วัฒนธรรมในฐานะกระบวนการเรียนรู้เพื่อการพัฒนา: กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนใน ตำบลสันทรายหลวง ตำบลสันป่าเปา และตำบลหนองแหย่ง อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

กิตติภณ สุพรรณกลาง
สราวิทย์ ภิบาลจอมมี
สุเทพ แสนมงคล
สุมนา วอนเพียร

งานวิจัยนี้ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยจาก
สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ
กระทรวงวัฒนธรรม
ประจำปีงบประมาณ ๒๕๔๗

กิตติกรรมประกาศ

การวิจัยครั้งนี้สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาจาก อาจารย์สามารถ ศรีจำนงค์ ที่ปรึกษาโครงการ ผู้ซึ่งได้ให้ความรู้ให้คำปรึกษาแนะนำ ชี้แนวทาง และตรวจแก้ไข ด้วยความเป็นกัลยาณมิตรที่ดียิ่ง คณะวิจัยได้รับความรู้และประสบการณ์ในครั้งนี้เป็นอย่างดียิ่ง และขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอกราบขอบพระคุณศาสตราจารย์ ดร.อานันท์ กาญจนพันธุ์ และคณะอนุกรรมการสภาวัฒนธรรมแห่งชาติ (ภาคเหนือ) ที่ให้โอกาสทีมงานวิจัยและกรุณาช่วยสะท้อนผลงานจากการนำเสนอรายงานความก้าวหน้าโครงการวิจัยทุกครั้ง จนนำไปสู่การปรับปรุงแก้ไข และส่งผลให้โครงการวิจัยฉบับนี้ได้เสร็จสิ้นสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

และข้อมูลการวิจัยในครั้งนี้ได้รับความอนุเคราะห์จากกลุ่มผลิตภัณฑ์ทั้งสามกลุ่ม ซึ่งได้แก่ คุณแม่บัวจันทร์ นนทวาสี ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันทรายหลวง พร้อมทั้งสมาชิกกลุ่มทุกท่าน คุณณัฐพล งามเริง คุณสุดมนา แสงคำ เจ้าของกิจการทั้งสองท่านและสมาชิกกลุ่มตุ๊กตาดินเผาเด็กไทยล้านนา “ประติมากรรมดินเผากอยก่อนก่ะ” ทุกท่าน พร้อมทั้งคุณเทอดศักดิ์ แสงพระเวช จากกลุ่มสมุนไพรชุมชนบ้านบวกเปาที่กรุณาให้ความอนุเคราะห์ จึงขอขอบพระคุณทุกท่านที่เอ่ยนามทั้งหมดข้างต้น

ขอขอบคุณสำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ ที่พิจารณาอนุมัติงบประมาณเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการวิจัยครั้งนี้

ด้วยความกรุณาจากบุคคลและหน่วยงานที่อ้างเอ่ยถึงดังกล่าวข้างต้น ช่วยให้คณะผู้วิจัยมีกำลังใจในการที่จะต่อยอดงานการศึกษาด้านวัฒนธรรมของชุมชนท้องถิ่น ที่ท้าทายอีกมากมาย และจะใช้โอกาสที่เหมาะสมสืบสานวัฒนธรรมที่ดีงาม เพื่อให้ได้ข้อค้นพบและเผยแพร่โครงการวิจัยให้ชนรุ่นหลังได้ตระหนัก และเห็นความสำคัญ เพื่อช่วยกันอนุรักษ์ให้เป็นวัฒนธรรมที่อยู่คู่ชาติไทยตลอดกาล

คณะผู้วิจัย

มีนาคม ๒๕๔๘

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง วัฒนธรรมในฐานะกระบวนการเรียนรู้เพื่อการพัฒนา: กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนในตำบลสันทรายหลวง ตำบลสันป่าเปา และตำบลหนองแหย่ง อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึง (1) รูปแบบ ขั้นตอน และกระบวนการเรียนรู้ทางวัฒนธรรมที่เกิดขึ้นในการดำเนินการวิสาหกิจชุมชน (2) อิทธิพลของเงื่อนไขและปัจจัยที่ส่งผลต่อกระบวนการเรียนรู้ และ (3) กระบวนการเชื่อมโยงองค์ความรู้ไปสู่การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพโดยใช้กลุ่มตัวอย่างสามกลุ่มคือ (1) กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันทรายหลวง ตำบลสันทรายหลวง (2) กลุ่มตุ๊กตาดินเผาเด็กไทยล้านนา "ประติมากรรมดินเผ่ากอยก่อนก่ะ" ตำบลสันป่าเปา และ (3) กลุ่มสมุนไพรชุมชนบ้านบวกเปา ตำบลหนองแหย่ง โดยผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเชิงเอกสารเพื่อจัดกรอบคิดในการวิจัย การหาข้อมูลจากผู้ให้ข้อสนเทศและเข้าสนาม เพื่อเก็บข้อมูลด้วยการสังเกตทั้งแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม การสัมภาษณ์ และการสนทนากลุ่ม เมื่อได้ข้อมูลมาแล้ว ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ความน่าเชื่อถือและความเที่ยงตรงก่อนที่จะทำการแยกหมวดหมู่เพื่อตอบคำถามการวิจัยในรูปอุปนัยเชิงวิเคราะห์ (Analytical Induction)

ผลจากการวิจัยพบว่า วิสาหกิจชุมชนกรณีศึกษาทั้งสามกลุ่มมีลักษณะที่แตกต่างกันโดยธรรมชาติของผลิตภัณฑ์ กลุ่มตุ๊กตาดินเผาเด็กไทยล้านนาเป็นกิจการส่วนบุคคล ในขณะที่กลุ่มทำข้าวแตน (กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันทรายหลวง) และกลุ่มสมุนไพรชุมชนบ้านบวกเปาเป็นกิจการของชุมชนที่ตั้งขึ้นมาในรูปที่คล้ายสหกรณ์ รูปแบบ ขั้นตอน และกระบวนการเรียนรู้ทางวัฒนธรรมจึงต่างไประหว่าง กลุ่มแรกและสองกลุ่มหลัง ในขณะที่กลุ่มทำข้าวแตนอาศัยความรู้ดั้งเดิมในชุมชนเป็นส่วนใหญ่ ส่วนกลุ่มสมุนไพรที่มุ่งผลิตเครื่องใช้สมัยใหม่ ต้องอาศัยความรู้จากภายนอกที่เป็นความรู้ทางเคมีที่นำมา แนะนำโดยเภสัชกร นอกจากจะต่างกับกลุ่มอื่นเพราะเป็นกิจการส่วนบุคคลแล้ว กลุ่มทำตุ๊กตาดินเผายังมีลักษณะของการใช้แนวคิดทางศิลปะ ซึ่งเป็นความรู้ที่อยู่นอกขอบข่ายของชุมชนเข้ามาเป็นแนวคิดหลักต่อประเด็นที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและเงื่อนไขของการเรียนรู้ การวิจัยพบว่าในกิจการที่เป็นเจ้าของโดยบุคคลหรือครอบครัว การเรียนรู้จะจำกัดมากกว่าในวิสาหกิจที่ชุมชนเป็นเจ้าของ เช่น กลุ่มข้าวแตนและกลุ่มสมุนไพร กลุ่มข้าวแตนจะมีเครือข่ายการเรียนรู้ที่กว้างขวางกว่าอีกสองกลุ่ม แม้ว่ากลุ่มตุ๊กตาดินเผาจะออกไปให้ความรู้กับสถาบันการศึกษานอกระบบท้องถิ่นที่สนใจวัฒนธรรม เช่น โฮงเฮียนสืบสานล้านนาด้วย

ในเรื่องการเชื่อมโยงเข้าสู่การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนนั้น พบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนทั้งสองคือ กลุ่มข้าวแตนและกลุ่มสมุนไพรมีปัญหาเรื่องการจัดการและการตลาด ในขณะที่กลุ่มตุ๊กตาดินเผามีความสำเร็จเรื่องการตลาดระดับหนึ่ง อาจจะเป็นเพราะเป็นกิจการเอกชนและเจ้าของกิจการมีวิสัยทัศน์

ตั้งแต่แรกว่าจะทำอะไร และใครเป็นกลุ่มเป้าหมายมาตั้งแต่แรก ทั้งการร่วมกิจการก็เป็นแบบค่อยเป็นค่อยไป การออกแบบหรือการเลือกคนเข้าทำงานเป็นไปอย่างรัดกุม สอดคล้องตามวิสัยทัศน์ที่วางไว้ จึงไม่ใช่วิสาหกิจชุมชนตามความหมายที่ผู้วิจัยได้สรุปไว้จากการวิเคราะห์เอกสาร แต่เป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นในชุมชน ใช้เนื้อหาและรูปแบบของวัฒนธรรมชุมชนอย่างน้อยที่สุดของล้านนา และลูกค้ามีส่วนร่วมส่วนกิจการอีกสองอย่างที่ผู้วิจัยใช้เป็นกรณีศึกษานั้น มีลักษณะเป็นวิสาหกิจชุมชนที่เน้นการมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของโดยชุมชน ขาดแกนนำเชิงความคิด ไม่มีการจัดวางวิสัยทัศน์ ไม่ชัดเจนว่าใครเป็นลูกค้า ขาดทักษะทางด้านการจัดการ และการตลาด จึงอาจจะไม่สามารถดำเนินการต่อไปโดยยืนอยู่บนขาของตัวเองได้ ในส่วนของกลุ่มทำข้าวแตน มีการพลิกแพลงปรับโฉมหน้าของผลิตภัณฑ์พอควรทั้งตัวข้าวแตนเองและการบรรจุหีบห่อ แต่ยังไม่สามารถจะให้ความมั่นใจได้ว่าจะมีอุปสงค์ต่อสินค้าอย่างยั่งยืน ในกลุ่มมีคนบางคนที่มีบทบาทหลักและหากบุคคลผู้นี้ไม่อยู่ กิจการก็อาจจะพับไปได้ แต่เครือข่ายการศึกษาดูงานก็ช่วยขยายตลาดได้ระดับหนึ่ง ทางออกหนึ่งที่สมาชิกมองว่าจะสามารถช่วยได้ก็คือ การหาผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ต่อไปเรื่อยๆ โดยใช้พลังกลุ่มเดิม ส่วนกลุ่มสมุนไพรที่ปัจจุบันเน้นการผลิตยาสระผมและน้ำยาเช็ดโต๊ะนั้น ก็ประสบปัญหาการตลาดอย่างหนัก เนื่องจากราคาที่ตั้งไว้ค่อนข้างแพงเมื่อเทียบกับสินค้าประเภทเดียวกันจากโรงงานอุตสาหกรรม แม้ว่าทางกลุ่มจะเน้นว่าสินค้าของตนเป็นสินค้าสุขภาพก็ตาม แต่การขาดการโฆษณา จึงไม่สามารถที่จะทำให้ประเด็นนี้กลายเป็นจุดขายของผลิตภัณฑ์ได้

Abstract

The research on "Culture as the Process of Learning for Development: Case Studies of the Community Business in San Sai Luang Subdistrict, San Pa Pao Subdistrict, and Nong Yang Subdistrict, Chiang Mai Province was aimed at examining (1) form, procedures, and process of cultural learning in the course of the community business operation, (2) influence, conditions, and factors affecting the learning, and (3) the process of linking this knowledge to the community business development. It is a qualitative research in which 3 groups of informants had served as the source of information. They are (1) San Sai Luang Farmer Housewives, (2) Lanna Children Ceramic Group, and (3) Community Herbal Product Group. The researchers started with documentary research to obtain framework for the study before identifying informants and conducting fieldwork. The information was collected through the participant and non-participant observation, interview, and focus-group discussion. The acquired information was then analyzed in term of validity and reliability before being classified into domains relevant to the research questions. The study utilized the technique of analytical induction to present the findings.

It was found that the three community businesses differed in the nature of the products being made. The Lanna Children Ceramic Group was a private enterprise while the other two could fall in the community business type. The latter groups were formed on the principle of cooperative. The form, procedures, and process of cultural learning was different from that of the former. The San Sai Luang Farmer Housewives Group which produced crispy rice snack group depended almost totally on the knowledge accumulated in the community. The group that produced herbal products also relied on outside knowledge, particularly chemical one introduced by a pharmacist. The ceramic group, besides being a private business, also differed from the other two groups in that it utilized the artistic idea to produce the product. Regarding the condition of learning, it was found that the learning is limited within a narrow circle of people in the case of private enterprise compared to the other two which were more of a community business. The crispy rice snack group had wider learning network though the ceramic group sometimes provided service of instruction to some culture-concerned institution like the Lanna culture transmitting school.

Concerning the linkage of the knowledge learned to the community business development, the study revealed that both non-private enterprises - crispy rice snack and herbal product groups had suffered from management and marketing problems. The ceramic group performed better in this sense

which could be attributed to the private nature of the enterprise whose owners had clear vision from the beginning. The vision included who were the potential customers of the product and the evolutionary nature of the operation which carefully designed the products and selected personnel to suit the vision set. Such business did not really fit the definition of the "Community Business" as suggested by the related literature. Nonetheless, it had emerged in the community using content and form of the community's culture at least that of Lanna. It also opened for the customers to participate. The remaining enterprises were established as the community business which stressed the participation of the community but lacked of core leading ideas. There was no vision and no clear target customers were identified. They lacked of skills in managing and marketing were less likely to be a self-relying business. The crispy rice snack group, however, had tried many face lifts both at the product itself and the packaging. There was not assurance, however, there would be adequate demands for the goods. In the group where operation relied mostly on particular invididuals, if they should withdraw, the business would collapse. The learning network strengthened by the study tour could help to a certain extent. One solution was suggested by some members of the group that new products must be constantly created using the strength of the existing group. The herbal group which currently produced shampoo and table cleaning solution confronted with severe marketing problem as the price set was too high relative to the similar industrially produced product that competed in the market. The group insisted their products were of health product but lack of advertisement could not make the selling point come across.

สารบัญ

กิตติกรรมประกาศ ก

บทคัดย่อ ข

Abstract ง

สารบัญ ฉ

บทที่ 1 บทนำ 1

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา 1

วัตถุประสงค์ของการวิจัย 2

คำถามหลักของการวิจัย 2

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ 2

บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และกรอบคิดในการวิจัย 4

แนวคิดเกี่ยวกับวัฒนธรรมและกระบวนการเรียนรู้ 4

แนวคิดเกี่ยวกับชุมชนปฏิบัติและความเข้มแข็งของชุมชน 5

แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน 8

กรอบแนวคิดการวิจัย 14

บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย 15

สถานที่ดำเนินการวิจัย 15

ระยะเวลาในการดำเนินโครงการ 15

ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน 15

เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล 16

การรวบรวมข้อมูล 16

การวิเคราะห์ข้อมูล 17

บทที่ 4 ผลการวิจัย 18

กรณีที่ 1: กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันทรายหลวง 18

ประวัติความเป็นมา 18

การบริหารจัดการกลุ่ม 19

โครงสร้างคณะกรรมการ 19

การบริหารจัดการการเงิน 20

การจัดการแรงงาน 21

การผลิต 21

การตลาด 31

เครือข่ายการเรียนรู้ 31

เงื่อนไขและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเรียนรู้ 34

กรณีที่ 2: กลุ่มตุ๊กตาดินเผาเด็กไทยล้านนา "ประติมากรรมดินเผากอยก่อนก่ะ" 38

ประวัติความเป็นมา 38

กระบวน/ขั้นตอนการผลิต 39

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ 41

การตลาด 43

เงื่อนไขและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเรียนรู้ 44

กรณีที่ 3: กลุ่มสมุนไพรชุมชนบ้านบวกเปา 46

ประวัติความเป็นมา 46

การผลิต 46

การตลาด 48

การบริหารจัดการ 50

เงื่อนไขและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเรียนรู้ 50

การเชื่อมโยงการเรียนรู้ไปสู่การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน 51

บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ 56

สรุปผลการวิจัย 56

อภิปรายผล 60

ข้อเสนอแนะ 62

บรรณานุกรม 64

ภาคผนวก 66

ประวัตินักวิจัย 69

บทที่ 1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันรัฐบาลได้ดำเนินการส่งเสริมกิจกรรม เพื่อแก้ไขปัญหาในชุมชนในลักษณะของการรวมกลุ่มประกอบอาชีพ ไม่ว่าจะเป็นโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์หรือ (OTOP) ที่ส่งเสริมชุมชนให้มีการรวมกลุ่มสำหรับการผลิตสินค้าในแต่ละชุมชน โดยอาศัยพื้นฐานทางวัฒนธรรม หรือทุนของชุมชน ทั้งนี้มีเป้าหมายเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าของชุมชนที่มีอยู่ ในขณะเดียวกัน ก็เน้นส่งเสริมในด้านทุนสำหรับการผลิต หรือการสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน ในขณะเดียวกัน รัฐบาลได้จัดตั้งกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง โดยมีกองทุนเริ่มต้นประเดิมหมู่บ้าน/ชุมชนละหนึ่งล้าน นอกจากนี้ยังมีโครงการธนาคารประชาชน ที่ดำเนินการโดยธนาคารออมสิน

ในปัจจุบันวิสาหกิจชุมชน ได้รับการส่งเสริมโดยกรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อเสริมสร้างภูมิปัญญาท้องถิ่นและกระบวนการเรียนรู้ของชุมชน เพื่อสร้างโอกาสและรายได้ของชุมชนฐานราก ให้ชุมชนและเครือข่ายสามารถพึ่งตนเองได้อย่างสมบูรณ์

อย่างไรก็ตาม ในบริบทของสังคมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทุนนิยมได้ถาโถมเข้าสู่ชุมชน เปลี่ยนวิถีการผลิตและเป้าหมายแห่งการผลิตจากการพึ่งตนเองเป็นการผลิตเพื่อขาย จากเกษตรกรรมเพื่อยังชีพเป็นการปลูกพืชเศรษฐกิจ ในขณะเดียวกันระบบความสัมพันธ์ทางสังคมของชุมชนได้เปลี่ยนแปลง มีแนวโน้มไปสู่ภาวะปัจเจกชนมากยิ่งขึ้น พร้อมกันนั้น รัฐบาลก็พยายามนำโครงการพัฒนาในรูปแบบของการป้อน และมีลักษณะสำเร็จรูปเข้าสู่ชุมชนเพื่อเป็นฐานกำลังของการผลิตแบบทุนนิยม ภายใต้วาทกรรม “แก้ความยากจน” ซึ่งหลากหลายโครงการได้ผูกมัดให้ชุมชนต้องติดอยู่กับวิถีแห่งการแข่งขัน ดิ้นรน และท้ายสุดหลีกหนีไม่พ้นภาวะพึ่งพาซึ่งแสดงออกได้ในปรากฏการณ์ของการมีหนี้สินล้นพ้นตัวในปัจจุบัน

สถานการณ์ดังกล่าวข้างต้นจึงมีคำถามว่า วิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นอีกหนึ่งโครงการของรัฐบาลนั้นจะนำไปสู่ภาวะแห่งความยั่งยืน และหลุดพ้นภาวะพึ่งพิง ขณะเดียวกันหากพิจารณาในมิติทางสังคม ชุมชนปฏิบัติในวิสาหกิจชุมชนนั้น จะนำไปสู่ความแน่นแฟ้นของสังคมในระดับชุมชนชนบทได้หรือไม่ ซึ่งกุญแจที่สำคัญสำหรับจะตอบคำถามดังกล่าวข้างต้น ในฐานะของนักวัฒนธรรม จึงจำเป็นต้องเข้าไปศึกษากระบวนการรวมกลุ่มของวิสาหกิจชุมชนในมิติของกระบวนการทางวัฒนธรรม ซึ่งหากจับประเด็นวัฒนธรรมมาศึกษาในปรากฏการณ์

ของวิสาหกิจชุมชนได้แล้ว เชื่อว่าจะสามารถอธิบายถึงความสำเร็จหรือล้มเหลว ของวิสาหกิจชุมชนได้

วัฒนธรรม ในความหมายที่นักสังคมศาสตร์ส่วนหนึ่งใช้ก็คือ กระบวนการทางความคิดหรือ "วิธีคิด" ซึ่งเป็นผลของกระบวนการคิด/กระบวนการเรียนรู้ ภายใต้เงื่อนไข/ปัจจัยที่ห้อมล้อมชุมชนสังคม ดังนั้น ในการศึกษาถึงความเป็นไปได้ของการใช้วิสาหกิจชุมชนเป็นเครื่องมือของ**การพัฒนา**นั้น จึงจำเป็นต้องเข้าไปศึกษาถึงกระบวนการทางวัฒนธรรมของวิสาหกิจชุมชน ภายใต้การสัมผัส สังเกต ปฏิบัติการจริงของชุมชน คำถามหลักของการวิจัยคือ ชุมชนมีกระบวนการเรียนรู้ และเชื่อมโยงองค์ความรู้ในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอย่างไร คำตอบที่ได้จากคำถามนี้ น่าจะนำไปสู่การค้นพบบางส่วนของความจริงที่จะนำมาประยุกต์ใช้สำหรับ**การพัฒนา** ได้ต่อไป

วัตถุประสงค์

1) เพื่อศึกษาถึงรูปแบบ ขั้นตอน และกระบวนการเรียนรู้ทางวัฒนธรรมที่เกิดขึ้นในการดำเนินการวิสาหกิจชุมชน

2) เพื่อศึกษาถึงอิทธิพลของเงื่อนไข และปัจจัยที่ส่งผลต่อกระบวนการเรียนรู้

3) เพื่อศึกษาถึงกระบวนการเชื่อมโยงองค์ความรู้ ไปสู่การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

คำถามหลักของการวิจัย

ชุมชนมีกระบวนการเรียนรู้เป็นอย่างไร และเชื่อมโยงองค์ความรู้ในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนได้อย่างไร?

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. คณะวิจัยได้เรียนรู้เกี่ยวกับการวิจัยทางด้านวัฒนธรรม ซึ่งจะช่วยขยายมิติของการปฏิบัติที่ทำอยู่ ให้มีมิติทางวัฒนธรรมมากขึ้น

2. นักวิชาการ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และผู้ที่สนใจทั่วไปได้ทราบและตระหนักถึงมิติทางวัฒนธรรมในการที่จะปรับปรุง พัฒนา กระบวนการเรียนรู้ในวิสาหกิจชุมชนให้สามารถช่วยเหลือตัวเองได้อย่างยั่งยืน

3. เกิดแนวทางการสร้างเครือข่ายการเรียนรู้ร่วมกัน ระหว่างวิสาหกิจชุมชน นักวิชาการ นักพัฒนา ในการที่จะดึงเอากระบวนการทางวัฒนธรรมผนวกรวมกับตัวผลิตภัณฑ์ เข้ามาเป็นจุดขาย เพื่อสร้างสินค้าทางวัฒนธรรม และเชื่อมโยงมิติด้านการตลาดให้เกิดการพึ่ง ตนเองอย่างยั่งยืนต่อไป

4. การวิจัยในมิติวัฒนธรรมกับการพัฒนาที่เป็นกระบวนการที่เคลื่อนไหว ไม่หยุดนิ่ง และสร้างการเรียนรู้กับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องตั้งแต่ผู้วิจัย ผู้ให้ข้อมูล และสาธารณชนทั่วไป

บทที่ 2
แนวคิด ทฤษฎีและกรอบความคิดในการวิจัย

การศึกษาวิจัยนี้จะเป็นการศึกษาวิจัยแบบกรณีศึกษา โดยการเก็บข้อมูลจากจากการสังเกต สัมภาษณ์ และการสนทนากลุ่มแบบเจาะเฉพาะ โดยอาศัยพื้นฐานทางทฤษฎีที่น่าจะช่วยในการตอบคำถามการวิจัยอยู่ 3 แนวคิดหลักคือ(1) แนวคิดเกี่ยวกับวัฒนธรรม และกระบวนการเรียนรู้ (2) แนวคิดเกี่ยวกับชุมชนปฏิบัติ (Community of Practice) ความเข้มแข็งของชุมชน และ (3) แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

แนวคิดเกี่ยวกับวัฒนธรรม และกระบวนการเรียนรู้

วัฒนธรรม เป็นมโนทัศน์ (Concept) ที่มีผู้ให้ความหมายแตกต่างกันไป ทั้งในแง่ของการหยุดนิ่ง (Static) เป็นต้นว่า วัฒนธรรม คือ มรดก ศิลปการแสดง หัตถกรรม ซึ่งเป็นการให้ความหมายวัฒนธรรมในแง่ของผลผลิต หากแต่ตรงกันข้ามในทางมานุษยวิทยา วัฒนธรรมมีความหมายมากกว่าการหยุดนิ่ง แต่เป็นกระบวนการที่ต่อเนื่อง ผสมผสานกัน หรือต่อต้านการเปลี่ยนแปลง การปรับเปลี่ยน การประยุกต์ และการเลื่อนไหล

การศึกษานี้เน้นวัฒนธรรม ในฐานะกระบวนการทางวัฒนธรรม (Cultural process) ที่มีทั้งกระบวนการผลิต (Production) และกระบวนการผลิตซ้ำ (Reproduction) เพื่อสืบทอดภายใต้กระบวนการทางวัฒนธรรม วัฒนธรรมของกลุ่มย่อยมีปฏิสัมพันธ์ (Interaction) กันในรูปแบบต่างๆ เช่น การแลกเปลี่ยน ครอบงำ หรือดูดกลืนกัน ตัวอย่าง เช่น วัฒนธรรมทุนนิยมพยายามที่จะขจัดบุคลิกภาพของคนในโลกที่สาม ที่ถือว่าเป็นอุปสรรคต่อทิศทางการพัฒนาของทุนนิยม เช่น แนวความคิดเรื่องความสันโดษ หรือความพอใจในสิ่งที่มีอยู่ ซึ่งภายหลังพัฒนาเป็นแนวคิดเศรษฐกิจแบบพอเพียง ที่เป็นแนวคิดทางพุทธศาสนา หรือการพยายามทำให้วัฒนธรรมของประเทศโลกที่สามเป็นวัฒนธรรมสากล (กาญจนา แก้วเทพ, 2544: 14)

เมื่อเข้าใจวัฒนธรรมในฐานะของกระบวนการแล้ว สาระที่สำคัญของวัฒนธรรม คือ ระดับนามธรรม นั่นคือ วัฒนธรรม คือ ระบบความรู้ / ชุดความคิด / ความเข้าใจ หรือระบบความเชื่อ ที่เป็นตัวกำหนดการปฏิบัติต่อกันและกันในสังคม กระบวนการทางวัฒนธรรม จึงมีจุดร่วมเน้นย้ำอยู่ที่ “กระบวนการเรียนรู้” นั่นเอง

ทำนองเดียวกันกระบวนการเรียนรู้นี้เองที่กำหนดหลักการจัดกิจกรรม / การกระทำของคนในแต่ละวัฒนธรรม ซึ่งแสดงออกจากวิถีชีวิตประจำวันของคนในวัฒนธรรมนั้น เป็นลีลาทางวัฒนธรรม Bourdieu นักคิดด้านวัฒนธรรมท่านหนึ่งได้เสนอไว้ว่า ระบบหลักการ

จัดกิจกรรมทางสังคมมีลักษณะ 2 ด้าน ด้านหนึ่งปัจเจกบุคคลจำเป็นต้องปฏิบัติตาม ธรรมเนียมปฏิบัติของสังคม แต่ในอีกด้านหนึ่ง ระบบดังกล่าวก็ยังเป็นระบบเปิด ที่เปิดช่องว่างให้บุคคลได้สร้างสรรค์ ได้แตกแถว และได้วาดลวดลาย โดยสรุปก็คือ วัฒนธรรมมีทั้งส่วนที่เป็นการสืบทอด และเป็นการเปลี่ยนแปลง (อ้างในกาญจนา แก้วเทพ, 2544: 19–20)

กระบวนการเรียนรู้ทางสังคมนั้นมีขั้นตอนที่สำคัญ คือ (1) ขั้นตระหนักรับรู้ปัญหา ซึ่งเป็นช่วงสำคัญ ที่ผลักดันให้ชุมชนเกิดพลังร่วมในการเห็นความสำคัญในปัญหานั้น (2) ขั้นการสำรวจทางเลือกในการแก้ไขปัญหา ซึ่งประกอบไปด้วยกระบวนการที่เริ่มจาก การวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาและการพิจารณาหาทางเลือกในการแก้ไขปัญหาที่นำไปสู่การแก้ปัญหาที่ต้นเหตุของปัญหา (3) ขั้นการตัดสินใจเลือกทางเลือก (4) ขั้นการเรียนรู้และลงมือปฏิบัติตามทางเลือก(5) ขั้นการปรับปรุงและ(6) ขั้นการประเมินผล (ปาริชาติ วลัยเสถียร,2543: 93–94) จะเห็นว่ากระบวนการทางวัฒนธรรม คือกระบวนการเรียนรู้ หรือกระบวนการแก้ไขปัญหาชีวิตในสังคมที่ต้องมีการเริ่มต้น พัฒนา และปรับปรุงเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

ในกิจกรรมของชุมชนนั้น การเกาะเกี่ยวโยงใยชุมชนเข้าด้วยกัน มักจะมีกิจกรรมร่วมเป็นจุดประสานความร่วมมือ และกิจกรรมหนึ่งๆ นั้น จะประกอบด้วยกระบวนการทั้ง 6 ขั้น ของการเรียนรู้ทางสังคม ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มที่เน้นการผลิตหรือกลุ่มที่เน้นการสั่งสมทุน สิ่งที่งานวิจัยครั้งนี้พยายามตอบคำถามให้ได้ก็คือ ภายใต้กระบวนการทางวัฒนธรรม หรือกระบวนการเรียนรู้นั้นๆ มีคุณค่าทางวัฒนธรรมอะไรที่อยู่เบื้องหลัง มีหลักการสำคัญอะไรที่ทำให้เกิดปฏิบัติการทางวัฒนธรรม และมีการต่อสู้กันระหว่างวัฒนธรรมอย่างไร สถานการณ์ทางสังคมที่ใช้เป็นเวทีสำหรับการศึกษาครั้งนี้คือ วิสาหกิจชุมชนที่กำลังได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาล ภายใต้วาทกรรมพัฒนาชนบท เพื่อการแก้ไขปัญหาความยากจน

แนวคิดเกี่ยวกับชุมชนปฏิบัติและความเข้มแข็งของชุมชน

ความเป็นชุมชน คือ ระบบความสัมพันธ์ระหว่างคนกับคน ที่ยึดเหนี่ยวกันด้วยเป้าหมายทางสังคมอย่างใดอย่างหนึ่ง โดยไม่จำเป็นต้องมีกิจกรรมเชิงพื้นที่รองรับ ฉะนั้นหัวใจของความเป็นชุมชน จึงจะต้องมีการประทะ ประสานระหว่างสมาชิกของชุมชนที่เรียกกันในสมัยปัจจุบันว่า “ชุมชนปฏิบัติ” เป็นแกนกลาง (สามารถ ศรีจำนงค์, 2545: 19) ได้ให้แนวคิดไว้ว่า ชุมชนปฏิบัติ เป็นการมองสังคมหรือชุมชนด้วยกระบวนทัศน์ใหม่ กล่าวคือ แทนที่จะมองเพียงสังคม หรือชุมชนเป็นเรื่องของพื้นที่หรือโครงสร้างหน้าที่ แต่มองว่าชุมชนสามารถเกิดขึ้นได้โดยการร้อยรัดของความรู้ ความเชี่ยวชาญ หรือภูมิปัญญา

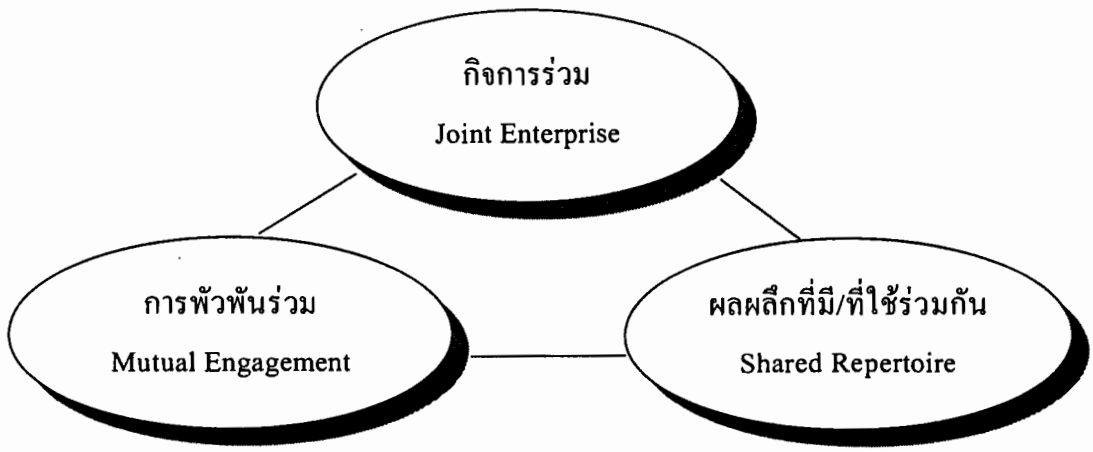
ความหมายของชุมชนปฏิบัติ

ชุมชนการปฏิบัติ เป็นกลุ่มของคนที่เกาะกลุ่มอย่างไม่เป็นทางการ โดยความเชี่ยวชาญและความรู้สึกที่มีร่วมกัน ในการแก้ปัญหาร่วมกันอย่างใดอย่างหนึ่ง Wenger and Synder 2000 p. 139 อ้างใน (สามารถ ศรีจำนงค์, 2545: 19) ชุมชนปฏิบัติมองการเรียนรู้ว่าเป็นความสัมพันธ์ของการฝึกฝนระหว่างผู้รู้ (Expert หรือ Master) กับมือใหม่ (Novice หรือ Apprentice)มีผู้รู้อยู่ที่ศูนย์กลาง ผู้เรียนรู้เข้ามาในฐานะ "ผู้เข้าร่วมชายขอบ (Peripheral Participants)" ก่อนที่จะค่อยๆ รุกคืบเข้าสู่ศูนย์กลาง กระบวนการรุก คือ ส่วนหนึ่งของการสร้างตัวตนหรือที่เรียกว่า อัตลักษณ์ของคน เนื่องจากว่าเป็นการฝึกฝนในการทำงาน งานเป็นส่วนสำคัญในการดำรงชีวิตของคน และเป็นพื้นที่ในการพัฒนาเอกลักษณ์ของตัวเอง หรือที่มองว่า ความเชี่ยวชาญเป็นมิติทางเอกลักษณ์ที่สำคัญของคน สามารถ ศรีจำนงค์ (2545: 19)

มิติของชุมชนปฏิบัติ

"ชุมชน" เป็นคำนิยามที่มีความหมายหลากหลาย ส่วนใหญ่มักจะเน้นว่าชุมชนจะต้องมีพื้นที่ แต่ชุมชนที่สอดรับกับสถานการณ์ปัจจุบันของสังคมความรู้ ก็คือ ชุมชนที่มีการปฏิบัติความเชี่ยวชาญอย่างใดอย่างหนึ่งWenger(1998) อ้างในสามารถ ศรีจำนงค์(2545: 21) ได้ชี้ให้เห็นว่า การเชื่อมโยงการปฏิบัติเข้ากับชุมชนช่วยให้เกิดสองสิ่งคือ (1) มิติชุมชนปฏิบัติช่วยสร้างมโนทัศน์ของการปฏิบัติให้เป็นรูปธรรม และสามารถติดตามได้ และ(2) มิติชุมชนปฏิบัติช่วยนิยามชุมชนอีกรูปแบบหนึ่ง คือชุมชนปฏิบัติ การเชื่อมโยงระหว่างมโนทัศน์ทั้งสองสามารถแสดงออกได้ ดังภาพต่อไปนี้

ภาพที่ 1: แสดงมิติของชุมชนปฏิบัติ



ที่มา: Wenger (1998) อ้างใน สามารถ ศรีจำนงค์ (2545: 22)

จากแผนภาพข้างต้น สามมิติของความสำคัญ ซึ่งการปฏิบัติถูกใช้เป็นแหล่งของการร้อยรัดสังคมเข้าด้วยกัน ได้แก่ กิจกรรมร่วม การพัวพันร่วม และผลผลึกที่ใช้ร่วมกัน ซึ่ง Wenger (1998) อ้างในสามารถ ศรีจำนงค์ (2545: 22) อธิบายรายละเอียดไว้ดังนี้

(1) กิจการร่วม

กิจการร่วม เป็นการร้อยรัดเข้าด้วยกันของชุมชนหนึ่งๆ โดยวิธีการต่อรองกันเพื่อสร้าง "กิจกรรมร่วม" ออกมา ซึ่งกิจกรรมร่วมได้แยกเป็น สามประเด็น ดังนี้คือ

(1.1) กิจการร่วม เป็นผลมาจากกระบวนการรวมหมู่ของการต่อรอง ซึ่งสะท้อนความซับซ้อนของการพัวพันร่วมกัน

(1.2) กิจการร่วม ถูกนิยามโดยผู้เข้าร่วมในขั้นตอนต่างๆ ผู้ซึ่งตอบสนองต่อสถานการณ์อย่างต่อรอง และกิจกรรมร่วมได้กลายมาเป็น ผู้เข้าร่วมเหล่านั้นในที่สุดได้

(1.3) กิจการร่วม ไม่เป็นเพียงเป้าหมายที่ตั้งออกมาได้เท่านั้น แต่มันสร้างความสามารถในการอธิบายเหตุผล ของการกระทำร่วมกัน (Mutual Accountability) ซึ่งเป็นส่วนที่ขาดไม่ได้ของการปฏิบัติ

(2) การพัวพันร่วม

การพัวพันร่วมกันเป็นของผู้เข้าร่วม เป็นแหล่งของการร้อยรัดชุมชนเข้าด้วยกัน การปฏิบัติเกิดขึ้น ในขณะที่คนทำกิจกรรมร่วมกัน กิจกรรมที่ทำร่วมกันก็เกิดจากการต่อรองของสมาชิก การปฏิบัติเกิดขึ้นในชุมชนของคน และความสัมพันธ์ของการพัวพันร่วมกันสมาชิกของชุมชนปฏิบัติจึง เป็นเรื่องของการพัวพันร่วมกัน ซึ่งการพัวพันร่วมกันเป็นความหลากหลายที่เข้ามาปฏิสัมพันธ์กัน ทำสิ่งต่างๆ ร่วมกัน เป็นความซับซ้อนของสังคมและธำรงความเป็นชุมชนไว้

(3) ผลผลึกที่มีและใช้ร่วมกัน

แหล่งของการร้อยรัดชุมชนประเภทที่ 3 คือ การพัฒนาผลที่เป็นรูปธรรมที่มีและใช้ร่วมกัน ในกรณีของชุมชนปฏิบัติ ใช้คำว่า "ผลผลึก" ที่มีและใช้ร่วมกัน รวมไปถึงขั้นตอนการปฏิบัติ วิธีการทำสิ่งต่างๆ เช่น เรื่องเล่า ท่าทาง สัญลักษณ์ การกระทำ และมโนทัศน์ ซึ่งชุมชนการปฏิบัตินั้น ผลิตออกมามาก หรือรับไว้เป็นส่วนหนึ่งของการธำรงอยู่ของชุมชน

ผลผลึกสะท้อนให้เห็นถึงประวัติศาสตร์ของการพัวพันร่วมกัน ในขณะเดียวกันก็มีธรรมชาติที่คลุมเคลือ เพราะเป็นความหมายทางสังคมและวัฒนธรรมที่ต้องยืดหยุ่นกับสถานการณ์ต่างๆ Wenger (1998) ใช้คำว่า Economy of Meaning ซึ่งหมายถึงการประหยัดเชิงความหมาย เป็นการประหยัดแต่มีประสิทธิภาพสูง ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการเป็นชุมชน

ความคลุมเครือในส่วนนี้มีความจำเป็นอย่างยิ่ง ความหมายต่างๆ จึงถูกตีความได้โดยผู้เข้าร่วมที่หลากหลาย

แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชน เกิดขึ้นหลังภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ เมื่อปี 2540 ด้วยสาเหตุคนในชุมชนติดอยู่กับกระแสโลกาภิวัฒน์ ส่งผลให้ชุมชนสูญเสียความสัมพันธ์อันดีในชุมชนเกิดลัทธิตัวใครตัวมัน แก่งแย่งชิงดีชิงเด่น ละเลยภูมิปัญญาในชุมชน กลายเป็นชุมชนที่อ่อนแอเศรษฐกิจตกต่ำ เกิดภาระหนี้สินของคนในครัวเรือน คนจนมีเพิ่ม นักวิชาการ นักพัฒนาสังคมของประเทศหลายคนต่างวิพากษ์วิจารณ์ และได้เสนอแนวคิดที่จะสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชนเพื่อส่งผลให้สังคมพึ่งพาตนเองอย่างยั่งยืน

เสง สิงห์โตทอง (2546: 18) นักคิดด้านการพัฒนาคนหนึ่ง ได้ให้แนวคิดที่เป็นเงื่อนไขของความสำเร็จ ของวิสาหกิจชุมชนไว้สามเงื่อนไขคือ (1) คนในสังคมเปลี่ยนมุมมองใหม่ให้หันมามุ่งที่การลงทุน มิใช่แต่การสร้างหนี้ เพราะเงินที่กู้ไปไม่ใช่เพื่อการบริโภค แต่เป็นการลงทุน โดยมองสิ่งที่ตนมีอยู่เป็นสินทรัพย์ที่มีราคา สามารถเพิ่มมูลค่า สร้างรายได้ให้กับตนเองได้ (2) การส่งเสริมกิจกรรมขนาดเล็กในการสร้างรายได้ให้กับชุมชน โดยการปลุกภูมิปัญญาท้องถิ่นให้ฟื้นกลับมาเป็นพลังดำเนินการ และ (3) เป็นการจัดการกับเศรษฐกิจฐานรากของประเทศให้มั่นคง เพราะเป็นปากท้องของคนส่วนใหญ่

(1) ความหมายวิสาหกิจชุมชน

กฤษณา นิลศรี (2545: 68) กล่าวถึงวิสาหกิจชุมชน (Small and Micro Community Enterprise–SMCE) หมายถึง การประกอบธุรกิจขนาดย่อม เพื่อการบริหารจัดการทุนชุมชน ได้แก่ ทรัพยากร ดิน น้ำ ป่าไม้ ผลผลิต และโภคทรัพย์ รวมทั้งทุนที่เรียกว่า ทุนทางสังคม และก่อให้เกิดเป้าหมายที่เรียกว่า “การพึ่งพาตนเอง” ขณะที่ เสง สิงห์โตทอง (2546: 18–19) ได้สรุปไว้ว่า วิสาหกิจชุมชน หมายถึง กิจการของชุมชนที่คนภายในชุมชนเป็นเจ้าของ กิจกรรมการผลิต กิจกรรมการให้บริการ และกิจการอื่นๆ เพื่อสร้างรายได้และการพึ่งพาตนเอง เป็นเป้าหมายของครอบครัว ชุมชน และระหว่างชุมชน โดยการนำทุนทางสังคมที่มีอยู่ซึ่งได้แก่ ความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วิถีชีวิต วัฒนธรรม ประเพณีและทรัพยากรท้องถิ่น มาบูรณาการกับการบริหารจัดการสมัยใหม่ เพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน ซึ่งไม่ทำลายทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม ในขณะที่ณรงค์ เพชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล (2545: 38–39) สรุปความหมายของวิสาหกิจชุมชน หมายถึงการประกอบการ

โดยชุมชน มีสมาชิกภายในชุมชนเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ทั้งทางด้านการเงิน การผลิต และต้องบริหารจัดการปัจจัยการผลิตที่สามารถเลี้ยงสมาชิกให้พึ่งตนเองได้ ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคม (ศรีปริญญา ธูปกระจ่าง,2546: 1-12)

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในต่างประเทศ

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง การประกอบการหรือโครงการที่คนในชุมชนเป็นเจ้าของหรือดำเนินการเพื่อเพิ่มมูลค่าให้สินค้าหรือบริการให้สามารถจำหน่ายในตลาดหรือได้รับประโยชน์จากการดำเนินการนั้น WWW.lincolnshire Development.org.un (อ้างใน ศรีปริญญา ธูปกระจ่าง, 2546: 1-12)

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง กิจการที่มุ่งช่วยเหลือคนในชุมชนมากกว่าการแบ่งปันผลกำไรระหว่างผู้ประกอบการและผู้เป็นเจ้าของ (Social Enterprise: A Strategy for Success, DTI, July, 2002. อ้างใน(ศรีปริญญา ธูปกระจ่าง,2546: 1-12)

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง วิสาหกิจชุมชนท้องถิ่น ความเข้มแข็งของชุมชน มีการจัดองค์กรร่วมกันและเป็นองค์กรขนาดใหญ่ระดับชาติหรือระหว่าชาติ The Role of Social and Community Enterprise in Service delivery, 2002: 1 อ้างใน(ศรีปริญญา ธูปกระจ่าง,2546: 1-12)

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง องค์กรชุมชนที่ดำเนินกิจการเชิงพาณิชย์ และมุ่งผลทางสังคม โดยดำเนินกิจการเชิงพาณิชย์นั้น คือ การใช้วิธีการเชิงธุรกิจและจัดองค์กรปฏิบัติหน้าที่ให้บังเกิดผลตามแนวทางที่วางไว้วิธีการดำเนินงานดังกล่าวช่วยให้เข้าใจลักษณะของการจัดองค์กรชุมชนที่มีคนในชุมชนเป็นเจ้าของบริหารกิจการและร่วมรับผลประโยชน์ (Community Enterprise Companies, Hraham Boyd, 2003:1/WWW-calidonia.org.uk)

จะเห็นได้ว่า วิสาหกิจชุมชนในความหมายของต่างประเทศ หมายถึง การประกอบการโครงการ หรือกิจการของคนในชุมชน โดยมุ่งผลประโยชน์เชิงพาณิชย์ และผลทางสังคมให้กับชุมชนนั้นเป็นตัวชี้วัด แสดงถึงความยั่งยืนของชุมชน โดยมุ่งรักษาความสมดุลย์ของสิ่งแวดล้อมและสวัสดิการภายในชุมชน (ศรีปริญญา ธูปกระจ่าง,2546: 1-12)

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในชนบทของไทย

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง กิจการของชุมชน ไม่ใช่เป็นเรื่องของผู้ประกอบการรายเดียวและไม่ใช่ธุรกิจของชุมชน ทั้งจะต้องเป็นเรื่องของการใช้ทุนของชุมชนมาดำเนินการโดยทุนของชุมชน ไม่ใช่ตัวเงินอย่างเดียว หากแต่ คือ ภูมิปัญญา ศักยภาพที่มี วัตถุดิบ แรงงาน ทุนของชุมชน เงินกองทุนต่างๆ ซึ่งชุมชนต้องร่วมกันทำ ไม่ใช่ทำโดยคนใดคนหนึ่ง นำไปสู่

กระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน เป้าหมายเพื่อให้ชุมชนพึ่งตนเองได้ สยุมพร ลิ่มไทย รองอธิบดีกรมพัฒนาชุมชน อ้างใน (ศรีปริญญา ธูปกระจ่าง,2546: 1-12)

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง กิจการที่ชุมชนและคนในชุมชนเป็นเจ้าของกิจการผลิตสินค้า กิจการให้บริการ หรือกิจการอื่นๆ เพื่อสร้างรายได้และการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชน โดยการนำทุนทางสังคมของชุมชนที่มีอยู่ได้แก่ ความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วิถีชีวิต วัฒนธรรมประเพณี ทรัพยากรท้องถิ่น ฯลฯ ผนวกกับการบริหารจัดการสมัยใหม่ เพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน และไม่มีการทำลายสิ่งแวดล้อม หรืออาจกล่าวให้เข้าใจง่ายๆ ว่าวิสาหกิจชุมชน หมายถึง กิจการของชุมชน โดยชุมชน เพื่อประโยชน์ของคนในชุมชนที่ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น และทุนทางสังคมของชุมชนในการดำเนินกิจการดังกล่าว นายจารุพงศ์ พลเดช รองอธิบดีกรมพัฒนาชุมชน (อ้างในศรีปริญญา ธูปกระจ่าง,2546: 1-12)

วิสาหกิจชุมชน (SMCE หรือSmall and micro Community Enterprise) หมายถึงการประกอบการเพื่อการจัดการ "ทุน" ของชุมชนอย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งตนเอง ดร.ยงยุทธ แฉล้มพงษ์ และผู้ใหญ่โกเมศร์ ทองบุญชู อ้างใน (ศรีปริญญา ธูปกระจ่าง,2546: 1-12)

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง การประกอบกิจการโดยชุมชน ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น ทุนและทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน ผสมผสานกับองค์ความรู้ใหม่และเทคโนโลยีที่เหมาะสมในการผลิตสินค้าและการบริการอื่นๆ อย่างมีคุณภาพได้มาตรฐาน ทำให้ชุมชนมีอาชีพและมีรายได้ สามารถพึ่งตนเอง บนพื้นฐานเศรษฐกิจพอเพียง ดร.ศรีปริญญา ธูปกระจ่าง ผู้อำนวยการส่วนนโยบาย และพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สำนักส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมพัฒนาชุมชน อ้างใน (ศรีปริญญา ธูปกระจ่าง,2546: 1-12)

วิสาหกิจชุมชนหมายถึงการประกอบกิจการโดยใช้ทุนทรัพยากรธรรมชาติ ทุนมนุษย์ ทุนทางสังคม ทุนทางเศรษฐกิจ และทุนทางโครงสร้างพื้นฐานในชุมชนเพื่อประโยชน์ของชุมชน ผศ.สมศักดิ์ ชอบตรง ผู้อำนวยการสำนักวิจัย สถาบันราชภัฏสุราษฎร์ธานี อ้างใน (ศรีปริญญา ธูปกระจ่าง,2546: 1-12)

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง การประกอบการของชุมชน เพื่อจัดการ "ทุน" ของตนเองอย่างสร้างสรรค์ เพื่อการพึ่งตนเอง (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน)

วิสาหกิจชุมชน ในความหมายของไทย หมายถึง การประกอบกิจการของชุมชนโดยนำทุนในชุมชนผสมผสานกับองค์ความรู้ใหม่และเทคโนโลยี ผลิตสินค้าและบริการให้ชุมชนมีอาชีพและรายได้ พึ่งตนเองได้

กล่าวโดยสรุป วิสาหกิจชุมชน หมายถึง การประกอบกิจการที่คนในชุมชนเป็นเจ้าของกิจกรรมการผลิต การบริการ และกิจการอื่น โดยมีเป้าหมายที่การพึ่งพาตนเองเป็นหลัก และมีวิธีการบริหารจัดการที่นำเอาทุนทางสังคมของชุมชน ซึ่งได้แก่ ความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วัฒนธรรม ประเพณี รวมทั้งทรัพยากรธรรมชาติและทรัพยากรอื่นๆมาผสมผสานกับการจัดการสมัยใหม่ เพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งได้แก่ การมีรายได้ที่พอเพียง และเกิดการร้อยรัดความเป็นครอบครัว ชุมชน ร่วมคิด ร่วมทำและร่วมรับผิดชอบ โดยผ่านกระบวนการเรียนรู้ของชุมชน

องค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชน กิจการของชุมชนที่จะนับได้ว่าเป็นวิสาหกิจชุมชน ควรมีองค์ประกอบดังนี้

1. เป็นกิจการของชุมชน ที่ประกอบกิจการด้านการผลิต บริการและอื่นๆ
2. ทุนดำเนินการจะใช้ทั้งทุนภายนอก และทุนของชุมชน
3. เป็นกิจการที่เน้นการมีส่วนร่วมของชุมชน
4. เป็นกิจการที่เน้นการส่งเสริมให้เกิดกระบวนการเรียนรู้
5. เป็นกิจการที่เน้นการบริหารจัดการโดยคณะบุคคลในชุมชน
6. เป้าหมายของกิจการเพื่อการพึ่งตนเอง และเป็นการสร้างรายได้
7. ผลของการดำเนินกิจกรรมส่งผลประโยชน์แก่ชุมชน

รูปแบบการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน มี 2 รูปแบบ

1. วิสาหกิจที่ประกอบกิจการเดียว ได้แก่ วิสาหกิจที่ประกอบกิจการเพียงหนึ่งเดียว โดยคณะผู้บริหารในชุมชุนชุดเดียว และไม่สร้างเครือข่ายกับวิสาหกิจอื่น โดยจะมีผลผลิตมากกว่าหนึ่งผลิตภัณฑ์ หรือหนึ่งบริการได้

2. วิสาหกิจที่ประกอบกิจการในรูปเครือข่าย ได้แก่ วิสาหกิจที่มีปฏิสัมพันธ์กับกิจการอื่นโดยแต่ละวิสาหกิจต่างมีการประกอบการ ตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ของกิจการ หากแต่มีปฏิสัมพันธ์ แบบพึ่งพา เกื้อกูล เชื่อมโยงกันในรูปแบบต่างๆ เช่น (1) เครือข่ายกิจกรรม ได้แก่วิสาหกิจที่มีกิจกรรมเกื้อกูลกันมาเป็นเครือข่ายกัน ทั้งที่เป็นกิจกรรมประเภทเดียวกันหรือหลายประเภท และ(2)เครือข่ายพื้นที่ ได้แก่ วิสาหกิจที่ดำเนินการอยู่ในระดับพื้นที่เดียวกัน เช่น ระดับหมู่บ้านด้วยกันหรือระดับตำบลด้วยกัน เช่น ในกรณีของวิสาหกิจระดับหมู่บ้านกับระดับตำบลมาเชื่อมโยงกันเป็นเครือข่ายกัน

ระดับของวิสาหกิจชุมชน แบ่งเป็น 3 ระดับ

1. วิสาหกิจชุมชนระดับพื้นฐาน ได้แก่ วิสาหกิจที่มีการประกอบการ เพื่อให้เกิดผลผลิตที่มีพอกิน พอใช้ รวมทั้งมุ่งเน้นการลดรายจ่าย ทั้งระดับครัวเรือนและชุมชน

2. วิสาหกิจชุมชนระดับพัฒนา ได้แก่ วิสาหกิจที่มีการประกอบการเพื่อให้ผลผลิตมีพอกินพอใช้ เพื่อการลดรายจ่ายและมีส่วนเหลือนำไปแบ่งปัน แลกเปลี่ยนหรือจำหน่ายให้เกิดรายได้เพิ่ม นำไปสู่การอยู่ดีกินดีของครัวเรือนชุมชน และระหว่างชุมชน

3. วิสาหกิจชุมชนระดับก้าวหน้า ได้แก่ วิสาหกิจที่มีการประกอบการมุ่งสู่การเพิ่มรายได้ไปสู่การขยายการลงทุน ลดการนำเข้า เพิ่มการส่งออกของผลิตภัณฑ์ ขยายกิจการขณะเดียวกันก็สามารถจัดสรรผลกำไร เพื่อสวัสดิการของชุมชน หรือเพื่อกิจการสาธารณประโยชน์ สร้างความมั่งมีสีสุขของครัวเรือน ชุมชนขยายไปถึงระหว่างชุมชน และนำไปสู่วิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมต่อไป

วิเคราะห์กิจการและชุมชน

กิจการใดเป็น หรือไม่เป็นวิสาหกิจชุมชน โดยใช้องค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชน 2ประการข้างต้น เป็นเกณฑ์เป้าหมายในการส่งเสริมกิจการชุมชนโดยภารกิจเพื่อส่งเสริมกิจการของชุมชนที่ยังไม่เป็นวิสาหกิจชุมชน แต่มีศักยภาพสู่การเป็นวิสาหกิจชุมชน และเพื่อพัฒนากิจการของชุมชนที่เป็นวิสาหกิจชุมชนอยู่แล้ว ให้เข้มแข็ง (ศรีปริญญา ธูปกระจ่าง ,2546: 1-12)

การส่งเสริมกิจการของชุมชนสู่การเป็นวิสาหกิจชุมชนหรือการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้เข้มแข็ง ควรมีกิจกรรมดังนี้

1. กระตุ้น ส่งเสริมให้มีการปรับปรุง กฎ-ระเบียบที่เกี่ยวข้อง ให้เอื้อต่อการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

2. ทำความเข้าใจกับเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ภาคีที่เกี่ยวข้อง กลุ่ม หรือองค์กรประชาชนให้ชัดเจนเป็นแนวทางเดียวกัน

3. กำหนดเกณฑ์ชี้วัดถึงสถานภาพของการเป็นวิสาหกิจชุมชนให้ชัดเจน และเป็นมาตรฐานที่จะใช้ร่วมกับทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

4. สร้างเกณฑ์มาตรฐาน เพื่อจัดระดับของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ในแต่ละระดับ

5. ส่งเสริม หรือพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้เกิดจากความพร้อม และการตัดสินใจของชุมชน

6. การคัดเลือก หรือจัดทำจุดนำร่อง เพื่อใช้เป็นกรณีศึกษา

7. ใช้ระบบสารสนเทศเป็นเครื่องมือในการส่งเสริม เพื่อการจัดทำระบบข้อมูล การเผยแพร่ส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้

8. ประสานให้เกิดการทำงานแบบบูรณาการ ทั้งภายในกรม และระหว่างภาคี การพัฒนา

9. ปรับปรุงระบบแผนงานและงบประมาณให้เกิดการบูรณาการ มีความเหมาะสม และเพียงพอต่อการส่งเสริมสนับสนุน

10. เผยแพร่ประชาสัมพันธ์งานวิสาหกิจชุมชนให้หลากหลาย ทั้งปริมาณ และคุณภาพ

(2) เป้าหมายของวิสาหกิจชุมชน

เสรี พงศ์พิศ อ้างใน (ณรงค์ เพชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, 2545: 197) ชี้ว่า การดำเนินการวิสาหกิจชุมชนนั้น ได้วางเป้าหมายไว้ที่ความสุขโดยรวมของชุมชน เป็นแนวคิดที่เน้นองค์รวมและเกิดขึ้นเพื่อการพึ่งตนเองพึ่งตนเองโดยวิธีการคิดแบบรอบด้านหรือบูรณาการ (Integrated) และการทำแบบผนึกพลัง (Synergy) ในขณะที่ กฤษณา นิลศรี (2545: 69) กล่าวถึงเป้าหมายหลักของวิสาหกิจชุมชนว่ามี 3 ประการคือ (1) **การพึ่งตนเอง** ซึ่งเป็นแนวทางของวิสาหกิจชุมชนในระดับครอบครัว อันเป็นการพึ่งพาตัวเองทั้งด้านอาหาร ของใช้ ทุน ปัจจัยการผลิต และการดูแลรักษาสุขภาพ (2) **ความพอเพียง** เป็นแนวทางของวิสาหกิจชุมชนในระดับชุมชนและเครือข่ายโดยเน้นที่ความพอดีและมีขอบเขตที่ชัดเจน สอดคล้องกับศักยภาพด้านการผลิตทรัพยากรโดยภูมิปัญญาและความคิดสร้างสรรค์ (3) **การพัฒนาผลิตภัณฑ์** ซึ่งเป็นแนวทางของวิสาหกิจชุมชนในระดับธุรกิจ การผลิตทำบนฐานศักยภาพส่วนเกินของผลผลิตและทรัพยากร โดยภูมิปัญญาและความคิดสร้างสรรค์

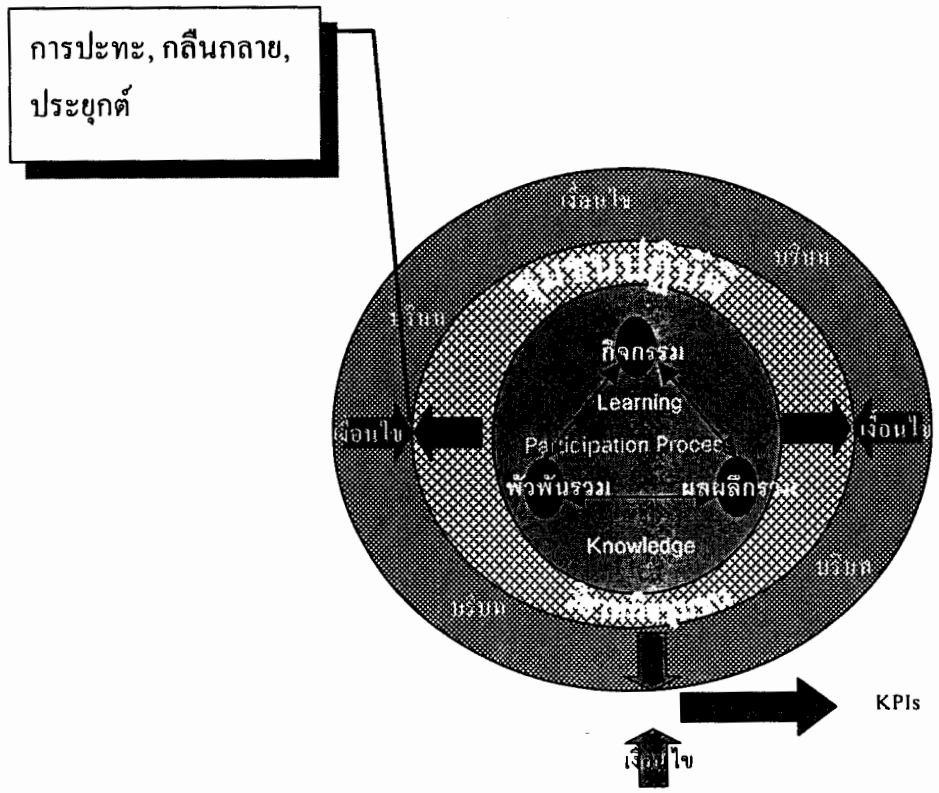
(3) องค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชน

ต่อคำถามที่ว่าวิสาหกิจชุมชนประกอบด้วยอะไรบ้าง เสง สิงห์โตทอง (2546: 10) กล่าวว่า วิสาหกิจชุมชน มีองค์ประกอบหลัก 7 ประการ คือ กระบวนการเรียนรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น และทุนทางสังคมของชุมชน การสร้างมูลค่าเพิ่มของกิจกรรมการผลิตสินค้า บริการ และกิจการอื่นๆ ของชุมชน การนำเอาเทคโนโลยีที่เหมาะสมใช้ในการดำเนินงาน การส่งเสริมรายได้ของคนในชุมชน การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมที่ยั่งยืน และการไม่ทำลายทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ในทำนองเดียวกัน กฤษณา นิลศรี (2545: 68–69) ได้สรุปองค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชน ไว้อย่างน้อย 7 ประการ คือ เป็นเจ้าของและดำเนินการโดยชุมชน ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน การริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน

ใช้ฐานของภูมิปัญญาท้องถิ่นผสมผสานกับภูมิปัญญาสากล ดำเนินการแบบบูรณาการเชื่อมโยงกิจกรรมต่างๆ อย่างเป็นระบบ มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ และมุ่งพึ่งตนเองเป็นเป้าหมาย

กรอบแนวคิดการวิจัย (Conceptual Framework)

การศึกษาวิจัยนี้ได้อาศัยแนวคิด/ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง แล้วนำมาเป็นกรอบสำหรับการเข้าไปศึกษากระบวนการเรียนรู้ของวิสาหกิจชุมชน พร้อมทั้งนำแนวคิด เป้าหมาย ความเข้มแข็งของชุมชนที่กล่าวอ้างโดยราชการ มาเป็นเครื่องมือตรวจสอบความเข้มแข็งของชุมชนในวิสาหกิจชุมชนกลุ่มที่ดำเนินการศึกษา โดยในเบื้องต้น ได้พรรณนากรอบคิด ไว้ดังนี้คือ



บทที่ 3
วิธีดำเนินการวิจัย

สถานที่ดำเนินการวิจัย

ชื่อวิสาหกิจชุมชน	ผลิตภัณฑ์	ประเภทผลิตภัณฑ์	สถานที่ประกอบการ
กลุ่มแม่บ้านสันทรายหลวง	ข้าวแตนน้ำแตงโม	อาหาร	27 หมู่ 4 ต.สันทรายหลวง อ.สันทราย จ.เชียงใหม่
กลุ่มประติมากรรมดินเผากอยก่อนก่ะ	ตุ๊กตาดินเผาไทยล้านนา	ของที่ระลึกและเครื่องตกแต่งบ้าน/สวน	125 หมู่ 1 ตำบลสันป่าเปา อ.สันทราย จ.เชียงใหม่
กลุ่มสมุนไพรชุมชนบ้านบวกเปา	แชมพูสมุนไพร	เครื่องอุปโภค	12 หมู่ 3 ค.หนองแหย่ง อ.สันทราย จ. เชียงใหม่

ระยะเวลาในการดำเนินโครงการ

ตามสัญญาที่ทำต่อสภาวัฒนธรรมแห่งชาติ (สวช.) โครงการวิจัยดำเนินการในระหว่างวันที่ 29 มีนาคม 2547 ถึง วันที่ 29 มีนาคม 2548 รวมการปฏิบัติงานจริง 1 ปี

ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

(1) การเตรียมคณะวิจัยและเตรียมชุมชน

(2) ทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้อง

(3) สร้างเครื่องมือที่เหมาะสมกับการเก็บข้อมูล

(4) เตรียมทีมเก็บข้อมูล เตรียมประเด็น เครื่องมือ และวิธีการเก็บข้อมูล

(5) เก็บข้อมูลในพื้นที่โดยการจัดเวทีการเรียนรู้ร่วมกัน และโดยการสังเกตกลุ่มสนทนา และ การสัมภาษณ์ทั้งแบบไม่เป็นทางการและแบบเจาะลึก

(6) จัดสัมมนาสรุปการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างนักวิจัย บุคคลภายนอก และนำเสนอข้อค้นพบเบื้องต้นให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้อง รับฟังข้อเสนอแนะรวมทั้งข้อมูลเพิ่มเติมที่ได้จากผู้เข้าร่วม

(7) ตรวจสอบและวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้กระบวนการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ

(8) จัดเวทีนำเสนอสิ่งที่ได้จากการรวบรวมและข้อสรุป เพื่อตรวจสอบและข้อความคิดเห็นเพิ่มเติม

(9) บูรณาการสิ่งที่ได้จากการวิจัยเข้าด้วยกันเป็นผลงานฉบับสมบูรณ์

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลมี 2 ประเภท โดยมีขั้นตอนการดำเนินการดังต่อไปนี้

1. การสังเกตอย่างมีส่วนร่วม (Participant Observation) ประกอบการสัมภาษณ์ ทีมงานวิจัยต้องเข้าไปจัดเวทีร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจชมชนทั้ง 3 กลุ่มๆ ละ 2 สัปดาห์เริ่มตั้งแต่เดือนพฤษภาคม–เดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2547 โดยการสร้างความคุ้นเคยกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในขณะเดียวกัน ก็แสวงหาผู้ให้ข้อมูลสำคัญ โดยให้ทุกคนในกลุ่มช่วยกันระบุชื่อผู้รู้ภายในกลุ่มออกมา แล้วเอาชื่อผู้ที่ถูกระบุซ้ำบ่อยที่สุดมาเป็นจุดเริ่มต้นของการกำหนดตัวผู้ให้ข้อมูล จากนั้นทีมงานวิจัยก็ทำกิจกรรมร่วมกับกลุ่ม เพื่อให้เข้าใจถึงกระบวนการเรียนรู้ในวิสาหกิจชุมชนที่เป็นมิติทางวัฒนธรรม

2. การสัมภาษณ์อย่างไม่เป็นทางการ โดยใช้แบบการสัมภาษณ์ที่พัฒนาขึ้นโดยคณะวิจัย ประกอบด้วยคำถามทั้งหมด 11 ข้อ ซึ่งจะถามเกี่ยวกับกระบวนการเรียนรู้ที่เป็นมิติทางวัฒนธรรม

การรวบรวมข้อมูล

การรวบรวมข้อมูลของคณะวิจัยได้แบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอน ดังนี้

(1) การรวบรวมข้อมูลเบื้องต้นจากเอกสาร บทความ งานวิจัยและตำราเรียนต่างๆ ที่เกี่ยวกับกระบวนการเรียนรู้ในมิติของวัฒนธรรมของวิสาหกิจชุมชน เป็นฐานในการคิดการมองให้เห็นภาพรวมของกระบวนการเรียนรู้ การออกแบบการวิจัย และวิธีการเก็บรวบรวมทั้งเนื้อหาของข้อมูล

(2) การรวบรวมข้อมูลภาคสนาม คณะวิจัยได้แยกออกเป็น 2 ตอน *ตอนแรก* เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลในทุกมิติของวัฒนธรรม ที่เกี่ยวกับกระบวนการเรียนรู้ในวิสาหกิจชุมชน เริ่มตั้งแต่การศึกษาสภาพทั่วไปของกลุ่ม ลักษณะทางกายภาพ ระบบเศรษฐกิจและสังคม

กระบวนการเรียนรู้และขั้นตอนของวิสาหกิจชุมชน การถ่ายทอดองค์ความรู้ และประสบการณ์ที่สั่งสม สืบทอดกันมาเป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน การพัฒนาฝีมือ รวมทั้งทักษะในกระบวนการผลิต เพื่อสะท้อนให้เห็นถึงการพึ่งพาตนเองของกลุ่มที่สามารถสร้างรายได้เสริม สร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน *ตอนที่สอง* เป็นข้อมูลการสัมภาษณ์จากแบบสัมภาษณ์ซึ่งตอบคำถามทั้งหมด 11 คำถาม

การวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อคณะวิจัยเก็บข้อมูลมาได้ในแต่ละครั้ง คณะวิจัยทำการตรวจสอบ วิเคราะห์และสังเคราะห์ข้อมูลจากภาคสนาม และวิเคราะห์เนื้อหาแยกแยะข้อมูล จัดหมวดหมู่ข้อมูล จากนั้นกำหนดรหัสข้อมูลในแต่ละหัวข้อ และเนื้อหาที่ได้มาแต่ละครั้งว่า เพียงพอหรือยัง และข้อมูลที่เก็บรวบรวมมาได้ สามารถตอบปัญหาของการวิจัยได้หรือไม่ ตรงตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยหรือยัง ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยดำเนินการ ดังนี้

(1) สังเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมมาได้จากการสังเกตการณ์อย่างมีส่วนร่วม และการสัมภาษณ์ โดยใช้วิธีการแบบอุปนัยเชิงวิเคราะห์ (Analytic Induction)

(2) หาข้อมูลสนับสนุนยืนยันจากข้อมูลที่ได้จากการสังเกตและสัมภาษณ์ เพื่อสร้างข้อสรุป ในกรณีที่ได้ข้อมูลไม่ชัดเจนจะต้องมีการเก็บข้อมูลเพิ่มเติม

บทที่ 4
ผลการวิจัย

กรณีที่ 1: กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันทรายหลวง

ประวัติความเป็นมาของกรณีศึกษา

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันทรายหลวง ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 27 หมู่ที่ 4 บ้านสันทรายหลวง ตำบลสันทรายหลวง อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ เริ่มก่อตั้งในปี พ.ศ. 2529 โดยการสนับสนุนของสำนักงานการเกษตรอำเภอสันทราย ซึ่งได้ประสานงานให้เจ้าหน้าที่เคหะกิจเกษตรอำเภอสันทรายได้เข้ามาสอนวิธีการแปรรูปถั่วเหลืองให้เป็นเต้าเจี้ยว และแนะนำให้เกิดการรวมกลุ่ม ในช่วงแรกของการก่อตั้งมีสมาชิกทั้งหมด 80 คน โดยการผลักดันของนายรินทร์ นนทวาสี ซึ่งเป็นสามีของนางบัวจันทร์และเป็นกำนันของตำบลสันทรายหลวงในขณะนั้น กลุ่มเริ่มการผลิต ผลิตภัณฑ์ 2 ชนิดคือ เต้าเจี้ยวและดอกไม้ประดิษฐ์ ซึ่งกลุ่มได้ผลิตเต้าเจี้ยวกระทั่งปัจจุบัน (2548) ส่วนดอกไม้ประดิษฐ์ได้หยุดการผลิตไปแล้ว เพราะความต้องการตลาดลดลง สำหรับพัฒนาการของกลุ่ม มีดังต่อไปนี้

ในปี พ.ศ. 2531 กลุ่มได้ทำการผลิตซีอิ้ว แต่การตลาดไม่ดีเท่าที่ควร เนื่องจากว่าคุณภาพของซีอิ้วยังไม่ได้มาตรฐาน จึงไม่สามารถที่จะแข่งขันกับโรงงานอุตสาหกรรมได้ ต่อมาในช่วงปี พ.ศ. 2530-2534 สมาชิกของกลุ่มได้มีการถอนหุ้นออกไป เนื่องจากว่าผลตอบแทนของสมาชิกน้อยลง ทำให้จำนวนสมาชิกและเงินทุนลดลง แต่กลุ่มยังมีรายได้จากผลิตภัณฑ์เต้าเจี้ยวและซีอิ้ว ทำให้ยังคงความเป็นกลุ่มต่อไปได้ ในช่วงปี พ.ศ. 2536-2538 เป็นช่วงที่กลุ่มกำลังขยายตัวอย่างมาก เพราะว่ามีผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นและสร้างรายได้ให้กับกลุ่ม คือ น้ำพริกเผาถั่วเหลือง เนื่องจากว่าเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ยังไม่มีกลุ่มไหนผลิตกัน ทำให้เป็นที่สนใจจากผู้บริโภคเป็นจำนวนมาก ต่อมาในช่วงปี พ.ศ. 2539-2542 เป็นช่วงที่กลุ่มได้ทำการขยายตัวอย่างมาก ซึ่งสวนทางกับสภาพเศรษฐกิจของรัฐบาลในขณะนั้น เพราะว่ากลุ่มมีผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่น และสามารถสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มเป็นกอบเป็นกำ ซึ่งได้แก่ ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากข้าวแตน ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มข้าวแตนโดดเด่นมากกว่ากลุ่มอื่น คือพัฒนาการที่ทำให้ข้าวแตนมีขนาดรับประทานได้สำหรับหนึ่งคำ รวมทั้ง ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ข้าวแตน ซึ่งได้แก่ ข้าวแตนน้ำแตงโม ข้าวแตนหน้าปลาแห้ง และข้าวแตนหน้าหมูหยอง โดยกลุ่มได้แนวคิดจากเคหะกิจเกษตร อำเภอสันทราย ขณะเดียวกันในปี พ.ศ. 2542 กลุ่มได้ขยายเครือข่ายโดยได้สร้างกลุ่มย่อยขึ้นมาอีก 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์กะละแม และกลุ่มผลิตภัณฑ์รังนก ซึ่งกลุ่ม

ผลิตภัณฑ์กะละแมได้รับการสนับสนุนอุปกรณ์เครื่องกวนกะละแมจากสำนักงานเกษตรจังหวัดเชียงใหม่ (ธันวาคม พ.ศ. 2542) แต่สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์รังนกได้เลิกทำการผลิตไปแล้ว และในช่วงปี พ.ศ. 2543-2546 กลุ่มได้ทำการผลิต ผลิตภัณฑ์เต้าเจี้ยว น้ำพริกเผาถั่วเหลือง น้ำพริกนรกกุ้ง ไข่เค็มต้มสุก (ปัจจุบัน พ.ศ. 2548 เลิกผลิตไข่เค็มต้มสุกแล้ว) ข้าวแตนน้ำแตงโม ข้าวแตนหน้าหมูหยอง ข้าวแตนหน้าปลาแห้ง ข้าวเกรียบฟักทอง กะละแม มะม่วงแช่อิ่มและข้าวเกรียบเผือก ผลิตภัณฑ์ทั้ง 11 ชนิด ได้รับการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ทั้งหมด และผลิตภัณฑ์ที่ได้รับคัดเลือกให้เป็น หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) 3 ดาวระดับภาคเหนือ ในปี พ.ศ. 2546 คือ ข้าวแตนน้ำแตงโม และในปัจจุบัน (2547) ได้เข้าร่วมประกวดสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ในระดับจังหวัด และข้าวแตนน้ำแตงโมได้รับการคัดสรรให้เป็นสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ระดับ 4 ดาว ของจังหวัด ส่วนในระดับภาคเหนือ ข้าวแตนน้ำแตงโมไม่ได้รับการพิจารณา

การบริหารจัดการกลุ่ม

โครงสร้างของคณะกรรมการ

คณะกรรมการกลุ่ม มีทั้งหมด 11 ตำแหน่ง ประกอบด้วย ฝ่ายต่างๆ ดังต่อไปนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	เพศ	อายุ	การศึกษา	อาชีพหลัก
1. นางบัวจันทร์ นนทวาสี	ประธาน	ญ	58	ป.4	แม่บ้าน
2. นางบุญมี ญานะ	รองประธาน	ญ	68	ป.4	แม่บ้าน
3. นางปราณี ภีระคำ	เหรัญญิก	ญ	45	ป.4	ค้าขาย
4. นายไกรสี กุลเส็น	เลขานุการ	ช	35	ปริญญาตรี	พ่อบ้าน
5. คุณนิชากานต์ กันธิยะ	นายทะเบียน	ญ	34	ปริญญาตรี	แม่บ้าน
6. คุณจารุณี โมงคำ	กรรมการ	ญ	42	ป.4	ทำนา
7. คุณสุดสวาท วรรณวงศ์	กรรมการ	ญ	61	ม.6	แม่บ้าน
8. คุณสีรุ้ง โพธิวัง	กรรมการ	ญ	32	ม.3	รับจ้าง
9. คุณบุญต่วน ปัญญาสิทธิ	กรรมการ	ญ	62	ป.4	รับจ้างทั่วไป
10. คุณบัวเขียว ประสงค์	ฝ่ายตลาด	ญ	52	ป.4	รับจ้าง
11. คุณอำพร ญานะ	ฝ่ายตลาด	ญ	46	ป.4	รับจ้าง

ตำแหน่งต่างๆ ตามโครงสร้างเหล่านี้ได้มาจากการแต่งตั้งของกลุ่ม โดยผู้ที่เสนอชื่อให้แต่ละตำแหน่ง จะมาจากประธานกลุ่มเป็นส่วนใหญ่ จากการสังเกตของผู้วิจัยเห็นว่า เป็นตำแหน่งที่แต่งตั้งขึ้นมาลอยๆ ไม่ได้มีหน้าที่ที่ชัดเจน การปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันและกันเป็นแบบไม่เป็นทางการ เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทเอกชนทั่วไป วัตถุประสงค์ในการวางตำแหน่งของกลุ่ม เพื่อให้เกิดทัศนคติที่ดีจากหน่วยงานข้างนอก รวมทั้งเพื่อให้เห็นภาพที่เป็นทางการ มีโครงสร้างการบริหารและตำแหน่งที่แน่นอน ชัดเจน แต่ในทางปฏิบัติไม่ได้เป็นดั่งโครงสร้างที่วางไว้ เมื่อไม่มีการเลือกตั้ง แต่ละตำแหน่งจะมีการร้องขอกันให้เป็น สิ่งที่ตามมาทำให้เกิดความขัดแย้งขึ้นภายในใจ แต่ไม่มีสมาชิกคนใดที่จะนำเสนอบุคคลอื่นขึ้นมาเป็นคู่แข่ง เนื่องจากว่าสมาชิกส่วนใหญ่ ต่างคล้อยตามข้อเสนอของประธานกลุ่ม

การบริหารจัดการการเงิน

การบริหารจัดการทางด้านการเงินนั้น กลุ่มมีจำนวนสมาชิกที่ระดมทุนที่เป็นหุ้นทั้งหมด 50 คน มีจำนวนหุ้น 400 หุ้นๆ ละ 50 บาท แต่ละคนจะถือหุ้นตั้งแต่ 5-20 หุ้น มีเงินทุนที่เป็นหุ้นส่วนทั้งหมดจำนวน 20,000 บาท มีคนที่ถือหุ้นมากที่สุดทั้งหมด 3 คน คือ (1) นางบัวจันทร์ นนทวาสี (2) นางบุญมี ญานะ และ (3) นางคำมูล ยุ้งแก้ว นอกจากมีการระดมเงินที่เป็นหุ้นส่วนแล้ว ยังมีการระดมเงินฝากที่เรียกว่าเงินออมทรัพย์ เพื่อใช้เป็นเงินหมุนเวียนภายในกลุ่ม และเป็นการร้อยรัดให้กลุ่มเกิดการรวมตัวอย่างมั่นคงยิ่งขึ้น ซึ่งระเบียบการจัดการเงินออมทรัพย์มีว่า เงินที่สมาชิกเก็บออมนั้น ในช่วงวันที่ 1-10 ของทุกเดือน จะเก็บเงินกันคนละ100-1,000 บาท แล้วนำไปฝากไว้กับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ วัตถุประสงค์ของการออมทรัพย์นั้น มีว่า (1) เพื่อความสามัคคีกันภายในมวลหมู่สมาชิก (2) เพื่อบังคับให้สมาชิกฝากเงินขั้นต่ำคนละ 100 บาท/เดือน และเป็นการบังคับให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของภายในกลุ่ม และ(3) เป็นการหมุนเวียนเงินภายในกลุ่ม (จากการสัมภาษณ์นางบุญมี ญานะ รองประธานฯ) พร้อมทั้งเก็บดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 1 บาท/เดือน เป็นการได้ดอกเบี้ยทั้งในส่วนที่นำเงินไปฝากไว้กับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ และได้ดอกเบี้ยจากการกู้เงินของมวลหมู่สมาชิกด้วยกัน หลังจากวันที่ 10 ของแต่ละเดือน เป็นช่วงที่สมาชิกทำเรื่องขอกู้เงิน และจะต้องทำสัญญาเงินกู้ พร้อมกับมีคนค้ำประกัน ซึ่งจะต้องเป็นบุคคลที่มีเงินออมภายในกลุ่มเท่านั้น แต่ละคนจะกู้ได้ไม่เกิน 40,000 บาท และจะต้องใช้คืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยภายในระยะเวลา 3 ปี กลุ่มคิดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 1 บาท/เดือน นอกจากนั้นกลุ่มจะมีการปันผลกำไรทุกๆ 3 ปี ต่างจากผลกำไรที่เกิดจากการผลิตข้าวแตน ซึ่งจะแบ่งปันผลกำไรทุกๆ ปี

สมาชิกที่ออมทรัพย์มีทั้งหมด 50 คน ซึ่งเป็นสมาชิกกลุ่มเดียวกันกับ กลุ่มที่ทำการลงหุ้นกันผลิตข้าวแตน

การจัดการแรงงาน

แรงงานที่ทำการผลิตนั้น จะมีการจ้างงานให้สมาชิกภายในกลุ่มผลิตกันเอง โดยคิดค่าแรงคนละ 100 บาท/วัน ซึ่งต่ำกว่าแรงงานที่เป็นค่าแรงขั้นต่ำของจังหวัดเชียงใหม่ สำหรับปัญหาในด้านการจัดการแรงงานนั้นก็จะมีเป็นบางครั้ง เนื่องจากว่าเป็นงานที่ต้องคลุกคลีอยู่กับสิ่งใดสิ่งหนึ่งอยู่ตลอดเวลา หรือที่เรียกว่าซ้ำซากจำเจ อาจจะเป็นสาเหตุหนึ่ง ที่ทำให้ให้สมาชิกเกิดการเปลี่ยนงานอยู่บ่อยครั้ง

สำหรับการบริหารจัดการแรงงานกลุ่มนั้น มีนางบัวจันทร์ นนทวาสี ซึ่งเป็นประธานกลุ่มและเป็นคนที่คอยควบคุมการดำเนินกิจการภายในกลุ่ม ทั้งในด้านการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย การบริหารจัดการกลุ่มจะเป็นการบริหารงานที่เรียบง่าย ไม่ค่อยกระตือรือร้น ไม่มีการแบ่งงานที่ชัดเจน ไม่มีกฎ-ระเบียบที่รัดกุม ที่จะคอยควบคุมสมาชิกที่ทำการผลิตให้ได้ปริมาณและคุณภาพของงานตามเป้าหมาย ผู้ให้ข้อมูลมองว่า การทำงานไม่ได้มุ่งไปที่เป้าหมายในการดำเนินงานเหมือนกับองค์กรธุรกิจเอกชนทั่วไป หรือเจ้าของธุรกิจคนเดียว โดยที่องค์กรเหล่านั้นใช้เป้าหมายเป็นตัวตั้ง และเริ่มทำการผลิตเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ ในขณะที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันทรายหลวงรวมตัวกัน โดยใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมเป็นตัวร้อยรัดไม่ได้คิดอย่างจริงจังว่าเป็นบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนแต่ประการใด

การผลิต

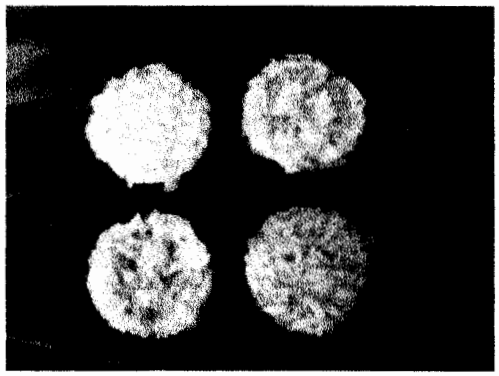
ความเป็นมาของข้าวแตน

ข้าวแตนมีที่มาจากความเชื่อของชาวล้านนาที่ว่า แต่ก่อนเวลานำข้าวนึ่งที่ปั้นเป็นแผ่นๆ และตากแห้งแล้วมาทอด ข้าวจะพองออกมามองดูคล้ายๆ กับรังไข่แตน คนในสมัยนั้นจึงเรียกว่า “ข้าวแตน” และเรียกสืบต่อกันมา (สัมภาษณ์ นางบัวจันทร์ นนทวาสี) ในปัจจุบันข้าวกลายเป็น “ข้าวแตน” ซึ่งคงเป็นเสียงที่ถูกปรับให้สอดคล้องกับสำเนียงท้องถิ่น

ช่วงที่ชาวบ้านนิยมผลิตข้าวแตนก็คือ ในช่วงที่มีงานประเพณีสำคัญต่างๆ ของล้านนา เช่น วันเข้าและวันออกพรรษา วันปีใหม่ทั้งปีใหม่ไทยและปีใหม่เมือง (วันสงกรานต์) ผลิตเพื่อใช้ใส่ในขันข้าวสำหรับใส่บาตรพระ หรือใช้ทานขันข้าวให้ผู้เฒ่าผู้แก่ที่เคารพนับถือ หรือใช้ดำหัวผู้สูงอายุ ในสมัยก่อนไม่มีขนมหลายชนิดเหมือนในปัจจุบัน ข้าวแตนจึงเป็นขนม

หรือของขบเคี้ยวที่ใช้บริโภค หรือเป็นสิ่งของในพิธีกรรมหรือเทศกาลต่างๆ ข้าวแตนจึงเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิต ของชาวอำเภอสันทรายจากอดีตสู่ปัจจุบัน

รูปลักษณะของข้าวแตน



ข้าวแตนในสมัยก่อนเป็นข้าวแตนที่เป็นสีขาวเป็นข้าวแตนที่ไม่ได้ใส่สี หรือผสมกับน้ำผลไม้อะไรเลย รวมทั้งเป็นแผ่นที่มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 4 ถึง 5 นิ้ว ใหญ่กว่าข้าวแตนของกลุ่มในปัจจุบันถึง 4-5 เท่า ไม่มีการผสมกับเมล็ดงาดังในปัจจุบัน ส่วนมากจะนำข้าวที่นึ่งสุกแล้วมาคลุกเคล้ากับเกลือ นำไปตากแห้งก่อนที่จะทำการทอด ผลผลิตที่ออกมาจะมีสีขาว ต่อมามีผู้ประดิษฐ์คิดค้นผสมข้าวเหนียวกับน้ำอ้อย และนำไปตากแดดก่อนที่จะทอดออกมาเป็นแผ่นสีน้ำตาลอ่อน

ในราวปี 2540 ชาวบ้านเริ่มทดลองลดขนาดแผ่นข้าวแตน ให้เหมาะกับขนาดของคำซึ่งสามารถจะหยิบเข้าปากได้ใน “คำเดียว” ได้มีการนำน้ำผลไม้ชนิดต่างๆ มาผสมกับข้าวที่นึ่งสุกแล้ว รวมทั้งมีการทดลองใส่สีจากธรรมชาติ เช่น ใบเตย เพื่อต้องการให้ข้าวแตนเป็นสีเขียวเพิ่มความน่ารับประทานของข้าวแตน แต่ไม่เป็นที่นิยมนักเนื่องจากสีของใบเตยไม่ค่อยจะคลุกเคล้าเข้ากับข้าวนึ่งได้ เมื่อนำมาทอดสีจะแยกหลุดไป ทำให้ข้าวแตนที่ออกมามีสีที่ไม่สม่ำเสมอและจืดจาง ทั้งกระบวนการทำก็ค่อนข้างจะยุ่งยาก ซับซ้อน เสียเวลา และไม่คุ้มค่ากับการลงทุน ทางกลุ่มก็เลยทำการทดลองเอาน้ำแตงโมแทนน้ำใบเตย เมื่อทำการคลุกกับข้าวนึ่งแล้วนำไปทอด ปรากฏว่าสีไม่ตก น่ารับประทานมากยิ่งขึ้น ขณะเดียวกันก็ยังมีรสหวานหอมปะปนมาอีก ทั้งยังใช้แทนน้ำอ้อยได้ และให้ความหวานแก่ข้าวแตนได้ด้วย กลุ่มก็เลยยึดกรรมวิธีการผลิตที่ใช้น้ำแตงโมเป็นส่วนผสมมาตลอด แต่ผู้ให้ข้อมูลย้ำว่า จะต้องเป็นแตงโมพันธุ์จินตะหราเท่านั้นเพราะจะได้รสหวานและกลิ่นหอมกว่าแตงโมพันธุ์อื่นๆ

อนึ่งแตงโมนั้นปลูกขายกันอยู่ในสองสามตำบล ของอำเภอสันทราย เช่น ตำบลป่าไผ่ เป็นต้น จึงเป็นผลไม้ที่หาได้ง่ายของชาวบ้าน

สำหรับประเภทของข้าวแตนนั้น จะเข้าใจตรงกันที่ชื่อว่า "ข้าวแตนน้ำแตงโม" แต่ในรายละเอียดที่ต่างกันจะแยกตามสิ่งที่โรยหน้า ซึ่งได้แก่ ข้าวแตนน้ำแตงโมหน้าปลาแห้ง ข้าวแตนน้ำแตงโมหน้าหมูหยอง ข้าวแตนน้ำแตงโมหน้าไก่หยอง และข้าวแตนน้ำแตงโมหน้างา ในรายละเอียดที่เหมือนกันอีกอย่าง ก่อนที่จะใช้หน้าปลาแห้ง หน้าหมูหยองและหน้าไก่หยองโรยหน้านั้น ก็คือการใช้มือจับเอาข้าวแตนที่ทอดได้ที่แล้วชุบด้วยน้ำอ้อยในด้านที่

จะใช้หมูหยอง ปลาแห้ง หรือว่าไก่หยองโรยหน้าอีกครั้ง นอกจากนั้นยังมีข้าวแตนน้ำแตงโมที่หยอดน้ำอ้อยธรรมดา โดยไม่มีอย่างอื่นโรยซ้ำอีก

มองในเชิงวัฒนธรรม ชาวบ้านกำลังใช้ตัวแบบทางวัฒนธรรมหลักผสมผสานกับชุดความรู้อื่นๆ ในสังคม และลองผลิต อาจจะเริ่มโดยการลองชิมดูในหมู่ผู้ริเริ่ม และค่อยๆ ขยายออกไปในหมู่สมาชิกในครัวเรือน และคนรู้จัก จนแน่ใจว่า "รสชาติ" นั้นสามารถจะเป็นที่ยอมรับได้ของสาธารณชน รูปแบบใหม่ของผลผลิตจึงเริ่มเข้าสู่พื้นที่ทางสังคม ซึ่งถือว่าเป็นกระบวนการผสมผสานทางวัฒนธรรม

วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิต

ในกระบวนการผลิตข้าวแตนน้ำแตงโมนั้น วัสดุอุปกรณ์ที่ต้องใช้ มีดังนี้

ลำดับที่	ชื่อวัสดุ-อุปกรณ์	กว้าง (ซ.ม.)	ยาว (ซ.ม)	สูง (ซ.ม.)	ประโยชน์ใช้สอย
1.	ถังพลาสติกทรงกลม(สีดำ)	43	-	43	ใช้สำหรับหม่าข้าว
2.	ซึงนึ่งข้าวสแตนเลสมีอุปกรณ์รวมกัน 3 ชิ้น	31	-	31[1]	ใช้สำหรับนึ่งข้าว
3.	แบบพิมพ์ข้าวแตน 2 ขนาด 1. 2.	4 2.5	- -	0.8 0.6	ใช้เป็นแบบพิมพ์
4.	ถุงพลาสติกที่ใช้บรรจุข้าวแตน	8 นิ้ว	12 นิ้ว	-	บรรจุภัณฑ์ข้าวแตน
5.	เตาแก๊ส ปตท.(ขนาดกลาง) บรรจุแก๊สได้ประมาณ15 กก.	25	-	66	ใช้เป็นเชื้อเพลิงในการทอดข้าวแตน
6.	ขันน้ำ	20	-	7	ใช้ใส่น้ำสำหรับชุบมือและชุบแบบพิมพ์เพื่อไม่ให้ข้าวนึ่งติด

[1] 3ชิ้นวางซ้อนกัน

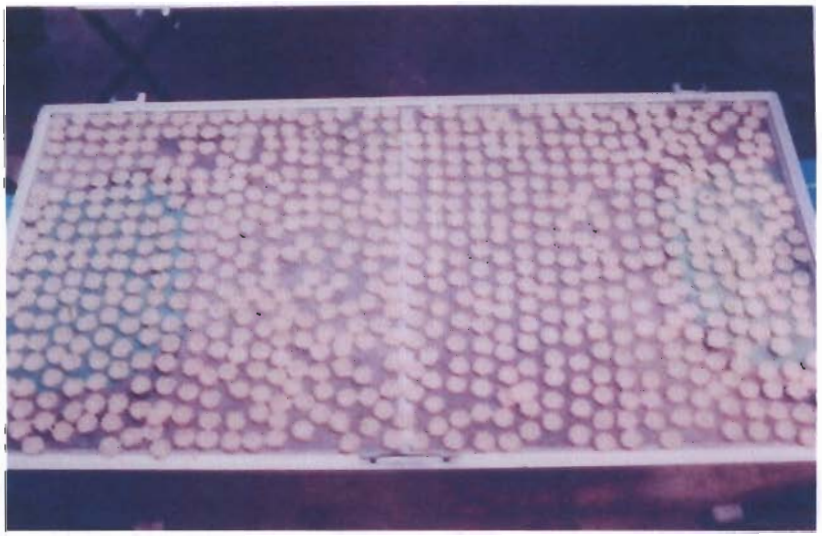
7.	กระติกพลาสติก	26	-	30	ใช้ใส่ข้าวที่ผสมน้ำแตงโมแล้วเพื่อรักษาระดับอุณหภูมิ
8.	เครื่องปั่นน้ำผลไม้	15	-	34	ใช้สำหรับปั่นน้ำแตงโม
9.	มุ้งลวดสำหรับวางแผ่นข้าวแตน	60	110	-	ใช้วางและตากแผ่นข้าวแตนทีถอดออกจากแบบพิมพ์
10.	กระทะ	56[2]	-	15[3]	ใช้ทอดข้าวแตน
12.	ถาดสังกะสี	40	-	4	วางข้าวแตนที่ทอดแล้ว / วางปลาแห้งที่บดแล้ว
13.	เข่งไม้ไผ่	49	-	38	ใช้สำหรับใส่ข้าวแตนที่ทอดแล้ว
14.	กระดาษซับน้ำมัน	80	-	110	ใช้รองข้าวแตนที่ใส่ไว้ในเข่งและใช้ปูโต๊ะสแตนเลสสำหรับวางข้าวแตน
15.	กระชอนตาข่ายลวดและกระชอนขนาดเล็กตาถี่	32 18	59 34	7 3	ใช้ช้อนข้าวแตนและเศษข้าวแตนจากกระทะ
16.	แท่นวางแบบพิมพ์ข้าวแตน (ทำด้วยสแตนเลส)	22	41	5	ใช้วางแบบพิมพ์ข้าวแตน
17.	ตะกร้าไม้ไผ่	39	-	26	ใช้ใส่ข้าวแตนที่ทอดใหม่ๆ
18.	เครื่องซีลพลาสติคแบบใช้เท้าเหยียบ	-	-	-	ใช้ซีลถุงพลาสติกที่บรรจุข้าวแตน

[2] เส้นผ่าศูนย์กลาง

[3] วัดแนวฉากจากปากสู่ก้นกระทะ

19.	ลังพลาสติกสี่เหลี่ยม	46	62	40	ใช้สำหรับวางข้าวแตนที่บรรจุถุงแล้ว
20.	กระทะไฟฟ้า	32	-	37	ใช้เคี่ยวน้ำอ้อย
21.	ตะกร้าพลาสติกสี่เหลี่ยม (มี 2 ขนาด)	29 32	37 44	**10** **15**	ใช้วางข้าวแตนที่บรรจุถุงก่อนที่จะนำไปปิดผนึก
22.	ทัพพี	8	32	1	ใช้คลุกเคล้าน้ำอ้อยให้เป็นเนื้อเดียวกัน
23.	โต๊ะสแตนเลส (มี 2 ขนาด) 1. 2.	115 110	237 200	**59** **59**	ใช้วางวัสดุ-อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต
24.	กล่องกระดาษสำหรับบรรจุข้าวแตน	5	18	**14**	ใช้บรรจุผลิตภัณฑ์เพื่อวางขาย

เครื่องมือถือเป็นส่วนสำคัญของชุดความรู้ทางวัฒนธรรมเครื่องมือเหล่านี้ส่วนใหญ่ก็คือเครื่องมือที่ใช้อยู่แล้วในชีวิตประจำวัน ในการประดิษฐ์สิ่งของทางวัฒนธรรมอื่นๆในสังคม แต่มีเครื่องมือส่วนหนึ่งที่ประดิษฐ์ขึ้น เพื่อใช้เฉพาะกรณีของการทำข้าวแตน เครื่องมือเหล่านี้ได้แก่ แบบพิมพ์พลาสติก และมุ้งลวดสำหรับตากแผ่นข้าวที่ถอดจากแบบพิมพ์



มุ้งลวดสำหรับตากแผ่นข้าวแตน

รูปลักษณ์มักจะสัมพันธ์กับประโยชน์ใช้สอยเสมอ เช่น กล่องบรรจุข้าวแตนมีหน้าที่ในการสร้างความน่าสนใจและรักษาคุณภาพให้กับข้าวแตน รูปลักษณ์จึงต้องออกแบบมาเพื่อเป้าหมายนั้น ตรงนี้เองที่อาจจะเป็นช่องว่างสำหรับการเรียนรู้ของชาวบ้าน เท่าที่คณะวิจัยสังเกตเห็น ชาวบ้านยังไม่สันทัดที่จะเชื่อมโยงหน้าที่เข้ากับรูปลักษณ์ของเครื่องมือได้มากนัก ซึ่งคงเป็นเรื่องปกติของการที่เพิ่งจะเริ่มเข้าสู่มิติใหม่ทางวัฒนธรรม นั่นคือมิติเรื่องการซื้อขาย

ขั้นตอนในการผลิต

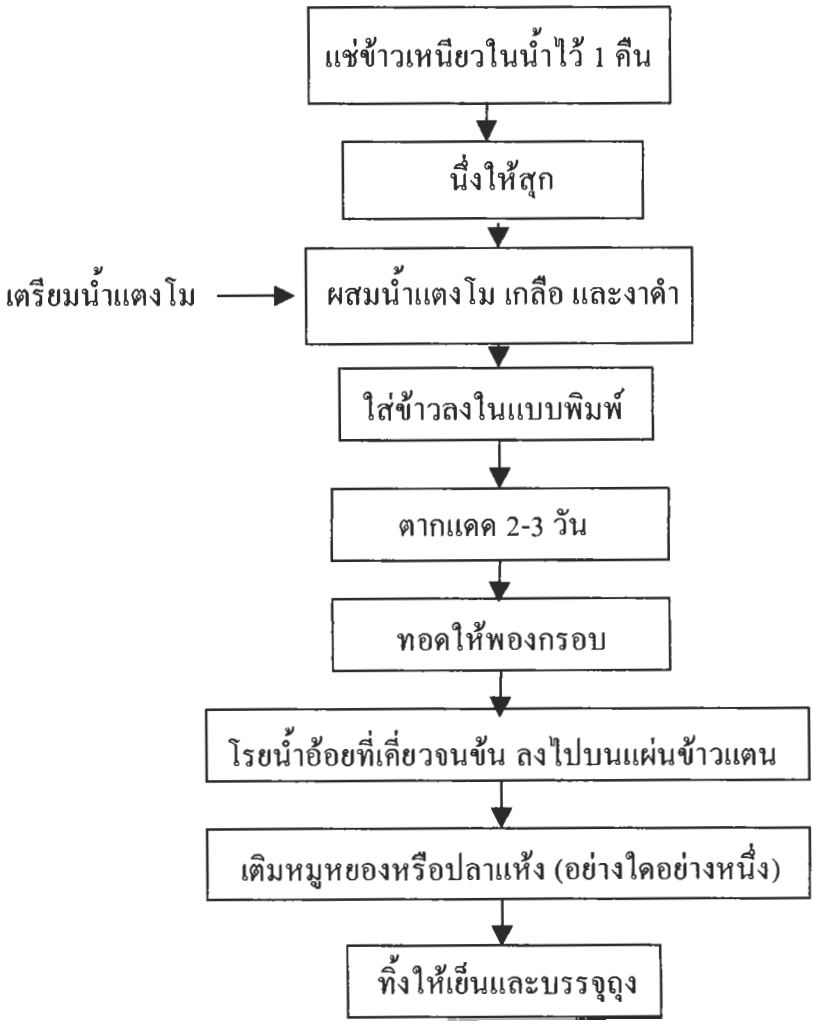
การผลิตข้าวแตนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันทรายหลวงนั้นมีขั้นตอนในการผลิตข้าวแตนดังนี้ เริ่มต้นด้วยการนำข้าวมานึ่งให้สุก แล้วทำการคลุกเคล้าข้าวนึ่งกับน้ำแตงโมซึ่งผ่านกระบวนการปั่น โดยใช้เครื่องปั่นผลไม้ไฟฟ้า และกรองเอาแต่น้ำ โดยไม่มีการผสมน้ำหรือน้ำตาล สัดส่วนของน้ำแตงโม ต้องเหมาะสมกับปริมาณข้าวเหนียวที่นึ่งสุกแล้ว เพื่อรักษาการจับตัวของข้าวก่อนที่จะใช้มือ "หยุบ" ใส่แบบพิมพ์ที่ทำจากแผ่นสังกะสี และห่อหุ้มด้วยพลาสติกสีแดงเป็นวงกลมคล้ายกำไรข้อมือซึ่งมีสองขนาดและมีขนาดเล็กกว่ากำไรข้อมือ แบบพิมพ์ขนาดใหญ่มีความกว้างของเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ4 เซนติเมตร ความสูงประมาณ 0.8 เซนติเมตร และขนาดเล็ก มีความกว้างของเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 2.5 เซนติเมตร ความสูงประมาณ 0.6 เซนติเมตร ใช้นิ้วทั้งห้า “หยุบ” ข้าวที่ผสมน้ำแตงโมแล้วใส่ลงในแบบพิมพ์ ใช้มือกดให้แน่นพอประมาณ แล้วลูบให้เรียบก่อนที่จะยกไปวางบนแผงที่ทำด้วยมุ้งลวด (ขนาดความกว้างประมาณ 60 เซ็นติเมตรและยาวประมาณ 110 เซนติเมตร ซึ่งเท่ากับบานหน้าต่างทั่วไป) จนเต็มแผง ก่อนที่จะนำไปตากแดด ไว้ประมาณ 2-3 แดด (2-3 วัน) จนแห้ง ผู้ผลิตจะเก็บเข้าถุงพลาสติกใส ขนาดที่สามารถบรรจุข้าวแตนตากแห้งนี้จากสองแผงมุ้งลวด แล้วเก็บไว้บนชั้นในภายในโรงเรือน ที่ทำไว้สำหรับเก็บข้าวของและผลิตภัณฑ์

ในการทอด เติมน้ำมันพืชลงในกระทะขนาดกลาง (ปากของกระทะกว้างประมาณ 56 เซนติเมตร และมีความลึกของก้นกระทะซึ่งวัดในแนวตั้งฉากประมาณ 15 เซนติเมตร) ค่อนกระทะ ตั้งไฟรอจนน้ำมันเดือดมีไอขึ้นมา เทแผ่นข้าวที่แห้งแล้วลงในกระชอนตะแกรงลวด (ปากกระชอนกว้าง ประมาณ 32 เซนติเมตร โดยมีความลึกของท้องกระชอนเมื่อวัดจาก

ปากลงไปในแนวตั้งฉากประมาณ7 เซนติเมตร และมีความยาวของด้ามประมาณ 59 เซนติเมตร)

และพลิกเทแผ่นข้าวตากทั้งหมด ลงในน้ำมันที่กำลังร้อนพร้อมกัน ใช้กระชอนกดให้แผ่นข้าวจมอยู่ใต้ระดับน้ำมันจนแผ่นข้าวแตนพองกรอบมีสีน้ำตาลอ่อน จึงช้อนขึ้นตักใส่เข่งไม้ไผ่(ขนาดความกว้างของปากเข่งประมาณ 49 เซนติเมตร และมีความสูงประมาณ38 เซนติเมตร) ผึ่งให้เย็นก่อนที่จะโรยด้วยน้ำอ้อยที่เคี่ยวจนข้นเป็นตัว โรยตามเข็มนาฬิกาจนรอบวง และผ่ากลางก่อนที่จะยกขึ้นไปโรยแผ่นต่อไป

ข้าวแตนที่จะโรยหน้าอีกชั้นด้วยหมูหยองหรือปลาแห้งป่นก็จะทำในตอนนี้ในขณะที่น้ำตาลยังไม่แห้ง มีขั้นตอนโดยละเอียด ดังนี้



ขั้นตอนของการผลิตถือเป็นชุดความรู้ด้านวิธีการ ซึ่งเช่นเดียวกับเครื่องมือ จะเป็นชุดความรู้ที่สังกัดปริเขตหรือความรู้เฉพาะทางและความรู้ทั่วไป ในปริเขตเฉพาะทางนั้นความรู้วิธีการมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องคือ (1) ทักษะ และ(2) ยุทธศาสตร์ ทั้งสองสิ่งได้มาจากการปฏิบัติ โดยผ่านการสรุปบทเรียนของผู้ปฏิบัติแต่ละคน ในบางครั้งอาจเป็นการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกันด้วยยุทธศาสตร์ เป็นที่รู้จักดีภายใต้คำว่า "เคล็ดลับ" ซึ่งในบางครั้งอาจเปิดเผยไว้ในปริเขตสาธารณะ (Public Domain) แต่ในบางครั้งจะเก็บไว้เป็นความรู้เฉพาะบุคคล และเปิดเผยเฉพาะกับผู้เรียนรู้ ที่ผู้รู้คนนั้นมองว่าจะสามารถรับได้ และมีคุณธรรมในการใช้ความรู้เหล่านั้นได้

สูตรในการผลิตข้าวแตน

นางบุญมี ญานะ เล่าถึงสูตรในการทำข้าวแตนไว้เป็นขั้นตอน ดังนี้

1. ข้าวเหนียว 5 ลิตร (ประมาณ 4 กิโลกรัม)
2. น้ำแตงโม 5 ถ้วย (ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางของถ้วยที่ใช้ใส่น้ำแตงโมประมาณ 13 เซนติเมตร และสูงประมาณ 6.5 เซนติเมตร)
3. น้ำอ้อย 2 กิโลกรัม
4. งาดำ 2 ขีด
5. หมูหยองหรือปลาแห้งอย่างละ 2 กิโลกรัม
6. เกลือ 2 ช้อนแกง
7. น้ำมันพืช 4 ลิตร

จากการสังเกตของผู้วิจัยจะเห็นว่า ในการตวงข้าวนั้น กลุ่มแม่บ้านได้ใช้ลิตรในการตวงข้าวสารที่จะนำมานึ่งจริงๆ เพื่อให้ได้ปริมาณตามสูตร ส่วนน้ำแตงโมนั้นทางกลุ่มจะใช้แตงโมพันธุ์จินตะหราทั้ง 3 ลูก ผ่าแล้วควักเอาแต่เนื้อของแตงโมที่สุกเป็นสีแดง แล้วปั่นด้วยเครื่องปั่นน้ำผลไม้ และกรองเอาเฉพาะน้ำแตงโมให้ได้ 5 ถ้วยแกง แต่สำหรับน้ำอ้อยที่ใช้โรยข้าวแตนที่ทอดแล้วนั้น ทางกลุ่มใช้วิธีการชั่งน้ำอ้อยถุงละ 10 กิโลกรัม และกะใช้ครั้งละประมาณ 2 กิโลกรัม ซึ่งอาจคลาดเคลื่อนได้บ้าง สำหรับงาดำ เกลือและน้ำมันพืช จะใช้วิธีการกะประมาณที่ระบุไว้ในสูตรว่า ใช้น้ำมันพืชประมาณ 4 ลิตร ต่อการทอดข้าวแตน 4 กิโลกรัมนั้น ทางกลุ่มใช้วิธีการเทน้ำมันพืชจากปี๊บลงในกระทะ และก็กะประมาณเอาเอง ซึ่งอาจจะทำให้สูตรในการทำข้าวแตนไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน

จากการค้นพบดังข้างบนนี้ จะเห็นได้ว่าประเด็นเกี่ยวกับความเที่ยงตรง (Precision) ซึ่งดูเหมือนชาวบ้านจะไม่เน้นนัก แต่น่าจะเป็นเรื่องการวัดหรือตัวชี้วัดเสียมากกว่า จะสังเกต

เห็นว่าชาวบ้านไม่เน้นการใช้เครื่องมือ หรือวิธีการวิทยาศาสตร์มาวัดอย่างตายตัว แต่จะใช้การกะเอา ตรงนี้น่าจะเป็นที่เข้าใจได้ เพราะว่าเครื่องมือวิทยาศาสตร์เกิดในบริบททางวิชาการ ในขณะที่สิ่งที่ชาวบ้านทำ เกิดในบริบทวัฒนธรรมที่ใช้ความรู้สึก (Sense) ซึ่งอธิบายได้โดยจิตวิทยาว่าเป็นการผสมผสานข้อสนเทศต่างๆ ที่รับรู้เข้ามา เช่น กลิ่น สี ลักษณะพื้นผิว ฯลฯ แล้วประมวลบอกว่า ผลผลิตผ่าน "มาตรฐาน" หรือไม่ ตรงนี้คือสิ่งที่นักพัฒนาจะต้องพิจารณาอย่างระมัดระวัง เพราะถ้าจะมองว่าการทำข้าวแตนให้เป็น "วิสาหกิจ" ต้องใช้มาตรฐานของอุตสาหกรรมที่เน้นการควบคุมคุณภาพ (Quality Control) อย่างเอาเป็นเอาตาย การผลิตของชาวบ้านจะถูกเปลี่ยนแปลงไปมากพอควร จนอาจจะส่งผลกระทบต่อวิถีชีวิตทั่วๆ ไปได้ เว้นไว้แต่ว่าชาวบ้านจะสามารถบริหารจัดการความรู้ในเรื่องเหล่านี้ได้ กล่าวคือ รู้ว่าในขณะใดขณะหนึ่งกำลังอยู่ในมิติใด (การผลิตในวิสาหกิจชุมชน หรือการผลิตเพื่ออยู่กิน) หากทำได้ความสับสนจะเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงได้

สูตรความรู้เหล่านี้เป็น "ผลผลึก" ซึ่งเกิดจากการปฏิบัติ ผ่านการเรียนรู้มาหลายรอบหลายรุ่น และสั่งสมไว้เป็นความรู้ของสังคม ที่เก็บรักษาไว้ด้วยความจำของคนบางส่วนในชุมชน ซึ่งจะเป็นที่รู้จักกันดีในชุมชนว่าเป็นใคร ซึ่งถ้าเปรียบกับในสังคมสมัยใหม่ ผู้รู้เหล่านี้ทำหน้าที่คล้ายหนังสือหรือตำรา ที่วางอยู่ในระบบการเก็บหนังสือของห้องสมุด แต่ในชุมชนที่ไม่เน้นการเขียนหรืออ่าน ความรู้จะถูกเก็บไว้ในสมองของคน และคนในสังคมมีวิธีการเข้าถึงได้ โดยการไปพบปะขอคำชี้แนะโดยตรงจากบุคคลผู้นั้น ซึ่งมักจะประศาสน์ความรู้โดยใช้บริบทการปฏิบัติ ซึ่งตรงกับมโนทัศน์ที่นักวิชาการรู้จัก คือ ความรู้ในบริบท (Situated Knowledge)

การบรรจุ

เมื่อข้าวแตนที่ทอดแล้วหยอดน้ำอ้อยหรือว่าใส่หน้าปลาแห้ง หมูหยอง ไก่หยอง ตามที่ต้องการแล้ว และเย็นสนิทแล้วจะทำการบรรจุหีบห่อ ที่ทำด้วยพลาสติกขนาด 8 x 12 นิ้ว ที่สั่งทำจากโรงพิมพ์ ลายดอกสีส้ม ใช้เครื่องซีล (ผนึก) ปากถุง ก่อนที่จะจีบปากถุงพับทบแล้วมัดด้วยลวดหุ้มพลาสติกสีแดง ปะถุงด้วยฉลากสีส้มขอบทอง มีข้อความ "ข้าวแตนน้ำแตงโม" บอกผู้ผลิต ส่วนประกอบโดยประมาณ ผู้ให้การสนับสนุน วันผลิต และวันหมดอายุ หมายเลข (อย.) รวมทั้งน้ำหนักสุทธิ (200 กรัม สำหรับข้าวแตนขนาด 2 นิ้วจำนวน 28-30 แผ่น)

ขายราคา 20 บาท นอกจากนี้แล้ว บนซองยังมีตราสำนักกรรมการอิสลาม ประจำจังหวัดเชียงใหม่ กรมส่งเสริมวิชาการเกษตร ตราเป็นรูปหลังคาครอบรูปวงกลมมีด้ามที่มีขีดตัดขวางสามขีดคล้ายสัญลักษณ์ผู้ชายในวิชาชีววิทยา ไม่ปรากฏข้อความ และสำนักงานส่งเสริมการเกษตรภาคเหนือ

นอกจากบรรจุด้วยถุงพลาสติกดังกล่าวข้างต้นนี้แล้วได้มีการบรรจุลงในกล่องเหลี่ยมผืนผ้า สีเขียว มีหูหิ้ว และมีวงรีรูปแตงโมครึ่งเสี้ยวอยู่ตรงกลาง ใส่ถุงพลาสติกเล็กๆ สี่ถุง ที่ด้านหน้าของกล่องจะมีชื่อผลิตภัณฑ์และตราสี่สถาบันดังข้างต้นแต่จะเขียนชื่อผู้ผลิตคือ “กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันทรายหลวง”ด้วยตัวหนังสือที่โตพอประมาณ อ่านได้ชัดเจน พร้อมที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์สำหรับติดต่อ

การบรรจุนับเป็นชุดความรู้ใหม่สำหรับชาวบ้าน ซึ่งอาจจะเคยทำข้าวแตนขายในงานวัด ที่ใช้เพียงวิธีกองวางขาย หรือใช้ตอกร้อยข้าวแตนเข้าด้วยกันแต่เมื่อจะต้องทำการขนย้าย และวางขายอย่างเป็นกิจจะลักษณะ รวมทั้งกำลังถูกจับตามองจากหน่วยงานรัฐบาลบางหน่วยงานเช่น กระทรวงสาธารณสุข ทำให้ชาวบ้านต้องเรียนรู้ในการที่จะปรับตัว การบรรจุถุงพลาสติกดูจะเป็นทางออกที่ไม่ยากต่อการปฏิบัตินัก อย่างไรก็ดี ในการเปลี่ยนจากการบรรจุแบบดั้งเดิม ที่เน้นหุ้มห่อด้วยวัสดุอินทรีย์ มาเป็นวัสดุสังเคราะห์ ที่ยากต่อการย่อยสลาย กลับจะกลายมาเป็นปัญหาสังคมในด้านสิ่งแวดล้อมได้ด้วย สิ่งนี้คือปัญหาที่นักพัฒนาจะต้องขบให้แตก วิสาหกิจชุมชน จึงน่าจะต้องนำประเด็นนี้เข้าไปพิจารณาด้วย เพราะหากสามารถที่จะเสนอทางออกที่ดีให้กับสังคมได้ วิสาหกิจชุมชนก็จะต่างจากอุตสาหกรรมที่ทิ้งปัญหาให้กับสังคมแก้

การตลาด

สำหรับในด้านการตลาดนั้น กลุ่มมีเป้าหมายที่ไม่ชัดเจน ไม่ได้มีแนวคิดที่ว่าผลิตภัณฑ์แบบไหน จะเหมาะกับบุคคลเพศไหน วัยไหน กลุ่มไม่มีวิธีคิดในลักษณะนี้ แต่กลุ่มจะทำการหาตลาดโดยใช้วิธีการฝากขายและก็ส่งตามร้านขายของฝาก ซึ่งวิธีปฏิบัติในลักษณะนี้คล้ายกับว่าเป็นการฝากความหวังทางอ้อมไว้กับการท่องเที่ยว เมื่อการท่องเที่ยวเติบโต กลุ่มจะมีผลพลอยได้ไปด้วย แต่ถ้าการท่องเที่ยวหดหายเมื่อไหร่ หรือว่าการท่องเที่ยวไม่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลเท่าที่ควร กลุ่มก็ตกอยู่ในสภาพที่วิกฤตไปด้วย รวมทั้งการฝากความหวังไว้กับการออกร้านตามมหกรรมสินค้าต่างๆ มากจนเกินไป ก็คล้ายกับว่ากลุ่มพึ่งพาองค์กรข้างนอกมากเกินไป กลุ่มควรมีการวางแผนการตลาดใหม่ โดยเริ่มต้นจากการวิเคราะห์ตลาด เน้นไปที่เป้าหมายโดยตรง ทำการตลาดในเชิงรุก และที่สำคัญจะต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเองให้ได้คุณภาพและมาตรฐานอยู่ตลอดเวลา สำหรับแหล่งระบายสินค้าของกลุ่ม ดังนี้

1. ร้านอุ๊ยเป็ง จังหวัดลำพูน
2. ร้านณัฐธิดา เชียงใหม่
3. ร้านดวงเนตร ทับทิมไทย
4. ร้านขายของฝากตามข้างถนนสายซุปเปอร์ไฮเวย์ จังหวัดลำพูน
5. ร้านดวงเนตร เมืองทองธานี กรุงเทพมหานคร

เกียรติประวัติ

กลุ่มได้รับเกียรติบัตรจากหลายสถาบัน เช่น สำนักงานสภาวัฒนธรรมแห่งชาติร่วมกับจังหวัดเชียงใหม่ ตราเกษตรชวนชิมชวนใช้ที่ออกโดยสำนักงานส่งเสริมการเกษตรภาคเหนือ สภาวัฒนธรรมจังหวัดเชียงใหม่ โรงเรียนสันทรายหลวง หนังสือรับรองภูมิปัญญาท้องถิ่น โรงเรียนปริ้นรอยแยลวิทยาลัย อำเภอเมือง เชียงใหม่ เป็นต้น

เครือข่ายการเรียนรู้

กระบวนการเรียนรู้ เกิดขึ้นในกระบวนการแก้ปัญหา คนหมู่มากย่อมมีปัญหา การแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นของกลุ่มทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันปัญหาแรกๆ ก็คือทำไมต้องรวมกลุ่มทำกิจกรรมร่วมกัน ต่อเรื่องนี้ชาวบ้านเล่าว่า ในอดีตแม่ประธานมีสามีที่เป็นกำนัน ผู้ซึ่งพยายามที่จะจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านขึ้นมา เพื่อช่วยเหลือสังคม รวมทั้งสู้กับภาวะขาดทุนจากการทำนาถั่วเหลือง ซึ่งขาดทุนเป็นประจำทุกปี จากการกดราคาของพ่อค้าคนกลาง

นอกจากนี้ ชาวบ้านยังเล่าว่ากลุ่มเป็นที่พึ่งของสมาชิก สามารถช่วยเหลือซึ่งกันและกันได้ รวมทั้งสามารถมีส่วนร่วมช่วยงานสังคมในด้านต่างๆ ได้ เช่น งานขึ้นบ้านใหม่ งานแต่งงาน งานบวช งานศพ ฯลฯ ถ้ามีงานเหล่านี้ กลุ่มจะหยุดกิจกรรมการผลิต และถาโถมเข้าไปร่วมในงานชุมชนนั้นๆ ชาวบ้านเล่าว่าพวกเขาทุ่มทั้งกายและใจให้กับงานชุมชน พวกเขามองด้วยว่า การช่วยงานชุมชนถือเป็นการรักษาประเพณีและสืบสานวัฒนธรรมท้องถิ่น ให้เกิดความยั่งยืน (สัมภาษณ์นางบัวจันทร์ วันที่ 27 กันยายน 2547) กว่าจะมาเป็นกลุ่ม ได้ผ่านปัญหากันมามากมายหลายอย่าง บางอย่างก็หาทางออกไม่ยาก เช่น การตั้งค่าแรงเป็นวันละ 100 บาท ไม่มีการถกเถียงมากนัก สมาชิกกลุ่มไม่มีใครคัดค้าน

ในขณะที่การตั้งกลุ่มแม่บ้านขึ้นมา มีส่วนทำให้เกิดการประสานงานกันภายในกลุ่ม รวมทั้งมีการหมุนเวียนกันเป็นประธานทุกสี่ปี อย่างไรก็ดีในระดับการปฏิบัติ นักวิจัยสังเกตเห็นว่า คนที่มาทำการผลิตข้าวแตนเป็นประจำมีเพียงนางบัวจันทร์ นางเขียว ลูกสาวนางเขียว และรองประธาน จากสมาชิกที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก

ข้อที่น่าสังเกตก็คือ เมื่อสมาชิกรวมตัวกันหลวมๆ ตามแบบของการรวมกลุ่มของชาวบ้านในกิจกรรมต่างๆ เวลาทำกิจกรรมร่วมกันจึงมี “ปัญหา” (ความขัดแย้ง) อยู่บ้าง แต่ชาวบ้านไม่ใส่ความรู้สึกเข้าไปในความขัดแย้งมากนักกล่าวคือไม่ถือว่าเป็นปัญหาใหญ่ที่จะมีเพียงคนสองคนเข้ามาร่วมทำกิจกรรม ซึ่งต่างจากองค์กรสมัยใหม่ ที่ดูเอาเป็นเอาตายกับการมีส่วนร่วมอย่างเท่าเทียมกันมาก วิธีการอลุ้มอล่วยแบบนี้คงเป็นวัฒนธรรมที่ติดตัวชาวบ้านมา แม้จะดูไม่ใช่หลักการที่ถูกต้อง แต่ชาวก็บ้านก็ถือปฏิบัติ

นักวิจัยได้ติดตามชาวบ้านไปในการศึกษาดูงาน และสังเกตเห็นว่าชาวบ้านไปดูงานที่กลุ่มผลิตภัณฑ์ข้าวแตนน้ำแตงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านเป้า อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง และเห็นการบริหารจัดการที่ประสบผลสำเร็จที่นั่น โดยมองว่าชาวบ้านที่นั่นมีส่วนร่วมอย่างเอาจริงเอาจังมากกว่า ชาวบ้านดูจะสรุปว่าที่ลำปางมีเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ที่เขาเรียนรู้ซึ่งกันและกัน แต่ที่สันทรายหลวงไม่มีเครือข่าย ชาวบ้านยังมองต่อไปว่าที่ลำปางเขาต้องการ “Go Inter” แต่ติดเพียงเรื่องภาษาอังกฤษ จากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ชาวบ้านทราบว่า ที่ลำปางหากมีปัญหาในเรื่องการผลิต เช่น การขาดวัตถุดิบหรือสินค้า เครือข่ายจะถามไปรอบๆ ว่าสมาชิกคนใดจากกลุ่มใดจะช่วยได้บ้าง (เนื่องจากว่ามีการผลิตข้าวแตนน้ำแตงโมกันทั้งหมู่บ้านทั้งธุรกิจครอบครัวและกลุ่มย่อย) แต่กลุ่มที่สันทรายหลวงไม่มีลักษณะดังกล่าว เมื่อกลับมาสมาชิกส่วนใหญ่จะรู้สึกว่าตนเองขาดอะไรไปหลายอย่างเช่น เรื่องการจ่ายค่าแรงวันละร้อยบาทจะมีงานมากหรือน้อยก็จะได้รับเงินเท่าเดิม แต่ที่ลำปางจะคิดแบบเหมาเป็นชิ้นงาน สมาชิกกลุ่ม

ได้เห็นแบบพิมพ์ของเขาว่าสามารถผลิตได้หลายๆ แผ่นพร้อมกัน ในขณะที่ทางสันทรายทำได้ทีละแผ่น

(1) เครือข่ายการเรียนรู้ที่เป็นสถานศึกษา

ก) โรงเรียนปริ้นรอยแยลวิทยาลัย 1 ครั้งต่อเดือน

ข) โรงเรียนเรยีนาเชลีเชียงใหม่ ทางกลุ่มจะเข้าไปทำการสาธิตวิธีและขายของ

ค) โฮงเฮียนสืบสานล้านนา 1 ครั้งต่อปี

ง) โรงเรียนสายดรุณ ทางกลุ่มจะเข้าไปทำการสาธิตวิธีและขายของ

จ) โรงเรียนพระหฤทัยคอนแวนต์ ทางกลุ่มจะเข้าไปทำการสาธิตวิธีและขายของและนักเรียนจะจัดกิจกรรมมาศึกษาดูงานภายในกลุ่ม โดยเฉลี่ยปีละประมาณ 300-400 คน

ช) โรงเรียนสันทรายหลวง คณาจารย์จะพานักเรียนมาศึกษาดูงานที่กลุ่ม

ซ) โรงเรียนสันทรายวิทยาคม ทางกลุ่มจะเข้าไปทำการสาธิตวิธีและขายของ

ฌ) โรงเรียนเชียงใหม่พงษ์พิกุล คณาจารย์จะพานักเรียนมาศึกษาดูงานที่กลุ่ม โดยเฉลี่ยปีละประมาณ 300-400 คน

(2) เครือข่ายการเรียนรู้จากการเป็นสถานที่สำหรับการศึกษาดูงาน

จากการวิเคราะห์สมุดเยี่ยมของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ตำบลสันทรายหลวงที่ผลิตข้าวแตน พบว่าตั้งแต่ปี 2546 เป็นต้นมาจนถึงปัจจุบัน มีผู้มาเยี่ยมชมโครงการจากภายในประเทศ ถึง 21 คณะ(จากมหาวิทยาลัย วิทยาลัย โรงเรียน หน่วยราชการ และกลุ่มแม่บ้านจากที่อื่นๆ) และจากบุคคลเดี่ยวๆ อีก 5 ราย (ทั้งหมดเป็นนักศึกษา) และจากคณะผู้มาเยี่ยมจากต่างประเทศ 9 คณะ (จากญี่ปุ่น เกาหลี มองโกเลีย พม่า กัมพูชา บรูไน ศรีลังกา ลาว และ ฟิลิปินส์) การเยี่ยมชมเหล่านี้ นำไปสู่การร่วมมือกันในหลายด้านอย่างน้อยที่สุดก็คือ การแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันได้ ทั้งกลุ่มแม่บ้านเองจะรู้สึกภูมิใจ และเกิดความเชื่อมั่นว่าตนทำได้ ซึ่งเป็นปัจจัยทางจิตวิทยาที่สำคัญที่จะทำให้มองตนเองว่าสามารถกำหนดชะตากรรมของตนเองได้ อันเป็นเงื่อนไขทางจิตวิทยา ที่สำคัญสำหรับการพึ่งพาตนเอง

(3) เครือข่ายการเรียนรู้ในรูปของการออกร้านตามมหกรรมต่างๆ

ก) งานแสดงสินค้า หนึ่งตำบล·หนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่เมืองทองธานี (ต.ค.2547) งานสืบสานล้านนา เชียงใหม่

ข) งานวันเกษตรแห่งชาติ หอศิลปวัฒนธรรมเชียงใหม่

ค) งานอาหารฮาลาล

ง) งานเทศกาลอื่นๆ ตามจังหวะและโอกาส

เงื่อนไขและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเรียนรู้

การถ่ายทอด

จะมีวิธีการผลิตแบบดั้งเดิมหรือที่เรียกว่าเป็นกระบวนการเรียนรู้จากบุคคลที่มีความรู้ ที่มีความชำนาญในอดีตกับบุคคลใหม่ที่จะคอยฝึกฝน จากผู้รู้ที่มีภูมิความรู้เป็นตัวถ่ายทอดสู่ชนรุ่นหลังสืบต่อกันมา วิธีการถ่ายทอดโดยผ่านการฝึกปฏิบัติที่เรียกว่า เรียนรู้โดยการฝึกปฏิบัติจากบุคคลที่มีความชำนาญ สู่บุคคลที่เริ่มฝึกหัด สำหรับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันทรายหลวง ที่เป็นกรณีศึกษา จะมีผู้มาฝึกฝน เป็นเยาวชนที่จะเข้ามาทีละคน เยาวชนที่ผู้วิจัยสังเกต เพิ่งเรียนจบชั้น ม. 6 เป็นลูกสาวของสมาชิกคนหนึ่ง เริ่มจากการใช้มือหัดกดข้าวลงแบบพิมพ์ข้าวแตน ช่วงบ่ายจะฝึกวิธีการหยอด/โรยน้ำอ้อย ผู้ที่ถ่ายทอดคือประธานและรองประธาน ฝึกปฏิบัติประมาณ 2-3 วันก็จะเริ่มปฏิบัติเองได้ เมื่อทำการฝึกทั้งสองขั้นตอนแล้ว ขั้นตอนต่อไปก็จะฝึกให้ผสมข้าวนึ่งกับน้ำแตงโม ซึ่งผู้ให้ข้อมูลบอกว่าเป็นขั้นตอนที่ยากมาก วิธีการก็คือ ให้ผู้เรียนรู้ผสมน้ำแตงโมให้ได้ปริมาณพอเหมาะลงในข้าวที่กำลังร้อนในขณะที่ข้าวนึ่งกำลังอยู่ในหม้ออลูมิเนียมเบอร์ 30-35 แล้วคนอย่างรวดเร็วให้ทั่วทั้งหม้อ เพื่อให้น้ำแตงโมผสมกลมกลืนแทรกซึมเข้ากับเมล็ดข้าวนึ่ง น้ำแตงโมที่ถูกความร้อนของข้าวจะแปรสภาพคล้ายน้ำเชื่อมที่ ทำให้เม็ดข้าวจับตัวกันได้ ผู้ให้ข้อมูลเล่าว่า คนเก่าที่ทำอยู่สามารถจะฝึกให้คนใหม่ได้ทุกคน ทุกคนมีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะถ่ายทอดให้คนใหม่ได้ทุกคน อย่างไรก็ดีเท่าที่สังเกตไม่ค่อยมีเยาวชนสนใจมาเรียนรู้มากนัก

การถ่ายทอดความรู้ในสังคมที่ไม่เน้นตัวหนังสือ เห็นได้ชัดว่ากระทำกันในบริบทการปฏิบัติ โดยวิธีนี้ทั้งผู้รู้และมือใหม่จะมีปฏิสัมพันธ์กัน โดยมีการปฏิบัติเป็นสื่อแห่งการเรียนรู้ ผู้รู้จะใช้ความรู้ที่ดึงออกมาจากคลังความรู้ (Repertoire) ที่มี และใช้ร่วมกันในหมู่ผู้รู้ไปใช้ในการปฏิบัติขั้นตอนต่างๆ ของการผลิต ซึ่งมือใหม่สามารถสังเกตเห็นได้ โดยแทบจะไม่มีการปริปากออกมา การตั้งใจสังเกตทำให้เกิดการจดจำ เมื่อถึงคราวที่จะต้องไปผลิตซ้ำการปฏิบัติ มือใหม่จะสามารถนำสิ่งที่สังเกตที่เข้ารหัสไว้ถอดรหัสออกมา และปรับแปลงให้เข้ากับสถานการณ์ จนสามารถที่จะผลิตประดิษฐภัณฑ์นั้นๆ ได้ในขณะที่เรียนรู้ นอกจากจะสังเกตขั้นตอนแล้ว มือใหม่จะสังเกตยุทธศาสตร์ที่ผู้รู้ใช้เพื่อแก้ปัญหาไว้ด้วย เช่น เกิดการไหม้ขึ้นมา จะแก้ปัญหาอย่างไร มือใหม่ก็จะจดจำความรู้เหล่านี้ไว้ใช้ในอนาคตด้วย

วงการศึกษาปัจจุบันที่สนใจภูมิปัญญาและจัดหลักสูตรท้องถิ่นขึ้นในสถานศึกษา จึงต้องระมัดระวังอย่างยิ่งว่า จะสามารถชี้แนะให้นักเรียนค่อยๆ ผ่านกระบวนการเรียนรู้ใน

สถานการณ์จริงให้ได้ มิฉะนั้นสิ่งที่ได้มาจะเป็นเพียงเนื้อหาที่ถูกแทนที่ หรือเข้ารหัสด้วยตัวหนังสือ ซึ่งอาจจะหลุดประเด็นสำคัญของการถ่ายทอดเชิงวัฒนธรรมไปได้

(1) การเรียนรู้ในหมู่สมาชิก

มีสมาชิกที่มีความชำนาญมากที่สุดในกลุ่มสองคนคือประธานและรองประธาน ทั้งคู่เป็นผู้หญิงที่อยู่ในกลุ่มมานานก่อนใครเพื่อน ทั้งสองอาศัยอยู่ในบ้านที่อยู่ใกล้กัน จากการสัมภาษณ์พบว่า สมาชิกทั้งหมดมองว่าผู้นำกลุ่มทั้งสองเป็นคนที่มีเมตตา และเห็นแก่ประโยชน์ส่วนรวม คุณธรรมจริยธรรมของความเป็นผู้นำดังกล่าว มีส่วนสร้างความสัมพันธ์ที่เหนียวแน่นระหว่างสมาชิกทั้งหลาย การเรียนรู้ที่เกิดขึ้นไม่อาศัยวาจามากนัก ผู้วิจัยไม่เคยเห็นการชี้นำด้วยวาจา จึงน่าจะสรุปได้ว่า การเรียนรู้ทีเกิดขึ้นเกิดจากการสังเกตมากกว่าการใช้คำพูดอธิบาย

(2) การเรียนรู้ระหว่างสมาชิกกับผู้อื่น

เจ้าหน้าที่รัฐหลายฝ่ายลงไปเกี่ยวข้องกับการผลิต เช่น เคหะกิจเกษตร เกษตรอำเภอ พัฒนาชุมชน สภาวัฒนธรรมจังหวัด เป็นต้น แต่ผู้ที่ดูจะมีบทบาทโดดเด่น คือ เคหะกิจเกษตร จากคำบอกเล่าของประธาน หากไม่ได้รับการผลักดันหรือชี้แนะจากเจ้าหน้าเคหะกิจเกษตรแล้ว กลุ่มคงไม่สามารถก่อกำเนิดหรือธำรงรักษากลุ่มมาได้ดังเช่นในปัจจุบัน กิจกรรมการเรียนรู้มักจะใช้วิธีการฝึกอบรม และการศึกษาดูงาน

อนึ่งในขณะที่ผู้วิจัยลงเก็บข้อมูลได้สังเกตเห็นนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยในเชียงใหม่ เช่น มหาวิทยาลัยพายัพเข้ามาทำวิจัย นอกจากนี้แล้ว ในปีก่อนๆ มีนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยแม่โจ้ สาขานิเทศศาสตร์ที่ลงทำวิจัยเพื่อเป็นปัญหาพิเศษ สำหรับการจบการศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา นอกจากนี้ยังมีนักศึกษาจากสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตภาคพายัพมาศึกษาเกี่ยวกับเตาอบ เพื่อที่จะอบข้าวนึ่งที่ถอดออกจากแบบพิมพ์ เพื่อทดแทนการตากแดดซึ่งอาจจะไม่สะดวกในบางฤดูกาล จากการสังเกตและสอบถามพบว่า นักศึกษาเหล่านี้เข้ามาโดยมีวัตถุประสงค์สำคัญ คือมาทำวิจัยเพื่อจบการศึกษา มากกว่าที่จะมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้อย่างจริงจังไม่เห็นคณะใดที่จะ"คืนความรู้กลับสู่ชุมชน" นอกจากทีมวิจัยร่วมจากคณะเกษตรศาสตร์และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่ลงไปคลุกคลีกับชาวบ้านมากถึงลูกถึงคน แต่โครงการดังกล่าวเน้นการศึกษาเชิงเศรษฐศาสตร์ และธุรกิจ มากกว่าทางด้านวัฒนธรรม

สำหรับชาวบ้านที่กลับจากการศึกษาดูงานกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่จังหวัดลำปาง ได้กลับมาและพูดคุยกันในมวลหมู่สมาชิกถึงสิ่งที่เรียนรู้ บางอย่างนำมาลองทำแล้วไม่ชัดเจนว่าดีกว่า (อร่อยกว่า) สิ่งที่เคยทำ เช่น การโรยหน้าด้วยธัญพืช (งา ถั่วลิสง เม็ดมะม่วงหิมพานต์ และเม็ดฟักทอง) บนข้าวแตน ที่อาจจะเหมาะกับข้าวแตนของกลุ่มนั้น ซึ่งมีขนาดใหญ่กว่า

แต่บางสิ่งชาวบ้านมองเห็นนัยได้ทันที เช่น แบบพิมพ์ที่มีถึง 22 ช่อง ที่สามารถจะปั้นข้าวแตนได้ถึง 22 แผ่น ในแต่ละครั้ง กลุ่มได้ตัดสินใจที่ทำแบบพิมพ์ที่มี 20 ช่อง เพื่อให้ถอดแบบแล้ววางบนตะแกรงตากได้ครึ่งของความกว้างได้พอดี เมื่อทำอีกครั้งก็สามารถวางได้เต็มตามความกว้าง ในเรื่องเกี่ยวกับการกดข้าวแตนลงแบบนั้น ชาวบ้านที่ไปดูงานสังเกตเห็นว่า กลุ่มที่ลำปางพลิกกลับข้าวแตนมาลูบให้เรียบเสมอกัน แต่ชาวบ้านกลับมาพูดคุยกันว่า จะยังคงไว้ซึ่งวิธีการของกลุ่มที่สันทราย ที่จะทดลองโดยไม่ต้องลูบด้านบน ปล่อยให้นูนตรงกลางโดยให้เหตุผลว่าจะเป็นการง่ายต่อการหยอด/ราดน้ำอ้อย และเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มด้วย ในขณะเดียวกันการทดลองนี้กำลังดำเนินการอยู่ คาดว่าผลที่ออกมาคงจะเป็นประเด็นสำหรับการาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในมวลหมู่สมาชิกต่อไป

(3) การเรียนรู้ระหว่างรุ่น

จากการสังเกตของผู้วิจัย แทบจะไม่เห็นเยาวชนมาร่วมเรียนรู้ในกระบวนการผลิต มีเด็กหญิงที่เรียนจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 เพียง 1 คนที่เข้ามาช่วยในกระบวนการผลิต โดยเริ่มจากงานที่ง่ายๆ เช่น การกดข้าวนึ่งลงบนแบบพิมพ์ และถอดแผ่นข้าวออกจากแบบพิมพ์แล้วใส่ลงภาชนะสำหรับตาก ต่อมาเริ่มฝึกทำกระบวนการอื่น เช่น การโรยน้ำอ้อยลงบนแผ่นข้าวที่ทอดแล้ว และการปิดผนึกถุงพลาสติกใส

การเรียนรู้ที่เกิดขึ้นผ่านปฏิสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ คือ (1) ระหว่างสมาชิกด้วยกัน (2) ระหว่างสมาชิกกับคนภายนอก และ (3) ระหว่างรุ่น มีลักษณะบางอย่างร่วมกันและแตกต่างกัน กล่าวคือ ในแบบที่ (1) และ (3) การเรียนรู้ใช้วิถีการรู้ที่ทั้งสองฝ่ายมีร่วมกัน แต่ในแบบ (2) จะเป็นแบบที่มีปัญหา ฝ่ายที่เข้าไปพัฒนามักยืนยันที่จะใช้วิถีการรู้ที่ตนคุ้นเคย ห่อหุ้มเนื้อหาที่เป็นของใหม่สำหรับชาวบ้านอยู่แล้ว การถ่ายทอดจึงไม่มีผลที่ลึกซึ้งยั่งยืน ทั้งนี้อาจจะเป็นเพราะสมมุติฐานที่ผิดว่าชาวบ้านไม่รู้ นักวิชาการหรือนักพัฒนารู้ ฝ่ายหลังจึงคิดที่จะไป “ให้” ความรู้ ในขณะที่ฝ่ายแรกมีหน้าที่ “รับ”ปรากฏการณ์นี้ยังคงมีอยู่และพบได้ในกรณีของข้าวแตน ทางออกที่ควรจะเป็นก็คือการเรียนรู้ร่วมกัน นักวิชาการและนักพัฒนาจะต้องมีสมมุติฐานว่าตนเองยังไม่รู้อะไรเกี่ยวกับสิ่งที่ชาวบ้านรู้ จึงจะเข้าไปอย่างอ่อนน้อมถ่อมตน ท่าทีดังกล่าวกลับจะทำให้การชี้แนะ ซึ่งอาจจะต้องมีความเป็นไปได้ด้วยความราบรื่น ไม่สะดุดความรู้สึกในทางลบของชาวบ้าน ตรงกันข้ามชาวบ้านจะรู้สึกภูมิใจที่ความรู้ของตนได้รับการยอมรับ ซึ่งเป็นความรู้สึกของความเท่าเทียมกัน ดังนั้น ชาวบ้านจะสามารถหยิบยืมความรู้จากข้างนอกเข้ามาใช้อย่างไม่มีผลที่ตามมาในทางลบ อันจะนำไปสู่การเรียนรู้ ที่จะนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน

(4) การเรียนรู้จากหน่วยงานสนับสนุน

ในการดำเนินการของกลุ่ม มีหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนทางด้านต่างๆดังต่อไปนี้

(ก) สำนักงานเกษตรจังหวัดเชียงใหม่ ให้กลุ่มกู้เงินที่ปราศจากดอกเบี้ยจำนวน 150,000บาท เพื่อนำมาซื้ออุปกรณ์และสร้างโรงเรือน โดยทำการกู้เงินเมื่อปี 2546 และกำหนดใช้คืนในช่วง 2548-2552 โดยเฉลี่ยส่งเงินต้นปีละ 30,000 บาท

(ข) สำนักงานเกษตรอำเภอสันทราย ช่วยเหลือและสนับสนุนในด้านการฝึกอบรม

(ค) สำนักงานพัฒนาชุมชน จังหวัดเชียงใหม่ ช่วยเหลือในด้านการประสานงานกับสำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงใหม่ ในการจัดหาสถานที่จัดแสดงสินค้า และการฝึกอบรม

ผู้ให้ข้อมูลตั้งข้อสังเกตว่า หน่วยงานที่ควรจะมีบทบาท และให้การสนับสนุนเกี่ยวกับเรื่องนี้อีกหน่วยงานหนึ่งก็คือ สภาวัฒนธรรมอำเภอสันทราย ทั้งนี้เพราะเนื้อหาของกิจกรรมของกลุ่ม เป็นเรื่องเกี่ยวกับวิถีชีวิต ความเป็นอยู่ ซึ่งมีสาระเป็นเรื่องของวัฒนธรรม

ในขณะที่การช่วยเหลือของหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนต่างๆ พยายามช่วยเหลือโดยเอากรอบภารกิจของหน่วยงานของตัวเองเป็นหลัก วัตถุประสงค์ในการช่วยเหลือจึงเป็นการสร้างผลงานให้กับหน่วยงานที่ตนสังกัด โดยมองเป้าหมายหลักของ “การบูรณาการให้กลุ่มแม่บ้าน ยืนอยู่ด้วยลำแข้งของตัวเองอย่างยั่งยืน” เป็นเป้าหมายรอง ทำให้การช่วยเหลือของหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนต่างๆ ขาดเอกภาพ การบูรณาการ และการประสานงานที่ดี ทำให้กลุ่มแม่บ้านอยู่ในสภาวการณ์สับสนและไม่แน่นอน

กรณีที่ 2: กลุ่มตุ๊กตาดินเผาเด็กไทยล้านนา "ประติมากรรมดินเผากอยก่อนก่ะ"

ประวัติความเป็นมา

สุดวนา แสงคำ ซึ่งเป็นเจ้าของกิจการ ได้เท้าความถึงความสำคัญของอาชีพการปั้นว่า นับตั้งแต่ยุค "เก็บผักใส่ซ้า เก็บข้าใส่เมือง" แห่งแผ่นดินพญาเม็งราย อาณาจักรล้านนาไม่เคยสิ้นช่างฝีมือศิลป์หรือสล่า ที่จะสืบทอดศิลปวัฒนธรรม มรดกอันล้ำค่าอันสื่อถึงวิถีชีวิต จิตวิญญาณ อลังการความยิ่งใหญ่ ของการสร้างบ้านแปงเมือง ตั้งแต่ครั้งอดีตกาลเวลา สู่กาลเวลาในปัจจุบัน เราซาบซึ้งในภูมิปัญญาอันยิ่งใหญ่ของ "สล่าปั้นแป๋ง"

งานปั้นดิน การสร้างผลงานศิลปะจากพื้นแผ่นดิน แต่ก่อนใช้ดินผลิตเป็นข้าวของเครื่องใช้ภายในครัวเรือน เช่น หม้อข้าวหม้อแกง ตุ่มน้ำ กระถาง ฯลฯ ในขณะเดียวกันในแขนงของวิจิตรศิลป์ ดินก็มีบทบาทมากมายในเชิงศิลปะ ดังจะพบว่า มีการปั้นดินเผาเป็นรูปเทวดา และกินนร/กินนรี ในประติมากรรมล้านนาตามวัดวาอารามต่างๆ

จากแนวคิดเริ่มต้นดังกล่าว สุดวนาจึงได้นำเอาแนวคิดเกี่ยวกับเครื่องปั้นดินเผาในเชิงเครื่องใช้ภายในครัวเรือน มาผสมผสานกับวัตถุในเชิงศิลปะ จนคลี่คลายออกมาเป็นตุ๊กตาดินเผา ซึ่งนับเป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับการตกแต่งบ้านและสวน

การผลิตงานมีแนวคิดหลักๆ คือ (1) ทำด้วยมือ (2) ใช้ภูมิปัญญาของท้องถิ่น (3) เป็นผลิตภัณฑ์เชิงศิลป์ที่เข้าใจง่าย และเป็นที่ยอมรับของตลาด และ (4) ถ่ายทอดศิลปวัฒนธรรมของท้องถิ่นและเอกลักษณ์ของความเป็นไทย จากแนวคิดดังกล่าว สุดวนาจึงริเริ่มงานปั้นดินเผาโดยมีแนวคิดให้เป็นประติมากรรมรูป "เด็กอารมณ์ดี" โดยใช้ชื่อว่า "กอยก่อนก่ะ" ซึ่งค่อยๆ วิวัฒนาการมาเป็นคล้ายยี่ห้อของผลิตภัณฑ์ สุดวนาอธิบายว่าคำ "กอยก่อนก่ะ" เป็นภาษาล้านนาที่หมายถึง "พิจารณาดูก่อน" โดยแตกความหมายจากคำสามคำ คือ "กอย" หมายถึง ดูอย่างพิจารณ "ก่อน" เป็นคำภาษาไทยกลาง และ "ก่ะ" เป็นคำลงท้ายที่มีนัยในเชิงการเชื้อเชิญ

ประวัติการก่อตั้ง

กิจการได้ถือกำเนิดเปิดตัวเมื่อวันนี่ 28 ธันวาคม 2544 สุดวนาได้เล่าว่าเหตุจูงใจที่ทำเพราะมีความรักในศิลปะการปั้น และคิดว่า มีคนเข้าใจและสนใจงานทางด้านนี้พอสมควร จึงตัดสินใจเปิดร้าน"กอยก่อนก่ะ"ที่กาดสวนแก้ว อำเภอเมืองเชียงใหม่ สินค้าที่ผลิตเพื่อจำหน่ายเริ่มแรกนั้น เป็นประเภทเครื่องใช้และของตกแต่งบ้านที่ทำจากดินเผา เช่น เชิงเทียน แจกัน กระถางดอกไม้ และงานประติมากรรมดินเผาชิ้นเล็กๆ เป็นต้น ใช้ระยะเวลา 3 เดือน ในการทดลองตลาด พบว่าไม่ประสบผลสำเร็จมากนัก จึงเริ่มมองหาทำเลใหม่ พร้อมกันนั้นได้ออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ควบคู่กันไปด้วย เมื่อตระเวนหาทำเลใหม่พร้อมกับปรึกษากับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหลายฝ่าย ในวันที่ 15 เมษายน 2545 จึงย้ายร้าน"กอยก่อนก่ะ" มาเปิดที่ตลาดกัลยาพฤกษา หรือที่รู้จักกันดีในนาม "กาดคำเที่ยง" ซึ่งเป็นตลาดรวมต้นไม้และของตกแต่งสวนของเชียงใหม่ เธอเล่าว่า เหตุผลที่เลือกทำเลตรงนี้ เนื่องจากได้พัฒนาสินค้าจากของใช้ภายในบ้านมาเป็นของตกแต่งสวน โดยเริ่มจากการผลิตงานดินเผาเป็นรูปสัตว์ต่างๆ ก่อน หลังจากนั้นจึงเริ่มเป็นตุ๊กตาดินเผาเด็กไทยในอิริยาบถยิ้มแย้มร่าเริง สุดวนาพบว่า รูปลักษณ์ดังกล่าวเริ่มเป็นที่ยอมรับของตลาด มียอดจำหน่ายและสั่งซื้อเพิ่มขึ้น และมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในนามผู้ผลิตตุ๊กตาดินเผาเด็กไทยยิ้มสรวล จึงเป็นภาพลักษณ์ของร้าน"กอยก่อนก่ะ"

ในเดือนพฤษภาคม 2546 ทางร้านได้ส่งตุ๊กตาดินเผาเด็กไทยล้านนาที่มีชื่อว่า "น้องแพรนวล-หลาวเปิง" เข้าประกวดในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP)และได้รับการคัดเลือกให้เป็นผลิตภัณฑ์ดีเด่นระดับ 5 ดาวของภาคเหนือ หลังจากได้รับการคัดสรรผลิตภัณฑ์ของร้าน"กอยก่อนก่ะ"เป็นที่รู้จักมากขึ้น ทางภาครัฐเองก็มีนโยบายสนับสนุนสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) หลายด้านรวมทั้งการโฆษณาและการตลาดด้วย

กระบวนการ/ ขั้นตอนการผลิต

กระบวนการผลิตแบ่งเป็นขั้นตอนหลัก ๆ คือ (1) การออกแบบ (2) การปั้น และ (3) การเผา แต่ละขั้นมีรายละเอียดดังนี้

การออกแบบ

กระบวนการจะเริ่มจากการหาแนวคิดของงาน เมื่อแนวคิดลงตัวแล้ว จึงทำเป็นแบบร่าง ที่สุดวนาใช้คำว่า Sketch Design ลงกระดาษ กำหนดขนาดและลงรายละเอียดต่างๆ เสร็จแล้วจึงทำแบบจำลองขนาดย่อ เพื่อตรวจสอบชิ้นงานขั้นสุดท้ายก่อนลงมือทำจริง สุดวนาเล่าว่า การผลิต ผลิตภัณฑ์ตุ๊กตาดินเผานี้มีข้อจำกัดน้อย การออกแบบทำได้อย่างอิสระตามแต่กระแสความนิยมของผู้บริโภค และแนวคิดที่ต้องการนำเสนอ อย่างไรก็ตามมีหลักการสำคัญ

ที่ต้องคำนึงถึงในการออกแบบ คือ (1) ความสวยงามตามหลักการของประติมากรรม (2) คุณค่าทางศิลป์ (3) เอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ (4) ประโยชน์ใช้สอยและการประยุกต์ใช้ (5) ความต้องการของตลาด (6) การขนส่ง และ (7) ความแข็งแรงของผลิตภัณฑ์

การปั้น

การปั้นจะใช้วิธีการขึ้นรูปชิ้นงานด้วยเส้นดินแบบโบราณ ซึ่งเป็นภูมิปัญญาของท้องถิ่น และไม่ต้องพึ่งพาเทคโนโลยีราคาแพง ขั้นตอนการปั้น แบ่งออกเป็น (1) การเตรียมดิน เริ่มด้วยการจัดหาดินเหนียวชนิดที่ต้องการ ซึ่งสุดวนาเล่าว่า แหล่งดินอยู่ในท้องถิ่น อำเภอสันทราย และอำเภอหางดงบางส่วน หลังจากนั้นจะนำดินที่ได้มา มาทุบเป็นก้อนเล็กๆ ตากให้แห้งแล้วเข้าเครื่องบดออกมาให้ละเอียดเป็นฝุ่นดิน แล้วนำมานวดกับน้ำในสัดส่วน 1:1 จนได้ดินเหนียวมีความหนืดพอจะขึ้นรูปได้

การปั้นเริ่มจาก การปั้นฐานของชิ้นส่วนก่อน ขึ้นรูปเป็นเส้นดินหนาประมาณ 1-2 เซ็นติเมตร โดยกลวงข้างใน เมื่อได้รูปทรงตามที่ต้องการแล้วจึงตกแต่งรายละเอียด เช่น ใบหน้า ผม มือ และเท้า เป็นต้น ในขณะที่ต้องรอขั้นตอนต่อไป ผู้วิจัยสังเกตเห็นว่าช่างจะคลุมชิ้นงานด้วยผ้า นักวิจัยขอให้เปิดชั่วคราวเพื่อถ่ายรูป แต่ช่างบอกว่าทำไม่ได้เพราะกลัวชิ้นงานจะแห้ง

เมื่อชิ้นงานเสร็จสมบูรณ์แล้ว นำไปผึ่งในที่โปร่งไม่ให้ถูกแสงแดด เพื่อให้แห้งอย่างช้าๆ ป้องกันการแตกร้าว อันเกิดจากการหดตัวอย่างรวดเร็วของดิน สำหรับเวลาที่ใช้ในการตากนั้น หากตากในที่โล่ง ที่สภาพอากาศไม่มีฝนตก จะใช้เวลาประมาณ 1 อาทิตย์ ชิ้นงานจึงแห้งสนิทดี พร้อมที่จะนำเข้าสู่กระบวนการเผาต่อไปได้

การผึ่งให้งานแห้งก่อนที่จะเข้าเตาเผา

การเผา

เตาที่ใช้เป็นเตาพื้นบ้านตามแบบเตาแมงป่องของสุโขทัย ซึ่งทำคล้ายจอมปลวกที่ยอดมีก้นงอนเพื่อระบายควัน เป็นการนำภูมิปัญญาที่มีอยู่เดิมมาประยุกต์ใช้ใหม่ จุดเด่นของเตาชนิดนี้คือ มีประสิทธิผลในการเผา และได้คุณภาพตามที่ต้องการ ทั้งยังเป็นการรักษาสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติอีกด้วย เตาทำจากอิฐมอญและดินเหนียว ส่วนเชื้อเพลิงก็ได้

จากเศษไม้ปีกที่เหลือจากการผลิตไม้แปรรูป รวมถึงเศษใบไม้ กิ่งไม้ ที่ได้จากท้องถิ่น เช่น ตาลมะพร้าว ลำไย มะม่วง เป็นต้น อนึ่งเตาที่ร้าน"กอยก่อนก่ะ"ใช้ในการเผา ไม่ได้อยู่ในบริเวณที่ตั้งร้าน เนื่องจากความจำกัดของพื้นที่ และเป็นไปตามข้อบัญญัติขององค์การบริหารส่วนตำบล

การเผาจะใช้เวลาอย่างน้อย 12 ชั่วโมง ความร้อนที่ใช้อยู่ในอุณหภูมิ 700-800 องศาเซลเซียส สุดวนาชี้ว่า การเผาจากเตาดังกล่าวจะให้สีของชิ้นงานที่เป็นธรรมชาติ ไม่เรียบเสมอกัน เหมือนเตาแก๊สหรือเตาไฟฟ้า ซึ่งทำให้ชิ้นงานดูมีเอกลักษณ์และให้ความรู้สึกว่า เป็นงานศิลปหัตถกรรมมากกว่าสิ่งที่ผลิตจากโรงงาน นอกจากความสามารถในการผลิตรูปลักษณ์ที่มีลักษณะเฉพาะตัวดังกล่าวนี้แล้ว เตาเผาแบบนี้ยังเป็นการนำเอาภูมิปัญญาท้องถิ่น ที่มีการลงทุนที่ต่ำมาใช้

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์

แพรนวล-หลาวเปิง ในชุดเด็กไทยล้านนา

ผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา"กอยก่อนก่ะ"มีจุดเด่นที่สำคัญหลายประการ ดังต่อไปนี้

1. เป็นผลิตภัณฑ์ ที่สื่อถึงศิลปวัฒนธรรมในท้องถิ่นล้านนาได้เป็นอย่างดี โดยแสดงถึงวัฒนธรรมการแต่งกาย ของเด็กไทยล้านนาสมัยโบราณ เช่น เด็กหญิง จะนุ่งซิ่น คาดผ้าแถบ และมวยผม เด็กชายจะใส่เตี่ยวสะดอ และเสื้อแบบพื้นเมือง มีผ้าโพกหัว เป็นต้น ในขณะเดียวกัน ตุ๊กตาจะถูกปั้นให้อยู่ในท่ายิ้มและยกมือไหว้ ซึ่งสุดวนาเน้นว่าเป็นเอกลักษณ์ของประเทศไทย ทั่วโลกรู้จักและยอมรับถึงความเป็นมิตรภาพ และความ

อ่อนน้อมถ่อมตนของชนชาวไทย อันเป็นจุดขายสำคัญจุดหนึ่งของการการท่องเที่ยวของประเทศ

สินค้าทำด้วยมือทุกขั้นตอน

2. ผลิตภัณฑ์ทำด้วยมือทั้งหมดทุกขั้นตอน เนื่องจากเป็นงานที่ละเอียดอ่อนและประณีต ผู้ให้ข้อสนเทศมองว่าเป็นงานที่ทรงคุณค่า และเป็นทางเลือกใหม่สำหรับผู้บริโภคที่นิยมสินค้าทำด้วยมือ เพิ่มมากขึ้น สืบเนื่องมาจากที่โลกถึงจุดอิ่มตัว ของอุตสาหกรรม สุดวนาเชื่อว่ากระแสผู้คนจึงโหยหาสิ่งที่จะแสดงถึงชีวิต และความเป็นธรรมชาติ ดังหลักที่ว่า "สูงสุดคืนสู่สามัญ"

3. ผลิตภัณฑ์สามารถพัฒนา รูปแบบได้ไม่จำกัด ตามแต่จินตนาการ ของศิลปินและความต้องการของผู้บริโภค

4. ผลิตภัณฑ์มีเสน่ห์ สุดวนาใช้คำว่า "เสมือนมีชีวิต ก่อให้เกิดอารมณ์โต้ตอบในทางบวก" เธอย้ำว่าคนเห็นแล้วต้องยิ้ม และการยิ้มคือยาวิเศษ รักษาโรคทั้งกายและใจ

5. ผลิตภัณฑ์มีต้นทุนต่ำ มูลค่าจึงขึ้นอยู่กับฝีมือ และจินตนาการของผู้ปั้น

6. ผลิตภัณฑ์เป็นการสืบทอดศิลปวัฒนธรรม ซึ่งสุดวนามองว่าเป็นมรดกอันล้ำค่าของสล่าล้านนา

แนวคิดของผลิตภัณฑ์

สุดวนาจะตั้งชื่อชุดของตุ๊กตาเป็นชื่อคู่เด็กหญิงชาย เป็นคำเมืองบ้าง ภาษาจีนบ้าง แต่ละชื่อมีความเป็นมา ดังเช่น

ชุดที่	ชื่อชุด	ความหมาย
1.	แพรนวล-หลาวเปิง	ได้มาจากชื่อตัวละครในเรื่อง "บ่วงบรรจถรณ์"
2.	กั๋วเป๋า – เป๊าเป๋า	(ด.ช.) คนดีของแผ่นดิน- (ด.ญ.) สิ่งที่ดีที่สุดวิเศษที่สุด
3.	กระถิน-ดินแดง	เป็นเด็กชาวบ้าน ดินแดงหมายถึงประติมากรรมดินเผาสีแดง ชาวบ้านเรียกว่า "ดินแดง"
4.	เพชร-พลอย	ชื่อเป็นมงคล เป็นสิ่งดีที่ควรจะนำเข้าบ้าน

สุดวนาเลือกใช้เด็กคู่เพราะหมายถึงความสมบูรณ์ ลูกค้ามักจะแนะนำชื่อให้เสมอๆ ชื่อจึงมีที่มา และทำให้ลูกค้ารู้สึกมีส่วนร่วม ซึ่งน่าจะเป็นลักษณะเฉพาะอย่างหนึ่งของหัตถกรรมที่ถูกยกระดับขึ้นมาเป็นวิสาหกิจชุมชน

น้องเพชร-น้องพลอย

งานแบ่งเป็นหมวดใหญ่ๆ คือ งานการออกแบบ และงานการตลาด ในการออกแบบจะเริ่มด้วยต้นแบบที่ประดิษฐ์จากแนวคิดของช่างต้นแบบ หลังจากนั้น ช่างผู้ช่วยจะปั้นตามต้นแบบโดยไม่มีการใช้บล๊อก แต่ละตัวจะมีรูปแบบ เพื่อที่ช่างจะสามารถปั้นตามได้ ชื่อแต่ละรุ่นจะมีลักษณะเฉพาะ เช่น แพรนวล-หลาวเปิงจะนั่งไหว้ ชื่อของรุ่นตุ๊กตาสามารถบอกได้ว่ารูปแบบจะเป็นอย่างไร โดยจำเป็นรุ่นๆ เมื่อส่งต้นแบบมาให้ ช่างผู้ช่วยก็จะปั้นตาม ทำงานด้วยกันในแบบผู้ให้ข้อสนเทศเรียกว่า “ช่วยกันหมด” โดยแบ่งเป็นฝ่ายๆ เช่น ฝ่ายปั้น ฝ่ายลงสี ฝ่ายตกแต่ง ฝ่ายเผา ฯลฯ ช่างที่ปั้นจริงๆ มี 5 คน รวมตัวนัฐพลซึ่งเป็นสามีของสุดวนา

ผลิตภัณฑ์พร้อมที่จะออกสู่ตลาด

การตลาด

ในด้านการตลาดนั้น เครื่องปั้นดินเผาที่ผลิตขึ้น ไม่ได้มีจำหน่ายเฉพาะที่ร้าน “กอยก่อนก่ะ” เพียงแห่งเดียว ยังมีจำหน่ายอยู่ในหลายที่ ทั้งในเชียงใหม่และที่อื่นๆ ด้วย นอกจากที่ร้านกอยก่อนก่ะ ซึ่งเป็น Studio ที่ตั้งอยู่ที่เลขที่ 170/86 หมู่บ้านนพเก้า หมู่ 1 ตำบลสันป่าเป่า อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่แล้ว ร้านอื่นๆ ที่รับเอาผลิตภัณฑ์ไปวางขาย เช่น

1. ร้าน Home+Landoape ตลาดคำเที่ยง ตำบลป่าตัน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

2. ร้านประกายไอเดีย ตลาดคำเที่ยง ตำบลป่าตัน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

3. สำนึกการเกษตร ตลาดกัลยาพฤกษา ตำบลป่าตัน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

4. ร้าน เบญจพร ชั้น 1 ห้อง 6 โรงแรมดวงตะวัน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

5. ร้านมัชฌิมา จตุจักร โครงการ 20 ซอย 8 เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร

6. ร้านหมูปั้น เลขที่ 37/165 หมู่ที่ 5 ถนนลาดปลาเค้า แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร

7. ร้านคุณนุช อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

8. ร้านบ้านดิน สนามหลวง 2 เขตทวีวัฒนา ตำบลศาลายา จังหวัดนครปฐม

เจ้าของกิจการยังเล่าว่าในอนาคตอาจจะยังสามารถกระจายสินค้าไปในที่ต่างๆ เพิ่มขึ้นได้อีก ในปัจจุบันเธอได้เปิดเว็บไซต์แสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของเธอด้วย

ส่วนในต่างประเทศนั้น ร้านได้มอบหมายให้บริษัทไทยไวด์เอ็กปอร์ต จำกัด (Thaiwide Export Co, Ltd.) เป็นตัวแทนกระจายสินค้าสู่ต่างประเทศ ผลิตภัณฑ์ดินเผาเด็กแย้มยิ้มมีวางจำหน่ายตามเมืองต่างๆ เช่น Nataya, Korrirat, Redland เป็นต้น นอกจากนี้ร้านยังเป็นสมาชิกของหอการค้าไทย และวางผลิตภัณฑ์ไว้ที่บริษัทอินเตอรเทรดจำกัด และ OTOP Shop (ศูนย์ส่งเสริมการส่งออกจังหวัดเชียงใหม่) และสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ จากจำนวนร้านที่รับสินค้าไปจำหน่าย จะเห็นได้ว่าเพียงระยะเวลาสองปีหลังจากย้ายมาอยู่ ณ ที่แห่งใหม่ กิจการของสุดวนา ได้มีความก้าวหน้าเป็นอย่างมาก ในแง่การตลาด

นอกจากการหาที่วางสินค้า และการหาตัวแทนจำหน่ายแล้ว สุดวนายังได้การประชาสัมพันธ์ตามสื่อ และสิ่งพิมพ์ต่างๆ ในรายการโทรทัศน์ได้รับการนำเสนอในรายการ "เที่ยวเมืองไทยใน 1 นาที" (ช่อง 7) รายการ "มองเมืองเหนือ" (สทท. 11) รายการคริสตจักร (สทท. 11 ลำปาง) รายการ KIDS ONLY (ช่อง 9) สกู๊ปข่าวภูมิภาค (ITV) เป็นต้น ส่วนรายการวิทยุก็มี รายการ อสมท. เพื่อชุมชน ช่วงสุดยอด OTOP (100.75 MH.Z อ.ส.ม.ท. เชียงใหม่) รายการคว้าข่าวมาคุย ช่วงสินค้า OTOP (100.75 MH.Z อ.ส.ม.ท. กรุงเทพ) เป็นต้น สำหรับหนังสือพิมพ์และนิตยสารนั้น ผลิตภัณฑ์ของร้านได้รับกล่าวถึงในหนังสือพิมพ์คมชัดลึก เชียงใหม่นิวส์ ไทยนิวส์ นิตยสาร Elle & Décor บ้านและตกแต่ง และ Appointment จะเห็นว่า เจ้าของกิจการมีความพยายามที่จะใช้สื่อเหล่านี้ เพื่อประชาสัมพันธ์ ซึ่งน่าจะเป็นส่วนหนึ่งของมาตรการด้านตลาด ที่นำไปสู่การเพิ่มอุปทานของสินค้ามากขึ้น

เงื่อนไขและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเรียนรู้

เนื่องจากเป็นกิจการส่วนตัว การเรียนรู้ที่เกิดขึ้นจึงไม่ใช่การเรียนรู้ของชุมชน โดยสิ้นเชิง แต่เป็นการเรียนรู้ในกลุ่มสมาชิกครอบครัวของผู้ประกอบการ นอกจากสามีของเจ้าของร้านแล้ว ช่างที่เข้ามาช่วยอีก 3 คน เป็นหญิงอายุประมาณ 50 ปี ชายอายุประมาณ 25 ปี และแฟนของชายหนุ่มที่มีอายุไล่เลี่ยกัน ทั้งสามเป็นญาติของเจ้าของกิจการ นัฐผล งามเริง สล่าหลักของร้านเป็นผู้ริเริ่มปั้น แต่การจดทะเบียนกิจการในนามของนางสาวสุดวนา แสงคำ ซึ่งภายหลังได้แต่งงานกับนัฐพลซึ่งอาจจะถือได้ว่าเป็น"สล่าเก๊า"ของร้าน เป็นผู้ที่เลือกคนที่จะเข้ามาทำงานด้วย สำหรับช่างที่เข้ามาใหม่ นัฐพลจะค่อยๆ มอบหมายงานง่ายๆ ให้ก่อน ช่างที่เข้ามาช่วยงานทั้งสาม ได้พัฒนาฝีมือจนสามารถปั้นตามรูปที่นัฐพลขึ้นแบบให้ได้ในที่สุด รูปแบบของการเรียนรู้เป็นไปในแบบผู้รู้ที่สอนมือใหม่ โดยการค่อยแต่งเติมความคิด จนสามารถจะมีฝีมือเข้าใกล้ผู้รู้ในที่สุด

สุดวนาและนัฐพลได้รับเชิญจากศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนอำเภอสันทรายให้มาเป็นวิทยากรวิชาการปั้นตุ๊กตาดินเผา นอกจากนี้ยังได้เป็นวิทยากรอีกหลายที่รวมทั้งที่โฮงเฮียนสืบสานล้านนาด้วย รวมทั้งยังได้เป็นวิทยากรผู้สอนวิชากิจกรรมพิเศษตามโรงเรียนต่างๆ เช่น โรงเรียนปริ๊นรอยแยล วิทยาลัย เป็นต้น

การเชื่อมโยงกันทางเครือญาติจึงเป็นปัจจัยสำคัญของการเรียนรู้ เป็นไปว่าสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะตัวนี้ เป็นจุดขายเฉพาะของร้าน การแพร่งพรายออกไป อาจจะทำให้เกิดคู่แข่งได้ ในขณะเดียวกัน เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเป็นงานประติมากรรมที่เป็นงานศิลปะไม่ใช่เพียงหัตถกรรมทั่วไป การเรียนรู้จึงยิ่งจำกัดออกไปอีก ผู้วิจัยมองว่าช่างสามคนที่เข้ามาช่วยงาน คงจะมีปัจจัยบางอย่างที่สล่าต้นเก๊า มองว่าสามารถจะเรียนรู้ได้ และมีหน่วยก้านทางศิลปะพอควร จึงได้ดึงเข้ามาช่วย เงื่อนไขเรื่องของความเป็นญาติจึงยิ่งเสริมเข้าไปอีกในธุรกิจครอบครัวของร้าน

กรณีที่ 3: กลุ่มสมุนไพรชุมชนบ้านบวกเปา

ประวัติความเป็นมา

กลุ่มสมุนไพรชุมชนบ้านบวกเปา ตั้งขึ้นโดยการรวมกลุ่มของสมาชิกในครัวเรือนบ้านบวกเปา หมู่ 3 ต.หนองแหย่ง อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ เริ่มก่อตั้ง เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2544

โดยนายอุดม รินคำ ปัจจุบันมีนายเทอดศักดิ์ แสงพระเวส ตำแหน่งสมาชิกสภาองค์การบริหารส่วนตำบลหนองแหย่ง อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ เป็นประธานกลุ่ม มีสมาชิกกลุ่มในปัจจุบันจำนวน 46 คน

วัตถุประสงค์ในการรวมกลุ่มคือเพื่อต้องการสร้างอาชีพให้ชุมชน โดยมีทุนดำเนินการ จากการรวบรวมหุ้นของสมาชิก หุ้นละ 10 บาท รวมทุนเรือนหุ้นทั้งสิ้น 20,000 บาท และยังเปิดรับสมาชิกใหม่และขยายจำนวนหุ้นอยู่ เงินทุนที่ได้มาใช้จัดหาเครื่องมือมาเพิ่ม เมื่อเริ่มแรกตั้ง อบต.ตำบลหนองแหย่งได้อนุมัติเงินสามหมื่นบาทในการซื้อเครื่องสกัดน้ำมันมา 1 เครื่อง เป็นเครื่องที่เทิดศักดิ์และอุดมคิดและออกแบบเอง กลุ่มผลิตสินค้าหลักคือ แชมพูสมุนไพร รองลงมาเป็นน้ำยาไล่ยุง กิจการยังไม่สามารถสรุปบัญชีได้ว่ามีกำไรหรือขาดทุนอย่างไร เนื่องจากเป็นช่วงแรกที่อยู่ในขั้นการลงทุน ยังไม่ได้คิดเงินปันผล

ด้านการผลิต

ใช้แรงงานจากสมาชิกกลุ่มช่วยกันผลิต โดยมีใช้บ้านของประธานกลุ่มเป็น "โรงงาน" ผลิต โดยการแนะนำของเภสัชกรที่เคยทำผลิตภัณฑ์ยาสระผมอยู่ก่อน เทคโนโลยีที่ใช้คือเป็นสารเคมีพื้นฐานสำหรับทำแชมพูอันได้แก่ โซเดียมลอรีลซัลเฟต และลาโลลีน่า ซึ่งใช้ในอัตรา 15% และ 1.5% ตามลำดับ ในขณะที่น้ำสะกัดจากเมล็ดสะเดาใช้ในอัตรา 15% และหัวน้ำหอมที่สกัดจากตะไคร้หอมใช้เติมส่วนที่เหลือจนครบ จึงเป็นสัดส่วน 68.15% จึงนับว่าส่วนประกอบส่วนใหญ่ผลิตขึ้นเอง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากตัวสารเคมีที่ต้องซื้อมากทำอาจจะมี

ราคาแพง จึงทำให้ต้นทุนมีราคาสูง การผลิตทุกขั้นตอนดำเนินการโดยนายเทอดศักดิ์ฯผู้เป็นประธานและสมาชิกอีกราวห้าคน ส่วนเครื่องมือผลิตแชมพู ใช้เครื่องมือที่ทำด้วยโลหะสแตนเลส ซึ่งทำให้สามารถผลิตได้ครั้งละจำนวนมาก ขึ้นอยู่กับปริมาณที่ลูกค้าสั่ง การผสมสัดส่วนของสารและสมุนไพรให้ได้ตามสูตรเป็นของคณะกรรมการกลุ่ม

ผู้ให้ข้อสนเทศย้ำว่าแม้ว่าจะผลิตในปริมาณมากแต่สูตรจะเหมือนเดิม เมื่อถามว่าคุณภาพจะสู้กับผลิตภัณฑ์ในท้องตลาดได้หรือไม่ ได้รับคำตอบว่าคุณภาพน่าจะเหมือนกัน แม้ว่าแชมพูสมุนไพรของกลุ่มจะให้ฟองน้อย แต่ผู้ผลิตย้ำว่าพวกเขาไม่ได้เน้นสารเคมี แต่เน้นคุณภาพต้องสระครั้งที่สองจึงฟองมาก ผลิตภัณฑ์ในท้องตลาดมีฟองมากเพราะเขาใส่สารเคมีมาก สมาชิกกลุ่มกล่าว

สมาชิกกลุ่มช่วยกันอธิบายถึงสรรพคุณของแชมพูว่า ถ้าจะให้ได้ผลดีต้องใช้กับน้ำอุ่น เพราะน้ำอุ่นขยายขุมขนทำให้ตัวยาซึมลงไปและต้องสระทุกวันด้วย เทอดศักดิ์เล่าว่าหากล้านข้างหน้าไม่ค่อยได้ผลแต่ล้านแบบชะโดตีแปง (ล้านเป็นลานตรงกลางศีรษะ) จะได้ผลมากกว่า นอกจากเงื่อนไขเรื่องเกี่ยวกับอุณหภูมิของน้ำแล้ว สมาชิกยังมองว่าผลิตภัณฑ์ของพวกเขาเป็นสมุนไพรที่เน้นการรักษาอาการบางอย่างของผมไปในตัว การเน้นฟองจึงเป็นการหลงประเด็น ผลิตภัณฑ์มุ่งปลูกผมมากกว่าพ่อหลวงกล่าว อย่างไรก็ดี เมื่อตรวจสอบที่ขวดผลิตภัณฑ์ คณะวิจัยไม่พบข้อความที่แสดงสรรพคุณดังกล่าว ยกเว้นในแผ่นพับที่ใช้ผู้นำเสนอดังกล่าวแล้วข้างต้น

กลุ่มมองว่าแชมพูที่ผลิตขึ้นโดยกลุ่มของตนมีเอกลักษณ์ มองว่าที่อื่นๆ ก็ผลิตแชมพูสมุนไพร แต่ที่เป็นแชมพูสะเดามีผลิตโดยกลุ่มของพวกเขาเพียงที่เดียว สมาชิกกลุ่มยังเล่าให้คณะวิจัยฟังว่าในปัจจุบันพวกเขาต้องสั่งเข้าเม็ดสะเดามาจากชัยภูมิ เนื่องจากในภาคเหนือไม่มีการปลูกกันมากนัก วิธีการสั่งซื้อทำโดยผ่านญาติที่กลับชัยภูมิ ต่อคำถามที่ว่าคิดว่าจะมีการปลูกสะเดามากขึ้นไหมหากกลุ่มมีความต้องการเม็ดสะเดามากขึ้น สมาชิกตอบว่าผู้ปลูกก็คงจะต้องมีความมั่นใจเสียก่อนว่าจะมีอุปทานต่อเม็ดสะเดาอย่างเพียงพอ สำหรับกลุ่มของพวกเขาได้แต่หวังว่าจะสามารถผลิตได้ต่อไปและอาจจะมากขึ้นในอนาคต

การตลาด

ส่วนใหญ่ ประธานเป็นผู้วิ่งหาตลาดเอง สมาชิกคนอื่นๆไม่มีส่วนช่วยในการหาตลาด

ซึ่งในการพูดคุยกับสมาชิกกลุ่มเกี่ยวกับเรื่องนี้ สมาชิกมองว่ามีปัญหามาก แต่ไม่มีการระดมกันวางแผนแก้ปัญหาอย่างจริงจัง ตลาดที่รับสินค้าเป็นประจำ ได้แก่ กรุงเทพฯ สมุทรปราการ อยุธยา สงขลา พัทลุง นครพนม และนครราชสีมา ตลาดในชุมชนมีน้อยคง เป็นเพราะสินค้ามีราคาค่อนข้างแพง

เทียบกับสองกรณีที่กล่าวมาแล้ว กลุ่มนี้ดูจะยิ่งมีปัญหาด้านการตลาดมาก ถึงขั้นที่ไม่รู้ว่าจะทำอย่างไรดี การโฆษณาที่ทำอยู่ทำเพียงโดยแผ่นพับที่ทำขึ้นอย่างง่ายเป็นสีขาวดำ โดยใช้รูปผู้ยอมเป็นผู้นำเสนอสินค้า (Presenter) ที่ถ่ายให้เห็นผมที่คืนมาดกดำได้ พร้อมทั้งบอกที่ติดต่อสำหรับผู้สนใจด้วย ซึ่งนับเป็นการโฆษณาที่ถึงลูกถึงคนอย่างยิ่งแม้ว่าอาจจะเสียงต่อการถูกฟ้องร้องในภายหลังจากลูกค้าบางคนที่ใช้แล้วไม่ได้ผลตามที่โฆษณาไว้ หากเกิดขึ้นจริงก็เป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการเรียนรู้ของกลุ่มต่อไป ต่อเรื่องการลงทุนในการโฆษณา ประธานกลุ่มเล่าว่าไม่มีเงินทุนพอที่จะทำการโฆษณาที่มีสีสันดีกว่านี้ได้ ทั้งบ่นว่าขนาดขาวดำ ก็แทบจะไม่มีทุนจัดทำแล้ว

ประธานได้ใช้ความสัมพันธ์ทางสังคมที่ตนมีอยู่ในการทำการตลาด เช่น นำไปเสนอขายให้กับร้านราชาส้มตำที่เจ้าของเป็นคนโคราชเช่นเดียวกับตัวประธานเอง แม้ว่าจะมองว่าเจ้าของร้านออกจะจู้จี้และบ่นเรื่องราคา กลุ่มได้ผลิตสินค้าใหม่ขึ้นมาสองตัว ตัวแรกคือโลชั่นกันยุง ตัวที่สองเป็นสองน้ำยาเช็ดโต๊ะ

อย่างไรก็ตาม สมาชิกกลุ่มก็เริ่มมองว่าสินค้าตัวใหม่ (น้ำยาเช็ดโต๊ะ) เริ่มมีตลาดรองรับแล้ว โดยสามารถหาลูกค้าสินค้าน้ำยาเช็ดโต๊ะสมุนไพร เจ้าของร้านได้รับซื้อไว้ลองใช้และบอกว่าใช้ได้ดี แม้ราคาจะแพงไปหน่อย

การกำหนดราคาก็ทำไปโดยใช้ต้นทุนเป็นตัวตั้ง ทำให้แชมพูดมีราคาแพง เช่น แชมพูขนาด 240 มิลลิลิตร ราคาขายปลีกขวดละ 125 บาท ราคาขายส่งขวดละ 100 บาท ซึ่งนับว่าแพง เมื่อเทียบกับแชมพูที่ขายทั่วไปในท้องตลาด เรียกว่าแพงกว่าแชมพูชั้นนำต่างไปมากทีเดียว เช่น แชมพูเฮดแอนด์โชว์เดอร์ขวดใหญ่ 400 มิลลิลิตร ราคาประมาณ 125 บาท เมื่อคำนึงถึงยุทธศาสตร์ 4 P ของ

การตลาดคือ ตัวผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) สถานที่ (Place) และการส่งเสริมการขาย (Promotion) ผลิตภัณฑ์แชมพูสมุนไพรของกลุ่มฯ มีเพียงประเด็นเดียวที่จะใช้เป็นยุทธศาสตร์ได้ นั่นก็คือตัวผลิตภัณฑ์ที่อาจจะอ้างได้ว่าสามารถแก้ผมร่วงผมบางได้ แต่อีกสามตัวยังไม่มีทีท่าว่าจะสามารถทำได้ในอนาคตอันใกล้นี้ได้ เมื่อคณะวิจัยพยายามจะถามนำว่าได้เน้นที่เข้าไปเครือข่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อส่งเสริมการขายหรือประชาสัมพันธ์หรือไม่ ประธานกลุ่มไม่แสดงความสนใจมากนักอาจจะเป็นเพราะไม่สันทัดที่จะทำ หรือไม่เห็นความสำคัญของการเข้าไปร่วมกับเครือข่ายว่าเป็นวิธีหนึ่งของการตลาดก็ได้

แต่ในสายตาของสมาชิกกลุ่ม พวกเขามองว่าราคาไม่น่าจะเป็นตัวปัญหา พร้อมกับยกตัวอย่างว่าคนที่เคยใช้ไม่บ่น คันหัวล้าน ผมร่วง รังแค รู้ผลในสองครั้ง กลุ่มไม่มีสื่อโฆษณาซึ่งต้องใช้ทุนมาก จึงเป็นอุปสรรคสำคัญ

วิธีการตลาดที่น่าสนในแบบของชาวบ้านก็คือ การแจกจ่ายให้สมาชิกไปลองใช้ดู ซึ่งเท่ากับเป็นการโฆษณาแบบปากต่อปาก เช่น สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล ที่นั่งสนทนาอยู่ด้วยเล่าว่าลูกชายหัวกำลังจะล้าน เมื่อใช้แล้วก็ได้ผล วิธีการโฆษณาแบบปากต่อปากนี้นอกจากจะไม่ต้องลงทุนมากแล้วยังอาจจะเหมาะกับความสามารถในการผลิตที่กลุ่มมีอยู่ กล่าวคือหากมีการลงทุนโฆษณาอย่างมากและได้ผล อุปสงค์ของสินค้าอาจจะมากจนเกินกว่าที่สมาชิกจะผลิตได้ทัน หากอุปสงค์ต่อสินค้าค่อยเป็นค่อยไป การปรับกระบวนการผลิตให้รองรับได้จึงน่าจะทำได้ง่ายกว่า คุณลักษณะนี้จึงน่าจะเป็นลักษณะสำคัญประการหนึ่งของวิสาหกิจชุมชน ที่เน้นการทำวิสาหกิจในฐานะเป็นอาชีพเสริมของชาวบ้านมากกว่าที่จะเข้ามาทดแทนอาชีพหลักที่ทำกันอยู่

ในการใช้เครือข่ายที่มีอยู่เพื่อที่จะประชาสัมพันธ์สินค้านั้น พบว่าสมาชิกยังไม่ใช้เป็นยุทธศาสตร์หลักในการโฆษาสินค้ามากนัก เช่น งาน 70 ปีแม่โจ้ไม่ได้ไปแสดงสินค้า สมาชิกเล่าว่าไม่เหมือนปีก่อน หากแม่โจ้จะมีงานอะไรก็จะติดต่อกลุ่มให้มาร่วมแสดงสินค้าด้วย เมื่อก่อนยังเคยส่งฟักเขียวเข้าร่วมประกวดด้วย แต่ครั้งนี้กลับไม่บอกมา คงจะเป็นเพราะให้เอกชนรับไปทำประธานสภาวัฒนธรรมตำบลเล่าให้ผู้วิจัยฟัง

ในการรณรงค์เรื่องตลาด กลุ่มเริ่มมองเห็นว่าใครคือกลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ เช่น สมาชิกคนหนึ่งตั้งข้อสังเกตว่ามีสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลบางคนที่ผมบาง ล้าน และต้องใส่วิก น่าจะเป็นคนที่ช่วยลองนำผลิตภัณฑ์ไปใช้ ซึ่งถ้าได้ผลก็จะกลายเป็นพรีเซนเตอร์ที่มีพลังได้

คงคล้ายกับผลิตภัณฑ์ชุมชนอีกหลายอย่าง สมาชิกมองว่าถ้ามีคนเดินตลาดหรือการตลาดที่ดีน่าจะไปได้ดี สินค้าดี คนซื้อไปใช้ติดใจ และว่าผู้ซื้อน่าจะต้องมองสินค้าชุมชนต่างออกไป

จากสินค้าอุตสาหกรรมตรงที่ว่า สินค้านี้ผลิตขึ้นในชุมชนเพื่อการหมุนเวียนของเศรษฐกิจในชุมชน ไม่ให้เงินทุนรั่วไหลออกสู่นอกชุมชนซึ่งจะช่วยให้ชุมชนสามารถพัฒนาต่อไปได้อย่างยั่งยืน

การบริหารจัดการ

การบริหารจัดการของกลุ่มยังไม่เป็นระบบระเบียบที่ชัดเจนนัก กติกาของกลุ่มคือต้องมีการพูดคุย และคัดเลือกคณะกรรมการบริหารกลุ่ม แต่ไม่ได้กำหนดบทบาทหน้าที่ไว้อย่างชัดเจน ฝ่ายตลาดตั้งไว้แต่ไม่มีกิจกรรมอะไรที่เป็นรูปธรรมในการผลักดันการตลาด ยังไม่มีการพัฒนาคณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่ม อาจารย์อุดมซึ่งเป็นเภสัชกรและเคยเป็นประธานกลุ่มมาก่อน ตอนนี้ได้ถอนตัวไปทำวายน์ สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลคนหนึ่งได้เข้ามารับตำแหน่งประธานในปัจจุบัน ประธานมองว่าการขาดอาจารย์อุดมนับเป็นการขาด "ตัวจักร" ที่สำคัญของกลุ่มไป

ผู้ให้ข้อสนเทศเล่าว่าในช่วงแรกที่อาจารย์อุดมเป็นประธาน ผู้คนมาร่วมไม้ร่วมมือกันดี แต่เมื่อประธานคนนั้นออกไปแล้ว ประธานคนใหม่เข้ามาความร่วมมือก็ดูจะหดหายไปด้วย ทั้งประธานกลุ่มเองก็ยอมรับว่าทุกคนมีงานหลายด้าน แชมพูเป็นเพียงกิจการเล็กๆไม่ใช่รายได้หลักของสมาชิก ผู้วิจัยมองเห็นแนวโน้มว่า กลุ่มอาจจะไม่เข้มแข็งพอที่ช่วยกันแก้ปัญหาสำคัญที่กลุ่มเผชิญอยู่นั่นคือเรื่องของการตลาดได้

กลุ่มใช้หลักการสหกรณ์ในการบริหารจัดการกลุ่ม หุ้นละ 10 บาทสองพันกว่าหุ้น และมีกติกาของสหกรณ์คือจะซื้อหุ้นเท่าไรก็ได้แต่ไม่เกิน 10% ของทั้งหมด ซึ่งไม่เหมือนกับในบริษัทใหญ่ การออมทรัพย์ยังไม่ได้ทำ ยังมุ่งเน้นการระดมทุนเพื่อลงทุนในกิจการกันก่อน สมาชิกเล่าว่าเมื่อเวลานั้นมาถึงคงต้องหา "ตัวจักร" ที่จะทำหน้าที่ที่ขาดไปนั้นได้อย่างมีประสิทธิภาพเข้ามาช่วย

เงื่อนไขและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเรียนรู้

พ่อหลวงว่ามีงานส่วนตัว ใจถึงจึงมาและกล้าเสี่ยง สมาชิกอีกส่วนกล่าวว่า อยากให้ชุมชนทำเองจะได้มีเงินหมุนเวียนในชุมชน ทั้งสองปัจจัยคือความมุ่งมั่นและการกล้าเสี่ยงซึ่งเป็นเรื่องของผู้ที่มีแรงจูงใจไฝ่สัมฤทธิ์ และอุดมการณ์แบบสหกรณ์หรือการยืนอยู่บนขาตัวเองให้ได้ เป็นปัจจัยของความสำเร็จ หรืออย่างน้อยก็ความอยู่รอดของกิจกรรมซึ่งเป็นแหล่งปฏิบัติและกลายเป็นพื้นที่การเรียนรู้ของชุมชน สมาชิกนำเอาความรู้ที่ตนมีอยู่ในบริบทอื่นของชีวิตมาร่วมกันประกอบกิจการวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสิ่งที่กลายเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับชีวิตคือแชมพู ผนวกเข้ากับการตอบสนองต่อกระแสกลับสู่ธรรมชาติและการดูแลสุขภาพด้วยสมุนไพร การเรียนรู้ที่เกิดขึ้นจะช่วยทำให้ชุมชนสามารถที่จะได้รูปแบบของวิสาหกิจชุมชนที่มีลักษณะเฉพาะตัวมากขึ้นได้ในที่สุด

เครือข่ายชุมชนและองค์กรที่มีอยู่เป็นเงื่อนไขสำคัญของการเรียนรู้และความสำเร็จของกลุ่ม แต่จากการตอบสนองต่อคำถามนำที่นักวิจัยถามเกี่ยวกับการใช้ประโยชน์จากเครือข่าย พบว่าสมาชิกลุ่มยังไม่เห็นประเด็นนัก ไม่ว่าจะเพื่อประโยชน์ของการผลิต การจำหน่าย หรือการบริหารจัดการกลุ่มก็ตาม ตรงนี้เป็นช่องที่นักพัฒนาสามารถจะเข้าไปสร้างกิจกรรมการเรียนรู้ที่สามารถจะสร้างความตระหนักเกี่ยวกับประโยชน์ของเครือข่ายในหมู่สมาชิก ซึ่งจะทำให้อุดมการณ์ที่พวกเขามีอยู่ (การพึ่งตนเองของชุมชน) สามารถได้รับการผลักดันในเป็นรูปธรรมได้มากขึ้น

กระบวนการเชื่อมโยงองค์ความรู้ไปสู่การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

การเชื่อมโยงองค์ความรู้ไปสู่การพัฒนาเป็นประเด็นที่คำถามการวิจัยได้ตั้งไว้คณะผู้วิจัยมองเห็นศักยภาพระดับหนึ่ง และคิดว่าขึ้นอยู่กับเนื้อหาของการเรียนรู้ด้วย จึงจะได้นำเสนอแยกไปตามกิจกรรมของกลุ่มวิสาหกิจทั้งสามไปก่อน และจะสรุปประเด็นร่วมในตอนท้าย

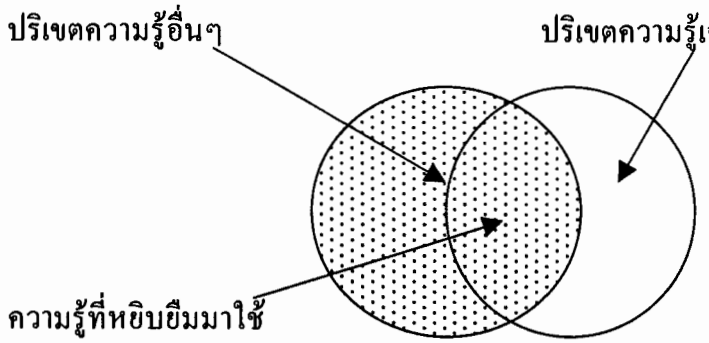
(1) กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันทรายหลวง

ความรู้เกี่ยวกับการทำข้าวแตนนับเป็นความรู้ในเชิงเทคนิค ในขณะที่การดำเนินการวิสาหกิจ ชุมชนต้องอาศัยความรู้เชิงการจัดการเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย อุตสาหกรรมจังหวัดเป็นหน่วยราชการที่ได้เข้าไปสร้างระบบมาตรฐานสินค้าขึ้นเรียกว่ามาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (ม.ผ.ช.) ในขณะที่ฝ่ายสาธารณสุขเข้าไปในเรื่องหลักเกณฑ์และวิธีการในการผลิตที่ดี (Good Manufacturing Practice – GMP) ซึ่งเป็นมิติทางด้านสาธารณสุข ในแง่การเงินกลุ่มได้รับเงินกู้จากสำนักงานเกษตรจังหวัดเชียงใหม่ เป็นจำนวน 150,000 บาทโดยไม่มีดอกเบี้ย ซึ่งสมาชิกได้นำไปจัดซื้ออุปกรณ์สำหรับการผลิตเป็นส่วนใหญ่ โดยการจัดการกันเอง มีการฝึกอบรมการจัดทำบัญชีให้กับสมาชิกอยู่หนึ่งครั้ง

ประธานและรองประธานได้รับเชิญให้ไปเป็นวิทยากรให้ความรู้ในโรงเรียนต่างๆ ดังที่กล่าว ไว้แล้วในส่วนที่เกี่ยวกับเครือข่ายการเรียนรู้ แต่หากเป็นการสาธิตวิธีสมาชิกอื่นๆจะรวมตัวกันสาธิตกระบวนการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปด้วย

เครือข่ายการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นจากการไปศึกษาดูงานหรือการบริการสังคมของกลุ่มเป็น " ทุนทางสังคม" ที่สามารถจะใช้ในการพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน ช่วยขยายตลาด นอกจากนี้แล้วแม้แต่ในกระบวนการผลิตเอง การที่กลุ่มแม่บ้านได้ไปดูงานที่อื่นและเห็นแบบพิมพ์ข้าวแตนที่ทำได้หลายๆ อันพร้อมกันที่ใช้กันในที่อื่นอาจจะช่วยสร้างแรงบันดาลใจให้ชาวบ้านมองหาจังหวะในการคิดค้น ทำให้การผลิตมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งน่าจะเป็นคุณลักษณะสำคัญของผู้ที่จะบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน ที่สำคัญคุณลักษณะหนึ่ง

วิเคราะห์ในเชิงขององค์ความรู้ ชาวบ้านได้ตระหนักว่าวิสาหกิจข้าวแตนได้อาศัยความรู้จาก ทั้งในชุมชนและหยิบยืมจากที่อื่น ซึ่งน่าจะแสดงได้ได้ดีด้วยภาพต่อไปนี้



ส่วนที่ทับซ้อนระหว่างปริเขตทั้งสองคือการหยิบยืมมาใช้ ส่วนที่นอกเหนือจากนั้นใน ปริเขตของความรู้ข้าวแตน ถือเป็นการริเริ่มสร้างสรรค์ของชาวบ้าน กระบวนการต่อยอดความรู้ในลักษณะนี้มักจะเกิดขึ้นเสมอในการปฏิบัติ ซึ่งทำให้เชื่อได้ว่า ชาวบ้านเหล่านี้มีคลังความรู้ (Repertoire) ที่สามารถจะดึงไปใช้ในการแก้ปัญหาในมิติอื่นๆ ของชีวิตได้ รวมทั้งเรื่องของการพัฒนาด้วย

(2) กลุ่มตุ๊กตาดินเผาเด็กไทยล้านนา "ประติกรรมดินเผากอยก่อนก่ะ"

ประติมากรรมรูปเด็กอารมณ์ดี ภายใต้ประติมากรรมดินเผา “กอยก่อนก่ะ” เป็นตราแสดงถึงเอกลักษณ์ของหัตถกรรมในครัวเรือน ของครอบครัว “งามเริง-แสงคำ” เป็นประติมากรรมศิลปประดิษฐ์ที่เจ้าของได้มีความตั้งใจสรรสร้างให้เกิดเป็นความสุขและเพิ่มรายได้ในครอบครัว มีการพัฒนาตามแบบและความต้องการของตลาด ได้พัฒนาผลงาน และประชาสัมพันธ์การตลาดตั้งแต่ต้นปี 2544 เป็นลำดับมาถึงปัจจุบัน ได้สร้างรายได้ให้กับครอบครัวได้เป็นกอบเป็นกำ ที่เจ้าตัวบอกว่าดีกว่าไปทำงานรับจ้างอื่น ลักษณะของผลิตภัณฑ์สื่อถึงศิลปล้านนา เป็นการแต่งกายเด็กไทยล้านนาโบราณ เด็กหญิงนุ่งซิ่นคาดผ้าแถบและมวยผม ส่วนเด็กชายสวมกางเกงสะดอ และเสื้อแบบพื้นเมืองพร้อมมีผ้าโพกศรีษะ เอกลักษณ์ที่คล้ายกันคือรอยยิ้ม ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของสังคมไทยโดยรวมที่รู้จักกันดีในนาม "สยามเมืองยิ้ม" พร้อมกับแสดงมารยาทที่ดีของชาวไทยในท่ายกมือไหว้

ความรู้เกี่ยวกับการผลิตประติมากรรมเด็กอารมณ์ดี เป็นความรู้ในเชิงทักษะฝีมือ รวมทั้งการจัดการจะถ่ายทอดกันเฉพาะในครอบครัวและเครือญาติ โดยหัวหน้าครอบครัวจะเป็นผู้ออกแบบหลักไว้ให้ และให้ลูกน้องใช้ความสามารถจนเกิดทักษะผลิตผลงานให้เหมือนแบบหลักได้แบบถอดพิมพ์เลยทีเดียว

เนื่องจากเป็นธุรกิจส่วนตัวที่เน้นศิลปะ กิจการจึงเด่นมากในเรื่องของการระบุกลุ่มเป้าหมาย

และยังได้ทำการขยายกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งถือเป็นการรุกไปสู่ตลาด มากกว่าเพียงรักษาตลาด สุดวนาตั้งเป้าหมายไปที่ชนชั้นกลาง ซึ่งกลุ่มที่สนใจสุนทรียภาพ/ธรรมชาติมากกว่ากลุ่มอื่นๆ ในสังคมคนเหล่านี้มีอำนาจซื้อในสิ่งที่พวกเขาเห็นว่าสำคัญ ไม่ได้คำนึงเฉพาะประโยชน์ใช้สอยโดยตรง

(3) กลุ่มสมุนไพรชุมชนบ้านบวกเปา

ประธานกลุ่มคนใหม่ได้รับการถ่ายทอดจากผู้รู้หรือประธานกลุ่มเดิม ซึ่งประธานกลุ่มเดิมเป็นผู้รู้ที่แท้จริง เพราะมีความรู้ทั้งทางด้านศาสตร์ของการผลิต และทางด้านวิชาการ ซึ่งบุคคลที่เป็นหัวหน้ากลุ่มคนเดิมเป็นเภสัชกรได้พยายามจะนำศาสตร์ของความรู้มาถ่ายทอดให้กับคณะกรรมการกลุ่มและสมาชิกใหม่

สำหรับเครื่องมือเทคโนโลยีในการใช้สกัดน้ำมันหอมระเหย เป็นอุปกรณ์ที่มีความจำเป็นและสำคัญยิ่งในการผลิตสมุนไพรไล่ยุง ถูกออกแบบโดยความคิดของความเป็นเภสัชกรร่วมกับประธานกลุ่มคนใหม่ เป็นเครื่องมือวิทยาศาสตร์ที่ทรงคุณค่าของกลุ่ม ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากองค์การบริหารส่วนตำบล ประกอบด้วยเหล็กไร้สนิมอย่างดี มีการขอสิทธิบัตรเมื่อปี 2545

ประธานกลุ่มได้รับเชิญไปเป็นวิทยากรให้ความรู้กับกลุ่มสนใจซึ่งการศึกษานอกโรงเรียนเป็นผู้จัดขึ้น รวมทั้งการสาธิตเกี่ยวกับวิธีการใช้เครื่องสกัดน้ำมันหอมระเหยและกระบวนการผลิตแชมพูซันซายน์ด้วย

จากกลุ่มที่เริ่มด้วยการผลิตแชมพูสมุนไพร เริ่มมีสมาชิกที่มาจากกลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นในชุมชนเข้ามาร่วม แม้ว่าจะไม่จำเป็นต้องมีหุ้นอยู่ก็ตาม ปรากฏการณ์นี้อาจจะเป็นช่องของการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน และอาจนำไปสู่การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ และการตลาด รวมทั้งการสร้างผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ๆ ขึ้นมาได้ กลุ่มทำสมุนไพรมีสมาชิกไปร่วมกับกลุ่มอื่นด้วย เช่น สมุนกลุ่มทำกระเป๋า/ประดิษฐ์เศษผ้า กลุ่มทำหมอน ปุ๋ย จักสาน ผู้สูงอายุ ฯลฯ กลุ่มที่ทำกระเป๋าเคยทำหมอนมาก่อน และที่เป็นรูปเป็นร่างจริงๆ ได้แก่กลุ่มกระเป๋า

กลุ่มมองว่าองค์การบริหารส่วนตำบลน่าจะมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาอาชีพในชุมชน สำหรับผลิตภัณฑ์แชมพูสมุนไพรที่พวกเขาผลิตขึ้น พวกเขามองว่าองค์การบริหารส่วนตำบลน่าจะเข้ามามีบทบาทมากขึ้น แม้ว่าพวกเขาจะตระหนักในบุญคุณขององค์การบริหารส่วนตำบล ที่ให้ทุนริเริ่ม โครงการในการจัดหาเครื่องสะกัดน้ำยาจากเม็ดสะเดา ดังได้กล่าวแล้วข้างต้น ปัญหานี้ผู้ให้ข้อสนเทศมองว่า อาจจะเป็นเพราะมีการเปลี่ยนตัวบุคคลว่าตอนปลัดองค์การบริหารส่วนตำบลคนเก่ายังบริหารงานอยู่ ดูจะเอาจริงเอาจังเรื่องนี้อยู่ แต่ปลัดองค์การบริหารส่วนตำบลคนใหม่ที่ย้ายเข้ามาบริหารงานแทน ดูจะแผ่วไป

โดยรวมๆ แล้ว การเชื่อมโยงการเรียนรู้ไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนนั้น คณะวิจัยวิเคราะห์ได้ว่า สามารถทำได้แต่ต้องมีเงื่อนไขหลายประการดังต่อไปนี้

ประการแรก ในวิถีดั้งเดิม การเรียนรู้ที่ชาวบ้านได้รับเกิดจากการสรุปบทเรียนจากการปฏิบัติ ซึ่งเป็นเงื่อนไขที่ก่อให้เกิดความรู้ที่จะสามารถนำไปถ่ายโยงเข้าสู่สถานการณ์อื่นๆ ในอนาคตได้ แต่ ชาวบ้านจะต้องตระหนักในเงื่อนไขของสถานการณ์ใหม่ว่าคล้ายหรือต่างจากเดิมอย่างไร จึงจะสามารถปรับเปลี่ยนความรู้นั้นให้เหมาะกับสถานการณ์ของปัญหาที่เผชิญหน้าอยู่ นักพัฒนาอาจจะทำหน้าที่เป็น"อำนวยกร (Facilitator)" ที่จะประคับประคองการเรียนรู้ของชาวบ้านที่กำลังถ่ายโอนการเรียนรู้จาก สถานการณ์หนึ่งไปสู่อีกสถานการณ์หนึ่งได้โดยไม่ยากนัก

ประการที่สอง จากเงื่อนไขประการแรกดังกล่าว ต้องมั่นใจให้ได้ว่าชาวบ้านได้สรุปบทเรียน ในทุกครั้งที่มีการปฏิบัติ โดยธรรมชาติ คนมักจะทำสิ่งนี้อยู่แล้ว แต่เนื่องจากชาวบ้านต้องพัวพันกับมิติชีวิตหลายด้านพร้อมๆ กัน อาจจะไม่มีเงื่อนไขที่จะจัดการความรู้ให้เป็นหมวดหมู่ได้ นักพัฒนาจึงจะต้องเข้าไปชี้แนะวิธีการจัดการความรู้ นักวิชาการหรือนักวิชาชีพการบริหารธุรกิจอาจจะมีส่วนช่วยได้ แต่จะต้องเข้าใจวิธีคิดของชาวบ้านก่อนที่จะนำความรู้ของตนมาวิเคราะห์เปรียบเทียบและชี้ให้เห็นประเด็น การเรียนรู้และการนำไปใช้ ก็น่าจะช่วยทำให้ชาวบ้านกลายเป็นนักวิสาหกิจชุมชนที่มีประสิทธิภาพได้

ประการที่สาม ในปริเขตที่แปลกใหม่และซับซ้อน เช่น การตลาด จะต้องมีกลไกที่ทำหน้าที่อำนวยการเรียนรู้ เพื่อสร้างพื้นที่การเรียนรู้ให้เกิดขึ้นระหว่างชาวบ้านและเจ้าหน้าที่/นักพัฒนา ฝ่ายหลังเองจะต้องตระหนักว่าเรื่องการตลาดเป็นปริเขตความรู้ที่ตนไม่คุ้นเคยด้วยเหมือนกัน จึงต้องปรับท่าทีให้อยากรู้และร่วมเรียนรู้กับชาวบ้านไปในขณะเดียวกัน การเรียนรู้ที่เจ้าหน้าที่และนักพัฒนาได้รับจากการเข้าไปเอื้ออำนวยให้ชาวบ้านเกิดการเรียนรู้ สามารถจะเป็นประสบการณ์ที่เจ้าหน้าที่และนักพัฒนา สามารถถ่ายโยงไปสู่ชุมชนอื่นหรือมิติอื่นของการพัฒนาได้ เช่น โครงการกองทุนหมู่บ้าน/ชุมชน โครงการเงินกู้ SME โครงการโคล้านตัว โครงการฟื้นฟูเกษตรกร ฯลฯ ได้

ประการสุดท้าย วิธีการต่างๆ ที่นักพัฒนาใช้เพื่อสร้างพื้นที่การเรียนรู้ให้กับชาวบ้านจะต้อง วางอยู่บนข้อคำนึงที่ว่า ตัวชาวบ้านเป็นกลุ่มเป้าหมายสำคัญ การเรียนรู้เป็นกระบวนการทางสมอง ดังนั้นในการไปศึกษาดูงานซึ่งเป็นวิธีการหนึ่งที่นักพัฒนามักนำมาใช้เพื่อฝึกอบรมคน จึงต้องให้แน่ใจว่า ผู้ที่กำลังจะเดินไปดูงานได้เตรียมสมองไว้เพื่อการรับรู้ เช่น ต้องมีการจัดประชุมปฏิบัติการก่อนเดินทาง การตั้งประเด็นเพื่อจะสังเกตหรือถาม การแบ่งบทบาท การ

เตรียมไปแลกเปลี่ยน การสรุป การบันทึก ข้อมูล ฯลฯ ในขณะเดินทางก็ควรจะมีอำนวยกร การเรียนรู้ผลัดเวียนกันเข้าไปแทรกอยู่ตลอดเวลา เมื่อไปถึงการสังเกตจะเริ่มขึ้น พร้อมการบันทึกความรู้ไม่ว่าจะเป็นการจดบันทึกหรือการถ่ายภาพ หากมีการ พักค้างคืนควรถือโอกาสสรุป เมื่อกลับมาแล้วจะต้องมีการประชุมปฏิบัติการเพื่อดึงประเด็นการเรียนรู้ออกมา พร้อมทั้งนึกถึงการกระทำหรือการปรับเปลี่ยนที่จะต้องทำอันเป็นผลจากการเรียนรู้ หากได้ทำตามขั้นตอนเหล่านี้ได้ครบสมบูรณ์ก็จะสามารถประกันการถ่ายโยงความรู้จากสถานที่ที่ดูงานมาสู่สถานการณ์ของการปฏิบัติจริงของเหล่าสมาชิกได้ ส่วนนักพัฒนาเองซึ่งสันทัดในการเขียนอยู่แล้วก็อาจจะรับบทบาทเป็นผู้สรุปออกมาเป็นเอกสารประกอบการรายงานการศึกษาดูงาน ซึ่งบางส่วนอยู่ในรูปของแฟ้มสะสมงาน (Port Folio) ด้วย

บทที่ 5
สรุป อภิปราย และเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาถึงประเด็นเกี่ยวกับ วัฒนธรรมและการพัฒนาในกลุ่มพัฒนาอาชีพ โดยเน้นกลุ่มที่เข้าข่ายเกี่ยวกับ วิสาหกิจชุมชน ในหัวข้อเรื่อง "วัฒนธรรมในฐานะกระบวนการเรียนรู้เพื่อการพัฒนา: กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนในตำบลสันทรายหลวง ตำบลสันป่าเปา และตำบลหนองแหย่ง อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่" ซึ่งได้แก่

กรณีที่1: กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันทรายหลวง (กลุ่มผลิตภัณฑ์ข้าวแตนน้ำแตงโม) ตำบลสันทรายหลวง ประเภทของผลิตภัณฑ์ ได้แก่ อาหาร

กรณีที่2:กลุ่มตุ๊กตาดินเผาเด็กไทยล้านนา "ประติมากรรมดินเผากอยก่อนก่ะ" ตำบลสันป่าเปา ประเภทของผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ของที่ระลึกและเครื่องตกแต่งบ้านและสวน

กรณีที่3: กลุ่มสมุนไพรชุมชนบ้านบวกเปา ตำบลหนองแหย่ง ประเภทของผลิตภัณฑ์คือเครื่องอุปโภค

วัตถุประสงค์ ในการศึกษา เพื่อศึกษามุมมอง วิธีคิดทางด้านวัฒนธรรมในฐานะกระบวนการเรียนรู้เพื่อการพัฒนา โดยมุ่งศึกษา (1) รูปแบบ ขั้นตอน และกระบวนการเรียนรู้ทางวัฒนธรรมที่เกิดขึ้นในการดำเนินการวิสาหกิจชุมชน (2) อิทธิพลของเงื่อนไขและปัจจัยที่ส่งผลต่อกระบวนการเรียนรู้ และ(3) เพื่อศึกษาถึงกระบวนการเชื่อมโยงองค์ความรู้ไปสู่การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

วิธีดำเนินการวิจัย คณะวิจัยใช้แนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้การสังเกตอย่างมีส่วนร่วม การสัมภาษณ์เชิงลึก ได้แก่ การสัมภาษณ์เป็นรายบุคคลอย่างไม่เป็นทางการ และเป็นทางการ การสนทนากลุ่ม และการร่วมประเมินสถานการ ณ์รวมทั้งการอัดเทปและบันทึกภาพ (การเก็บข้อมูลโดยการชี้แนะจากผู้เชี่ยวชาญ การนำข้อมูลมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้และสรุปบทเรียน)

การเก็บรวบรวมข้อมูล คณะวิจัยเก็บข้อมูลเบื้องต้นจากเอกสาร บทความทางวิชาการ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตำราเรียนที่เกี่ยวกับกระบวนการเรียนรู้ในมิติทางวัฒนธรรมของวิสาหกิจชุมชน รวมทั้งการรวบรวมข้อมูลภาคสนาม เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลในทุกมิติของวัฒนธรรมที่เกี่ยวกับกระบวนการเรียนรู้ในวิสาหกิจชุมชน เริ่มตั้งแต่การศึกษาสภาพทั่วไปของกลุ่ม ลักษณะทางกายภาพ ระบบเศรษฐกิจและสังคม กระบวนการเรียนรู้และขั้นตอนของวิสาหกิจชุมชน การถ่ายทอดประสบการณ์ ที่สั่งสมกันมาเป็นภูมปัญญาชาวบ้าน รวมทั้งการเก็บข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์และกระบวนการกลุ่ม

การวิเคราะห์ข้อมูล คณะวิจัยใช้วิธีการสังเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมมาได้จากการสังเกตการณ์อย่างมีส่วนร่วม และการสัมภาษณ์ โดยใช้วิธีอุปนัยเชิงสังเคราะห์ (Analytic Induction)

จากการศึกษาพบว่าประเด็นเกียวกับมิติทางวันธรรมในฐานะกระบวนการเรียนรู้ ของการดำเนินการทั้งสามกลุ่ม ในแง่ของการผลิต การบริหารจัดการ การตลาด ปัจจัยของการเรียนรู้และการเชื่อมโยงองค์ความรู้ไปสู่การพัฒนา ดังรายละเอียดต่อไปนี้

กรณีศึกษาที่ 1: กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสันทรายหลวง ตำบลสันทรายหลวง

สภาพการเริ่มต้นของการผลิตจะมีการพัฒนาการเรียนรู้มาตามลำดับ ตั้งแต่การใช้แรงงานของคนภายในกลุ่ม มีการจ้างแรงงานเพิ่ม แต่การเปลี่ยนแปลงในแต่ละช่วงมักจะขาดความต่อเนื่อง การถ่ายโยงความรู้ด้านการผลิต ยังเป็นลักษณะที่ยึดถือวัฒนธรรมดั้งเดิม คือ ผู้รู้หรือผู้ชำนาญการเป็นผู้ถ่ายทอดสู่ผู้รับซึ่งเริ่มจากการปฏิบัติจริง ในส่วนของการเปลี่ยนแปลงด้านการผลิตจะเห็นชัดเจน คือ การนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบรรจุหีบห่อ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ กลุ่มเริ่มมีการทดลอง และพัฒนาผลิตภัณฑ์มาอย่างต่อเนื่อง เช่น การประยุกต์ข้าวแตนให้มีขนาดเท่า "คำเดียว" ซึ่งได้รับความนิยมมากในช่วงนั้น และในปัจจุบันก็เริ่มมีการประยุกต์ใช้แบบพิมพ์สำหรับการผลิตให้ได้ข้าวแตนหลายชิ้นในเวลาเดียวกัน หลังจากที่สมาชิกกลุ่มได้ไปศึกษาดูงานที่กลุ่มการผลิตข้าวแตนน้ำแตงโม บ้านทุ่งม่านเหนือ ตำบลบ้านเป้า อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง

สำหรับการบริหารจัดการกลุ่ม มีการเคลื่อนตัวไปอย่างช้าๆ โดยการนำของประธานกลุ่มซึ่งใช้บทบาทอำนาจของอิทธิพลดั้งเดิม ในตำแหน่งที่ที่สมาชิกให้การยอมรับ รวมทั้งการพยายามประสานงานกับองค์กรภาคีในชุมชน และได้รับความร่วมมือสนับสนุนในระยะต้นๆ เช่น ได้รับงบประมาณจากเกษตรจังหวัด ได้พัฒนากลุ่มโดยเคหกิจเกษตร เป็นต้น หลังจากนั้นการเปลี่ยนแปลงในเรื่องนี้ก็เบาบางลง

ด้านการตลาด ไม่มีการพัฒนาการตลาดเชิงรุก อาศัยเพียงการติดต่อจากสมาชิกที่ทำหน้าที่เป็นเลขานุการกลุ่มเป็นส่วนใหญ่ และเครือข่ายชุมชน กลุ่มไม่มีตลาดเป้าหมายที่ชัดเจน ไม่มีการรุกคืบเข้าหาตลาดใหม่ๆ รอเพียงการขายสินค้าให้กับเครือข่ายที่มาศึกษาดูงาน และการท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม รวมทั้งการพยายามที่จะโปรโมทสินค้าของกลุ่ม ให้เป็นสินค้าทางวัฒนธรรมเพื่อที่จะเชื่อมโยงสินค้าให้กระจายสู่ชุมชนอื่นๆ ต่อไป ซึ่งเป็นการฝากความหวังไว้กับองค์กรอื่นๆ หรือการออกร้านตามมหกรรมการแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนจัดขึ้นมากจนเกินไป

การเรียนรู้ด้านการผลิตที่ค่อนข้างเด่นชัด เป็นการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นในมวลหมู่สมาชิกจากการปฏิบัติของแรงงานหน้าใหม่โดยการชี้นำของคนรุ่นเก่า การเรียนรู้ระหว่างสมาชิกกับองค์กรภาคี ได้แก่องค์กรวิชาการ องค์กรชุมชนอื่น มีหลายปัจจัยที่ไม่เอื้อต่อการการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เช่น

การรวมกลุ่มกันหลวมๆ การขาดการประชุมสรุปงาน การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้เพื่อวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน และการวางแผนการตลาดในเชิงรุก รวมทั้งผู้นำกลุ่มยังมีวิสัยทัศน์ในการบริหารจัดการแบบดั้งเดิม จึงทำให้กลุ่มขาดพลังที่จะพัฒนาให้กลุ่มดำรงอยู่อย่างเข้มแข็ง ยั่งยืนต่อไป

การเรียนรู้ด้านการตลาดซึ่งเป็นมิติสำคัญของวิสาหกิจชุมชนยังเป็นความรู้ใหม่สำหรับชาวบ้าน ธุรกิจสมัยใหม่เน้นที่เป้าหมายทางด้านการตลาดเป็นตัวนำในการผลิต แต่กลุ่มแม่บ้านกลับเน้นที่การผลิตผลิตภัณฑ์ข้าวแตน ตากแห้งและเก็บไว้ในสต็อก เผื่อมีการสั่งซื้อเข้ามามากอย่างฉับพลัน โดยไม่ได้หาตลาดเป้าหมายก่อน ข้าวแตนเป็นสินค้าที่ไม่มีกลุ่มเป้าหมายชัดเจน ส่วนใหญ่ซื้อเพื่อใช้เป็นของฝากมากกว่าที่จะบริโภคเอง เป็นอาหารขบเคี้ยวที่คนโดยเฉพาะเยาวชนไม่นิยมซื้อรับประทาน

กรณีศึกษากรณีที่ 2: กลุ่มตุ๊กตาดินเผาเด็กไทยล้านา "ประติมากรรมดินเผากอยก่อนก่ะ" ตำบลสันป่าเปา

ผลการศึกษากลุ่มนี้ พบว่า กิจกรรมที่กลุ่มผลิตไม่เข้าข่ายวิสาหกิจชุมชน แต่เป็นลักษณะของธุระกิจชุมชนในครัวเรือน ทุนที่ใช้ดำเนินการเป็นทุนส่วนตัว ชุมชนไม่มีส่วนร่วม การบริหารจัดการโดยบุคคลในครอบครัว เป้าหมายของกิจการเพื่ออุดมการณ์และผลตอบแทนที่เป็นกำไร แต่ผู้นำกลุ่มก็พยายามที่จะสืบสานภูมิปัญญาที่ตนมีอยู่ให้กับสังคม โดยการออกไปเป็นวิทยากรพิเศษหลักสูตรวิชาชีพระยะสั้น ให้กับชุมชนและสถานศึกษาหลายแห่ง ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 เช่น การเป็นวิทยาการท้องถิ่นสอนวิชาการปั้นดินเผาให้กับกลุ่มชุมชนตำบลสันทรายน้อย การเป็นวิทยากรสอนพิเศษให้กับโฮงเฮียนสืบสานล้านนา รวมทั้งการร่วมสาธิตวิธีในงานตามมหกรรมต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการร่วมสาธิตการปั้นดิน ในงานพิธีเปิดศูนย์การเรียนรู้ที่อำเภอแม่ริม ในปี พ.ศ. 2546 การร่วมงานนิทรรศการศิลปะงานต๋ามฮีตโตยฮอย สล่าเมืองที่หอศิลปวัฒนธรรม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ในปี 2547 เป็นต้น สำหรับแรงงานในการผลิตนั้น เจ้าของกิจการพยายามคัดสรรตามคุณลักษณะที่ต้องการ โดยเฉพาะพยายามฝึกฝนเครือญาติก่อน ในขณะที่การจ่ายค่าแรงก็ขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการซึ่งเป็นคนพิจารณาตามและเนื้องานความสามารถ ขณะเดียวกันเจ้าของกิจการเป็นผู้นำที่มีวิสัยทัศน์ มองเห็นกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนและยินยอมให้ลูกค้าเข้ามาส่วนร่วมในกิจกรรมการผลิตบ้าง เช่น การรับเอาชื่อของผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าตั้งให้มาใช้

การเรียนรู้ที่เกิดจากกระบวนการการผลิต ซึ่งแบ่งออกเป็นสามกระบวนการย่อยคือ การออกแบบ การปั้น และการเผา แนวคิดและจินตนาการของณัฐพลและสุดวนาเป็นแนวคิดหลักที่ใช้ในการออกแบบ ส่วนการปั้นและการเผาเป็นทักษะที่เจ้าของกิจการทั้งสองสามารถจะถ่ายทอดไปสู่คนงานได้ ในการออกแบบ ผู้ออกแบบได้ดึงเอาเอกลักษณ์เฉพาะของสังคมไทยมาเป็นจุดขาย

ซึ่งได้แก่ รอยยิ้มที่แสดงถึงความเป็นมิตรภาพ หรือการหยิบยืมความคิดมาจากที่อื่น เช่น ตัวดิวปิด ซึ่งเป็นตัวละครในตำนานเรื่องเล่าตะวันตกมาใช้เป็นแบบ ในส่วนของการปั้นนั้น ช่างผู้ช่วยสามารถจะทำได้ไม่ยากนัก โดยปั้นตามต้นแบบที่ณัฐพลทำไว้ให้ ในการเผานั้น ตัวเทคโนโลยีพื้นบ้านที่ไม่มีมาตรฐานคงเส้นคงวา กลับช่วยให้ได้สีสันของงานที่ทำให้ดูเป็นงานหัตถกรรมมากกว่างานอุตสาหกรรม

การบริหารจัดการเป็นการจัดการภายในครอบครัว มีการแบ่งหน้าที่ ความรับผิดชอบที่ชัดเจน ไม่ว่าจะเป็นการผลิต การติดต่อประสานงาน และการตลาด กลุ่มจะใช้ความเป็นเครือญาติแต่งเติมงานศิลปะให้ได้ตามความต้องการของลูกค้า จุดไหนที่บกพร่องสุดวนาและณัฐพลจะเข้าไปจัดการ เพื่อให้ได้งานตามแบบและเป้าหมาย

ในด้านการตลาด สังเกตได้ว่าเป็นมิติทางวัฒนธรรมที่เจ้าของกิจการเป็นต้นตำหรับการสร้างรูปแบบ ปั้นตามแบบ การขยายตลาด ล้วนขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการทั้งสิ้น และที่น่าสังเกตว่า เครือข่ายธุระกิจของกลุ่มนี้ไม่ปรากฏให้เห็น และเป็นการเรียนรู้ที่เลียนแบบกันยาก โดยเฉพาะกระบวนการเผา เพราะบางส่วนก็ยังสงวนไว้เพื่อประโยชน์ในการขยายตลาด

กรณีศึกษากรณีที่ 3 : กลุ่มสมุนไพรชุมชนบ้านบวกเปา ตำบลหนองแหย่ง

ผลการศึกษา พบว่า ประเภทของผลิตภัณฑ์ที่เริ่มต้นทำการผลิต ได้แก่ คือแชมพูสมุนไพรชุมชนบ้านบวกเปา (แชมพูสารสกัดสะเดา) โดยมุ่งเป้าไปที่คนใช้เฉพาะกลุ่ม คือ กลุ่มบุคคลที่มีศรีษะล้าน โดยมีเภสัชกร(อ.อุดม รินคำ) และสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลเป็นคนคู่ที่เริ่มผลักดันกลุ่ม และมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างอาชีพให้กับชุมชน โดยเริ่มต้นด้วยการระดมหุ้นกับสมาชิกหุ้นละ 10 บาท มีทุนในการดำเนินงานในช่วงแรกประมาณ 20,000 กว่าบาท ผลการดำเนินงานด้านอื่นๆ สรุปได้ดังนี้

การบริหารจัดการ ซึ่งเป็นหัวใจในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนพบว่า การบริหารจัดการในปัจจุบันยังไม่เป็นระบบ ระเบียบที่ชัดเจน กติกากลุ่มได้มีการพูดคุยกันในมวลหมู่สมาชิก แต่ไม่ได้มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ที่ชัดเจน ฝ่ายการตลาดก็มีการตั้งเป็นตุ๊กตาไว้ แต่วิธีการนำทฤษฎีสู่ภาคการปฏิบัติไม่สามารถทำได้เลย และก็ไม่มีการพัฒนาคณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มเลย รวมทั้งการที่ อ.อุดมถอนตัวออกไป กลุ่มมองว่าขาดตัวจักร ในการนำ ในการขับเคลื่อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการวางแผนบริหารจัดการกลุ่ม ทำให้กลุ่มไม่มีพัฒนาการเลย

การผลิตใช้แรงงานในหมู่สมาชิก โดยใช้บ้านของสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล (เทอดศักดิ์ แสงพระเวส) เป็นโรงงานในการผลิต โดยคำแนะนำจากเภสัชกร (อ.อุดม รินคำ) สารเคมีพื้นฐานสำหรับการทำแชมพู ได้แก่ โซเดียม ลอรีล ซัลเฟต และลาโลลีนา ซึ่งใช้ในอัตรา

15% และ 1.5% ตามลำดับ ในขณะที่น้ำสกัดเมล็ดสะเดาใช้ในอัตรา 15% และหัวน้ำหอมสำหรับใช้เติมในส่วนที่เหลือ ซึ่งเป็นสัดส่วน 68.15% นับว่าส่วนประกอบส่วนใหญ่กลุ่มผลิตขึ้นเอง และเป็นผลิตภัณฑ์แชมพูสมุนไพรน้ำสกัดเมล็ดสะเดาที่ทำขึ้น ที่กลุ่มยืนยันว่าเป็นแห่งแรกและแห่งเดียวในประเทศไทย เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของสินค้า กลุ่มพยายามจะนำภาพนี้มาเป็นจุดขาย

ด้านการตลาด ซึ่งเป็นปัญหามากที่สุดสำหรับกลุ่ม ส่วนใหญ่ประธานกลุ่มจะเป็นคนที่หาตลาดเอง สมาชิกคนอื่นๆ ไม่มีส่วนในการหาตลาด และไม่มีความพยายามที่จะระดมสมองในการแก้ปัญหาอย่างจริงจัง ตลาดสินค้าส่วนใหญ่จะเป็นตลาดต่างจังหวัด เช่น กรุงเทพฯ สมุทรปราการ อยุทธยา สงขลา พัทลุง นครพนม และนครราชสีมา การกำหนดราคาค่อนข้างที่จะแพง (240 มล. ราคาขายปลีก 125 บาท/ขวด ราคาขายส่ง 100 บาท/ขวด) เมื่อเทียบกับแชมพูยี่ห้อที่นิยมใช้กันในท้องตลาด วิธีการตลาดแบบชาวบ้านก็คือ การแจกจ่ายให้สมาชิกทดลองใช้ดูก่อน ซึ่งเป็นการโฆษนาแบบปากต่อปาก หากว่าสินค้ามีคุณภาพตามคำโฆษนาก็จะได้รับการตอบรับมากขึ้น ในขณะที่การใช้เครือข่ายที่มีอยู่เพื่อทำการประชาสัมพันธ์สินค้านั้น พบว่าสมาชิกยังไม่ใช้เป็นยุทธศาสตร์หลักในการโฆษนาสินค้ามากนัก ขณะเดียวกันการรณรงค์เรื่องการตลาด กลุ่มเริ่มมองเห็นว่าใครคือกลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ เช่น สมาชิก องค์การบริหารส่วนตำบลคนหนึ่งที่หัวล้าน ผมบาง น่าจะเป็นคนที่ลองนำเอาผลิตภัณฑ์ไปใช้ ซึ่งถ้าได้ผลก็จะกลายเป็นผู้นำเสนอสินค้าที่มีพลังได้

โดยสรุปแล้วการรวมกลุ่มผลิตแชมพูสมุนไพร (สารสกัดน้ำสะเดา) บทบาทหน้าที่ของสมาชิกในกลุ่ม การเรียนรู้ภายในกลุ่มที่ใช้ภูมิปัญญาผสานกับเทคโนโลยีสมัยใหม่ ตลอดจนการบริหารจัดการ การตลาด ยังไม่มีความชัดเจน เป็นกลุ่มที่รวมตัวกันแบบหลวมๆ ขาดการร่วมมือที่จะช่วยกันแก้ปัญหาอย่างจริงจัง โดยเฉพาะปัญหาด้านการตลาด ซึ่งเป็นปัญหาที่ยากต่อการจัดการสำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต่างๆ จึงเป็นการยากนักที่กลุ่มจะเดินผ่านจุดนี้ไปได้ แต่ใช่ว่าจะไม่มีโอกาสเป็นไปได้ หากว่ากลุ่มร่วมมือกันอย่างจริงจัง จริงใจ ทุ่มเททรัพยากรด้านสมองอย่างถึงที่สุดและเสียสละเวลาส่วนตัวมาช่วยกันระดมสมอง แล้วลงสู่ภาคส่วนการปฏิบัติที่จริงจัง เพื่อทดสอบสภาพปัญหาที่กลุ่มกำลังผจญอยู่ จากนั้นก็มาร่วมตีประเด็นปัญหาให้แตกฉาน นำปัญหาสู่การแก้ไขและลงสู่ภาคปฏิบัติอีกครั้ง เป็นวัฏจักรที่วนเวียนอยู่ ตราบที่ปัญหายังไม่ได้รับการแก้ไขให้ดีขึ้น (ที่สำคัญในการระดมสมอง ต้องประสานงานกับทุกๆ หน่วยงาน และองค์กรที่เกี่ยวข้อง) แต่ ณ ขณะปัจจุบันกลุ่มอาจจะไม่มีพลังเพียงพอที่จะสร้างความเข้มแข็งอย่างยั่งยืนได้

อภิปรายผล

การจัดการดูจะเป็นหัวใจของวิสาหกิจชุมชน แต่เท่าที่สังเกตได้ ไม่มีฝ่ายใดเข้าไปช่วยเหลืออย่างจริงจังในเรื่องนี้ วัฒนธรรมทั้งในแง่เนื้อหาและวิธีการที่เกี่ยวกับการผลิตมักจะเน้นอยู่ที่การผลิตสินค้า (ข้าวแตน) มากกว่าจะเน้นเรื่องการจัดการ การยกระดับการเรียนรู้จึงมีข้อจำกัด หากต้องการเห็นกลุ่มเป้าหมายมีความสามารถในการจัดการ จะต้องมีมาตรการแทรกแซงบางอย่าง เพื่อสร้างความตระหนัก และทักษะให้เกิดขึ้น เพื่อเชื่อมโยงการผลิตให้เข้ากับการจัดการตลอดไปจนถึงการตลาดในที่สุดได้ กิจกรรมของกลุ่มแม่บ้านที่สันทราย จึงจะสามารถยกระดับเป็นวิสาหกิจชุมชนที่มีความสามารถ ในการแข่งขันทัดเทียมกับวิสาหกิจภาคเอกชนได้ กระบวนการทางวัฒนธรรมที่พบจึงช่วยได้เพียงบางส่วน โดยเฉพาะเรื่องการผลิตและการถ่ายทอด

อาจกล่าวได้ว่าการเงินเป็นวัฒนธรรมของสังคมที่เน้นการค้า และอุตสาหกรรมมาก่อน ในขณะที่ภาคเกษตรกรรมคงทำสูงสุดเพียงการแปรรูป หน่วยงานที่ปรารถนาจะเห็นความยั่งยืนของวิสาหกิจชุมชนจึงต้องร่วมกันคิดที่จะสร้างความตระหนัก ความรู้ความเข้าใจ และทักษะเกี่ยวกับการเงินให้ถึงระดับที่ชาวบ้านจะสามารถนำมาใช้ เพื่อสร้างความยั่งยืนให้กับกิจกรรมของกลุ่มแม่บ้าน กลุ่มเป้าหมายของการวิจัยครั้งนี้ได้ ยุทธวิธีหนึ่งที่จะน่าจะช่วยให้บรรลุเป้าหมายนี้ ตามความเห็นของคณะวิจัยก็คือการจัดการความรู้ เพื่อที่จะประสานความรู้ชุมชน กับความรู้ใหม่จากภายนอกเพื่อเติมเต็มจุดที่ขาด ของระบบความรู้ของชุมชน

สิ่งหนึ่งที่ชาวบ้านที่กำลังรวมกลุ่มผลิตจะสามารถสร้างคุณูปการให้กับแนวคิดเรื่องวิสาหกิจชุมชน ก็คือนิยามของ "วิสาหกิจชุมชน" เอง การปริทัศน์วรรณกรรมที่คณะวิจัยทำ เป็นเพียงมิติทางวิชาการ ที่ช่วยบ่งบอกถึงสภาพองค์ความรู้ทางวิชาการ ในขณะที่สิ่งที่ชาวบ้านปฏิบัติจริง จะช่วยกำหนดแนวคิด รูปแบบ และกระบวนการของวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นรูปธรรมได้ งานวิจัยชิ้นนี้ได้เริ่มนำสิ่งที่ชาวบ้านทำ และสะท้อนออกมานำเสนอ และเริ่มจะช่วยให้สังคมมองได้ว่า "วิสาหกิจชุมชน" ควรจะมีลักษณะอย่างไร กรอบคิดที่ได้จะกลายเป็นภูมิทัศน์ทางความคิดที่สังคมจะช่วยกันสร้างขึ้นเพื่อให้ความหมาย และดำเนินการวิสาหกิจชุมชนได้อย่างมีความยั่งยืน

การตลาดนับเป็นปริเขตความรู้ที่ใหม่โดยสิ้นเชิงสำหรับชาวบ้าน ในขณะเดียวกัน ก็ดูเป็นมิติสำคัญของวิสาหกิจชุมชนที่อิงอยู่บนกรอบคิดของธุรกิจสมัยใหม่ นักพัฒนาที่จะสามารถช่วยได้จึงจะต้องเป็นคนที่เข้าออกระหว่างสองปริเขต คือปริเขตวิถีชีวิตชุมชนและปริเขตบริหารธุรกิจสมัยใหม่ และสามารถที่จะนำเอาแนวคิดการตลาดมาทำความเข้าใจกับชุมชนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนักพัฒนาเองก็ควรจะมีประสบการณ์ตรงในเรื่องการตลาดด้วย มิฉะนั้นสิ่งที่เสนอแนะให้ชาวบ้านทำ อาจจะเป็นเพียงหลักการที่ปฏิบัติได้ยากหรือปฏิบัติไม่ได้เลย ข้อเสนอแนะของผู้วิจัยก็คือในระยะแรกๆ นักพัฒนาอาจจะ

สาธิตให้ดูก่อน โดยใช้ผลิตภัณฑ์จริง อาจจะทำในรูปการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research–PAR) ก็ได้ เพื่อที่ชาวบ้านจะได้ร่วมเรียนรู้ไปด้วย ต่อเมื่อนักพัฒนาถอนตัว ก็จะสามารถต่อยอดหรือขยายผลการเรียนรู้ได้

วิธีการเรียนรู้ในเรื่องนี้อาจจะต้องอาศัยวิถีการเรียนรู้แบบดั้งเดิม นั่นก็คือวิธีการอุปมาอุปมัย โดยการยกเอาประสบการณ์จริงของชาวบ้านมาใช้เป็นการเทียบเคียง เพื่อจะถ่ายโยงความรู้จากปริเขตนั้นไปสู่ปริเขตใหม่ของความรู้ ซึ่งในกรณีนี้ก็คือการตลาด ซึ่งเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นในพื้นที่สาธารณะที่ชาวบ้านไม่คุ้นเคย การให้ข้อสนเทศที่แปรรูปไปสู่รูปแบบที่ชาวบ้านเข้าใจได้ จะช่วยให้ชาวบ้านสามารถค่อยๆ รุกคืบเข้าไปในพื้นที่ที่ไม่คุ้นเคยได้ทีละน้อยๆ

เรื่องนี้นับเป็นเรื่องท้าทายสำหรับนักพัฒนาและนักนโยบายด้วย เพราะหากว่าสามารถจะผลักดันให้ชาวบ้านสามารถเคลื่อนตัวเข้าสู่ความรู้เกี่ยวกับพื้นที่สาธารณะในระดับภาคได้ ก็จะสามารถเคลื่อนตัวไปสู่พื้นสาธารณะระดับประเทศ และระดับโลกในที่สุดได้ หากไม่มีการช่วยให้เกิดการเรียนรู้อย่างเป็นรูปธรรม ความฝันที่รัฐบาลหวังจะให้เกิดในการนำสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) เข้าสู่ตลาดโลกคงจะเป็นเพียงความฝันต่อไป

จากผลการค้นพบของวัฒนะ วัฒนาพันธ์และคณะ (2544) ที่พบว่า คนกลางบางคนสามารถจะทำหน้าที่เชื่อมระหว่างชาวบ้านที่ผลิต กับตลาดที่มีความหลากหลายของรสนิยม จนสามารถนำข้อสนเทศจากฝ่ายหลังไปถ่ายทอดต่อให้กับฝ่ายแรก จนสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบของผลผลิตให้สนองตอบต่อรสนิยมและความต้องการของตลาดได้ จึงน่าจะเป็นตัวแบบที่ดีของการพัฒนาการเรียนรู้เกี่ยวกับการตลาดให้เกิดกับชาวบ้าน โดยวิธีนี้หน่วยงานรัฐอาจรับหน้าที่เป็นผู้จัดเวที การถ่ายทอดข้อสนเทศระหว่างทั้งสองภาคส่วนได้อย่างมีพลัง และสามารถที่จะค่อยจูงให้ชาวบ้านเข้าสู่พื้นที่สาธารณะ ที่เป็นแหล่งของการดูดซับผลิตภัณฑ์ของพวกเขาได้ในที่สุด เท่าที่ผ่านมาหน่วยงานรัฐบาลมักเน้นในเรื่องการผลิตมากกว่า ในขณะที่การตลาดปล่อยให้ชาวบ้านจัดการเอง เมื่อผลผลิตล้นตลาด หรือขายไม่ได้ จึงมักใช้การรวมตัวกันประท้วง ซึ่งรัฐบาลกลับใช้วิธีการประกันราคาหรือตั้งองค์กรรับซื้อ ซึ่งไม่น่าจะเป็นวิธีที่แก้ปัญหาโดยยั่งยืนได้ ยังเสี่ยงต่อความไม่โปร่งใสดังที่เกิดขึ้นในกรณีลำใยอบแห้ง ดังที่เป็นข่าวอยู่ในปัจจุบัน

ข้อเสนอแนะ

(1) จัดประสบการณ์ให้กับสมาชิกกลุ่มเพื่อเปิดโลกทัศน์ที่จะสามารถนำมาใช้ออกแบบผลิตภัณฑ์ที่จะสามารถเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตของกลุ่มเป้าหมาย (กลุ่มผู้ที่มีอำนาจซื้อ) ให้ได้

นั่นคือจะต้องศึกษาวิถีชีวิตของกลุ่มเป้าหมายอย่างจริงจัง แต่คงไม่ใช่เรื่องง่ายที่จะให้ชาวบ้านมีสมรรถนะดังกล่าวได้ในเร็ววัน จึงชอบที่หน่วยงานหรือองค์กรพัฒนาที่เกี่ยวข้องกับชนบท จะทำหน้าที่เป็น "ตัวกลาง" ในการถ่ายทอดระหว่างกลุ่มเป้าหมายและกลุ่มผู้ผลิต ดังในกรณีของครูชะรวยเจ้าของร้าน "100 อัน 1000 อย่าง" ซึ่งเป็นตัวกลางในการนำความต้องการของลูกค้าไปสู่ผู้ผลิต (การแกะสลักไม้) พร้อมทั้งสามารถที่จะช่วยยกระดับฝีมือการผลิต ที่สามารถจะเข้าสู่ตลาดได้กว้างขวางขึ้น อีกกรณีเป็นของคุณ นุสรา เตียงเกตุ ที่แม่แจ่มซึ่งเป็นนักพัฒนาองค์กรเอกชนมาก่อน และได้เข้าไปอยู่ในชุมชนทอผ้าที่แม่แจ่ม นักพัฒนาดังกล่าวได้สร้างเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และนำเอาอุปสงค์ของตลาดเฉพาะกลุ่ม (กลุ่มผู้ที่นิยมสีธรรมชาติ) โดยการโน้มน้าวให้ชาวบ้านฝึกเรียนรู้หรือฟื้นฟูเกี่ยวกับการใช้สีธรรมชาติ จึงนับเป็นการสร้างจุดขายและมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าผ้าทอ ซึ่งก่อนหน้านั้นไม่สามารถที่จะแย่งยื้อส่วนแบ่งตลาดมาจากอุตสาหกรรมสิ่งทอได้เลย ไม่ว่าจะด้วยราคาหรือคุณภาพ

(2) ตัวข้าวแตนมีทั้งเนื้อหาและรูปแบบ ในด้านเนื้อหานั้นผู้ผลิตดูอ่อนด้อยเรื่องความเข้าใจในรสนิยมของผู้บริโภคว่าสนใจอาหารรสใด ออกกร่อย ออกหวาน ออกเผ็ด ฯลฯ เมื่อเนื้อหาได้รับการปรับปรุงแล้วจึงค่อยหันไปพัฒนารูปแบบเนื้อหา

(3) หน่วยงานที่ให้ชาวบ้านกู้ยืมเงิน จะต้องแน่ใจว่าชาวบ้านเข้าใจโครงการที่เสนอขอกู้เป็นอย่างดี และควรพร้อมที่จะให้คำแนะนำเกี่ยวกับการจัดการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกี่ยวกับการเงิน เพื่อที่จะสามารถนำเงินที่กู้มาเป็นทุนได้อย่างมีประสิทธิผล มิฉะนั้น เงินกู้จะกลายเป็นหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ที่มีผลกระทบทั้งต่อบุคคลผู้กู้และสถาบันการเงินที่เป็นแหล่งเงินกู้

(4) มองให้กว้างออกไป ระบบการผลิตแบบหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) จะต้องตระหนักในปัญหาร่วมของการผลิตแบบวิสาหกิจชุมชน ที่ชาวบ้านยังต้องดิ้นรนในเรื่องของการจัดการและการตลาดอย่างไม่มีทีท่าว่าจะอยู่ได้อย่างยั่งยืน รัฐพึงตั้งคณะทำงาน เพื่อการประเมินความสำเร็จหรือล้มเหลวของโครงการนี้ และหาทางแก้ไขตามปัจจัยที่ค้นพบ ซึ่งน่าจะเป็นการแก้ไขในระดับโครงสร้างที่จำเป็นต่อการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนทุกประเภทไปพร้อมๆ กัน รัฐอาจจะต้องปรับนโยบายการพานิชย์บางอย่าง เพื่อให้กิจการชุมชนสามารถที่จะสู้กับสินค้าจากโรงงาน หรือบริษัทข้ามชาติได้บ้าง ในขณะเดียวกันการแก้ไขเชิงจุลภาคก็อาจจะทำได้โดยตั้งเป็นวาระแห่งชาติที่จะพัฒนาศักยภาพของประชาชนในชนบท ในเรื่องของการบริหารจัดการ ซึ่งไม่เพียงแต่จะให้ความมั่นใจในความสำเร็จของกิจการ หากพวกเขาต้องการที่จะทำขึ้น แต่สามารถใช้ในการดูแลเศรษฐกิจภายในครอบครัวไปได้ด้วย เพื่อลดปัญหาของครอบครัวลงไปได้อย่างมีทิศทาง

บรรณานุกรม

กาญจนา แก้วเทพ. 2544. **ศาสตร์แห่งสื่อสารและวัฒนธรรมศึกษา**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

กฤษณา นิลศรี. 2545. "วิสาหกิจชุมชนกับการพัฒนาเศรษฐกิจรากหญ้า". **วารสารส่งเสริมการลงทุน (ปีที่ 13 ฉบับที่ 12 ธันวาคม)**

ณรงค์ เพชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล. 2545. **วิสาหกิจชุมชน : กลไกเศรษฐกิจฐานราก**. กรุงเทพฯ: เอดิสันเพรส โปรดักส์ จำกัด.

นพพร พวงสมบัติ. 2547. **กระบวนการเรียนรู้ของผู้ผลิตผ้าทอชิ่นตีนจก อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่เพื่อรักษาและสืบทอดเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมท่ามกลางสังคมบริโภคนิยม.** เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต. บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

นุสรา เตียงเกตุ .2545. **ลายจกแม่แจ่ม.** พิมพ์ครั้งที่1, เชียงใหม่: นพบุรีการพิมพ์.

ปาริชาติ วลัยเสถียรและคณะ. 2543. **กระบวนการและเทคนิคการทำงานของนักพัฒนา.** กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

วัฒนะ วัฒนาพันธุ์, บุปผา วัฒนาพันธุ์, และ สามารถ ศรีจำนงค์. 2544. **งานวิจัยศิลปะพื้นบ้านล้านนา: การเปลี่ยนแปลงเพื่อการดำรงอยู่.** เชียงใหม่: Within Design Co., Ltd.

ศรีปริญญา ธูปกระจ่าง. 2546. **"การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในต่างประเทศและในบริบทของไทย"** คำบรรยายในการอบรมเชิงปฏิบัติการ การวิจัยเพื่อเพิ่มประสิทธิผลของวิสาหกิจชุมชน: ภาคเหนือตอนบน ณ ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 25 พฤศจิกายน.

สวิง ตันอุด. 2547. **คู่มือกระบวนการถอดองค์ความรู้ สู่การจัดการทางสังคม.** เชียงใหม่: วิทยาลัยการจัดการทางสังคม.

สามารถ ศรีจำนงค์. 2545. **เอกสารประกอบการเรียนการสอนวิชา 054740 สารัตถะวิเคราะห์ทางการศึกษา.** เชียงใหม่: คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

เสง สิงห์โตทอง. 2546. "วิสาหกิจชุมชน..มิติใหม่การพัฒนาชุมชนเข้มแข็ง". **วารสารพัฒนาชุมชน. (ปีที่ 2 ฉบับที่ 42 กุมภาพันธ์)**

อานันท์ กาญจนพันธุ์. 2544. **วิธีคิดเชิงซ้อนในการวิจัยชุมชน: พลวัตและศักยภาพของชุมชนในการพัฒนา.** กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

Harper, D. 1987. **Working Knowledge: Skill and Community in a Small Shop.** Berkeley: University of California Press.

Spradley, J.P. & McCurdy, D.W. 1988. **The Cultural Experience: Ethnography in Complex Society.** Prospect Height, Illinois: Waveland Press, Inc.

_____ 1979. **The Ethnographic Interview.** New York: Holt, Rinehart, and Winston.

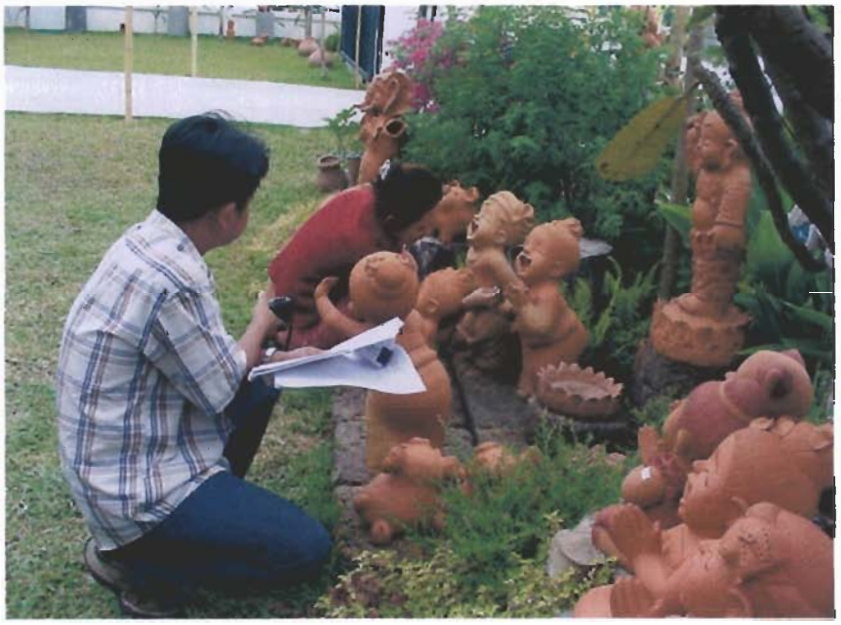
_____ 1980. **Participant Observation**. New York: Holt, Rinehart, and Winston.

ภาคผนวก

นักวิจัยสังเกตอย่างมีส่วนร่วม

นักวิจัยไปสังเกตการออกร้านในงานถนนคนเดิน ที่หน้าที่ว่าการอำเภอสันทราย

นักวิจัยลองปฏิบัติจริงในกิจกรรมการผลิต



นักวิจัยกำลังสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อสนเทศรายหนึ่ง
ในสถานการณ์การปฏิบัติจริง

นักวิจัยลองปฏิบัติกับผู้ให้ข้อสนเทศ

นักวิจัยกำลังปรึกษากันในกระบวนการวิเคราะห์ข้อมูล

ประวัตินักวิจัย

(1) นายกิตติภณ สุพรรณกลาง

ประวัติการศึกษา

- พ.ศ. 2527. ครุศาสตรบัณฑิต (ค.บ.) หลักสูตรวิทยาศาสตร์ทั่วไป วิทยาลัยครูบุรีรัมย์
- ปัจจุบันกำลังศึกษาต่อ ระดับปริญญาโทหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาส่งเสริมการเกษตร (ภาคสมทบ) วิชาโทพัฒนาสังคม มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ (วิทยานิพนธ์)

ประสบการณ์ในการวิจัย

- พ.ศ. 2545. โครงการวิจัยแนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหายาเสพติดในนักเรียนโดยการมีส่วนร่วมของผู้ปกครองและชุมชน: กรณีศึกษาโรงเรียนแม่อายวิทยาคม อำเภอแม่อาย จังหวัดเชียงใหม่
- พ.ศ. 2547. วิทยานิพนธ์เรื่อง ความต้องการศึกษาต่อสาขาเกษตรกรรม ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนขยายโอกาสทางการศึกษา อำเภอฝาง อำเภอแม่อาย และอำเภอไชยปราการ. (กำลังดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล)

อาชีพ:

- รับราชการตำแหน่งศึกษานิเทศก์ สังกัดเขตพื้นที่การศึกษาเชียงใหม่เขต 3 ตำบลเวียง อำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่

(2) นายสราวิทย์ ภิบาลจอมมี

ประวัติการศึกษา

- พ.ศ. 2540. หลักสูตรอนุปริญญาวิทยาศาสตร์ (อ.วท.)โปรแกรมวิชาการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ สถาบันราชภัฏรำไพพรรณี จังหวัดจันทบุรี
- พ.ศ. 2543. หลักสูตรศิลปศาสตร์บัณฑิต (ศศ.บ.) สาขาวิชาการจัดการทั่วไป
- กำลังศึกษาต่อระดับปริญญาโทหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิตสาขาส่งเสริมการเกษตร (ภาคสมทบ) วิชาโท พัฒนาสังคม มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ (วิทยานิพนธ์)

ประสบการณ์ในการวิจัย

- พ.ศ. 2541. การศึกษาการดำเนินงานการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่
- พ.ศ. 2545. โครงการประเมินผลงานกองทุนหมู่บ้าน บ้านน้ำต้น ตำบลเหมืองแก้ว อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่

- พ.ศ. 2546-2547. ลำดับความต้องการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร แปรรูปอาหาร จังหวัดเชียงใหม่ (ผู้ช่วยนักวิจัย ในโครงการพัฒนาสถานที่ผลิตอาหารเศรษฐกิจชุมชนตามแนวทาง GMP.)

- พ.ศ. 2546. วิทยานิพนธ์เรื่อง วิจัยการมีส่วนร่วมของราษฎร ต่อโครงการพัฒนาบ้านโปงอันเนื่องมาจากพระราชดำริ หมู่ที่ 6 ตำบลป่าไผ่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ (กำลังดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล)

อาชีพ: นักศึกษา

(3) นายสุเทพ แสนมงคล

ประวัติการศึกษา

- พ.ศ. 2535 สำเร็จการศึกษารัฐศาสตรบัณฑิต (สาขาการปกครอง) คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

- พ.ศ. 2542 หลักสูตรฝึกอบรมนักเรียนปลัดอำเภอ วิทยาลัยการปกครอง กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย

- พ.ศ. 2543 ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาพัฒนาสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ประสบการณ์ในการวิจัย

- พ.ศ. 2535 นักวิจัยสนามโครงการศึกษารูปแบบการควบคุม และป้องกันโรคเอดส์ชุมชน สถาบันวิจัยสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

- พ.ศ. 2540 ผู้ประสานงานโครงการช่วยเหลือและคุ้มครองเด็ก อำเภอแม่อาย สนับสนุนงบประมาณโดยองค์กรยูนิเซฟ แห่งประเทศไทย

- พ.ศ. 2542 นักวิจัยโครงการชุดท่าตอน สนับสนุนงบประมาณโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

- พ.ศ. 2543. วิทยานิพนธ์เรื่อง การก่อตัวของ "ความสัมพันธ์เชิงหนี้สิน" ในหมู่บ้านชาวนาผู้ผลิตพืชพาณิชย์ เขตอำเภอแม่อาย จังหวัดเชียงใหม่

อาชีพ

- เจ้าพนักงานปกครอง (ปลัดอำเภอ) ระดับ 7 ประจำศูนย์อำนวยการปฏิบัติการต่อสู้เพื่อเอาชนะความยากจน จังหวัดเชียงใหม่

(4) นางสาวสุมนา วอนเพียร

ประวัติการศึกษา

- หลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต (วท.บ.) สาขาเทคโนโลยีชีวภาพ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
- หลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต (วท.บ.) สาขาจุลชีววิทยา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (วท.ม.) สาขาส่งเสริมการเกษตร (ภาคสมทบ) วิชาโทพัฒนาสังคม มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่

ประสบการณ์ในการวิจัย

- พ.ศ. 2544. วิทยานิพนธ์เรื่อง:การยอมรับเทคโนโลยีการผลิตเบญจมาศเพื่อการค้าของเกษตรกรในพื้นที่รับผิดชอบศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีประจำตำบลโป่งแยง อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

อาชีพ

- เจ้าหน้าที่ปกครองโครงการแก้ไขปัญหาสังคมและความยากจนเชิงบูรณาการ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่