทั้งมวลเข้ามามีส่วนร่วมโปร่งใสและพร้อมที่จะให้ตรวจสอบ

4. สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการประเมินสถานการณ์ของชุมชน กำหนดวิสัยทัศน์ร่วมร่วมคิด ตัดสินใจ ดำเนินงาน ติดตามและประเมินผลการแก้ปัญหาและการพัฒนาของชุมชนผ่านกระบวนการของชุมชน

จากแนวคิดชุมชนเข้มแข็งทำให้ผู้วิจัยมีความรู้ความเข้าใจถึงลักษณะขององค์ประกอบชุมชนเข้มแข็ง การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยจะได้นำแนวทางดังกล่าว มาใช้ในการวิเคราะห์กระบวนการเสริมสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ว่าได้พัฒนาไปสู่ความเข้มแข็งในมิติใดบ้าง

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) ขององค์กร

การบริหารจัดการองค์กรกลยุทธ์ที่ใช้ในการบริหารจัดการเป็นสิ่งสำคัญเพราะองค์กรต้องใช้กลยุทธ์เพื่อให้บรรลุภารกิจวัตถุประสงค์ตามเป้าหมายที่วางไว้การวิเคราะห์หาจุดแข็งจุดอ่อนโอกาสและอุปสรรคขององค์กรจึงเป็นกระบวนการวิธีที่จะนำไปสู่การกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการบริหารจัดการองค์กรให้มีการพัฒนาและสามารถแข่งขันทางการตลาดได้ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้นำหลักการวิเคราะห์ SWOT มาใช้เป็นแนวทางในการศึกษาดังนี้

1. ความหมายของ SWOT

การวิเคราะห์ SWOT เป็นการวิเคราะห์สภาพขององค์กรเพื่อค้นหาจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและอุปสรรคขององค์กรในเวลาปัจจุบัน ซึ่งได้มีนักวิชาการด้านการบริหารได้ให้ความหมายไว้ดังนี้

นันทิยา หุตานุวัตร และ ณรงค์ หุตานุวัตร (2544: 18-19) ได้ให้ความหมายไว้ว่า การวิเคราะห์ SWOT เป็นคำย่อมาจากคำต่อไปนี้

1. Strengths คือ จุดแข็ง หมายถึง ความสามารถและสถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นบวกซึ่งองค์กรนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรหรือหมายถึงการดำเนินงานภายในที่องค์กรทำได้ดี

2. Weaknesses คือ จุดอ่อน หมายถึงสถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นลบและด้อยความสามารถซึ่งองค์กรไม่สามารถนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงานเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรหรือหมายถึงการดำเนินงานภายในองค์กรที่ทำได้ไม่ดี

3. Opportunities คือ โอกาส หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่เอื้ออำนวยให้การทำงานขององค์กรบรรลุวัตถุประสงค์หรือหมายถึงสภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินการขององค์กร

4. Threats คือ อุปสรรค หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่ขัดขวางการทำงานขององค์กรไม่ให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรหรือหมายถึงสภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นปัญหาต่อองค์กร

วัฒนา วงศ์เกียรติรัตน์ (2546: 92) ได้ให้ความหมายไว้ว่า การวิเคราะห์ SWOT หมายถึง การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคหรือสิ่งที่อาจเป็นปัญหาต่อการบริหารจัดการองค์กรในเวลาปัจจุบันที่อาจส่งผลต่อการดำเนินงานขององค์กรในอนาคตเป็นการวิเคราะห์สภาพการณ์ 2 ด้าน คือสภาวการณ์ภายในและสภาวการณ์ภายนอกซึ่ง SWOT เป็นอักษรย่อที่มีความหมายดังต่อไปนี้

1. S = Strengths คือการวิเคราะห์ถึงจุดแข็งหรือข้อได้เปรียบขององค์กร

2. W = Weaknesses คือการวิเคราะห์จุดอ่อนจุดด้อยหรือข้อเสียเปรียบขององค์กร

3. O = Opportunities คือการวิเคราะห์โอกาสทางสภาพแวดล้อมภายนอกขององค์กร

4. T = Threats คือการวิเคราะห์ถึงอุปสรรคข้อจำกัดหรือปัจจัยที่คุกคามการดำเนินงานในองค์กร

เรวัต ตันตยานนท์ (2561: 6) กล่าวถึงความหมายของ SWOT ว่า SWOT เป็นการวิเคราะห์สภาพองค์กรหรือหน่วยงานในปัจจุบันเพื่อค้นหาจุดแข็งจุดเด่นจุดด้อยหรือสิ่งที่อาจเป็นปัญหาสำคัญในการดำเนินงานสู่สภาพที่ต้องการในอนาคตซึ่งคำว่า SWOT เป็นอักษรย่อมีความหมายดังนี้ดังต่อไปนี้

Strengths คือจุดแข็งหรือข้อได้เปรียบที่องค์กรมีอยู่

Weaknesses คือจุดอ่อนหรือข้อเสียเปรียบที่องค์กรมีอยู่

Opportunities คือโอกาสที่จะดำเนินการได้

Threats คืออุปสรรคข้อจำกัดหรือปัจจัยที่คุกคามการดำเนินงานขององค์กร

ดำรง วัฒนา (2554: 8) ให้ความหมายของ SWOT ว่า SWOT คือการวิเคราะห์ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมในการปฏิบัติงานให้บรรลุวิสัยทัศน์พันธกิจหรือเป้าประสงค์ขององค์กรมี 4 องค์ประกอบคือ

S = Strengths คือการวิเคราะห์จุดแข็งขององค์กรว่าอะไรคือจุดแข็งและข้อได้เปรียบ

W = Weaknesses คือการวิเคราะห์จุดอ่อนหรือจุดด้อยขององค์กร

O = Opportunities คือการวิเคราะห์โอกาสที่จะทำให้สำเร็จได้

T = Threats คือการวิเคราะห์อุปสรรคที่อาจทำให้ไม่สามารถทำงานได้สำเร็จ

สรุปได้ว่า SWOT คือการวิเคราะห์สภาวการณ์ภายในและภายนอกขององค์กรเพื่อนำไปกำหนดกลยุทธ์การบริหารจัดการซึ่งคำว่า SWOT มาจากคำย่อที่หมายถึงจุดแข็งคือสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อองค์กรจุดอ่อนคือสิ่งที่ไม่เป็นประโยชน์ต่อองค์กรโอกาสคือสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรและอุปสรรคคือสิ่งที่เป็นข้อจำกัดหรือสิ่งที่เป็นปัจจัยที่จะเป็นสิ่งที่คุกคามต่อการดำเนินงานขององค์กรกล่าวได้ว่าการวิเคราะห์ SWOT จะทำให้สามารถทราบถึงข้อเด่นข้อด้อยสิ่งที่เป็นสถานการณ์ที่เป็นประโยชน์และไม่เป็นประโยชน์ต่อองค์กรทำให้สามารถที่จะวางแผนการดำเนินงานองค์กรเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร

2. กรอบการวิเคราะห์SWOT

การวิเคราะห์ SWOT เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมต่าง ๆ ทั้งภายในและภายนอกองค์กรซึ่งจะทำให้มีความเข้าใจถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการดำเนินงานขององค์กรซึ่งมีนักวิชาการได้เสนอกรอบแนวทางการวิเคราะห์ SWOT ไว้ดังนี้

นันทิยา หุตานุวัตร และณรงค์ หุตานุวัตร (2544: 20) ได้เสนอกรอบการวิเคราะห์ SWOT ไว้ว่าในการวิเคราะห์ SWOT การกำหนดเรื่องหัวข้อหรือประเด็นเป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องคำนึงถึง เพราะว่าการกำหนดประเด็นทำให้การวิเคราะห์และประเมินจุดอ่อนจุดแข็งโอกาสและอุปสรรคได้ถูกต้องโดยเฉพาะการกำหนดประเด็นหลักได้ถูกต้องจะทำให้การวิเคราะห์ถูกต้องยิ่งขึ้น

Macmillan (1986: 104 อ้างใน (บุญเกียรติ ชีวะตระกูลกิจ, 2546): 23) ได้เสนอกรอบการวิเคราะห์ SWOT ไว้ 5 ประเด็นคือ

1. วิเคราะห์เอกลักษณ์ขององค์กร
2. วิเคราะห์ขอบเขตของธุรกิจในปัจจุบัน
3. วิเคราะห์แนวโน้มสภาพแวดล้อมที่จะเป็นโอกาสและอุปสรรค
4. วิเคราะห์โครงสร้างของธุรกิจ
5. วิเคราะห์รูปแบบการเติบโตที่คาดหวัง

กู๊ดสไตน์และคนอื่น ๆ (Goodstein et.al., 1993: 121 อ้างใน วัฒนา วงศ์เกียรติรัตน์, 2546: 66) ได้เสนอกรอบการวิเคราะห์ SWOT ที่ต้องทำการวิเคราะห์ไว้ 5 ประเด็นคือ

1. ความสำเร็จของแต่ละประเภทของธุรกิจขององค์กรและทรัพยากรขององค์กรที่ยังไม่ถูกใช้
2. ระบบติดตามประเมินผลสำหรับธุรกิจแต่ละประเภท
3. กลยุทธ์ขององค์กรในแง่ความคิดริเริ่มการเผชิญกับความเสี่ยงและการแข่งขันทางธุรกิจ
4. โครงสร้างและระบบการบริหารขององค์กรที่เอื้ออำนวยต่อการปฏิบัติแผนกลยุทธ์ให้บรรลุเป้าหมาย
5. วัฒนธรรมและวิธีการดำเนินธุรกิจขององค์กร

Piercy and Giles (1988: 62-63 อ้างใน นันทิยา หุตานุวัตร และ ณรงค์ หุตานุวัตร, 2549: 22) ได้เสนอกรอบในการวิเคราะห์ SWOT ไว้ 4 ประเด็นคือ

1. ความเฉพาะเจาะจงของตลาดผลิตภัณฑ์
2. ความเฉพาะเจาะจงของกลุ่มลูกค้า
3. นโยบายราคาในตลาดที่เกี่ยวข้อง
4. การสื่อสารทางการตาดสำหรับลูกค้าที่แตกต่างกัน

สรุปได้ว่า การกำหนดกรอบการวิเคราะห์ SWOT ก่อนลงมือปฏิบัติการวิเคราะห์เป็นสิ่งสำคัญเพราะหากกำหนดประเด็นจะทำให้การวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสและอุปสรรคได้อย่างถูกต้องในการกำหนดประเด็นในการวิเคราะห์ เช่น เอกลักษณ์ขององค์กรขอบเขตของธุรกิจโครงสร้างของธุรกิจที่องค์กรดำเนินกิจกรรมอยู่ความคาดหวังในการเติบโตของธุรกิจนอกจากนั้นอาจมีการกำหนดกรอบที่เจาะจงถึงผลิตภัณฑ์หรือกลุ่มลูกค้าเพื่อทำให้การวิเคราะห์ได้ถึงต้องและชัดเจนมากขึ้น

3. คุณลักษณะ 6 ประการของกระบวนการวิเคราะห์ SWOT

การวิเคราะห์ SWOT เป็นการประชุมปฏิบัติการที่เป็นกระบวนการสร้างการมีส่วนร่วมการเรียนรู้ร่วมกันรวมไปถึงการใช้เหตุผลและการใช้ข้อมูลที่นำเสนอจากที่ประชุมซึ่งคุณลักษณะของกระบวนการวิเคราะห์ SWOT มีนักวิชาการเสนอไว้ดังนี้

เรวัต ตันตยานนท์ (2561: 11-12) ได้เสนอว่าการวิเคราะห์ SWOT มีคุณลักษณะ 6ประการ คือ

1. การมีส่วนร่วมทุกระดับในการวิเคราะห์ SWOT ทุกระดับต้องมีส่วนร่วมในการกำหนดกลยุทธ์ของกลุ่ม กล่าวคือผู้นำหลักจะเป็นผู้มีอิทธิพลและมีส่วนร่วมสูงสุดในการกำหนดกลยุทธ์ของกลุ่มจะเป็นผู้คิดริเริ่มค้นหาปัจจัยตัดสินใจตลอดจนเสนอกลยุทธ์ทางเลือกส่วนผู้นำระดับรองจะมีส่วนร่วมระดับกลางมักเป็นฝ่ายฟังอภิปรายไม่ค่อยมีความคิดริเริ่มแต่ร่วมตัดสินใจและเข้าร่วมตลอดการวิเคราะห์จะเป็นผู้ที่ทราบภาพรวมของงานของกลุ่มอย่างชัดเจนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจกำหนดทิศทางและกลยุทธ์ของกลุ่มและทำให้เกิดความเข้าใจร่วมกันของการทำงานเป็นทีมกล่าวได้ว่าผู้นำระดับกลางเป็นกลไกที่สร้างความเป็นเอกฉันท์ของทีมในเรื่องสำคัญนอกจากนั้นกระบวนการวิเคราะห์ SWOT ยังทำให้สมาชิกได้ซักถามเสนอแนะและมีส่วนร่วมในการจัดลำดับความสำคัญของกลยุทธ์ซึ่งปกติแล้วสมาชิกจะไม่มีส่วนร่วมในการกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มการมีส่วนร่วมดังกล่าวทำให้สมาชิกทราบถึงทิศทางและแผนงานของกลุ่ม

2. กระบวนการเรียนรู้กระบวนการวิเคราะห์ SWOT เป็นเวทีการเรียนรู้ระหว่างผู้นำในแต่ละระดับโดยเกิดจากการที่ผู้เข้าร่วมต้องคิดอย่างจริงจังต้องเสนอความคิดเห็นของตนต่อกลุ่มต้องอภิปรายโต้แย้งแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและต้องตัดสินใจเลือกทิศทางและกลยุทธ์ของกลุ่ม

3. การใช้เหตุผลกระบวนการวิเคราะห SWOT เป็นกระบวนการที่เปน็ระบบซึ่งเอื้อให้เกิดการใช้เหตุผลในการคิดและตัดสินใจกำหนดกลยุทธ์ในแต่ละขั้นตอนของกระบวนการผู้เข้าร่วมต้องใช้ความคิดและอภิปรายถึงเหตุผลต่างๆในการตัดสินใจซึ่งทำให้เกิดความรอบคอบในการกำหนดกลยุทธ์หลายครั้งที่กลุ่มมีการโต้แย้งอภิปรายและแบ่งเป็นฝ่ายสนับสนุนและฝ่ายค้านต้องใช้คะแนนเสียงเป็นตัวชี้ขาดจากการเลือกข้อสรุปกระบวนการวิเคราะห์ SWOT จึงเป็นกระบวนการที่ต้องใช้เหตุผลในการตัดสินใจกำหนดกลยุทธ์

4. การใช้ข้อมูลการใช้ข้อมูลเป็นสิ่งจำเป็นในกระบวนการวิเคราะห์ SWOT หรืออาจกล่าวได้ว่าผู้เข้าร่วมจะต้องใช้ข้อมูลในการวางแผนกลยุทธ์หากผู้เข้าร่วมมีข้อมูลน้อยหรือไม่มีกลยุทธ์ที่ได้จะไม่มีฐานของความจริงของกลุ่มโอกาสที่จะกำหนดกลยุทธ์จะมีความผิดพลาดมากขึ้นข้อมูลที่นำมาใช้ในกระบวนการวิเคราะห์มาจากประสบการณ์การทำงานของผู้เข้าร่วมหรือจากแหล่งข้อมูลภายนอกเป็นต้นนอกจากนั้นข้อมูลที่นำมาใช้ในกระบวนการวิเคราะห์ SWOT นั้นต้องเป็นข้อมูลที่ถูกต้องโดยและเป็นข้อมูลที่มีความสำคัญต่อกลุ่มทั้งทางบวกและลบข้อมูลที่สำคัญและถูกต้องจะทำให้เกิดผลดี

ต่อกระบวนการวิเคราะห์ SWOT กล่าวคือเอื้อให้เกิดการมองการณ์ไกลได้ดีทำให้สามารถกำหนดภารกิจและวัตถุประสงค์ให้สอดคล้องกับสถานการณ์และสามารถระบุจุดแข็งจุดอ่อนโอกาสและอุปสรรคได้ใกล้เคียงกับความเป็นจริง

5. การกระตุ้นให้คิดและเปิดเผยประเด็นที่ซ่อนเร้นกระบวนการวิเคราะห์ SWOTก่อให้เกิดการวิเคราะห์สูงเพราะผู้เข้าร่วมจะเป็นศูนย์กลางของกระบวนการผู้เข้าร่วมจะเป็นผู้กระทำการต่างๆในแต่ละขั้นตอนหากผู้เข้าร่วมทำไม่ได้ในขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งก็ไม่สามารถข้ามไปได้ดังนั้นกระบวนการวิเคราะห์ SWOT จึงเป็นกระบวนการที่ต้องใช้ความคิดการวิเคราะห์และการอภิปรายโต้เถียงเพื่อบรรลุถึงการตัดสินใจร่วมกันทำให้เกิดการคิดหรือมองเห็นมุมมองใหม่ซึ่งก่อให้เกิดความเข้าใจร่วมกันของกลุ่มหรือสามารถคลี่คลายสถานการณ์ที่ซับซ้อนให้เห็นได้ชัดเจนมากขึ้นความชัดเจนดังกล่าวจะส่งผลต่อการกำหนดต่อการกำหนดกลยุทธ์ที่ถูกต้องยิ่งขึ้น

6. การเป็นเจ้าของและพันธสัญญาจากการที่ผู้เข้าร่วมเป็นผู้คิดวิเคราะห์ใช้เหตุผลอภิปรายแลกเปลี่ยนจนกระทั่งนำไปสู่การตัดสินใจของเขาเองในการกำหนดภารกิจวัตถุประสงค์และกลยุทธ์ของกลุ่มกระบวนการวิเคราะห์ SWOT จึงช่วยสร้างให้ผู้เข้าร่วมเกิดความรู้สึกเป็นเจ้าของแผนงานและเกิดความผูกพันต่อการนำแผนกลยุทธ์สู่การปฏิบัติการเป็นเจ้าของสังเกตเห็นได้ชัดเจนประการหนึ่งคือการเอ่ยถึงแผนโดยใช้คำว่าแผนของเราของผู้เข้าร่วมหลักการสำคัญของ SWOT คือการวิเคราะห์โดยการสำรวจจากสภาพการณ์ 2 ด้านได้แก่สภาพการณ์ภายในและสภาพการณ์ภายนอกดังนั้นการวิเคราะห์ SWOT จึงเรียกว่าเป็นการวิเคราะห์สภาพการณ์ (Situation Analysis) ซึ่งเป็นการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนเพื่อให้รู้ตนเองรู้จักสภาพแวดล้อม (รู้เขา) ชัดเจนและวิเคราะห์โอกาส-อุปสรรคการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆทั้งภายนอกและภายในองค์กรซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารขององค์กรทราบถึงการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นภายนอกองค์กรทั้งที่ได้เกิดขึ้นแล้วและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคต

สรุปได้ว่าการวิเคราะห์ SWOT ที่จะก่อให้เกิดการบรรลุตามเป้าหมายและสามารถที่จะกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานขององค์กรได้ต้องมีคุณลักษณะ 6 ประการได้แก่การมีส่วนร่วมทุกระดับกระบวนการเรียนรู้การใช้เหตุผลการใช้ข้อมูลการกระตุ้นให้คิดและเปิดเผยประเด็นที่ซ่อนเร้นและการมีความรู้สึกเป็นเจ้าของและพันธะสัญญาต่อแผนที่ได้กำหนดขึ้นกล่าวได้ว่าผู้เข้าร่วมในการวิเคราะห์จะเป็นแกนกลางในการแสดงบทบาทของตนเองเพื่อแสดงความคิดเห็นอภิปรายประกอบเหตุผลทั้งที่เห็นด้วยและไม่เห็นด้วยเพื่อนำไปสู่การตัดสินใจกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานขององค์กร

4. ขั้นตอนวิธีการวิเคราะห์SWOT

ในกระบวนการวิเคราะห์ SWOT เป็นการวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งโอกาสและอุปสรรคขององค์กรที่เป็นการวิเคราะห์ทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกขององค์กรโดยหลักจากวิเคราะห์แล้วจะ

ทำให้องค์กรกำหนดกลยุทธ์ในการบริหารจัดการองค์กรได้อย่างถูกต้องเหมาะสมกับสถานการณ์ซึ่งในขั้นตอนกระบวนการวิเคราะห์ SWOT มีดังนี้

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และปริญ ลักษิตานนท์ศุภร (2541: 26-28) ได้กล่าวถึงขั้นตอนกระบวนการวิเคราะห์SWOT ไว้ว่าการวิเคราะห์ SWOT จะครอบคลุมขอบเขตของปัจจัยที่กว้างด้วยการระบุจุดแข็งจุดอ่อนโอกาสและอุปสรรคขององค์กรทำให้มีข้อมูลในการกำหนดทิศทางหรือเป้าหมายที่จะถูกสร้างขึ้นมาบนจุดแข็งขององค์กรและแสวงหาประโยชน์จากโอกาสทางสภาพแวดล้อมและสามารถกำหนดกลยุทธ์ที่มุ่งเอาชนะอุปสรรคทางสภาพแวดล้อมหรือลดจุดอ่อนขององค์กรให้มีน้อยที่สุดได้ซึ่งการวิเคราะห์ SWOT นั้นจะต้องมีการวิเคราะห์ทั้งสภาพภายในและภายนอกองค์กรโดยมีขั้นตอนดังนี้

1. การประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กรในการประเมินนี้จะเกี่ยวกับการวิเคราะห์และพิจารณาทรัพยากรและความสามารถภายในองค์กรทุกๆด้านเพื่อที่จะระบุจุดแข็งและจุดอ่อนขององค์กรแหล่งที่มาเบื้องต้นของข้อมูลเพื่อการประเมินสภาพแวดล้อมภายในขององค์กรคือระบบข้อมูลเพื่อการบริหารที่ครอบคลุมทุกด้านทั้งในด้านโครงสร้างระบบระเบียบวิธีปฏิบัติงานบรรยากาศในการทำงานและทรัพยากรในการบริหารเช่นคนเงินวัสดุการจัดการรวมถึงการพิจารณาผลการดำเนินงานที่ผ่านมาขององค์กรเพื่อที่จะเข้าใจสถานการณ์และผลกลยุทธ์ก่อนหน้านี้ด้วยจุดแข็งขององค์กรเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในจากมุมมองของผู้ที่อยู่ภายในองค์กรนั้นเองว่าปัจจัยใดภายในองค์กรที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นขององค์กรที่ควรนำมาใช้ในการพัฒนาองค์กรได้และควรดำรงไว้เพื่อการเสริมสร้างความเข้มแข็งขององค์กรจุดอ่อนขององค์กรเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในจากมุมมองของผู้ที่อยู่ภายในองค์กรนั้น ๆ ว่าปัจจัยภายในองค์กรมีสิ่งใดที่เป็นจุดด้อยหรือข้อเสียเปรียบขององค์กรที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือขจัดให้หมดไปอันจะเป็นประโยชน์ต่อองค์กร

2. การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกภายใต้การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรนั้นสามารถค้นหาโอกาสและอุปสรรคทางการดำเนินงานขององค์กรที่ได้รับผลกระทบจากสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจทั้งในและระหว่างประเทศที่เกี่ยวกับการดำเนินงานขององค์กรเช่นอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจนโยบายการเงินการงบประมาณเป็นต้นสภาพแวดล้อมทางสังคมเช่นระดับการศึกษาและอัตรารู้หนังสือของประชาชนการตั้งถิ่นฐานและการอพยพของประชาชนลักษณะชุมชนขนบธรรมเนียมประเพณีค่านิยมความเชื่อและวัฒนธรรมเป็นต้นในส่วนสภาพแวดล้อมทางการเมืองเช่นพระราชบัญญัติพระราชกฤษฎีกามติคณะรัฐมนตรีนอกจากนั้นยังต้องประเมินสภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยีที่เป็นการวิเคราะห์ถึงกรรมวิธีใหม่ ๆ และพัฒนาการทางด้านเครื่องมืออุปกรณ์ที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและให้บริการโอกาสทางสภาพแวดล้อมเป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยภายนอกองค์กรปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบประโยชน์ทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการดำเนินการขององค์กรในระดับมหาภาคและองค์กรสามารถฉกฉวยข้อดีเหล่านี้มาเสริมสร้างให้หน่วยงานเข้มแข็งขึ้นได้ในการ

วิเคราะห์อุปสรรคทางสภาพแวดล้อมเป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยภายนอกปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบในระดับมหภาคในทางที่จะก่อให้เกิดความเสียหายทั้งทางตรงและทางอ้อมซึ่งองค์กรจำต้องหลีกเลี่ยงหรือปรับสภาพองค์กรให้มีความแข็งแกร่งพร้อมที่จะเผชิญแรงกระทบดังกล่าวได้

3. ระบุสถานการณ์จากการประเมินสภาพแวดล้อมเมื่อได้ข้อมูลเกี่ยวกับจุดแข็งจุดอ่อนโอกาสอุปสรรคจากการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกแล้วให้นำจุดแข็งจุดอ่อนภายในมาเปรียบเทียบกับโอกาสและอุปสรรคจากภายนอกเพื่อวิเคราะห์ว่าองค์กรกำลังเผชิญสถานการณ์เช่นใดและภายใต้สถานการณ์เช่นนั้นองค์กรควรจะทำอย่างไรโดยทั่วไปในการวิเคราะห์ SWOT องค์กรจะอยู่ในสถานการณ์ 4 รูปแบบคือ

3.1 สถานการณ์ที่ 1 จุดแข็ง–โอกาสสถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่พึงปรารถนามากที่สุดเนื่องจากองค์กรค่อนข้างจะมีหลายอย่างดังนั้นผู้บริหารขององค์กรควรกำหนดกุลยุทธ์เชิงรุกเพื่อดึงเอาจุดแข็งที่มีอยู่มาเสริมสร้างและปรับใช้ฉกฉวยโอกาสต่าง ๆ ที่มีอยู่มาหาประโยชน์อย่างเต็มที่

3.2 สถานการณ์ที่ 2 จุดอ่อน–อุปสรรคสถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุดเนื่องจากองค์กรกำลังเผชิญอยู่กับอุปสรรคจากภายนอกและมีปัญหาจุดอ่อนภายในหลายประการดังนั้นทางเลือกที่ดีที่สุดคือกลยุทธ์การตั้งรับหรือป้องกันตัวเพื่อพยายามหรือหลบหลีกภัยอุปสรรคต่าง ๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดจนหามาตรการที่จะทำให้องค์กรเกิดความสูญเสียน้อยที่สุด

3.3 สถานการณ์ 3 จุดอ่อน-โอกาสสถานการณ์นี้องค์กรมีโอกาสเป็นข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันอยู่หลายประการแต่ติดขัดอยู่ตรงที่มีปัญหาอุปสรรคที่เป็นจุดอ่อนอยู่หลายประการเช่นกันดังนั้นทางออกคือกลยุทธ์การพลิกตัวเพื่อจัดหรือแก้ไขจุดอ่อนภายในต่างๆให้พร้อมที่จะฉกฉวยโอกาสที่มีอยู่

3.4 สถานการณ์ที่ 4 จุดแข็ง-อุปสรรคสถานการณ์นี้เกิดขึ้นจากการที่สภาพแวดล้อมไม่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินงานแต่ตัวองค์กรมีข้อได้เปรียบที่เป็นจุดแข็งหลายประการดังนั้นแทนที่จะรอจนกระทั่งสภาพแวดล้อมเปลี่ยนแปลงไปก็สามารถที่จะเลือกกลยุทธ์การแตกตัวหรือขยายขอบข่ายกิจการเพื่อใช้ประโยชน์จากจุดแข็งที่มีเพื่อสร้างโอกาสในระยะยาวด้านอื่นๆแทน

สรุปได้ว่าขั้นตอนการดำเนินการวิเคราะห์ SWOT ที่สำคัญที่จะเป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์การบริหารจัดการกลุ่มให้บรรลุเป้าหมายซึ่งการวิเคราะห์ SWOT เป็นการวิเคราะห์สภาวการณ์ขององค์กรในระดับกว้างโดยเป็นการวิเคราะห์ถึงจุดอ่อนจุดแข็งโอกาสและอุปสรรคเป็นการวิเคราะห์ทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกโดยขั้นตอนการวิเคราะห์ SWOT ที่สำคัญมี 3ขั้นตอนได้แก่การประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กรที่เป็นจุดอ่อนและจุดแข็งขององค์กรการประเมินปัจจัยภายนอกองค์กรที่เป็นโอกาสและอุปสรรคหรือภัยคุกคามขององค์กรที่องค์กรไม่สามารถควบคุมได้และขั้นตอนการระบุสถานการณ์การที่ได้จากการประเมินทั้งจากภายในและภายนอกองค์กรการประเมินในขั้นตอนดังกล่าวจะมีสถานการณ์ที่องค์กรต้องทำการวิเคราะห์ 4 สถานการณ์ได้แก่จุดแข็ง–โอกาส

จุดอ่อน-อุปสรรคจุดอ่อน-โอกาสและสถานการณ์จุดแข็ง-อุปสรรคการวิเคราะห์สถานการณ์ทั้ง 4 สถานการณ์จะนำไปสู่การกำหนดกลยุทธ์ในการบริหารจัดการองค์กรให้สู่เป้าหมาย

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาแนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ผู้วิจัยได้ศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาดังต่อไปนี้

ใจมานัส พลอยดี (2540: 151) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชนเปรียบเทียบภาพรวมและภาพย่อยกรณีศึกษาอำเภอคำเขื่อนแก้วจังหวัดยโสธรและอำเภอลานสกาจังหวัดนครศรีธรรมราชผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวที่สำคัญได้แก่ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมปัจจัยที่เกี่ยวกับความเป็นผู้นำปัจจัยที่เกี่ยวกับตัวสมาชิกปัจจัยด้านการเงินปัจจัยเกี่ยวกับการมีปฏิสัมพันธ์กับภายนอกปัจจัยด้านการบริหารจัดการปัจจัยด้านการผลิตปัจจัยด้านการตลาดปัจจัยด้านแรงงานปัจจัยที่เกี่ยวกับข้อมูลข่าวสารปัจจัยที่เกี่ยวกับกฎข้อบังคับและการศึกษายังพบว่าการดำเนินกิจกรรมธุรกิจชุมชนที่ดีควรมีการเริ่มต้นกิจกรรมการออมทรัพย์มาก่อนซึ่งถ้าเริ่มต้นจากกิจกรรมออมทรัพย์แล้วจะทำให้ชาวบ้านได้เรียนรู้ในการดำเนินงานการออมทรัพย์ตลอดจนได้เรียนรู้แนวทางในการบริหารงานได้อย่างเป็นขั้นตอนและควรมีการทำกิจกรรมร่วมกันในชุมชนทำให้ชาวบ้านเกิดความมั่นใจในการดำเนินธุรกิจชุมชนและมั่นใจต่อตัวผู้นำชุมชนทำให้สามารถขยายกิจกรรมออกไปเพื่อทำธุรกิจชุมชนในรูปแบบอื่นภายในชุมชนต่อไปได้

ไพรัตน์ ฤทธิ์ประเสริฐ (2539) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิผลขององค์กรประชาชนในการประกอบธุรกิจขนาดย่อมนอกภาคการเกษตรศึกษาเฉพาะกรณีสหกรณ์การเกษตรศรีประจันต์จำกัด อำเภอศรีประจันต์ จังหวัดสุพรรณบุรีผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิผลในการประกอบธุรกิจประกอบด้วย

1. ปัจจัยทางสังคมได้แก่ปัจจัยภายในองค์กรคือการมีส่วนร่วมของสมาชิกตลอดจนการติดตามข่าวสารความเคลื่อนไหวของสหกรณ์อยู่เป็นประจำและบทบาทของกรรมการที่มีต่อสมาชิกในการรักษาผลประโยชน์ของสมาชิกการควบคุมและการตรวจสอบกิจการแก้ไขข้อบกพร่องและให้ข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิกในด้านปัจจัยภายนอกองค์กรได้แก่การได้รับคำปรึกษาคำแนะนำการตรวจสอบควบคุมการสนับสนุนด้านวิชาความรู้เทคนิคต่าง ๆ วัสดุอุปกรณ์จากหน่วยงานของรัฐและหน่วยงานอื่น ๆ

2. ปัจจัยด้านธุรกิจได้แก่เงินทุนกรรมการมีบทบาทในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ และการตรวจสอบการทำงานของผู้จัดการการบริหารจัดการมีการศึกษาความเป็นไปได้ก่อนการดำเนินการการส่งเสริมการตลาดการจดบันทึกที่ง่ายและสะดวกต่อการตรวจสอบและการควบคุม

อดิศักดิ์ จันทไทย (2540) ได้ทำการศึกษากลยุทธ์การพัฒนาอาชีพสตรีกรณีศึกษาการทอผ้าไหมแพรวาของสตรีบ้านโพนตำบลโพนอำเภอคำม่วงจังหวัดกาฬสินธุ์ผลการศึกษาพบว่ากลยุทธ์ที่จะใช้ในการพัฒนาให้ประสบผลสำเร็จได้ได้แก่ความรู้ด้านกระบวนการผลิตการจัดการการตลาดการบันทึกและการทำบัญชีที่โปร่งใสและสมาชิกต้องมีทักษะในกระบวนการผลิตและยังพบว่าวิธีแก้ไขต้องดำเนินการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการให้แก่สมาชิกกลุ่มมีการจัดตั้งกองทุนหมุนเวียนของกลุ่มขึ้น

เทียบ เหล่าสุวรรณ (2540) ได้ศึกษาลักษณะองค์ประกอบของการจัดการธุรกิจชุมชนในชนบทที่สามารถพึ่งตนเองได้ในทางธุรกิจศึกษาเฉพาะกรณีสหกรณ์การเกษตรท่านางแนวอำเภอแวงน้อยจังหวัดขอนแก่นผลการศึกษาพบว่าสหกรณ์ใช้ระบบกลุ่มเป็นเครื่องมือสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนประกอบธุรกิจภายใต้แนวคิดเศรษฐกิจสามขาคือทุนการผลิตการตลาดลักษณะองค์ประกอบของการจัดการธุรกิจของสหกรณ์ได้แก่การจัดการเงินทุนการจัดการผลิตและการแปรรูปการจัดการจัดการตลาดทั้งนี้การจัดการธุรกิจในแต่ละด้านสหกรณ์จะเน้นกระบวนการเรียนรู้จากการปฏิบัติจริงโดยการสรุปบทเรียนร่วมกันอย่างต่อเนื่องผสมผสานกับการจัดการสมัยใหม่ที่กระทำผ่านขั้นตอนการจัดการคือการตัดสินใจการวางแผนการดำเนินการตามแผนและการควบคุมตรวจสอบซึ่งทุกขั้นตอนมีกระบวนการมีส่วนร่วมสอดแทรกอยู่

บุญมาก ช้างโสภา (2545) ได้ทำการศึกษาเรื่องการศึกษาการดำเนินงานตามนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์กรณีศึกษาผ้าทอพื้นเมืองของจังหวัดในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคเหนือตอนล่างได้แก่จังหวัดลำพูนลำปางแพร่น่านและอุตรดิตถ์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่ส่งผลสำเร็จต่อการดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์ตามนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของรัฐบาลผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จด้านการผลิตกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมืองกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความรู้ด้านการทอผ้าดั้งเดิมและมีการฝึกอบรมเพิ่มเติมด้านผลิตภัณฑ์และสินค้ามีจุดเด่นเป็นผ้าทอมือและเป็นเอกลักษณ์ของหมู่บ้านและชุมชนสินค้าจะมีการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ด้านการบริหารการแบ่งหน้าที่และช่วยเหลือกันมีการประชาคมปรึกษาหารือและระดมความคิดร่วมกันมีตลาดในการจำหน่ายในระดับตำบลอำเภอจังหวัดและต่างจังหวัดมีการวิเคราะห์การผลิตผลิตภัณฑ์และสินค้าการบริหารจัดการและการตลาดร่วมกันและด้านการตลาดคนในท้องถิ่นให้การสนับสนุนและใช้ผ้าทอพื้นเมืองและมีตลาดระดับตำบลอำเภอจังหวัดและต่างจังหวัด

อ้อยทิพย์ เกตุเอม (2548) ได้ทำการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเพื่อพัฒนามาตรฐานคุณภาพผลิตภัณฑ์ระดับชุมชนในผ้าทอพื้นบ้านภาคตะวันออกเฉียงเหนือ :กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์ “ผ้าหางกระรอก” ซึ่งดำเนินการวิจัยกับกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าไหมบ้านพะงาดเหนือพัฒนาหมู่ 12 ตำบลขามสมบูรณ์อำเภอคงจังหวัดนครราชสีมาแม่ข่ายและกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหลุ่งประดู่หมู่ 1 ตำบลหลุ่งประดู่อำเภอห้วยแถลงจังหวัดนครราชสีมาลูกข่ายผลการศึกษาพบว่าการดำเนินงานของกลุ่มที่ประสบผลสำเร็จทางการบริหารจัดการคือสมาชิกกลุ่มทอผ้าทั้งสองกลุ่มได้รับการเรียนรู้ผ่านกิจกรรม

การศึกษาดูงานการจัดเวทีประชาคมการจัดเวทีวิพากษ์ผ้าทอตัวอย่างตลอดจนการรับฟังคำแนะนำทางวิชาการจากผู้เชี่ยวชาญสิ่งทอหลายท่านฯลฯ กระบวนการเรียนรู้ในชุมชนทั้งหมดนี้เป็นไปตามปรัชญาของหลักการมีส่วนร่วมของประชาชนที่สมาชิกกลุ่มทุกคนร่วมคิดร่วมวางแผนร่วมปฏิบัติและร่วมรับผิดชอบรวมทั้งได้มีการสรุปบทเรียนร่วมกันทุกครั้งเพื่อนำไปสู่การจัดการที่ดีกว่าในครั้งต่อไป ทั้งหมดนี้นอกจากสมาชิกกลุ่มฯ จะมีความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าหางกระรอกแล้วยังเป็นการพัฒนาความคิดจิตใจบุคลิกภาพและความสัมพันธ์ภายในกลุ่มและเครือข่ายให้ดีขึ้นด้วยจากการทดลองทอผ้าตัวอย่างตามภูมิปัญญาชาวบ้านและผ้าตัวอย่าง 8 เครือเป็นผ้าหางกระรอกและผ้ามัดหมี่หางกระรอกเป็นการเรียนรู้ด้วยการปฏิบัติจริงและยังพบว่าการสร้างเครือข่ายการเรียนรู้การทอผ้าของกลุ่มผลิตภัณฑ์หางกระรอกยังเป็นเพียงจุดเริ่มต้นโดยใช้ความสัมพันธ์เครือญาติเป็นฐานจะต้องส่งเสริมกิจกรรมการเรียนรู้ร่วมกันการทำกิจกรรมร่วมกันการสื่อสารกันอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องจึงจะปรับจากเครือข่ายที่ไม่เป็นทางการให้เป็นเครือข่ายที่เป็นทางการได้

อารี วิบูลย์พงศ์ และทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ (2548) ได้ศึกษาเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนกับกลยุทธ์เพื่อการพัฒนาพบว่ากลุ่มในชุมชนสมควรได้ความช่วยเหลือให้ทัดเทียมกับภาคเศรษฐกิจอื่นเพื่อความยุติธรรมในเชิงสังคมแต่ความช่วยเหลือนั้นไม่ควรมีนัยที่จะบั่นทอนพลังพึ่งตนเองดังนั้นการช่วยเหลือควรเน้นหนักในด้านการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ด้วยการให้ความรู้เพื่อพึ่งตนเองด้วยการให้การศึกษา (Educating) ที่ไม่ใช่การฝึกอบรม (Training) ซึ่งหลายกลุ่มได้รับการฝึกอบรมมามากแต่ไม่สามารถเข้าใจอย่างเพียงพอที่จะนำไปปฏิบัติได้การให้กลุ่มได้เรียนรู้โดยการบ่มเพาะเป็นวิธีหนึ่งที่ได้ผลทั้งนี้ผู้เชี่ยวชาญอาจจะเป็นกลุ่มที่มี Best Practice ในแต่ละด้านหรือผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกสำหรับกลยุทธ์การพัฒนากลุ่มไปสู่ความเป็นวิสาหกิจชุมชนควรรวมประเด็นต่อไปนี้

1. การสร้างความเข้าใจในความหมายของการพึ่งตนเอง
2. สร้างความเข้าใจในความหมายของเศรษฐกิจพอเพียงซึ่งเป็นแนวทางกำกับการดำเนินงานของกลุ่ม
3. สร้างกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันภายในกลุ่มและระหว่างกลุ่มและการวางแผนร่วมกัน
4. สร้างบรรยากาศและสิ่งแวดล้อมที่ให้กำลังใจและสนับสนุนการพึ่งตนเองโดยเปลี่ยนแปลงกระบวนทัศน์ของภาครัฐหรือเอกชนเป็นอันดับแรกซึ่งจะนำมาสู่มาตรการและโครงการที่หนุนเนื่องการพึ่งตนเองของกลุ่มในอันดับต่อไป
5. ตัดโครงการการอบรมและการช่วยเหลืออย่างไม่เป็นระบบโครงการเร่งด่วนซึ่งไม่จำเป็น (มักมาพร้อมกับการจัดงบประมาณ) เพื่อนำงบประมาณไปใช้ในโครงการที่วางแผนและมีเวลาปฏิบัติงานอย่างบูรณาการและเป็นการให้การศึกษา (ด้วยการบ่มเพาะจัดตั้งชุมชนปฏิบัติการฯลฯ)

6. สำหรับกลุ่มซึ่งยังไม่เคยได้คุ้นเคยกับโครงการช่วยเหลือใด ๆ ซึ่งมักเป็นกลุ่มขนาดเล็กและด้อยโอกาสนับว่าเป็นกลุ่มไร้เดียงสาที่ควรได้รับการสนับสนุนช่วยเหลืออย่างถูกทิศทางและควรได้รับการพิจารณาเป็นกลุ่มทดลองนำร่องในอนาคต

7. โครงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนควรตั้งอยู่บนพื้นฐานของความต้องการของกลุ่มเป็นสำคัญ

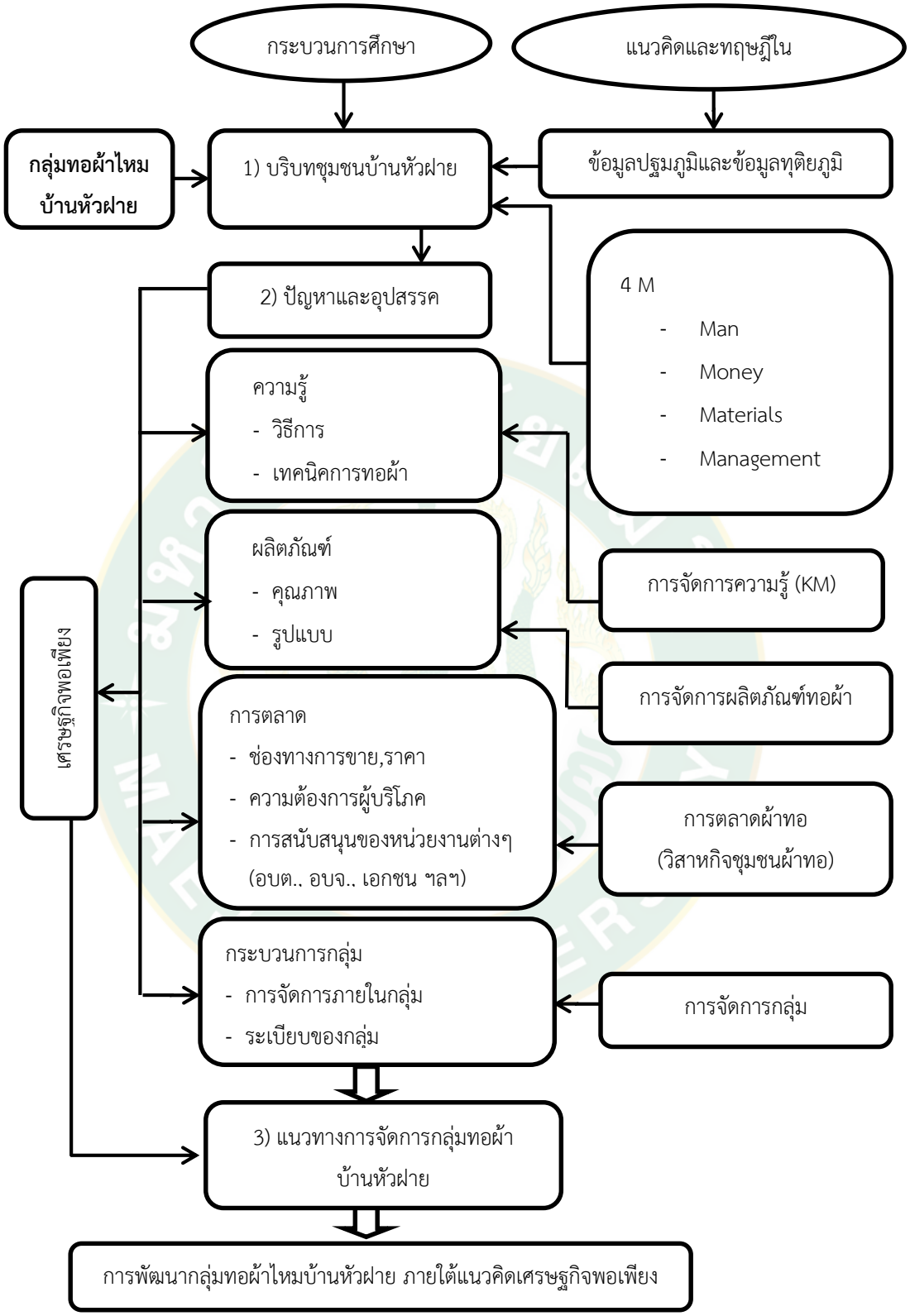
ภาสกร นันทพานิช และคณะ (2549) ได้ทำวิจัยเรื่องการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในจังหวัดศรีสะเกษผลการวิจัยพบว่ากลุ่มที่เข้าร่วมโครงการทุกกลุ่มเกิดการเรียนรู้และสามารถที่จะวิเคราะห์สถานการณ์ของกลุ่มกำหนดเป้าหมายและจัดทำแผนพัฒนากลุ่มของตนเองได้โดยแผนพัฒนาที่กลุ่มจัดทำขึ้นเป็นแผนที่อยู่บนพื้นฐานของความต้องการของกลุ่มซึ่งจะส่งผลต่อการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการของกลุ่มอันจะนำไปสู่ความยั่งยืนต่อไปจากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องพบว่าปัจจัยที่ส่งผลต่อผลสำเร็จในการบริหารจัดการกลุ่มอาชีพได้แก่ปัจจัยการมีส่วนร่วมปัจจัยที่เกี่ยวกับความเป็นผู้นำปัจจัยที่เกี่ยวกับตัวสมาชิกปัจจัยด้านการเงินปัจจัยเกี่ยวกับการมีปฏิสัมพันธ์กับภายนอกปัจจัยด้านการบริหารจัดการปัจจัยด้านการผลิตปัจจัยด้านการตลาดปัจจัยด้านแรงงานปัจจัยที่เกี่ยวกับข้อมูลข่าวสารและปัจจัยที่ส่งผลให้กลุ่มองค์กรมีประสิทธิภาพได้แก่ปัจจัยด้านสังคมและปัจจัยด้านธุรกิจโดยกลุ่มที่จะสำเร็จได้อย่างสูงสุดต้องมีการกำหนดกลยุทธ์ด้านต่าง ๆ คือการพัฒนาทักษะความรู้ด้านกระบวนการผลิตการจัดการการตลาดการบันทึกและการทำบัญชีที่โปร่งใสและสมาชิกต้องมีทักษะในกระบวนการผลิตกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านสนวนนอกเป็นกลุ่มองค์กรชุมชนที่ต้องการแก้ไขปัญหาด้านเศรษฐกิจและการดำรงชีวิตของตนเองและคนในชุมชนแต่กลุ่มที่ประสบผลสำเร็จนั้นยังมีจำนวนที่น้อยทั้งนี้อาจเนื่องจากยังขาดการบริหารจัดการกลุ่มที่ดีกล่าวได้ว่าการบริหารจัดการเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะทำให้กลุ่มองค์กรชุมชนกลุ่มอาชีพในชุมชนประสบผลสำเร็จซึ่งการบริหารจัดการทั่วไปของกลุ่มอาชีพเป็นการบริหารจัดการแบบวิถีชาวบ้านทำให้ก้าวไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงในยุคโลกาภิวัตน์ดังนั้นการหาแนวทางเพื่อการพัฒนาการบริหารจัดการกลุ่มอาชีพจึงเป็นแนวทางหนึ่งในการส่งเสริมสนับสนุนกลุ่มอาชีพในชุมชนประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายของการจัดตั้งกลุ่มอาชีพต่อไปในอนาคต

จากที่กล่าวมาสามารถสรุปได้ว่า การศึกษาแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องนี้เป็นการศึกษาถึง การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนให้ความสำคัญต่อการสร้างกระบวนการเรียน รู้ให้แก่คนในชุมชนท้องถิ่น จึงเป็นการพัฒนาที่เน้นกระบวนการมากกว่ารูปแบบ และต้องการความต่อเนื่องในการปฏิบัติเศรษฐกิจพอเพียงที่เป็นการดำเนินชีวิตที่ตั้งอยู่บนฐานของทางสายกลาง และความไม่ประมาทโดยคำนึงถึงความพอประมาณ ความมีเหตุผล การสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีในตัว ตลอดจนใช้ความรู้รอบคอบและคุณธรรมประกอบการวางแผนการตัดสินใจ และการกระทำ ทั้งในระดับครัวเรือนและระดับชุมชน ทำให้มีความรู้ความเข้าใจในด้านทฤษฎีต่าง ๆ และขั้นตอนในการศึกษา จึงสามารถนำ

ความรู้ความเข้าใจจากการศึกษาถึงแนวคิด ทฤษฎี และเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเหล่านี้ไปใช้เป็นหลักและแนวทางในการทำแบบสัมภาษณ์ที่ใช้ในการเก็บข้อมูลในภายหลัง ซึ่งจะกล่าวในบทถัดไป

กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการตรวจสอบเอกสาร พบว่ามีปัจจัยต่าง ๆ ที่สามารถนำมาอธิบายถึงการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหมตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่นและจากการศึกษาผลงานวิจัยอื่น ๆ ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันนั้นได้มีการกำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัยอย่างถูกต้องเพื่อทำให้การวิจัยได้ดำเนินไปได้อย่างเป็นระเบียบ โดยสามารถพิจารณาได้จากกรอบแนวคิดการศึกษาวิจัยตามภาพที่ 2 ดังต่อไปนี้



ภาพที่ 2 กรอบแนวคิดการวิจัย

บทที่ 3
วิธีการวิจัย

การศึกษาการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษาหมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ในครั้งนี้เป็นการวิจัยที่เน้นเชิงคุณภาพเป็นหลัก โดยการศึกษาเป็นทั้งแบบองค์รวมและการศึกษาแบบเจาะลึกเฉพาะกรณีการจัดการกลุ่มทอผ้าไหม การมีส่วนร่วมในการจัดการ ลักษณะของผลิตภัณฑ์การตลาดด้านทุนและปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง อันเป็นประเด็นหลักของการศึกษาโดยมีวิธีการดำเนินงานเป็นขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวมรวมข้อมูล
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้สุ่มกลุ่มตัวอย่างโดยเลือกแบบเจาะจงรวมทั้งสิ้นจำนวน 21 คน ประกอบด้วยบุคลากรกลุ่มต่างๆ ดังนี้

1. กลุ่มทอผ้าไหม ในการสัมภาษณ์ได้จากการเลือกแบบเจาะจง ซึ่งประกอบด้วยบุคคลต่างๆ ดังต่อไปนี้

1.1 คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมหมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่นได้จากการเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จำนวน 15 คน

2. กลุ่มผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการสนทนากลุ่มได้จากการเลือกแบบเจาะจง จำนวน 6 คน ดังนี้

2.1 กลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าไหม ได้จากการคัดเลือกแบบเจาะจงจำนวน 2 คน

2.2 เจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรอำเภอชนบท ที่เป็นผู้สนับสนุนส่งเสริมการดำเนินกิจกรรมกลุ่มทอผ้าไหมได้จากการคัดเลือกแบบเจาะจงจำนวน 2 คน

2.3 เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนอำเภอชนบทที่เป็นผู้สนับสนุนส่งเสริมการดำเนินกิจกรรมกลุ่มทอผ้าไหมได้จากการคัดเลือกแบบเจาะจงจำนวน 2 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยศึกษาเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นหลักการได้มาซึ่งข้อมูลใช้ในวิธีการเก็บรวบรวมภาคสนามมี 5 วิธี ดังนี้

1. การสัมภาษณ์เจาะลึก (In-depth Interview) ผู้วิจัยใช้เทคนิควิจัยสัมภาษณ์แบบเจาะลึกเพื่อศึกษาในเรื่องการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ด้านการตลาด การประชาสัมพันธ์ ด้านทุน วัตถุดิบ และการผลิตโดยทำการสัมภาษณ์เจาะลึกกลุ่มบุคคลต่าง ๆ ดังนี้

1.1 คณะกรรมการกลุ่มจำนวน 5 คนซึ่งเป็นบุคคลสำคัญของกลุ่มที่มีความสามารถในการใช้ข้อมูลที่ชัดเจนได้โดยการสัมภาษณ์ซ้ำแบบเจาะลึกหลาย ๆ ครั้ง และใช้การสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key–information Interview) แบบไม่มีโครงสร้างและไม่เป็นทางการ ผู้วิจัยใช้เทคนิคดังกล่าวนี้ตลอดระยะเวลาในการทำวิจัยโดยการพูดคุยกับคนในชุมชนและนอกชุมชนเพื่อหาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับชุมชนให้ได้มากที่สุด เป็นวิธีการที่ทำให้ได้ข้อมูลสำคัญ ๆ อีกวิธีหนึ่ง

1.2 สมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมจำนวน 10 คน

1.3 กลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมจำนวน 2 คน

1.4 เจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรอำเภอชนบท ที่เป็นผู้สนับสนุนส่งเสริมการดำเนินกิจกรรมกลุ่มทอผ้าไหมจำนวน 2 คน

1.5 เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนอำเภอชนบทที่เป็นผู้สนับสนุนส่งเสริมการดำเนินกิจกรรมกลุ่มทอผ้าไหมจำนวน 2 คน

2. การสังเกตใช้วิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม ในกระบวนการผลิตการบริหารจัดการด้านการตลาด การประชาสัมพันธ์ ทุน วัตถุดิบ การผลิต และวิถีชีวิตของชาวบ้านรวมไปถึงบริบทชุมชนด้านอื่นๆ

3. การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) เป็นวิธีการหนึ่งที่ผู้วิจัยนำมาใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสนทนากลุ่มกับกลุ่มเป้าหมายด้วยการกำหนดโควตา จำนวน 12 คน โดยคัดเลือกแบบเจาะจงดังต่อไปนี้

3.1 คัดเลือกจากคณะกรรมการกลุ่มทอผ้าไหม จำนวน 3 คน

3.2 คัดเลือกจากสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหม จำนวน 3 คน

3.3 กลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าไหม จำนวน 2 คน

3.4 เจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรอำเภอชนบทที่เป็นผู้สนับสนุนส่งเสริมการดำเนินกิจกรรมกลุ่มทอผ้าไหม จำนวน 2 คน

3.5 เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนอำเภอชนบทที่เป็นผู้สนับสนุนส่งเสริมการดำเนินกิจกรรมกลุ่มทอผ้าไหม จำนวน 2 คน

ในการสนทนากลุ่มเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการครอบงำทางความคิดหรือชักนำให้ผู้อื่นเห็นคล้อยตามเพราะในระหว่างการสนทนาต้องแสดงความคิดเห็นทั้งที่สอดคล้องและโต้แย้งกันตลอดเวลา โดยผู้วิจัยทำหน้าที่เป็นผู้ดำเนินการสนทนา (Moderator) ด้วยตนเองและคอยจุดประเด็นในการสนทนาโน้มน้าวให้กลุ่มเกิดแนวคิดและแสดงความคิดเห็นอย่างกว้างขวางเกี่ยวกับปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาของกลุ่มรวมทั้งแนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ได้แก่ ด้านการผลิต การตลาด ประชาสัมพันธ์ ทุน และวัตถุดิบในการจัดสนทนากลุ่มย่อยผู้วิจัยจะใช้ระยะเวลา 2 ชั่วโมง กล่าวคือจะเริ่มตั้งแต่เวลา 10.00 น. ถึงเวลา 12.00 น. ในวันที่ 20 เดือนมกราคม พ.ศ.2560

4. การบันทึกข้อมูลบริบทของชุมชนโดยบันทึกตามสาระดังต่อไปนี้ การสำรวจลักษณะทางกายภาพและสิ่งแวดล้อมของชุมชน (Physical Environment of Community) ผู้วิจัยใช้เทคนิคดังกล่าวเพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับศูนย์กลาง คือ วัด โรงเรียน หมู่บ้าน ร้านค้า ตลอดรวมทั้งข้อมูลอื่น ๆ เช่น อาหารการกิน และย่านต่าง ๆ ที่ชาวบ้านชุมนุมกันเป็นประจำและจัดการทำวิจัย ทำให้ทราบลักษณะทางกายภาพของชุมชนได้อย่างชัดเจนถูกต้องและสะดวกในการเข้าพบเพื่อขอสัมภาษณ์บุคคลสำคัญ ๆ ในการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกและเครื่องมือเทคโนโลยีในงานวิจัยภาคสนามทางมานุษยวิทยาผู้วิจัยใช้เครื่องบันทึกเสียงและภาพในการเก็บข้อมูลหลังจากได้รับความไว้วางใจจากผู้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกมีการบันทึกภาพเหตุการณ์สำคัญ ๆ ของชุมชนด้วยโดยมีวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนามมีดังต่อไปนี้

4.1 กล้องถ่ายรูป

4.2 เครื่องบันทึกเสียงและแถบบันทึกเสียง

4.3 สมุดบันทึก

ในการจดบันทึกสนาม (Field Notes) เป็นเทคนิคที่สำคัญในการวิจัยสนามทางมานุษยวิทยาในช่วงแรกที่ยังไม่คุ้นเคยกับผู้ให้สัมภาษณ์จะยังไม่สามารถจดบันทึกต่อหน้าผู้ให้สัมภาษณ์ได้ จะต้องใช้ความจำเป็นหลักแล้วทำการบันทึกทันทีเมื่อมีโอกาส และเมื่อสร้างความคุ้นเคยแล้วจึงจะสามารถบันทึกเสียงและจดบันทึกสนามต่อหน้าผู้ให้ข้อมูลได้ ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้ภาษาท้องถิ่นหรือภาษาอีสานขอนแก่น ในการสัมภาษณ์และการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ส่วนใหญ่พยายามสร้างความสนิทสนมและคุ้นเคยได้อย่างรวดเร็วสำหรับผู้ให้สัมภาษณ์ที่ไม่สามารถพูดภาษาไทยได้และกรณีที่ผู้ให้สัมภาษณ์สามารถพูดภาษาไทยได้บ้างก็จะใช้ 2 ภาษา คือ ใช้ภาษาไทยและภาษาท้องถิ่นหรือภาษาอีสานขอนแก่น

5. การจัดเวทีความร่วมมือเป็นการจัดเวทีเพื่อการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสและอุปสรรคขององค์กรและการหาแนวทางในการพัฒนาองค์กรซึ่งได้กำหนดกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 21 คน ดังนี้

5.1 เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอชนบท จำนวน 2 คน ได้จากการเลือกแบบเจาะจง

5.2 เจ้าหน้าที่จากสำนักงานเกษตรอำเภอชนบท จำนวน 2 คน ได้จากการเลือกแบบเจาะจง

5.3 กรรมการและสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย จำนวน 15 คน ได้จากการเลือกแบบเจาะจง

5.4 กลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าไหม จำนวน 2 คน

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลผู้ศึกษาได้ดำเนินการดังต่อไปนี้

1. การรวบรวมข้อมูลเอกสาร

1.1 เอกสารทางวิชาการผู้ศึกษาได้รวบรวมเอกสารประเภทหนังสือวิทยานิพนธ์งานวิจัยต่าง ๆ ที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับความหมายของแนวคิดการมีส่วนร่วม แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่ก่อให้ประสบผลสำเร็จและล้มเหลวในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มอาชีพ แนวคิดการบริหารจัดการกลุ่มหรือองค์กรชุมชน แนวคิดการสนับสนุนทางสังคม เป็นต้น

1.2 เอกสารประเภทอื่น ๆ เช่น บทความจากหนังสือพิมพ์วารสารและเอกสารราชการที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มอาชีพกลุ่มทอผ้าไหมและองค์กรธุรกิจชุมชน

2. การเก็บข้อมูลภาคสนามมีรายละเอียดและขั้นตอนการดำเนินการดังต่อไปนี้

2.1 การเตรียมพื้นที่ศึกษา โดยการเข้าไปแนะนำตัวเองกับกลุ่มผู้นำชุมชนและชาวบ้านเพื่อชี้แจงวัตถุประสงค์ที่ศึกษา

2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา ประกอบด้วย สมุดบันทึก ปากกา เทปบันทึกเสียง กล้องถ่ายรูป แนวคำถามเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลในแต่ละครั้ง

2.3 กลุ่มตัวอย่าง กลุ่มประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ยึดหลักบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มทอเสื่อกกโดยตรง รวมทั้งสมาชิกและประชาชนทั่วไปที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหม

2.4 วิธีการเก็บข้อมูลภาคสนาม มีขั้นตอนการดำเนินการดังนี้

2.4.1 การสัมภาษณ์ใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) และการสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง (Non-Structural Interview) โดยการสัมภาษณ์สมาชิกและคณะกรรมการกลุ่มและชาวบ้านที่ไม่เป็นสมาชิกลุ่มทอผ้าไหมเพื่อเก็บข้อมูลการบริหารจัดการกลุ่ม

ด้านวัตถุดิบ ทุน การผลิต การประชาสัมพันธ์ และด้านการตลาดรวมทั้งข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาการบริหารจัดการกลุ่ม แนวทางการแก้ไขปัญหา และแนวทางการพัฒนากลุ่มทอผ้าไหม

2.4.2 การสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม ในการให้ความร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมการบริหารงานกลุ่มด้านการผลิตการประชาสัมพันธ์และการตลาด

2.4.3 การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) เป็นวิธีการที่ผู้วิจัยนำมาเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับแนวคิดทัศนคติ ความรู้สึกประสบการณ์ของผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มที่จะมีการอภิปรายแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาการบริหารจัดการกลุ่มทอผ้าไหมทั้งทางด้านวัตถุดิบ การผลิต ด้านทุน การประชาสัมพันธ์และการตลาดโดยในการสนทนากลุ่มผู้ที่ร่วมสนทนา จำนวน 12 คนประกอบไปด้วยบุคคลดังต่อไปนี้

2.4.3.1 คัดเลือกจากคณะกรรมการกลุ่มทอผ้าไหม จำนวน 3 คน

2.4.3.2 คัดเลือกจากสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหม จำนวน 3 คน

2.4.3.3 กลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าไหม จำนวน 2 คน

2.4.3.4 เจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรอำเภอชนบทที่เป็นผู้สนับสนุนส่งเสริมการดำเนินกิจกรรมกลุ่มทอผ้าไหม จำนวน 2 คน

2.4.3.5 เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนอำเภอชนบทที่เป็นผู้สนับสนุนส่งเสริมการดำเนินกิจกรรมกลุ่มทอผ้าไหม จำนวน 2 คน ในขณะที่สนทนากลุ่มผู้วิจัยจะดำเนินการสังเกตไปพร้อมกับการสนทนากลุ่ม โดยสังเกตจากความคิดเห็นความสนในเรื่องที่อภิปราย การแสดงความคิดเห็นที่ต่อเนื่องทั้งเห็นด้วยและข้อคิดเห็นที่แตกต่างจากการสนทนากลุ่มซึ่งจะทำให้ทราบถึงปัญหาอุปสรรคในการบริหารจัดการกลุ่มหลักวิธีการในการบริหารจัดการกลุ่มรวมไปถึงแนวทางในการแก้ไขปัญหาอุปสรรคในการบริหารจัดการกลุ่ม

2.4.4 การจัดเวทีสร้างการมีส่วนร่วมในการวิเคราะห์ SWOT เป็นการสร้างการมีส่วนร่วมเพื่อวิเคราะห์หาจุดอ่อนจุดแข็งโอกาสและอุปสรรคของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ซึ่งจะเป็นแนวทางนำไปสู่การกำหนดกลยุทธ์การบริหารจัดการกลุ่มให้มีประสิทธิภาพและสามารถที่จะกำหนดกลยุทธ์การพัฒนากลุ่มไปสู่ความยั่งยืนในการวิเคราะห์ SWOT จะดำเนินการให้สมาชิกกลุ่มและกรรมการ จำนวนทั้งสิ้น 21 คน และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องได้แก่เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน จำนวน 2 คน เจ้าหน้าที่เกษตรจากสำนักงานเกษตรอำเภอชนบท จำนวน 1 คน ชาวบ้านที่ไม่เป็นสมาชิก จำนวน 2 คน เข้าร่วมในการวิเคราะห์ SWOT ทั้งนี้เพื่อให้เกิดแนวคิดที่หลากหลายทำให้สามารถดำเนินการวิเคราะห์องค์กรได้ใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาบริบททั่วไปรวมถึงศึกษาปัญหาอุปสรรคและศึกษาแนวทางการพัฒนากลุ่มภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มทอผ้าไหม หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ในส่วนนี้จะได้กล่าวถึงการวิเคราะห์ข้อมูลในประเด็นที่ศึกษาดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา โดยทำการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบประเมินการสนทนากลุ่ม (Focus group discussion) โดยใช้การหาค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) โดยใช้เกณฑ์การแปลความหมายคะแนนดังนี้

4.51 - 5.00 มีความคิดเห็นอยู่ในเกณฑ์ระดับมากที่สุด
3.51 - 4.50 มีความคิดเห็นอยู่ในเกณฑ์ระดับมาก
2.51 - 3.50 มีความคิดเห็นอยู่ในเกณฑ์ระดับปานกลาง
1.51 - 2.50 มีความคิดเห็นอยู่ในเกณฑ์ระดับน้อย
1.0 - 1.50 มีความคิดเห็นอยู่ในเกณฑ์ระดับน้อยที่สุด

2. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ที่ได้จากเอกสาร เช่น เอกสารวิชาการ เอกสารประวัติการก่อตั้งกลุ่ม การจัดทำระบบบัญชีเอกสารเพื่อการประชาสัมพันธ์เอกสารอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการ นอกจากนั้นข้อมูลที่บันทึกได้จากการสังเกตและการสัมภาษณ์ผู้วิจัยจะนำมาวิเคราะห์เพื่อเปรียบเทียบความเหมือนหรือแตกต่างของข้อมูลที่ได้มาจากวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้ง 4 วิธีการ แล้วนำมาวิเคราะห์ตามจุดประสงค์ที่ตั้งไว้ทั้ง 3 ประเด็น โดยมีขั้นตอนในการวิเคราะห์ข้อมูล 3 ขั้นตอนดังต่อไปนี้

2.1 วิเคราะห์กระบวนการบริหารจัดการของกลุ่มทอผ้าไหมหมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น จากการสัมภาษณ์การสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วมในกระบวนการผลิตผ้าไหม

2.2 วิเคราะห์ปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาการบริหารจัดการของกลุ่มทอผ้าไหมหมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น จากการบันทึกข้อมูลจากการสนทนากลุ่มและการวิเคราะห์ SWOT

2.3 วิเคราะห์แนวทางการพัฒนากลุ่มทอผ้าไหมหมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น จากการบันทึกข้อมูลจากการจัดเวทีสนทนากลุ่มและการวิเคราะห์ SWOT และการสัมภาษณ์

2.4 ขั้นทบทวนข้อมูลผู้วิจัยจะกำหนดเวลาสัปดาห์ละ 1 ช่วงเวลาเพื่อทบทวนข้อมูล

2.5 ขั้นนำเสนอผลการศึกษาค้นคว้าแบบพรรณนาวิเคราะห์

บทที่ 4
ผลการวิจัยและวิจารณ์

การศึกษาวิจัยเรื่อง การพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ซึ่งผู้วิจัยได้ศึกษาวิเคราะห์ข้อมูล จากจำนวนกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝายและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ซึ่งมีสมาชิก 21 คน และได้แบ่งผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์การศึกษา ดังนี้

ตอนที่ 1 บริบททั่วไปของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดงอำเภอชนบทจังหวัดขอนแก่น

ตอนที่ 2 ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝายตำบลปอแดงอำเภอชนบทจังหวัดขอนแก่น

ตอนที่ 3 แนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

ตอนที่ 1 บริบททั่วไปของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดงอำเภอชนบทจังหวัดขอนแก่น

จากการรวบรวมศึกษาเอกสารข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิของชุมชนบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ได้แบ่งผลการศึกษาเป็น 2 ส่วนคือ 1) บริบทชุมชนโดยทั่วไป มีเนื้อหาครอบคลุมบริบทชุมชนทั้งทางด้านกายภาพ สภาพเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม 2) บริบทของกลุ่มทอผ้าไหม อันประกอบด้วย ประวัติความเป็นมาของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย โครงสร้างและการบริหารกลุ่ม และขั้นตอนในการทำทอผ้าไหม ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

1. บริบทชุมชน

บ้านหัวฝายตำบลปอแดงอำเภอชนบทจังหวัดขอนแก่นได้มีการก่อตั้งหมู่บ้านมาอย่างยาวนานมีการสืบทอดประเพณีวัฒนธรรมมาอย่างต่อเนื่องไม่ขาดสายซึ่งในการวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ที่เกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมของชาวบ้านหัวฝาย กล่าวคือเกี่ยวข้องกับการทอผ้าไหมที่เป็นวัฒนธรรมที่มีความงดงามทั้งทางด้านลักษณะผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิตดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ทำการศึกษาความเป็นมาของชุมชนมาเป็นส่วนหนึ่งในการวิเคราะห์

ผลโดยเป็นการเน้นมิติในด้านพื้นที่และค้นหาหน่วยย่อย ๆ ของโครงสร้างต่าง ๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ด้านกายภาพ

1.1 ลักษณะภูมิประเทศ

บ้านหัวฝายมีลักษณะภูมิประเทศเป็นที่ราบลุ่มบริเวณส่วนใหญ่ใช้ในการทำการเกษตรและมีเนินสูงสำหรับปลูกบ้านเรือนที่อยู่อาศัยพื้นที่ทางด้านตะวันตกของหมู่บ้านเป็นลำห้วยตามธรรมชาติที่ชาวบ้านใช้เป็นแหล่งอาหารสำหรับการดำรงชีวิตซึ่งในปัจจุบันลำห้วยมีสภาพตื้นเขินมากทำให้หาอาหารลำบากนอกจากนี้ยังมีแหล่งน้ำหนองแฝก ที่ชาวบ้านใช้เป็นแหล่งน้ำสำหรับการทำการเกษตรปลูกพืชผักสวนครัวและการอุปโภคการบริโภค (ภาพผนวกที่ 1)

1.2 ลักษณะการปกครอง

บ้านหัวฝายมีการปกครองตามหลักและวิธีการของกระทรวงมหาดไทยโดยได้รับการประกาศเป็นทางการเมื่อพ.ศ. 2535 ชื่อว่าบ้านหัวฝาย หมู่ 2 บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น โดยมีผู้ปกครองหมู่บ้าน (ผู้ใหญ่บ้าน) ดังนี้

1) นายทองกองเลิศเป็นผู้ใหญ่บ้านตั้งแต่ปีพ.ศ. 2535 - 2548
2) นายสังเวียนกิชะลมเป็นผู้ใหญ่บ้านตั้งแต่ปีพ.ศ. 2548 - 2552
3) นายบุญทิพย์กะรัมย์เป็นผู้ใหญ่บ้านตั้งแต่ปีพ.ศ. 2552 - ปัจจุบัน

บ้านหัวฝาย อยู่ในเขตรับผิดชอบดูแลขององค์การบริหารส่วนตำบลปอแดงซึ่งเป็นองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นที่เชื่อมโยงการพัฒนาหมู่บ้านระหว่างภาครัฐกับประชาชนจึงมีการเลือกตั้งสมาชิกสภาองค์การบริหารส่วนในหมู่บ้านจำนวน 2 คนคือ

1) นางลำชีกุมรัมย์
2) นางปราณีขะจีฟ้า

นอกจากผู้นำทางทางการปกครองที่เป็นผู้นำอย่างเป็นทางการแล้วยังมีผู้นำแบบไม่เป็นทางการที่มีบทบาทต่อชุมชนและชาวบ้านหัวฝาย ให้ความเคารพนับถือคือผู้สูงอายุและบุคคลที่มีศีลธรรมและเป็นที่เคารพนับถือของชาวบ้านได้แก่

1) นายมากขะจีฟ้า (อดีตผู้ใหญ่บ้านหัวฝาย)
2) นายคอนกาละสิรัมย์ (ผู้นำด้านภูมิปัญญาท้องถิ่นของหมู่บ้านหัวฝาย)
3) นายเปลื่องเพชรเลิศ(ผู้นำด้านศาสนาของหมู่บ้านหัวฝาย)
4) นางสมจิตรการรัมย์ (ผู้อาวุโสของหมู่บ้านหัวฝาย)
5) นายเพยเทียมพล (ผู้อาวุโสของหมู่บ้านหัวฝาย)
6) นายสำนวนกุมรัมย์ (ผู้อาวุโสของหมู่บ้านหัวฝาย)

กล่าวได้ว่าการปกครองของบ้านหัวฝายมีการปกครองทั้งในรูปแบบที่เป็นทางการโดยการใช้รูปแบบวิธีการปกครองตามระบบราชการมีผู้นำที่ได้รับการแต่งตั้งหรือการเลือกตั้งจากส่วนราชการเป็นผู้นำและในส่วนผู้นำตามธรรมชาติที่เป็นผู้นำตามลักษณะทางวัฒนธรรมกล่าวคือ เป็นผู้นำที่ได้รับความเคารพศรัทธาจากชาวบ้านให้เป็นผู้นำชุมชนมีบทบาทที่คอยให้คำแนะนำในการดำรงชีวิตและพัฒนาหมู่บ้านไปพร้อมกัน

1.3 จำนวนประชากร

ประชากรในบ้านหัวฝาย ส่วนใหญ่เป็นคนไทยโดยจากการสำรวจความจำเป็นพื้นฐานขององค์การบริหารส่วนตำบลปอแดงประจำปี 2560 มีประชากร จำนวน 610 คนโดยมีจำนวนประชากรชายและหญิงในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันคือชาย 302 คนหญิง 308 คนดังแสดงในตาราง 2

ตารางที่ 1 จำนวนประชากรบ้านหัวฝาย หมู่ที่ 2

หมู่บ้าน	หมู่ที่	จำนวนประชากร		รวม (คน)	จำนวนครัวเรือน	รายได้เฉลี่ย บาท/ครัวเรือน/ปี
		ชาย (คน)	หญิง (คน)			
บ้านหัวฝาย	2	302	308	610	137	42,329

ที่มา: องค์การบริหารส่วนตำบลปอแดง (2550: 8)

2. ด้านทรัพยากร

2.1 ระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน

ระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานของชาวบ้านหัวฝาย ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานราชการและองค์กรปกครองท้องถิ่นเป็นส่วนใหญ่เป็นงบประมาณในการพัฒนาท้องถิ่นที่ได้รับการจัดสรรจากองค์การบริหารส่วนจังหวัดขอนแก่นและองค์การบริหารส่วนตำบลส่วนซึ่งในระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานแยกได้ดังนี้

1. ถนนในหมู่บ้านหัวฝาย แยกเป็นสองส่วนได้แก่ถนนที่องค์การบริหารส่วนจังหวัดได้ก่อสร้างผ่านหมู่บ้าน ได้แก่ ถนนสายขก.5040 ซึ่งเป็นทางสัญจรหลักในการเชื่อมต่อกับทางหลวงแผ่นดินและเข้าสู่อำเภอบ้านไผ่และต่อเนื่องไปถึงจังหวัดชัยภูมิถนนที่องค์การบริหารส่วนจังหวัดขอนแก่นได้ก่อสร้างจากอำเภอแวงใหญ่-โคกกลางมีระยะทาง 17.5 กิโลเมตรซึ่งเป็นถนนลาดยางตลอดทั้งเส้น

นอกจากนั้นมีทางคอนกรีตภายในหมู่บ้าน(ภาพผนวกที่ 3) สำหรับใช้สัญจรติดต่อภายในหมู่บ้านซึ่งองค์การบริหารส่วนตำบลปอแดงได้เริ่มก่อสร้างตั้งแต่พ.ศ. 2545 เป็นต้นมาทำให้การสัญจรภายในหมู่บ้านและการสัญจรของชาวบ้านที่จะไปในตัวเมืองจังหวัดขอนแก่นมีความสะดวกสบายมากขึ้น

2. ไฟฟ้าบ้านหัวฝายห่างจากตัวอำเภอชนบทประมาณ 20.5 กิโลเมตรทำให้ระบบไฟฟ้ามีใช้อย่างทั่วถึงทุกหลังคาเรือนซึ่งการใช้ไฟฟ้าของบ้านหัวฝายได้รับบริการการจ่ายกระแสไฟฟ้าจากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคอำเภอเมืองจังหวัดขอนแก่นจากการมีไฟฟ้าใช้อย่างทั่วถึงทำให้การดำเนินชีวิตของชาวบ้านมีความสะดวกสบายยิ่งขึ้นมีการนำเทคโนโลยีและเครื่องอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เข้ามาใช้ในการดำรงชีวิตและการประกอบอาชีพเช่นวิทยุโทรทัศน์เครื่องขยายเสียง ฯลฯ เป็นต้น

3. ประปาในส่วนการใช้น้ำประปาบ้านหัวฝายยังไม่มีน้ำประปาใช้เนื่องจากยังไม่มีการขยายเขตน้ำประปาออกไปทำให้ประชาชนชาวบ้านยังต้องพึ่งพาน้ำจากหนองแฝกในการอุปโภคและใช้ในการทำการเกษตรพืชสวนครัวเท่านั้นซึ่งน้ำบริโภคใช้น้ำฝนที่เก็บกักไว้ในถังเก็บในช่วงฤดูฝน

4. การศึกษาในเขตพื้นที่บ้านหัวฝายมีโรงเรียนประจำหมู่บ้าน 1 โรงคือโรงเรียนบ้าน หัวฝาย (ภาพผนวกที่ 4) ซึ่งได้ให้บริการแก่ลูกหลานในเขตพื้นที่ใช้เป็นที่แสวงหาความรู้โดยได้เปิดทำการเรียนการสอนตั้งแต่ชั้นประถมศึกษาปีที่ 1-6 ในปัจจุบันชาวบ้านนิยมให้ลูกหลานได้รับการศึกษาสูงขึ้นเพื่อจะได้ทำงานที่มั่นคงกล่าวได้ว่าประชาชนในบ้านหัวฝายได้เห็นความสำคัญของการศึกษาของลูกหลานโดยมุ่งหวังว่าหากลูกหลานมีการศึกษาที่สูงขึ้นจะทำให้มีงานทำที่มั่นคงเช่นรับราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจฯลฯเป็นต้นกล่าวได้ว่าการให้ความสำคัญของการศึกษาของชาวบ้านเป็นไปตามกระแสการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจสังคมและวัฒนธรรมเห็นได้จากเมื่อลูกหลานเรียนจบชั้นประถมศึกษาแล้วจะส่งให้ลูกหลานไปเรียนในโรงเรียนมัธยมประจำอำเภอและจังหวัดหรือเรียนต่อในระดับที่สูงขึ้นไปโดยสถานศึกษาที่นิยมส่งให้ลูกหลานเรียนในระดับที่สูงขึ้น ได้แก่ มหาวิทยาลัยขอนแก่นมหาวิทยาลัยราชภัฏเลยศูนย์ขอนแก่นวิทยาลัยเทคนิคขอนแก่น วิทยาลัยอาชีวศึกษาขอนแก่นเป็นต้นนอกจากนั้นยังมีบางส่วนที่ออกไปแสวงหาความรู้ในท้องที่อื่น ๆ ด้วย

5. สาธารณสุขในเขตบ้านหัวฝายมีโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพชุมชน (สถานีอนามัยเดิม) (ภาพผนวกที่ 5) ตั้งอยู่ทางด้านทิศตะวันออกของหมู่บ้านโดยให้บริการด้านสุขภาพแก่ประชาชนในเขตพื้นที่ตำบลปอแดงการให้คำแนะนำการรักษาสุขภาพการปฐมพยาบาลเบื้องต้นในกรณีผู้ป่วยที่ไม่มีอาการสาหัสนอกจากนั้นจะให้คำปรึกษาเกี่ยวกับสาธารณสุขขั้นพื้นฐานแก่ประชาชนการประสานความร่วมมือระหว่างประชาชนกับหน่วยงานภาครัฐเพื่อป้องกันโรคติดต่อต่าง ๆ เป็นต้น

3. เศรษฐกิจสังคมและวัฒนธรรมของชาวบ้านหัวฝาย

ระบบเศรษฐกิจสังคมและวัฒนธรรมของประชาชนบ้านหัวฝายมีการเปลี่ยนแปลงตามยุคสมัยโดยการเปลี่ยนแปลงเป็นไปอย่างช้า ๆ ทำให้การสังเกตการเปลี่ยนแปลงไม่เห็นเด่นชัดมากนักใน

ปัจจุบันหากมีการเปรียบเทียบกับช่วงเมื่อ 30 ปีที่ผ่านจะเห็นถึงความเปลี่ยนแปลงได้อย่างชัดเจนซึ่งจากการศึกษาภาคสนามในด้านเศรษฐกิจสังคมและวัฒนธรรมของชาวบ้านหัวฝายสามารถแยกประเด็นได้ดังต่อไปนี้

3.1 เศรษฐกิจ

สภาพเศรษฐกิจของชาวบ้านหัวฝายได้มีพัฒนาการเรื่อยมา ซึ่งอาชีพหลักที่สร้างรายได้ให้กับชาวบ้านคือเกษตรกรรมได้แก่การทำนาการปลูกพืชผักสวนครัวแต่ในยุคของการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจที่ระบบเศรษฐกิจพื้นฐานระดับชุมชนต้องเข้าไปเกี่ยวข้องสัมพันธ์กับระบบเศรษฐกิจระดับประเทศทำให้เศรษฐกิจของของชาวบ้านหัวฝายไม่ได้อยู่กับภาคการเกษตรเท่านั้นโดยจากการสัมภาษณ์ถึงพัฒนาการด้านเศรษฐกิจของบ้านหัวฝาย พอสรุปได้ดังนี้ นายมากขจีฟ้าอายุ 78 ปี, นายเพยเทียมพลอายุ 71 ปี และ นายสำนวน กุมรัมย์ อายุ 67 ปี (สัมภาษณ์, 22 พฤษภาคม 2560) ได้เล่าถึงระบบเศรษฐกิจของชาวบ้านหัวฝายว่าเมื่อแรกเริ่มก่อตั้งหมู่บ้านระบบเศรษฐกิจของชาวบ้านเป็นแบบพึ่งพาธรรมชาติและการพึ่งพาระหว่างคนในชุมชนการดำรงชีวิตเป็นไปอย่างเรียบง่ายโดยการแลกเปลี่ยนสิ่งของกันเช่นใช้ถ่านแลกกับข้าวสารข้าวแลกกับพริกฯลฯเป็นต้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2520 เป็นต้นมาเมื่อประชากรเพิ่มมากขึ้นจึงได้มีการเปลี่ยนแปลงโดยใช้ระบบเงินเข้ามาเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนเป็นผลมาจากการส่งเสริมจากภาครัฐที่ได้ส่งเสริมการปลูกพืชเชิงเดี่ยวมากขึ้นมีการให้สินเชื่อแก่เกษตรกรผ่านทางธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธ.ก.ส.) ในช่วงนี้กล่าวได้ว่าเป็นช่วงเปลี่ยนผ่านของระบบเศรษฐกิจที่ชาวบ้านเริ่มมีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการผลิตเพื่อให้ได้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้นจากการส่งเสริมดังกล่าวทำให้ชาวบ้านเริ่มรู้จักคำว่าหนี้สินและการกู้ยืมผลผลิตที่ได้จะจำหน่ายให้กับพ่อค้าเพื่อให้ได้มาซึ่งเงินและนำไปชำระหนี้ให้กับทางธนาคารและสถาบันการเงินที่กู้ยืมมาวิถีการดำรงชีวิตของชาวบ้านเริ่มอัตคัดขัดสนประกอบกับรายจ่ายที่สูงขึ้นทำให้รายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่ายชาวบ้านต้องดิ้นรนเพื่อให้อยู่รอดในระบบเศรษฐกิจใหม่ทำให้อาชีพของชาวบ้านนอกจากการทำเกษตรกรรมแล้วชาวบ้านได้แสวงหาอาชีพอื่น ๆ เพื่อให้มีรายได้เพียงพอที่จะใช้จ่ายในครอบครัว ซึ่งแยกกลุ่มอาชีพใหม่ที่เกิดการเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจดังนี้

3.1.1 กลุ่มอาชีพดั้งเดิมได้แก่กลุ่มอาชีพเกษตรกรรมแต่ได้เพิ่มเกษตรกรรมทางเลือกเพิ่มขึ้นได้แก่การปลูกพืชสวนครัวการทำประมงสมัยใหม่เป็นต้นโดยการประกอบอาชีพเพิ่มนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อจำหน่ายให้มีรายได้มากขึ้นนอกจากรายได้จากการทำนาผู้ที่มีกลุ่มอาชีพนี้มีการปรับตัวเข้าสู่การเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจใหม่อย่างค่อยเป็นค่อยไปให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ของเครือญาติในชุมชนซึ่งจะมีการแบ่งปันพืชผักให้แก่ญาติพี่น้องอยู่เป็นประจำ

3.1.2 กลุ่มอาชีพรับจ้างเป็นกลุ่มอาชีพที่เริ่มเข้ามามีบทบาทมากที่สุดในยุคเศรษฐกิจใหม่ที่มีการใช้ระบบเงินตรามากขึ้นอาชีพรับจ้างมีทั้งในภาคการเกษตรและภาคอุตสาหกรรมในภาคการเกษตรส่วนใหญ่เป็นชาวบ้านที่อยู่ในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียงซึ่งรับจ้างเพื่อรายได้ใน

ระยะสั้นที่จะนำมาใช้ในการใช้สอยในชีวิตประจำวันช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งเท่านั้นไม่มีการรับจ้างตลอดทั้งปีในส่วนการรับจ้างในภาคอุตสาหกรรมจะเป็นคนรุ่นใหม่ที่อยู่ในชุมชนทั้งที่จบการศึกษาในชั้นอุดมศึกษาและชั้นประถมศึกษาแรงงานรับจ้างเหล่านี้จะรับจ้างในตัวเมืองและต่างจังหวัดเป็นส่วนใหญ่

3.1.3 กลุ่มอาชีพรับราชการเป็นอาชีพของคนส่วนน้อยในชุมชนซึ่งการทำอาชีพรับราชการเป็นที่ต้องการของคนรุ่นใหม่ที่จบการศึกษาระดับอุดมศึกษาเนื่องจากผู้ที่มีอาชีพรับราชการจะมีฐานะความเป็นอยู่ที่ดีและเป็นที่นับถือของชาวบ้านกลุ่มคนที่รับราชการจะไม่มีอาชีพอื่น ๆ เป็นอาชีพรองเหมือนกับชาวบ้านทั่วไป

3.1.4 กลุ่มชาวบ้านที่ร่วมกันจัดตั้งกลุ่มสร้างอาชีพเป็นกลุ่มอาชีพที่เกิดจากการรวมตัวกันของชาวบ้านที่ต้องดิ้นรนในระบบเศรษฐกิจใหม่โดยการรวมตัวของชาวบ้านจะดำเนินกิจกรรมเกี่ยวกับการแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรเพื่อเพิ่มมูลค่าและจำหน่ายสร้างรายได้ให้กับครอบครัวซึ่งในปัจจุบันมีกลุ่มอาชีพที่มีการดำเนินการอยู่ได้แก่กลุ่มทอผ้าไหมเห็นได้ว่าระบบเศรษฐกิจของชาวบ้านหัวฝายมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องจากระบบเศรษฐกิจแบบพึ่งพามาเป็นระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมทำให้เกิดอาชีพที่หลากหลายขึ้น เพื่อสนองตอบต่อการดำรงชีวิตให้อยู่รอดเป็นระบบเศรษฐกิจที่ผูกอยู่กับระบบเศรษฐกิจของประเทศมีการนำเทคโนโลยีเข้าสู่กระบวนการผลิตแบบดั้งเดิมมีการใช้เงินทุนในการผลิตมากขึ้นการใช้แรงงานคนและสัตว์ลดลงสิ่งเหล่านี้ได้ส่งผลกระทบต่อระบบสังคมและวัฒนธรรมของชาวบ้านซึ่งได้เปลี่ยนแปลงไปตามยุคตามสมัยแห่งการเปลี่ยนแปลงเช่นเดียวกัน

3.2 สังคมและวัฒนธรรม

ชาวบ้านหัวฝายเป็นคนไทยเชื้อสายลาวที่มีระบบสังคมและวัฒนธรรมที่เป็นเอกลักษณ์ของตนเองแต่ในระบบความสัมพันธ์ทางสังคมยังคงมีความสัมพันธ์ในระบบเครือญาติเช่นเดียวกับชาวไทยอีสานทั่วไปมีการนับถือผู้อาวุโสและการลำดับเครือญาติจากการสัมภาษณ์ผู้สูงอายุในหมู่บ้านในระบบสังคมและวัฒนธรรมทำให้เห็นถึงระบบสังคมและวัฒนธรรมโดยแยกเป็นประเด็นได้ดังนี้

3.2.1 ระบบสังคม

นายคอน กาละสิรัมย์ อายุ 62 ปี และนางสมจิตร การรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 22 พฤษภาคม 2560) เล่าว่าระบบสังคมของชาวบ้านหัวฝาย มีความผูกพันกันในระบบเครือญาติเริ่มมีระยะห่างออกไปเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจทำให้คนรุ่นใหม่ต้องเดินทางไปรับจ้างต่างถิ่นทำให้ไม่มีการพบปะกันในหมู่เครือญาติคนรุ่นใหม่ไม่ค่อยให้ความสนใจในความสัมพันธ์ของเครือญาติที่อยู่ห่างไกลทั้งนี้เป็นผลจากการที่ต้องดิ้นรนเพื่อความอยู่รอดจึงต้องปรับเปลี่ยนวิถีการดำรงชีวิตแบบใหม่ตามกระแสการไหลบ่าของระบบเศรษฐกิจทุนนิยมที่เข้ามามีบทบาทในชุมชนรวมทั้งข้อมูลข่าวสารและเทคโนโลยีใหม่เป็นแรงผลักดันให้คนหนุ่มสาวต้องเดินทางออกนอกชุมชนทำ

ให้ครอบครัวและหมู่ญาติไม่ได้อยู่ใกล้ชิดกันส่งผลให้ความสัมพันธ์จึงเริ่มเสื่อมคลายลงในส่วนของระบบครอบครัวเป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้นโดยแต่ละครอบครัวจะประกอบด้วยพ่อแม่และลูกเท่านั้น เมื่อเวลาผ่านไปทำให้ความสัมพันธ์ของญาติพี่น้องห่างเหินกันคนรุ่นใหม่ไม่รู้จักลำดับเครือญาติของตนเอง

3.2.2 วัฒนธรรม

วัฒนธรรมของชาวบ้านหัวฝาย มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะกลุ่มชาติพันธุ์เช่น ภาษาพูดการดำรงชีวิตและอาหารการกินแต่ก็มีความคล้ายคลึงกับกลุ่มชาติพันธุ์อื่น ๆ ในบางประการโดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบันวัฒนธรรมสมัยใหม่ได้กลืนกลายวัฒนธรรมดั้งเดิมของชาวบ้านหัวฝายไปเกือบหมดสิ้นคงหลงเหลืออยู่เฉพาะภาษาพูดในท้องถิ่นที่เป็นเอกลักษณ์ของชุมชน คือ ภาษาอีสานขอนแก่นซึ่งวัฒนธรรมของบ้านหัวฝายแยกเป็นข้อได้ดังนี้

1) ความเชื่อ

บุญทิพย์ กะรัมย์ อายุ 57 ปี และนางสมจิตร การรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 22 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าความเชื่อของชาวบ้านหัวฝาย มีความเชื่ออยู่ 2 ประการคือ ความเชื่อในพระพุทธศาสนาที่ได้รับการสืบทอดมาจากบรรพชนเป็นความเชื่อในเรื่องกฎแห่งกรรมผลแห่งการกระทำเชื่อว่าทำดีได้ดีทำชั่วได้ชั่วนอกจากนั้นยังมีความเชื่อเกี่ยวกับผีสางเครื่องรางโชคลางและดวงชะตาซึ่งความเชื่อเหล่านี้เป็นความเชื่อที่เกิดจากการสืบทอดมาเป็นประเพณีของชุมชนเช่นความเชื่อในพิธีแซนโดนตา (การเซ่นไหว้ผีบรรพบุรุษ) เป็นต้นความเชื่อเหล่านี้ยังคงอยู่ในระบบวัฒนธรรมของชาวบ้านหัวฝายอย่างเหนียวแน่นแต่มีบางความเชื่อที่เริ่มเสื่อมคลายไปจากความรู้สึกของชาวบ้านเนื่องจากได้รับการพิสูจน์จากวิทยาการสมัยใหม่ได้แก่ความเชื่อเกี่ยวกับผีน้ำเป็นต้น

2) ประเพณี

นายเปลื่อง เพชรเลิศ อายุ 63 ปี, นายเพย เทียมพล อายุ 68 ปี และนายสังเวียน กะชิรัมย์ อายุ 62 (สัมภาษณ์, 22 พฤษภาคม 2560) กล่าวถึงประเพณีของชาวบ้านหัวฝายว่าแม้ว่าจะเป็นคนไทยเชื้อสายลาว ชาวบ้านหัวฝายก็มีประเพณีที่เหมือนกับคนไทยอีสานในท้องถิ่นอื่น ๆ แต่พิธีการขั้นตอนการประกอบพิธีอาจจะมีการแยกย่อยออกไปในบางประการซึ่งประเพณีของชาวบ้านหัวฝายแบ่งตามเดือนใน 12 เดือนคือ

(1) เดือนอ้าย (เดือนหนึ่ง) ตักบาตรปีใหม่
(2) เดือนยี่ (เดือนสอง) บุญขวัญข้าว
(3) เดือนสามเลี้ยงผีปู่ตา
(4) เดือนสี่บุญเทศน์มหาชาติ
(5) เดือนห้าบุญสงกรานต์
(6) เดือนหกบุญเบิกบ้าน

(7) เดือนเจ็ดบุญสะเดาะเคราะห์หมู่บ้าน

(8) เดือนแปดบุญเข้าพรรษา

(9) เดือนเก้าบุญข้าวประดับดิน

(10) เดือนสิบบุญวันสารทใหญ่

(11) เดือนสิบเอ็ดบุญออกพรรษาและบุญกฐิน

(12) เดือนสิบสองบุญลอยกระทง

เห็นได้ว่าสังคมและวัฒนธรรมของชาวบ้านหัวฝายเป็นเช่นเดียวกับคนไทยอีสานส่วนใหญ่โดยระบบสังคมได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงทางด้านสังคมส่วนใหญ่ที่มีการเชื่อมโยงระบบข้อมูลข่าวสารและเทคโนโลยีเข้าด้วยกันทำให้เกิดการปะทะสังสรรค์ทางวัฒนธรรมท้องถิ่นเกิดการแลกเปลี่ยนวัฒนธรรมอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ระบบสังคมมีวิถีการเป็นสังคมเมืองมากขึ้นความสัมพันธ์ทางสังคมในระบบเครือญาติเริ่มมีระยะห่างมากขึ้นแต่วัฒนธรรมประเพณีที่งดงามของชาวบ้านหัวฝายยังคงมีปฏิบัติให้เห็นอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งกล่าวได้ว่าเป็นมรดกทางวัฒนธรรมที่ยังคงสืบทอดให้กับคนรุ่นใหม่ต่อไป

2. บริบทของกลุ่มทอผ้าไหม

กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีการพัฒนากลุ่มมายาวนาน ดังได้บรรยายต่อไปนี้

ตารางที่ 2 Time line การพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

ปี พ.ศ.	การพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น
ก่อน 2527	มีอาชีพด้านการเกษตรเป็นหลักระบบเศรษฐกิจของชาวบ้านเป็นแบบพึ่งพาธรรมชาติและการพึ่งพาระหว่างคนในชุมชนการดำรงชีวิตเป็นไปอย่างเรียบง่าย
2527 (1)	มีการก่อตั้งกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมประชาชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำนา เลี้ยงสัตว์ การปลูกหม่อนเลี้ยงไหมและทอผ้าไหมเป็นอาชีพเสริม
2528-2533(2)	เริ่มมีการทอผ้าไหมแบบทอมือในระดับครัวเรือนการรวมกลุ่มดังกล่าวยังไม่มีการดำเนินกิจกรรมร่วมกันที่จะก่อให้เกิดความเข้มแข็งได้ภายใต้การเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจไปสู่ระบบทุนนิยม

ตารางที่ 2 (ต่อ)

ปี พ.ศ.	การพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น
2533-2546(3)	เริ่มมีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการผลิตเพื่อให้ได้ผลผลิตเพิ่มขึ้นเกิดปัญหาด้านวัตถุดิบในการผลิตสินค้าจำหน่ายไม่ได้ เนื่องจากมีการผลิตสินค้าที่เหมือนกันทำให้มีการแข่งขันกันด้านราคาในขณะที่สินค้าไม่ได้รับรองมาตรฐานสินค้าที่ผลิตขึ้นกระจายตามแหล่งต่าง ๆ
2547-2554(4)	เริ่มมีการพัฒนาสินค้าให้ได้มาตรฐานสินค้าที่มีความน่าเชื่อถือได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ระดับสามดาวระดับประเทศ ปี พ.ศ. 2547 - ได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ระดับสี่ดาวในระดับภูมิภาค ปี พ.ศ. 2549 - ได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ระดับสี่ดาวของประเทศ ปี พ.ศ. 2552 - ใบรับรองมาตรฐานและอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ปี พ.ศ. 2552
2559-2560(5)	ปัจจุบันส่วนใหญ่สมาชิกในกลุ่มเริ่มทำเป็นอาชีพหลักอาชีพเสริมดังกล่าวสามารถทำรายได้ให้กับครัวเรือนของเกษตรกรมากขึ้น จนกลายเป็นอาชีพที่สำคัญอาชีพหนึ่งของครัวเรือนเกษตรกรในที่สุด

จากตารางที่ 2 แสดงถึงลำดับการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ตั้งแต่ก่อนเริ่มก่อตั้งกลุ่มจนถึงปัจจุบัน โดยก่อนเริ่มก่อตั้งกลุ่มชาวบ้านมีอาชีพด้านการเกษตรเป็นหลักระบบเศรษฐกิจของชาวบ้านเป็นแบบพึ่งพาธรรมชาติและการพึ่งพาระหว่างคนในชุมชนการดำรงชีวิตเป็นไปอย่างเรียบง่ายและต่อมาในปี พ.ศ. 2527 เริ่มมีการก่อตั้งกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมขึ้น ประชาชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม จำนวน 450 คน เริ่มมีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมและทอผ้าไหมเป็นอาชีพเสริม และในปี พ.ศ. 2528 เริ่มมีการทอผ้าไหมแบบทอมือในระดับครัวเรือนจำนวน 5 คนการรวมกลุ่มดังกล่าวยังไม่มีการดำเนินกิจกรรมร่วมกันที่จะก่อให้เกิดความเข้มแข็งได้ภายใต้การเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจไปสู่ระบบทุนนิยม และในปี พ.ศ. 2547 เริ่มมีการพัฒนาสินค้าให้ได้มาตรฐานสินค้าที่มีความน่าเชื่อถือ ได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ระดับสามดาวระดับประเทศ ปี พ.ศ. 2547 ได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ระดับสี่ดาวในระดับภูมิภาค ปี พ.ศ. 2549 ได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ระดับสี่ดาวของประเทศ ปี พ.ศ. 2552 ใบรับรองมาตรฐานและอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ปี พ.ศ. 2552 และในปี พ.ศ. 2559 จนถึงปัจจุบันส่วนใหญ่สมาชิกในกลุ่มเริ่มทำเป็นอาชีพหลักอาชีพเสริมดังกล่าวสามารถทำรายได้ให้กับครัวเรือนของเกษตรกรมากขึ้น จนกลายเป็นอาชีพที่สำคัญอาชีพหนึ่งของครัวเรือนเกษตรกรในที่สุด

1. ประวัติความเป็นมากลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย

จากการสัมภาษณ์ประธานของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝายนางบุญสิน ราษฎร์เจริญ โดยการสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง ไม่มีการกำหนดคำถามและคำตอบซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

การปลูกหม่อนเลี้ยงไหมในบ้านหัวฝายตำบลปอแดงอำเภอชนบทจังหวัดขอนแก่นเริ่มตั้งแต่สมัยรุ่นปู่ย่าตายายแต่ละคนต่างการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมไม่มีการจัดตั้งเป็นกลุ่มต่อมา ในปี 2539 สหกรณ์การเกษตรอำเภอชนบทจังหวัดขอนแก่น ได้เห็นว่าเกษตรกรทอผ้าในบ้านหัวฝายมีศักยภาพที่สามารถพัฒนาเป็นอาชีพและเลี้ยงดูครอบครัวเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรจึงเข้ามาช่วยเหลือในการจัดตั้งกลุ่มโดยใช้ชื่อว่า “ กลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย” มีสำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 46 หมู่ 2 บ้านหัวฝายตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น (ภาพผนวกที่ 6) สมาชิกเริ่มแรกมีจำนวน 10คนมีการจัดตั้งคณะกรรมการทำงานให้มีการประชุมกลุ่มทุกวันที่ 5 ของเดือน ต่อมาในปี พ.ศ. ปี 2539 ได้รับเงินสนับสนุนจากกรมส่งเสริมสหกรณ์เป็นจำนวนเงิน 90,000 บาทนำเงินมาจัดการแบ่งให้สมาชิกกู้ยืมร้อยละ 2 ต่อปีเมื่อครบปีเงินเพิ่มเป็น 118,000 บาทนำเงินมาเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกลุ่มและใน ปี พ.ศ. 2542 ผลการดำเนินงานของกลุ่มดีขึ้นอย่างชัดเจนสร้างรายได้ในกลุ่มเกษตรกรเพิ่มขึ้นและมีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 15คนมีการถือหุ้น 200 บาทต่อคนเงินออมในกลุ่มขณะนั้นมี 10,400 บาทแบ่งให้สมาชิกไปลงทุนร้อยละ 2 บาทต่อเดือนเป็นระยะเวลา 5 เดือนจึงเก็บคืนจากสมาชิกทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยในรอบปีจะหักค่าใช้จ่ายออกและแบ่งกำไรตามความเหมาะสมคืนแก่สมาชิกมีการจัดตั้งคณะกรรมการมีการจัดทำบัญชีรายรับ – รายจ่ายทำการผลิตผ้าไหมมัดหมี่เพื่อจัดจำหน่ายให้แก่สวนจิตรดาจำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เช่นงานสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมของกลุ่มได้การรับรองมาตรฐานเช่นมาตรฐานอุตสาหกรรมภาค 5 ขอนแก่นหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ระดับ 4 ดาวและ 5 ดาวมาตรฐานผ้าไหมตรานกยูงพระราชทานทางศูนย์หม่อนไหมเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์พระบรมราชินีนาถขอนแก่นมีความต้องการที่จะให้ กลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝายเป็นจุดเรียนรู้ครบวงจรแห่งที่สองและให้การสนับสนุนทั้งองค์ความรู้วัสดุอุปกรณ์มีโครงการสร้างศูนย์เรียนรู้ในอนาคตโดยเกษตรกรผู้สนใจสามารถเข้ามาเรียนรู้ได้โดยไม่ต้องผ่านหน่วยงานของภาครัฐต่อมากลุ่มได้เห็นว่าสมาชิกกลุ่มมีอายุที่สูงขึ้นหากปล่อยไว้สมาชิกก็จะถอนตัวจึงเปิดการเรียนการสอนเยาวชนในหมู่บ้านหัวฝายโดยจะเปิดการอบรมที่ศูนย์ กลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝายในช่วงปิดภาคการเรียนของเยาวชนในหมู่บ้านเพื่อเป็นการสร้างรายได้และอนุรักษ์วัฒนธรรมการทอผ้า

2. โครงสร้างและการบริหารของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย

2.1 โครงสร้างของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย

กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายได้รับการส่งเสริมการจัดตั้งกลุ่มจากองค์กรปกครองท้องถิ่นและหน่วยงานภาครัฐทำให้ได้รับการอบรมและการให้คำแนะนำในการพัฒนาโดยในการพัฒนากลุ่ม

ทอผ้าไหมบ้านหัวฝายจะใช้ในรูปแบบของคณะกรรมการซึ่งได้มาจากการคัดเลือกจากสมาชิกซึ่งสมาชิกที่ได้รับการคัดเลือกให้มีตำแหน่งกรรมการดังนี้ (กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย)

1) นางบุญสิน ราษฎร์เจริญ ตำแหน่งประธานกรรมการ
2) นางสำเริง โกติรัมย์ ตำแหน่งรองประธานกรรมการ
3) นางสาวเค วงษ์สุวรรณ ตำแหน่งรองประธานกรรมการ
4) นางทองเมี้ยน เกรัมย์ ตำแหน่งกรรมการ
5) นางพงศ์ศรี แก้วพรม ตำแหน่งกรรมการ
6) นางสาวสุภา โกติรัมย์ ตำแหน่งกรรมการ
7) นางพัฒนา กุมรัมย์ ตำแหน่งกรรมการ
8) นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณ ตำแหน่งกรรมการ
9) นางอุไรวรรณ ไชยสุวรรณ ตำแหน่งกรรมการ
10) นางยุพิน สุทธิ ตำแหน่งกรรมการ
11) นางประมุน โกติรัมย์ ตำแหน่งกรรมการ
12) นางมณี กะรัมย์ ตำแหน่งกรรมการ
13) นางสุวรรค์ อุสารัมย์ ตำแหน่งเลขานุการ
14) นางมณฑา โกติรัมย์ ตำแหน่งเหรัญญิก
15) นางสาวยุพา กิชะรัมย์ ตำแหน่งผู้ช่วยเหรัญญิก

การพัฒนากลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายเป็นรูปแบบคณะกรรมการโดยมีแผนผังโครงสร้างการพัฒนาดัง (ภาพผนวกที่ 7)

2.2 บทบาทหน้าที่คณะกรรมการกลุ่มทอผ้าไหม

คณะกรรมการกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย มีจำนวน 5 คน ซึ่งในแต่ละคนจะมีบทบาทหน้าที่ที่แตกต่างกันไปตามที่ได้รับมอบหมายและในกิจกรรมบางส่วนได้ทำกิจกรรมร่วมกันจากการสัมภาษณ์คณะกรรมการกลุ่มได้มีการกำหนดบทบาทของคณะกรรมการไว้คือ นางบุญสิน ราษฎร์เจริญ อายุ 54ปี, นางสำเริง โกติรัมย์อายุ 46 ปี และนางสาวเค วงษ์สุวรรณ อายุ 55 ปี (สัมภาษณ์, 22 พฤษภาคม 2560) เล่าว่าหน้าที่ของคณะกรรมการแต่ละคนได้กำหนดไว้ในข้อบังคับกลุ่ม เพื่อให้เกิดความสะดวกในการทำงานในแต่ละหน้าที่คือ

1. ประธานกรรมการได้แก่นางบุญสิน ราษฎร์เจริญ มีหน้าที่บริหารกลุ่มให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์โดยเป็นผู้แทนกลุ่มในการประสานหน่วยงานกลุ่มองค์กรต่าง ๆ เพื่อการประชาสัมพันธ์และการจำหน่ายสินค้าเป็นต้นนอกจากนี้ต้องทำหน้าที่กับคณะกรรมการส่วนอื่น ๆ เพื่อควบคุมดูและกระบวนการผลิตให้ผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานการจัดหาวัตถุดิบให้ตรงกับความต้องการในการผลิตจัดหาแหล่งวัตถุดิบเป็นต้น

2. รองประธานมีจำนวน 2 คนได้แก่ นางสำเริง โกติรัมย์ และ นางสาวเค วงษ์สุวรรณ มีหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากประธานการควบคุมดูแลการผลิตการประสานงานกับองค์กรกลุ่มหน่วยงานอื่นตามที่ได้รับมอบหมาย หรือมอบอำนาจจากกลุ่มตามมติที่ประชุมตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตการจัดหาวัตถุดิบแหล่งวัตถุดิบการสนับสนุนการผลิตและดูแลการพัฒนากลุ่มร่วมกับคณะกรรมการคนอื่น ๆ

3. เลขานุการมีจำนวน 1 คน ได้แก่ นางสุวรรค์ อุสารัมย์ มีหน้าที่จัดเก็บจัดพิมพ์เอกสารการบันทึกประชุมเอกสารสรุปผลการดำเนินงานในรอบเดือนรอบปีการจัดเตรียมเอกสารประชุมใหญ่สามัญและตามที่ได้รับมอบหมาย

4. เหรัญญิกมี จำนวน 2 คน และเป็นเหรัญญิก 1 คน และผู้ช่วยเหรัญญิก 1 คน เหรัญญิก ได้แก่ นางมณฑา โกติรัมย์ ผู้ช่วยเหรัญญิก ได้แก่ นางสาวยุพา กิชะรัมย์ มีหน้าที่จัดการการเงินการบัญชีการจัดทำงบการเงินประจำปีเพื่อรายงานต่อที่ประชุมใหญ่สามัญประจำปีมีอำนาจเบิกจ่ายในด้านการเงินการสั่งจ่ายเงินซื้อวัสดุอุปกรณ์วัตถุดิบและอื่น ๆ รวมทั้งการเรียกระดมทุนจากสมาชิกจัดเก็บเงินสดในมือเพื่อใช้จ่ายในการพัฒนาออกใบสำคัญรับและใบสำคัญจ่ายเมื่อมีการรับจ่ายเงินของกลุ่มใน การพัฒนาด้านการเงินนี้เหรัญญิกจะเป็นผู้ช่วยในการจัดการ

5. กรรมการ มีจำนวน 9 คน มีหน้าที่ผลิตสินค้าและควบคุมการผลิตให้มีคุณภาพหรือตามที่ได้รับมอบหมาย นอกจากนั้นมีหน้าที่สนับสนุนการผลิตโดยการนำวัตถุดิบเข้าร่วมการร่วมกิจกรรมการเตรียมวัตถุดิบวัสดุอุปกรณ์และเข้าร่วมกระบวนการผลิตเสนอแนวปัญหาแนวทางแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการพัฒนากลุ่มเพื่อเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหา

2.3 การบริหารจัดการของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย

ชาวบ้านหัวฝายส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมการทำนาและปลูกพืชผักสวนครัวเพื่อการดำรงชีวิตและการจำหน่ายในการสร้างรายได้ให้กับครอบครัวนอกจากนั้นการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเป็นอาชีพหนึ่งที่ชาวบ้านได้ทำเป็นอาชีพรองในครอบครัวซึ่งเป็นอาชีพทางวัฒนธรรมจากภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นมรดกทางภูมิปัญญาที่ได้รับการสืบทอดมายังคนรุ่นปัจจุบันแม้จะมีการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจสังคมและวัฒนธรรมแต่ภูมิปัญญาในการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมและทอผ้าไหมยังคงดำรงอยู่ดังนั้นเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาในบทต่อไปผู้วิจัยจึงได้นำความเป็นมาของกลุ่มทอผ้าไหมมาเพื่อศึกษากระบวนการรวมกลุ่มของชาวบ้านดังนี้ กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย (2560: 2) ได้กล่าวถึงประวัติการก่อตั้งกลุ่มทอผ้าไหม บ้านหัวฝายไว้ว่าการทอผ้าไหมของชุมชนตำบลปอแดงอำเภอชนบทจังหวัดขอนแก่นเป็นภูมิปัญญาเกี่ยวกับเครื่องนุ่งห่มเป็นหัตถกรรมในครัวเรือนของบ้านหัวฝายที่สัมพันธ์กับวิถีชีวิตของคนส่วนใหญ่ซึ่งได้รับการสืบทอดต่อ ๆ กันมาประชาชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมทำนาอาชีพรองคือการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมทอผ้าไหมองค์การบริหารส่วนตำบลปอแดงในขณะนั้นได้มีนโยบายที่จะฟื้นฟูภูมิปัญญาท้องถิ่นและพัฒนาส่งเสริมให้เป็นเศรษฐกิจชุมชนเพื่อสร้าง

รายได้เพื่อสร้างความเป็นอยู่ให้ดีขึ้นโดยองค์การบริหารส่วนตำบลปอแดงได้เล็งเห็นว่าชาวบ้านในหมู่บ้านหัวฝายมีภูมิปัญญาทางด้านทอผ้าไหมจึงได้มีการส่งเสริมการจัดตั้งกลุ่มขึ้นใน ปี พ.ศ. 2544 ในการจัดตั้งมีสมาชิกแรกตั้ง จำนวน 10 คน ต่อมาองค์การบริหารส่วนตำบลปอแดงร่วมกับศูนย์พัฒนาสังคมหน่วยที่ 26 ได้อบรมให้ความรู้เพิ่มเติมจึงได้มีการพัฒนากลุ่มทอผ้าไหมซึ่งมีการทอผ้าไหมผ้าโสร่งผ้าขาวม้าในอดีตจะมีการจำหน่ายเฉพาะเขตพื้นที่ภายในตำบลโดยจำหน่ายในงานบุญประเพณีต่าง ๆ ของหมู่บ้านเช่นงานแต่งงานบวชนาคและงานประเพณีต่าง ๆ จึงทำให้มีตลาดมากขึ้นกลุ่มทอผ้าไหมมีการพัฒนาในรูปแบบคณะกรรมการและมีการพัฒนากลุ่มมาอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาการจัดตั้งกลุ่มอาชีพได้รับการยอมรับและถือปฏิบัติอย่างกว้างขวางโดยเฉพาะกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมในตำบลปอแดง อำเภอชนบทจังหวัดขอนแก่นมีคณะกรรมการกลุ่มที่เป็นสตรีทั้งหมดมีระบบการพัฒนากลุ่มไปสู่ความสำเร็จและมีรายได้เข้ากลุ่มอย่างต่อเนื่องทั้งยังมีความเข้มแข็งจนเป็นที่ยอมรับแก่บุคคลทั่วไปซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่จะทอผ้าไหมที่บ้านของตนเองการดำเนินงานเป็นลักษณะอุตสาหกรรมครัวเรือนโดยการทอผ้าไหมเพื่อส่งจำหน่ายไปยังสถานที่ต่างๆเช่นงานแสดงสินค้าต่างๆทั้งในระดับจังหวัดและระดับประเทศเป็นต้นซึ่งเป็นจุดเด่นของผ้าไหมตำบลปอแดงและทางกลุ่มได้ศึกษาเอกลักษณ์และแนวทางการพัฒนาของตนเองตลอดจนการศึกษาต้นทุนของผลิตภัณฑ์ที่จะออกมาจำหน่ายรวมถึงปี พ.ศ. 2547 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าไหมได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ ระดับสามดาว ประเภทผ้าไหมพื้นเมือง ตามโครงการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย (ภาพผนวกที่ 8) ซึ่งทำให้ผ้าไหมของกลุ่มเป็นที่นิยมโดยเฉพาะผ้าไหมลายหางกระรอกเป็นเอกลักษณ์ได้รับสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ระดับภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 4 ดาว (ภาพผนวกที่ 9 และภาพผนวกที่ 10) มีความประณีตสวยงามอีกทั้งยังมีการควบคุมคุณภาพสินค้าผ่านการตรวจสอบจากกรรมการของกลุ่มก่อนไปนำจำหน่าย (ภาพผนวกที่ 11)

2.4 ขั้นตอนการทอผ้าไหม

การทอผ้าไหมของบ้านหัวฝายได้รับการสืบทอดมาจากบรรพชนที่ผลิตเพื่อการใช้สอยมีการเปลี่ยนแปลงตามยุคสมัยแต่มีบางประการที่ยังคงไม่มีการเปลี่ยนแปลงเช่นขั้นตอนการผลิตบางขั้นตอนการสาวไหมหรือการเลี้ยงไหมเป็นต้นกระบวนการการทอผ้าไหมมีตั้งแต่เริ่มเตรียมอุปกรณ์เตรียมวัตถุดิบการผลิตจนถึงการผลิตเพื่อจำหน่ายมีรายละเอียดดังนี้

2.4.1 วัตถุดิบและอุปกรณ์

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณ อายุ 54 ปี และนางพัฒนา กุมรัมย์อายุ 56 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าอุปกรณ์ในการผลิตผ้าไหมมีอุปกรณ์ที่ใช้ประกอบการดำเนินกิจกรรมแบ่งเป็น 2 ขั้นตอนคืออุปกรณ์ในขั้นตอนการผลิตวัตถุดิบและอุปกรณ์ในขั้นตอนการทอผ้าไหมคือ

1) อุปกรณ์ในขั้นตอนการเลี้ยงไหมในขั้นตอนนี้จะเป็นขั้นตอนตั้งแต่การปลูกหม่อนการเลี้ยงไหมและการสาวไหมได้แก่

1.1) หม่อนในภาษาพื้นบ้านเรียกว่าเดิมมวน (ชื่อวิทยาศาสตร์: *Morus* spp.) เป็นพืชที่เป็นอาหารสำหรับตัวไหมมีลำต้นตั้งตรงมีกิ่งก้านมากโดยการปลูกต้องเตรียมสถานที่ที่ไม่มีน้ำท่วมขังมีการระบายน้ำที่ดีส่วนใหญ่ชาวบ้านจะปลูกในพื้นที่ว่างที่เป็นสวนใกล้บ้านเพื่อสะดวกต่อการดูแลรักษาเมื่อเตรียมสถานที่แล้วจะนำพันธุ์หม่อนที่ปักชำเตรียมไว้แล้วลงปลูกในพื้นที่ที่เตรียมไว้ปลูกระห่างประมาณ 25-30 เซนติเมตรต่อต้นพันธุ์หม่อนที่ชาวบ้านหัวฝายนิยมปลูกในปัจจุบันคือนครราชสีมา 60 (นม.60) (ภาพผนวกที่ 12) ที่ได้รับการส่งเสริมและคำแนะนำจากสำนักงานเกษตรอำเภอชนบทให้ปลูกพันธุ์ดังกล่าวเพราะให้ผลผลิตต่อปีมาก

1.2) ตัวไหมภาษาพื้นบ้านเรียกว่าโกนเนียง (ภาพผนวกที่ 13) การเลี้ยงไหมของกลุ่มสมาชิกจะเลี้ยงที่บ้านของตนเองและมีการเลี้ยงรวมในอีกส่วนหนึ่งซึ่งทำให้เกิดการทำกิจกรรมร่วมกันการเลี้ยงไหมตั้งแต่ยังไม่ได้รับการส่งเสริมให้จัดตั้งกลุ่มได้เลี้ยงไหมพันธุ์พื้นบ้านเมื่อได้รับการส่งเสริมการจัดตั้งกลุ่มแล้วได้รับคำแนะนำจากส่วนต่าง ๆ ให้เลี้ยงไหมพันธุ์ที่ให้เส้นไหมที่ดีได้ปริมาณมากเส้นไหมมีคุณภาพได้แก่พันธุ์ดอกบัวเป็นพันธุ์ไหมไทยแท้ที่ให้ปริมาณเส้นไหมประมาณ 16-18 กิโลกรัมต่อกล่องซึ่งไหม 1 กล่องจะมีปริมาณตัวไหมประมาณ 5,000-6,000 ตัวโดยปกติวงจรชีวิตของหนอนไหมเริ่มตั้งแต่เป็นไข่จนเป็นผีเสื้อจะใช้เวลาประมาณ 43-45 วันโดยวงจรชีวิตของตัวไหมจะมีวงจรชีวิตดังนี้

1.3) ระยะไข่หลังจากแม่ผีเสื้อวางไข่แล้วจะใช้เวลา 10-12 วันในการฟักออกมาเป็นหนอนไหมซึ่งหลังจากฟังแล้วไม่ควรเกิน 3 ชั่วโมงจะต้องให้อาหารโดยหั่นใบหม่อนอ่อนเป็นชิ้นเล็กๆให้กิน

1.4) ระยะตัวหนอน (ภาพผนวกที่ 14) ในระยะตัวหนอนจะมี 5 วัย ซึ่งแต่ละวัยจะมีระยะเวลาในการเปลี่ยนวัยจะใช้ระยะเวลาที่สั้นใกล้เคียงกันในแต่ละวัยคือ

(1) ไหมวัย 1 เป็นหนอนไหมวัยอ่อนระยะเวลา 3-4 วัน การให้อาหารต้องหั่นใบหม่อนให้เป็นชิ้นเล็ก ๆ โดยให้อาหาร 3 เวลาหลังจากนั้นจะหยุดกินอาหาร 1 วันเพื่อลอกคราบใหม่ระยะที่ลอกคราบนี้เรียกว่าไหมนอนเมื่อลอกคราบเสร็จเข้าสู่วัยที่ 2 เรียกว่าไหมตื่นจึงจะเริ่มกินอาหารอีกครั้ง

(2) ไหมวัย 2 จะใช้เวลา 2-3 วันหนอนไหมในวัยนี้จะยังคงเป็นไหมวัยอ่อนการให้อาหารยังคงให้โดยการหั่นใบหม่อนให้เป็นชิ้นเล็ก ๆ เมื่อครบ 3 วัน หนอนไหมจะหยุดกินอาหารเพื่อลอกคราบเข้าสู่การเป็นไหมในวัยต่อไป

(3) ไหมวัย 3 หนอนไหมวัยนี้จะเริ่มมีหัวและลำตัวที่โตขึ้นโดยระยะเวลาในการเจริญเติบโต 3-4 วัน แล้วหยุดกินอาหาร 1 วัน เพื่อลอกคราบเข้าสู่การเป็นหนอนไหมวัยต่อไป การให้อาหารในวัยนี้จะให้ใบหม่อนอ่อนทั้งใบเป็นอาหาร

(4) ไหมวัย 4 เป็นไหมวัยที่เจริญเติบโตแล้วซึ่งจะใช้เวลา 5-6 วัน ในการเจริญเติบโตสู่ไหมวัยต่อไปการให้อาหารจะใช้ใบหม่อนที่แก่ให้ทั้งใบโดยต้องให้อาหาร 3เวลา เป็นช่วงวัยที่กินอาหารจำนวนมากจากนั้นจะหยุดกินอาหาร 1 วันเพื่อลอกคราบในการเป็นหนอนไหมที่โตเต็มวัย

(5) ไหมวัย 5 เป็นไหมที่โตเต็มวัยไหมวัยนี้จะใช้เวลา 7-8 วัน ในการเจริญเติบโตเป็นตัวไหมที่โตเต็มที่โดยในระยะนี้ตัวไหมที่แก่เต็มที่จะเริ่มเปลี่ยนสีเป็นสีเหลือง เรียกว่าไหมสุกพร้อมที่จะสร้างรังไหมการให้อาหารจะให้หม่อนใบแก่ทั้งใบและให้อาหารบ่อยขึ้น เพื่อให้ตัวไหมสะสมสารอาหารในการสร้างรังไหม

(6) ระยะทำรังเมื่อหนอนไหมโตเต็มที่และเปลี่ยนเป็นสีเหลืองโดย จะมีระยะเวลา 2-4 วันในการเปลี่ยนสภาพเป็นดักแด้

(7) ระยะดักแด้เมื่อโตเต็มที่แล้วนำไปใส่อุปกรณ์ที่หนอนไหมจะทำรังจะใช้เวลา 10-12 วันในรังไหมในการเจริญเติบโตสู่การเป็นผีเสื้อ

(8) ระยะผีเสื้อเป็นระยะสุดท้ายจะใช้เวลา 3-4 วันผีเสื้อไหมจะออกจากรังไหมเพื่อรอผสมพันธุ์และวางไข่

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณอายุ 54 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) เล่าว่าอุปกรณ์ที่ใช้เลี้ยงไหมนอกจากจะมีจำนวนมากแล้วยังมีอุปกรณ์ต่างๆ อีกคือ

1. กระด้งภาษาพื้นบ้านเรียกว่าเกรียงเป็นภาชนะทรงกลมที่สานด้วยไม้ไผ่มีเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 1.20 เมตรมีขอบสูง 5 เซนติเมตรใช้สำหรับใส่ตัวไหมสำหรับการเลี้ยงโดยนำตัวไหมมาไว้ข้างในนำใบหม่อนมาทับลงบนตัวของตัวไหมซึ่งตัวไหมจะขึ้นมากินใบหม่อนเองจากนั้นจะห่อด้วยผ้าคลุมไว้กันแมลงวันและแมลงอื่น ๆ มากัดและรบกวนตัวไหม (ภาพผนวกที่ 15)

2. ชั้นวางกระดงจะทำด้วยไม้ที่ประกอบขึ้นเป็นชั้นมีช่องว่างสำหรับสอดกระด้งซึ่งอาจทำเป็น 5-6 ชั้นมีความยาวประมาณ 10 เมตรสามารถวางกระด้งได้ 2 กระด้งต่อชั้นเสาชั้นวางกระด้งทั้ง 4 ข้างจะรองด้วยภาชนะที่สามารถใส่น้ำได้เพื่อป้องกันมดและแมลงที่จะมารบกวนหรือกัดตัวไหม (ภาพผนวกที่ 16)

3. จ่อภาษาพื้นบ้านเรียกว่าจอเป็นอุปกรณ์สำหรับใส่ตัวไหมเมื่อแก่เต็มที่หรือตัวไหมสุกเป็นวางกลมขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 2.40 เมตรมีขอบสูงประมาณ 5 เซนติเมตร ภายในจะตอกไม้ไผ่สานต่อกันให้ยาวแล้วนำมาวางวนไปเป็นวงกลมโดยให้มีช่องว่างระหว่างแถวประมาณ 3 เซนติเมตรช่องว่างระหว่างแถวจะใช้สำหรับใส่ตัวไหมที่แก่เต็มที่หรือตัวไหมสุกทำรังเป็นฝักไหม (ภาพผนวกที่ 17)

2.4.2 อุปกรณ์การทอผ้าไหมในขั้นตอนการทอผ้าไหมจะเริ่มตั้งแต่การนำฝักไหมมาเพื่อทำการสาวไหมให้เป็นเส้นไหมจนถึงกระบวนการของการทอเป็นผ้าไหมอุปกรณ์ในการทอผ้าไหมมีดังนี้

1) หม้อต้มรังไหมและรอกสำหรับสาวไหมส่วนใหญ่ในการสาวไหมจะใช้หม้อนึ่งในการสาวเพราะจะใส่น้ำได้ในปริมาณมากหรืออาจใช้ภาชนะอื่นที่มีความพอดีกับขาตั้งรอกที่มีลักษณะเป็น 2 ขาและมีแกนรอกที่หมุนได้อยู่ตรงกลางสำหรับการปั่นใยไหมให้เป็นเส้น (ภาพผนวกที่ 18)

2) ไม้สืบหลอกภาษาพื้นบ้านเรียกเวกซราวเป็นไม้ง่ามมีด้ามยาวผ่าครึ่งในส่วนปลายเพื่อให้เส้นไหมลอดผ่านส่วนไม้ขืนจะมีลักษณะกลมเรียว จะใช้เพื่อเกลี่ยรังไหมให้กระจายแล้วลอดผ่านรูของไม้ผ่านมายังรอกที่จะทำหน้าที่ปั่นให้ใยไหมรวมกันเป็นเส้นไหม (ภาพผนวกที่ 19)

3) อักมีลักษณะเป็นไม้เหลาทรงสี่เหลี่ยมยืน จำนวน 6 อันตีประกบด้านข้างกับแผ่นไม้วงกลมที่มีรูเจาะอยู่ตรงกลางสำหรับสอดเหล็กฐานอักเพื่อจัดระเบียบเส้นไหมอักมีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 30 เซนติเมตรสูงประมาณ 40-50 เซนติเมตร (ภาพผนวกที่ 20)

4) ฐานอักเป็นอุปกรณ์ที่จะใช้ร่วมกับอักเพื่อปั่นเส้นไหมเข้าอัก มีลักษณะทำด้วยไม้ที่วางราบกับพื้นมีขนาดหนาแล้วตั้งไม้หลักขึ้น 1 หลักเพื่อใส่เหล็กหรือไม้สำหรับสอดเข้ารูของอักที่เจาะไว้ไม้ที่วางราบกับพื้นจะมีน้ำหนักถ่วงไม่ให้เสาของฐานอักโยกได้ (ภาพผนวกที่ 21)

5) ระวิงภาษาพื้นบ้านเรียกระวีงเป็นอุปกรณ์สำหรับกวักเส้นไหมและจัดระเบียบเส้นไหมเพื่อเข้าอักหรือใช้สำหรับปั่นเส้นไหมเข้าหลอดด้ายใช้คู่กับไนมีลักษณะมีแกนสำหรับใส่ไม้ไผ่เป็นขาที่ส่วนปลายทั้งสองข้างๆละ 3 อันสำหรับมัดเชือกไนล่อนเข้าด้วยกันตรงปลายทั้งสองข้างโยงมายังอีกส่วนปลายฝั่งตรงข้ามเพื่อให้มีลักษณะวงกลม (ภาพผนวกที่ 22)

6) ไนภาษาพื้นบ้านเรียกรหัสใช้สำหรับกรอเส้นไหมเข้าหลอดแนวนำไปใส่กระสวยต้องนำไปใช้กับระวิงมีลักษณะด้านหนึ่งเป็นกงล้อขนาดใหญ่เส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 60 เซนติเมตรมีเพลาหมุนและที่จับหมุนมีสายพานหรือใช้ด้ายไนล่อนขนาดใหญ่โยงไปที่แกนเหล็กเล็กๆ สำหรับเสียบหลอดอีกด้านหนึ่ง (ภาพผนวกที่ 23)

7) กระสวยภาษาพื้นบ้านเรียกกระซูยใช้สำหรับใส่หลอดด้ายเส้นพุ่งในการทอผ้าไหมมีลักษณะเป็นไม้ยาวประมาณ 30 เซนติเมตร ปลายทั้งสองข้างเรียวเล็กตรงกลางจะมีขนาดความกว้าง 2.5 – 3.0 เซนติเมตรตรงกลางมีร่องสำหรับใส่หลอดด้ายเส้นพุ่งมีรูสำหรับสอดเส้นไหมตรงข้างระหว่างกลางของร่องที่ใส่หลอดกระสวยส่วนใหญ่ทำจากไม้เนื้อแข็งและมีผิวเรียบเพื่อป้องกันการติดของเส้นไหม (ภาพผนวกที่ 24)

8) หลักเปียเป็นโครงไม้สำหรับเตรียมไหมเส้นยืนมีลักษณะเป็นโครงไม้สี่เหลี่ยมผืนผ้าเสาทั้งทางด้านซ้ายและขวาจะมีเสาเล็ก ๆ สูงประมาณ 10 เซนติเมตรสำหรับเกี่ยวเส้น

ไหมข้างละ 8-10 เสาหลักเปียสามารถทำไหมเส้นยืนได้ประมาณ 20-30 เมตรในปัจจุบันมีขนาดใหญ่ขึ้นสามารถทำได้ถึง 100 เมตร (ภาพผนวกที่ 25)

9) โฮงค้นหมี่ใช้สำหรับการทำไหมเส้นพุ่งโดยการนำเส้นไหมมาปั่นเรียงกันให้มีขนาดที่ต้องการเพื่อจะนำไปมัดหมี่ลายต่าง ๆ มีลักษณะเป็นโครงไม้สี่เหลี่ยมผืนผ้ากว้างตั้งแต่ 1.02 เมตรขึ้นไปโครงไม้จะมีแกนสำหรับวางที่ขาตั้งทั้งสองข้างที่ทำจากไม้หรือเหล็กและจะมีไม้ขนาดกว้าง 5 เซนติเมตรมีร่องบากไว้สำหรับนับเส้นไหมจำนวน 60 ร่อง โดยแต่ละร่องจะห่างกัน 1 เซนติเมตร (ภาพผนวกที่ 26)

10) โฮงมัดหมี่ใช้สำหรับขึงเส้นไหมที่ได้จากการค้นหมี่มาขึ้นเพื่อมัดด้วยเชือกฟางให้เป็นลายหมี่ตามที่ต้องการมีขนาดกว้าง 30 เซนติเมตรยาว 1 เมตรขึ้นไปมีขา 4 ขาสูง 25 เซนติเมตรในปัจจุบันโฮงมัดหมี่จะทำด้วยเหล็กทำให้มีความทนทาน (ภาพผนวกที่ 27)

11) ฟืมภาษาพื้นบ้านเรียกทมินเชอมีลักษณะเป็นสี่เหลี่ยมผืนผ้ายาวประมาณ 1.20 เมตรกว้าง 25 เซนติเมตรจะมีฟันฟืมเป็นซี่เล็ก ๆ เรียงกันในแนวตั้งอยู่ภายในมีความถี่ให้เป็นช่องที่สอดเส้นไหมยืนได้ช่องละ 1 เส้นใช้สำหรับกระทบเส้นไหมให้แน่นเป็นผืนผ้าฟืมจะมีตะกอประกอบสำหรับดึงไหมเส้นยืนให้เปิดช่องสำหรับการสอดกระสวยไหมพุ่งโดยฟืมจะมีตั้งแต่ 4 ตะกอขึ้นไป (ภาพผนวกที่ 28)

12) กี่เป็นอุปกรณ์ขนาดใหญ่ประกอบด้วยเสา 4 เสามีคานบน 4 คาน คานล่าง 4 คาน และคานกลางสำหรับพากไหมเส้นยืน 1 คน มีไม้แกนม้วนเส้นไหมยืนที่ปลายคานด้านซ้ายขวาจะมีเสาเพื่อวางแกนม้วนผ้าที่ทอแล้วข้างละ 1 เสาคานด้านบนสำหรับแขวนฟืมโดยการนำไม้สอดเข้ากับเชือกที่ร้อยแขวนฟืมอยู่แล้วสอดเข้ากับเชือกที่อยู่คานทั้งสองข้างช่องว่างระหว่างเสาด้านหลังกับเสาวางแกนม้วนผ้าที่ทอแล้วจะมีไม้พาดสำหรับนั่งทอ (ภาพผนวกที่ 29)

2.4.3 วิธีการทอผ้าไหม

การทอผ้าไหมมีขั้นตอนที่ละเอียดซับซ้อนใช้เวลาในการทำในแต่ละขั้นตอนโดยเป็นการผสมผสานภูมิปัญญาท้องถิ่นกับวิทยาการสมัยใหม่จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างถึงขั้นตอนการทอผ้าไหมมีดังต่อไปนี้

1) ขั้นเตรียมวัตถุดิบ

ขั้นการเตรียมวัตถุดิบเพื่อผลิตผ้าไหมเป็นกระบวนการที่ต้องใช้เวลาในการจัดเตรียมอุปกรณ์ต่าง ๆ ตั้งแต่การสาวเส้นไหมจนกระทั่งการทอผ้าไหม

2) การสาวไหม

นางบุญสิน ราษฎร์เจริญ อายุ 54 ปี นางพัฒนา กุมรัมย์อายุ 56 ปี นางพงศ์ศรี แก้วพรมอายุ 52 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการเตรียมเส้นไหมเริ่มตั้งแต่การสาวไหม การสาวไหมเป็นการสาวเส้นไหมจากรังไหมให้เป็นเส้นโดยใช้อุปกรณ์การสาวประกอบด้วยหม้อต้มรัง

ไหมไม้สืบหลอกหรือเวกซราวการสาวไหมจะทำโดยการนำน้ำใส่ในหม้อต้มแล้วนำไม้ขืนเขี่ยให้รังไหมกระจายเพื่อให้เส้นไหมแตกและมารวมเป็นเส้นในแกนหมุนที่จะเป็นที่ทำให้ใยไหมพันและติดกันเป็นเส้น (ภาพผนวกที่ 30)

3) การฟอกไหม

นางสาวสุภา โกติรัมย์อายุ 58 ปี และนางพงศ์ศรี แก้วพรม อายุ 52 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการฟอกไหมเป็นการฟอกเส้นไหมให้ขาวโดยการใช้ด่างที่เป็นสารฟอกขาวโดยการต้มน้ำให้เดือดแล้วนำด่างเทลงในหม้อน้ำที่เดือด คนให้ด่างละลายและนำเส้นไหมที่จะฟอกลงแช่ในน้ำที่กำลังเดือดประมาณ 1 ชั่วโมง เมื่อเส้นไหมขาวแล้วนำมาตากที่ราวไม้ไผ่ (ไม้ไผ่เป็นไม้ผิวเรียบทำให้เส้นไหมไม่เกาะติดและไม่ทำให้เส้นไหมขาด) ในการตากเส้นไหมที่ฟอกแล้วจะมีการกระตุกเส้นไหมให้ตรงในขณะที่ยังมีความเปียกชื้นอยู่จะทำให้เส้นไหมตรงเร็วขึ้น

4) การค้นไหมเส้นยืน

นางอุไรวรรณ ไชยสุวรรณ อายุ 47 ปี นางยุพิน สุทธิอายุ 55 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการค้นเส้นไหมยืนเป็นการกำหนดความยาวและความกว้างในการทอผ้าไหมโดยนำเส้นไหมมาเกี่ยวกับโฮงโดยการนับรอบและเส้นไหมที่ใช้จะดึงจากอัก จำนวน 4 อัน นับเป็นรอบซึ่งการค้นไหมยืนเป็นขั้นตอนก่อนการนำไปย้อมเส้นไหมยืนตามสีที่ต้องการและเป็นขั้นตอนที่สามารถทำพร้อมกับการค้นไหมเส้นพุ่งไปพร้อม ๆ กันได้

5) การค้นเส้นไหมพุ่ง

นางทองเมี้ยน เกรัมย์อายุ 45 ปี นางพัฒนา กุมรัมย์ อายุ 56 ปี นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการค้นไหมเส้นพุ่งเป็นการเตรียมการเพื่อนำไปมัดหมี่ให้ได้ลายที่ต้องการในการค้นจะมีการนับเส้นไหมตามร่องที่อยู่กับโฮงเพื่อให้ได้จำนวนเส้นและขนาดความกว้างที่แน่นอน (ภาพผนวกที่ 31)

6) การมัดหมี่

นางสมพรสุทธิอายุ 55 ปี นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปีนางสาวสุภา โกติรัมย์อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าขั้นตอนการมัดหมี่เป็นขั้นตอนที่ต้องใช้ความรู้ความชำนาญในการทำเนื่องจากเป็นขั้นตอนการทำที่ละเอียดและเข้าใจถึงลายต่าง ๆ ของผ้าไหมซึ่งต้องดูจากต้นแบบที่ทอเสร็จแล้วการมัดหมี่จะนำหมี่ที่ค้นได้แล้วไปขึงกับโฮงมัดหมี่เพื่อให้ตึงและทำให้มีการมัดลวดลายได้สะดวกขึ้นสิ่งที่ใช้ในการมัดหมี่ได้แก่เชือกฟางเพราะมีลักษณะที่เป็นแผ่นใหญ่สามารถดึงให้แน่นและตัดเชือกออกได้ง่าย

7) การย้อมหมี่

นางสุวรรค์ อุสารัมย์ อายุ 42 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่า การย้อมหมี่เป็นการย้อมเพื่อให้เกิดลวดลายตามที่มีการมัดไว้โดยใช้สีเคมีตรงที่มัดหมี่จะไม่ถูกสีย้อมสี ย้อมจะถูกเฉพาะตรงที่ไม่มีเชือกมัดแล้วนำไหมเส้นยืนไปล้างสีโดยการใช้สารสำหรับล้างสีจากนั้นจึง นำไปย้อมสีพื้นเป็นสีอื่นตามที่ต้องการแล้วนำไปตากให้แห้งก่อนที่จะนำไปแก้เชือกมัดหมี่ออก

8) การตัดเชือกมัดหมี่

นางพัฒนา กุมรัมย์ อายุ 56 ปี และนางทองเมี้ยน เกรัมย์ อายุ 45 ปี (สัมภาษณ์, 25 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าเมื่อย้อมหมี่ที่เป็นพื้นเสร็จแล้วจะนำหมี่มาแก้เชือกมัดออก โดยการใช้มีดที่คมตัดเชือกที่มัดออกในการแก้เชือกมัดหมี่ต้องมีความระวังเป็นพิเศษโดยจะไม่ให้คม มีดถูกไหมเส้นยืนขาดเพราะไหมเส้นยืนนี้จะนำไปใส่ในระวิงเพื่อกรอเข้าหลอดต่อไป

9) การกรอไหมเส้นยืนเข้าหลอด

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณอายุ 54 ปี และนางมณี กะรัมย์ อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์, 25 พฤษภาคม 256060) เล่าว่าการกรอเส้นไหมเข้าหลอดต้องนำไหมเส้นพุ่งไปเข้ากับระวิงและใช้คู่กับ ไนหลอดจะเสียบไว้ที่เหล็กในนำเส้นไหมมาพันรอบหลอดแล้วเริ่มหมุนแกนของไนเพื่อให้เส้นไหมพัน เข้าที่หลอดให้มีขนาดพอดีกับร่องของกระสวยที่จะใช้พุ่งเส้นไหมในการทอในการกรอเส้นไหมเข้า หลอดจะกรอให้เสร็จทั้งหมดของไหมเส้นพุ่งที่มีอยู่เพื่อจะได้มีการกรอเพียงรอบเดียวแล้วนำไปทอได้ อย่างต่อเนื่อง (ภาพผนวกที่ 33)

10) การทอผ้าไหม

การทอผ้าของกลุ่มทอผ้าไหมมีลักษณะการทอเหมือนกับการทอผ้าไหม พื้นบ้านในท้องถิ่นทั่วไปโดยอุปกรณ์ที่ใช้ทอจะใช้กี่ทั้งแบบดั้งเดิมและเป็นกี่กระตุกจากการสัมภาษณ์ วิธีการทอผ้าไหมแต่ละชนิดจะใช้ระยะเวลา 10-15 วัน ต่อผ้าที่มีความยาว 10 เมตรจากการสัมภาษณ์ วิธีการทอผ้าไหมมีดังนี้

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณ อายุ 54 ปี นางพัฒนา กุมรัมย์ อายุ 56 ปี นางยุพิน สุทธิอายุ 39 ปี (สัมภาษณ์, 25 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการทอผ้าไหมของกลุ่มไม่แตกต่างจากท้องถิ่น อื่นจะแตกต่างเฉพาะลวดลายเพราะลวดลายจะได้รับต้นแบบสืบทอดมาจากปู่ย่าตายายในอดีตที่ทอ แล้วนำผ้าที่ทอมาเป็นต้นแบบในการมัดหมี่ซึ่งการทอในอดีตจะใช้กี่ธรรมดาทั่วไปในปัจจุบันจะใช้กี่ กระตุกแต่ยังมีการใช้กี่แบบดั้งเดิมอยู่การทอผ้าไหมจะเริ่มจากการเตรียมอุปกรณ์แล้วนำฟืมมาแขวน กับกี่จากนั้นจะนำไหมเส้นยืนสอดเข้ากับช่องฟืมและผ่านตะกอฟืมมามัดเข้ากับคานที่ใช้สำหรับพันผ้า ที่ทอแล้ว นำไหมเส้นยืนอีกทางหนึ่งไปพันกับแกนพันด้านหน้าเพื่อให้ไหมเส้นยืนตึงและใช้พื้นที่ในการ ขึงน้อยลงเมื่อมัดไหมเส้นยืนเสร็จจะนำแปรงที่ทำด้วยก้านมะพร้าวมาหวีโดยนำไปน้ำที่ต้มละลายแป้ง

ข้าวเหนียวนำพรมลงบนไหมเส้นยืนและหวีให้แห้งซึ่งการหวีจะทำให้ไหมเส้นยืนไม่พันติดกันและจะทำให้เส้นไหมแข็งไม่ขาดง่าย

นางอุไรวรรณ ไชยสุวรรณ อายุ 47 ปี นางยุพิน สุทธิอายุ 55 ปี นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 25 พฤษภาคม 2560) เล่าต่อว่าหลังจากมัดไหมเส้นยืนและหวีให้แห้งเรียบร้อยจะทำการทอซึ่งการทอจะมีไม้สำหรับเหยียบจำนวน 4 ไม้เพื่อสลับไหมเส้นยืนให้เปิดช่องว่างสำหรับสอดไหมเส้นพุ่งสลับไปมาจากขวาไปซ้ายและจากซ้ายไปขวาเมื่อสอดไหมเส้นพุ่งจะดึงฟืมเข้ามากระทบ 2-3 ครั้ง ให้แน่นจากนั้นจะเหยียบไม้เพื่อเปิดช่องไม้ต่อไปสลับไปมาการเหยียบไม้เพื่อเปิดช่องสอดไหมเส้นพุ่งเป็นการดึงตะกอเพื่อให้ขึ้นลงตามจังหวะเหยียบซึ่งตะกรอจะเป็นอุปกรณ์ที่ทำให้เกิดช่องว่างในการสอดไหมเส้นพุ่ง นางสาวเค วงษ์สุวรรณ อายุ 55 ปี นางพัฒนา กุมรัมย์ อายุ 56ปี (สัมภาษณ์, 25 พฤษภาคม 2560) เล่าต่อว่าหลังจากเสร็จการเตรียมการทอและทอผ้าให้ได้ความยาวจนหมดแล้วจะทำการตัดผ้าออกจากฟืมโดยต้องใช้มีดที่คมสำหรับตัดโดยการตัดจะให้เหลือผ้าติดไว้กับฟืมเพื่อป้องกันเส้นไหมหลุดออกจากฟืมจะทำให้ต่อเส้นไหมได้ยากขึ้นทำให้ต้องใช้เวลาในการเตรียมการทอในครั้งต่อไป

11) ผลิตภัณฑ์กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย

ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายเป็นผลิตภัณฑ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีลักษณะที่โดดเด่นและสวยงามจากการสัมภาษณ์คณะกรรมการกลุ่มทอผ้าไหมมีผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดดังนี้

1) ผ้าไหมหางกระรอก

นางอุไรวรรณไชยสุวรรณ์ อายุ 47 ปี นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณอายุ 54 ปี นางมณี กะรัมย์อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์, 25 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายที่โดดเด่นและมีชื่อเสียงได้แก่ผ้าไหมหางกระรอกที่เป็นทั้งผ้าไหมหมัดหมี่และผ้าพื้นสีเดียวซึ่งการทอจะใช้ไหมเส้นยืน 2 เส้นมีความละเอียดทำให้มีลวดลายที่สวยงามเพื่อขึ้นผ้ามีลักษณะนุ่มหนาสวมใส่ไม่ระบายผิว (ภาพผนวกที่ 37)

2) ผ้าไหมลายขัดพื้นฐาน

นางพัฒนา กุมรัมย์อายุ 56 ปี นางยุพิน สุทธิอายุ 55 ปี (สัมภาษณ์, 25 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าผ้าไหมลายขัดพื้นเป็นการทอที่ต้องใช้เวลาและเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะลวดลายนูนสูงที่เกิดจากการใช้ไม้เก็บลวดลายเพื่อเปิดช่องว่างของไหมเส้นยืนก่อนจึงสอดไหมเส้นพุ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องใช้ความชำนาญในการทอ (ภาพผนวกที่ 38)

3) ผ้าไหมลายยกดอก

ผ้าไหมลายยกดอกเป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่โดดเด่นที่กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายได้ผลิตเพื่อจำหน่ายและได้รับการรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรมจะมีวิธีการผลิตคล้ายกับลายขัดพื้นฐานแต่จะมีการใส่ลวดลายของดอกและย้อมสีให้มีสีที่งดงาม (ภาพผนวกที่ 39)

นอกจากผลิตภัณฑ์ที่กล่าวมาแล้วกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายยังมีผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่เป็นสินค้าเช่นโสร่งผ้ามัดหมี่ผ้าพื้นผ้าขาวม้าและผ้าพื้นมัดหมี่ลายดอกเป็นต้นจากที่กล่าวมาถึงกระบวนการพัฒนากลุ่มกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายจะมีลักษณะการพัฒนาในรูปแบบคณะกรรมการโดยแยกส่วนการบริหารด้านการผลิตด้านวัตถุดิบด้านการเงินด้านทุนการตลาดประชาสัมพันธ์การบริหารงานทั่วไปและกระบวนการผลิตเป็นกระบวนการที่ซับซ้อนหลายขั้นตอนต้องใช้ความชำนาญในการผลิตตั้งแต่กระบวนการเตรียมอุปกรณ์การเตรียมวัตถุดิบซึ่งกระบวนการเหล่านี้จะได้รับการสืบทอดจากบรรพบุรุษและได้ถ่ายทอดสู่คนรุ่นใหม่การสืบทอดจะเป็นวิธีการปฏิบัติโดยตรงจะทำให้เกิดความชำนาญเร็วขึ้นซึ่งผู้วิจัยจะได้นำกระบวนการพัฒนาและกระบวนการผลิตไปวิเคราะห์ในบทต่อไป

ตอนที่ 2 ปัญหาอุปสรรคและการพัฒนากลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย

การดำเนินกิจกรรมกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมในชุมชนเป็นการดำเนินการบริหารโดยสมาชิกกลุ่มโดยจะมีการคัดเลือกคณะกรรมการที่จะมาบริหารจัดการกลุ่มกล่าวได้ว่าเป็นการมอบอำนาจของสมาชิกให้กลุ่มคณะบุคคลในการพัฒนาซึ่งการพัฒนากลุ่มอาชีพที่มีอยู่ในชุมชนเป็นการบริหารตามหลักภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ผสมผสานกับหลักวิชาการทางด้านการบริหารซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาในการพัฒนาจากการศึกษาถึงปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไขปัญหาด้านการพัฒนามีผลการศึกษาดังนี้

1. ปัญหาอุปสรรคของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย

ปัญหาอุปสรรคในการพัฒนาของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายผู้วิจัยได้ทำการสังเกตสัมภาษณ์และสนทนากลุ่ม ซึ่งแยกประเด็นการศึกษาดังต่อไปนี้

1.1 ปัญหาอุปสรรคด้านการพัฒนาทักษะการผลิต

จากการสังเกตเห็นได้ว่าปัญหาด้านการพัฒนาทักษะการผลิตของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายเป็นปัญหาเกี่ยวกับประสบการณ์และทักษะการผลิตของสมาชิกที่ไม่มีทักษะการผลิตเพราะเป็นคนรุ่นใหม่ที่ยังไม่ได้รับการถ่ายทอดประสบการณ์การผลิตผ้าไหมทำให้การผลิตบางขั้นตอนไม่มีแรงงานในการผลิตเช่นการมัดหมี่ซึ่งเป็นขั้นตอนที่ต้องใช้ความชำนาญในการผลิตการพัฒนากลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปัญหาของกลุ่มมีดังนี้

นางสำเริง โกติรัมย์ อายุ 46 ปี (สัมภาษณ์, 25 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายมีปัญหาด้านการพัฒนาทักษะการผลิตเกิดจากขั้นตอนการผลิตของการทอผ้าไหมที่มีขั้นตอนที่ละเอียดซับซ้อนและต้องใช้เวลาในการฝึกทักษะเป็นเวลานานกว่าที่ผู้ผลิตแต่ละคนจะมีความชำนาญทำให้ขาดแรงงานฝีมือในการผลิตผ้าไหมกล่าวได้ว่ากระบวนการผลิตที่ต้องใช้การปฏิบัติในการฝึกทักษะความชำนาญทำให้ต้องใช้เวลาการพัฒนา

นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 25 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการพัฒนาทักษะของสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมเป็นปัญหาเกี่ยวกับกระบวนการผลิตที่ต้องใช้การปฏิบัติในการฝึกทักษะความชำนาญทำให้ต้องใช้เวลาการพัฒนาทำให้แรงงานที่มีฝีมือในการผลิตมีไม่เพียงพอในการผลิตผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะด้านการมัดหมี่ที่เป็นลวดลายใหม่ ๆ ยังมีลวดลายดั้งเดิมไม่มีลวดลายที่แปลกใหม่

นางมณี กะรัมย์ อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์, 25 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายเป็นคนรุ่นใหม่ที่ยังขาดประสบการณ์และความรู้เกี่ยวกับการทอผ้าไหมทำให้ใช้เวลาในการผลิตนานขึ้น

นางพงษ์ศรี แก้วพรม อายุ 52 ปี (สัมภาษณ์, 25 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าสมาชิกขาดทักษะในการทอผ้าและการสร้างลายผ้าใหม่ ๆ ประกอบกับการทอผ้าไหมเป็นงานที่ต้องใช้ความชำนาญละเอียดทำให้การพัฒนาทักษะของสมาชิกผู้ผลิตต้องใช้เวลาในการพัฒนา

นางสุภา โกติรัมย์ อายุ 58ปี (สัมภาษณ์, 25 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการพัฒนาทักษะการผลิตให้แก่สมาชิกต้องใช้เวลาเพราะอาศัยการปฏิบัติบ่อย ๆ จึงจะเกิดความชำนาญทำให้ต้องใช้เวลาในการสร้างความชำนาญบางขั้นตอนอาจใช้เวลาน้อยบางขั้นตอนต้องใช้ระยะเวลามากจึงจะเกิดความชำนาญเช่นการมัดหมี่ซึ่งเป็นขั้นตอนการสร้างลายผ้าต้องใช้เวลาในการฝึกปฏิบัติจึงจะเกิดความชำนาญกระบวนการทอผ้าไหมเป็นกระบวนการที่ซับซ้อนทำให้สมาชิกที่ไม่มีทักษะการผลิตต้องใช้เวลาค่อนข้างมาก

จากการสังเกตเห็นได้ว่าปัญหาด้านการพัฒนาทักษะการผลิตของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายเป็นปัญหาเกี่ยวกับงบประมาณในการฝึกอบรม การศึกษาดูงานสมาชิกไม่มีเวลาในการฝึกทักษะการผลิต ปัญหาด้านทักษะการผลิตจากการสนทนากลุ่มมีดังนี้

นางมณฑา โกติรัมย์ อายุ 41 ปี (สนทนากลุ่ม, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการพัฒนาทักษะการผลิตของสมาชิกกลุ่มมีปัญหาเกี่ยวกับงบประมาณในการฝึกอบรมการศึกษาดูงานทำให้การผลิตยังคงใช้แนวทางดั้งเดิมในการผลิตซึ่งใช้เวลามาก

นางยุพิน สุทธิ อายุ 55 ปี (สนทนากลุ่ม, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการพัฒนาทักษะการผลิตของกลุ่มอาศัยการถ่ายทอดประสบการณ์ความรู้โดยให้ทำการปฏิบัติกับผู้ที่มีความชำนาญซึ่งต้องใช้เวลาค่อนข้างมากในการฝึกประกอบกับสมาชิกไม่มีเวลาในการรับการฝึกหรือการรับการถ่ายทอดประสบการณ์นั้น

นางพัฒนา กุมรัมย์ อายุ 49 ปี (สนทนากลุ่ม, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าขาดแหล่งทุนในการสนับสนุนการฝึกอบรมการศึกษาดูงานเพื่อให้เกิดทักษะในการผลิต

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณ อายุ 54 ปี (สนทนากลุ่ม, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าทักษะการทอผ้าไหมเป็นสิ่งที่เรียนรู้ได้โดยได้รับการถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์จริงผู้ที่จะพัฒนาทักษะต้องปฏิบัติเองทำให้ต้องใช้ระยะเวลาในการฝึกเพื่อให้เกิดความชำนาญสมาชิกไม่ค่อยมีเวลามาเพื่อทำการฝึกการผลิต

นางสาวเค วงษ์สุวรรณ อายุ 55 ปี (สนทนากลุ่ม, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าสมาชิกไม่มีเวลาในการฝึกทักษะการผลิตซึ่งบางขั้นตอนต้องใช้เวลาในการฝึกให้เกิดความชำนาญเช่นการมัดหมี่เป็นต้นปัญหาด้านการพัฒนาทักษะการผลิตเป็นปัญหาด้านงบประมาณในการเดินทางศึกษาดูงานและการจัดฝึกอบรมรวมทั้งการฝึกทักษะการผลิตในการทอผ้าไหมให้เกิดความชำนาญต้องปฏิบัติจริงเพื่อให้เกิดความชำนาญจึงต้องใช้ระยะเวลาในการฝึกสมาชิกบางส่วนไม่มีเวลาร่วมกับการฝึกทักษะการผลิตซึ่งกระบวนการทอผ้าไหมเป็นกระบวนการที่ต้องใช้ความชำนาญและประสบการณ์ของผู้ทำการทอแต่สมาชิกส่วนใหญ่เป็นคนวัยหนุ่มสาวที่ยังไม่มีประสบการณ์ในการทอผ้าทำให้ขาดแรงงานในการผลิตรวมทั้งการถ่ายทอดประสบการณ์เป็นมีลักษณะการปฏิบัติจึงต้องใช้เวลาในการสร้างทักษะในแต่ละขั้นตอนค่อนข้างมากและกระบวนการทอจะมีขั้นตอนที่ซับซ้อนทำให้ต้องมีการฝึกทักษะในที่ละขั้นตอนให้ชำนาญก่อนที่จะเพิ่มทักษะในขั้นตอนอื่น ๆ ต่อไป

1.1.2 ปัญหาอุปสรรคด้านคณะกรรมการ

กลุ่มอาชีพในชนบทส่วนใหญ่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในการก่อตั้งกลุ่มโดยจะมีรูปแบบการพัฒนาในรูปแบบคณะกรรมการที่คัดเลือกจากสมาชิกที่เป็นชาวบ้านทั่วไปจากการสังเกตคณะกรรมการของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายที่ได้รับการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบในแต่ละส่วนจะขาดทักษะประสบการณ์การพัฒนาตามที่ได้รับมอบหมายซึ่งการบริหารเป็นไปในลักษณะวิถีชาวบ้านยังขาดการนำหลักวิชาการมาใช้ในการพัฒนาทำให้การพัฒนากลุ่มต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาในทำนองเดียวกันปัญหาการพัฒนาด้านคณะกรรมการของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายจากการสัมภาษณ์มีดังนี้

นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าปัญหาด้านคณะกรรมการเป็นปัญหาเกี่ยวกับความรู้และทักษะทางด้านการพัฒนากลุ่มองค์กรซึ่งบางส่วนต้องอาศัยทักษะทางวิชาการเข้ามาเกี่ยวข้องทำให้การพัฒนากลุ่มเป็นไปไม่ราบรื่น

นางสำเริง โกติรัมย์ อายุ 46 ปี (สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าคณะกรรมการขาดทักษะการบริหารงานกลุ่มที่จะนำพากลุ่มสู่การพัฒนาบางส่วนต้องคอยรับคำแนะนำจากหน่วยงานภาครัฐทำให้องค์กรภาครัฐอาจมีอำนาจในการครอบงำความคิดของคณะกรรมการได้

นางสุภา โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าปัญหาด้านคณะกรรมการเป็นปัญหาด้านทักษะการจัดการเช่นทักษะการตลาดการประชาสัมพันธ์เป็นต้นซึ่งส่งผลต่อการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

นางมณฑา โกติรัมย์ อายุ 41 ปี (สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าคณะกรรมการที่ได้รับการคัดเลือกจากสมาชิกส่วนใหญ่เป็นเครือญาติและมีทักษะเฉพาะตัวของแต่ละคนเช่นบางคนมีทักษะด้านการทอการฟอกการย้อมหรือการมัดหมี่ซึ่งเป็นทักษะทางด้านการผลิตแต่ขาดทักษะทางด้านการบริหารกลุ่มการบริหารจะใช้หลักความสัมพันธ์เป็นแนวทางในการพัฒนา

นางยุพิน สุทธิ อายุ 55 ปี (สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากรรมการยังขาดทักษะทางด้านการพัฒนากลุ่มทำให้การพัฒนากลุ่มเป็นไปได้ช้าเนื่องจากขาดทักษะการพัฒนาส่งผลทำให้ไม่มีการสัมพันธ์กับกลุ่มอื่น ๆ ได้และไม่สามารถสร้างเครือข่ายได้กลุ่มอาชีพที่เกิดขึ้นจากการสนับสนุนโดยภาครัฐจะมีลักษณะการพัฒนาโดยคณะกรรมการและมีการแบ่งหน้าที่ตามหลักเกณฑ์ของกลุ่มอาชีพทั่วไป

จากการสังเกตเห็นได้ว่าปัญหาด้านคณะกรรมการของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย เป็นปัญหาเกี่ยวกับขาดความรู้ด้านการบริหารทำให้ไม่มีการกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนากลุ่มปัญหาด้านคณะกรรมการจากการสนทนากลุ่ม มีดังนี้

นางพัฒนา กุมรัมย์ อายุ 49 ปี (สนทนากลุ่ม, 25 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าปัญหาของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายด้านคณะกรรมการเป็นปัญหาด้านทักษะการบริหารกลุ่มซึ่งขาดความรู้ด้านการบริหารทำให้ไม่มีการกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนากลุ่มนางลำชีกุมรัมย์อายุ 40 ปี (สนทนากลุ่ม, 25 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากรรมการที่ได้รับการคัดเลือกจากสมาชิกไม่มีประสบการณ์ด้านการบริหารงานกลุ่มทำให้ขาดการสัมพันธ์กับกลุ่มอาชีพอื่นที่อาจเป็นภาคีเครือข่ายการพัฒนากลุ่มได้ทำให้กลุ่มขาดข้อมูลในการกำหนดแนวทางการพัฒนากลุ่ม นางยุพา กิชะรมย์ อายุ 34 ปี (สนทนากลุ่ม, 25 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากรรมการบางคนมีงานประจำที่ต้องทำทำให้ไม่มีเวลาในการพัฒนากลุ่มส่งผลให้การบริหารกลุ่มไม่มีความต่อเนื่อง

นางสาวเค วงษ์สุวรรณ อายุ 55ปี (สนทนากลุ่ม, 25 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าคณะกรรมการขาดทักษะหรือประสบการณ์ทางการพัฒนากลุ่มทำให้การริหารจัดการเป็นการพัฒนาในลักษณะของการพัฒนาแบบวิถีชาวบ้านที่ส่งผลให้มีการพัฒนาช้า

นางมณี กะรัมย์ อายุ 34 ปี (สนทนากลุ่ม, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากรรมการขาดความรู้ด้านการนำหลักวิชาการบริหารองค์กรมาปรับประยุกต์ใช้ในการบริหารกลุ่มอาชีพทำให้ไม่มีการกำหนดแนวทางในการพัฒนากลุ่มปัญหาด้านคณะกรรมการจากการสนทนากลุ่มเห็นได้ว่าเป็นปัญหาเกี่ยวกับทักษะประสบการณ์ในการพัฒนากลุ่มซึ่งไม่มีการนำหลักวิชาการสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้ในการบริหารทำให้ไม่มีการกำหนดแนวทางในการพัฒนากลุ่มไว้นอกจากนี้กรรมการบางคนมีหน้าที่

ประจำจึงไม่ค่อยมีเวลาในการบริหารงานกลุ่มเนื่องจากคณะกรรมการเป็นชาวบ้านทั่วไปไม่มีความรู้ทางด้านการพัฒนาตามหลักวิชาการสมัยใหม่ทำให้การพัฒนาเป็นไปอย่างช้า ๆ และไม่สามารถสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มอื่นได้การสร้างภาคีเครือข่ายจึงไม่เกิดขึ้นนอกจากนั้นบางส่วนยังต้องขอรับคำแนะนำจากองค์กรภาครัฐซึ่งอาจส่งผลให้เกิดการครอบงำด้านความคิดของคณะกรรมการได้

1.1.3 ปัญหาอุปสรรคด้านสมาชิก

สมาชิกเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของกลุ่มอาชีพหากไม่มีสมาชิกกลุ่มก็ไม่สามารถที่จะดำรงอยู่ได้ดังนั้นสมาชิกจึงเป็นปัจจัยที่จะนำองค์กรไปสู่เป้าหมายของกลุ่มจากการสังเกตปัญหาด้านสมาชิกของกลุ่มทอผ้าไหมเป็นปัญหาเกี่ยวกับเวลาที่จะเข้าร่วมกิจกรรมของกลุ่มซึ่งสมาชิกจะมีอาชีพหลักคือทำนาซึ่งในฤดูกาลปักดำจะมีเวลาในการทำกิจกรรมกลุ่มน้อยลงเพราะต้องทำนาหลังจากเก็บเกี่ยวเสร็จจึงได้เข้าร่วมกิจกรรมการผลิตกับทางกลุ่มได้ในส่วนปัญหาด้านสมาชิกของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายจาการสัมภาษณ์มีดังนี้

นางอุไรวรรณ ไชยสุวรรณ อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าปัญหาสมาชิกของกลุ่มจะเป็นปัญหาด้านเวลาเพราะสมาชิกส่วนใหญ่มีอาชีพประจำคือการเกษตรทำให้การผลิตในช่วงฤดูกาลทำนาจะหยุดหรือใช้เวลามากขึ้น

นางมณี กะรัมย์ อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าเนื่องจากฐานะของสมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อยทำให้บางครั้งการระดมทุนเป็นไปด้วยความลำบากส่งผลให้การบริหารด้านทุนของกลุ่มขาดความต่อเนื่อง

นางสาวเค วงษ์สุวรรณ อายุ 55 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าสมาชิกจะไม่ค่อยมีเวลามาทำงานที่กลุ่มมากนักโดยเฉพาะฤดูกาลปักดำทำให้ขาดการติดต่อสื่อสารกันบางช่วงเวลาการผลิตจึงไม่ต่อเนื่อง

นางพัฒนา กุมรัมย์ อายุ 49 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าสมาชิกบางคนไม่มีความรู้ทางด้านการผลิตผ้าไหมทำให้ต้องมาฝึกและสร้างประสบการณ์การทอผ้าไหมทุกขั้นตอนต้องใช้ระยะเวลาในการฝึกส่งผลให้ขาดแรงงานในการผลิต

นางยุพิน สุทธิ อายุ 55 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าสมาชิกส่วนใหญ่เป็นชาวบ้านที่มีอาชีพประจำคือเกษตรกรรมการแบ่งเวลามาทำงานที่กลุ่มจึงต้องแบ่งเวลาจากงานประจำซึ่งส่งผลให้มีเวลาผลิตน้อยอาจส่งผลต่อคุณภาพผลิตภัณฑ์ได้ในทำนองเดียวกัน

จากการสังเกตเห็นได้ว่าปัญหาด้านสมาชิกของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย เป็นปัญหาเกี่ยวกับสมาชิกที่เป็นคนรุ่นใหม่ขาดทักษะและไม่มีประสบการณ์ด้านการทอผ้าไหม ซึ่งปัญหาด้านสมาชิกจากการสนทนากลุ่ม มีดังนี้

นางสุภา โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สนทนากลุ่ม, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าสมาชิกส่วนใหญ่เป็นชาวบ้านที่มีอาชีพเกษตรกรรมต้องรอเวลานอกฤดูกาลจึงจะได้ร่วมงานกับทางกลุ่มได้อย่างเต็มที่ส่งผลให้การผลิตเกิดการหยุดลงชั่วขณะ

นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สนทนากลุ่ม, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าสมาชิกที่เป็นคนรุ่นใหม่ขาดทักษะและไม่มีประสบการณ์ด้านการทอผ้าไหมทำให้ขาดแรงงานการผลิตนางมณฑา โกติรัมย์ อายุ 38 ปี (สนทนากลุ่ม, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าสมาชิกบางส่วนมีงานประจำที่ต้องทำไม่ค่อยมีเวลามาทำกิจกรรมที่กลุ่มส่งผลต่อการเสริมสร้างทักษะการผลิตและกลุ่มไม่มีแรงงานการผลิตที่เพียงพอประกอบกับการทอผ้าไหมมีขั้นตอนซับซ้อนและต้องใช้เวลาด้วย

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณ อายุ 54 ปี (สนทนากลุ่ม, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าสมาชิกไม่มีเวลามาทำกิจกรรมที่กลุ่มส่งผลให้การผลิตไม่ต่อเนื่อง

นางพงษ์ศรี แก้วพรม อายุ 52 ปี (สนทนากลุ่ม, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าสมาชิกขาดทักษะการผลิตซึ่งบางขั้นตอนของการทอผ้าไหมต้องใช้ความชำนาญส่งผลให้กลุ่มผลิตสินค้าได้ปริมาณน้อยเห็นได้ว่าปัญหาด้านสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายเป็นปัญหาเกี่ยวกับเวลาและประสบการณ์ในการทำงานกลุ่มแม้ว่าสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายเป็นชาวบ้านที่อาศัยอยู่ในชุมชนแม้จะเป็นคนรุ่นใหม่มีความรู้ด้านต่าง ๆ แต่ยังขาดประสบการณ์ในการทำงานในองค์กรชุมชนหรือกลุ่มอาชีพที่มีอยู่ในชุมชน ซึ่งไม่มีเวลามาปฏิบัติงานที่กลุ่มเนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่มีอาชีพทางเกษตรกรรมในช่วงฤดูกาลปักดำจะไม่ค่อยมีเวลาเพื่อมาทำการผลิตที่กลุ่มเมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้วจึงจะมีเวลามากขึ้นปัญหาด้านเวลาของสมาชิกส่งผลให้การผลิตของกลุ่มเป็นไปด้วยความล่าช้าใช้เวลานานซึ่งส่งผลต่อปริมาณการผลิตของกลุ่มรวมทั้งส่งผลต่อการเสริมสร้างทักษะให้กับตนเองและทำให้การผลิตเกิดความล่าช้า

1.1.4 ปัญหาอุปสรรคด้านทุน

ทุนดำเนินการของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายจะมาจากการระดมทุนจากสมาชิกขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐหรือองค์กรปกครองท้องถิ่นและการหักจากผลกำไรที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์จากการสังเกตสังเกตเห็นได้ว่ากลุ่มไม่สามารถระดมทุนจากสมาชิกได้อย่างต่อเนื่องเพราะสมาชิกมีรายจ่ายในครอบครัวสูงขึ้นเมื่อถึงฤดูกาลทำนาในส่วนปัญหาด้านทุนของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายจากการสัมภาษณ์มีดังนี้

นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มมีทุนดำเนินการน้อยเนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่เป็นคนไม่ค่อยมีฐานะทำให้การระดมทุนได้น้อย

นางสาวสุภา โกติรัมย์ อายุ 41 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มขาดแหล่งทุนสนับสนุนเพื่อจัดซื้อวัตถุดิบหากจะนำเงินทุนที่ระดมจากสมาชิกไปจัดซื้อคงไม่เพียงพอ

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณ อายุ 54 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มไม่สามารถระดมทุนได้อย่างต่อเนื่องทำให้ขาดเงินทุนหมุนเวียนหากผลิตเส้นไหมไม่เพียงพอจะทำให้ขาดวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

นางมณี กะรัมย์ อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าแหล่งทุนสนับสนุนกลุ่มในการจัดซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์มีเฉพาะองค์การบริหารส่วนตำบลปอแดงในส่วนศูนย์พัฒนาสังคมหน่วยที่ 26 จังหวัดขอนแก่นสนับสนุนเพียงด้านการอบรมเท่านั้นทำให้ขาดทุนในการจัดหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต

นางสาวเค วงษ์สุวรรณ อายุ 55 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการสนับสนุนทุนจากหน่วยงานราชการและการจัดสรรจากผลกำไรมีจำนวนน้อยทำให้ทุนหมุนเวียนของกลุ่มในการจัดซื้อวัตถุดิบไม่เพียงพอ

จากการสังเกตเห็นได้ว่าปัญหาด้านทุนของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย เป็นปัญหาเกี่ยวกับกลุ่มขาดแหล่งทุนในการสนับสนุนและพัฒนากลุ่มไม่มีการระดมทุนอย่างต่อเนื่องซึ่งปัญหาด้านทุนจากการสนทนากลุ่ม มีดังนี้

นางบุญสิน ราษฎร์เจริญ อายุ 40 ปี (สนทนากลุ่ม, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มขาดแหล่งทุนในการสนับสนุนการพัฒนาที่จะทำให้เกิดการหมุนเวียนของทุนมีความคล่องตัวนอกเหนือจากทุนที่สมาชิกได้ร่วมทุนด้วยส่งผลต่อการพัฒนากลุ่มในด้านอื่น ๆ ด้วย

นางพงษ์ศรี แก้วพรม อายุ 52 ปี (สนทนากลุ่ม, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการจัดสรรทุนจากผลกำไรซึ่งเป็นทุนหมุนเวียนของกลุ่มมีน้อยไม่สามารถที่จะนำไปจัดซื้อวัตถุดิบให้เพียงพอต่อความต้องการในการผลิตได้

นางยุพิน สุทธิ อายุ 55 ปี (สนทนากลุ่ม, 27 พฤษภาคม 2560)กล่าวว่ากลุ่มไม่มีการระดมทุนอย่างต่อเนื่องเพราะสมาชิกที่มีอาชีพเกษตรกรรมเป็นผู้ไม่มีฐานะทำให้การระดมทุนในแต่ละครั้งได้จำนวนน้อยไม่เพียงพอในการพัฒนา

นางอุไรวรรณ ไชยสุวรรณ อายุ 47 ปี (สนทนากลุ่ม, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มขาดแหล่งทุนที่จะสนับสนุนเพื่อจัดซื้อจัดหาวัสดุอุปกรณ์และวัตถุดิบในการผลิตส่งผลให้กลุ่มมีวัตถุดิบและอุปกรณ์ไม่เพียงพอเกิดความล่าช้าในการผลิตเห็นได้ว่ากลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายมีปัญหาด้านทุนกล่าวคือไม่สามารถที่จะระดมทุนจากสมาชิกเป็นจำนวนมากได้เนื่องจากสมาชิกมีฐานะไม่ดีทำให้ระดมทุนได้น้อยขาดแหล่งเงินทุนที่จะสนับสนุนเพื่อการจัดซื้อวัตถุดิบวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตซึ่งวัตถุดิบมีราคาแพงเมื่อไม่มีแหล่งเงินทุนสนับสนุนจึงทำให้มีการผลิตในปริมาณน้อยผลกำไรก็มีน้อยการจัดสรรทุนจากผลกำไรให้เป็นทุนหมุนเวียนจึงมีไม่พียงพอแหล่งทุนที่มีอยู่ในพื้นที่มีเฉพาะองค์การบริหารส่วนตำบลปอแดงที่สนับสนุนงบประมาณเพื่อการจัดซื้อวัตถุดิบในส่วนศูนย์พัฒนาสังคมหน่วยที่ 26 จังหวัดขอนแก่น มีการสนับสนุนเฉพาะด้านวิชาการเท่านั้น

1.1.5 ปัญหาอุปสรรคด้านการผลิต

การผลิตผ้าไหมมีขั้นตอนที่ซับซ้อนและต้องใช้ทักษะประสบการณ์ในการผลิตเป็นองค์ประกอบสำคัญซึ่งจะทำให้ผ้าไหมมีคุณภาพและสร้างความสนใจให้กับลูกค้าได้จากการสังเกตเห็นว่าสมาชิกที่มีทักษะและประสบการณ์ด้านการผลิตมีจำนวนน้อยคนทำให้ไม่สามารถที่จะผลิตสินค้าให้ตรงตามความต้องการได้ซึ่งการผลิตให้รวดเร็วต้องใช้แรงงานการผลิตที่เพียงพอในแต่ละขั้นตอนโดยเฉพาะขั้นตอนที่ต้องใช้ความชำนาญเช่นมัดหมี่เป็นต้นในส่วนปัญหาด้านการผลิตของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายจากการสัมภาษณ์ดังนี้

นางสำเริง โกติรัมย์ อายุ 4 6ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการผลิตผ้าไหมมีความซับซ้อนและต้องใช้ระยะเวลาในแต่ละขั้นตอนประกอบกับกลุ่มไม่มีเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการผลิตทำให้การผลิตมีความล่าช้า

นางพัฒนา กุมรัมย์ อายุ 56 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าสมาชิกขาดทักษะการผลิตประกอบกับการผลิตมีขั้นตอนที่ซับซ้อนทำให้ผลิตสินค้าได้ปริมาณน้อย

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณ อายุ 54 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มไม่มีเทคโนโลยีการผลิตเช่นเครื่องกรอเส้นไหมทำให้ต้องใช้เวลานานในการกรอเส้นไหมการนำเทคโนโลยีมาใช้จะทำให้ใช้เวลาในการผลิตน้อยลง

นางสาวเค วงษ์สุวรรณ อายุ 55 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายมีปัญหาด้านวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีราคาสูงกล่าวคือถ้ากลุ่มผลิตเส้นไหมไม่เพียงพอจะต้องซื้อเส้นไหมจากตลาดที่มีราคากิโลกรัมละ 1,000-1,200 บาทเมื่อต้นทุนการผลิตสูงทำให้ต้องจำหน่ายในราคาสูงขึ้นสินค้าจะไม่สามารถจำหน่ายในกลุ่มลูกค้าทั่ว ๆ ไปได้

นางมณี กะรัมย์ อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าปัญหาของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายมีปัญหาด้านการผลิตมีการใช้ลวดลายที่ได้รับการสืบทอดมาจากบรรพบุรุษทำให้ไม่มีลวดลายที่แปลกใหม่การผลิตยังคงมีลักษณะที่อาศัยภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นส่วนใหญ่

นางทองเมี้ยน เกรัมย์ อายุ 45 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายมีปัญหาด้านการผลิตซึ่งสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายส่วนใหญ่ยังขาดทักษะในการทอผ้าไหมแต่ละคนจะมีทักษะการผลิตในแต่ละขั้นตอนที่แตกต่างกันเช่นถนัดการมัดหมี่แต่ไม่มีทักษะการฟอกย้อมหรือทอหรือมีทักษะการทอแต่ไม่มีทักษะการมัดหมี่เป็นต้น

นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการผลิตมีอุปกรณ์ไม่เพียงพอทำให้การผลิตล่าช้าในบางขั้นตอน

จากการสังเกตเห็นได้ว่าปัญหาด้านการผลิตของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย เป็นปัญหาเกี่ยวกับกลุ่มขาดแหล่งทุนในการสนับสนุนและพัฒนากลุ่มไม่มีการระดมทุนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัญหาด้านการผลิตจากการสนทนากลุ่ม มีดังนี้

นางสาวสุภา โกติรัมย์ อายุ 41 ปี (สนทนากลุ่ม, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าปัญหาของกลุ่มเป็นปัญหาด้านการผลิตที่มีต้นทุนในการผลิตสูงเพราะเส้นไหมมีไม่เพียงพอทำให้ต้องหาซื้อในตลาดเส้นไหมที่มีราคาสูงส่งผลต่อการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

นางพงษ์ศรี แก้วพรม อายุ 52 ปี (สนทนากลุ่ม, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการทอผ้าไหมมีต้นทุนการผลิตสูงเงินทุนหมุนเวียนที่มีอยู่ไม่เพียงพอจึงทำให้การผลิตหยุดลงในบางครั้งประกอบกับมีขั้นตอนการผลิตที่ซับซ้อนส่งผลต่อปริมาณการผลิตของกลุ่มเห็นได้ว่าปัญหาด้านการผลิตของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายเป็นปัญหาด้านต้นทุนการผลิตที่สูงมีขั้นตอนการผลิตที่ซับซ้อนส่งผลต่อการใช้เวลาในการผลิตและสมาชิกที่ผลิตขาดประสบการณ์และทักษะการผลิตทำให้ขาดแรงงานในการผลิตอุปกรณ์ในการผลิตมีไม่เพียงพอและไม่มีเทคโนโลยีที่ใช้ในกระบวนการผลิตทำให้การผลิตมีความล่าช้าใช้ระยะเวลานานมากขึ้นในกระบวนการผลิตส่งผลต่อปริมาณการผลิตของกลุ่มเพราะกระบวนการขั้นตอนการผลิตผ้าไหมมีอุปกรณ์วัตถุดิบจำนวนมากและมีขั้นตอนที่ซับซ้อนแม้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าในทางวัฒนธรรมแต่การดำเนินการเพื่อเป็นธุรกิจทำให้ไม่สามารถพัฒนาได้อย่างรวดเร็ว

1.1.6 ปัญหาอุปสรรคด้านการตลาด

ความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าเป็นปัจจัยในการกำหนดลักษณะของผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและต้องมีการพัฒนาที่เหมาะสมกับลักษณะของตลาดจึงจะทำให้กลุ่มประสบผลสำเร็จและบรรลุเป้าหมายของกลุ่มได้การตลาดเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จของกลุ่มอาชีพหากการพัฒนาด้านการตลาดไม่มีประสิทธิภาพจะส่งผลให้ไม่สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้

จากการสังเกตเกี่ยวกับปัญหาด้านการตลาดเห็นว่ากรรมการผู้รับผิดชอบ ขาดประสบการณ์และความรู้ในการด้านการตลาดเช่นการจัดโปรโมชั่นการลดราคาเป็นต้นทำให้สินค้าหรือผลิตภัณฑ์เป็นที่นิยมหรือลูกค้ารู้จักน้อยปัญหาด้านการตลาดของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายจากการสัมภาษณ์มีดังนี้

นางพัฒนา กุมรัมย์ อายุ 56 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าปัญหาด้านการตลาดของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายเป็นปัญหาด้านแหล่งตลาดสำหรับจำหน่ายผ้าไหมมีน้อยทำให้สินค้าจำหน่ายไม่ได้

นางสาวเค วงษ์สุวรรณ อายุ 55 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มทอผ้าไหมในท้องถิ่นมีจำนวนมากและตลาดในการจำหน่ายมีจำนวนน้อยทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคาจึงทำให้ผลกำไรลดลงไป

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณ อายุ 54 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าผ้าไหมมีราคาแพงทำให้คนทั่วไปไม่นิยมใช้ผ้าไหมจะมีลูกค้าเพียงบางกลุ่มเท่านั้นทำให้ไม่มีที่จำหน่ายผ้าไหม

นางมณี กะรัมย์ อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากรรมการขาดทักษะทางด้านการตลาดทำให้ไม่สามารถหาตลาดเพิ่มได้ประกอบกับในท้องถิ่นมีกลุ่มทอผ้าไหมจำนวนมากจึงทำให้เกิดการแข่งขันในการจำหน่าย

นางสาวสุภา โกติรัมย์ อายุ 41 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าผ้าไหมมีต้นทุนการผลิตที่สูงทำให้ราคาแพงไม่สามารถที่จะหาตลาดทั่วไปจำหน่ายได้ซึ่งตลาดผ้าไหมเป็นลูกค้าเฉพาะกลุ่มเท่านั้นทำให้ผ้าไหมไม่สามารถจำหน่ายในปริมาณมากได้

นางพงษ์ศรี แก้วพรม อายุ 52 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าปัญหากลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายมีปัญหาเกี่ยวกับตลาดเพื่อการจำหน่ายสินค้าการตลาดส่วนใหญ่จะจำหน่ายในงานเทศกาลหรืองานแสดงสินค้าที่ทางองค์กรภาครัฐหรือเอกชนจัดขึ้นทำให้ไม่สามารถจำหน่ายสินค้าได้ในปริมาณที่มากนอกจากนั้นต้นทุนการผลิตราคาสูงทำให้ต้องจำหน่ายสินค้าในราคาสูงขึ้นทำให้มีกลุ่มลูกค้าน้อยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะมีอายุประมาณ 40 ปีขึ้นไป

นางอุไรวรรณ ไชยสุวรรณ อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าปัญหากลุ่มทอผ้าไหมมีปัญหาเกี่ยวกับการตลาดเพราะขาดความรู้เรื่องการตลาดไม่มีทักษะการขายสินค้าและขาดความรู้ในการขยายตลาดนอกจากนั้นการขาดความรู้และประสบการณ์ในการประชาสัมพันธ์ทำให้กลุ่มลูกค้าไม่รู้จักผลิตภัณฑ์ผ้าไหมของกลุ่ม

นางทองเมี้ยน เกรัมย์ อายุ 45 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าปัญหากลุ่มทอผ้าไหมบ้านสนวนนอกมีปัญหาเกี่ยวกับการตลาดที่มีกลุ่มลูกค้าที่นิยมผ้าไหมมีจำนวนน้อยทำให้การจำหน่ายผ้าไหมเป็นการจำหน่ายเฉพาะกลุ่มที่เคยใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมเท่านั้นนอกจากนั้นผ้าไหมเป็นสินค้าราคาสูง การจำหน่ายจึงยังไม่เป็นที่นิยมของกลุ่มคนทั่วไป

จากการสังเกตเห็นได้ว่าปัญหาด้านการตลาดของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย เป็นปัญหาเกี่ยวกับตลาดสำหรับจำหน่ายผ้าไหมมีจำนวนน้อยกลุ่มขาดทักษะความรู้ในการขยายตลาดและทักษะการขายผลิตภัณฑ์ ซึ่งปัญหาด้านการตลาดจากการสนทนากลุ่ม มีดังนี้

นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สนทนากลุ่ม, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มขาดทักษะความรู้ในการขยายตลาดและทักษะการขายผลิตภัณฑ์ทำให้การขายผลิตภัณฑ์มีข้อจำกัดด้านการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายรวมทั้งรูปแบบการขายไม่เป็นที่สนใจของกลุ่มลูกค้า

นางยุพิน สุทธิ อายุ 55 ปี (สนทนากลุ่ม, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายมีคู่แข่งขันทางการตลาดมากซึ่งในเขตพื้นที่ใกล้เคียงและพื้นที่อื่น ๆ จะมีกลุ่มทอผ้าไหมที่ได้รับการสนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มจากหน่วยงานของรัฐเป็นจำนวนมากทำให้เกิดการแข่งขันมากขึ้น

นางสาวยุพา กิชะรัมย์ อายุ 49 ปี (สนทนากลุ่ม, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าตลาดสำหรับจำหน่ายผ้าไหมมีจำนวนน้อยแต่กลุ่มผลิตผ้าไหมมีจำนวนมากทำให้เกิดการแข่งขันทางการตลาดเห็นได้ว่าปัญหาด้านการตลาดเป็นปัญหาเกี่ยวกับทักษะด้านการตลาดของกรรมการที่ต้องมี

ความรู้ในการหาตลาดเพิ่มตลาดผ้าไหมมีจำนวนน้อยประกอบกับมีกลุ่มผลิตผ้าไหมจำนวนมากจึงเกิดการแข่งขันมากขึ้นทำให้เกิดการแข่งขันทางส่วนแบ่งการตลาดและผ้าไหมมีราคาแพงเนื่องจากมีต้นทุนการผลิตที่สูงจึงทำให้ลูกค้าทั่วไปไม่มีความสนใจที่จะซื้อผ้าไหมซึ่งทำให้ผู้ผลิตไม่สามารถกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้

1.1.7 ปัญหาอุปสรรคด้านการประชาสัมพันธ์

การประชาสัมพันธ์สินค้าจะทำให้ลูกค้าทราบถึงลักษณะของผลิตภัณฑ์ซึ่งจะส่งผลให้เกิดการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์กล่าวได้ว่าการประชาสัมพันธ์เป็นการสร้างโอกาสเพื่อการสร้างตลาดและเพื่อหาช่องทางการจำหน่ายเพิ่มให้กับผลิตของกลุ่มจากการสังเกตเห็นว่าการประชาสัมพันธ์ของกลุ่มมีเฉพาะการทำแผ่นพับเพื่อการประชาสัมพันธ์ที่มีปริมาณน้อยเพราะยังไม่มีงบประมาณในการจัดทำในส่วนที่จัดทำแล้วได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลปอแดงเท่านั้นนอกจากนี้การประชาสัมพันธ์ของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายส่วนใหญ่เป็นการบอกต่อถึงลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ประสบมาแต่ลูกค้าที่รับข้อมูลจะไม่สามารถได้เห็นลักษณะที่แท้จริงของผลิตภัณฑ์ส่งผลต่อการตัดสินใจสั่งซื้อในส่วนปัญหาด้านการประชาสัมพันธ์ของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายจากการสัมภาษณ์มีดังนี้

นางสาวเค วงศ์สุวรรณ อายุ 55 ปี (สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการประชาสัมพันธ์สินค้าของทางกลุ่มขาดความต่อเนื่องทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย

นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าคณะกรรมการไม่มีประสบการณ์ด้านการประชาสัมพันธ์ทำให้ไม่สามารถกำหนดแนวทางการประชาสัมพันธ์สินค้าได้

นางทองเมี้ยน เกรัมย์ อายุ 45 ปี (สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มไม่มีการกำหนดแนวทางหรือการกำหนดกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ทำให้การประชาสัมพันธ์ไม่ประสบผลเท่าที่ควร

จากการสังเกตเห็นได้ว่าปัญหาด้านการประชาสัมพันธ์ของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายเป็นปัญหาเกี่ยวกับขาดแหล่งสนับสนุนด้านงบประมาณในการประชาสัมพันธ์ขาดทักษะทางด้านการประชาสัมพันธ์ ซึ่งปัญหาด้านการประชาสัมพันธ์จากการสนทนากลุ่ม มีดังนี้

นางอุไรวรรณ ไชยสุวรรณ อายุ 47 ปี (สนทนากลุ่ม, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าขาดทักษะทางด้านการประชาสัมพันธ์ทำให้ไม่มีการกำหนดแนวทางการประชาสัมพันธ์สินค้าให้กลุ่มลูกค้าอื่น ๆ ได้รับข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจในการสั่งซื้อ

นางยุพิน สุทธิ อายุ 52 ปี (สนทนากลุ่ม, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าขาดแหล่งสนับสนุนด้านงบประมาณในการประชาสัมพันธ์ซึ่งการประชาสัมพันธ์ต้องใช้ทุนในการดำเนินการทำให้ขาดความต่อเนื่อง

เห็นได้ว่าปัญหาด้านการประชาสัมพันธ์มีปัญหาด้านงบประมาณในการดำเนินการประชาสัมพันธ์การขาดแหล่งทุนสนับสนุนคณะกรรมการขาดทักษะความรู้ประสบการณ์ในการประชาสัมพันธ์ทำให้ไม่มีการกำหนดแนวทางการประชาสัมพันธ์ให้มีความหลากหลายไม่มีการกำหนดแนวทางและกลยุทธ์ในการประชาสัมพันธ์สินค้าเป็นผลมาจากการขาดงบประมาณในการประชาสัมพันธ์ทำให้การประชาสัมพันธ์ไม่มีความต่อเนื่องปัญหาของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายจะประสบปัญหากับปัญหาด้านวัตถุดิบในการผลิตที่มีไม่เพียงพอทำให้ต้องซื้อจากภายนอกที่มีราคาแพงต้นทุนการผลิตจึงสูงขึ้นและขั้นตอนในการผลิตมีความซับซ้อนต้องใช้ทักษะความชำนาญในการผลิตทำให้ขาดแรงงานการผลิตในส่วนปัญหาด้านการตลาดมีปัญหาเกี่ยวกับการขยายตลาดเนื่องจากคณะกรรมการไม่มีความรู้เกี่ยวกับการขยายตลาดทักษะการขายและรูปแบบการขายไม่เป็นที่สนใจของลูกค้าการประชาสัมพันธ์ที่ไม่ต่อเนื่องเป็นปัญหาที่ทำให้ไม่สามารถขยายตลาดได้ประกอบกับในตลาดผ้าไหมมีคู่แข่งจำนวนมากในแต่ละพื้นที่จะมีกลุ่มทอผ้าไหมที่ได้รับการส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐจำนวนมากทำให้มีการแบ่งส่วนตลาดมากขึ้น

1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมองค์กร (SWOT Analysis) ของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย

การพัฒนากลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายที่มีการบริหารในรูปแบบคณะกรรมการที่ได้รับการคัดเลือกจากสมาชิกภายในกลุ่มการพัฒนาและการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มมีทั้งจุดอ่อนจุดแข็งที่เป็นปัจจัยภายในและอุปสรรคโอกาสที่เป็นปัจจัยภายนอกซึ่งจากการวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งโอกาสและอุปสรรคของกลุ่มเมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม2560มีดังต่อไปนี้

1. จุดแข็งจุดแข็งของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายมีดังต่อไปนี้
    1.1 มีเส้นทางคมนาคมสะดวก
    1.2 อยู่ใกล้กับตัวอำเภอชนบท
    1.3 มีความสามัคคีและความไว้วางใจกัน
    1.4 มีอาคารสำหรับการผลิตเป็นเอกเทศ
    1.5 มีที่ตั้งกลุ่ม
    1.6 ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรมชุมชน (มผช.)
    1.7 ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์เฉพาะ
2. จุดอ่อน
    2.1 พื้นที่ปลูกหม่อนสำหรับเลี้ยงไหมมีไม่เพียงพอ
    2.2 เส้นไหมผลิตได้ไม่เพียงพอต่อความต้องการของกลุ่ม
    2.3 คณะกรรมการขาดความรู้ด้านการตลาด

2.4 ขั้นตอนการทอผ้าไหมมีความซับซ้อนใช้เวลานาน

2.5 ต้นทุนการผลิตสูง

2.6 สมาชิกไม่มีทักษะในการผลิต

2.7 ลักษณะผลิตภัณฑ์ยังไม่โดดเด่น

3. โอกาส

3.1 มีศูนย์ศิลปาชีพอยู่ในเขตพื้นที่จังหวัดขอนแก่นได้แก่อำเภอน้ำพอง

3.2 มีศูนย์วิจัยหม่อนไหมในเขตพื้นที่ใกล้เคียง

3.3 ผ้าไหมเป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดขอนแก่น

3.4 มีแหล่งท่องเที่ยวอยู่ใกล้กับสถานที่ตั้งกลุ่ม

3.5 รางวัลที่ได้รับจากหน่วยงานต่าง ๆ

4. อุปสรรค

4.1 ขาดการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐอย่างจริงจัง

4.2 นโยบายการส่งเสริมกลุ่มอาชีพของรัฐบาลไม่ต่อเนื่อง

4.3 รัฐขาดการสนับสนุนในด้านเงินทุน

4.4 ตลาดผ้าไหมมีจำนวนน้อย

4.5 การแข่งขันในตลาดผ้าไหมมีสูง

จากการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสและอุปสรรคของกลุ่มสามารถแยกได้เป็นปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกดังนี้

ปัจจัยภายใน เป็นจุดแข็งและจุดอ่อนของกลุ่มจุดแข็งได้แก่มีเส้นทางคมนาคมสะดวกอยู่ใกล้กับตัวอำเภอชนบทมีความสามัคคีและความไว้วางใจกันมีอาคารสำหรับการผลิตเป็นเอกเทศมีที่ตั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรมชุมชน (มผช.) และผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์เฉพาะกล่าวได้ว่ากลุ่มมีศักยภาพและมีความพร้อมในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มได้อย่างสะดวกและผลิตภัณฑ์มีการพัฒนาสู่การเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพได้ในระดับหนึ่งในส่วนจุดอ่อนได้แก่พื้นที่ปลูกหม่อนสำหรับเลี้ยงไหมมีไม่เพียงพอเส้นไหมผลิตได้ไม่เพียงพอต่อความต้องการของกลุ่มคณะกรรมการขาดความรู้ด้านการตลาดขั้นตอนการทอผ้าไหมมีความซับซ้อนใช้เวลานานต้นทุนการผลิตสูงสมาชิกไม่มีทักษะในการผลิตและลักษณะผลิตภัณฑ์ยังไม่โดดเด่นในส่วนจุดอ่อนที่เป็นปัญหาของกลุ่มเป็นจุดอ่อนด้านวัตถุดิบที่มีไม่เพียงพอปัญหาด้านการตลาดที่ไม่สามารถขยายตลาดได้ปัญหาด้านกระบวนการผลิตที่มีขั้นตอนที่ซับซ้อนและต้องใช้ระยะเวลาในการผลิตรวมไปถึงทักษะด้านการผลิตที่สมาชิกไม่มีทักษะด้านการผลิต

ปัจจัยภายนอก เป็นโอกาสและอุปสรรคในการพัฒนากลุ่มซึ่งไม่สามารถควบคุมได้โอกาสได้แก่มีศูนย์ศิลปาชีพอยู่ในเขตพื้นที่จังหวัดขอนแก่นตั้งอยู่ที่อำเภอนาโพธิ์มีศูนย์วิจัยหม่อนไหม

ในเขตพื้นที่ใกล้เคียงและมีแหล่งท่องเที่ยวอยู่ใกล้กับสถานที่ตั้งกลุ่มในส่วนอุปสรรค ได้แก่ขาดการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐอย่างจริงจังนโยบายการส่งเสริมกลุ่มอาชีพของรัฐบาลไม่ต่อเนื่องรัฐขาดการสนับสนุนในด้านเงินทุนตลาดผ้าไหมมีจำนวนน้อยการแข่งขันในตลาดผ้าไหมมีสูง

จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายสรุปสถานการณ์ดังนี้

1. จุดแข็ง-โอกาสกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายมีการคมนาคมที่สะดวกในการติดต่อสื่อสารเพื่อรับการสนับสนุนจากศูนย์วิจัยหม่อนไหมในพื้นที่ใกล้เคียงได้ประกอบกับการมีทั้งกลุ่มที่แน่นอนทำให้การประสานงานจากหน่วยงานอื่น ๆ สะดวกมากขึ้นในส่วนของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรมชุมชน (มผช.) เมื่อวิเคราะห์กับโอกาสที่จะพัฒนาสู่การมีตลาดจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่องโดยมีศูนย์ศิลปาชีพในเขตอำเภอนาโพธิ์ซึ่งตั้งอยู่ในเขตพื้นที่อำเภอนาโพธิ์ซึ่งสามารถเดินทางได้โดยสะดวก

2. จุดอ่อน-อุปสรรคกลุ่มทอผ้าไหมมีจุดอ่อนที่ส่งผลต่อการพัฒนากลุ่มได้แก่มีวัตถุดิบไม่เพียงพอรวมทั้งไม่มีการสนับสนุนจากภาครัฐอย่างต่อเนื่องทำให้ต้องมีการกำหนดแนวทางการพัฒนากลุ่มโดยเพิ่มปริมาณการผลิตวัตถุดิบให้มากขึ้นเพื่อหลีกเลี่ยงอุปสรรคที่เกิดขึ้น

3. จุดอ่อน-โอกาสในส่วนจุดอ่อนแม้ว่ากลุ่มทอผ้าไหมจะมีต้นทุนการผลิตสูงและคณะกรรมการยังขาดทักษะทางด้านการตลาดแต่สิ่งที่ทำให้มีโอกาสในการกำหนดแนวทางในการพัฒนากลุ่มได้แก่การมีแหล่งท่องเที่ยวในเขตพื้นที่ใกล้เคียงที่สามารถนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปวางจำหน่ายรวมทั้งทักษะการผลิตของกลุ่มที่สมาชิกไม่มีทักษะการผลิตสามารถที่จะนำไปฝึกอบรมที่ศูนย์ศิลปาชีพที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอนาโพธิ์ได้เช่นเดียวกัน

4. จุดแข็ง-อุปสรรคในสถานการณ์นี้แม้ว่ากลุ่มไม่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐอย่างต่อเนื่องแต่สิ่งที่ทำให้กลุ่มสามารถพัฒนาทางด้านการตลาดและด้านอื่น ๆ ได้แก่ การมีความสามัคคีภายในกลุ่มและผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรมชุมชนซึ่งทำให้กลุ่มสามารถนำไปจำหน่ายในตลาดอื่น ๆ ได้

1.3 แนวทางการพัฒนาของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย

กลุ่มทอผ้าไหมที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐมีเป็นจำนวนมากในแต่ละพื้นที่เห็นได้อย่างชัดเจนเมื่อมีนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์กลุ่มทอผ้าไหมเป็นกลุ่มที่ได้รับการสนับสนุนมากเพราะเป็นกลุ่มอาชีพที่มีความผูกพันกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมของท้องถิ่นในขณะเดียวกันทำให้ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมเริ่มมีในตลาดเพิ่มมากขึ้นก่อให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงกลุ่มทอผ้าไหมแต่ละกลุ่มจึงต้องมีการกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาด้านการตลาดเพื่อให้แข่งขันในตลาดได้จากการศึกษาแนวทางในการแก้ไขปัญหาและการพัฒนาของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างถึงแนวทางการพัฒนากลุ่มดังนี้

1.3.1 ด้านการพัฒนาทักษะการผลิต

การพัฒนาทักษะการผลิตเป็นการเตรียมการพัฒนาที่วางไว้ในอนาคตเพื่อให้การดำเนินการของกลุ่มมีความรวดเร็วในการผลิตจากการสังเกตแนวทางการพัฒนาทักษะการผลิตโดยการจัดทำโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณการอบรมจากองค์การบริหารส่วนตำบลปอแดงและการให้คนในชุมชนที่มีทักษะในการผลิตแต่ละด้านมาเป็นผู้ถ่ายทอดประสบการณ์ให้ นอกจากนี้จากการศึกษาโดยการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างถึงแนวทางการพัฒนาทักษะการผลิตมีดังนี้

นางบุญสิน ราษฎร์เจริญ อายุ 54 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มต้องมีการฝึกทักษะการผลิตในขั้นตอนต่าง ๆ ให้แก่สมาชิกและบุคคลทั่วไปในชุมชนเช่นการมัดหมี่การฟอกย้อมเป็นต้นเพื่อจะได้มีแรงงานการผลิตที่มีทักษะเพิ่มขึ้น

นางสำเริง โกติรัมย์ อายุ 46 ปี (สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มต้องจัดกิจกรรมให้สมาชิกเข้ารับการฝึกอบรมโดยให้คณะกรรมการที่มีความชำนาญในการผลิตเป็นผู้ถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์ด้านการผลิตให้ต่อเนื่อง

นางสาวเค วงษ์สุวรรณ อายุ 55 ปี (สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าตั้งงบประมาณเพื่อนำสมาชิกและกรรมการเดินทางศึกษาดูงานกับกลุ่มที่ประสบผลสำเร็จทางด้านการผลิตแล้ว

นางยุพากิ ชะรัมย์ อายุ 49 ปี (สัมภาษณ์, 26 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มต้องหาแหล่งทุนเพื่อการอบรมการผลิตให้กับสมาชิกที่ยังไม่มีประสบการณ์เพื่อให้เกิดทักษะความชำนาญ

นางมณฑา โกติรัมย์ อายุ 41 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มต้องหาแนวทางการพัฒนาทักษะการผลิตของสมาชิกโดยการให้สมาชิกเข้ามีส่วนร่วมในทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิตซึ่งการผลิตแต่ละขั้นตอนจะใช้ระยะเวลาหากปฏิบัติจริงจะเกิดความชำนาญอย่างรวดเร็ว

นางพัฒนา กุมรัมย์ อายุ 56 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการพัฒนากลุ่มควรต้องมีการพัฒนาด้านทักษะการผลิตของสมาชิกเพื่อให้มีแรงงานในการผลิตที่มีความชำนาญเพิ่มขึ้นทำให้ใช้เวลาในการผลิตน้อยลง

ในทำนองเดียวกันจากการสนทนากลุ่มถึงแนวทางการพัฒนาด้านทักษะการผลิตมีดังนี้

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณ อายุ 54 ปี (สัมภาษณ์, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดหาทุนเพื่อให้สมาชิกได้เดินทางอบรมศึกษาดูงานเกี่ยวกับการผลิต

นางยุพิน สุทธิ อายุ 55 ปี (สนทนากลุ่ม, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดกิจกรรมกลุ่มเพื่อให้สมาชิกเข้าร่วมในการผลิตอย่างต่อเนื่อง

นางอุไรวรรณ ไชยสุวรรณ อายุ 47 ปี (สนทนากลุ่ม, 27 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดหลักสูตรการฝึกอบรมการผลิตให้กับสมาชิกที่ยังขาดทักษะการผลิต

นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มต้องดำเนินการพัฒนาทักษะการผลิตให้กับสมาชิกที่เป็นคนรุ่นใหม่อย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดทักษะในกระบวนการผลิตสามารถที่จะสืบทอดการบริหารกลุ่มได้อย่างยั่งยืนเห็นได้ว่าแนวทางการพัฒนาด้านการพัฒนาทักษะการผลิตมีแนวทางการพัฒนาโดยการให้สมาชิกเข้ารับการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่องการจัดหาทุนนำสมาชิกอบรมศึกษาดูงานด้านการผลิตการจัดทำหลักสูตรอบรมให้สมาชิกที่ขาดทักษะได้ฝึกทักษะและเกิดความชำนาญนอกจากนี้กลุ่มยังมีแนวทางการจัดกิจกรรมเพื่อให้สมาชิกเข้าร่วมกิจกรรมการผลิตอย่างต่อเนื่องซึ่งจะส่งผลให้สมาชิกที่ขาดทักษะมีความชำนาญในการผลิตมากขึ้น

1.3.2 ด้านคณะกรรมการ

จากการสังเกตแนวทางการพัฒนาด้านกรรมการเห็นได้ว่ามีการกำหนดให้กรรมการเดินทางศึกษาดูงานกับกลุ่มที่ประสบผลสำเร็จทางด้านการพัฒนากลุ่มในเขตพื้นที่ใกล้เคียงและการอบรมฝึกทักษะทางด้านการพัฒนากลุ่มทุกๆด้านในส่วนแนวทางการพัฒนาด้านคณะกรรมการจากการสัมภาษณ์มีดังนี้

นางสำเริง โกติรัมย์ อายุ 46 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากรรมการควรเดินทางศึกษาดูงานในสถานที่ต่าง ๆ เพื่อเพิ่มพูนความรู้และสร้างประสบการณ์ในการพัฒนากลุ่มตามแนวทางการพัฒนาตามหลักวิชาการสมัยใหม่

นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าขอรับการสนับสนุนจากองค์กรปกครองท้องถิ่นเพื่อรับสนับสนุนงบประมาณด้านการฝึกอบรมการพัฒนา

นางอุไรวรรณ ไชยสุวรรณ อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากรรมการต้องศึกษาหาความรู้ด้านการตลาดการประชาสัมพันธ์โดยการเข้ารับการอบรมจากหน่วยงานต่างๆที่จัดการอบรมเพื่อให้เกิดทักษะทางด้านการพัฒนากลุ่ม

นางยุพิน สุทธิ อายุ 55 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าต้องหาแหล่งทุนสนับสนุนการฝึกอบรมคณะกรรมการในการพัฒนากลุ่มให้มีทักษะมากยิ่งขึ้น

นางพงษ์ศรี แก้วพรม อายุ 52 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการฝึกอบรมเป็นแนวทางในการพัฒนาที่ต้องมีการจัดขึ้นสำหรับกรรมการเพื่อให้เกิดทักษะประสบการณ์การพัฒนากลุ่มอาชีพในชุมชน

ในทำนองเดียวกันจากการสนทนากลุ่มถึงแนวทางการพัฒนาด้านคณะกรรมการมีดังนี้

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณ อายุ 54 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดหาทุนเพื่อฝึกอบรมเกี่ยวกับการบริหารงานกลุ่มแล้วนำมาประยุกต์ใช้ให้สอดคล้องกับบริบทของชุมชน

นางพัฒนา กุมรัมย์อายุ 56 ปี (สนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าสร้างเครือข่ายกับกลุ่มอาชีพอื่น ๆ เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้การพัฒนากลุ่มซึ่งจะทำให้กรรมการมีประสบการณ์และมีทักษะการพัฒนาเพิ่มขึ้น

นางยุพา กิชะรมย์ อายุ 49 ปี (สนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าเข้ารับการฝึกอบรมในการบริหารจัดการกลุ่มเพื่อให้มีความรู้และนำมาประยุกต์ใช้กับกลุ่มของตนเอง

นางมณฑา โกติรัมย์ อายุ 41 ปี (สนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดอบรมคณะกรรมการด้านการบริหารจัดการโดยการเชิญผู้มีความรู้ด้านการบริหารองค์กรมาเป็นผู้ให้ความรู้

นางสาวเค วงษ์สุวรรณ อายุ 55 ปี (สนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560)กล่าวว่าขอรับการสนับสนุนทุนการอบรมการศึกษาดูงานารอบรมและการเดินทางศึกษาดูงานเพื่อให้เกิดความรู้และทักษะการบริหารแนวทางพัฒนากลุ่มด้านคณะกรรมการมีแนวทางมุ่งเน้นการฝึกอบรมเพิ่มความรู้ให้กับคณะกรรมการทางด้านการพัฒนาการศึกษาดูงานกลุ่มที่ประสบผลสำเร็จซึ่งจะเป็นแรงจูงใจและประสบการณ์ความรู้ในการพัฒนากลุ่มมีการเสนอให้มีการขอรับการสนับสนุนงบประมาณและหาแหล่งทุนสนับสนุนเพื่อการฝึกอบรมให้คณะกรรมการมีทักษะความรู้เกี่ยวกับการพัฒนากลุ่มตามหลักวิชาการใหม่ซึ่งจะส่งผลให้กลุ่มเกิดการพัฒนาได้อย่างต่อเนื่อง

1.3.3 ด้านสมาชิก

จากการสังเกตพบว่าการพัฒนาด้านสมาชิกกลุ่มมีการจัดกิจกรรมให้สมาชิกได้เข้าร่วมกิจกรรมอย่างต่อเนื่องมีการจัดทำทะเบียนสมาชิกอย่างเป็นระบบและมีการจัดเวรเพื่อผลัดเปลี่ยนกันระหว่างสมาชิกเพื่อมาดูแลแปลงหม่อนและการเลี้ยงไหมในช่วงฤดูกาลทำนาจากการการสัมภาษณ์ถึงแนวทางการพัฒนาด้านสมาชิกมีดังนี้

นางอุไรวรรณ ไชยสุวรรณ อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) ต้องจัดกิจกรรมของกลุ่มอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับสมาชิกและให้สมาชิกเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มทุกครั้ง

นางมณี กะรัมย์ อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการจัดกิจกรรมกลุ่มเป็นแนวทางประการหนึ่งที่จะทำให้สมาชิกเกิดทักษะและความเชื่อมั่นต่อการดำเนินงานของกลุ่ม

นางพงษ์ศรี แก้วพรม อายุ 5 2ปี (สัมภาษณ์, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากลุ่มควรมีการวางแผนนำพาสมาชิกเดินทางศึกษาดูงานเพื่อเพิ่มทักษะความรู้ในการผลิต

นางยุพิน สุทธิอายุ 55 ปี (สัมภาษณ์, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดกิจกรรมการเพิ่มทักษะให้กับสมาชิกที่เป็นคนรุ่นใหม่และเยาวชนในชุมนเพื่อเตรียมการสานต่องานกลุ่มในอนาคต

นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดกลุ่มสมาชิกที่มีความชำนาญในการผลิตเป็นแกนหลักในการถ่ายทอดความรู้ให้กับสมาชิกคนอื่น ๆ เป็นประจำ

แนวทางการพัฒนาด้านสมาชิกจากการสนทนากลุ่มมีดังนี้

นางสำเริง โกติรัมย์ อายุ 46 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดอบรมทักษะการผลิตให้กับสมาชิกเพื่อเพิ่มทักษะความรู้และให้เกิดความชำนาญ

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณ อายุ 54 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดทำทะเบียนสมาชิกอย่างชัดเจนมีการเปิดรับสมาชิกใหม่ตลอดเวลา

นางมณฑา โกติรัมย์ อายุ 41 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดกิจกรรมกลุ่มเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับสมาชิกและให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการพัฒนากลุ่ม

นางพัฒนา กุมรัมย์ อายุ 56 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดกิจกรรมทุก 3 เดือนและให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรมกลุ่ม

นางยุพา กิชะรมย์ อายุ 49 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าส่งเสริมให้สมาชิกที่ยังไม่มีความชำนาญทางด้านการผลิตได้รับการถ่ายทอดความรู้และทักษะอย่างต่อเนื่องซึ่งจะทำให้เกิดทักษะการผลิตได้เห็นได้ว่าแนวทางการพัฒนาด้านสมาชิกเป็นการฝึกอบรมและให้ความรู้เกี่ยวกับการผลิตเพื่อเพิ่มทักษะประสบการณ์นอกจากนั้นยังมีแนวทางการฝึกฝนเยาวชนในชุมชนเพื่อเตรียมบุคลากรสานต่อการพัฒนากลุ่มและมีแนวทางโดยให้มีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่มทุกขั้นตอนมีการจัดทำทะเบียนสมาชิกอย่างชัดเจนเปิดรับสมัครสมาชิกตลอดทั้งปีรวมทั้งการจัดหาทุนเพื่ออบรมสมาชิกด้านทักษะการผลิต

1.3.4 ด้านทุน

จากการสังเกตกลุ่มมีแนวทางในการระดมทุนจากสมาชิกเพิ่มขึ้นเพื่อให้มีทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มและเปิดรับสมาชิกใหม่เพื่อระดมทุนจากสมาชิกใหม่ด้วยจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างมีผลการศึกษาดังนี้

นางทองเมี้ยน เกรัมย์ อายุ 45 ปี (สัมภาษณ์, 22 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการวางแผนการระดมทุนจากชาวบ้านที่สมัครใจและสนใจในกิจกรรมของกลุ่มทุก ๆ เดือนเพื่อให้มีเงินทุนหมุนเวียนมากขึ้น

นางสาวสุภา โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 22 พฤษภาคม 2560) ส่งกรรมการผู้มีหน้าที่รับผิดชอบทางด้านการเงินและบัญชีเข้ารับการอบรมเพื่อจัดทำบัญชีให้เป็นที่เข้าใจและมีระบบมากขึ้น

นางยุพา กิชะรมย์ อายุ 49 ปี (สัมภาษณ์, 22 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าต้องกำหนดแนวทางการพัฒนาทุนอย่างน้อย 1 ปีเพื่อให้เกิดความมั่นใจในการพัฒนาทุน

นางมณี กะรัมย์ อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์, 22 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดทำโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนทุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทุกภาคส่วนเพื่อให้มีทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อวัตถุดิบมากขึ้น

นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 22 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากำหนดแนวทางการลดการซื้อวัตถุดิบจากภายนอกโดยการส่งเสริมให้สมาชิกผลิตวัตถุดิบใช้เองในกลุ่มให้เพียงพอ

จากการสนทนากลุ่มถึงแนวทางการพัฒนาด้านทุนมีดังนี้

นางพัฒนา กุมรัมย์ อายุ 56 ปี (สนทนากลุ่ม, 22 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าวางแนวทางการระดมทุนจากสมาชิกสมาชิกทุกเดือนและให้สมาชิกร่วมลงทุนตามกำลังความสามารถในการร่วมทุน

นางมณฑา โกติรัมย์ อายุ 41 ปี (สนทนากลุ่ม, 22 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดหาแหล่งทุนเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นทุนในการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบอุปกรณ์และการพัฒนากลุ่ม

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณ อายุ 54 ปี (สนทนากลุ่ม, 22 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากำหนดแนวทางการจัดสรรทุนใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจ

นางสำเริง โกติรัมย์ อายุ 46 ปี (สนทนากลุ่ม, 22 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าควรจัดทำโครงการเพื่อขอกู้ยืมเงินทุนจากสถาบันการเงินอื่น ๆ สำหรับเป็นทุนในการดำเนินงาน

นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สนทนากลุ่ม, 22 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าหาแหล่งทุนเพื่อสนับสนุนทุนการจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตให้เพียงพอ

นางยุพิน สุทธิ อายุ 55 ปี (สนทนากลุ่ม, 22 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการพัฒนากลุ่มควรมีการระดมทุนจากสมาชิกเพิ่มขึ้นรวมทั้งการประสานงานกับหน่วยงานอื่น ๆ เพื่อขอรับการสนับสนุนด้านทุนและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

จากการศึกษาแนวทางการพัฒนาด้านทุนมีแนวทางในการหาทุนสนับสนุนเพิ่มเติมและให้มีการจัดสรรทุนจากผลกำไรเพิ่มเติมการขอกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพื่อนำมาเป็นทุนดำเนินการเพิ่มการระดมทุนจากชาวบ้านที่มีอยู่ในชุมชนโดยการระดมทุนต้องได้จากคนที่สนใจเข้าร่วมกิจกรรมกับกลุ่มนอกจากนั้นยังต้องมีการจัดทำโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและการลดต้นทุนการผลิตด้วยการส่งเสริมให้สมาชิกผลิตวัตถุดิบให้เพียงพอสำหรับการผลิตของกลุ่มเพื่อลดการสั่งซื้อวัตถุดิบจากภายนอกที่มีราคาแพง

1.3.5 ด้านการผลิต

จากการสังเกตกลุ่มทอผ้าไหมมีแนวทางการพัฒนาด้านการผลิตโดยวางแนวทางการนำเทคโนโลยีการผลิตเข้าสู่กระบวนการผลิตเช่นกี่กระตุกซึ่งจะทำให้การทอมีความรวดเร็วขึ้นจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างมีผลการศึกษาดังนี้

นางสำเริง โกติรัมย์ อายุ 46 ปี (สัมภาษณ์, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการสร้างเครือข่ายเป็นแนวทางในการลดต้นทุนการผลิตได้เนื่องจากจะมีการและเปลี่ยนวัตถุดิบระหว่างเครือข่ายด้วยกัน

นางพัฒนา กุมรัมย์ อายุ 56 ปี (สัมภาษณ์, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการจัดหาเทคโนโลยีการผลิตที่เหมาะสมเพื่อใช้ในกระบวนการผลิตเป็นแนวทางในการพัฒนาด้านการผลิตให้มีความรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการผลิตที่ซับซ้อนต้องวางแนวทางการพัฒนาโดยใช้เทคโนโลยีเข้าสู่กระบวนการผลิตแต่ต้องเป็นเทคโนโลยีที่เหมาะสมมีในท้องถิ่นและมีราคาไม่แพงเกินความสามารถของกลุ่มที่จะจัดหา

นางมณี กะรัมย์ อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากำหนดการฝึกอบรมให้กับสมาชิกในการฝึกอบรมเกี่ยวกับการผลิตในขั้นตอนต่าง ๆ ทุกปี

นางยุพา กิชะรมย์ อายุ 49 ปี (สัมภาษณ์, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการพัฒนาด้านอุปกรณ์การผลิตเพื่อให้การผลิตในแต่ละขั้นตอนใช้เวลาน้อยลง

จากการสนทนากลุ่มถึงแนวทางการพัฒนาด้านการผลิตมีดังนี้

นางสาวสุภา โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ากำหนดแนวทางการลดต้นทุนการผลิต

นางทองเมี้ยน เกรัมย์ อายุ 45 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดหาเทคโนโลยีมาใช้ในขั้นตอนการผลิต

นางมณฑา โกติรัมย์ อายุ 41 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่านำเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่เหมาะสมกับท้องถิ่นหรือมีอยู่ในท้องถิ่นมาใช้ในกระบวนการผลิต

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณ อายุ 54 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดแบ่งงานให้กับสมาชิกมีความชำนาญนำกลับไปทำที่บ้านของตนเอง

นางยุพิน สุทธิ อายุ 55 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าส่งเสริมให้สมาชิกผลิตวัตถุดิบให้ได้มากยิ่งขึ้น

นางสาวเค วงษ์สุวรรณ อายุ 55 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าต้องพัฒนาลวดลายและรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่สนใจของลูกค้าจะทำให้สินค้ามีความแปลกใหม่สามารถที่จะแข่งขันในตลาดได้

จากการศึกษาแนวทางการพัฒนาด้านวัตถุดิบมีแนวทางพัฒนากล่าวคือการกำหนดการลดต้นทุนการผลิตโดยการส่งเสริมให้สมาชิกผลิตวัตถุดิบในการผลิตให้มากขึ้นนำเทคโนโลยีเข้าสู่กระบวนการผลิตเช่นการนำกี่กระตุกมาใช้ในการทอซึ่งจะทำให้การทอมีความรวดเร็วขึ้นและจัดแบ่งงานให้กับสมาชิกที่มีความชำนาญกลับไปทำที่บ้าน

1.3.6 ด้านการตลาด

จากการสังเกตแนวทางการพัฒนาด้านการตลาดกลุ่มได้วางแนวทางการตลาดโดยการจัดกิจกรรมลดราคาในแต่ละรอบปีเพื่อให้มียอดการจำหน่ายเพิ่มขึ้นจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างมีดังนี้

นางยุพา กิชะรมย์ อายุ 49 ปี (สัมภาษณ์, 23 พฤษภาคม 2560) การจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการตลาดอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 23 พฤษภาคม 2560) ขอความร่วมมือจากหน่วยงานภาครัฐเพื่อจัดกิจกรรมการส่งเสริมด้านการตลาด

นางมณี กะรัมย์ อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์, 23 พฤษภาคม 2560) กำหนดให้กรรมการเข้ารับการฝึกอบรมด้านการตลาดอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

นางสาวสุภา โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 23 พฤษภาคม 2560) สร้างเครือข่ายหรือเข้าร่วมกับเครือข่ายกลุ่มอาชีพประเภทเดียวกันเพื่อให้ทราบถึงช่องทางการจำหน่ายสินค้ามากขึ้น

นางทองเมี้ยน เกรัมย์ อายุ 45 ปี (สัมภาษณ์, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าสร้างองค์กรเครือข่ายให้มีการประสานสัมพันธ์เกี่ยวกับการตลาดมากขึ้น

จากการสนทนากลุ่มถึงแนวทางการพัฒนาด้านการตลาดมีดังนี้

นางมณฑา โกติรัมย์ อายุ 41 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการพัฒนากลุ่มควรมุ่งเน้นด้านวัตถุดิบเป็นอันดับแรกเพราะจะทำให้ต้นทุนการผลิตลดลงซึ่งจะทำให้สามารถกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ได้ง่ายขึ้นสามารถที่จะแข่งขันในตลาดได้

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณ อายุ 54 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการพัฒนากลุ่มต้องคำนึงถึงหลายด้านโดยเฉพาะการตลาดที่ต้องมีตลาดรองรับสินค้าให้มากขึ้นดังนั้นการขยายตลาดโดยการหาตัวแทนจำหน่ายเพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้มีช่องทางมากขึ้น

นางสาวเค วงษ์สุวรรณ อายุ 55 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าการพัฒนากลุ่มต้องมีการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐเพื่อทำการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์และจัดกิจกรรมการเพื่อส่งเสริมด้านการตลาดให้กับผลิตภัณฑ์ผ้าไหม

นางยุพิน สุทธิ อายุ 55 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าควรพัฒนาด้านการตลาดโดยการหาช่องทางการจำหน่ายเพื่อขยายตลาดในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้น

นางสำเริง โกติรัมย์ อายุ 46 ปี (สนทนากลุ่ม, 23 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าควรมีการสร้างเครือข่ายของกลุ่มทอผ้าไหมในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียงเพื่อแก้ไขปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบและลดการแข่งขันทางด้านการตลาดโดยการสร้างรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ไม่ให้ซ้ำกับกลุ่มเครือข่ายที่มีอยู่

จากการศึกษาถึงแนวทางการพัฒนาด้านการตลาดพบว่ามีการเสนอแนวทางโดยการมุ่งเน้นการผลิตวัตถุดิบเพื่อให้ต้นทุนการผลิตลดลงสามารถกำหนดราคาเพื่อแข่งขันในตลาดได้ นอกจากนี้ควรมีการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐเพื่อจัดกิกรรมการส่งเสริมการตลาดจะทำให้คนทั่วไปรู้จักผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมากขึ้นสร้างเครือข่ายกลุ่มอาชีพเพื่อให้เกิดการเรียนรู้และมีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์มากขึ้นนอกจากนี้มีการกำหนดการให้กรรมการต้องเข้ารับการฝึกอบรมด้านการตลาดอย่างน้อยปีละ 1 ครั้งเพื่อพัฒนาทักษะการพัฒนาของกรรมการ

1.3.7 ด้านการประชาสัมพันธ์

จากการสังเกตกลุ่มมีแนวทางการประชาสัมพันธ์โดยการจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์เพิ่มให้มีจำนวนมากขึ้นและนำไปขอความอนุเคราะห์จากหน่วยงานราชการหรือองค์กรอื่นๆเพื่อวางสำหรับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มนอกจากนี้แนวทางการการพัฒนาด้านประชาสัมพันธ์จากการสัมภาษณ์มีดังนี้

นางสาวเค วงศ์สุวรรณ อายุ 55 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าวางแนวทางการประชาสัมพันธ์โดยใช้วิทยุชุมชนหน่วยงานภาครัฐในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

นางประมุน โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดหาแหล่งทุนเพื่อการประชาสัมพันธ์ตามหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นและการจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ให้ต่อเนื่อง

นางพัฒนา กุมรัมย์ อายุ 56ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าดำเนินการจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์และแจกจ่ายในหน่วยงานภาครัฐ

นางยุพิน สุทธิ อายุ 55 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดกำหนดการฝึกอบรมกรรมการด้านการประชาสัมพันธ์เพื่อเพิ่มทักษะทางการประชาสัมพันธ์

นางทองเมี้ยน เกรัมย์ อายุ 45 ปี (สัมภาษณ์, 24 พฤษภาคม 2560) จัดทำโครงการเพื่อหาแหล่งทุนสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์กลุ่มในทำนองเดียวกัน

จากการสนทนากลุ่มถึงแนวทางการพัฒนาการประชาสัมพันธ์ของกลุ่มมีดังนี้

นางสาวสุภา โกติรัมย์ อายุ 58 ปี (สนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าควรมีการพัฒนาด้านการประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่มโดยการขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการและสถานีวิทยุในชุมชนต่าง ๆ ที่มีอยู่ให้ประชาสัมพันธ์ถึงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอย่างต่อเนื่องซึ่งจะทำให้ประชาชนได้รู้จักผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

นางมณี กะรัมย์ อายุ 47 ปี (สนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าควรมีการสำรวจความต้องการของลูกค้าเพื่อที่จะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

นางเสงี่ยม วงศ์สุวรรณ อายุ 54 ปี (สนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าควรให้คณะกรรมการเข้ารับการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มทักษะด้านการตลาดการประชาสัมพันธ์สินค้าเพื่อนำความรู้มากำหนดกลยุทธ์การตลาดของกลุ่ม

นางมณฑา โกติรัมย์ อายุ 41 ปี (สนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าวางแนวทางวิธีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้นเช่นการใช้สถานีวิยุชุมชนหน่วยงานราชการในการช่วยประชาสัมพันธ์สินค้าเป็นต้น

นางสำเริง โกติรัมย์ อายุ 46 ปี (สนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าจัดหาแหล่งทุนสนับสนุนงบประมาณในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้ต่อเนื่องแนวทางการพัฒนาด้านการประชาสัมพันธ์พบว่ามีแนวทางในการประชาสัมพันธ์ทางสถานีวิทยุชุมชนหน่วยงานราชการและการ

กำหนดกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาและให้มีการจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่มากขึ้นการประชาสัมพันธ์โดยใช้สถานีวิทยุชุมชนการประชาสัมพันธ์ทางหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นและการพัฒนาทักษะการประชาสัมพันธ์ของกรรมการผู้รับผิดชอบด้านการประชาสัมพันธ์

1.3.8 ด้านการใช้ผลิตภัณฑ์

จากการสังเกตกลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์พบว่า มีการนำไปใช้ในการแต่งกายเป็นจำนวนน้อย ส่วนใหญ่จะซื้อเป็นของฝากสำหรับญาติผู้ใหญ่ เนื่องในงานพิธีมงคลต่าง ๆ เช่น งานแต่งงาน งานบวช งานขึ้นบ้านใหม่ งานวันปีใหม่ งานวันสงกรานต์ เป็นต้น ส่วนใหญ่จะเป็นวัยกลางคนถึงวัยชราที่ให้ความสำคัญในการใช้ผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้แนวทางการพัฒนาด้านการใช้ผลิตภัณฑ์จากการสัมภาษณ์และการสนทนากลุ่มของผู้ใช้ผลิตภัณฑ์และเจ้าหน้าที่ จำนวน 6 คน สรุปได้ดังนี้

นางสาวเครือวัลย์ ศรีเครือดง อายุ 52 ปี (สัมภาษณ์และสนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าควรมีการรณรงค์การแต่งชุดผ้าไหมเนื่องในงานต่าง ๆ เพื่อทำให้คนรุ่นใหม่ได้รู้จักผลิตภัณฑ์ผ้าไหมเพิ่มมากขึ้น

นางละมุน ชาหนองเรือ อายุ 54 ปี (สัมภาษณ์และสนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าควรนำผ้าไหมไปออกแบบทำชุดสำหรับวัยรุ่นเพิ่มมากขึ้น เพื่อทำให้เด็กวัยลุ่ยรุ่นใหม่ได้เห็นความสำคัญของการใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าไหม

นางกรุณา ทรงจินดา อายุ 58 ปี (สัมภาษณ์และสนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่าควรมีการดำเนินการส่งเสริมการใช้ผลิตภัณฑ์และแจกจ่ายในหน่วยงานภาครัฐ

นางอริยา ศรีหนองจันทร์ อายุ 49 ปี (สัมภาษณ์และสนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560) กล่าวว่ารัฐควรมีการออกให้ความรู้กับชุมชนเกี่ยวกับการนำผลิตภัณฑ์ผ้าไหมไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

นางแก้วตา หทัยราช อายุ 57 ปี (สัมภาษณ์และสนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560) เจ้าหน้าที่รัฐควรใช้ผลิตภัณฑ์เป็นตัวอย่างให้แก่บุคคลทั่วไปได้เห็นความสำคัญของการใช้ผลิตภัณฑ์ทอผ้าไหม

นางสุพรรษา จันทราศรี อายุ 56 ปี (สัมภาษณ์และสนทนากลุ่ม, 24 พฤษภาคม 2560) รัฐควรมีการจัดประกวดการแต่งกายด้วยชุดผ้าไหม เพื่อดึงดูดความสนใจในกลุ่มของเยาวชนหรือวัยรุ่นให้มีความสนใจในการนำผลิตภัณฑ์ผ้าไหมไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

จากการศึกษาถึงแนวทางการพัฒนาพบว่ามีการเสนอรูปแบบการพัฒนากลุ่มในหลายด้าน ได้แก่ด้านการตลาดที่ควรมีการหาช่องทางการจำหน่ายการพัฒนาทักษะทางด้านการตลาดของคณะกรรมการกลุ่มเพื่อนำความรู้มากำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดนอกจากนั้นการพัฒนาทางด้านการ

ประชาสัมพันธ์ที่ต้องอาศัยหน่วยงานราชการหรือสถานีวิทยุชุมชนเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่มให้เป็นที่รู้จักของประชาชนทั่วไปในส่วนการพัฒนาทักษะการผลิตเป็นการให้คณะกรรมการฝึกทักษะการผลิตให้กับสมาชิกเพื่อจะได้สืบทอดกระบวนการผลิตให้เกิดความชำนาญและคณะกรรมการควรมีการสร้างสรรค์ลวดลายหรือรูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าการสร้างเครือข่ายเป็นแนวทางที่จะสามารถทำให้เกิดการเชื่อมโยงเพื่อแก้ไขปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิตสรุปได้ว่าแนวทางการพัฒนากลุ่มมีแนวทางในการพัฒนาด้านการตลาดทักษะการผลิตรูปลักษณ์ผลิตภัณฑ์การประชาสัมพันธ์การหาช่องทางการจำหน่ายและการสร้างเครือข่ายกลุ่มทอผ้าไหมในเขตพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียงจากการศึกษาปัญหาอุปสรรคแนวทางแก้ไขปัญหาและแนวทางการพัฒนาสรุปได้ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 สรุปปัญหาแนวทางแก้ไขและแนวทางการพัฒนากลุ่มทอผ้าไหม

ปัญหา	แนวทางการแก้ไข	แนวทางการพัฒนา
ด้านคณะกรรมการ -ขาดทักษะการพัฒนา	-จัดฝึกอบรมคณะกรรมการด้านการพัฒนา	-ขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานท้องถิ่นเพื่อฝึกอบรม
ด้านสมาชิก -สมาชิกขาดทักษะการผลิต -ไม่มีเวลาทำกิจกรรมกลุ่มในช่วงฤดูกาลทำนา	-จัดอบรมเพื่อพัฒนาทักษะการผลิต -จัดเวรเพื่อผลัดเปลี่ยนมาทำกิจกรรมกับทางกลุ่ม	-ขอสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานท้องถิ่นหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่ออบรมฝึกทักษะการผลิตโดยให้ผู้เชี่ยวชาญเป็นผู้ถ่ายทอดประสบการณ์
ด้านการพัฒนาทักษะการผลิต -ขาดทักษะการในการทอผ้า	-จัดฝึกอบรมสมาชิกด้านการผลิต	-ขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานท้องถิ่นเพื่อฝึกอบรม -เชิญผู้มีความเชี่ยวชาญในชุมชนมาถ่ายทอดประสบการณ์การผลิต

ตารางที่ 3 (ต่อ)

ปัญหา	แนวทางการแก้ไข	แนวทางการพัฒนา
ด้านทุน -ขาดแหล่งทุนสนับสนุน -ขาดเงินทุนหมุนเวียน	-ระดมทุนเพิ่มจากสมาชิกทุกเดือนตามความสามารถ -ระดมทุนเพื่อเพิ่มเงินทุนหมุนเวียน	-รับสมาชิกใหม่เพิ่มและระดมทุน -หาแหล่งทุนสนับสนุนเพิ่ม -จัดสรรจากผลกำไรเพื่อเป็นทุนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 10 -ขอรับการสนับสนุนหน่วยงานของรัฐในการฝึกอบรมทักษะการผลิต
ด้านการผลิต -ขาดทักษะการผลิต	-ฝึกอบรมสมาชิกเพื่อฝึกทักษะ -นำเทคโนโลยีการผลิตมาใช้ในกระบวนการผลิต	-จัดสรรงบประมาณเพื่อจัดซื้อเทคโนโลยีการผลิตเช่นกี่กระตุกซึ่งจะทำให้การทอมีความรวดเร็ว
ด้านการตลาด -ผู้ผลิตผ้าไหมมีจำนวนมาก -ขาดทักษะเกี่ยวกับการตลาด	-ลดราคาการจำหน่าย -กรรมการศึกษาดูงานเพื่อเพิ่มทักษะการตลาด	-จัดกิจกรรมลดราคาส่งเสริมการตลาด -ขอรับการสนับสนุนงบประมาณเพื่อศึกษาดูงาน -ขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานท้องถิ่นเพื่อฝึกอบรม
ด้านการประชาสัมพันธ์ -ขาดทักษะการประชาสัมพันธ์ -การประชาสัมพันธ์ไม่ต่อเนื่อง	-จัดฝึกอบรมคณะกรรมการด้านการประชาสัมพันธ์ -ขอความอนุเคราะห์หน่วยงานของรัฐเพื่อประชาสัมพันธ์	-จัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ในปริมาณมากขึ้น -ประชาสัมพันธ์โดยทางวิทยุชุมชน

ตอนที่ 3 การพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

ผลจากการวิเคราะห์ปัญหาและพัฒนาที่ผ่านมา ผู้วิจัยได้วิเคราะห์เกี่ยวกับการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกรณีศึกษา: หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่นเพราะว่าเศรษฐกิจพอเพียงเป็นอาชีพที่ใช้ได้กับทุกคน ทุกระดับ ทั้งในระดับครัวเรือน ชุมชน และประเทศ ซึ่งมีหลายหน่วยงานที่นำปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงไปประยุกต์ใช้อย่างมีเหตุผล และเกิดความสมดุลในหน่วยงานผู้วิจัยจึงได้เล็งเห็นความสำคัญของการพัฒนาโดยนำหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ในกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝายเพื่อให้ชุมชนสามารถพึ่งตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพเกิดความมั่นคงและยั่งยืนต่อไป ซึ่งผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณเกี่ยวกับการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินชีวิตของสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย การวิเคราะห์ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการดำเนินชีวิตตามหลักเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มทอผ้าไหม และวิเคราะห์เนื้อหา (Content analysis) จากแบบสัมภาษณ์เชิงลึก การสนทนากลุ่ม (Focus group discussion) และการสังเกตแบบมีส่วนร่วมซึ่งมีผลการศึกษาดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเชิงปริมาณ

จากการศึกษาการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น โดยแบ่งออกเป็น 3 ห่วง คือ 1) ความพอประมาณ 2) ความมีเหตุผล 3) การมีภูมิคุ้มกันและ 2 เงื่อนไข คือ 4) ความรู้ 5) คุณธรรม มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4

ตารางที่ 4 ผลการศึกษาการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย

ที่	หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง	$\bar{X}$	SD
1	**ความพอประมาณ**	**4.42**	**0.58**
1.1	การเลือกใช้สิ่งของต่างๆ อย่างพอดี ไม่มากเกินไป ไม่ใหญ่เกินไป ไม่ยึดติด ยี่ห้อสินค้า	4.33	0.59
1.2	มีเวลาให้กับครอบครัว โดยคำนึงถึงครอบครัวมาก่อนสิ่งอื่นๆ เสมอ	4.52	0.57
2	**ความมีเหตุผล**	**4.44**	**0.60**
2.1	ภูมิใจในวัฒนธรรมของใช้พื้นบ้านของตนเอง	4.63	0.62
2.2	การไม่ไหลไปตามกระแสบริโภคนิยม	4.32	0.72

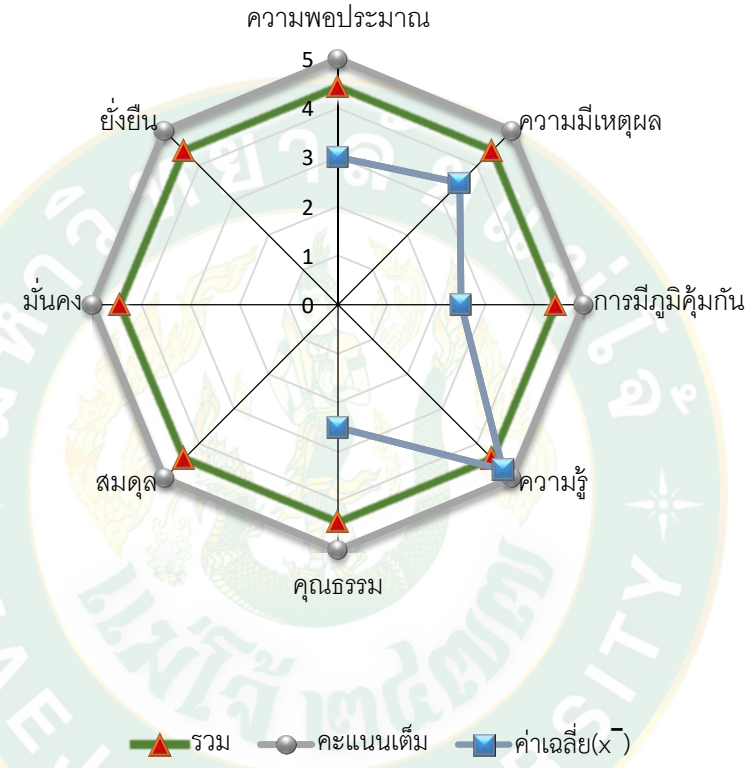
ตารางที่ 4 (ต่อ)

ที่	หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง	$\bar{x}$	SD
2.3	การไม่ทำตามคนอื่น ไม่เลียนแบบ แต่เรียนรู้จากสิ่งที่คนอื่นทำ	4.42	0.53
2.4	การทำงานต่างๆ ให้มีคุณภาพ อย่างสม่ำเสมอ	4.42	0.53
3	**การมีภูมิคุ้มกัน**	**4.40**	**0.54**
3.1	การจัดทำงบประมาณ รายรับ รายจ่ายของครอบครัว	4.39	0.56
3.2	มีแผนการลงทุนเป็นของตัวเอง	4.42	0.53
4	**ความรู้**	**4.49**	**0.57**
4.1	การแสวงหาความรู้ โดยการศึกษาในระดับการศึกษาที่สูงขึ้นตามศักยภาพของตนเอง	4.52	0.52
4.2	การทำงานต่างๆ ด้วยความรู้จริง รู้ลึกในสิ่งที่ทำ	4.33	0.59
4.3	การใช้ข้อมูลเป็นรากฐานในการวางแผนโดยอาศัยหลักคิดที่ดี	4.63	0.62
5	**คุณธรรม**	**4.40**	**0.60**
5.1	การรู้จักแบ่งปันในทุกๆ เรื่องที่แบ่งปันได้โดยตัวเองไม่เดือดร้อน	4.63	0.62
5.2	การไม่เอาเปรียบคนอื่น	4.32	0.72
5.3	การไม่เอาเปรียบธรรมชาติ	4.33	0.59
5.4	การนำเอาคุณธรรมนำทางในการดำเนินชีวิต	4.42	0.53
5.5	ภูมิใจในต้นกำเนิดของตนเอง	4.52	0.52
5.6	ภูมิใจในถิ่นฐานบ้านเกิดของตัวเอง	4.38	0.57
5.7	ภูมิใจในวัฒนธรรมการกินของตัวเอง	4.42	0.53
5.8	การทำงานต่างๆ ด้วยใจรัก	4.32	0.72
5.9	การนึกถึงส่วนรวม มากกว่าส่วนตัว โดยการไม่เอาเปรียบคนอื่น	4.39	0.56
5.10	การนึกถึงส่วนรวม มากกว่าส่วนตัว โดยไม่เอาตัวรอดคนเดียว	4.42	0.53
5.11	การนึกถึงส่วนรวมมากกว่าส่วนตัวโดยการไม่เอาแต่ญาติพี่น้อง พรรคพวกเพื่อนฝูง	4.32	0.72
	รวม	**4.43**	**0.57**

จากตารางที่ 3 การใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย พบว่า โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ =4.43, SD=0.57) เมื่อพิจาณารายข้อด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ด้านความรู้($\bar{x}$ =4.49, SD=0.57) รองลงมา คือ ด้านความมีเหตุผล ($\bar{x}$ =4.44, SD=0.60) ด้านความ

พอประมาณ ($\bar{x}$ =4.42, SD=0.58) ด้านคุณธรรม ($\bar{x}$ =4.40, SD=0.60) และด้านการมีภูมิคุ้มกัน ($\bar{x}$ =4.40, SD=0.54) ตามลำดับ (ภาพที่ 3)

แผนภูมิที่ 1 ผลการศึกษาการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย



ภาพที่ 3 ค่าเฉลี่ยของการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ในกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเชิงคุณภาพ

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพเกี่ยวกับการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินชีวิตของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ซึ่งมีรายละเอียดเกี่ยวกับแนวทางในการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหมดังนี้

1. ด้านความพอประมาณ

จากการศึกษาการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินชีวิตของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ด้านความพอประมาณ พบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝายขาดความรู้ในการจัดหาวัตถุดิบ

แต่ทางกลุ่มทอผ้าไหมมีแนวทางการพัฒนา โดยมีการเลือกใช้สิ่งของต่างๆ กลุ่มได้อาศัยภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ถูกถ่ายทอดมาจากปู่ ย่า ตา ยาย จากรุ่นสู่รุ่นในการทอผ้าไหมผสมผสานกับภูมิปัญญาอันหลากหลายในการเลี้ยงไหม ย้อมสีผ้าไหมจากธรรมชาติที่ต้องอาศัยพึ่งพาป่าที่สามารถนำพืชหรือใบไม้เปลือกไม้บางชนิด (ใบหรือเปลือกที่เอาออก จากต้นแล้วสามารถงอกขึ้นมาใหม่ได้) ซึ่งเป็นการใช้ประโยชน์จากธรรมชาติที่คุ้มค่าและเป็นการประหยัด ค่าใช้จ่าย อย่างพอดี ไม่แพงมากเกินไปไม่ยึดติดกับยี่ห้อสินค้าหรือสียอมผ้าที่มีราคาแพงจนเกินไปนำหลักความพอเพียงมาใช้ในการดำเนินชีวิตในครัวเรือน คำนึงถึงครอบครัวมาก่อนสิ่งอื่น ๆ เสมอ สามารถพึ่งตนเองได้ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง โดยไม่เบียดเบียนผู้อื่น

2. ด้านความมีเหตุผล

จากการศึกษาการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินชีวิตของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ด้านความมีเหตุผล พบว่ากลุ่มได้มีการบูรณาการการทำงานร่วมกันจากหลายหน่วยงานหลายองค์กรไม่ว่าจะเป็นผู้นำท้องถิ่นและองค์การบริหารส่วนตำบลปอแดงได้ร่วมกันบูรณาการด้านบุคลากรด้านงบประมาณ ส่วนการบูรณาการการทำงานกับหน่วยงานสนับสนุนภายนอกอื่น เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอชนบททางกลุ่มได้ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและภูมิใจในวัฒนธรรมของใช้พื้นบ้านของตนเองโดยการถ่ายทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีความสำคัญมาก จากผู้รู้หรือปราชญ์ชาวบ้านสู่สมาชิกของกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถนำองค์ความรู้ที่ได้รับจากการถ่ายทอดไปใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มอย่างได้ผลและมีการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับสมาชิกด้วยกันเอง และมีการออกแบบลายผ้าไหมด้วยตนเอง ไม่ทำตามคนอื่น ไม่เลียนแบบคนอื่น แต่เรียนรู้จากสิ่งที่คนอื่นทำมาใช้ในการพัฒนางานของกลุ่มอย่างได้ผล

3. ด้านภูมิคุ้มกัน

จากการศึกษาการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินชีวิตของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ด้านภูมิคุ้มกัน พบว่าสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมได้ทำบัญชีเก็บออมรายได้ที่ได้จากการทอผ้าไหมมาใช้ในการดำเนินชีวิตในครัวเรือน โดยมีการจัดทำงบประมาณ รายรับ รายจ่ายของครอบครัว และมีแผนการลงทุนเป็นของตัวเอง โดยการนำองค์ความรู้ที่ได้รับจากการถ่ายทอดจากกลุ่มไปใช้ในธุรกิจครัวเรือน ซึ่งถือว่าเป็นรายได้ของครอบครัวอีกหนึ่งทาง

4. ด้านความรู้

จากการศึกษาการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินชีวิตของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ด้านความรู้ พบว่า สมาชิกกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมมีการแสวงหาความรู้ โดยการศึกษาในระดับการศึกษาที่สูงขึ้นตามศักยภาพของตนเอง โดยเข้าร่วมการอบรมเกี่ยวกับการทอผ้าไหมจากผู้รู้หรือปราชญ์ชาวบ้านเพื่อนำการถ่ายทอดความรู้และข้อมูลการทอผ้าให้กับสมาชิกคนอื่น ๆ ในกลุ่มได้ศึกษาในระหว่างการปฏิบัติงานและที่สำคัญควรมีการถ่ายทอดองค์ความรู้และภูมิปัญญาเหล่านี้สู่

เยาวชนและคนรุ่นหลังในพื้นที่ได้ทราบถึงความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นสืบไป โดยทางกลุ่มถือหลักการทำงานต่าง ๆ ด้วยความรู้จริง รู้ลึกในสิ่งที่ทำและใช้ข้อมูลเป็นรากฐานในการวางแผนโดยอาศัยหลักคิดที่ดี

5. ด้านคุณธรรม

จากการศึกษาการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินชีวิตของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ด้านคุณธรรม พบว่า ทางกลุ่มได้ส่งเสริมให้มีการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นซึ่งได้รับการถ่ายทอดจากผู้รู้หรือปราชญ์ชาวบ้าน จัดกิจกรรมอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น เช่น การส่งเสริมให้ชาวบ้านปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเพิ่มมากยิ่งขึ้น และย้อมสีผ้าไหมจากวัสดุจากธรรมชาติ เปลือกไม้ ใบไม้ คราม การออกแบบลายผ้าไหมที่ผสมผสานความเป็นท้องถิ่นสร้างเอกลักษณ์ของชุมชนโดยเฉพาะ เช่น การนำจุดขายในท้องถิ่นมาสร้างลวดลายบนผืนผ้าให้มีความเป็นเอกลักษณ์ที่โดดเด่นยกตัวอย่างการออกแบบลายผ้าไหมเป็นลายไดโนเสาร์ แคน ดอกคูณ เป็นต้น ถือเป็นแหล่งท่องเที่ยวและเอกลักษณ์ที่สำคัญของจังหวัดขอนแก่นและตั้งอยู่ในเขตองค์การบริหารส่วนตำบลปอแดง และทางกลุ่มมีการบริหารจัดการโครงสร้างกลุ่มอย่างมีระบบ กำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบไว้อย่างชัดเจน มีการบริหารจัดการภายในกลุ่มด้วยความโปร่งใสและเป็นธรรม มีการเชิญชวนสมาชิกรุ่นใหม่เข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มโดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มเด็กและเยาวชนซึ่งจะเป็นกำลังสำคัญในการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝายให้ยั่งยืนในอนาคตต่อไป

6. ด้านความสมดุล

การที่สมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมหมู่บ้านหัวฝายได้นำปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มนั้นเป็นการใช้ชีวิตตามวิถีชุมชนแบบพึ่งพาตนเองและธรรมชาติ ทำให้เกิดความสมดุล เน้นการผลิตและการบริโภคพื้นฐานเพื่อการดำรงอยู่อย่างยั่งยืน มุ่งจำกัดความต้องการและขัดเกลาความปรารถนาของชุมชนในระดับที่จะตอบสนองได้โดยไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และไม่ทำร้ายจิตวิญญาณใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม และสะอาดไม่เป็นพิษภัยต่อธรรมชาติ ส่งเสริมการอุ้มชูกันมากกว่าการแข่งขัน เน้นการพัฒนาจิตใจไปสู่การไม่เห็นแก่ตัวและทำจิตใจให้สงบผ่องใสเน้นความยั่งยืนของกลุ่มอาชีพเพื่อความสมดุลมากกว่าการเติบโตมั่งคั่งทางเศรษฐกิจ ส่งเสริมการผลิตและการบริโภคที่หลากหลายตามทรัพยากรธรรมชาติและวัฒนธรรมที่มีอยู่อย่างหลากหลายและถนอมไว้ให้ดำรงอยู่อย่างยั่งยืน

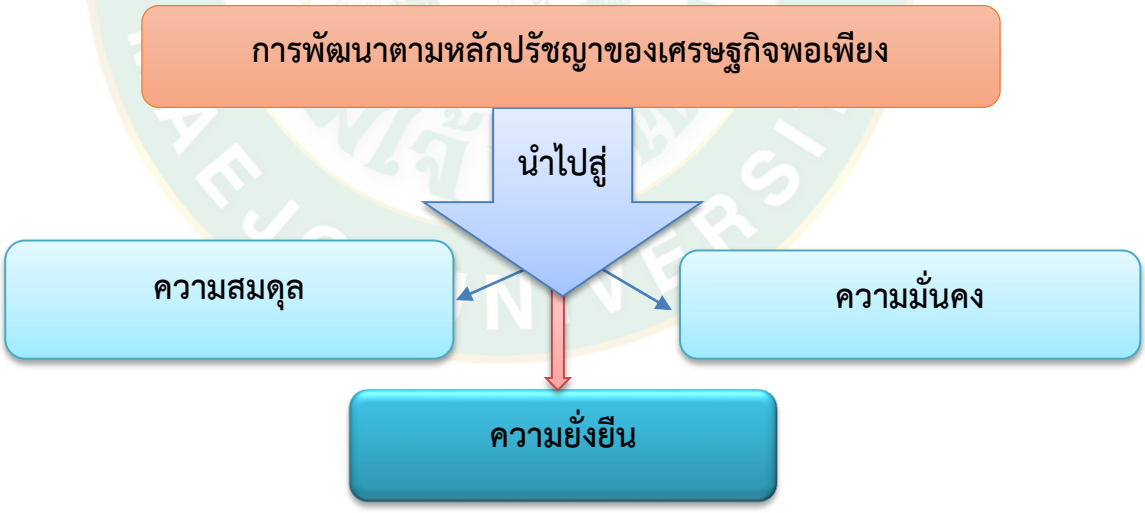
7. ด้านความมั่นคง

ส่งเสริมการผลิตและการบริโภคที่หลากหลายตามทรัพยากรธรรมชาติและวัฒนธรรมที่มีอยู่อย่างหลากหลายและถนอมไว้ให้ดำรงอยู่อย่างบนพื้นฐานของภูมิปัญญาที่มีเอกลักษณ์โดดเด่นได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ ประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม พัฒนาต่อยอดความรู้เพื่อเพิ่มศักยภาพด้วยการศึกษาอบรม ดูงาน แลกเปลี่ยนเรียนรู้

สร้างเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง มีกระบวนการจัดการความรู้ในธุรกิจเพื่อสร้างศักยภาพของกลุ่มโดยมีปัจจัยแห่งความสำเร็จที่สำคัญ 2 ส่วนคือปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก เพื่อให้เกิดความมั่นคงในอนาคต

8. ความยั่งยืน

การแสวงหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอเมื่อมีโอกาส การสร้างสรรค์สิ่งไร้ค่าหรือการนำวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาทำให้เกิดประโยชน์สร้างอาชีพเสริม สร้างรายได้ การนำเอาทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในการทอผ้า เช่น สีที่นำมาใช้ในการย้อมได้มาจากต้นไม้และทรัพยากรที่มีในท้องถิ่นโดยนำมาใช้อย่างพอดี ไม่ทำลาย รู้จักรักษาให้คงอยู่ อุปกรณ์ในการทอผ้าไหมบางอย่างสามารถผลิตเองได้มีคุณธรรมในการประกอบอาชีพโดยยึดถือหลักธรรมคำสอนของพระพุทธศาสนาใช้ชีวิตพอเพียงยึดหลักทางสายกลาง มีความขยัน สื่อสัตย์ ประหยัด อดทน อดกลั้น มีสติดำเนินชีวิตอย่างสมดุลมีเหตุมีผลยอมรับการนำปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินชีวิตส่วนหนึ่งได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินชีวิตและรูปแบบการผลิตเป็นไปตามปรัชญาของคิดเศรษฐกิจพอเพียงและประเมินความเหมาะสมของตนเอง การปฏิบัติตัวหรือการพัฒนาตามทางทางสายกลาง ไม่สุดโต่งมีการพัฒนาจากเล็กไปหาใหญ่อย่างเป็นขั้นตอน วิเคราะห์ตนเอง เวลา ทุน และทรัพยากร เพื่อการจัดสรรอย่างเหมาะสมตามอัตภาพ เพื่อเกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืนต่อไป (ภาพที่ 4)



ภาพที่ 4 ผลการพัฒนาตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

บทที่ 5
สรุป และข้อเสนอแนะ

การศึกษาการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพเป็นหลัก โดยเป็นการศึกษาถึงกระบวนการพัฒนากลุ่มทอผ้าไหม ปัญหาอุปสรรคและแนวทางการพัฒนากลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้สรุปผลอภิปรายผลและข้อเสนอแนะ ตามลำดับดังต่อไปนี้

1. สรุปผลการวิจัย
2. อภิปรายผล
3. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษา การพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดงอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น เป็นการศึกษาถึงกระบวนการพัฒนากลุ่ม ปัญหาอุปสรรคในการพัฒนาและแนวทางการพัฒนากลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ผลการศึกษาสรุปได้ดังต่อไปนี้

1. บริบททั่วไปของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น พบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าไหมได้มีการพัฒนาโดยมีการจัดตั้งกลุ่มขึ้น เพื่อแก้ไขปัญหาด้านเศรษฐกิจครัวเรือน ในเริ่มแรกมีสมาชิกจำนวน 10 คน ต่อมาได้มีคนสนใจเข้าร่วมทำให้มีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 15 คน ในการบริหารมีกระบวนการพัฒนาในรูปแบบคณะกรรมการที่ได้รับการคัดเลือกจากสมาชิก มีคณะกรรมการ จำนวน 5 คน โดยแบ่งหน้าที่ตามโครงสร้างการบริหาร ได้แก่ ประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก การตลาด ประชาสัมพันธ์ การผลิตและกรรมการอื่นๆ โดยคณะกรรมการเป็นตัวแทนในการดำเนินการแทนสมาชิกทั้งหมด เพื่อติดต่อประสานงานกับหน่วยงานทั้งองค์กรภาครัฐและองค์กรเอกชน สมาชิกจะเป็นผู้ผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า กลุ่มมีการระดมทุนจากสมาชิก เพื่อใช้เป็นทุนในการพัฒนา ในส่วนกระบวนการผลิตการผลิตผ้าไหมของกลุ่มจะมีกรรมการฝ่ายผลิตเป็นผู้ควบคุมการผลิตในขั้นตอนสำคัญ ได้แก่ ขั้นตอนการมัดหมี่ การทอ การฟอก การย้อม เป็นต้น เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพตามความต้องการของตลาดจนได้รับการรับจดทะเบียนมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน จากสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดขอนแก่น ในกระบวนการทอผ้าไหม

จะมีกระบวนการซับซ้อนและใช้ระยะเวลาในการผลิต ผู้ผลิตจะต้องมีทักษะในการผลิตในแต่ละขั้นตอนอย่างชำนาญ โดยการผลิตแต่ละขั้นตอนจะมีอุปกรณ์ในการทำในแต่ละขั้นตอนเฉพาะอย่าง ทำให้มีอุปกรณ์จำนวนมากในขั้นตอนการผลิต

2. ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น พบว่า ทางกลุ่มมีปัญหาเกี่ยวกับทางด้านการตลาดที่มีจำนวนน้อยและมีการแข่งขันในตลาดมาก ทักษะการผลิตสมาชิกขาดทักษะการผลิตที่มีความชำนาญทำให้ขาดแรงงานในการผลิต และประกอบกับการผลิตมีการใช้ระยะเวลานานเมื่อขาดแรงงานที่ขาดความชำนาญและทักษะการผลิตทำให้ต้องใช้ระยะเวลานานมากขึ้น การประชาสัมพันธ์ไม่ต่อเนื่องทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่รู้จักของคนทั่วไปอย่างแพร่หลายจึงไม่มีคำสั่งซื้อในปริมาณมาก ปัญหาสำคัญของกลุ่มทอผ้าไหม ได้แก่ ด้านคณะกรรมการเป็นปัญหาเกี่ยวกับทักษะการบริหารของคณะกรรมการที่มีหน้าที่บริหารจัดการกลุ่มรวมทั้งไม่มีการกำหนดแนวทางในการพัฒนากลุ่มให้บรรลุเป้าหมาย ส่วนด้านสมาชิกจะเป็นปัญหาด้านทักษะการผลิตของสมาชิกที่ยังขาดทักษะในการทอผ้าไหม ทำให้กลุ่มขาดแรงงานในการผลิต สมาชิกบางคนมีงานประจำที่ต้องทำ ไม่มีเวลาเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม ส่งผลต่อการเสริมสร้างทักษะให้กับตนเอง ทำให้การผลิตเกิดความล่าช้า และยังมีปัญหาด้านวัตถุดิบ โดยกลุ่มมีพื้นที่ในการปลูกหม่อน เพื่อเลี้ยงไหมมีปริมาณน้อย ทำให้ไม่สามารถผลิตเส้นไหมได้เพียงพอ จึงต้องสั่งซื้อเส้นไหมจากภายนอกที่มีราคาแพง ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น จึงต้องกำหนดราคาจำหน่ายสูง ส่งผลต่อการกำหนดกลุ่มลูกค้าที่เป็นลูกค้าทั่วไป และยังมีปัญหาด้านการประชาสัมพันธ์ ซึ่งขาดการประชาสัมพันธ์สินค้าอย่างต่อเนื่อง คณะกรรมการหรือกรรมการฝ่ายประชาสัมพันธ์ขาดทักษะและความรู้ด้านการหาตลาดเพิ่ม กรรมการยังไม่มีประสบการณ์และหาแหล่งทุนในการสนับสนุนในการขยายการผลิตผ้าไหม รวมทั้งลูกค้าที่นิยมผ้าไหมมีจำนวนน้อย ทำให้ตลาดผ้าไหมมีจำกัด ส่วนปัญหาด้านทุนในการดำเนินการ ทางกลุ่มเองมีทุนหมุนเวียนน้อย การเพิ่มทุนมีไม่ต่อเนื่อง ไม่มีหน่วยงานราชการให้การสนับสนุนทุนในการดำเนินการ มีเฉพาะการให้การสนับสนุนด้านวิชาการเท่านั้น ทุนส่วนใหญ่จะเป็นผลกำไรที่จัดสรรมาเพื่อเป็นทุนกลุ่มในแต่ละปีเท่านั้น ทำให้การจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบเป็นการซื้อในราคาปลีก ส่งผลให้มีต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ไม่สามารถลดราคาสินค้าเพื่อให้ลูกค้าเกิดความสนใจในผลิตภัณฑ์ได้ กล่าวคือ ทางกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมจะมีปัญหาด้านการผลิตและปัญหาด้านต้นทุน ซึ่งถ้ามีการผลิตที่สูง มีขั้นตอนการผลิตที่ซับซ้อน ก็จะส่งผลต่อการใช้เวลาในการผลิตและสมาชิกที่ผลิต ยังขาดประสบการณ์และทักษะการผลิตทำให้ขาดแรงงานในการผลิต โดยทางกลุ่มได้หาแนวทางแก้ไขปัญหาและมีการเสนอแนวทางแก้ไขปัญหาในแต่ละด้าน โดยเริ่มจากด้านคณะกรรมการก่อน คือการให้คณะกรรมการจัดหาทุนเพื่อการฝึกอบรมคณะกรรมการในการพัฒนากลุ่มโดยเชิญผู้มีความรู้ทางการพัฒนามาเป็นผู้ดำเนินการอบรม นอกจากนี้คณะกรรมการต้องสร้างเครือข่ายเพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในการพัฒนาองค์กรด้านสมาชิก ต้องมีการจัดประชุมชี้แจงให้สมาชิกเข้าใจและเห็น

ถึงความสำคัญของการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม และให้มีการจัดเวรเพื่อผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนในการทำกิจกรรมของกลุ่มร่วมกัน นอกจากนี้ยังให้สามารถนำไปทำที่บ้านได้ เช่น การมัดหมี่ซึ่งผู้ที่มีความชำนาญจะสามารถนำไปทำที่บ้านได้ ส่วนแนวทางการแก้ปัญหาด้านทุน โดยทางกลุ่มมีการระดมทุนเพิ่มทุกเดือน ให้สมาชิกร่วมหุ้นในแต่ละเดือนตามกำลังความสามารถของสมาชิก และการขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานอื่นๆ เพื่อนำมาเป็นทุนในการจัดซื้อวัตถุดิบ และอุปกรณ์ในการผลิต นอกจากนี้ มีการเสนอแนวทางให้มีการจัดสรรทุนจากผลกำไรเพิ่มขึ้น เพื่อให้มีทุนหมุนเวียนเพิ่มมากขึ้น ส่วนแนวทางการแก้ปัญหาด้านการผลิต ทางกลุ่มมีการนำเทคโนโลยีทางการผลิตที่เหมาะสมมาใช้ในการผลิต ให้สมาชิกสามารถเรียนรู้ได้อย่างรวดเร็วและนำมาใช้ในกระบวนการผลิต นอกจากนั้นการให้สมาชิกทุกคนต้องเรียนรู้และฝึกทักษะในทุกขั้นตอนการผลิต จะทำให้แก้ปัญหาด้านระยะเวลาของการผลิตได้ ส่วนแนวทางการแก้ปัญหาด้านการตลาด ทางกลุ่มให้มีการลดต้นทุนการผลิต เพื่อให้สามารถตั้งราคาสินค้าได้ถูกลง จะทำให้สามารถจำหน่ายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าทั่วไปได้ นอกจากนั้นควรมีการจัดกิจกรรมการลดราคาหรือการแจกสินค้าเพื่อให้ประชาชนทั่วไปได้รู้จักกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมากขึ้น ส่วนแนวทางการแก้ปัญหาด้านการประชาสัมพันธ์ ทางกลุ่มมีการกำหนดแนวทางในการประชาสัมพันธ์ในแต่ละปีไว้ เพื่อให้มีแนวทางการปฏิบัติ รวมทั้งการขอความอนุเคราะห์จากหน่วยงานราชการ เพื่อให้ประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่ม การออกร้านตามงานที่หน่วยงานราชการจัดขึ้น นอกจากนี้การแก้ไขปัญหาด้านทักษะการประชาสัมพันธ์ของกรรมการ โดยให้คณะกรรมการเข้ารับการฝึกอบรม เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่ม นอกจากนั้นการพัฒนาทางด้านการประชาสัมพันธ์ที่ต้องอาศัยหน่วยงานราชการ หรือสถานีวิทยุชุมชนเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่มให้เป็นที่รู้จักของประชาชนทั่วไป ส่วนแนวทางการแก้ปัญหาด้านการตลาด ทางกลุ่มมีการหาช่องทางการจำหน่าย การพัฒนาทักษะทางด้านการตลาดของคณะกรรมการกลุ่ม เพื่อนำความรู้มากำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ส่วนแนวทางการพัฒนาทักษะการผลิตเป็นการให้คณะกรรมการฝึกทักษะการผลิตให้กับสมาชิก เพื่อจะได้สืบทอดกระบวนการผลิตให้เกิดความชำนาญ และคณะกรรมการควรมีการสร้างสรรค์ลวดลายหรือรูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้น เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า การสร้างเครือข่ายเป็นแนวทางที่จะสามารถทำให้เกิดการเชื่อมโยง เพื่อแก้ไขปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต สรุปได้ว่าแนวทางการพัฒนากลุ่มมีแนวทางในการพัฒนาด้านการตลาด ทักษะการผลิต รูปลักษณ์ผลิตภัณฑ์ การประชาสัมพันธ์ การหาช่องทางการจำหน่าย การประชาสัมพันธ์และการสร้างเครือข่ายกลุ่มทอผ้าไหมในเขตพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียง

จากการวิเคราะห์ SWOT ที่เป็นการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของกลุ่มที่เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบของกลุ่ม เห็นได้ปัจจัยภายในกลุ่มมีศักยภาพในด้านการคมนาคมที่สะดวกเนื่องจากอยู่ใกล้กับตัวอำเภอชนบท มีที่ทั้งกลุ่มในการดำเนินกิจกรรมเป็นของตนเอง คณะกรรมการและสมาชิก มีความสามัคคีและความไว้วางใจกัน ผลิตภัณฑ์มี

เอกลักษณ์เฉพาะและได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมชุมชน ในส่วนจุดอ่อนหรือปัญหาที่เป็นปัจจัยภายในของกลุ่ม ได้แก่ คณะกรรมการขาดความรู้เรื่องการตลาดที่จะนำสินค้าไปจำหน่ายและขยายตลาด สมาชิกไม่มีทักษะการผลิตทำให้ต้องใช้ระยะเวลาในการผลิตนานขึ้น นอกจากนั้นต้นทุนการผลิตผ้าไหมสูงทำให้มีตลาดในการซื้อสินค้าจำนวนน้อย กลุ่มลูกค้าบางกลุ่มไม่มีกำลังซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าไหม รวมทั้งลักษณะของผลิตภัณฑ์ยังไม่มีความโดดเด่นเป็นที่สนใจของลูกค้า ยังคงมีลายผ้าที่เป็นลวดลายพื้นบ้าน ในส่วนปัจจัยภายนอก ได้แก่ โอกาสในการพัฒนา กล่าวคือมีศูนย์ศิลปาชีพอยู่ในพื้นที่ที่ตั้งอยู่ในอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น มีศูนย์วิจัยหม่อนไหมในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียง มีแหล่งท่องเที่ยวอยู่ใกล้กับที่ตั้งกลุ่ม ในส่วนอุปสรรค ได้แก่ ตลาดผ้าไหมมีจำนวนน้อย รัฐขาดการสนับสนุนด้านทุนในการผลิต ขาดการส่งเสริมจากภาครัฐอย่างจริงจัง และนโยบายการสนับสนุนจากภาครัฐขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง

3. แนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ภายใต้ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง เพราะว่าเศรษฐกิจพอเพียงเป็นอาชีพที่ใช้ได้กับทุกคน ทุกระดับ ทั้งในระดับครัวเรือน ชุมชน และประเทศ ซึ่งมีหลายหน่วยงานที่นำปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงไปประยุกต์ใช้อย่างมีเหตุผลและเกิดความสมดุลในหน่วยงาน ผู้วิจัยจึงได้เล็งเห็นความสำคัญของการพัฒนาโดยนำหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ในกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย เพื่อให้เกิดความอย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป ผลการวิจัยพบว่า โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ =4.43, SD=0.57) เมื่อพิจาณารายข้อด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ด้านความรู้ ($\bar{x}$ =4.49, SD=0.57) รองลงมา คือ ด้านความมีเหตุผล ($\bar{x}$ =4.44, SD=0.60) ด้านความพอประมาณ ($\bar{x}$ =4.42, SD=0.58) ด้านคุณธรรม ($\bar{x}$ =4.40, SD=0.60) และด้านการมีภูมิคุ้มกัน ($\bar{x}$ =4.40, SD=0.54) ตามลำดับ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

3.1 ด้านความพอประมาณ พบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝายขาดความรู้ในการจัดหาวัตถุดิบ แต่ทางกลุ่มทอผ้าไหมมีแนวทางการพัฒนา โดยมีการเลือกใช้สิ่งของต่าง ๆ กลุ่มได้อาศัยภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ถูกถ่ายทอดมาจากปู่ ย่า ตา ยาย จากรุ่นสู่รุ่นในการทอผ้าไหมผสมผสานกับภูมิปัญญาอันหลากหลายในการเลี้ยงไหม ย้อมสีผ้าไหมจากธรรมชาติที่ต้องอาศัยพึ่งพาป่าที่สามารถนำพืชหรือใบไม้ เปลือกไม้บางชนิด (ใบหรือเปลือกที่เอาออก จากต้นแล้วสามารถงอกขึ้นมาใหม่ได้) ซึ่งเป็นการใช้ประโยชน์จากธรรมชาติที่คุ้มค่าและเป็นการประหยัด ค่าใช้จ่าย อย่างพอดี ไม่แพงมากเกินไป ไม่ยึดติดกับยี่ห้อสินค้าหรือสีย้อมผ้าที่มีราคาแพงจนเกินไป นำหลักความพอเพียงมาใช้ในการดำเนินชีวิตในครัวเรือน คำนึงถึงครอบครัวมาก่อนสิ่งอื่น ๆ เสมอ สามารถพึ่งตนเองได้ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง โดยไม่เบียดเบียนผู้อื่น

3.2 ด้านความมีเหตุผล พบว่า กลุ่มได้มีการบูรณาการการทำงานร่วมกันจากหลายหน่วยงาน หลายองค์กรไม่ว่าจะเป็นผู้นำท้องถิ่นและองค์การบริหารส่วนตำบลปอแดงได้ร่วมกันบูรณา

การด้านบุคลากร ด้านงบประมาณ ส่วนการบูรณาการการทำงานกับหน่วยงานสนับสนุนภายนอกอื่น เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอชนบท ทางกลุ่มได้ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและภูมิใจในวัฒนธรรมของใช้พื้นบ้านของตนเอง โดยการถ่ายทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีความสำคัญมาก จากผู้รู้หรือปราชญ์ชาวบ้านสู่สมาชิกของกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถนำองค์ความรู้ที่ได้รับจากการถ่ายทอดไปใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มอย่างได้ผลและมีการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับสมาชิกด้วยกันเอง และมีการออกแบบลายผ้าไหมด้วยตนเอง ไม่ทำตามคนอื่น ไม่เลียนแบบคนอื่น แต่เรียนรู้จากสิ่งที่คนอื่นทำมาใช้ในการพัฒนางานของกลุ่มอย่างได้ผล เช่น การส่งเสริมให้ชาวบ้านปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเพิ่มมากยิ่งขึ้น และย้อมสีผ้าไหมจากวัสดุจากธรรมชาติ เปลือกไม้ ใบไม้ คราม เป็นต้น

3.3 ด้านภูมิคุ้มกัน พบว่า สมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมได้ทำบัญชีเก็บออมรายได้ที่ได้จากการทอผ้าไหม มาใช้ในการดำเนินชีวิตในครัวเรือน โดยมีการจัดทำงบประมาณ รายรับ รายจ่ายของครอบครัว และมีแผนการลงทุนเป็นของตัวเอง โดยการนำองค์ความรู้ที่ได้รับจากการถ่ายทอดจากกลุ่มไปใช้ในธุรกิจครัวเรือน ซึ่งถือว่าเป็นรายได้ของครอบครัวอีกหนึ่งทาง

3.4 ด้านความรู้ พบว่า สมาชิกกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมมีการแสวงหาความรู้ โดยการศึกษาในระดับการศึกษาที่สูงขึ้นตามศักยภาพของตนเอง โดยเข้าร่วมการอบรมเกี่ยวกับการทอผ้าไหมจากผู้รู้หรือปราชญ์ชาวบ้าน เพื่อนำการถ่ายทอดความรู้และข้อมูลการทอผ้าให้กับสมาชิกคนอื่น ๆ ในกลุ่ม ได้ศึกษาในระหว่างการปฏิบัติงานและที่สำคัญควรมีการถ่ายทอดองค์ความรู้และภูมิปัญญาเหล่านี้สู่เยาวชนและคนรุ่นหลังในพื้นที่ได้ทราบถึงความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นสืบไป โดยทางกลุ่มถือหลักการทำงานต่าง ๆ ด้วยความรู้จริง รู้ลึกในสิ่งที่ทำ และใช้ข้อมูลเป็นรากฐานในการวางแผนโดยอาศัยหลักคิดที่ดี

3.5 ด้านคุณธรรม พบว่า ทางกลุ่มได้ส่งเสริมให้มีการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นโดยการออกแบบลายผ้าไหมที่ผสมผสานความเป็นท้องถิ่นสร้างเอกลักษณ์ของชุมชนโดยเฉพาะ เช่น การนำจุดขายในท้องถิ่นมาสร้าง ลวดลายบนผืนผ้าให้มีความเป็นเอกลักษณ์ที่โดดเด่น ยกตัวอย่างการออกแบบลายผ้าไหมเป็นลายไดโนเสาร์ แคน ดอกคูณ เป็นต้น ถือเป็นแหล่งท่องเที่ยวและเอกลักษณ์ที่สำคัญของจังหวัดขอนแก่นและตั้งอยู่ในเขตองค์การบริหารส่วนตำบลปอแดง และทางกลุ่มมีการบริหารจัดการโครงสร้างกลุ่มอย่างมีระบบ กำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบไว้อย่างชัดเจน มีการบริหารจัดการภายในกลุ่มด้วยความโปร่งใสและเป็นธรรม มีการเชิญชวนสมาชิกรุ่นใหม่เข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มโดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มเด็กและเยาวชนซึ่งจะเป็นกำลังสำคัญในการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝายให้ยั่งยืนในอนาคตต่อไป

3.6 ด้านความสมดุล พบว่า สมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมหมู่บ้านหัวฝายได้นำปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มนั้นเป็นการใช้ชีวิตตามวิถีชุมชนแบบพึ่งพาตนเองและธรรมชาติทำให้เกิดความสมดุล เน้นการผลิตและการบริโภคพื้นฐานเพื่อการดำรงอยู่อย่างยั่งยืน

มุ่งจำกัดความต้องการและขัดเกลาความปรารถนาของชุมชนในระดับที่จะตอบสนองได้โดยไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และไม่ทำ ร้ายจิตวิญญาณใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม และสะอาดไม่เป็นพิษภัยต่อธรรมชาติ ส่งเสริมการอุ้มชูกันมากกว่าการแข่งขัน เน้นการพัฒนาจิตใจไปสู่การไม่เห็นแก่ตัวและทำ จิตใจให้สงบผ่องใส เน้นความยั่งยืนของกลุ่มอาชีพเพื่อความสมดุลมากกว่าการเติบโตมั่งคั่งทางเศรษฐกิจ ส่งเสริมการผลิตและการบริโภคที่หลากหลายตามทรัพยากรธรรมชาติและวัฒนธรรมที่มีอยู่อย่างหลากหลายและถนอมไว้ให้ดำรงอยู่อย่างยั่งยืน

3.7 ด้านความมั่นคง พบว่า กลุ่มมีการส่งเสริมการผลิตและการบริโภคที่มีความหลากหลายตามทรัพยากรธรรมชาติและวัฒนธรรมที่มีอยู่อย่างหลากหลายและถนอมไว้ให้ดำรงอยู่อย่างบนพื้นฐานของภูมิปัญญาที่มีเอกลักษณ์โดดเด่นได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ ประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม พัฒนาต่อยอดความรู้เพื่อเพิ่มศักยภาพด้วยการศึกษาอบรม ดูงาน แลกเปลี่ยนเรียนรู้ สร้างเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง มีกระบวนการจัดการความรู้ในธุรกิจเพื่อสร้างศักยภาพของกลุ่มโดยมีปัจจัยแห่งความสำเร็จที่สำคัญ 2 ส่วน คือ ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก เพื่อให้เกิดความมั่นคงในอนาคต

3.8 ความยั่งยืน พบว่า การแสวงหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอเมื่อมีโอกาส มีการสร้างสรรค์สิ่งไร้ค่าหรือการนำวัตถุดิบในท้องถิ่นมาทำให้เกิดประโยชน์ สามารถสร้างอาชีพเสริมสร้างรายได้ การนำเอาทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในการทอผ้า เช่น สีที่นำมาใช้ในการย้อมได้มาจากต้นไม้และทรัพยากรที่มีในท้องถิ่นโดยนำมาใช้อย่างพอดี ไม่ทำลาย รู้จักรักษาให้คงอยู่ อุปกรณ์ในการทอผ้าไหมบางอย่างสามารถผลิตเองได้ จึงไม่ต้องพึ่งพาวัตถุดิบจากภายนอกชุมชน มีคุณธรรมในการประกอบอาชีพโดยยึดถือหลักธรรมคำ สอนของพระพุทธศาสนาใช้ชีวิตพอเพียงยึดหลักทางสายกลาง มีความขยัน สื่อสัตย์ ประหยัด อดทน อดกลั้น มีสติดำเนินชีวิตอย่างสมดุลมีเหตุมีผล ยอมรับการนำปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินชีวิตส่วนหนึ่งได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินชีวิตและรูปแบบการผลิตเป็นไปตามปรัชญาของคิดเศรษฐกิจพอเพียงและประเมินความเหมาะสมของตนเอง การปฏิบัติตัวหรือการพัฒนาตามทางทางสายกลาง ไม่สุดโต่ง มีการพัฒนาจากเล็กไปหาใหญ่อย่างเป็นขั้นตอน วิเคราะห์ตนเอง เวลา ทุน และทรัพยากร เพื่อการจัดสรรอย่างเหมาะสมตามอัตภาพ เพื่อเกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืนต่อไป

อภิปรายผล

จากการนำหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น พบว่า จากลักษณะทางสังคมดังกล่าวทำให้ประชาชนประกอบอาชีพเสริมเพื่อหารายได้มาจุนเจือครอบครัว การทอผ้าจึงเป็นอาชีพที่สำคัญที่คนในชุมชนให้ความสนใจ เนื่องจากเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ ประกอบกับการได้รับความรู้เรื่องเศรษฐกิจพอเพียงตามแนวพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชฯ รัชกาลที่ 9 ได้รับการส่งเสริมจากหน่วยงานสำนักงานการพัฒนาชุมชน อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น โดยนางจิตราภรณ์ ศรีอ่อน พัฒนาการอำเภอ อำเภอชนบท เป็นผู้ผลักดันให้นำหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการพัฒนากลุ่ม และสื่อต่างๆ ทำให้สมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ดำเนินชีวิตตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ตามแนวทางความพอประมาณ ได้แก่ การลงทุนในการทอผ้าตามฐานะของตนเอง ไม่ทำอะไรที่เกินความสามารถของตนเอง การรู้จักพอเพียงในสิ่งที่ตนเองมีอยู่ การมีน้อยใช้น้อยและรู้จักแบ่งปันให้กับผู้อื่น ไม่สร้างความเดือดร้อนให้แก่ผู้อื่น รู้จักประหยัด มีการออมในหมู่สมาชิก การดำเนินชีวิตแบบเรียบง่าย ใช้ชีวิตตามหลักพระพุทธศาสนา ยอมรับความคิดเห็นของคนอื่น ถ้อยทีถ้อยอาศัย การอยู่ร่วมกันแบบเครือญาติการไม่ดูหมิ่นเงินน้อยรู้จักอดออม ใช้ชีวิตอย่างพอดี พอใจในสิ่งที่ได้มา ลดภาระค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น ไม่หวังกำไรที่มากเกินไป ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างรู้คุณค่า รู้จักแยกแยะความถูกต้องอะไรควรไม่ควร แสวงหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอเมื่อมีโอกาส การสร้างสรรค์สิ่งไร้ค่าทำให้เกิดประโยชน์ สร้างอาชีพเสริม สร้างรายได้ การนำเอาทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในการทอผ้า เช่น สีที่นำมาใช้ในการย้อมได้มาจากต้นไม้และทรัพยากรที่มีในท้องถิ่น โดยนำมาใช้อย่างพอดี ไม่ทำลาย รู้จักรักษาให้คงอยู่ อุปกรณ์ในการทอผ้าไหมบางอย่างสามารถผลิตเองได้ การใช้ความสามารถที่ตนเองมีอยู่ให้เกิดประโยชน์และพัฒนาความรู้ความสามารถของตนอยู่เสมอ การพัฒนาผลิตภัณฑ์การแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ การสร้างความรักความผูกพันภายในกลุ่มและชุมชนโดยการศึกษาสังเกตการณ์พฤติกรรมการเปลี่ยนแปลง โดยมีจิตใจที่เข้มแข็งพึ่งตนเองได้นึกถึงประโยชน์ส่วนรวมเป็นหลัก การช่วยเหลือเกื้อกูลกันภายในกลุ่ม มีความเอื้ออาทรต่อกันในการทำงาน ให้ความร่วมมือและสร้างพลังสามัคคีในกลุ่มและในชุมชนโดยการร่วมทำกิจกรรมภายในกลุ่มเช่นกิจกรรมการพัฒนากลุ่มมีการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ การจัดอบรมพัฒนาอาชีพในชุมชน การสร้างความคุ้นเคยกับลูกค้าเพื่อให้กลับมาซื้อสินค้าใหม่ การสร้างเครือข่ายทางการตลาดการติดตามข้อมูลข่าวสารเพื่อให้ทันต่อเหตุการณ์ ซึ่งการใช้หลักเศรษฐกิจพอเพียงดังกล่าวได้มีการพิจารณาเงื่อนไขของการมีความรู้คือนำหลักวิชาการต่างๆที่เกี่ยวข้องอย่างรอบด้านมาเชื่อมโยงกันเพื่อประกอบการวางแผนการพัฒนากลุ่มด้วยการนำประสบการณ์ของตนถ่ายทอดแก่สมาชิก มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างสมาชิก เสริมสร้างความรู้

ด้วยการเข้ารับการฝึกอบรม การศึกษาดูงาน และเข้าชมการสาธิตการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไปสู่มาตรฐานต่างๆ เช่น มาตรฐานผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ตรานกยูงพระราชทาน เป็นต้น และมีคุณธรรมในการประกอบอาชีพ โดยยึดถือหลักธรรมคำสอนของพระพุทธศาสนา ใช้ชีวิตพอเพียง ยึดหลักทางสายกลาง มีความขยัน ซื่อสัตย์ ประหยัด อดทน อดกลั้น มีสติดำเนินชีวิตอย่างสมดุล มีเหตุมีผลโดยการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงด้านพฤติกรรมจากแบบประเมินการสนทนากลุ่ม ซึ่งผลวิจัยนี้สอดคล้องกับ อภิชัย พันธเสน (2539) การประกอบการวิสาหกิจชุมชนนั้น ทุกชุมชนหรือทุกกิจการสามารถประยุกต์หลักการจัดการธุรกิจตามแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียงได้อย่างน่ามั่นใจมาก มีความเหมาะสมที่จะยึดหลักการและแนวปฏิบัติ โดยให้รู้จักดัดแปลงใช้แนวทางและหลักปฏิบัติได้เหมาะสมกับกิจการของตน แนวปฏิบัติในการดำเนินกิจการวิสาหกิจชุมชนทั้งการดำเนินชีวิตตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ด้านพาณิชยกรรม อุตสาหกรรม เกษตรกรรมและธุรกิจบริการสามารถใช้แนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียงได้อย่างเหมาะสม ซึ่ง พิทักษ์ ทวีสุข (2550) กล่าวว่าการพัฒนาเศรษฐกิจพอเพียง หมายถึง การพัฒนาชุมชนให้มีการดำเนินชีวิตตามฐานะแบบพอมีพอกิน รู้จักประหยัด มีอาชีพเสริม มีการรวมกลุ่ม จะทำให้กลุ่มมีความเข้าแข็งขึ้น สมาชิกของกลุ่มมีรายได้เพิ่มมากขึ้น ชีวิตความเป็นอยู่ดีขึ้น ซึ่งความเข้าใจดังกล่าวมีผลจากปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจที่ความรู้ ความเข้าใจ และยอมรับเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินชีวิตโดยการจัดทำบัญชีครัวเรือน รับเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการผลิตโดยเน้นการผลิตเพื่อพึ่งตนเองการผลิตสินค้าจากภูมิปัญญาของท้องถิ่นเพื่อสร้างจิตสำนึกในการพัฒนาอาชีพในชุมชน ส่วนหนึ่งได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินชีวิตและรูปแบบการผลิตเป็นไปตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงโดยจุดเริ่มต้นได้แบบอย่างจากการศึกษาดูงานจากเกษตรที่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพตามปรัชญาของดังกล่าว ซึ่งในปัจจุบันเกษตรกรที่ได้ดำเนินชีวิตแบบเศรษฐกิจพอเพียง มีรายได้และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ดังเช่นการดำเนินชีวิตตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ที่ได้นำหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้กับการพัฒนาและส่งเสริมสมาชิกกลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ให้มีคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีความมั่นคงสมดุล และยั่งยืน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ สุภาพรรณ พาบุ และคณะ (2556) ผลการศึกษาพบว่า การใช้หลักเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินชีวิตคือ หลักความพอประมาณ ลงทุนในการทอผ้าไหมตามฐานะของตน รู้จักพอเพียงในสิ่งที่ตนเองมี รู้จักแบ่งปันให้กับผู้อื่นไม่สร้างความเดือดร้อนให้แก่ผู้อื่น ประหยัด อดออม ดำเนินชีวิตเรียบง่าย มีหลักเหตุผล คือ ยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่นถ้อยทีถ้อยอาศัย ลดภาระค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างรู้คุณค่า มีหลักภูมิคุ้มกัน คือ สร้างสรรค์สิ่งไร้ค่าให้เกิดประโยชน์ใช้อย่างรู้คุณค่าและคุ้มค่า สร้างความรักความผูกพันช่วยเหลือ

เกื้อกูลกัน เพื่ออาทรต่อกัน ยึดหลักทางสายกลาง มีความขยัน ซื่อสัตย์ ประหยัด อดทน อดกลั้น มีสติ ดำเนินชีวิต อย่างมีสมดุลและยั่งยืน

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษากลุ่มอาชีพอื่นๆ เพื่อเปรียบเทียบปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวของกลุ่มอาชีพในชุมชน

2. ในการจัดเวทีความร่วมมือเพื่อหาแนวทางพัฒนาและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมองค์กรควรมีการจัดให้ใช้เวลาที่มากขึ้น เพื่อระดมความคิดเห็นอย่างหลากหลาย

3. ควรมีการเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อการสัมภาษณ์ที่เป็นกลุ่มบุคคลทั่วไปมากขึ้น โดยเน้นกลุ่มอายุ ตั้งแต่ 25-40 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มตลาดใหม่สำหรับผลิตภัณฑ์ผ้าไหม

ควรมีการสำรวจถึงแนวทางการสนับสนุนกลุ่มอาชีพของหน่วยงานของรัฐ ว่ามีแนวทางในการสนับสนุนอย่างไรและสนับสนุนในด้านใด

บรรณานุกรม

กนกรัตน์ กิตติวิวัฒน์. 2543. **การมีส่วนร่วมของประชาชน**. กรุงเทพฯ: เทพอักษรการพิมพ์.

กรมการพัฒนาชุมชน. 2547. **การจัดการเครือข่าย**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://thaitpic.com/swebboard/00004.html (24 มกราคม 2560).

กระทรวงมหาดไทย. 2549. **เศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง แนวคิดและยุทธศาสตร์**. กรุงเทพฯ: ทรงสิทธิวรรณ.

กฤษฎา บุญชัย. 2542. **หลักการทำงานเป็นเครือข่าย**. กรุงเทพฯ: คลังนานาการพิมพ์.

กาญจนา แก้วเทพ. 2540. **การพึ่งตนเองศักยภาพในการพัฒนาชนบท**. กรุงเทพฯ: รุ่งเรืองการพิมพ์.

กาญจนา พานิชมาท. 2546. **หมู่บ้านกับศักยภาพในการพัฒนา**. กรุงเทพฯ: สภาคาทอลิกแห่งประเทศไทยเพื่อการพัฒนา.

เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. 2543. **การจัดการเครือข่าย**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์โอเดียนสโตร์.

ขนิฏฐา กาญจนรังสีนนท์. 2547. **การเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน : ความมั่นคงของชาติ**. กรุงเทพฯ: บรรณนิทัศน์.

จิตติ มงคลชัยอรัญญา. 2543. **การพัฒนากลุ่มและองค์กร**. กรุงเทพฯ: เจริญวิทย์การพิมพ์.

ใจมานัส พลอยดี. 2540. **ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน เปรียบเทียบภาพรวมและภาพย่อย กรณีศึกษาอำเภอคำเขื่อนแก้ว จังหวัดยโสธร และอำเภอลานสกา จังหวัดนครศรีธรรมราช**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ชัยสมพล ชาวประเสริฐ. 2549. **องค์ประกอบของการตลาด**. กรุงเทพฯ: คลังนานาการพิมพ์.

ณรงค์ เพชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชน : เส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

ดำรง วัฒนา. 2554. **ความหมายของ SWOT**. กรุงเทพฯ: อัมรินทร์พริ้นติ้ง.

ดิรก สาระวดี. 2540. **องค์กรชุมชนกลไกการเพื่อแก้ปัญหาและพัฒนาสังคม สถาบันวิจัยและพัฒนามหาวิทยาลัยขอนแก่น**. กรุงเทพฯ: แปลนพริ้นติ้ง.

ตะวันพล เหล่าชัยเจริญ. 2540. **การตลาดบริการ**. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.

ทนงศักดิ์ คุ้มไข่น้ำ. 2540. **หลักการพัฒนาชุมชน**. ขอนแก่น: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

เทียบ เหล่าสุวรรณ. 2540. **การศึกษาลักษณะองค์ประกอบการจัดการธุรกิจขององค์กรชุมชนในชนบทที่สามารถพึ่งตนเองได้ ในทางธุรกิจ : กรณีศึกษาสหกรณ์การเกษตรท่านางแนว จำกัด ตำบลท่านางแนว อำเภอแวงน้อย จังหวัดขอนแก่น**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ธีรัศมี พูลนวล. 2551. **คู่มือการจัดกระบวนการเรียนรู้รายวิชา สัมมนาการจัดการเครือข่ายชุมชน**. กรุงเทพฯ: สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน.

นฤมล นิราทร. 2543. **การสร้างเครือข่ายการทำงาน : ข้อควรพิจารณาบางประการ**. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

นันทิยา หุตานุวัตร และ ณรงค์ หุตานุวัตร. 2544. **บทพิสูจน์ภูมิปัญญาชาวนาแห่งกุดชุม**. อุบลราชธานี: มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี.

_____. 2549. **การพัฒนาองค์กรชุมชน**. กรุงเทพฯ: เอ็กซเปอร์เน็ท.

บุญเกียรติ ชีวะตระกูลกิจ. 2546. **รอบการวิเคราะห์ SWOT**. กรุงเทพฯ: อัมรินทร์พริ้นติ้ง.

บุญมาก ช้างโสภา. 2545. **การศึกษาการดำเนินงานตามนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ กรณีศึกษาผ้าทอพื้นเมืองของจังหวัดในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคเหนือตอนล่าง**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ประกายทิพย์ วงศ์หอม. 2543. **เครือข่ายองค์กรพัฒนาเอกชนในการจัดการศึกษานอกโรงเรียน**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ประยูร อัครบวร. ม.ป.ป. **ลักษณะเครือข่าย**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://ict.moph.go.th/km-moph/document/SocialNetwork.pdf (17 มกราคม 2560).

ปาริชาติ วลัยเสถียร. 2546. **กระบวนการและเทคนิคการทำงานของนักพัฒนา**. กรุงเทพฯ: โครงการเสริมสร้างการเรียนรู้เพื่อชุมชนเป็นสุข.

พจนีย์ เทียมศักดิ์. 2541. **ความสำคัญของการมีส่วนร่วม**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://thaitpic.com/swebboard/00004.html (24 มกราคม 2560).

พยอม วงศ์สารศรี. 2538. **การบริหารทรัพยากรมนุษย์**. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ: คณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏสวนดุสิต.

พิทยา ว่องกุล. 2540. **กลียุคกับหายนะเศรษฐกิจไทย**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง.

พิทักษ์ ทวีสุข. 2550. **ทุนทางสังคม**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://Baanmaha.com/swebboard/_01043.html (11 ธันวาคม 2559).

พิมาน วงศ์อภัย. 2533. **ปัจจัยที่ส่งเสริมให้องค์กรประชาชนสามารถพึ่งตนเอง**. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

พีรสุต ศรีธวัช ณ อยุธยา. 2541. **องค์ประกอบเชิงระบบและปัจจัยที่มีผลต่อความเข้มแข็งของชุมชน : กรณีศึกษาหมู่บ้านวัดเกาะ ตำบลวังหว้า อำเภอศรีประจันต์ จังหวัดสุพรรณบุรี**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. สถาบันบัณฑิตพัฒนาบริหารศาสตร์.

ไพรัตน์ บุญรัตพันธ์. 2540. **ลักษณะของการมีส่วนร่วม**. กรุงเทพฯ: อัมรินทร์พริ้นติ้ง.

ไพรัตน์ ฤทธิ์ประเสริฐ. 2539. **ปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิผลขององค์กรประชาชนในการประกอบธุรกิจขนาดย่อมนอกภาคเกษตรกรรม : ศึกษาเฉพาะกรณี สหกรณ์การเกษตรศรีประจันต์ จำกัด อำเภอศรีประจันต์ จังหวัดสุพรรณบุรี**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ภัทรธิรา ผลงาม. 2545. **แนวคิดเศรษฐกิจชุมชนพึ่งพาตนเอง**. กรุงเทพฯ: เทพอักษรการพิมพ์.

ภาสกร นันทพานิช, กรรณิการ์ บัวเกตุ และ ศาครินทร์ ดวงตะวัน. 2549. การพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในจังหวัดศรีสะเกษ. ใน **การประชุมทางวิชาการของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ครั้งที่ 44 สาขาศึกษาศาสตร์ สาขาสังคมศาสตร์ สาขาส่งเสริมและนิเทศศาสตร์เกษตร สาขามนุษยศาสตร์ สาขาคหกรรมศาสตร์**. กรุงเทพฯ: 30 ม.ค. -2 ก.พ. 2549 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. 2546. **เครือข่ายและแนวคิดเชิงระบบ**. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

มัณฑนา ท้วมยิ้ม. 2543. **การมีส่วนร่วม**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://thaitpic.com/203.155.220.217/docd/chumchon.html (24 มกราคม 2560).

มูลนิธิชัยพัฒนา. 2550. **ทฤษฎีใหม่ตามแนวพระราชดำริ**. กรุงเทพฯ: คลังนานาการพิมพ์.

รุ่งโรจน์ เพชรบูรณิน. 2546. **เครือข่ายภาคประชาชนในการป้องกันและแก้ไขปัญหาการทุจริตคอรัปชั่น**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

เรวัต ตันตยานนท์. 2561. **กระบวนการนวัตกรรม**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://www.bangkokbiznews.com/blog/detail/644191 (20 มีนาคม 2561).

วัฒนา วงศ์เกียรติรัตน์. 2546. **การวางแผนกลยุทธ์ : ศิลปะการกำหนดแผนองค์กรสู่ความเป็นเลิศ**. กรุงเทพฯ: สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ.

วิกิพิเดีย สารานุกรมเสรี. 2554. **เศรษฐกิจพอเพียง**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://th.wikipedia.org/wiki/ (25 กันยายน 2559).

วิจารณ์ พานิช. 2560. **ถอดบทเรียนจากการประชุมวิชาการ HA National Forum ครั้งที่ 18 เรื่อง "KM 4.0 มิติใหม่ของการจัดองค์กรเรียนรู้"**. วันพุธที่ 15 มีนาคม 2560 เวลา 10.30 -12.00 น.: ณ ห้อง Sapphire 203 ศูนย์การประชุม IMPACT Forum เมืองทองธานี.

วิทวัส รุ่งเรืองผล. 2546. **ตำราหลักการตลาด**. กรุงเทพฯ: คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

วิรัช วิรัชนิภาวรรณ. 2545. **การบริหารเมืองหลวงและการบริหารท้องถิ่น : สหรัฐอเมริกา อังกฤษ ฝรั่งเศส ญี่ปุ่น และไทย**. กรุงเทพฯ: โฟร์เพซ.

ศรันยา แก้วพรรณนา. 2537. **บทบาทกลุ่มสตรีทอผ้าไหมในการพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชนในชนบท : ศึกษาเฉพาะกรณี บ้านนาเสียว ตำบลนาเสียว อำเภอเมือง จังหวัดชัยภูมิ**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และ ปริญ ลักษิตานนท์ศุภร. 2541. **กลยุทธ์การตลาดและการบริหารการตลาด**. กรุงเทพฯ: ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และ สมชาย หิรัญกิตติ. 2546. **การจัดการเชิงกลยุทธ์และกรณีศึกษา**. กรุงเทพฯ: Diamond In Business World.

ศุภวัลย์ พลายน้อย. 2545. **การตอบสนองต่อภาวะวิกฤตเศรษฐกิจของภาคประชาสังคมไทย**. กรุงเทพฯ: วศินการพิมพ์.

สมชัย จิรโรจน์วัฒน. 2550. **เครือข่าย**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://Google.com/6002.pdf (11 ธันวาคม 2559).

สมพันธ์ เตชะอธิก. 2540. **การพัฒนาความเข้มแข็งขององค์กรชาวบ้าน**. กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ.

สายสุนีย์ ปวุตินันท์. 2541. **ความรู้ ทัศนคติ และการมีส่วนร่วมทำกิจกรรมในโครงการบริหารคุณภาพทั่วทั้งองค์กร ของเจ้าหน้าที่ในโรงพยาบาลทั่วไปของรัฐ : กรณีศึกษาโรงพยาบาลสิงห์บุรี จังหวัดสิงห์บุรี**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. 2550. **ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง**. กรุงเทพฯ: ๒๑ เซ็นจูรี.

สำนักงานเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. 2541. **ข้อมูลพื้นฐานการแปรรูปผลิตผลการเกษตรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ**. กรุงเทพฯ: สำนักงานเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.

สุดา ดวงเรืองรุจิระ และ สมชัย จิรโรจน์วัฒน. 2543. **หลักการตลาด**. พิมพ์ครั้งที่ 9. กรุงเทพฯ: ประกายพรึก.

สุภาพรรณ พาบุ, ธงชัย พาบุ และ รุ่งทิพย์ เกษตรสิงห์. 2556. การดำเนินชีวิตตามหลักเศรษฐกิจพอเพียงของสมาชิกกลุ่มทอผ้าไหมในจังหวัดสุรินทร์. **วารสารมนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์**, 30(1), 1-16.

เสรี พงศ์พิศ. 2547. ถอดรหัสภูมิปัญญาไทยอีกหนึ่งทุนทางสังคม. **วารสารเศรษฐกิจและสังคม**, 41(5), 6-10.

องค์การบริหารส่วนตำบลปอแดง. 2550. **แผนพัฒนาระะยะ 3 ปี พ.ศ. 2552-2560**. ขอนแก่น: องค์การบริหารส่วนตำบลปอแดง.

อดิศักดิ์ จันทไทย. 2540. **กลยุทธ์การพัฒนาอาชีพสตรี : กรณีศึกษาการทอผ้าไหมแพรวาของสตรีบ้านโพน ตำบลโพน อำเภอคำม่วง จังหวัดกาฬสินธุ์**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

อภิชัย พันธเสน. 2539. **พัฒนาชนบทไทย สมุทัยและมรรค ความหวัง ทางออก และทางเลือกใหม่**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์.

อภิญญา กังสนารักษ์. 2544. **รูปแบบการบริหารแบบมีส่วนร่วมในองค์การที่มีประสิทธิผลระดับคณะของสถาบันอุดมศึกษา**. ดุษฎีนิพนธ์ปริญญาเอก. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อริยา เศวตามร์. 2542. **การสร้างความหมายเกี่ยวกับชุมชนในกระบวนการผ้าป่าข้าวภายใต้บริบทของงานพัฒนาแนววัฒนธรรมชุมชนในจังหวัดพะเยา**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

อรุณ รักธรรม. 2524. **การพัฒนาองค์การ: การสร้างและพัฒนาการทำงานเป็นทีม**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.

อลิศรา ชูชาติ. 2538. **เทคนิคการศึกษาเพื่อการพัฒนาอย่างมีสวนรวม**. กรุงเทพฯ: อมรินทรพริ้นติ้งแอนดพับลิชชิ่ง.

อ้อยทิพย์ เกตุเอม. 2548. โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในกิจกรรมส่งเสริมงานวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อพัฒนามาตรฐานคุณภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนในผ้าทอพื้นบ้านทุกภูมิภาคและอาหารแปรรูป 4 เครือข่ายผลิตภัณฑ์ภาคกลาง กรณีศึกษา : ผลิตภัณฑ์ผ้าหางกระรอก บ้านพะงาดเหนือพัฒนา หมู่ 12 ต.ขามสมบูรณ์ อ.คง จ.นครราชสีมา". ใน**การประชุมสัมมนาวิชาการว่าด้วยเศรษฐกิจชุมชนแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 1 "ยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนบนฐานความรู้"**. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

อังคณา วงษ์นอก. 2547. **การบริหารในการวางแผนพัฒนาองค์การบริหารส่วนตำบลเพิ่มเสริมสร้างการมีส่วนร่วมของประชาชนในเขตอำเภอนาดูน จังหวัดมหาสารคาม**. การค้นคว้าอิสระปริญญาโท. มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม.

อารี วิบูลย์พงศ์ และ ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์. 2548. **การปรับตัวของวิสาหกิจชุมชนฐานเกษตรในตลาดกระแสหลักสู่ความยั่งยืน**. เชียงใหม่: สถาบันเพื่อการวิจัยและส่งเสริมเศรษฐกิจพอเพียง มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

แบบสัมภาษณ์เจาะลึก (In-depth Interview)

****

<u>คำชี้แจง</u> แบบสัมภาษณ์นี้สร้างขึ้นเพื่อใช้สัมภาษณ์กลุ่มบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา กลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ประกอบด้วย 2 ตอน คือ ตอนที่ 1 ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ และ ตอนที่ 2 ข้อมูลการสัมภาษณ์เกี่ยวกับการพัฒนากลุ่มทอผ้าไหม

****

ตอนที่ 1 ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์

1. ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์.....
2. ที่อยู่ บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ตำบล.....อำเภอ.....
   จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์..... โทรศัพท์.....
3. เพศ ○ ชาย ○ หญิง
4. อายุ .....ปี
5. วุฒิการศึกษา
   - ○ ประถมศึกษา (ป.1-6)
   - ○ มัธยมต้น (ม.1-3)
   - ○ มัธยมปลาย (ม.4-6) , ปวช.
   - ○ อนุปริญญา, ปวส.
   - ○ ปริญญาตรี
   - ○ อื่น (ระบุ).....
6. สถานะผู้ให้สัมภาษณ์
   - ○ คณะกรรมการกลุ่ม
   - ○ สมาชิกกลุ่มทอผ้าไหม
   - ○ กลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าไหม
   - ○ เจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรอำเภอชนบท
   - ○ เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนอำเภอชนบท

ตอนที่ 2 ข้อมูลการสัมภาษณ์เกี่ยวกับการพัฒนากลุ่มทอผ้าไหม

<u>ด้านความรู้</u>

1. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรบ้างเกี่ยวกับวิธีการทอผ้าไหม

.....

.....

.....

2. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรบ้างเกี่ยวกับเทคนิคในการทอผ้า

.....

.....

.....

<u>ด้านผลิตภัณฑ์</u>

3. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรบ้างเกี่ยวกับการพัฒนาคุณภาพของผ้าไหม

.....

.....

.....

4. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรบ้างเกี่ยวกับรูปแบบของผ้าไหม

.....

.....

.....

<u>ด้านการตลาด</u>

5. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรบ้างเกี่ยวกับช่องทางการขายและราคาของผ้าไหม

.....

.....

.....

6. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรบ้างเกี่ยวกับความต้องการของผู้บริโภค

.....

.....

.....

7. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรบ้างเกี่ยวกับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ (อบต,อบจ, เอกชนฯลฯ)

.....

.....

.....

<u>ด้านกระบวนการกลุ่ม</u>

8. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรบ้างเกี่ยวกับการจัดการภายในกลุ่มทอผ้าไหม

.....

.....

.....

9. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรบ้างเกี่ยวกับระเบียบของกลุ่มทอผ้าไหม

.....

.....

.....

10. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรบ้างเกี่ยวกับการพัฒนากระบวนการกลุ่มของกลุ่มทอผ้าไหม

.....

.....

.....

แบบบันทึกการสังเกต

****

<u>คำชี้แจง</u> แบบบันทึกการสังเกตนี้สร้างขึ้นเพื่อใช้บันทึกการสังเกตกลุ่มบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา หมู่บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ซึ่งใช้วิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วมด้านการจัดการความรู้ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการตลาด ด้านกระบวนการจัดการกลุ่ม การประชาสัมพันธ์ ทุนวัตถุดิบ การผลิต วิถีชีวิตของชาวบ้าน และบริบทชุมชน

****

1. ด้านการจัดการความรู้

.....

.....

.....

.....

.....

ด้านผลิตภัณฑ์

.....

.....

.....

.....

.....

ด้านการตลาด

.....

.....

.....

.....

.....

2. ด้านกระบวนการจัดการกลุ่ม

.....

.....

.....

.....

.....

3. การประชาสัมพันธ์

.....

.....

.....

.....

4. ทุน

.....

.....

.....

.....

5. วัตถุดิบ

.....

.....

.....

.....

6. การผลิต

.....

.....

.....

.....

7. วิถีชีวิตของชาวบ้าน/บริบทชุมชน

.....

.....

.....

.....

8. แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง

.....

.....

.....

.....

.....

แบบบันทึกการสนทนากลุ่ม

(Focus Group Discussion)

****

<u>คำชี้แจง</u> แบบบันทึกการสนทนากลุ่มนี้สร้างขึ้นเพื่อใช้บันทึกความคิดเห็นจากการสนทนากลุ่มของกลุ่มบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา หมู่บ้าน หัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น เกี่ยวกับปัญหา แนวทางการแก้ไขปัญหา และแนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ด้านการจัดการความรู้ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการตลาด ด้านกระบวนการจัดการกลุ่ม การประชาสัมพันธ์ ทุน วัตถุดิบและการผลิต

****

ประเด็นในการสนทนา	**ปัญหาของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหม**	**แนวทางการแก้ไขปัญหาของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหม**	**แนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม**
ด้านการจัดการความรู้			
ด้านผลิตภัณฑ์			
ด้านการตลาด			
ด้านกระบวนการจัดการกลุ่ม			
การประชาสัมพันธ์			

ประเด็นในการสนทนา	ปัญหาของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหม	แนวทางการแก้ไขปัญหาของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหม	แนวทางการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม
ทุน วัตถุดิบและการผลิต			
แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง			

ข้อคำถามในการจัดสนทนากลุ่ม

(Focus group discussion)

เรื่อง การศึกษาการพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษาบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดงอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

คำชี้แจงการดำเนินการสนทนากลุ่ม (Focus Group)

1. ผู้ดำเนินการสนทนา (Moderator) แนะนำตนเองและทีมงาน
2. ผู้ดำเนินการสนทนาชี้แจงจุดมุ่งหมายในการสนทนากลุ่ม และวัตถุประสงค์ของการวิจัย
3. ผู้เข้าร่วมสนทนาแนะนำตนเอง
4. เริ่มคำถามในแนวการสนทนาที่จัดเตรียมไว้ตามประเด็นต่าง ๆ มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นใน

กลุ่ม โดยทุกคนมีโอกาสแสดงความคิดเห็นเท่าเทียมกัน

5. สรุปประเด็นจากการสนทนากลุ่ม

แนวคำถามในการจัดสนทนากลุ่ม

1. กลุ่มทอผ้าไหมได้นำเอาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในองค์กรอย่างไรบ้าง
2. กลุ่มทอผ้าไหมมีการจัดสรรด้านงบประมาณที่ใช้ในการสนับสนุนด้านอาชีพหรือไม่ อย่างไร
3. กลุ่มทอผ้าไหมมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการใช้หลักเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินชีวิตของสมาชิกในด้านต่างๆ ได้แก่
    - 3.1 หลักของความพอประมาณ
    - 3.2 หลักของความมีเหตุผล
    - 3.3 หลักการมีภูมิคุ้มกันที่ดี
    - 3.4 เงื่อนไขของการมีความรู้
    - 3.5 เงื่อนไขของการมีคุณธรรม
4. กลุ่มทอผ้าไหมพบปัญหาเกี่ยวกับการนำหลักการแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในองค์กรหรือไม่ อย่างไร
5. กลุ่มสมาชิกทอผ้าไหมมีความพึงพอใจต่อการนำหลักแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในองค์กรหรือไม่ อย่างไร

แบบสอบถามแบบมีโครงสร้าง

จากการจัดสนทนากลุ่ม (Focus group discussion)

<u>เรื่อง</u> การพัฒนากลุ่มอาชีพทอผ้าไหม ตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง กรณีศึกษา บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

<u>คำชี้แจง</u> แบบประเมินฉบับนี้มีทั้งหมด 3 ตอน ขอให้ผู้ตอบแบบประเมินตอบให้ครบทั้ง 3 ตอน เพื่อให้การดำเนินการจัดการสนทนากลุ่มเป็นไปตามวัตถุประสงค์และเพื่อเป็นประโยชน์ในการนำไปใช้ต่อไป

<u>ตอนที่ 1</u> ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์

1. ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์.....
2. ที่อยู่ บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ตำบล.....อำเภอ.....
   จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์..... โทรศัพท์.....
3. เพศ ○ ชาย ○ หญิง
4. อายุ .....ปี
5. วุฒิการศึกษา
   - ○ ประถมศึกษา (ป.1-6)
   - ○ มัธยมต้น (ม.1-3)
   - ○ มัธยมปลาย (ม.4-6) , ปวช.
   - ○ อนุปริญญา, ปวส.
   - ○ ปริญญาตรี
   - ○ อื่น (ระบุ).....
6. สถานะผู้ให้สัมภาษณ์
   - ○ คณะกรรมการกลุ่ม
   - ○ สมาชิกกลุ่มทอผ้าไหม
   - ○ กลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าไหม
   - ○ เจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรอำเภอชนบท
   - ○ เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนอำเภอชนบท

<u>ตอนที่ 2</u> ข้อมูลการประเมินเกี่ยวกับการพัฒนากลุ่มทอผ้าไหมตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

ที่	ประเด็นความคิดเห็น	ระดับ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
1.	การรู้จักแบ่งปันในทุกๆ เรื่องที่แบ่งปันได้โดยตัวเองไม่เดือดร้อน					
2.	การไม่เอาเปรียบคนอื่น					
3.	การไม่เอาเปรียบธรรมชาติ					
4.	การนำเอาคุณธรรมนำทางในการดำเนินชีวิต					
5.	ภูมิใจในกำพืดของตนเอง					
6.	ภูมิใจในถิ่นฐานบ้านเกิดของตัวเอง					
7.	ภูมิใจในวัฒนธรรมการกินของตัวเอง					
8.	ภูมิใจในวัฒนธรรมของใช้พื้นบ้านของตนเอง					
9.	การไม่ไหลไปตามกระแสบริโภคนิยม					
10.	การเลือกใช้สิ่งของต่างๆ อย่างพอดี ไม่มากเกินไป ไม่ใหญ่เกินไป ไม่ยึดติด ยี่ห้อสินค้า					
11.	การไม่ทำตามคนอื่น ไม่เลียนแบบ แต่เรียนรู้จากสิ่งที่คนอื่นทำ					
12.	การแสวงหาความรู้ โดยการศึกษาในระดับการศึกษาที่สูงขึ้นตามศักยภาพของตนเอง					
13.	การจัดทำงบประมาณ รายรับ รายจ่ายของครอบครัว					
14.	มีแผนการลงทุนเป็นของตัวเอง					
15.	การใช้ข้อมูลเป็นรากฐานในการวางแผนโดยอาศัยหลักคิดที่ดี					
16.	การทำงานต่างๆ ด้วยใจรัก					
17.	การทำงานต่างๆ ด้วยความรู้จริง รู้ลึกในสิ่งที่ทำ					

ที่	ประเด็นความคิดเห็น	ระดับ				
		มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
18.	การทำงานต่างๆ ให้มีคุณภาพ อย่างสม่ำเสมอ					
19.	มีเวลาให้กับครอบครัว โดยคำนึงถึงครอบครัวมาก่อนสิ่งอื่นๆ เสมอ					
20.	การนึกถึงส่วนรวม มากกว่าส่วนตัว โดยการไม่เอาเปรียบคนอื่น					
21.	การนึกถึงส่วนรวม มากกว่าส่วนตัว โดยไม่เอาตัวรอดคนเดียว					
22.	การนึกถึงส่วนรวมมากกว่าส่วนตัวโดยการไม่เอาแต่ญาติพี่น้องพรรคพวกเพื่อนฝูง					

<u>ตอนที่ 3</u> ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ภาคผนวก ข

ภาพกิจกรรมประกอบการวิจัย

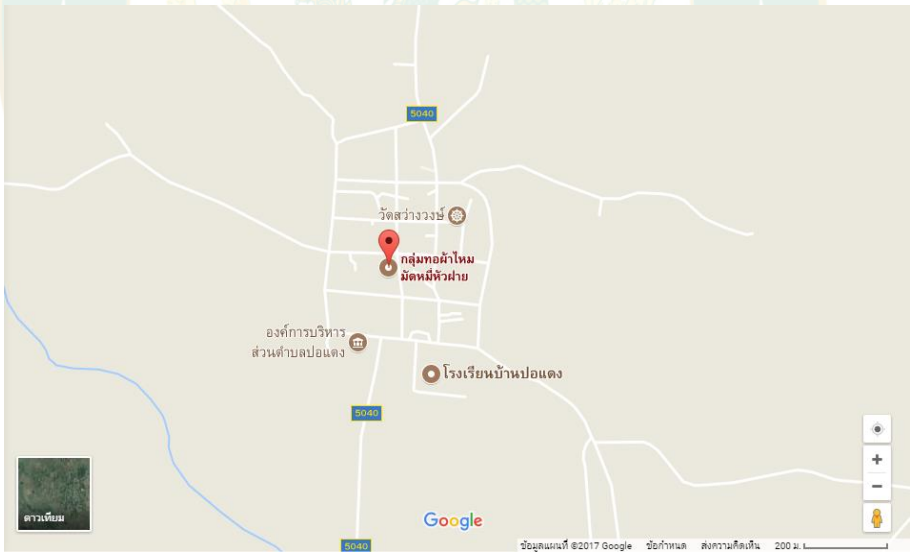
ภาพผนวกที่ 1 หนองแฝกแหล่งน้ำที่ใช้ทำการเกษตรพืชสวนครัว
ของชาวบ้านหัวฝาย

ภาพผนวกที่ 2 ถนนที่องค์การบริหารส่วนจังหวัดสร้างตัดผ่าน
บ้านหัวฝาย หมู่ที่ 2

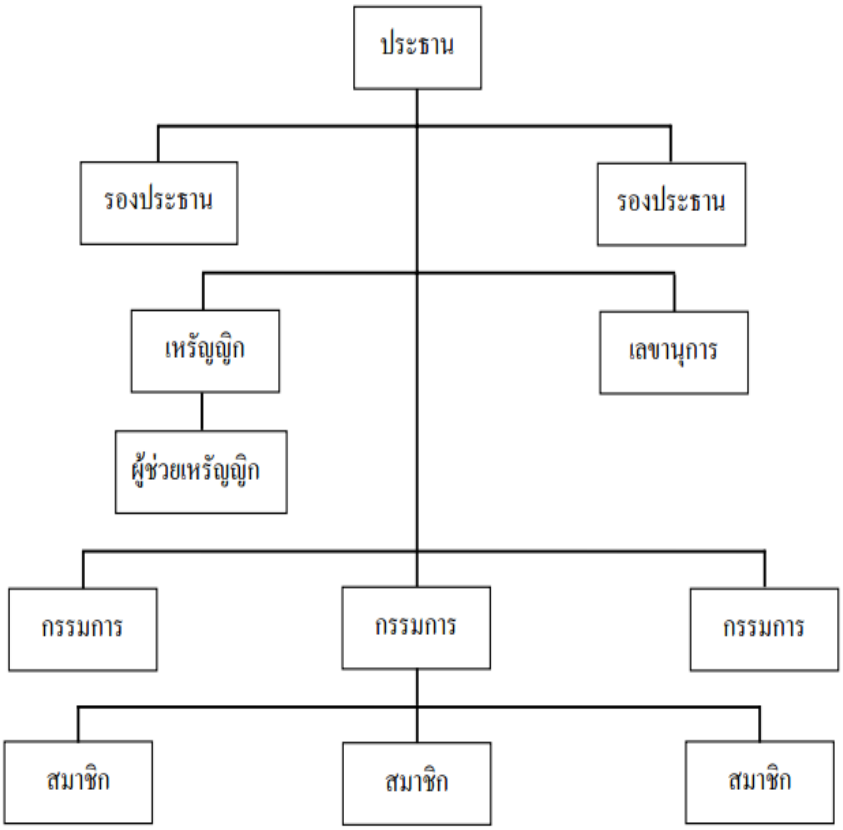
ภาพผนวกที่ 3 ถนนคอนกรีตในหมู่บ้านที่ชาวบ้านใช้สัญจร

ภาพผนวกที่ 4 โรงเรียนบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น

ภาพผนวกที่ 5 โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพชุมชนตำบล ที่ตั้งอยู่ในเขตบ้านหัวฝาย



ภาพผนวกที่ 6 แผนที่ที่ตั้งกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น



ภาพผนวกที่ 7 โครงสร้างการบริหารของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย

ภาพผนวกที่ 8 ประกาศนียบัตรแสดงการได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ระดับสามดาว ระดับประเทศ ปี พ.ศ. 2547

ภาพผนวกที่ 9 ประกาศนียบัตรแสดงการได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ระดับสี่ดาว ในระดับภูมิภาค ปี พ.ศ. 2549

ภาพผนวกที่ 10 ประกาศนียบัตรแสดงการได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ระดับสี่ดาว ของประเทศปี พ.ศ. 2552

เลขที่ ๓๕๒๘๑-๒๐๕๒/๑๘

สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม

ให้ใบรับรองฉบับนี้ไว้เพื่อแสดงว่า

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าไหมพื้นเมือง

ได้รับอนุญาตให้แสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนกับ

ผ้าทอมือลายพื้นฐาน **มาตรฐานเลขที่** มผช.๑๐(๑)/๒๕๔๖

ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรอง ผ้าไหมแท้

สถานที่ทำชื่อ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าไหมพื้นเมือง

เลขที่ ๔๖ **ตรอก/ซอย** - **ถนน** - **หมู่ที่** ๒

ตำบล ปอแดง **อำเภอ** ชนบท **จังหวัด** ขอนแก่น

ออกให้ ณ วันที่ ๓ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๕๒

(นางวัตนาภรณ์ จึงสงวนสิทธิ์)
เลขาธิการสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม

สิ้นอายุวันที่ ๒ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๕๕

ภาพผนวกที่ 11 ใบรับรองมาตรฐานและอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม

ภาพผนวกที่ 12 หม่อน หรือ เดิมมวน ที่ใช้เลี้ยงไหม พันธุ์ที่นิยมปลูก นม.60

ภาพผนวกที่ 13 ตัวไหม หรือ โกนเนียง ที่นิยมเลี้ยงได้แก่พันธุ์ดอกบัว

ภาพผนวกที่ 14 ผู้วิจัยศึกษาระยะของตัวหนอน

ภาพผนวกที่ 15 กระด้งหรือเกรียง อุปกรณ์สำหรับเลี้ยงไหม

ภาพผนวกที่ 16 ชั้นวางกระด้งสำหรับการเลี้ยงไหม

ภาพผนวกที่ 17 จ่อหรือจอ สำหรับใส่ตัวไหมสุกเพื่อให้ตัวไหมสร้างรังไหม

ภาพผนวกที่ 18 หม้อต้มรังไหมและรอกสำหรับสาวไหม

ภาพผนวกที่ 19 ไม้สืบหลอก หรือ เวกซราว สำหรับเกลี่ยเส้นไหมขณะสาวไหม

ภาพผนวกที่ 20 อักที่ใช้สำหรับปั่นเส้นไหมหลังจากสาวไหมเส้น
เป็นการจัดระเบียบเส้นไหม

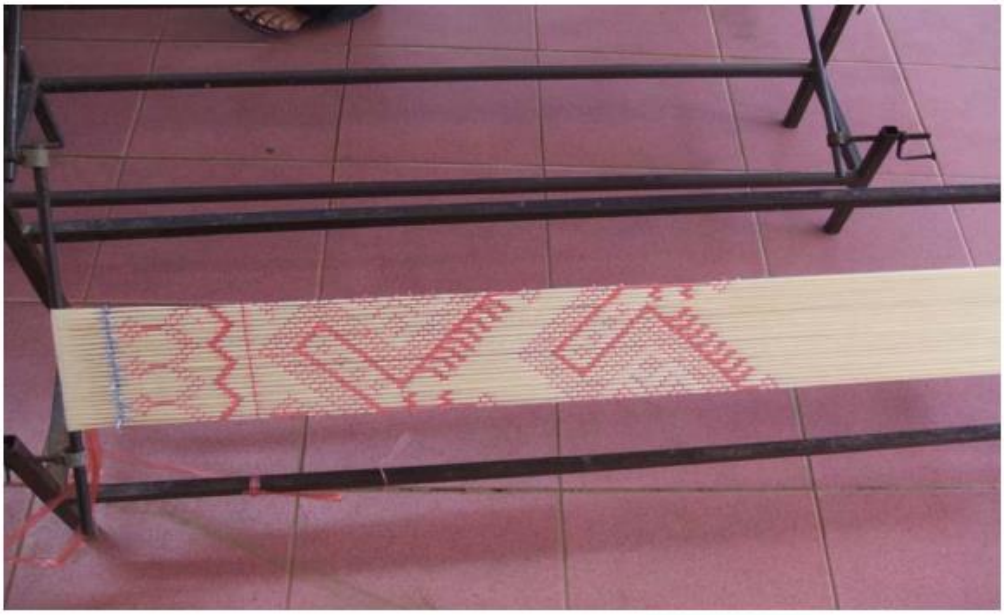
ภาพผนวกที่ 21 ฐานอักสำหรับปั่นเส้นไหมเข้าอักเพื่อจัดระเบียบเส้นไหม

ภาพผนวกที่ 22 ระวิง หรือ ระวัง ใช้สำหรับปั่นเส้นไหม้เข้าอักเพื่อจัดระเบียบเส้นไหม

ภาพผนวกที่ 23 ไน หรือรหัส ใช้สำหรับกรอเส้นไหมเข้าหลอดเส้นพุ่ง

ภาพผนวกที่ 24 กระสวย หรือกระซูย ใช้ใส่หลอดด้ายเส้นพุ่ง

ภาพผนวกที่ 25 โฮงค้นหมี่ ใช้สำหรับจัดเส้นไหมเพื่อนำไปมัดหมี่



ภาพผนวกที่ 26 โฮงมัดหมี่

ภาพผนวกที่ 27 ฟืมทอผ้าไหมและตะกรอทอผ้าไหม

ภาพผนวกที่ 28 ลักษณะกี่ทอผ้าไหม

ภาพผนวกที่ 29 การสาวไหม

ภาพผนวกที่ 30 การค้นไหมเส้นพุ่งก่อนนำไปมัดหมี่

ภาพผนวกที่ 31 หมี่ที่มัดเป็นลวดลาย

ภาพผนวกที่ 32 การกรอเส้นไหมยืนเข้าหลอดเพื่อนำไปทอ

ภาพผนวกที่ 33 การมัดไหมเส้นยืนเข้ากับไม้พันก่อนเริ่มทอผ้าไหม

ภาพผนวกที่ 34 แปรง หรือแปรงเซ็ดเมาะ สำหรับหวีไหมเส้นยืน

ภาพผนวกที่ 35 การตัดผ้าออกจากฟืม

ภาพผนวกที่ 36 ผ้าโสร่งที่เป็นผ้าไหมหางกระรอก

ภาพผนวกที่ 37 ผ้าไหมลายขัดพื้นฐาน

ภาพผนวกที่ 38 ผ้าไหมลายยกดอกที่ได้การรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรม

ภาพผนวกที่ 39 การศึกษาเกี่ยวกับวิธีการเลี้ยงไหม

ภาพผนวกที่ 40 การศึกษาเกี่ยวกับวิธีการสาวไหม

ภาพผนวกที่ 41 การศึกษาเกี่ยวกับวิธีการทอผ้า

ภาพผนวกที่ 42 การสัมภาษณ์กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย

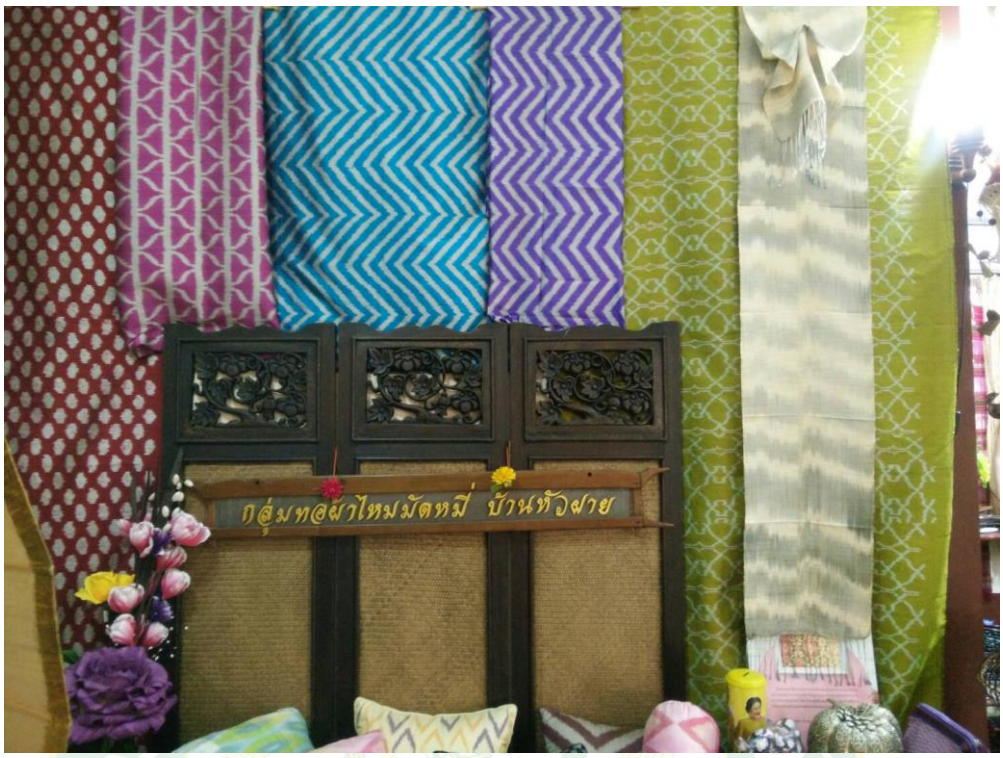
ภาพผนวกที่ 43 การสนทนากลุ่ม (Focus group discussion)

ภาพผนวกที่ 44 การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการสนทนากลุ่ม
(Focus group discussion)

ภาพผนวกที่ 45 การสัมภาษณ์ประธานกลุ่มทอผ้าไหม

ภาพผนวกที่ 46 การสัมภาษณ์สมาชิกในกลุ่มทอผ้าไหม

ภาพผนวกที่ 47 การสัมภาษณ์สมาชิกในกลุ่มทอผ้าไหมเกี่ยวกับบริบทของชุมชน



ภาพผนวกที่ 48 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหัวฝาย

ประวัติผู้วิจัย

นายอลงกรณ์ ดีกุดเรือ

เกิดเมื่อ 19 กรกฎาคม 2529

ประวัติการศึกษา

	ระดับปริญญาตรี สาขาการพัฒนาชุมชน คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย \จังหวัดเลย
พ.ศ. 2549	ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ โรงเรียนวิบูลย์บริหารธุรกิจราม-อินทรา กรุงเทพมหานคร
พ.ศ. 2545	ระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนเชียงใหม่ประชานุสรณ์ จังหวัดร้อยเอ็ด