

บทที่ 4

ผลการวิจัย

โครงการวิจัยเรื่อง “แนวทางการเพิ่มศักยภาพและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน” มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาแนวทางการเพิ่มศักยภาพด้านการบริหารจัดการกลุ่มและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน รวมถึงการวิเคราะห์ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสามารถพัฒนาแนวทางการเพิ่มศักยภาพและความร่วมมือให้ดีขึ้น โดยผลการวิจัยมีรายละเอียดตามหัวข้อต่างๆดังนี้

1. บริบทตำบลป่าสัก

1.1 บริบทของตำบลป่าสัก

1.1.1 อาชีพของสตรีตำบลป่าสัก

- อดีต
- ปัจจุบัน

1.1.2 บทบาทสตรีด้านการสร้างรายได้

1.2 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำบลป่าสัก

1.2.1 การก่อเกิด

1.2.2 การดำเนินงาน

1.3 ศักยภาพด้านการบริหารจัดการที่เป็นอยู่ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

2. การพัฒนาแนวทางการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร 5 หมู่บ้าน

2.1 แนวทางการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

2.1.1 ด้านการจัดการ

2.1.2 ด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์

2.1.3 ด้านบรรจุภัณฑ์

2.1.4 ด้านการตลาด

2.1.5 บทเรียน/ข้อค้นพบ

3. ความร่วมมือในอดีตจนถึงปัจจุบันของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

3.1 ความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรก่อนการดำเนินโครงการวิจัย

4. แนวทางการพัฒนาความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

4.1 แนวทางการพัฒนาความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

5. ปัจจัย/เงื่อนไข ที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

แบ่งออกเป็น 2 ระดับ คือ

5.1 ระดับกลุ่ม

5.2 ระดับความร่วมมือระหว่างกลุ่ม

4.1 บริบทตำบลป่าสัก

4.1.1 บริบทตำบลป่าสัก

ตำบลป่าสัก ตั้งอยู่ในเขตการปกครองของอำเภอเมือง จังหวัดลำพูน ประกอบไปด้วย 18 หมู่บ้าน ได้แก่

หมู่ที่ 1 บ้านสันคะยอม

หมู่ที่ 2 บ้านหนองบัว

หมู่ที่ 3 บ้านป่าดิงงาม

หมู่ที่ 4 บ้านหลุก

หมู่ที่ 5 บ้านหนองปลาขอ

หมู่ที่ 6 บ้านสันป่าสัก

หมู่ที่ 7 บ้านน้ำพุ

หมู่ที่ 8 บ้านห้วยม้าไก่อ

หมู่ที่ 9 บ้านกอเปา

หมู่ที่ 10 บ้านหนองหลุม

หมู่ที่ 11 บ้านหนองท่า

หมู่ที่ 12 บ้านสันหลวง

หมู่ที่ 13 บ้านหนองชีว

หมู่ที่ 14 บ้านหนองไซ

หมู่ที่ 15 บ้านน้ำบ่อเหลือง

หมู่ที่ 16 บ้านทรายทอง

หมู่ที่ 17 บ้านใหม่ร่องแกลบ

หมู่ที่ 18 บ้านใหม่จตุจักร

จำนวนประชากรและครัวเรือน

มีจำนวนประชากรรวม 12,374 คน แยกเป็นชาย 6,009 คน หญิง 6,365 คน มีความหนาแน่นเฉลี่ย 110.43 คน/ตารางกิโลเมตร (ข้อมูลสำนักงานทะเบียนราษฎร ณ เดือนตุลาคม 2550) จะเห็นว่าประชากรเป็นเพศหญิงถึงร้อยละ 51.4 ทุกฝ่ายจึงจะต้องให้ความสำคัญในการพัฒนาสตรีเหล่านี้เพื่อให้สตรีมีบทบาทมากขึ้นในการพัฒนาชุมชนตำบลป่าสัก และได้แยกเป็น

ตารางที่ 2 จำนวนประชากรและครัวเรือนในตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

หมู่ที่	ชื่อหมู่บ้าน	จำนวนครัวเรือน		จำนวนประชากร		
		ทั้งหมด	เกษตรกร	ชาย	หญิง	รวม
1	สันคะยอม	267	159	422	492	914
2	หนองบัว	275	41	311	322	633
3	ป่าดึ่งงาม	97	54	119	115	234
4	บ้านหลุก	652	35	443	504	947
5	หนองปลาขอ	118	51	161	186	347
6	สันป่าสัก	353	163	552	598	1,150
7	น้ำพุ	234	76	356	377	733
8	ห้วยม้าโค้ง	207	87	269	315	584
9	กอเปา	165	85	282	310	592
10	หนองหลุม	157	20	240	241	481
11	หนองท่า	180	92	306	277	583
12	สันหลวง	107	47	146	168	314
13	หนองซิว	202	90	304	315	619
14	หนองไซ	217	85	344	333	677
15	น้ำบ่อเหล็ก	275	33	223	223	446
16	ทรายทอง	156	93	256	264	520
17	บ้านใหม่ร่องเกลบ	182	109	328	316	644
18	ใหม่จตุจักร	177	8	259	274	533
รวม		4,021	1,328	5,321	5,630	10,951

ที่มา : เอกสารแนวทางการพัฒนาการเกษตรตำบลป่าสัก กรมส่งเสริมการเกษตร ปี 2547

สภาพการผลิต

การประกอบอาชีพของเกษตรกร ได้แก่ การทำนาปลูกข้าวในฤดูฝน การทำสวนลำไย มะม่วง ซึ่งเกษตรกรมีความรู้ความชำนาญและประสบการณ์มายาวนาน มีการเลี้ยงสัตว์ที่สำคัญ ได้แก่ สุกร และโคพื้นเมือง การเลี้ยงสัตว์น้ำ เกษตรกรเลี้ยงกันไม่มากนัก ถึงแม้ในพื้นที่ตำบลนี้จะมีสระน้ำจำนวนมาก แต่จะใช้สำหรับเก็บน้ำเพื่อใช้ในการทำนา อย่างไรก็ตาม เนื่องจากมีสถานี

ประมงน้ำจืดตั้งอยู่ในพื้นที่ตำบล ในอนาคตคงมีการส่งเสริมการเลี้ยงสัตว์น้ำอื่นกันมากขึ้น ปัจจุบันมีผู้เลี้ยงปลากินพืช 22 ครัวเรือน พื้นที่ 6 ไร่ การทำการเกษตรของเกษตรกรส่วนใหญ่จะทำมากกว่า 1 กิจกรรม ซึ่งการทำการเกษตรในสมัยก่อนใช้แรงงานสัตว์ในการทำนา คือ วัว ควาย ไถนา ปัจจุบันได้ใช้รถไถนาเดินตามหรือ รถแทรกเตอร์แทน เนื่องจากความสะดวกและความรวดเร็ว เพื่อพัฒนาการผลิตให้ได้ทั้งการผลิตและปริมาณ สำหรับเกษตรกรในพื้นที่ตำบลนี้ให้ความสำคัญในการนำเทคโนโลยีต่าง ๆ มาใช้กับกิจกรรมของตนเอง เช่น การใช้พันธุ์ดี การปฏิบัติดูแลรักษา การใช้สารเคมีให้ถูกต้องและปลอดภัย เป็นต้น ซึ่งในระบบการเกษตรนั้นแม่บ้านเกษตรกรถือเป็นกำลังสำคัญในการผลิต เช่น การทำนา ทำสวน เลี้ยงสัตว์ล้วนแต่เป็นสิ่งที่เรียกได้ว่าแม่บ้านเกษตรกรเกือบทุกครัวเรือนต้องปฏิบัติ ทำให้แม่บ้านเกษตรกรนั้นมีความชำนาญในหลายๆด้าน และเนื่องจากการคลุกคลีกับการเกษตรแล้วแม่บ้านเกษตรกรยังถือเป็น กลุ่มคนที่มีการประยุกต์ใช้ความสามารถที่มีอยู่ในการสร้างรายได้ให้กับครัวเรือน เช่น การนำผลผลิตทางการเกษตรมาแปรรูป เป็นต้น

บทบาทของสตรีในศาสนา และพิธีกรรม

ประชากรในตำบลนับถือศาสนาพุทธ โดยมีวัดจำนวน 16 แห่ง ชุมชนในอดีต หมู่บ้านกับวัดมีความผูกพันอย่างแน่นแฟ้น เป็นสิ่งยึดเหนี่ยวทางจิตใจ ในวันสำคัญทางศาสนา การทำบุญต่าง ๆ ตามเดือนประเพณีที่สืบทอดกันมาจากบรรพบุรุษ เช่น ประเพณีที่เกี่ยวข้องกับการทำนา อาทิ พิธีสู่ขวัญควาย การไหว้พระแม่โพสพ การสู่ขวัญข้าวและการตอลข้าวใหม่ เป็นต้น ประเพณีสงกรานต์ ลอยกระทง และประเพณีอีกหลาย ๆ อย่าง ตลอดจนพิธีกรรม เช่น การตั้งศาลพ่อบ้านของแต่ละหมู่บ้าน เพราะเชื่อว่าจะช่วยปกป้องรักษาหมู่บ้านให้อยู่เย็นเป็นสุข อย่างไรก็ตามในปัจจุบันพิธีกรรมที่เกี่ยวข้องกับการทำนาดลดลง เพราะคนรุ่นใหม่ไปทำงานในโรงงานอุตสาหกรรม เด็กและเยาวชนจากบางครอบครัวที่ทำนา อาจจะมีโอกาสได้เรียนรู้บ้าง ซึ่งบทบาทของสตรีเกี่ยวกับศาสนา และพิธีกรรมถือว่าผู้หญิงมีการปฏิบัติเป็นหลักด้านความผูกพันและยึดถือปฏิบัติเป็นกิจวัตรมากกว่าผู้ชายโดยในการปฏิบัติหรือการร่วมกิจกรรมต่างๆเกี่ยวกับศาสนานั้นสตรีมักจะเกิดความร่วมมือกันโดยปริยาย เพราะต่างคนต่างรู้หน้าที่ของตนเองและยึดหลักการปฏิบัติที่คล้ายคลึงกันซึ่งถือเป็นสิ่งที่ดีที่จะนำไปสู่ความร่วมมือของคนในชุมชน

การศึกษา

ในอดีต มีแต่เด็กผู้ชายที่ได้เรียนหนังสือ เพราะได้เป็นเด็กวัดและเมื่อจบ ป.4 ที่โรงเรียนวัดสันป่าสักก็บวชเป็นสามเณร และเรียนต่อที่โรงเรียนเมธีวุฒิกิจการ ส่วนเด็กผู้หญิงส่วนมากจะจบ

เพียง ป.4 และออกมาช่วยพ่อแม่ทำนา ต่อเมื่อมีโรงงานยาสูบขึ้นเมื่อประมาณปี 2503 และเกิดนิคมอุตสาหกรรมลำพูนขึ้นในปี 2530 ก็ต้องไปทำงานในโรงงาน ปัจจุบันการศึกษาของประชากรส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 80 จบการศึกษาภาคบังคับคือ ป.4 และ ป.6 และประมาณร้อยละ 15 จบการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จำนวนประชากรที่จบการศึกษาสูงกว่าภาคบังคับจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เนื่องจากเห็นความสำคัญ และมีความพร้อมในด้านเศรษฐกิจที่จะส่งเสริมบุตรหลานให้มีการศึกษาในระดับที่สูงขึ้น ซึ่งปัจจุบันเด็กผู้หญิงก็มีโอกาสและทางเลือกทางการศึกษาทัดเทียมกับเด็กผู้ชาย สำหรับสถานศึกษาในตำบลปัจจุบัน มีโรงเรียนประถมศึกษา 8 แห่งและโรงเรียนมัธยมศึกษา 2 แห่ง

บทบาทของสตรีในการสร้างรายได้

เนื่องจากตำบลป่าสักเป็นพื้นที่ที่มีความหลากหลายของชุมชน เช่น พื้นที่ที่เป็นชุมชนการเกษตร พื้นที่ที่เป็นชุมชนกึ่งเมืองกึ่งการเกษตร และพื้นที่ที่เป็นชุมชนเมือง ทำให้การประกอบอาชีพของคน ในพื้นที่มีหลากหลายอาชีพด้วยกัน คือ การเกษตร ค้าขาย รับจ้าง รับราชการ ธุรกิจส่วนตัว โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การเกษตร ค้าขาย และรับจ้าง ซึ่งสตรีในชุมชนถือว่ามียุทธศาสตร์สำคัญในการสร้างรายได้เพราะ ไม่ว่าจะประกอบอาชีพใดมักจะเห็นแม่บ้านเกษตรกรกระตือรือร้นที่จะทำเสมอ และทำได้อย่าง ปัจจุบันจะเห็นว่าสตรีแม่บ้านมีการรวมตัวกันเพื่อจัดตั้งกลุ่มอาชีพขึ้นมาเพื่อสร้างรายได้เสริมซึ่งถือเป็นอีกบทบาทหนึ่งของสตรีในชุมชน

4.1.2 กลุ่มผลิตภัณฑ์ในตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

ในตำบลป่าสัก มีกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ยังรวมกลุ่มเกี่ยวกับภาคการเกษตร และการรวมกลุ่มที่ทำนอกภาคเกษตร จำนวน 14 กลุ่มอาชีพ (ข้อมูลจากองค์การบริหารส่วนตำบลป่าสักประจำปี 2550) เนื่องจาก มีการส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มขึ้นตามนโยบายของรัฐ ทำให้ปัจจุบันมีการรวมกลุ่มเพิ่มมากขึ้น การสนับสนุนเงินทุนจากองค์การบริหารส่วนตำบล จึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่ทำให้กลุ่มมีเงินในการลงทุน ซึ่งทำให้กลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนมีการดำเนินการกู้ยืมจากองค์การบริหารส่วนตำบล แต่บางกลุ่มก็ยังมี การรวมกลุ่มที่มีเพียงรายชื่อสมาชิกในกลุ่มเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการของบประมาณสนับสนุน แต่มีการดำเนินงานเป็นนิติบุคคล รวมถึงการมีรายชื่อกลุ่มแต่ไม่มีการดำเนินงาน ซึ่งในการจัดตั้งกลุ่มนั้นมีทั้งการจัดตั้งขึ้นเองโดยไม่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงาน เช่น กลุ่มน้ำพริกตาแดงบ้านหลุก และการจัดตั้งโดยการสนับสนุนจากหน่วยงานงาน เช่น กลุ่มพริกตาแดงบ้านสันตะยอมได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบล และกลุ่มพริกตาแดงบ้าน

สันป่าสักได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานสหกรณ์จังหวัดลำพูน เป็นต้น ซึ่งสามารถจำแนกกลุ่มผลิตภัณฑ์ ออกได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. กลุ่มอาชีพเกี่ยวกับการเกษตร ได้แก่
 - 1.1 กลุ่มพริกلاب กลุ่มหมูหวาน หมู่ 1 บ้านสันคะยอม
 - 1.2 กลุ่มสหกรณ์ข้าวสาร หมู่ 3 บ้านป่าดิงงาม
 - 1.3 กลุ่มข้าวสาร หมู่ 4 บ้านหลุก
 - 1.4 กลุ่มพริกلاب หมู่ 6 บ้านสันป่าสัก
 - 1.5 กลุ่มพริกلاب หมู่ 5 บ้านห้วยม้าโค้ง
 - 1.6 กลุ่มขนมทองม้วน หมู่ 18 บ้านใหม่จตุจักร
2. กลุ่มอาชีพนอกภาคการเกษตร
 - 2.1 กลุ่มผลิตดอกไม้ไยบัว หมู่ 2 บ้านหนองบัว
 - 2.2 กลุ่มผ้าทอมือ หมู่ 5 บ้านหนองปลาขอ
 - 2.3 กลุ่มน้ำดื่ม หมู่ 7 บ้านน้ำพุ
 - 2.4 กลุ่มรองเท้า หมู่ 11 บ้านหนองท่า
 - 2.5 กลุ่มรองเท้า หมู่ 13 บ้านหนองชีว
 - 2.6 กลุ่มเย็บผ้า หมู่ 14 บ้านหนองไซ
 - 2.7 กลุ่มรับเหมาทำอาหาร หมู่ 15 บ้านน้ำบ่อเหลือง

กลุ่มผลิตภัณฑ์ภาคการเกษตร ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอาชีพเสริม เพราะอาชีพหลักก็คือทำนาหรือรับจ้าง ซึ่งปัญหาก็คือ การทำงานไม่เต็มที่ ขาดการมีส่วนร่วมภายในกลุ่ม การบริหารจัดการ และการร่วมแก้ไขปัญหา ผนวกกับการขาดตลาดที่ชัดเจน ทำให้กลุ่มยังไม่มีการพัฒนาเท่าที่ควร มีสตรีเพียงบางกลุ่มเท่านั้นที่ยึดเป็นอาชีพหลัก เช่น กลุ่มหมูหวาน

กลุ่มที่ทำนอกภาคเกษตร มีสาเหตุหลากหลายสาเหตุด้วยกัน เช่น พื้นที่ไม่เหมาะกับการเกษตร การขาดแคลนน้ำ และการอยู่ใกล้เขตชุมชนเมืองและโรงงานอุตสาหกรรม ทำให้ต้องประกอบอาชีพอื่น ซึ่งบางกลุ่มก็ยึดเป็นอาชีพหลัก เช่น กลุ่มทำรองเท้าเพราะพื้นฐานเดิมเคยเป็นช่างเย็บรองเท้ามาก่อน เป็นต้น ซึ่งปัญหาส่วนใหญ่เกี่ยวกับการตลาด และเงินทุนหมุนเวียน

4.1.3 ศักยภาพด้านการบริหารจัดการที่เป็นอยู่ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทั้ง 5 กลุ่ม ใน ตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

1. กลุ่มพริกลาบสมุนไพร หมู่ 1 บ้านสันคะยอม ตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน ประวัติกลุ่ม

กลุ่มพริกลาบบ้านสันคะยอมจัดตั้งขึ้นเมื่อ ปี 2543 โดยเริ่มแรกนั้นแม่บ้านเกษตรกรอยากมี รายได้พิเศษ นอกจากการทำนา จึงทำการรวมกลุ่มกัน โดยของงบประมาณสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลป่าสัก โดยมีนางจินดา กิตติศักดิ์ เป็นประธานกลุ่ม ใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านในการทำ น้ำพริกลาบ น้ำพริกเผา เพื่อให้แม่บ้านมีรายได้เสริม เริ่มแรกใช้แรงงานคนในการผลิต พอจำหน่าย ได้มากขึ้นและ มีการส่งออกนอกหมู่บ้าน ก็เริ่มใช้เครื่องมือช่วย เช่น เครื่องบด เครื่องอบ เพื่อ พัฒนาระบบการผลิตให้ทันสมัยและสะอาดขึ้น ปัจจุบันมีสมาชิก 31 คน สถานที่ติดต่อ หมู่ 1 บ้านสันคะยอม โทร. 053-537820 , 053-537829 หรือ 089-2614561

โครงสร้างกลุ่ม

- | | |
|----------------------------|---------------|
| 1. นางสาวจินดา กิตติศักดิ์ | ประธานกลุ่ม |
| 2. นางผ่องศรี สมนาศักดิ์ | รองประธาน |
| 3. นางปนัดดา พิงคะสัน | เลขานุการ |
| 4. นางบาลทอง ใจดี | เหรัญญิก |
| 5. นางจิราพร แสงทอง | ประชาสัมพันธ์ |

การบริหารจัดการกลุ่ม

1. ด้านการจัดการ มีการวางระบบโครงสร้างของกลุ่มอย่างชัดเจน ใช้ระบบการรวมหุ้น สมาชิก หุ้นละ 100 บาท เพื่อเก็บเป็นต้นทุนการผลิต อำนวยความสะดวกตัดสินใจขึ้นอยู่กับทีม คณะกรรมการหรือผู้นำกลุ่มเป็นส่วนใหญ่ มีการจัดวาระการประชุมประจำปีแต่ไม่ค่อยมีการประชุมปรึกษาหารือกัน

2. ด้านการผลิต ทำการผลิตเดือนละ 2 ครั้ง ครั้งละ 10 -20 กิโลกรัม ใช้แรงงานครั้งละ 3-4 คน วัตถุดิบส่วนใหญ่จะซื้อมาจากตลาดในเมือง (ใช้สมุนไพร 18-19 ชนิด) เพราะสามารถ เลือกสินค้าได้ตามต้องการ ส่วนแรงงาน จะเป็นทีมงานเดิมเป็นส่วนใหญ่โดยจ่ายเป็นค่าแรง คนทำงาน ส่วนสมาชิกที่เหลือจะได้รับเงินปันผลรายปี

3. ด้านการเงิน มีการทำสมุดบัญชีรายรับ-รายจ่ายของกลุ่ม

4. ด้านการตลาด มุ่งเน้นตลาดในชุมชนเป็นส่วนใหญ่ ยังไม่ค่อยมีการจำหน่ายนอกพื้นที่ มีทั้งการให้เชื่อสินค้า การขายปลีกและการขายส่ง ช่วงที่วัตถุดิบมีราคาแพงก็จะลดปริมาณ ผลิตภัณฑ์ลงเล็กน้อย ขายขวดละ 10 บาท แต่ไม่ขึ้นราคา

2. กลุ่มน้ำดื่ม กลุ่มข้าวสาร กลุ่มน้ำพริกตาแดง หมู่ 4 บ้านหลุก ตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

ประวัติกลุ่ม

กลุ่มน้ำดื่ม เริ่มจัดตั้งขึ้นเมื่อ พฤษภาคม ปี 2549 มีสมาชิกอยู่ประมาณ 100 กว่าคน เป็นการผลิตน้ำ R.O. ที่ส่งขายในหมู่บ้าน โดยกรรมการจะมีการกรอกน้ำกันประจำทุกวันอาทิตย์และพฤหัสฯ

กลุ่มข้าวสาร จัดตั้งขึ้นเมื่อปี 2548 โดยมีสมาชิกประมาณ 100 กว่าคนเช่นกัน กลุ่มข้าวสาร ตั้งขึ้นเพื่อเป็นการช่วยเหลือชาวบ้านภายในหมู่บ้าน โดยมีการตั้งร้านค้าขายข้าวสารให้กับคนในหมู่บ้าน สามารถที่จะซื้อโดยทำการเชื่อไว้และนำเงินมาจ่ายภายหลัง ซึ่งในการจัดตั้งช่วงแรกๆนั้นก็ไปกู้เงิน จากองค์การบริหารส่วนตำบลป่าสักมาดำเนินการ โดยจุดเด่นของกลุ่มข้าวสารอยู่ที่การให้ความช่วยเหลือ ซึ่งกันและกัน แต่ก็มีจุดอ่อนคือบางครั้งมีการเชื่อแล้วไม่นำเงินมาจ่ายทำให้มีเงินหมุนเวียนลดลง

กลุ่มน้ำพริกตาแดง เริ่มจัดตั้งขึ้นเมื่อ มิถุนายน 2550 ที่ผ่านมา กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรอยากที่จะคงรักษาสูตรน้ำพริกแบบดั้งเดิมไว้ซึ่งเป็นอาหารพื้นบ้าน ที่มีมาตั้งแต่รุ่นปู่ย่า-ตายายและยังไม่มีหมู่บ้านอื่นทำการผลิต จึงได้มาซึ่งน้ำพริกตาแดงสูตรดั้งเดิม ซึ่งปัจจุบัน มีสมาชิกจำนวน 8 คน แต่ก็ยังคงทีมงานเดียวกับกลุ่มข้าวสารและน้ำดื่ม ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดี ในช่วงแรกผลิตครั้งละ 5-7 กิโลกรัม ก็สามารถจำหน่ายหมดภายในไม่กี่วัน และมีคนนิยมบริโภคมากขึ้น โดยขายให้กับแม่ค้าในหมู่บ้าน ขายร้านค้า ในหมู่บ้าน และขายปลีกให้กับบุคคลทั่วไป สถานที่ติดต่อ น้ำพริก อาคาร อ.ส.ม. บ้านหลุก โทร. 089-2650551 หรือ 053-584749

โครงสร้างกลุ่ม

- | | |
|----------------------------|-----------------|
| 1. นางเยาวลักษณ์ ตันมูลสุข | ประธานกลุ่ม |
| 2. นางสาวทอง หล้ากาศ | รองประธาน |
| 3. นางแก้วภา ปันสัก | รองประธาน |
| 4. นางนวลคำ อธิจา | เลขานุการ |
| 5. นางเกสินี ใจดี | เหรัญญิก |
| 6. นางบัวคำ บุญศิริ | ผู้ช่วยเหรัญญิก |
| 7. นางพัชรีย์ สังฆะยะ | ประชาสัมพันธ์ |
| 8. นางลินจง ลาวนันท์ | ครุภัณฑ์ |
| 9. นางมยุรี บุญศิริ | กรรมการ |
| 10. นางจรรยาพร สารบุญมา | กรรมการ |

- | | |
|---------------------------|---------------|
| 11. นางวิไลย์ กันทะลัก | กรรมการ |
| 12. นางอนงค์ ชมมัทธา | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| 13. นางวิไลย์ เครื่องพนัส | ที่ปรึกษา |
| 14. นางวันชรัย กาช้อง | ที่ปรึกษา |

การบริหารจัดการกลุ่ม

1. ด้านการจัดการ กลุ่มข้าวสารใช้ระบบการรวมหุ้นสมาชิก หุ้นละ 10 บาท ส่วนกลุ่มน้ำพริก ตาแดงไม่มีการรวมหุ้น มีการแยกโครงสร้างกลุ่มชัดเจน มีการจัดวาระการประชุมประจำปีและมีการประชุมปรึกษาหารือกันเป็นครั้งคราว โดยยึดหลักการปฏิบัติตามแบบดั้งเดิมที่เคยปฏิบัติคือมีการหารือเมื่อมีประเด็นเร่งด่วน หรือการแบ่งเงินปันผลรายปี
2. ด้านการผลิต วัตถุดิบส่วนใหญ่จะซื้อมาจากตลาดในเมือง เพราะสามารถเลือกสินค้าได้ เพราะวัตถุดิบไม่มีในหมู่บ้าน เช่น พริก กระเทียม ปลายี่ไร มีการผลิตด้วยกรรมวิธีที่สะอาด สดและใหม่ ส่วนแรงงาน จะเน้นการช่วยกันของสมาชิกกลุ่มซึ่งต้องสละเวลามาทำโดยไม่ได้ค่าแรง
3. ด้านการเงิน มีการทำสมุดบัญชีรายรับ-รายจ่ายของกลุ่ม
4. ด้านการตลาด เน้นตลาดในชุมชนเป็นส่วนใหญ่ยังไม่ค่อยมีการจำหน่ายนอกพื้นที่ ซึ่งมีทั้งขายปลีกและขายส่ง

3. กลุ่มสตรีสหกรณ์พริกلاب้านป่าสัก หมู่ 6 บ้านสันป่าสัก ตำบลป่าสัก อำเภอเมืองจังหวัดลำพูน

ประวัติกลุ่ม

เริ่มจัดตั้งกลุ่มเมื่อปี 2542 โดยได้คำแนะนำจากพ่อหลวงประเสริฐ กิตติศักดิ์ ว่าควรมีอาชีพเสริมภายในหมู่บ้าน และพริก لابก็เป็นสิ่งที่ชาวบ้านบริโภคอยู่เป็นประจำ จึงรวมตัวกันจัดตั้งกลุ่มขึ้นมา โดยมี นางสาวอุ กิตติศักดิ์ เป็นประธานกลุ่ม และมีสมาชิกเริ่มแรก 20 คน โดยขอเงินทุนสนับสนุนจากสำนักงานสหกรณ์จังหวัดลำพูน โดยใช้วัดสันป่าสักเป็นสถานที่ทำการผลิตและผลิตครั้งละ 5 กิโลกรัม มีการปรับปรุงสูตรไปเรื่อยๆ การดำเนินการช่วงแรกขาดทุนเพราะยังไม่ติดตลาดทำให้สมาชิกลดลงเหลือเพียง 3-4 คน ผลิตครั้งละ 5 กิโลกรัม ซึ่งก็จำหน่ายไม่หมด และได้รับเสียงสะท้อนจากโรงเรียนว่าเหม็นกลิ่นพริก จึงย้ายสถานที่มาทำที่บ้านนายประเสริฐ บ้านเลขที่ 54/1 ม. 6 จนถึงปัจจุบัน ต่อมาจึงเริ่มหาวิธีการใหม่ โดยมีการรวมหุ้นกัน หุ้นละ 10 บาท และมีพ่อหลวงประเสริฐคอยช่วยเหลือในเรื่องของการอำนวยความสะดวก ช่วยไปส่งที่ตลาดบ้างนำไปขายให้บ้าง ทำให้เริ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้น และได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานสหกรณ์จังหวัดลำพูนในเรื่องของอุปกรณ์ เช่น เครื่องอบพริก เครื่องโม่พริก ตลอดจนการปรับปรุงรูปแบบของ

ฉลาด และปี 2546 ได้เงินสนับสนุนจาก อบจ.ลำพูน เป็นเงิน 5,000 บาท ได้รับการสนับสนุนจาก อบต.ป่าสัก เป็นเครื่องคว่ำ และตู้ใส่ของ ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 125 คน สถานที่ติดต่อ บ้าน โนนเม่น หน้าตลาดสันป่าสัก โทร.081-7069036 หรือ นางบรรทม ตรีมา โทร 053-537263

โครงสร้างกลุ่ม

- | | |
|--------------------------|---------------|
| 1. นางสำราญ กิตติศักดิ์ | ประธานกลุ่ม |
| 2. นางบรรทม ตรีมา | รองประธาน |
| 3. นางประทุมพร พิงคะสัน | เลขานุการ |
| 4. นางอารีย์ นันทะศักดิ์ | เหรัญญิก |
| 5. นางอำพร ลือศักดิ์ | ประชาสัมพันธ์ |

การบริหารจัดการกลุ่ม

1. ด้านการจัดการใช้ระบบการรวมหุ้นกับสมาชิก หุ้นละ 10 บาท มีการแบ่งเงินปันผลในแต่ละปี ร้อยละ 1 บาท อำนาจการตัดสินใจอยู่ที่ประธานและคณะกรรมการกลุ่มเป็นหลัก ขาดการปรึกษาหารือภายในกลุ่มเพราะสมาชิกมีเยอะ อาศัยการปฏิบัติแบบเดิมๆ คือ มีการประชุมต่อเมื่อมีการแบ่งเงินปันผลหรือเกิดเรื่องเร่งด่วน

2. ด้านการผลิต วัตถุดิบส่วนใหญ่จะซื้อมาจากตลาดในเมืองเชียงใหม่ เพราะมีราคาถูก และมีวัตถุดิบครบตามต้องการ คือ พริก ลูกผักชี ดีปลี และสมุนไพร และมีซื้อในหมู่บ้านบ้าง คือ ตะไคร้ ดีปลี กระเทียม โดยมีการผลิตด้วยกรรมวิธีที่สะอาด สดและใหม่ ด้วยส่วนผสมคือ พริกแห้ง กระเทียม ดีปลี คำเบา เม็ดผักชี กระวาน ตะไคร้ ปวยถัก พริกหอม(มะแขว่น) จันทน์บาน จันทน์ เป็นต้น ส่วนแรงงาน จะเน้นการช่วยกันของสมาชิกกลุ่ม ซึ่งก็เป็นทีมงานเดิมตลอดแต่จะได้รับการจ้างแรงงานซึ่งต้องสละเวลา来做 ส่วนสมาชิกคนอื่นก็จะได้รับการปันผลตอนสิ้นปีเพียงอย่างเดียวเพราะมีอาชีพประจำและทนต่อกรรมวิธีในการผลิตที่ทั้งร้อนอบอ้าวและมีกลิ่นฉุนไม่ไหว ขาดการช่วยเหลือกันภายในกลุ่มรวมตัวกันได้ยาก

3. ด้านการเงิน มีการทำสมุดบัญชีรายรับ-รายจ่ายของกลุ่ม

4. ด้านการตลาด เน้นตลาดในชุมชนเป็นส่วนใหญ่เพราะถือว่าเป็นอาหารท้องถิ่นที่นิยมบริโภคภายในท้องถิ่นภาคเหนือ ยังไม่ค่อยมีการจำหน่ายนอกพื้นที่ภาคเหนือแต่ก็มีบ้าง เช่น กาดบ้านแซม กาดบ้านโฮ้ง กาดเมืองใหม่ กาดบ้านใหม่จตุจักร และมีการส่งตามบ้านภายในหมู่บ้าน และโรงเรียน โดยราคาโหลละ 100 ซึ่งมีทั้งขายปลีกและขายส่ง

วิธีทำพริกกลาบ

1. นำพริกแห้งมาคั่วในเครื่องคั่วพริก

2. นำเครื่องเทศต่างๆมาคั่ว
3. นำพริกและเครื่องเทศที่คั่วแล้วไปโม่หรือบด
4. นำส่วนผสมทั้งหมดมาผสมคลุกเคล้าให้เข้ากัน
5. นำไปบรรจุขวดให้เรียบร้อยพร้อมที่จะจำหน่าย

4. กลุ่มพริกلاب หมู่ 8 บ้านห้วยม้าโค้ง ตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

ประวัติกลุ่ม

เริ่มจัดตั้งเมื่อ ตุลาคม 2548 เริ่มจากสังเกตจากคนในหมู่บ้านชอบซื้อพริกلابจึงรวมกลุ่มผลิตกันเพื่อที่ชาวบ้านจะได้ไม่ต้องซื้อจากหมู่บ้านอื่น เพราะเป็นอาหารที่บริโภคเป็นประจำอยู่แล้ว โดยเริ่มจากการลองผิดลองถูก จนได้รสชาติที่ถูกต้อง และได้การสนับสนุนจาก องค์การบริหารส่วนตำบลป่าสัก และมีการรวมหุ้นกันเองระหว่างสมาชิกโดยมี นางเพ็ญทอง กุณะแสงคำ เป็นประธานกลุ่ม ซึ่งมีสมาชิกทั้งหมด 81 คน

โครงสร้างกลุ่ม

- | | |
|---------------------------|----------------|
| 1. นางเพ็ญทอง กุณะแสงคำ | ประธานกลุ่ม |
| 2. นางอินทิรา เนตรแสนสัก | รองประธานกลุ่ม |
| 3. นางทัศนีย์ เรืองศักดิ์ | เลขานุการ |
| 4. นางกาบ แก้วเนตรสัก | เหรัญญิก |
| 5. นางบังอร บัวรสัก | กรรมการ |

การบริหารจัดการกลุ่ม

1. ด้านการจัดการ ใช้ระบบการรวมหุ้นกับสมาชิก หุ้นละ 50 บาทมีการแบ่งเงินปันผลในแต่ละปี คือคนที่ทำได้ 60 % สมาชิกได้ 35 % และที่เหลือเข้ากองทุน 5% อำนาจการตัดสินใจอยู่ที่ประธานและกรรมการเป็นหลัก ขาดการปรึกษาหารือกันภายในกลุ่มเพราะสมาชิกมีจำนวนมาก และยังขาดการช่วยเหลือกัน

2. ด้านการผลิต ทำการเดือนละครั้ง ครั้งละ 5 กิโลกรัม ใช้แรงงาน 10 คน วัตถุดิบก็จะซื้อมาจากตลาดเมืองเชียงใหม่เพราะราคาถูก ซึ่งก็จะใช้สมุนไพรหลักๆ คือ พริก คำเบา มะเหลบ คีปลี พริกหอม(มะแขว่น) เป็นต้น ต้นทุนในการผลิตจะไม่มีผลต่อราคาขาย เพราะถ้าต้นทุนสูงก็จะนำมาเฉลี่ยกับช่วงที่ต้นทุนต่ำ จุดเด่นจะอยู่ที่รสชาติถูกปากชาวบ้าน ส่วนแรงงาน จะเน้นการช่วยกันของสมาชิกกลุ่ม ซึ่งก็เป็นทีมงานเดิมเพียง 4-5 คน ส่วนสมาชิกคนอื่นก็จะรอการปันผลเพราะมีอาชีพประจำที่ไม่เอื้อต่อการทำ ยังขาดการช่วยเหลือกันภายในกลุ่มรวมตัวกันได้ยาก

3. ด้านการเงิน มีการจดบัญชีรายรับ-รายจ่ายของกลุ่ม

4. ด้านการตลาด เน้นตลาดในหมู่บ้านและร้านค้าเป็นส่วนใหญ่ ตลาดยังมีน้อย

5. กลุ่มขนมทองม้วน หมู่ 18 บ้านใหม่จตุจักร ตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

กลุ่มขนมทองม้วนบ้านใหม่จตุจักร จัดตั้งขึ้นเมื่อ กรกฎาคม 2544 เริ่มจากการที่แม่บ้านไม่มีงานทำ จึงคิดสร้างกลุ่มขึ้นมาเพื่อให้มีรายได้และใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ โดยเริ่มจากทำโครงการสนับสนุนจาก องค์การบริหารส่วนตำบลป่าสัก ในการซื้ออุปกรณ์ เต่าทำขนมและเป็นทุนหมุนเวียนให้กับกลุ่ม โดยมีสมาชิก 9 คน และมีนางกุลธิดา ท้วมเจริญเป็นประธาน ซึ่งกว่าจะได้มาเป็นสูตรขนมในปัจจุบันก็มีการปรับปรุงสูตรมานานเพราะแม่บ้านแต่ละคนก็ยังเป็นมือใหม่ในการผลิต มีส่วนผสม คือ มะพร้าว แป้ง น้ำตาล ไข่ ผลไม้ (กล้วย ฝรั่ง ฝักทอง เผือก มะเขือเทศ มะม่วง ลำไย) ผักสมุนไพร (แคโรท ต้นหอม ผักชี โหระพา กะเพรา) สถานที่ติดต่อ กลุ่มทำขนมทองม้วนบ้านใหม่จตุจักร โทร. 083-3198024

โครงสร้างกลุ่ม

- | | |
|-------------------------|-------------|
| 1. นางกุลธิดา ท้วมเจริญ | ประธานกลุ่ม |
| 2. นางพวงวรรณ จีนมัทธา | รองประธาน |
| 3. นางบุญมี กำแก้ว | เลขานุการ |
| 4. นางพิมพ์วรา วงศ์บุตร | เหรัญญิก |

การบริหารจัดการ

1. ด้านการจัดการ เนื่องจากสมาชิกในกลุ่มมี 9 คน ค่อนข้างที่จะควบคุมได้และพบปะกันเป็นประจำ ทำให้มีการพูดคุยกันบ่อย แต่อำนาจการตัดสินใจจะอยู่ที่ผู้นำกลุ่มเป็นหลัก
2. ด้านการผลิต วัตถุดิบส่วนใหญ่ เช่น กะทิ แป้ง น้ำตาล จะซื้อมาจากตลาดซึ่งจะใช้แต่ของที่มิได้มีประโยชน์มีคุณค่าทางอาหาร และทำการผลิตด้วยกรรมวิธีที่สะอาด สดใหม่ และใช้ผลไม้ตามฤดูกาลมาผลิต ส่วนแรงงาน จะเน้นการช่วยกันของสมาชิกกลุ่ม ซึ่งก็เป็นทีมงานที่มีหน้าที่ประจำอยู่แล้วเพราะในการทำขนมจะใช้แรงงานตามหน้าที่ความรับผิดชอบซึ่งต้องสละเวลามาทำ
3. ด้านการเงิน มีการทำสมุดบัญชีรายรับ-รายจ่ายของกลุ่ม
4. ด้านการตลาด เน้นตลาดในชุมชนเป็นส่วนใหญ่ ตามร้านค้าในตลาดหรือร้านค้าชุมชน ซึ่งยังไม่ค่อยมีการบุกเบิกตลาดนอกพื้นที่เพราะยังไม่มีจุดเด่นพอ

ตารางที่ 3 การเปรียบเทียบ การบริหารจัดการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำบลป่าสัก

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ด้านการจัดการกลุ่ม	ด้านการผลิต	ด้านการตลาด
กลุ่มพริกกลาบ ม.1	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้ระบบการรวมหุ้น - อำนาจการตัดสินใจขึ้นอยู่กับประธานและกรรมการ - มีการจัดโครงสร้างกลุ่ม - มีการจัดวาระการประชุมประจำปี - จัดทำสมุดบัญชี 	<ul style="list-style-type: none"> - ผลิตเดือนละ 2 ครั้ง ครั้งละ 10-20 กิโลกรัม - วัตถุดิบส่วนใหญ่ซื้อมาจากตลาดในเมือง - ผสมสมุนไพรกว่า 20 ชนิด - แรงงานเป็นทีมงานเดิมโดยจ่ายเป็นค่าแรงคนทำงาน 	<ul style="list-style-type: none"> - เน้นตลาดในชุมชนเป็นส่วนใหญ่ -มีการให้เชื่อสินค้า - ช่วงที่วัตถุดิบมีราคาแพงก็จะลดปริมาณผลิตภัณฑ์ลง แต่ไม่ขึ้นราคา
กลุ่มน้ำพริกตาแดง ม.4	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการรวมหุ้นสมาชิก - มีการจัดวาระการประชุมประจำปีและมีการประชุมหารือกันเป็นครั้งคราว - จัดทำสมุดบัญชี 	<ul style="list-style-type: none"> - วัตถุดิบส่วนใหญ่จะซื้อมาจากตลาดในเมือง - เป็นสูตรดั้งเดิม - เน้นการช่วยกันของสมาชิกกลุ่มซึ่งต้องสละเวลาทำโดยไม่ได้ค่าแรง 	<ul style="list-style-type: none"> - เน้นตลาดในชุมชนเป็นส่วนใหญ่
กลุ่มพริกกลาบ ม.6	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้ระบบการรวมหุ้น - อำนาจการตัดสินใจอยู่ที่ประธานหรือคณะกรรมการ - ขาดการปรึกษาหารือกันภายในกลุ่มขาดการช่วยเหลือกันภายในกลุ่มรวมตัวกันไม่ได้ - ยาก - จัดทำสมุดบัญชี 	<ul style="list-style-type: none"> - ผลิตเดือนละ 2-3 ครั้ง - วัตถุดิบส่วนใหญ่จะซื้อมาจากตลาดเชียงใหม่ - มีการซื้อวัตถุดิบในหมู่บ้านบ้าง - ผสมสมุนไพร 14 ชนิด มีกลิ่นหอม - แรงงานเป็นทีมงานเดิมตลอดซึ่งจะได้รับค่าแรง 	<ul style="list-style-type: none"> - เน้นตลาดในชุมชนเป็นส่วนใหญ่ - มีตลาดต่างจังหวัด

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ด้านการจัดการกลุ่ม	ด้านการผลิต	ด้านการตลาด
กลุ่มพริกฉาบ ม.8	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้ระบบการรวมหุ้นกับสมาชิก - อำนวยการตัดสินใจอยู่ที่ประธานและกรรมการ - ขาดการปรึกษาหารือกันภายในกลุ่ม - ขาดการช่วยเหลือกันรวมตัวกันได้ยาก - มีการจกรายรับ-รายจ่าย 	<ul style="list-style-type: none"> - ทำการผลิตเดือนละครั้ง - วัตถุดิบก็จะซื้อมาจากตลาดเมืองเชียงใหม่ - ต้นทุนในการผลิตจะไม่มีผลต่อราคา - แรงงานที่ทีมงานเดิม 	<ul style="list-style-type: none"> - เน้นตลาดในหมู่บ้านและร้านค้าเป็นส่วนใหญ่
กลุ่มขนมทองม้วน ม.18	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการระดมหุ้น - สมาชิกพบปะกันเป็นประจำ มีการพูดคุยกันบ่อย - อำนวยการตัดสินใจจะอยู่ที่ผู้นำกลุ่มเป็นหลัก - จัดทำสมุดบัญชีรายรับ-รายจ่าย 	<ul style="list-style-type: none"> - วัตถุดิบส่วนใหญ่ซื้อจากตลาดในเมือง - มีสูตรเฉพาะ มีคุณค่าทางอาหาร และผสมผลไม้ตามฤดูกาล - เป็นทีมงานที่มีหน้าที่ประจำที่ต้องใช้ความชำนาญ 	<ul style="list-style-type: none"> - เน้นตลาดร้านค้าในชุมชน และร้านอาหารชุมชน

4.2. แนวทางการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร 5 หมู่บ้าน

จากการดำเนินการ โครงการวิจัยเรื่อง “แนวทางการเพิ่มศักยภาพและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน” ผู้วิจัยได้ประยุกต์ใช้การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม ซึ่งเป็นการวิจัยและพัฒนาผู้วิจัย ทีมวิจัยกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร และกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในชุมชนได้เข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการวิจัย โดยจะเริ่มตั้งแต่ร่วมคิด ร่วมวางแผน ร่วมตัดสินใจ ร่วมดำเนินการ ร่วมประเมินผลและร่วมรับผลที่เกิดจากการดำเนินงานและสรุปบทเรียนตลอดจน ร่วมหาวิธีแก้ไขปัญหา และร่วมพัฒนาต่อไป ซึ่งจากการวิจัยครั้งนี้เน้นการเสริมพลังสตรีให้มีบทบาทมากขึ้นในชุมชนและสามารถดำเนินการอยู่ได้ด้วยตัวเอง โดยสามารถสรุปผลการดำเนินงานได้ดังนี้

4.2.1 การทบทวนสถานการณ์การบริหารจัดการและปัญหาของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ทั้ง 5 หมู่บ้าน

หลังจากการคัดเลือกทีมวิจัยร่วม ผู้วิจัยได้ดำเนินการจัดเวทีประชุมเพื่อให้กลุ่มแม่บ้านได้ทบทวนตัวเองและทราบถึงปัญหาของกลุ่มโดยใช้เครื่องมือ ที่เรียกว่าการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (Strength, Weakness, Opportunity และ Threat: SWOT) โดยให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแบ่งกลุ่มและเขียนสะท้อนข้อมูลของกลุ่มตนเอง และออกมานำเสนอ เพื่อเป็นการรู้จักตัวเองและนำข้อดี ข้อเสีย ไปหาแนวทางปรับใช้กับกลุ่ม ซึ่งได้ผลดังนี้



ภาพที่ 1 – 4 การสะท้อนข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มซึ่งเป็นผลจากการวิเคราะห์ SWOT ของทีมวิจัย

ตารางที่ 4 ผลจากการวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มพริกلاب้านสันคะยอม

จุดแข็ง (S)	จุดอ่อน (W)
<p>การผลิต : สถานที่ทำการผลิตสะอาด แยกเป็นสัดส่วน อุปกรณ์สะอาด ทันสมัยมีส่วนผสมจากสมุนไพรกว่า 20 ชนิด ทำให้มีกลิ่นหอม ทีมคนทำงานมีความสามัคคี รู้หน้าที่และช่วยเหลือกัน ผนวกกับผู้นำเป็นคนใฝ่เรียนรู้ในสิ่งใหม่ๆ</p> <p>คุณภาพ : มีกลิ่นหอม รสชาติถูกปากคนในพื้นที่</p> <p>การจัดการ : มีการจกรายชื่อกลุ่มลูกค้า</p> <p>การตลาด : ผลิตภัณฑ์เป็นที่นิยมในหมู่บ้าน</p>	<p>การผลิต : ทีมคนทำงานเป็นคนกลุ่มเดิมไม่มี การหมุนเวียน</p> <p>การจัดการ : ผู้นำมีภาระหน้าที่ที่ต้องรับผิดชอบทำให้บางครั้งไม่สามารถทำงานได้เต็มที่ ทำให้สมาชิกต่างก็ละเลยเช่นกัน</p> <p>การตลาด : ขาดองค์ความรู้เกี่ยวกับการจัดการด้านการตลาด เช่น การติดต่อตลาด บิ๊กซี ตลาดเมืองใหม่ การติดต่อห้างร้าน การประชาสัมพันธ์ มีน้อย ไม่มีคนช่วยในการบุกเบิกช่องทางการตลาด และการขาย</p> <p>บรรจุภัณฑ์: รูปแบบผลิตภัณฑ์สีสันไม่ดึงดูดกลุ่มลูกค้า</p>
โอกาส (O)	ข้อจำกัด (T)
<ul style="list-style-type: none"> - การได้รับเงินสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอ - การได้รับการสนับสนุน อุปกรณ์การประกอบอาชีพจากองค์การบริหารส่วนตำบลป่าสัก - การดูงานนอกสถานที่ เช่น ลำปาง ลำพูน ประจวบคีรีขันธ์ และการฝึกอบรมต่างๆ 	<ul style="list-style-type: none"> - ภายในตำบลป่าสักมีกลุ่มผลิตพริกلاب้านจำนวน 3 กลุ่ม และภายในอำเภอก็มีผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกัน จำนวนหลายกลุ่ม ผนวกกับพริกلاب้านเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการบริโภคเฉพาะกลุ่ม - วิกฤตน้ำมันแพงทำให้ต้นทุนในการขนส่งสินค้าสูงขึ้น

ตารางที่ 5 ผลจากการวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มน้ำพริกตาแดง ข้าวสาร บ้านหลุก

จุดแข็ง (S)	จุดอ่อน (W)
<p>น้ำพริกตาแดง</p> <p>การผลิต : มีการผลิตที่สด ใหม่ ไม่ผสมสารกันบูด และสะอาด</p> <p>คุณภาพ : รสชาติถูกปากกลุ่มลูกค้าทั้งในและนอกหมู่บ้าน</p> <p>การจัดการ : สมาชิกในกลุ่มมีการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน เข้าใจซึ่งกันและกัน</p> <p>ข้าวสาร</p> <p>การตลาด : กลุ่มสมาชิกสามารถซื้อสินค้าได้ เพราะถือเป็นคนในหมู่บ้านเดียวกันต้องช่วยเหลือกัน</p>	<p>น้ำพริกตาแดง</p> <p>การผลิต : สถานที่ผลิตยังไม่เป็นสัดส่วนรวมถึงอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตค่อนข้างเก่าและไม่เหมาะสมกับงาน</p> <p>คุณภาพ : เนื่องจากไม่มีการผสมสารกันบูดเมื่อเปิดฝาทิ้งไว้ทำให้เกิดเชื้อรา</p> <p>บรรจุภัณฑ์ : บรรจุภัณฑ์ยังไม่เหมาะสมเท่าที่ควร ฉลากยังไม่ดึงดูดลูกค้า</p> <p>การตลาด : เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เพิ่งเริ่มทำการผลิต ทำให้ตลาดมีน้อยและขาดการประชาสัมพันธ์รวมถึงสมาชิกกลุ่มยังขาดการคิดริเริ่มในการทำงาน และขยายช่องทางการตลาด</p> <p>ข้าวสาร</p> <p>การตลาด : การให้สมาชิกซื้อสินค้าบางรายไม่นำเงินมาจ่าย ทำให้เงินทุนหมุนเวียนลดลง</p>
โอกาส (O)	ข้อจำกัด (T)
<p>ข้าวสาร</p> <p>การได้รับเงินทุนสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลป่าสัก</p> <p>น้ำพริกตาแดง</p> <p>มีโอกาสเข้าร่วมเวทีประชุมร่วมกับกลุ่มอื่นๆทำให้มีแรงบันดาลใจและเกิดการกระตุ้น</p>	-

ตารางที่ 6 ผลจากการวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มพริกلاب้านสันป่าสัก

จุดแข็ง (S)	จุดอ่อน (W)
<p>การผลิต : มีระบบการผลิตที่สดใหม่ ไม่ใส่สารกันบูด มีส่วนผสมของสมุนไพรถึง 14 ชนิดที่ทีมงานในการผลิตมีความเข้าใจและร่วมมือกัน</p> <p>คุณภาพ : คุณภาพของผลิตภัณฑ์รสชาติดีหอม เก็บไว้ได้นานกว่า 6 เดือน</p> <p>การจัดการ : มีบัญชีสรุปและการประชุมประจำปีเพื่อแจกแจงรายละเอียด</p> <p>บรรจุกัญท์ : ปิดมิดชิด สีต้นสวยงามดึงดูด</p>	<p>การผลิต : ในการผลิตคนทำงานมีน้อย ไม่มีการสลับหมุนเวียนคนทำงาน มีคนทำงานประจำ 4-5 คน สถานที่ทำการผลิตไม่เป็นสัดส่วน รวมถึงไม่มีการฝึกคนใหม่ที่จะมารับช่วงงานต่อ</p> <p>การตลาด : ช่องทางการขยายตลาดยังไม่กว้างเท่าที่ควร</p> <p>การจัดการ : ผู้นำกลุ่มมีบุคลิกที่ค่อนข้างเขินอาย ไม่กล้าแสดงออกและขาดความมั่นใจในตัวเอง</p>
โอกาส (O)	ข้อจำกัด (T)
<p>ได้รับการสนับสนุนอุปกรณ์ในการผลิต เช่น เครื่องอบพริก, คั่วพริก จากองค์การบริหารส่วนตำบลป่าสัก</p> <p>ได้รับการเงินสนับสนุนการลงทุน 45,000 จากสหกรณ์จังหวัด และการให้ความรู้เรื่องทำบัญชี</p> <p>ได้รับการสนับสนุนเงินกู้ยืมจากองค์การบริหารส่วนจังหวัดลำพูน เป็นเงิน 50,000 บาท</p> <p>ได้รับการสนับสนุนจากวิทยุชุมชนในหมู่บ้านช่วยประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์</p> <p>ได้รับการช่วยเหลือจากเครือข่ายเกี่ยวกับการทำบัญชีกลุ่ม</p>	<p>ภายในตำบลป่าสักมีกลุ่มผลิตพริกلاب้านจำนวน 3 กลุ่ม และภายในอำเภอก็มีผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันจำนวนมากหลายกลุ่ม ผนวกกับพริกلاب้านเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการบริโภคเฉพาะกลุ่ม</p>

ตารางที่ 7 ผลจากการวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มพริกلاب้านห้วยม้าโค้ง

จุดแข็ง (S)	จุดอ่อน (W)
คุณภาพ : รสชาติถูกปากคนในหมู่บ้าน	การจัดการ : ความพร้อมของสมาชิกในกลุ่มมีน้อย จำนวนสมาชิกในการผลิตไม่แน่นอนแน่นอน และยังขาดความร่วมมือกันในการรวมกลุ่มรวมตัวกันยาก
โอกาส (O)	ข้อจำกัด (T)
ได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลป่าสัก	ภายในตำบลป่าสักมีกลุ่มผลิตพริกلاب้านจำนวน 3 กลุ่ม และภายในอำเภอก็มีผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันจำนวนมากหลายกลุ่ม ผนวกกับพริกلاب้านเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการบริโภคเฉพาะกลุ่ม อาชีพของสมาชิกกลุ่มไม่เอื้ออำนวยต่อการรวมกลุ่มและการผลิต

ตารางที่ 8 ผลจากการวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มขนมทองม้วนบ้านใหม่จตุจักร

จุดแข็ง (S)	จุดอ่อน (W)
<p>การผลิต : ผลิตจากพืชผลไม้ตามฤดูกาลในท้องถิ่น ซึ่งประกอบด้วยคุณค่าทางอาหารสูงและหาได้ง่ายรวมถึงอุปกรณ์การผลิตไม่ยุ่งยากซับซ้อน มีเพียงไม่กี่ชนิด เช่น เตา ภาชนะใส่วัตถุดิบ เป็นต้น และมีวิธีการผลิตที่ง่ายไม่ซับซ้อนสามารถระบุงความหวานได้</p> <p>คุณภาพ : ผลิตกันที่มีความหอม หวานกลมกล่อม มีเอกลักษณ์เรื่องการผสมผลไม้ตามฤดูกาล</p> <p>การจัดการ : ผู้นำมีความกล้าแสดงออกด้านความคิด กล้าพูด กล้าเสี่ยงและเป็นคนทำงานเร็วซึ่งมีผลต่อการบริหารจัดการกลุ่มและการตัดสินใจต่างๆรวมถึงสมาชิกภายในกลุ่มมีความซื่อสัตย์ต่อกลุ่มลูกค้าและจริงจังในการทำงาน</p> <p>การตลาด : มีการสำรวจตลาดสม่ำเสมอและขยันในการเปิดช่องทางการตลาด</p>	<p>การผลิต: สถานที่ในการผลิตไม่เป็นสัดส่วนและสมาชิกในกลุ่มมีน้อย</p> <p>การจัดการ : ผู้นำมีอำนาจการตัดสินใจสูงทำให้การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการร่วมคิดมีน้อย</p> <p>การตลาด : การขยายช่องทางการตลาดยังไม่กว้างพอ ผนวกกับการประชาสัมพันธ์มีน้อย</p> <p>ผลิตภัณฑ์ : รูปแบบบรรจุภัณฑ์ยังไม่เป็นที่ดึงดูดลูกค้า ฉลากสินค้าไม่ชัดเจน</p>
โอกาส (O)	ข้อจำกัด (T)
<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลป่าสักเกี่ยวกับงบประมาณ การดูงานนอกสถานที่ และการเข้าฝึกอบรมต่างๆ - ภายในตำบลมีการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ระดับตำบลซึ่งเป็นแหล่งเงินกู้สำหรับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร - ได้รับการสนับสนุนเกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพกลุ่มจากสำนักงานเกษตรอำเภอและองค์กรพัฒนาชุมชนในการฝึกอบรมอาชีพต่างๆ 	<ul style="list-style-type: none"> - เนื่องจากภาวะวิกฤตน้ำมันแพงทำให้เพิ่มต้นทุนการขนส่งแต่ไม่สามารถขึ้นราคาขายผลิตภัณฑ์ - ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ประเภทขนมขบเคี้ยวมีมากทำให้เกิดคู่แข่งทางการขาย

ซึ่งจากการดำเนินการครั้งนี้ทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้รู้จักตนเองทราบถึงสถานการณ์ของกลุ่มและทราบถึงปัญหาของกลุ่ม

ตารางที่ 9 เปรียบเทียบการวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่มีผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกัน

การวิเคราะห์	พริกฉาบ		
	บ้านสันคะยอม	บ้านสันป่าสัก	บ้านห้วยม้าโค้ง
จุดแข็ง (S)	<p>การผลิต : สถานที่ทำการผลิต อุปกรณ์สะอาดทันสมัย มีส่วนผสมจากสมุนไพรกว่า 20 ชนิด ผู้นำเป็นคนใฝ่เรียนรู้ในสิ่งใหม่ๆ</p> <p>คุณภาพ : มีกลิ่นหอม รสชาติถูกปากคนในพื้นที่</p> <p>การจัดการ : มีการจกรายชื่อกลุ่มลูกค้า</p> <p>การตลาด : ผลิตภัณฑ์เป็นที่นิยมในหมู่บ้าน</p>	<p>การผลิต : มีระบบการผลิตที่สดใหม่ มีส่วนผสมของสมุนไพรถึง 14 ชนิด ทีมงานในการผลิตมีความเข้าใจและร่วมมือกัน</p> <p>คุณภาพ : รสชาติดี หอม เก็บไว้ได้นานกว่า 6 เดือน</p> <p>การจัดการ : มีบัญชีสรุปและการประชุมประจำปี</p> <p>บรรจุภัณฑ์ : ปิดมิดชิด สีฉ่ำสวยงามดึงดูด</p>	<p>คุณภาพ : รสชาติถูกปากคนในหมู่บ้าน</p>
จุดอ่อน (W)	<p>การผลิต : คนทำงานเป็นคนกลุ่มเดิม</p> <p>การจัดการ : ผู้นำมีภาระหน้าที่ที่ต้องรับผิดชอบบางครั้งไม่สามารถทำงานได้</p> <p>การตลาด : ขาดองค์ความรู้เกี่ยวกับการจัดการด้านการตลาด การประชาสัมพันธ์</p> <p>บรรจุภัณฑ์ : รูปแบบผลิตภัณฑ์ไม่ดึงดูดกลุ่มลูกค้า</p>	<p>การผลิต : ในการผลิตคนทำงานมีน้อย สถานที่ทำการผลิตไม่เป็นสัดส่วน รวมถึงไม่มีการฝึกคนใหม่ที่จะมารับช่วงงานต่อ</p> <p>การตลาด : ช่องทางการขยายตลาดยังไม่กว้าง</p> <p>การจัดการ : ผู้นำกลุ่มมีบุคลิกที่ค่อนข้างเงินอาย ไม่กล้าแสดงออกและขาดความมั่นใจในตัวเอง</p>	<p>การจัดการ : ยังขาดความร่วมมือกันในการรวมกลุ่ม รวมตัวกันยาก</p>

การวิเคราะห์	พริกلاب้านสันคะยอม	พริกلاب้านสันป่าสัก	พริกلاب้านห้วยม้าโค้ง
โอกาส (O)	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับเงินสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอ - การได้รับการสนับสนุน อุปกรณ์จากองค์การบริหารส่วนตำบลป่าสัก - การดูงานนอกสถานที่ การฝึกอบรม 	<ul style="list-style-type: none"> -ได้รับการสนับสนุนอุปกรณ์ในการผลิต จากองค์การบริหารส่วนตำบลป่าสัก -ได้รับการเงินสนับสนุนการลงทุน จากสหกรณ์จังหวัด และการให้ความรู้เรื่องทำบัญชี -ได้รับการสนับสนุนเงินกู้ยืมจากองค์การบริหารส่วนจังหวัดลำพูน -การสนับสนุนจากวิทยุชุมชนในหมู่บ้านช่วยประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ 	<ul style="list-style-type: none"> -ได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลป่าสัก
อุปสรรค/ ข้อจำกัด (T)	<ul style="list-style-type: none"> - ภายในตำบลป่าสักมีกลุ่มผลิตพริกلابจำนวน 3 กลุ่ม และภายในอำเภอก็มีผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันจำนวนหลายกลุ่ม - วิกฤตน้ำมันแพงทำให้ต้นทุนในการขนส่งสินค้าสูงขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> -ภายในตำบลป่าสักมีกลุ่มผลิตพริกلابจำนวน 3 กลุ่มและภายในอำเภอก็มีผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันจำนวนหลายกลุ่ม ผนวกกับพริกلابเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการบริโภคเฉพาะกลุ่ม 	<ul style="list-style-type: none"> -ภายในตำบลมีกลุ่มผลิตพริกلابหลายกลุ่ม -อาชีพของสมาชิกกลุ่มไม่เอื้ออำนวยต่อการรวมกลุ่มและการผลิต

จากตารางการเปรียบเทียบข้างต้นพบว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกัน จะมีทั้งสถานการณ์ที่คล้ายๆกัน เช่น คนทำงานเป็นคนเดิม ประสบปัญหาแบบเดียวกัน เช่น ช่องทางการตลาด และสถานการณ์ที่ต่างกัน เช่น บทบาทผู้นำ ซึ่งวิธีการแก้ไขปัญหานั้นสามารถดำเนินการด้วยกันได้ ส่วนกลุ่มผลิตภัณฑ์อื่น ก็สามารถนำวิธีการแก้ไขปัญหาและมุมมองต่างๆที่เป็นประโยชน์มาหนุนเสริมกันได้

4.2.2 ผลการเรียนรู้จากการดำเนินการเกี่ยวกับการเพิ่มศักยภาพด้านการจัดการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

การดำเนินการ โครงการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยมุ่งเน้นเกี่ยวกับแนวทางการเพิ่มศักยภาพด้านการจัดการ และการพัฒนาความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ซึ่งการเพิ่มศักยภาพด้านการจัดการกลุ่มนั้น ผู้วิจัยได้จำแนกออกเป็น 4 ด้าน คือ

1. การเพิ่มศักยภาพด้านการจัดการของกลุ่ม
2. การเพิ่มศักยภาพด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์
3. การเพิ่มศักยภาพด้านบรรจุภัณฑ์
4. การเพิ่มศักยภาพด้านการตลาด

4.2.2.1 การเพิ่มศักยภาพด้านการจัดการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

การจัดการกลุ่มในที่นี้ หมายถึง การจัดการทรัพยากรบุคคล การเงิน การวางแผนงานที่เกิดขึ้นภายในกลุ่มเพื่อการพัฒนาที่ดีขึ้น จากการดำเนินงาน ทีมวิจัยร่วมได้เรียนรู้เกี่ยวกับการพัฒนาการจัดการผ่านกิจกรรมต่างๆ ซึ่งเริ่มจาก

1) การร่วมวางแผนการปฏิบัติ เป็นกิจกรรมที่ทีมวิจัยร่วมได้ช่วยกันระดมความคิดและร่วมวางแผนงานว่าจะดำเนินการอย่างไร ซึ่งตลอดระยะเวลาของการดำเนินการผู้วิจัยใช้กระบวนการวางแผนให้กับทีมวิจัยได้ร่วมกันระดมความคิดเพื่อที่จะได้นำกลับไปปรับใช้กับกลุ่มของตัวเอง

2) การวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่ม (SWOT) เป็นกิจกรรมที่ทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้ทบทวนกลุ่มว่าแต่ละกลุ่มมี จุดแข็ง จุดอ่อนอย่างไร มีโอกาสในการสนับสนุนหรือไม่และอะไรที่เป็นอุปสรรคหรือข้อจำกัดเกี่ยวกับกลุ่ม เพื่อให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้รู้จักตนเอง โดยใช้วิธีการแบ่งกลุ่มตามหมู่บ้านเพื่อให้แต่ละกลุ่มได้ร่วมกันแสดงความคิดเห็น และเขียนสะท้อนข้อมูลรวมถึงการออกมานำเสนอ บอกเล่าให้กลุ่มอื่นๆได้รับทราบ กิจกรรมครั้งนี้มีผลทำให้ทราบข้อมูลของกลุ่มในระดับที่ลึกซึ้ง ทราบสถานการณ์ของกลุ่ม ว่าแต่ละกลุ่มเป็นอย่างไรและทราบปัญหา

ของตัวเอง เพื่อที่จะนำไปสู่การวางแผนปรับปรุงแก้ไข และทีมวิจัยร่วมยังได้เรียนรู้กระบวนการ เช่น การฝึกเขียน การนำเสนอผ่านการเล่าเรื่องราว และการร่วมแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ถึงแม้บางคนจะไม่ถนัดในการเขียนแต่ก็มีความพยายามอย่างเต็มที่ในการเล่าเรื่องราว หลังจากการทบทวนสถานการณ์ของแต่ละกลุ่ม ทีมวิจัยได้ร่วมกันกำหนดช่วงระยะเวลาของการดำเนินงานว่า กิจกรรมไหนควรจะปฏิบัติก่อนหรือหลังเพื่อที่จะได้ช่วยกันพัฒนากลุ่มให้ดีขึ้น ซึ่งจากกิจกรรมนี้ทำให้เห็นบทบาทของทีมวิจัยที่ต่างกัน เช่น นางกุลธิดา ท้วมเจริญ ซึ่งเป็นคนที่มีความมั่นใจในตนเองสูง คิดเร็ว ทำเร็ว และมีภาวะการณ์เป็นผู้นำสูง มั่นใจในความคิดของตนเอง ส่วนสมาชิกจะมีความคิดที่บางครั้งแตกต่างแต่จะไม่พูดโดยตรง แต่หากให้มีการแสดงออกอย่างอื่นเช่นการเขียน จะกล้าแสดงความคิดเห็นมากกว่า ดังนั้นในการจัดเวทีประชุมส่วนใช้ ผู้วิจัยใช้วิธีการเขียนและการนำเสนอ รวมทั้งการสรุปจากมติในที่ประชุม เพื่อที่สมาชิกทุกคนจะได้มีสิทธิ์ในการร่วมแสดงความคิดเห็น

3) การฝึกเขียนโครงการ เนื่องจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมักจะมีโอกาสในการขอความสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆเป็นประจำ แต่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมักจะพลาดโอกาสเหล่านั้น เพราะสมาชิกไม่สามารถเขียนโครงการส่งไปยังหน่วยงานได้ จึงมีกิจกรรมการฝึกให้กลุ่มแม่บ้านได้ฝึกเขียนโครงการเพื่อฝึกไว้เป็นประสบการณ์ โดยหลังจากที่เคยมีเจ้าหน้าที่ขององค์การบริหารส่วนตำบล ให้ความรู้เกี่ยวกับการเขียนโครงการ ซึ่งสมาชิกก็ยังไม่เข้าใจเนื่องจากไม่ได้ฝึกปฏิบัติ จากนั้นจึงมีการ ฝึกเขียน ซึ่งทีมวิจัยได้เรียนรู้องค์ประกอบ และหลักการเขียนง่ายๆเกี่ยวกับการเขียนโครงการที่ถูกต้อง พร้อมทั้งการฝึกการเขียนโครงการโดยการแบ่งกลุ่ม และการนำเสนอ รวมถึงการเขียนความความรู้สึกเกี่ยวกับการเรียนรู้ โดยในกิจกรรมครั้งนี้ก็มีกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจากหมู่บ้านอื่นเข้ามาร่วมเรียนรู้ด้วย เช่น กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านน้ำบ่อเหลือง กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันหลวง เป็นต้น ซึ่งสมาชิก บางกลุ่มยังไม่สามารถเขียนได้ เนื่องจากการเขียนโครงการภายในระยะเวลาแค่ 2 ชั่วโมงเป็นเรื่องยาก แต่ก็มีบางกลุ่มที่สามารถเขียนได้และเข้าใจ เพราะเคยมีประสบการณ์มาก่อนรวมถึงมีเด็กรุ่นใหม่ช่วยในการกระตือรือร้น และจากกิจกรรมนี้ทำให้มองเห็นบุคคลในพื้นที่ที่คอยให้คำแนะนำ เป็นพี่เลี้ยงให้กับกลุ่มอื่นๆ ในการเขียน เช่น นางกุลธิดา ท้วมเจริญ นางเสาวณี กิตติศักดิ์ และ น.ส.จันทร์สุดา วรรณวิจิตร

องค์ประกอบของโครงการ (อย่างง่าย)

1. ชื่อโครงการ	—————>	โครงการอะไร
2. ผู้รับผิดชอบโครงการ	—————>	ใครทำ
3. หลักการและเหตุผล	—————>	ทำไมต้องทำ
4. วัตถุประสงค์	—————>	ทำเพื่ออะไร

5. เป้าหมาย	—————>	ทำในปริมาณเท่าใด
6. วิธีดำเนินการ	—————>	ทำอย่างไร
7. สถานที่ดำเนินการ/ระยะเวลา	—————>	ทำที่ไหน / นานเท่าใด
8. งบประมาณ	—————>	ใช้ทรัพยากรอะไร เท่าไร
9. ผลที่คาดว่าจะได้รับ	—————>	เกิดอะไรขึ้นเมื่อสิ้นโครงการ
10. การประเมินผล	—————>	ทำได้บรรลุตามวัตถุประสงค์หรือไม่

ตารางที่ 10 ตัวอย่างการเขียนโครงการอย่างง่ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันหลวง

องค์ประกอบการเขียน	การปฏิบัติงาน
1. ชื่อโครงการ	โครงการจัดตั้งกลุ่มเย็บหมวก
2. ผู้รับผิดชอบโครงการ	นางนิพนธ์ วงศ์ปัญญา
3. หลักการและเหตุผล	เนื่องจากแม่บ้านไม่มีการรวมตัวกัน แต่มีฝีมือในการเย็บหมวก ทำบ้านใครบ้านมัน เพื่อให้แม่บ้านได้รวมตัวกัน และสร้างรายได้เสริม
4. วัตถุประสงค์	- เพื่อให้แม่บ้านมีการรวมกลุ่มกัน - เพื่อสร้างรายได้เสริม - มีความสามัคคีในกลุ่ม
5. เป้าหมาย	สามารถเพิ่มสมาชิกได้มากกว่า 2 คน
6. วิธีดำเนินการ	- มีการทำความเข้าใจ - ชักชวนเข้ากลุ่ม
7. สถานที่ดำเนินการ/ระยะเวลา	บ้านนางนิพนธ์ วงศ์ปัญญา
8. งบประมาณ	- ค่าอุปกรณ์ - วัสดุคิบ - การประชุม เป็นเงิน 20,000 บาท
9. ผลที่คาดว่าจะได้รับ	- มีการจัดตั้งกลุ่ม - เพิ่มจำนวนการผลิต - กลุ่มมีความสามัคคี - มีรายได้เสริม
10. การประเมินผล	-

ตารางที่ 11 ตัวอย่างการเขียนโครงการอย่างง่ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านน้ำบ่อเหลือง

หัวข้อกิจกรรม	การปฏิบัติงาน
1. ชื่อโครงการ	โครงการจัดตั้งกลุ่มขนมทองม้วน
2. ผู้รับผิดชอบโครงการ	นางมานะ หน่อคำศักดิ์
3. หลักการและเหตุผล	ปัจจุบันเศรษฐกิจค่อนข้างประสบปัญหาฝืดเคือง ประชากรมีรายจ่ายมากขึ้นผนวกกับมีคนในหมู่บ้านเป็นจำนวนมากเพราะใกล้อุตสาหกรรมเครื่องสพัตน์ ทางกลุ่มจึงอยากจะมีรายได้เสริมภายในครอบครัว
4. วัตถุประสงค์	- เพื่อให้กลุ่มมีรายได้เสริม - เพื่อให้กลุ่มมีความสามัคคีกัน - เพื่อให้กลุ่มไม่ว่างงาน
5. เป้าหมาย	พนักงานในอุตสาหกรรมเครื่องสพัตน์และคนในชุมชน
6. วิธีดำเนินการ	- จัดหาสมาชิกกลุ่ม - ทำความเข้าใจ / แบ่งหน้าที่กับกลุ่ม - ศึกษาข้อมูล และวิธีการทำที่ถูกต้อง - เริ่มปฏิบัติการ
7. สถานที่ดำเนินการ/ระยะเวลา	บ้านเลขที่ 148/4 ม. 15 ต.ป่าสัก
8. งบประมาณ	งบ 20,000 บาท - อุปกรณ์ - วัตถุดิบ
9. ผลที่คาดว่าจะได้รับ	- กลุ่มมีรายได้เสริมมากขึ้น - กลุ่มมีความสามัคคี - กลุ่มมีงานทำ - มีตลาดที่ขยายไปไกลมากขึ้น

ซึ่งจากการฝึกเขียนโครงการนั้น ทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความกล้าในการเขียนโครงการส่งต่อหน่วยงานมากขึ้น จะเห็นได้จากการเขียนเสนอโครงการเพื่อของบประมาณจากหน่วยงานต่างๆ ได้ เช่น การของบประมาณสนับสนุนในการจัดกิจกรรมตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกรของ ต.ป่าสัก

ชื่อโครงการ : ตลาดนัดกลุ่มสตรีแม่บ้านเกษตรกรตำบลป่าสัก

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันสภาพเศรษฐกิจ รายได้ต่ำกว่ารายจ่ายสร้างความลำบากให้กับคนในชุมชนทุกครัวเรือน กลุ่มสตรีแม่บ้าน ต.ป่าสักจึง ได้มีการประชุมหารือกันเพื่อหาทางสร้างรายได้และลดรายจ่ายให้กับคนชุมชน และเป็น การกระตุ้นเศรษฐกิจภายในชุมชน โดยจัดงานเวทีตลาดนัดของกลุ่มสตรีแม่บ้าน ต.ป่าสัก ขึ้นเพื่อให้ผู้ผลิตและผู้บริโภคซึ่งเป็นกลุ่มเดียวกันและได้นำผลผลิตมาจำหน่ายและแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน ช่วยกันคิด ช่วยกันทำ ช่วยกันซื้อ และติ-ชม ผลผลิตกันเพื่อให้เงินทุนหมุนเวียนอยู่ในชุมชนและเป็นการส่งเสริมอาชีพการปลูกพืชผักสวนครัวและกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารต่างๆ เพื่อสร้างความเข้มแข็งและความสามัคคีภายในกลุ่ม และสามารถพึ่งพาตนเองได้ภายในชุมชน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเป็นการส่งเสริมให้มีการจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ภายในชุมชนและเป็นการขยายช่องทางการตลาดและสร้างรายได้
2. เพื่อให้กลุ่มผู้ผลิตพบปะกลุ่มผู้บริโภคและเก็บข้อมูลการติ-ชม
3. เพื่อให้คนในชุมชน ได้อุดหนุนและบริโภคผลผลิตจากชุมชนด้วยตนเอง
4. เพื่อให้แม่บ้านมีความกล้าที่จะแสดงออกเพื่อเพิ่มศักยภาพการเป็นผู้นำ

วิธีดำเนินงาน

1. ให้กลุ่มสตรีแม่บ้านนำพืชผักสวนครัวและผลิตภัณฑ์ของของแต่ละหมู่บ้านมาจำหน่าย
2. จัดเวทีให้แม่บ้านแต่ละหมู่บ้านนำเสนอผลผลิตและผลิตภัณฑ์ของตัวเอง
3. จัดเก็บข้อมูลการติ-ชม จากผู้บริโภคเพื่อนำมาปรับปรุงกับผลิตภัณฑ์
4. จัดเวทีประกวด แฟนซีข้าวขึ้น – ระบายอ่อนยุค ของแต่ละหมู่บ้าน โดยให้ผู้ชมเป็นผู้ตัดสิน
5. จัดรางวัลแก่หมู่บ้านที่เข้าร่วมงาน

สถานที่ดำเนินงาน : ลานหน้าวัดแม่สารบ้านหลุก ม.4 ต.ป่าสัก อ.เมือง จ.ลำพูน

ระยะเวลาดำเนินงาน : 1 วัน ในวันที่ 19 มิถุนายน 2551 เวลา 15.00 น. เป็นต้นไป

กลุ่มเป้าหมาย : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทั้ง 18 หมู่บ้านในตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

งบประมาณ :

1.ของรางวัล

- 3 รางวัลสำหรับผู้ชนะเลิศ : 1000 700 500 ตามลำดับ 2 การแสดง เป็นเงิน 4,400 บาท
- 20 รางวัล สำหรับทีมประกวด ทีมละ 150 เป็นเงิน 3,000 บาท
- ค่าอาหารส่วนกลาง 1,000 บาท

2.สถานที่

- ค่าโต๊ะเก้าอี้/ค่าน้ำ/ค่าไฟ 1,000 บาท
- ค่าตอบแทนคนช่วยงาน 1,000 บาท

3.อุปกรณ์การประชาสัมพันธ์

- ค่าป้ายผ้าจัดงาน 2 ผืน 480 บาท

-ค่าเอกสารใบปลิว	200	บาท
-กระดาษตี-ชม/กล่อง	500	บาท
4.ค่าเดินทาง	1,000	บาท
5.อื่นๆ	1,000	บาท
รวมเป็นเงินทั้งสิ้น	13,580	บาท

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อสร้างรายได้และลดรายจ่ายให้กับครอบครัวในชุมชน
2. เพื่อส่งเสริมการปลูกพืชผักสวนครัวปลูกทุกอย่างที่กินและกินทุกอย่างที่ปลูก
3. เพื่อให้คนในชุมชนดำเนินชีวิตตามแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียง
4. เพื่อให้คนในชุมชนมีทุนหมุนเวียนในการดำเนินชีวิตและมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

ผู้รับผิดชอบโครงการ

- สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองลำพูน
- องค์การบริหารส่วนตำบลป่าสัก
- นางกุลธิดา ท้วมเจริญ ประธานสตรีแม่บ้าน ต.ป่าสัก

ลงชื่อ ผู้นำเสนอโครงการ
(นางกุลธิดา ท้วมเจริญ)

ตำแหน่ง ประธานกลุ่มสตรีแม่บ้าน ตำบลป่าสัก

ซึ่งจากการเขียนโครงการดังกล่าวทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้รับการสนับสนุนงบประมาณ จากหลายหน่วยงานที่ทำงานพัฒนาตำบลป่าสักครั้งนี้ องค์การบริหารส่วนตำบลสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองลำพูน และ นิคมอุตสาหกรรมศรีสุพรรณ

4) การศึกษาดูงานนอกสถานที่ เป็นอีกหนึ่งกิจกรรมที่ทีมวิจัยได้ร่วมเรียนรู้เกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ประสบความสำเร็จในการรวมกลุ่ม ซึ่งก็คือ กลุ่มกระเทียมโทนบ้านป่าไผ่ และกลุ่มสมุนไพร ผง ต.แม่โป่ง อ.ดอยสะเก็ด จ.เชียงใหม่ ในวันที่ 12 มีนาคม 2551 โดยมีกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่ร่วมเดินทาง 5 กลุ่มด้วยกัน คือ กลุ่มพริกلاب้านสันคะยอม กลุ่มน้ำพริกตาแดงบ้านหลุก กลุ่มพริกلاب้านสันป่าสัก กลุ่มขนมทองม้วนบ้านใหม่จตุจักร และแม่บ้านเกษตรกร บ้านน้ำบ่อเหลือง ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 22 คน



ภาพที่ 5 และ ภาพที่ 6 บรรยากาศการศึกษาดูงานบ้านป่าไผ่ ต.แม่โป่ง อ.ดอยสะเก็ด
จ.เชียงใหม่

4.1) โดยมีการวางแผนการดำเนินงานดังนี้

ในการวางแผนการศึกษาดูงานนั้นมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเกี่ยวกับระบบการจัดการ ระบบการผลิต การตลาด รวมถึงเทคนิคต่างๆเกี่ยวกับกลุ่มเกษตรกรบ้านป่าไผ่ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจึงทำการแบ่งกลุ่มรับผิดชอบงานเพื่อเพื่อให้กลุ่มได้มีการเรียนรู้อย่างทั่วถึง โดยมีการแบ่งกลุ่มดังนี้

1. ระบบการจัดการ เช่น การบริหารกลุ่ม โครงสร้างกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม รับผิดชอบโดยกลุ่มแม่บ้านฯ หมู่ 18
 2. ระบบการผลิต เช่น วิธีทำ บรรจุภัณฑ์ ต้นทุน รับผิดชอบโดยกลุ่มแม่บ้านฯ หมู่ 1
 3. ด้านการตลาด เช่น การบุกเบิกตลาด การติดต่อตลาด รับผิดชอบโดยกลุ่มแม่บ้านฯ หมู่ 6
 4. ด้านเทคนิคต่างๆ เช่น จุดเด่น สิ่งจูงใจ ถนอมอาหาร รับผิดชอบโดยกลุ่มแม่บ้านฯ หมู่ 4
- การดำเนินการ

เมื่อถึงกำหนดวันเดินทางกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรก็ได้ดำเนินการตามแผนที่วางไว้แต่เนื่องจาก ในสถานการณ์จริงไม่สามารถที่จะควบคุมให้เป็นไปตามรูปแบบที่กำหนดไว้ได้ เพราะเวลาที่กระชั้นชิด และการบอกเล่าข้อมูลจากวิทยากร กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจึงไม่สามารถสอบถามข้อมูลทั้งหมดที่เตรียมไว้ได้แต่ก็พยายามที่จะช่วยกันแลกเปลี่ยน ซักถามข้อสงสัยร่วมกับประธานกลุ่มอย่างเต็มที่ ซึ่งจากการดูงานครั้งนี้ทำให้สมาชิกได้ทราบข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับกลุ่มกระเทียมโทนหลายประเด็น เช่น การจัดการ การรวมกลุ่ม ระบบการผลิต การตลาด แต่อาจมีประเด็นตกค้างบ้าง เช่น การจัดการด้านการตลาด เป็นต้น รวมถึงทราบเทคนิคในการประสบความสำเร็จ ดังนี้

4.2) เทคนิคในการประสบความสำเร็จ (จากนายก อบต.แม่โป่ง นายทองสุข ชาติอินจันทร์)

1. ถ้าไม่มีความรู้ในเรื่องไหน อยากรู้ก็ให้ใช้คนที่ทำงานเป็นเป็นคนช่วย
2. การลองผิดลองถูก ต้องใช้เวลา ขาดทุนหรือกำไรไม่ว่าขอให้สินค้ามีคุณภาพ

3. การวางแผนล่วงหน้าโดยยึดหลักการประชามจะทำให้ทราบเป้าหมายที่ต้องการและง่ายต่อการดำเนินการและรู้ว่าควรจะทำอะไรก่อนหลังอย่างไร

4. ควรมีการพูดคุยกัน ตกลงกัน ทำความเข้าใจกันก่อนที่จะปฏิบัติ (โกรธกันวันนี้ห้ามลูกถามถึงวันพรุ่งนี้)

5. การตั้งกฎ 3 ข้อ คือ 1.ตรงต่อเวลา 2.รักษากฎ 3.ไม่เอาเปรียบกัน

6.มีการจดบันทึกทุกครั้งที่ทำ ไม่พูดปากเปล่า

4.3) การสรุปการศึกษาดูงาน

หลังจากการศึกษาดูงานแล้วกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรก็ได้มีการจัดเวทีการสรุปการดูงานซึ่งถือเป็นการประเมินผลสิ่งที่ได้เรียนรู้ ซึ่งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่วนใหญ่พอใจกับการศึกษาดูงานครั้งนี้ เพราะได้เรียนรู้ประสบการณ์จากกลุ่มอื่น ได้เรียนรู้แนวคิดในการดำเนินการที่สามารถนำมาปรับใช้กับกลุ่มของตนเองได้ ได้เรียนรู้การเกื้อหนุนกันของชุมชน เป็นต้น

“แม่ชอบที่พ่อหลวงพูดถึง การรักษา กฎ 3 ข้อ คือ การตรงต่อเวลา รักษากฎ และไม่เอาเปรียบกัน ถ้าเราคิดได้เช่นนั้น แล้วนำมาปฏิบัติกับกลุ่มก็จะดีมากเลย” เป็นคำบอกเล่าจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร คือ นางเยาวลักษณ์ ต้นมูลสุข

ซึ่งในการดูงานครั้งนี้ก็มีข้อเสนอแนะคือ กลุ่มกระเทียมโทนดองควรมีการสาธิตวิธีการทำให้ดูเป็นตัวอย่าง และในบางประเด็นคำถามยังไม่ได้คำตอบเช่น การจัดการเรื่องการตลาด เป็นต้น



ภาพที่ 7 และ ภาพที่ 8 กลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เกิดจากการศึกษาดูงาน

นอกจากนั้นทีมวิจัยยังได้มีโอกาสชมการสาธิตทำสมุนไพรผง จากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านป่าไผ่ ซึ่งหลังจากการศึกษาดูงานครั้งนี้ ทำให้เกิดกลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่จากแม่บ้านเกษตรกรบ้านน้ำบ่อเหลืองคือกลุ่มสมุนไพรผง ซึ่งถือเป็นสิ่งที่น่าสนใจที่การดูงานครั้งนี้เป็นแรงกระตุ้นให้กับ

กลุ่มอื่นๆได้ประกอบอาชีพ และนอกจากการได้เรียนรู้เกี่ยวกับกลุ่มแล้ว สิ่งที่ทีมวิจัยได้เรียนรู้เพิ่ม คือ การศึกษาลักษณะของผู้นำ และการติดต่อประสานงานรวมถึงการเตรียมงาน

5) การเรียนรู้เรื่องการจัดการบัญชี บัญชีถือเป็นเรื่องยากที่สมาชิกหลายคนยังไม่เข้าใจในระบบบัญชี ในแต่ละกลุ่มจะมีรูปแบบบัญชีที่แตกต่างกันตามความถนัดของกลุ่ม เช่น กลุ่มพริก กล้วย บ้านสันป่าสัก จะมีรูปแบบบัญชีที่มาจากสหกรณ์จังหวัดลำพูนเป็นผู้สอนมีความเป็นระเบียบตามแบบฉบับของบัญชีที่ถูกต้อง กลุ่มขนมทองม้วนบ้านใหม่จตุจักร มีรูปแบบบัญชีตามแบบฉบับของกลุ่มที่ ไม่เคยผ่านการสอนจากหน่วยงาน จะเป็นแบบการจดเพื่อเข้าใจได้ง่ายตามความเข้าใจ ซึ่งบัญชีถือว่าเป็นสิ่งสำคัญในการรวมกลุ่ม กลุ่มที่มีระบบบัญชีที่โปร่งใสมักจะไม่มีปัญหาความไม่ไว้วางใจ แต่บางครั้งบัญชีรูปแบบที่เข้าใจยากถึงแม้จะมีความถูกต้องแต่ก็ยากที่สมาชิกจะเข้าใจ กิจกรรมการแลกเปลี่ยนเรียนรู้เรื่องการทำบัญชีอย่างง่ายจึงเป็นอีกหนึ่งกิจกรรมที่เป็นการเสริมองค์ความรู้ให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยมีวิทยากรผู้ชำนาญ คือ ผศ.บุศบา อารีย์ อาจารย์ประจำสาขาการบัญชี จากมหาวิทยาลัยพายัพ เป็นผู้ให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดทำบัญชี โดยเริ่มจากให้ตัวแทนจากแต่ละกลุ่มออกมานำเสนอ ระบบบัญชีของตนเอง และอาจารย์จะคอยเสริมในด้านที่ยังไม่สมบูรณ์ ซึ่งระบบบัญชีนั่นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทุกกลุ่มต่างก็มีพื้นฐานเดิมที่ดีและมีการทำสมุดบัญชีอยู่แล้ว การจัดทำสมุดบัญชีไม่มีรูปแบบตายตัวขึ้นอยู่กับแต่ละกลุ่มว่าจะออกแบบในรูปแบบไหน สำคัญอยู่ที่ความถูกต้องและครบถ้วนของข้อมูลเพียงแต่อาจต้องเพิ่มเติมรายละเอียดที่รอบคอบขึ้น เช่นการแยกบัญชีกลุ่มออกจากส่วนตัว การคิดต้นทุนที่รอบคอบเที่ยงตรง การชวนคิดต้นทุนการผลิตอย่างละเอียด และการชวนคิดการค้ำทุน ซึ่งสมาชิกต่างก็ให้ความสนใจเป็นอย่างดี โดยในเวทีนี้มีแม่บ้านเกษตรกรจากหมู่บ้านอื่นเข้าร่วมเรียนรู้ด้วยคือ แม่บ้านเกษตรกรบ้านหัวยม้าไถ่ แม่บ้านเกษตรกรบ้านน้ำบ่อเหลือง แม่บ้านเกษตรกรบ้านน้ำพุ เป็นต้น



ภาพที่ 9 และ ภาพที่ 10 การหนุนเสริมเรื่องระบบบัญชี

4.2.2.2 การเพิ่มศักยภาพด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์

การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มตั้งแต่ระบบการผลิตของทุกกลุ่ม ซึ่งทำให้ทราบว่าแต่ละกลุ่มมีระบบการผลิตอย่างไร ซึ่งการผลิตนี้เป็นสิ่งที่ปรับปรุงได้ยากเป็นสิ่งที่ทุกกลุ่มถือเป็นสูตรของตัวเอง รวมทั้งสถานที่การผลิตก็เป็นสิ่งที่เปลี่ยนได้ยากเช่นกัน ดังนั้นการพัฒนาด้านคุณภาพจึงเป็นสิ่งที่มีการปรับปรุงได้ง่ายกว่า ทีมวิจัยจึงได้พัฒนาแนวทางสร้างการเรียนรู้ของแม่บ้านเกษตรกรเรื่องคุณภาพผลิตภัณฑ์โดยจัด “กิจกรรมตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกร” ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อให้แม่บ้านเกษตรกรมีโอกาสได้พบปะกับลูกค้าที่เคยซื้อผลิตภัณฑ์และลูกค้าใหม่ และการเก็บข้อมูลความคิดเห็น(ดี-ชม)ผลิตภัณฑ์ โดยที่ผู้มาร่วมงานสามารถเขียนข้อความดี-ชมได้อย่างอิสระ ซึ่งทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้ทราบเกี่ยวกับความคิดเห็นที่ตรงไปตรงมา ได้พูดคุยกับผู้ซื้ออย่างเปิดเผย ยินดีและยอมรับการ ดี-ชม โดยข้อดีที่สามารถปรับปรุงได้ กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ยินดีที่จะปรับปรุง เช่น การบรรจุในปริมาณที่คงที่ ส่วนที่ไม่สามารถปรับปรุงได้ แม่บ้านแต่ละกลุ่มได้อธิบายต่อผู้ซื้อ เช่น การดีเรื่องของกลิ่นพริกกลาบ เป็นสิ่งที่ทางกลุ่มไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้เนื่องจากเป็นสูตรในการผลิต เป็นต้น และสิ่งที่ให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก ความสะอาด ความปลอดภัย และความคงที่ของรสชาติ

4.2.2.3 การเพิ่มศักยภาพด้านบรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ถือเป็นจุดดึงดูดลูกค้าซึ่งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเชื่อว่า ถ้าผลิตภัณฑ์ มีบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมจะสามารถดึงดูดให้มีลูกค้าเพิ่มขึ้น ได้อย่างน้อยก็เป็นการโฆษณาสินค้าได้ดี วิธีหนึ่ง กระบวนการการพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์เริ่มจาก กลุ่มแม่บ้านได้มีการนำเสนอบรรจุภัณฑ์ ที่เป็นอยู่ของแต่ละกลุ่มในเวทีประชุม ทำให้ทราบว่ากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบางกลุ่มยังอยากปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มทีมวิจัย จึงได้จัดกิจกรรมเรียนรู้เกี่ยวกับการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์เมื่อวันที่ 24 ตุลาคม 2550 โดยเชิญผู้เชี่ยวชาญด้านบรรจุภัณฑ์คือ อาจารย์ นงค์คุณช นทีพาศพิศ จากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา มาให้คำแนะนำ ซึ่งผลที่ได้คือกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรให้ความสนใจเป็นอย่างมากมีทั้งทีมวิจัย และกลุ่มแม่บ้านฯกลุ่มอื่นๆเข้าร่วมแลกเปลี่ยน ซึ่งหลายกลุ่มก็เริ่มมีแนวทางหรือแนวคิดและมีความต้องการ ในการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์กลุ่มของตัวเองให้ดีที่สุด หลังจากกิจกรรมการเรียนรู้ครั้งนี้พบว่ากลุ่มพริกกลาบบ้านสันคะยอม ได้มีการนำความรู้ที่ได้มาปรับเปลี่ยนรูปแบบของโลโก้แบบใหม่ คือ



ภาพที่ 11 รูปแบบโลโก้แบบเดิมของกลุ่มพริกดาบบ้านสันคະยอม



ภาพที่ 12 รูปแบบโลโก้ใหม่ที่ได้รับการปรับปรุงของกลุ่มพริกดาบบ้านสันคະยอม



ภาพที่ 13 บรรจุกิจกรรมกลุ่ม หมูหวานบ้านสันคະยอม



ภาพที่ 14 บรรจุกิจกรรมกลุ่ม ขนमतองม่วงบ้านใหม่ฯ



ภาพที่ 15 บรรจุกิจกรรมกลุ่ม พริกดาบบ้านสันป่าสัก



ภาพที่ 16 บรรจุกัญท์กลุ่ม
พริกلاب้านสันคะยอม



ภาพที่ 17 บรรจุกัญท์กลุ่ม
สมุนไพรวบ้านน้ำบ่อเหลือ้ง



ภาพที่ 18 บรรจุกัญท์กลุ่ม
น้ำพริกตาแดงบ้านหลุก

4.2.2.4 การเพิ่มศักยภาพด้านการตลาด

การตลาดถือเป็นปัญหาสำคัญของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรตำบลป่าสัก หลายกลุ่มต้องยุติลง เพราะขายผลิตภัณฑ์ไม่ออก ดังนั้นการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรด้านการตลาดจึงเป็นสิ่งสำคัญซึ่งทีมวิจัยได้จัดกิจกรรมเพื่อพัฒนาด้านการตลาด ดังนี้

1) การพัฒนาศักยภาพด้านการประชาสัมพันธ์ เนื่องจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่วนใหญ่ประสบปัญหาเรื่องการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ทำให้การตลาดมีน้อย ดังนั้นการประชาสัมพันธ์กลุ่มผลิตภัณฑ์จึงเป็นอีกวิธีการหนึ่งที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรให้ความสำคัญและมีการดำเนินการเชิงรุก เมื่อองค์การบริหารส่วนตำบลป่าสักมีนโยบายสนับสนุนการเปิดตัวศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ประจำตำบลขึ้น ทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีการวางแผนจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์เพื่อเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่จะสื่อให้ชุมชนได้รับทราบ

การจัดทำแผ่นพับกลุ่มผลิตภัณฑ์ การจัดทำวีซีดี การจัดบอร์ด ส่วนหนึ่งมีผลเนื่องมาจากเพื่อใช้ในการเปิดตัวศูนย์แสดงสินค้าและผลิตภัณฑ์ตำบลป่าสัก ทำให้กลุ่มต้องการที่จะมีสื่อต่างๆ ไว้เพื่อประชาสัมพันธ์กลุ่มของตนเอง โดยผู้วิจัยได้ประสานงานกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเพื่อร่วมกันวางแผนว่าจะดำเนินการอย่างไร จากนั้นก็ลงพื้นที่เพื่อทำความเข้าใจเป็นรายกลุ่มเกี่ยวกับรูปแบบของการออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันในเรื่องของรูปแบบต่างๆว่าแต่ละกลุ่มต้องการที่จะสื่อในรูปแบบไหนและมีข้อจำกัดอะไรบ้าง โดยมีกลุ่มที่ให้ความสนใจ จำนวน 9 กลุ่มคือ

1. กลุ่มพริกلاب้านสันคะยอม
2. กลุ่มหมูหวานบ้านสันคะยอม
3. กลุ่มข้าวอินทรีย์บ้านสันคะยอม
4. กลุ่มน้ำพริกตาแดงบ้านหลุก
5. กลุ่มพริกلاب้านสันป่าสัก
6. กลุ่มรองเท้านบ้านหนองท่า
7. กลุ่มรองเท้านบ้านหนองชีว
8. กลุ่มสมุนไพรวบ้านน้ำบ่อเหลือ้ง

9. กลุ่มขนมทองม้วนบ้านใหม่จตุจักร

1.1) การทำแผ่นพับกลุ่มผลิตภัณฑ์ มีการทำความเข้าใจร่วมกับกลุ่มผลิตภัณฑ์ และ การร่วมกันกำหนดรูปแบบของแผ่นพับ รวมถึงการรวบรวมข้อมูลที่จะพิมพ์ใส่แผ่นพับ ซึ่ง ประกอบด้วยประวัติความเป็นมา ภาพผลิตภัณฑ์ที่สมบูรณ์พร้อมจำหน่าย ภาพขั้นตอนการผลิต/ กระบวนการต่างๆพร้อมคำบรรยาย ภาพคณะทำงาน สถานที่ติดต่อ เป็นต้น ซึ่งผลที่ได้ทำให้กลุ่ม แม่บ้านมีแผ่นพับประจำกลุ่มไว้สำหรับการประชาสัมพันธ์ในงานต่างๆ เช่น งานเปิดตัวศูนย์แสดง และจำหน่ายสินค้าประจำตำบล งานตลาดนัดกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร การจำหน่ายสินค้าตามที่ต่างๆ เป็นต้น

1.2) การทำวีซีดีกลุ่ม การจัดทำวีซีดีรวมกลุ่มผลิตภัณฑ์เริ่มต้นจากการหารือ ร่วมกับกลุ่มผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับรูปแบบการถ่ายทำและบทพูดในวีซีดี ซึ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ค่อนข้างที่จะ เกร็งสำหรับการถ่ายสื่อชนิดนี้เพราะแต่ละกลุ่มยังไม่เคยผ่านการถ่ายทำสื่อวีซีดีมาก่อน โดยขั้นตอน การถ่ายทำจะต้องเตรียมบทพูด การจัดทำประกอบ และฝึกการพูดคุย ซึ่งข้อมูลประกอบด้วย ประวัติความเป็นมาของกลุ่มโดยการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มหรือบุคคลที่สามารถให้ข้อมูลได้ วิธีการ/กระบวนการผลิตรวมถึงขั้นตอนการผลิตต่างๆ อย่างคร่าวๆ การนำเสนอสินค้าในรูปแบบ สำเร็จรูปและสถานที่ติดต่อที่สะดวก ซึ่งผลที่ได้ทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้เรียนรู้ขั้นตอนการ ถ่ายทำวีซีดี การเตรียมข้อมูลต่างๆ และมีวีซีดีกลุ่มผลิตภัณฑ์ไว้สำหรับประชาสัมพันธ์

1.3) การจัดบอร์ดประชาสัมพันธ์ เป็นสื่อที่ไม่ยุ่งยากสามารถนำข้อมูลจากการถ่าย ทำและการทำแผ่นพับมาประกอบได้เลย โดยประกอบด้วย ประวัติความเป็นมา ภาพผลิตภัณฑ์ที่ สมบูรณ์พร้อมจำหน่ายภาพขั้นตอนการผลิต/กระบวนการต่างๆพร้อมคำบรรยาย ภาพคณะทำงาน

ซึ่งการใช้สื่อแบบนี้ทำให้มีคนสนใจกลุ่มผลิตภัณฑ์มากขึ้น ได้การตอบรับที่ดีจาก ชุมชน รวมถึงกลุ่มเกษตรกรที่ไม่ได้ร่วมในการถ่ายทำก็มีความสนใจมากขึ้นและอยากทำสื่อแบบนี้ เช่นกัน และนอกจากได้สื่อประชาสัมพันธ์แล้วกลุ่มบ้านเกษตรกรยังได้เรียนรู้ขั้นตอนและวิธีการใน การจัดทำ สื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆมากขึ้น รวมถึงมองเห็นช่องทางในการขยายตลาด ของผลิตภัณฑ์ของตัวเองมากขึ้น และเล็งเห็นถึงความสำคัญของหน่วยงานภายในชุมชนและกล้าที่จะขอความช่วยเหลือและคำแนะนำมากขึ้น

1.4) การทำป้ายผ้าประชาสัมพันธ์

1.5) การจัดทำใบปลิว

1.6) การประชาสัมพันธ์ผ่านวิทยุชุมชน

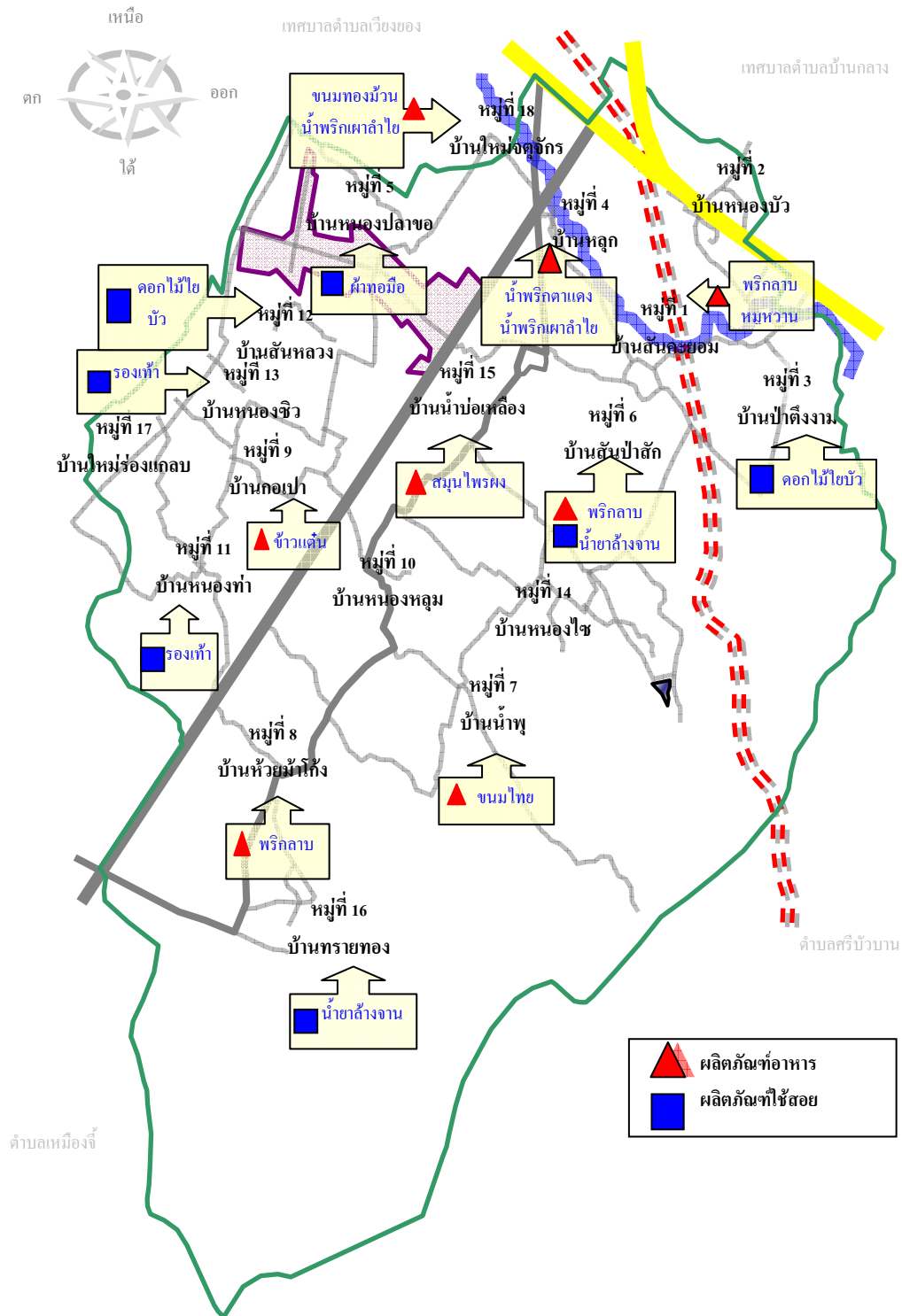
การจัดทำป้ายประชาสัมพันธ์ การทำใบปลิว การประชาสัมพันธ์ผ่านวิทยุชุมชน และการ จัดทำแผนที่ 1 ตำบล หลายผลิตภัณฑ์ ล้วนแต่มีผลสืบเนื่องจากการที่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีการ

วางแผนในการจัดกิจกรรมตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกร ดังนั้นเพื่อให้กิจกรรมประสบความสำเร็จ ส่วนหนึ่งอยู่ที่การประชาสัมพันธ์ที่ทั่วถึงทำให้มีคนเข้าร่วมกิจกรรม การจัดทำสื่อต่างๆจึงเกิดขึ้น จากการวางแผนงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเป็นผู้คิดริเริ่ม ซึ่งในการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ ต่างๆล้วนแต่ได้รับความร่วมมือจากกลุ่มผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี ในการร่วมวางแผนและให้ข้อมูลในการจัดทำ ซึ่งสื่อต่างๆสามารถนำไปใช้ได้หลายโอกาส เช่น กิจกรรมตลาดนัดทั้ง 2 ครั้ง ก็มีการใช้แผ่นพับ บอร์ด แผนที่ผลิตภัณฑ์ รวมถึงเรียนรู้การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น ป้ายผ้า ประกาศ การแจกใบปลิว การประกาศผ่านวิทยุชุมชน ซึ่งเป็นช่องทางหนึ่งที่เกิดขึ้นในชุมชน เป็นต้น



ภาพที่ 19 และ ภาพที่ 20 การใช้สื่อบอร์ดนิทรรศการและการประชาสัมพันธ์ผ่านวิทยุชุมชนในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

1.7) การจัดทำแผนที่ 1 ตำบลหลายผลิตภัณฑ์ เริ่มต้นด้วยการนำแผนที่ตำบลป่าสักมาร่วมกันกำหนดจุดและลงข้อมูลกลุ่มผลิตภัณฑ์ภายในตำบล ซึ่งแม่บ้านเกษตรกรก็ช่วยกันอย่างเต็มที่ทำให้ได้มาซึ่งแผนที่ 1 ตำบลหลายผลิตภัณฑ์ ของตำบลป่าสัก ซึ่งเป็นแผนที่ที่หน่วยงานในพื้นที่ยังไม่ได้จัดทำ โดยประโยชน์ของแผนที่กลุ่มผลิตภัณฑ์นี้จะทำให้รู้จำนวนกลุ่มผลิตภัณฑ์ภายในตำบลและทราบว่าหมู่บ้านไหนมีผลิตภัณฑ์ชนิดใดซึ่งง่ายต่อการติดต่อและประชาสัมพันธ์



แผนที่ที่ 2 แสดงกลุ่มผลิตภัณฑ์ ในตำบลป่าสัก (พัฒนาโดยกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเมื่อ มิถุนายน 2551)

2) **กิจกรรม แลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการตลาด** ในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการตลาด เป็นกิจกรรมที่ฝึกให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกรนำข้อมูลที่มีประโยชน์มาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้วยกัน โดยกิจกรรมนี้เป็นการสะท้อนข้อมูลการตลาดโดยมีการแบ่งกลุ่มเพื่อให้แต่ละกลุ่มได้บอกเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับการตลาดของตัวเอง โดยแบ่งเป็น 4 ประเด็นคือ 1. สถานการณ์กลุ่มปัจจุบัน 2. สถานการณ์การตลาดปัจจุบัน 3. จำนวนตลาดปัจจุบัน ประจำ/ชั่วคราว 4. ปัญหาด้านการตลาดมีอะไรบ้าง และออกมานำเสนอเพื่อให้กลุ่มอื่นๆ ได้ซักถาม เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกัน จากกิจกรรมครั้งนี้ทำให้ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทราบกลุ่มลูกค้าของแต่ละกลุ่มและได้แลกเปลี่ยนซักถามการตลาดซึ่งกันและกันเพื่อนำไปปรับใช้กับกลุ่มของตัวเองได้ โดยมีเคล็ดลับดังนี้

1. ในการติดต่อตลาด เบื้องต้นเริ่มจากการติดต่อผ่าน ญาติ หรือคนรู้จัก ในการฝากจำหน่ายเนื่องจากเป็นคนที่มีรู้จักและคุ้นเคย
2. ก่อนนำไปฝากจำหน่าย ควรมีการให้ทดลองชิมผลิตภัณฑ์
3. การเลือกสถานที่ที่จำหน่ายต้องดูความเหมาะสมของสินค้า เช่น การฝากจำหน่ายขนมทองม้วนที่ร้านอาหาร เนื่องจากขนมทองม้วนเป็นของหวานที่สามารถทานเล่นเป็นของขบเคี้ยวได้ ดังนั้นร้านอาหารจึงเหมาะสำหรับวางจำหน่ายที่ร้านอาหาร แต่ไม่ควรไปฝากจำหน่ายที่ร้านค้าใหญ่ๆหรือมินิมาร์ทเนื่องจากจะมีขนมอย่างอื่นมากมายและเป็นคู่แข่งมาก
4. หลังจากมีการฝากจำหน่ายควรมีการติดตามผลบ่อยๆ ว่าสามารถจำหน่ายได้หรือไม่
5. การฝากจำหน่ายผลิตภัณฑ์ควรเน้นจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ เช่น ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรผสมสมุนไพร มีคุณค่าทางอาหารสูง เก็บไว้ได้นาน เป็นต้น เพื่อเพิ่มคุณค่าและเพื่อให้ติดปากของผู้บริโภค

3) **การจัดกิจกรรมตลาดนัดกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร** เป็นกิจกรรมที่เป็นการเปิดช่องทางด้านการตลาดใหม่ให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยมีความคิดริเริ่มมาจากสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร โดยเล็งเห็นได้ร่วมการเรียนรู้มาในระยะหนึ่งแล้วควรที่จะมีการจัดกิจกรรมเพื่อเป็นการพิสูจน์ให้เห็นว่า กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความสามารถในการจัดกิจกรรมระดับตำบลได้เช่นกัน ซึ่งสมาชิกกลุ่มอื่นๆก็ เห็นด้วยในกิจกรรมครั้งนี้ โดยกลุ่มแม่บ้านเป็นคนร่วมกันวางแผนกิจกรรมทั้งหมด ซึ่งสรุปได้ดังนี้

กิจกรรมตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกร โดยมีชื่องานว่า “**เชิญชม เชิญชิม ช่วยซื้อ 1 ตำบลหลายผลิตภัณฑ์ ตำบลป่าสัก**” มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการเก็บข้อมูลการดิ-ชม ผลิตภัณฑ์ ผู้ผลิตพบผู้บริโภค และเป็นการเปิดช่องทางการตลาดใหม่ให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร นอกจากนั้นยังเป็นการฝึกให้กลุ่มแม่บ้านมีการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบ การฝึกความกล้าแสดงออกและการเป็นผู้นำ แต่

เนื่องจากทีมวิจัยร่วมมีทั้งหมด 5 กลุ่ม ซึ่งน้อยไปสำหรับการดึงดูลูกค้าและการจัดกิจกรรม ทางกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจึงได้มีการประสานงานขอความร่วมมือกับแม่บ้านเกษตรกรทั้ง 18 หมู่บ้านในตำบลเพื่อร่วมในการจัดงานและเป็นการสร้างความร่วมมือในตำบลให้เป็นปึกแผ่นมากขึ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

การวางแผนการจัดกิจกรรม

มีการจัดประชุมหารือร่วมกับแม่บ้านเกษตรกรทั้ง 18 หมู่บ้านเกี่ยวกับรูปแบบการจัดงาน ซึ่งสรุปคือ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และของบริโภคแบบคนพื้นเมือง มีการใช้ใบตองห่อผลิตภัณฑ์เพื่อลดการใช้พลาสติก และจำแนกหมวดหมู่การจำหน่าย เป็น 3 ส่วนคือ ของกิน ของใช้ และพืชผักผลไม้ ซึ่งมีรูปแบบดังนี้

1. ลานด้านหน้าวัด :

1.1 จัดเป็นที่ขายสินค้าและผลิตภัณฑ์โดยมีพ่อค้าแม่ค้าแต่ละหมู่บ้านจัดจำหน่ายสินค้าโดยไม่ให้พ่อค้าแม่ค้าจากข้างนอกเข้ามาขายสินค้า

1.2 ส่วนของกลุ่มทีมวิจัยร่วม นอกจากมีการขายสินค้าและผลิตภัณฑ์แล้ว จะมีการเก็บข้อมูลการติ-ชม โดยมีกระดาษความคิดเห็นหรือกระดาษติ-ชมพร้อมกล่องใส่(เริ่มตั้งแต่ 15.00 น. เป็นต้นไป) มีแผ่นพับของแต่ละกลุ่มเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มผลิตภัณฑ์ และการแนะนำผลิตภัณฑ์จากกลุ่มแม่บ้าน โดยให้ตัวแทนกลุ่มออกมานำเสนอผลิตภัณฑ์บนเวที

2. เวทีการแสดง : มีการจัดแสดงสำหรับตัวแทนจากหมู่บ้านต่างๆและการแนะนำผลิตภัณฑ์จากกลุ่มแม่บ้านฯ พร้อมด้วยพิธีกรในชุมชน (เริ่มแสดงตั้งแต่ 17.00 น เป็นต้นไป) ตัดสินโดยการลงคะแนนเสียงจากชุมชน

3. ด้านนิทรรศการ

- มีการจัดนิทรรศการในส่วนองงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น ศูนย์ประสานงานวิจัยเพื่อชุมชน

- มีการจัดนิทรรศการส่วนของโครงการวิจัยกลุ่มแม่บ้าน โดยมีบอร์ดประมวลภาพกิจกรรมของกลุ่มทีมวิจัย แผ่นพับโครงการวิจัย

- มีการจัดบอร์ดนิทรรศการของกลุ่มผลิตภัณฑ์ในตำบลป่าสัก

4. สถานที่ดำเนินงาน : ลานหน้าวัดแม่สารบ้านหลุก ม.4 ต.ป่าสัก อ.เมือง จ.ลำพูน ในวันที่ 19 มิถุนายน 2551 เวลา 15.00 น. เป็นต้นไป

ซึ่งผลจากกิจกรรมครั้งนี้ได้รับการตอบรับจากคนในชุมชนเป็นอย่างดี ทั้งในเรื่องของการจำหน่ายสินค้าและรูปแบบของการจัดงาน มีผลทำให้เกิดการจัดงานอย่างต่อเนื่องเป็นครั้งที่ 2 ในเดือนถัดมา



ภาพที่ 21-23 บรรยากาศภายในงานตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกร

จากผลจากกิจกรรมทั้งหมดล้วนแต่เป็นแนวทางที่สามารถช่วยให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีการบริหารจัดการกลุ่มที่ดีขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการรู้จักการวางแผนงาน การผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม และการมีตลาดที่เพิ่มขึ้น

4.2.3 ผลจากการกระบวนการเพิ่มศักยภาพและข้อค้นพบที่ได้จากการดำเนินงาน

1) ผลจากกระบวนการเพิ่มศักยภาพกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

1. หลังจากที่มีการดำเนินการผ่านไปในระยะหนึ่ง ทำให้ทีมวิจัยร่วม จำนวน 1 กลุ่ม คือ กลุ่มพริกตาบบ้านห้วยม้าโค้ง เกิดการถอนตัว ซึ่งผู้วิจัยได้มีการติดต่อและสอบถามจากกลุ่มอื่นๆ แต่ก็ไม่ได้ผล

2. ในช่วงของการดำเนินกิจกรรมมีกลุ่มที่นอกเหนือจากทีมวิจัยร่วมได้เข้าร่วมเรียนรู้ เป็นระยะๆ แต่มี 1 กลุ่มที่เข้าร่วมกิจกรรมอย่างสม่ำเสมอคือ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านน้ำบ่อเหลืออง นำโดยนางมานะ หน่อคำศักดิ์ และนางเสาวณี กิตติศักดิ์ ส่วนกลุ่มอื่นๆก็จะเข้าร่วมบ้างบางกิจกรรม เช่น กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านป่าดิงงาม กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหนองปลาขอ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านน้ำพุ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันหลวง กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านทรายทอง เป็นต้น

3. สมาชิกกลุ่มมีความกล้าแสดงออกทางความคิด และการพูดมากขึ้น เช่น นางบรรทม ตรีมา รองประธานกลุ่มพริกตาบบ้านสันป่าสัก นิสัยเป็นคนขี้อาย แต่หลังจากการ ได้ร่วมเรียนรู้จากโครงการวิจัย ทำให้ นางบรรทม ตรีมา มีความกล้าแสดงออก และกล้าพูดในที่สาธารณะมากขึ้น “เมื่อก่อนอายมากๆ แต่พอมาร่วมเวทีบ่อยๆก็ดีขึ้นเรื่อยๆนี่ก็อายอยู่แต่ก็ดีขึ้นมาก ”

4. สมาชิกได้เรียนรู้จากการฟังมากขึ้น ยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่นมากขึ้น เช่น นางกุลธิดา ท้วมเจริญ ประธานกลุ่มทองม้วนบ้านใหม่จตุจักร เป็นคนที่คิดเร็ว ทำเร็ว จนบางครั้ง

ค่อนข้างที่จะมั่นใจในตนเองสูงเกินไป แต่หลังจากที่ได้ร่วมเรียนรู้จากโครงการวิจัย ถึงการฟังความคิดที่แตกต่างจากผู้อื่น ใช้การปรึกษาหารือในการพูดคุย และการยอมรับมติจากคนหมู่มาก ทำให้ นางกุลธิกา ท้วมเจริญ เปิดใจยอมรับฟังความคิดเห็น และเปิดโอกาสให้ผู้อื่นได้แสดงบทบาทมากขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งที่จำเป็นและสำคัญต่อระบบการจัดการของกลุ่ม

5. สมาชิกมีความชอบและใฝ่เรียนรู้ในกระบวนการต่างๆ เช่น นางสาวจินดา กิตติศักดิ์ และนางเยาวลักษณ์ ตันมุลสุข ชอบที่จะเรียนรู้ในสิ่งใหม่ๆ อยู่เสมอ ดังนั้นทุกครั้งที่มีการจัดประชุมและมีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน ก็จะเข้าร่วมทุกครั้งซึ่งเป็นผลดีต่อการนำความรู้ที่ได้ไปปรับใช้ในการดำเนินงานกลุ่ม “แม่สมัยเด็กๆ ไม่มีโอกาสได้เรียนต่อก็อาศัยตอนโตเวลาลูกๆ มาหรือเวลาไปอบรมต่างๆ ในการเรียนรู้และเก็บประสบการณ์ ดีนะแม่ชอบ” เป็นคำบอกเล่าจากนางสาวจินดา กิตติศักดิ์

6. หลังการดำเนินงานทำให้มองเห็น บุคคลที่สามารถนำกระบวนการที่ผู้วิจัยได้สอดแทรกไปใช้ได้ และสามารถหนุนเสริมให้กับกลุ่มอื่นๆ ได้คือ นางกุลธิกา ท้วมเจริญ นางสาวจินดา กิตติศักดิ์ และนางเสาวณี กิตติศักดิ์

ตารางที่ 12 ผลที่ได้จากการพัฒนาศักยภาพด้านบริหารจัดการของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

กลุ่มผลิตภัณฑ์	การเพิ่มศักยภาพการบริหารจัดการ
พริกلابบ้านสันป่าสัก	มีการขยายตลาดเพิ่มขึ้น จากที่เคยผลิต เดือนละ 2 ครั้ง ก็เปลี่ยนเป็นผลิตเดือนละ 3-4 ครั้ง
น้ำพริกตาแดงบ้านหลุก	เป็นกลุ่มที่เริ่มการผลิตพร้อมกับการเริ่มต้นโครงการ นำองค์ความรู้ต่างๆ ที่ได้เรียนรู้ ในเรื่องของการจัดการกลุ่ม การปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ การสร้างแรงบันดาลใจ จากกลุ่มอื่น ทำให้เกิดการกระตุ้นทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ขึ้นมา และมีแนวโน้มในการจำหน่ายที่ดี
พริกلابบ้านสันคะยอม	ใช้กระบวนการเรียนรู้เกี่ยวกับการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์นำไปปรับปรุงโลโก้ใหม่ ทำให้มีโลโก้ใหม่ที่เหมาะสมมากขึ้น
สมุนไพรสบู่บ้านน้ำบ่อเหลือง	เป็นกลุ่มที่นอกเหนือที่วิจัยร่วมแต่เข้าร่วมกิจกรรมอย่างสม่ำเสมอ ร่วมเรียนรู้ในกิจกรรมต่างๆ จนทำให้เกิดกลุ่มผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ คือ สมุนไพรสบู่ และยังมีให้นำกระบวนการที่ผู้วิจัยใช้ในการประชุมไปปรับใช้กับงานของตนเอง เช่น การเขียน mapping เพื่อใช้อธิบายข้อมูลที่เข้าใจง่าย

2) ข้อค้นพบที่ได้จากการดำเนินงานโครงการวิจัย

1. ในการจัดเวทีประชุมส่วนใหญ่มักร่วมเวที จะเป็นบุคคลที่มีตำแหน่งหน้าที่ภายในกลุ่มเป็นผู้เข้าร่วม เช่น ประธาน รองประธาน เลขานุการ เจริญญิก กรรมการ เป็นต้น ซึ่งส่งผลให้การที่จะเชื่อมโยงให้สมาชิกคนอื่นๆ ได้ร่วมเรียนรู้อย่างทั่วถึงนั้นมีน้อย

2. การสร้างองค์ความรู้ต่างๆ ให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ควรมีการปรับใช้ภาษาการสื่อสารที่เข้าใจง่าย ไม่เป็นวิชาการและไม่ควรเป็นการบรรยายอย่างเดียว ควรมีการฝึกทดลองปฏิบัติ เพราะจะทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเข้าใจและสนใจได้ง่ายกว่า เช่น ในการจัดกิจกรรมการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ โดยเชิญวิทยากรจากสถาบันการศึกษา มาให้ความรู้ ซึ่งเนื่องจากการสื่อสารด้วยภาษาวิชาการ ทำให้ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรไม่ค่อยมีความกระตือรือร้น และเกิดความเบื่อหน่าย แต่เมื่อได้ทดลองปฏิบัติจริงกลุ่มแม่บ้านกลับมีความสนใจและกระตือรือร้นมากขึ้นในการร่วมเรียนรู้ เป็นต้น

3. การเล่นเกมสั้นนันทนาการก่อนเข้าสู่กระบวนการเนื้อหาของเวทีประชุม มีส่วนช่วยกระตุ้นให้บรรยากาศของเวทีการประชุมมีบรรยากาศในการพูดคุย และสนทนากันมากขึ้น แต่ต้องเป็นเกมส์ที่มีความสนุกสนาน ผ่อนคลาย เหมาะสมกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร เช่น เกมสั้ร้องเพลง ประกอบ เกมสั้แต่งตัวด้วยกระดาษ เกมสั้ประกวดแม่บ้าน เป็นต้น ซึ่งเป็นสิ่งที่แม่บ้านมีความถนัดอยู่แล้ว

4. การเปิดโอกาสให้กลุ่มแม่บ้านมีโอกาส สถานที่ เวทีมาเจอกัน พูดคุยกัน ทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกล้าที่จะแสดงออกด้านความคิด การพูด การเขียนมากขึ้น เพราะกลุ่มจะรู้สึกว่าเป็นสถานที่ เป็นโอกาสสำหรับแม่บ้านโดยตรงทำให้มีความมั่นใจ และได้ใช้สิทธิ์ใช้เสียงได้มากขึ้น

4.3 ความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรก่อนการดำเนินโครงการวิจัย

เดิมทีตำบลป่าสัก มีการแต่งตั้งประธานแม่บ้านเกษตรกรระดับตำบล เพื่อเป็นคนรับผิดชอบเชื่อมต่อกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในระดับหมู่บ้าน และกระจายข่าวสารจากหน่วยงานในระดับต่างๆ จึง เปรียบเหมือนศูนย์รวมของแม่บ้านเกษตรกรในตำบล ซึ่งจากการศึกษาข้อมูลจากบุคคลในพื้นที่ ทำให้ทราบและได้ข้อมูลความร่วมมือในระดับตำบลดังนี้

ก่อนปี 2540 ประธานแม่บ้านตำบลป่าสัก คือแม่กำนันไพรวลัย สิทธิประเสริฐ ซึ่งเป็นแม่กำนันบ้านหนองท่า ในสมัยนั้น ดำรงตำแหน่งประธานตำบล เนื่องจากในสมัยก่อน เนื่องจากการส่งเสริมทางภาครัฐมีน้อย จะมีบ้างก็เป็นแค่กิจเกษตรเข้ามาสนับสนุนในปี 2521 สอนการทำอาหาร ขนม และดอกไม้ประดิษฐ์ และยังไม่มีการแยกหน่วยงานของ อบต. ทำให้ บทบาทความ

ร่วมมือในสมัยนั้นยังค่อนข้างน้อย เนื่องจาก ยัง ไม่มีกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำบล มีเพียงรายชื่อของประธานแม่บ้านแต่ละหมู่บ้าน ซึ่งในการประชุมระดับตำบล ยังไม่เกิดขึ้น แต่มีการเข้าร่วมการประชุมในระดับอำเภอเพื่อรับข่าวสารเกี่ยวกับแม่บ้าน ในบางครั้ง

ต่อมาในปี 2540 มีการเปลี่ยนประธานแม่บ้านตำบลคนใหม่ คือ นางสาวจินดา กิตติศักดิ์ ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันคะยอม ขณะนั้นองค์กรปกครองท้องถิ่นเปลี่ยนจาก สภาตำบลเป็น องค์การบริหารส่วนตำบลป่าสัก และได้มีการสนับสนุนเกี่ยวกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเช่นเดิม นอกจากนี้ รัฐบาล มีนโยบาย OTOP ซึ่งเป็นการส่งเสริมจากภาครัฐให้เกิดกลุ่มอาชีพ และปัจจุบันกรมส่งเสริมการเกษตรสนับสนุนให้เกิดกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำบลป่าสักเริ่มมีการรวมกลุ่ม และจัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพ

ปี 2542-2543 เกิดกลุ่มพริกلاب้านสันคะยอม และกลุ่มพริกلاب้านสันป่าสัก ซึ่งในสมัยนั้นกลุ่มแม่บ้านในตำบลป่าสักมีเพียง 2 กลุ่ม เท่านั้น ได้เริ่มมีการรวมหุ้นของหมู่บ้านโดยหมู่บ้านละ 100 บาท และมีการขายหุ้นเพื่อจะได้มีเงินหมุนเวียน ให้กับกลุ่มในระดับตำบล ด้านความร่วมมือ ในสมัยนั้นเนื่องจากกลุ่มอาชีพยังมีไม่มาก ความร่วมมือในระดับตำบลจึงไม่เหนียวแน่น แต่เนื่องจาก นางสาวจินดา กิตติศักดิ์ เป็นคนที่มีประสบการณ์ และใฝ่เรียนรู้ในสิ่งใหม่ๆ รวมถึงเป็นผู้ใหญ่ที่แม่บ้านส่วนใหญ่ให้ความเคารพนับถือ เมื่อมีประชุมที่ไหนก็จะพยายามเข้าร่วมอยู่อย่างสม่ำเสมอและนำกลับมาบอกต่อให้กับกลุ่มแม่บ้านในตำบลได้รับรู้ รวมถึงเป็นคนที่ตั้งคนมองคนเก่ง และประสานงานเก่ง จึงพยายามชักชวนแม่บ้านจากในตำบลได้เข้าร่วมประชุมในโอกาสต่างๆด้วย ตัวอย่างเช่น นางกุลธิดา ท้วมเจริญ ซึ่งเป็นหนึ่งคนที่ได้เข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องในสายงานนี้เนื่องจากการติดตามและ เข้าร่วมประชุมกับนางจินดา กิตติศักดิ์ ส่วนในการประชุมในระดับตำบลนั้นจะมีการประชุมเฉพาะ ตอนมีเรื่องที่จะต้องหารือ หรือต้องเข้าร่วมในประเพณีต่างๆเท่านั้น เช่น วันปีใหม่ วันสงกรานต์ งานพระธาตุ เป็นต้น การดำเนินการภายในกลุ่มก็เป็นแบบต่างคนต่างอยู่ ต่อมาเนื่องจาก นางสาวจินดา กิตติศักดิ์ ต้องรับผิดชอบเกี่ยวกับครอบครัวมากขึ้น ทำให้ไม่มีเวลาในการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ในตำบล เมื่อหมดวาระการดำรงตำแหน่งจึงลาออกจากตำแหน่ง

ปี 2548 นางกุลธิดา ท้วมเจริญ ได้ดำรงตำแหน่งประธานแม่บ้านตำบล แทนนางสาวจินดา กิตติศักดิ์ ในยุคที่นางกุลธิดา เนื่องจาก หน่วยงานในท้องถิ่นได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับการส่งเสริมกลุ่มอาชีพมากขึ้น ทำให้ในตำบลป่าสัก มีการรวมกลุ่มของแม่บ้านเกษตรกรเพิ่มมากขึ้น เช่น กลุ่มข่าวสารบ้านหูก บ้านป่าดิงงาม กลุ่มพริกلاب้านห้วยม้าโค้ง กลุ่มน้ำยาล้างจานบ้านทรายทอง เป็นต้น กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมิได้รับการสนับสนุนทั้งเงินทุน การฝึกอบรม การดูงานมากขึ้น ระดับความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้าน เนื่องจาก นางกุลธิดา เป็นคนที่คิดเร็ว ทำเร็ว มีเวลา

ให้กับงานอย่างเต็มที่ และพร้อมที่จะเข้าร่วมงานในระดับต่างๆ กระจือหรือร้อนในการฝึกอบรม และชักชวนแม่บ้านกลุ่มอื่นๆ ได้เข้าร่วมด้วย มีการระดมหารือกันบ้างในตอนแรก แต่ยังไม่มีการกำหนดให้มีการประชุมประจำเดือน เพื่อที่ให้กลุ่มแม่บ้านทุกหมู่บ้านมาเจอกัน หารือกัน การประสานงานเนื่องจากปัจจุบันมีความสะดวกสบาย จึงใช้การประกาศผ่านเครือข่ายเสียงตามสายของหน่วยงานและหมู่บ้าน แต่ความร่วมมือยังค่อนข้างน้อยเนื่องจากกลุ่มแม่บ้านยังไม่เห็นถึงประโยชน์ รวมถึงบางกลุ่มยังไม่พร้อมในการดำเนินการ จึงขาดความกระจือหรือร้อน

ในช่วงที่ผ่านมา พบว่า ความร่วมมือในระดับตำบลโดยภาพรวมยังมีน้อย ส่วนใหญ่จะร่วมกันเฉพาะช่วงมีงานสำคัญๆ เช่น งานประเพณีปีใหม่เมือง วันลอยกระทง ทำบุญสงฆ์น้ำพระธาตุ เป็นต้น การประชุมหารือกันโดยที่มีสมาชิกครบทั้งตำบลมีเพียงปีละ 3-4 ซึ่งทำให้ไม่มีการนำปัญหามาปรึกษาหารือกัน การเกื้อหนุนกันมีบ้างในบางครั้ง จึงทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มมีน้อย และไม่รู้จักความเปลี่ยนแปลงของกลุ่มอื่นๆ

4.4 แนวทางการพัฒนาความร่วมมือระหว่างกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำบลป่าสัก

แนวทางการพัฒนาความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร เริ่มจากการจัดเวทีประชุมประจำเดือน เนื่องจากผู้วิจัยจะมีการจัดเวทีประจำเดือนเพื่อให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้มาพบปะกัน และมีการร่วมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นรวมถึงการร่วมเรียนรู้องค์ความรู้ต่างๆ ด้วยกันอยู่เสมอ ซึ่งการพบปะกันเป็นประจำทุกเดือนนั้นมีผลทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้รู้จักเพื่อนต่างกลุ่ม มีความสนิทสนม รู้สถานการณ์ต่างๆ ของกลุ่ม ได้ร่วมแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และร่วมกันวางแผนแก้ปัญหาด้วยกัน เช่น บางกลุ่มมีวิธีการจัดการด้านการตลาดที่ใช้ได้ผล ก็จะมีการมาแลกเปลี่ยนเพื่อให้กลุ่มที่ประสบปัญหาด้านการตลาดนำวิธีนั้นๆ ไปแก้ไขปัญหา

การเรียนรู้ขั้นตอนในการวางแผน เพื่อนำไปฝึกในการปฏิบัติจริง และการสรุปบทเรียนหลังเสร็จสิ้นกิจกรรม เป็นอีกหนึ่งกระบวนการที่กลุ่มแม่บ้านได้ร่วมเรียนรู้ และสามารถนำไปปฏิบัติจริงได้ ตัวอย่างเช่น

การจัดกิจกรรมตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกร ครั้งที่ 1 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้มีการนัดประชุมเพื่อปรึกษาหารือเกี่ยวกับการจัดงานว่าจะดำเนินการอย่างไร หลังจากนั้นก็มีเข้าร่วมประชุมหารือในระดับตำบลเกี่ยวกับรูปแบบการจัดกิจกรรมว่าจะเป็นอย่างไ โดยผู้วิจัยเป็นเพียงผู้หนุนเสริมเท่านั้น ซึ่งรูปแบบการจัดการที่ได้ก็มาจากการระดมความคิด ช่วยกันวางแผน ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำบล คือ ซึ่งได้ผลการปฏิบัติงานดังนี้

1) การวางแผนการจัดงาน “ตลาดนัดกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร”

สืบเนื่องจากการวางแผนการปฏิบัติงานของโครงการ แนวทางการเพิ่มศักยภาพและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรใน ต.ป่าสัก มีกิจกรรมการเก็บข้อมูลการติ-ชม จากผู้ผลิตเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาปรับปรุงกับกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพมากขึ้น จึงเกิดการหารือในรูปแบบของการจัดกิจกรรมซึ่งสรุปว่าจะมีการจัดงานตลาดนัดกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเพื่อให้ไปตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ ซึ่งในการจัดงานตลาดนัดนั้นนอกจากเพื่อให้ได้ข้อมูลแล้ว ยังเป็นการฝึกให้กลุ่มแม่บ้านมีการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบ การฝึกความกล้าแสดงออกและการเป็นผู้นำ รวมถึงการขยายช่องทางการตลาดให้กับกลุ่ม แต่เนื่องจากทีมวิจัยร่วมมือ ทั้งหมด 5 กลุ่ม ซึ่งน้อยไปสำหรับการตั้งจุดลูกค้าและการจัดกิจกรรม ทางกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจึงได้มีการประสานงานขอความร่วมมือกับแม่บ้านเกษตรกรทั้ง 18 หมู่บ้านในตำบลเพื่อร่วมในการจัดงานและเป็นการสร้างความร่วมมือในตำบลให้เป็นปึกแผ่นมากขึ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.1) วัตถุประสงค์ของการจัดงาน

1. เพื่อเก็บข้อมูลการติ-ชม ผลิตภัณฑ์จากผู้บริโภค
2. เพื่อเป็นการขยายช่องทางการตลาดให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
3. เพื่อให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรฝึกการแสดงออกและภาวะผู้นำ

1.2) รูปแบบการดำเนินงาน(โดยกลุ่มแม่บ้าน)

1. ให้กลุ่มสตรีแม่บ้านนำพืชผักสวนครัวและผลิตภัณฑ์ของของแต่ละหมู่บ้านมาจำหน่าย
2. จัดเวทีให้แม่บ้านแต่ละหมู่บ้านนำเสนอผลผลิตและผลิตภัณฑ์ของตนเอง
3. จัดเก็บข้อมูลการติ-ชม จากผู้บริโภคเพื่อนำมาปรับปรุงกับผลิตภัณฑ์ (โดยการเขียนข้อความติ-ชม ผลิตภัณฑ์แล้วนำไปใส่กล่องแสดงความคิดเห็นที่เตรียมไว้)
4. จัดเวทีประกวด แฟชั่นซีซ่าชั่น – ระบายย้อนยุค ของแต่ละหมู่บ้าน โดยให้ผู้ชมเป็นผู้ตัดสิน
5. มอบรางวัลแก่หมู่บ้านที่ชนะเลิศ และหมู่บ้านที่เข้าร่วมงาน

1.3) รูปแบบการจัดงาน

1. ลานด้านหน้าวัด :

1.1 จัดเป็นที่ขายสินค้าและผลิตภัณฑ์โดยมีพ่อค้าแม่ค้าแต่ละหมู่บ้านจัดจำหน่าย สินค้าโดยไม่ให้พ่อค้าแม่ค้าจากข้างนอกเข้ามาขายสินค้า

1.2 ส่วนของกลุ่มทีมวิจัยร่วม นอกจากมีการขายสินค้าและผลิตภัณฑ์แล้ว จะมีการเก็บข้อมูลการติ-ชม โดยมีกระดาษความคิดเห็นหรือกระดาษติ-ชมพร้อมกล่องใส่ (เริ่มตั้งแต่ 15.00 น. เป็นต้นไป) มีแผ่นพับของแต่ละกลุ่มเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มผลิตภัณฑ์ และการแนะนำผลิตภัณฑ์จากกลุ่มแม่บ้าน โดยให้ตัวแทนกลุ่มออกมานำเสนอผลิตภัณฑ์บนเวที

2. เวทีการแสดง : มีการจัดแสดงสำหรับตัวแทนจากหมู่บ้านต่างๆและการแนะนำผลิตภัณฑ์จากกลุ่มแม่บ้านฯ พร้อมด้วยพิธีกรในชุมชน (เริ่มแสดงตั้งแต่ 19.00 น เป็นต้นไป)

3. ด้านนิทรรศการ

- มีการจัดนิทรรศการในส่วนของงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น ศูนย์ประสานงานวิจัยเพื่อชุมชน
- มีการจัดนิทรรศการส่วนของโครงการวิจัยกลุ่มแม่บ้าน โดยมีบอร์ดประมวลภาพกิจกรรมของกลุ่มทีมวิจัย แผ่นพับโครงการวิจัย

- มีการจัดบอร์ดนิทรรศการของกลุ่มผลิตภัณฑ์ในตำบลป่าสัก

สถานที่ดำเนินงาน : ลานหน้าวัดแม่สารบ้านหลุก ม.4 ต.ป่าสัก อ.เมือง จ.ลำพูน วันที่ 19 มิถุนายน 2551 เวลา 15.00 น. เป็นต้นไป

กลุ่มเป้าหมาย : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทั้ง 18 หมู่บ้าน และกลุ่มทีมวิจัยหลัก 5 กลุ่ม ในตำบล ป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน

1.4) ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. สร้างรายได้และลดรายจ่ายให้กับครอบครัวในชุมชน
2. ได้ข้อมูลการดี-ชม ที่เป็นจริง เพื่อนำมาปรับปรุง
3. กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้ฝึกการแสดงออกในที่สาธารณะ
4. ส่งเสริมการปลูกพืชผักสวนครัวปลูกทุกอย่างที่กินและกินทุกอย่างที่ปลูก
5. เพื่อให้คนในชุมชนดำเนินชีวิตตามแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียง
6. เพื่อให้คนในชุมชนมีทุนหมุนเวียนในการดำเนินชีวิตและมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

1.5) การประชาสัมพันธ์(ผู้ประสานงานหลัก นางกุลธิดา ท้วมเจริญ)

1. ประกาศผ่านเครือข่ายไร้สายของ อบต.ป่าสัก
2. ประกาศผ่านวิทยุชุมชน ป่าสัก
3. ประกาศผ่านเสียงตามสายของผู้ใหญ่บ้านแต่ละบ้าน
4. ดัดป้ายประกาศ
5. แจกใบปลิว
6. การบอกต่อแบบปากต่อปาก

2) ผลที่เกิดขึ้นในการจัดกิจกรรม

ตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกร เริ่มมีการจำหน่ายสินค้าประมาณเวลา 15.00 น. เป็นต้นไป ซึ่งก็มีคนทยอยมาซื้อสินค้าเรื่อยๆ โดยได้รับการตอบรับที่ดีจากกลุ่มผู้ซื้อในช่วงเย็นหลังจากได้เวลาเลิกงานก็มีคนสัญจรไปมาเพราะสถานที่ที่เป็นทางผ่านไปสู่ตลาด บรรยากาศเริ่มคึกคักมากขึ้นบรรดาพ่อค้าแม่ค้าต่างก็ขายสินค้าได้ดี บางรายจำหน่ายหมดก่อนที่จะเริ่มการแสดง ผู้ที่เข้าร่วมก็จะมี

หลากหลาย ทั้งชาวบ้านในชุมชน หน่วยงานในพื้นที่ นิคมอุตสาหกรรม และแขกจากอำเภออื่น ส่วนการแสดงเริ่มขึ้นเมื่อเวลาประมาณ 19.00 น. ซึ่งได้รับเสียงชื่นชมและความชื่นชอบจากชุมชนเป็นอย่างดี

3) การสรุปบทเรียนจากกิจกรรม

ซึ่งหลังจากที่กิจกรรมเสร็จสิ้น ผ่านลู่วงไปได้ด้วยดี ทีมวิจัยก็มีการสรุปบทเรียนจากกิจกรรม ซึ่งได้ผลดังนี้

จากการร่วมวางแผนงานระหว่างกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและนักวิจัยเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกร จนเกิดเป็นงานตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกรเมื่อ วันพฤหัสบดีที่ 19 มิถุนายน 2551 ณ ลานหน้าวัดบ้านหลุก หมู่ 4 ตำบลป่าสัก เวลา 15.00 น เป็นต้นไป ซึ่งมีพ่อค้าแม่ค้าจากหมู่บ้านต่างๆมาร่วมจำหน่ายสินค้า อาทิ อาหาร เครื่องดื่ม ผักผลไม้ เครื่องอุปโภคบริโภค รวมทั้งมีการแสดงใน ตอนกลางคืน ซึ่งได้รับความสนใจและความร่วมมือเป็นอย่างดีจากชาวบ้านในชุมชนและหน่วยงานต่างๆ ทำให้กิจกรรมผ่านไปด้วยดี ซึ่งหลังจากเสร็จกิจกรรม กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรก็ได้มีการสรุปจากกิจกรรมที่เกิดขึ้นดังนี้

1. ช่วงเตรียมงาน

มีความเตรียมพร้อมดี มีการประชาสัมพันธ์หลายช่องทาง อาทิ วิทยุชุมชน ใบปลิว เสียงตามสายหมู่บ้าน ดิดป้าย การบอกต่อ ซึ่งแต่ละวิธีล้วนแต่ใช้ได้ดีถึงจะไม่ทั่วถึงทั้งหมด โดยเฉพาะการแจกใบปลิวและการบอกต่อ เป็นวิธีที่ดีที่สุดเพราะกระจายได้เร็วและเข้าใจ

2. ช่วงวันงาน

การจำหน่ายสินค้า : สถานที่ดี กว้าง เส้นทางสะดวก และเป็นทางผ่าน มีพ่อค้าแม่ค้าเป็นจำนวนมาก บรรยากาศครึกครื้นทั้งช่วงตอนเย็นและกลางคืน

- ตอนกลางคืนไฟไม่สว่างเท่าที่ควร

- มีพ่อค้าจากข้างนอกเข้ามาบ้างแต่ก็ได้รับการปฏิเสธ เพราะงานนี้ตั้งใจว่าจะไม่รับพ่อค้าจากข้างนอกเข้ามาขาย

- การเก็บข้อมูลการติ-ชม ผลลัพท์ มีคนให้ความสนใจและติ-ชม พอสมควร ซึ่งทำให้กลุ่มแม่บ้านได้ข้อมูลจริงเพื่อนำไปแก้ไขปรับปรุง

3. ช่วงหลังวันงาน/ข้อเสนอแนะ

1) หลังจากกิจกรรมเสร็จสิ้นมีเสียงสะท้อนจากชาวบ้านว่าเป็นกิจกรรมที่ดี ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนในหมู่บ้าน สร้างความสัมพันธ์ที่ดี อยากให้มีการจัดงานอีกและต่อเนื่อง อย่างน้อยเดือนละครั้ง และควรจัดงานในวันหยุด เพื่อจะได้มีคนมาเที่ยวชมเที่ยวซื้อได้มากขึ้น

2) หน่วยงานในท้องถิ่นเริ่มเล็งเห็นความสำคัญของการสนับสนุนกลุ่มแม่บ้านและประโยชน์ของการจัดงานโดยมีแนวโน้มที่จะสนับสนุนให้มีการจัดงานต่อไป

ซึ่งจากการจัดกิจกรรมในครั้งนี้ถือว่าประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ที่วางไว้ รวมถึงเป็นกิจกรรมที่ทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้พิสูจน์ว่าสามารถร่วมมือร่วมแรงกันจัดงานระดับตำบลได้และยังเป็นการขยายช่องทางการตลาดให้กับกลุ่มแม่บ้านได้อีกด้วย ซึ่งในเดือนต่อมาก็มีการจัดกิจกรรมตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกรขึ้นเป็น ครั้งที่ 2 โดยการจัดกิจกรรมครั้งนี้ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเป็นผู้ดำเนินการเองทั้งหมด



ภาพที่ 24 –27 บรรยากาศในการงานตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกร

นอกจากการร่วมเรียนรู้ระหว่างกลุ่มที่วิจัยร่วมแล้ว ในช่วงการดำเนินการ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีการเชื่อมเครือข่ายระหว่างกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกลุ่มอื่นๆ ได้มีโอกาสเข้ามาร่วมเรียนรู้ด้วยกันและมีการหารือรวมกลุ่มกันเข้าร่วมการฝึกอบรมต่างๆ โดยมีการวางแผนงานเอง และการดึงเข้ากลุ่มที่วิจัย เช่นกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านน้ำบ่อเหลือง กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านทรายทอง

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านน้ำพุ และกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านห้วยม้าโค้งที่เป็นกลุ่มใหม่ที่เพิ่งจัดตั้งกลุ่ม

ซึ่งจากการวิจัย พบว่า กระบวนการมีส่วนร่วมและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรปัจจุบันมีมากขึ้น จากการใช้เวทีการประชุมต่างๆเป็นตัวเชื่อมโยงความร่วมมือ เพราะในการจัดเวทีแต่ละเวทีสมาชิกได้มีการแลกเปลี่ยน มีการวางแผน ระดมความคิดเห็นที่ ได้รู้ได้เห็นในสิ่งที่แปลกใหม่ ได้คำปรึกษาและวิธีการต่างๆที่แตกต่างกันเพราะมีหลายกลุ่ม แต่ละกลุ่มก็จะมีวิถีชีวิตปฏิบัติที่ต่างกัน ทำให้เห็นตัวอย่างที่ชัดเจนและมีความหลากหลาย เห็นได้ชัดจากเวทีในแต่ละครั้ง แต่ละกลุ่มจะให้ความร่วมมืออย่างเต็มที่ มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน รวมถึงความร่วมมือด้านอื่นๆ เช่น ในการจัดเวทีแต่ละครั้งจะมีการผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนกันเป็นหมู่บ้านเจ้าภาพ มีการทำอาหารกันเองและอุดหนุนสินค้ากันเอง ซึ่งสิ่งเหล่านี้ถือเป็นเรื่องที่ดีที่จะจูงใจประกายให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความเข้มแข็งและพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือได้เป็นอย่างดี

4.5 ปัจจัย ที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพด้านการบริหารจัดการและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

4.5.1 ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

ตัวบุคคล

1) ผู้นำกลุ่ม ผู้นำกลุ่มถือเป็นบุคคลสำคัญที่มีส่วนช่วยให้กลุ่มเกิดการเรียนรู้และพัฒนา ซึ่งผู้นำจะเป็นผู้ที่กระตุ้นสมาชิกในกลุ่มทำให้กลุ่มสามารถดำเนินงานต่อไปได้ กลุ่มใดที่มีวิสัยทัศน์ ความรู้ ทักษะของผู้นำที่เข้มแข็ง กลุ่มนั้นก็จะมีผลการดำเนินงานที่คล่องแคล่ว ก้าวหน้า เช่น กลุ่มน้ำพริกตาแดงบ้านหลุก กลุ่มขนมทองม้วนบ้านใหม่จตุจักร

2) สมาชิกภายในกลุ่ม สมาชิกในกลุ่มก็เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ทำให้กลุ่มดำเนินงาน เพราะความร่วมมือร่วมใจของสมาชิก ความเข้าใจ และรับผิดชอบในหน้าที่รวมถึงการเอื้อเฟื้อช่วยเหลือกันเสียสละเวลา เป็นส่วนสำคัญที่จำเป็นที่ทำให้กลุ่มสามารถดำเนินงานต่อไปได้

3) อาชีพ อาชีพมีผลต่อการดำเนินงานเพราะกลุ่มใดที่อาชีพหลักไม่เอื้อจะทำให้ไม่มีเวลาว่างที่จะทุ่มเทให้กับกลุ่มได้อย่างเต็มที่ทำให้บางกลุ่มกลับต้องยุติลง ดังนั้นในดำเนินงานกลุ่มจึงต้องเลือกกลุ่มที่อาชีพหลักสามารถเอื้อเวลาและความรับผิดชอบได้เหมาะสม จึงจะทำให้กลุ่มสามารถดำเนินงานต่อไปได้

กระบวนการ

1) กระบวนการเรียนรู้ในการดำเนินงาน

1.1) องค์ความรู้ องค์ความรู้ต่างๆที่เป็นประโยชน์แก่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมาจากกระบวนการเรียนรู้ ดังนั้นควรมีการเสริมสร้างการเรียนรู้ให้กับเกษตรกร โดยเฉพาะเรื่องที่ใกล้ชิดตัวและเกษตรกรให้ความสนใจ เพราะเป็นสิ่งที่ช่วยให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรสามารถนำความรู้ที่ได้ไปปรับปรุงให้เหมาะสมกับการดำเนินงานของกลุ่ม เช่น องค์ความรู้เกี่ยวกับการผลิต การจัดการ การปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ การตลาด เป็นต้น

1.2) การประชุมร่วม การจัดประชุมเพื่อให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้มาเจอกันพูดคุยกัน ทุกเดือน รวมถึงการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกันนั้นสามารถช่วยให้กลุ่มมีการพัฒนาศักยภาพในด้านต่างๆได้มากขึ้น เช่น การพัฒนาตัวบุคคลให้กล้าแสดงออกมากขึ้นของแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันป่าสัก มีทักษะบุคลิกการเป็นผู้นำมากขึ้น การเรียนรู้จากกลุ่มอื่นๆว่าเป็นอย่างไร

1.3) การปฏิบัติจริง นอกจากการเสริมองค์ความรู้ที่เป็นทฤษฎี เช่น การฝึกเขียนโครงการ การเรียนรู้ระบบบัญชีอย่างง่าย การเสริมความรู้เรื่องบรรจุภัณฑ์ แล้วสิ่งที่ทำให้กลุ่มแม่บ้านเรียนรู้ได้เร็วและให้ความสนใจคือการฝึกปฏิบัติจริงในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การวางแผนงาน การลงมือปฏิบัติในเรื่องต่างๆเช่น การเขียนโครงการ การศึกษาดูงาน การจัดกิจกรรมตลาดนัด ซึ่งทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้เรียนรู้บทเรียนต่างๆจากการปฏิบัติจริง หลังจากนั้นก็มีการสรุปบทเรียนมาวิเคราะห์หาว่าเป็นเพราะอะไรแล้วนำกลับไปปรับปรุงหรือนำไปประยุกต์ใช้ ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรรู้และจดจำได้ดีเนื่องจากเกิดขึ้นจากการปฏิบัติจริง

4.5.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาความร่วมมือระหว่างกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

1) กระบวนการมีส่วนร่วม การดำเนินการของผู้วิจัยมุ่งเน้นกระบวนการมีส่วนร่วมในการดำเนินงานทุกขั้นตอนเพราะ การที่กลุ่มแม่บ้านได้มีส่วนร่วมในทุกขั้นตอนของการดำเนินงานนั้นทำให้ได้เรียนรู้และมีประสบการณ์ในการร่วมคิด ร่วมวางแผน ร่วมตัดสินใจ ร่วมดำเนินการ ร่วมประเมินผลและร่วมรับผลที่เกิดจากการดำเนินงานและสรุปบทเรียนตลอดจน ร่วมหาวิธีแก้ไข ปัญหา ซึ่งหากการดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรใดที่ไม่ใช้กระบวนการมีส่วนร่วมในการดำเนินงานกลุ่มนั้นก็ไม่สามารถที่จะพัฒนากลุ่มให้ดีขึ้นได้

2) การร่วมแลกเปลี่ยนแนวคิด ในการดำเนินโครงการวิจัยส่วนใหญ่วิธีการและกิจกรรมจะเน้นการร่วมแลกเปลี่ยนแนวคิด ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้พูดคุย แสดงความคิดเห็นได้อย่างเต็มที่ เรียนรู้มุมมองจากกลุ่มอื่นๆและสามารถนำแนวคิดต่างๆไปใช้ในการดำเนินงานกลุ่ม

ของตนเองได้เนื่องจากในแต่ละกลุ่มจะมีข้อดี ข้อด้อยที่ต่างกัน วิธีการในการดำเนินการก็ต่างกัน ทำให้สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้ เช่นวิธีการในการบุกเบิกตลาดใหม่ วิธีการในการรวมกลุ่ม เป็นต้น

3) โอกาส การเปิดและให้โอกาสกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้แสดงออก ในที่ที่เหมาะสม จะทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีบทบาทและความมั่นใจมากขึ้นในการแสดงความคิดเห็นและการแสดงความคิดเห็นแบบเป็นประชาธิปไตยจะชี้ให้เห็นความต้องการที่ชัดเจนขึ้น เช่น การกระตุ้นให้แม่บ้านแสดงความคิดเห็นเรื่องกำหนดกิจกรรม ตอนแรกผู้นำจะเป็นคนตัดสินใจว่าจะปฏิบัติอะไรก่อนหลัง แต่พอใช้การโหวตเสียงซึ่งทุกคนต้องโหวต ผลที่ได้กลับไม่ได้เป็นไปตามที่ผู้นำว่าไว้ในตอนแรก ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบางครั้งถ้าให้พูดโดยตรงทำให้เกิดความเกรงใจกัน แต่ถ้าให้เขียนออกมาผลที่ได้จะชัดเจนมากกว่า

4) การประสานงาน การติดต่อประสานงานที่ทั่วถึงและให้ความสำคัญกับทุกกลุ่มอาชีพมีการติดตามงานหลังจากการประสานงาน จะช่วยให้เกิดความร่วมมือที่ลึกซึ้งขึ้นกว่าการที่ประสานงานแล้วไม่มีการติดตาม

ปัจจัยหนุนเสริม

1. องค์การบริหารส่วนตำบล องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น หรือ อบต. เป็นหน่วยงานที่มีความใกล้ชิดและรับผิดชอบโดยตรงเกี่ยวกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรโดยตรง นอกเหนือจากการสนับสนุนงบประมาณให้กับกลุ่มแล้ว การเข้าถึงกลุ่มอย่างแท้จริง มีการประสานที่ชัดเจน การมั่นใจในกลุ่มและมุ่งเน้นการช่วยเหลือเกษตรกรอย่างจริงจัง จะมีส่วนช่วยให้ เกิดความร่วมมือและพัฒนาของกลุ่มแม่บ้านภายในชุมชนมากขึ้น และกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเองก็จะสามารถเล็งเห็นถึงช่องทางที่ขอความช่วยเหลือได้ เช่น การสนับสนุนงบประมาณในการจัดงานตลาดนัดแม่บ้านเกษตรกรและเข้าร่วมกิจกรรม รวมถึงการเข้าร่วมในเวทีประชุมต่างๆเกี่ยวกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร

2. ศูนย์ประสานงานวิจัยเพื่อชุมชน มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เจ้าหน้าที่ของศูนย์ประสานงานวิจัยเพื่อชุมชนเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ทำให้ผู้วิจัยได้ดำเนินโครงการในพื้นที่ตำบลป่าสัก ซึ่งเคยเป็นที่เล็งแะนำไปคำปรึกษาติดตามผลให้กับผู้วิจัยในการดำเนินงานและเป็นคนปูทางให้กับผู้วิจัย การสร้างองค์ความรู้และกระบวนการต่างๆที่ผู้วิจัยใช้ในการดำเนินงานก็มาจากการฝึกฝนจากเจ้าหน้าที่ คือ นางสาวสุภาพรรณ ไกรฤกษ์ที่มีศูนย์ประสานงานวิจัยเพื่อชุมชนเป็นผู้สนับสนุน หากไม่มีศูนย์ประสานงานฯ โครงการครั้งนี้ก็คงไม่เกิดขึ้น และกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรก็จะไม่ได้ร่วมเรียนรู้และพัฒนาเช่นกัน

3. โครงการชดเชยสนับสนุนงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นสำหรับนักศึกษาปริญญาโท (Community-based Master Research Grant: CBMAG) ซึ่งเป็นทุนที่สนับสนุนโดย สกว.

ฝ่ายวิจัยเพื่อถื่นโครงการแนวทางการเพิ่มศักยภาพและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำบลป่าสัก ได้รับงบประมาณสนับสนุนจาก ชุดทุน CBMAG ที่สนับสนุนให้กับนักศึกษาปริญญาโทได้ทำงานวิจัยเชิงคุณภาพ หากไม่มีการสนับสนุนงบประมาณ จำนวน 142,982 บาท โครงการก็ไม่สามารถที่จะสร้างองค์ความรู้และกระบวนการต่างๆให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรได้

4.6 การเรียนรู้ของผู้วิจัยและทีมวิจัยร่วม

โครงการ “แนวทางการเพิ่มศักยภาพและความร่วมมือของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในตำบลป่าสัก อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน ผู้วิจัยได้ใช้ระยะเวลาในการทำการศึกษารวมถึงการทำงานในพื้นที่ตำบล ป่าสักเป็นระยะเวลา 1 ปีเต็ม ซึ่งการทำงานวิจัยในพื้นที่ทำให้ผู้วิจัยได้เรียนรู้การวิจัยเพื่อท้องถิ่น การทำงานร่วมกับชุมชน การประสานงานกับคนในชุมชน การทำงานร่วมกับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร การเป็นผู้กระตุ้นประสานงานให้ทีมวิจัยเกิดการเรียนรู้ในกระบวนการวิจัย และการเรียนรู้ในด้านอื่น ๆ สามารถสรุปได้ดังนี้

การเรียนรู้ของผู้วิจัย

1) การพัฒนาด้านภาษา เนื่องจากนักวิจัยเป็นคนนอกพื้นที่และฟังภาษาท้องถิ่นไม่รู้เรื่องเลย ทำให้เวลาพูดคุยกับชาวบ้านต้องมีเพื่อนคอยช่วยแปลความหมาย ถึงตอนนี้การวิจัยมีส่วนช่วยให้ให้นักวิจัยได้มีการพัฒนาด้านภาษาไปได้มาก สามารถสื่อสารกับชาวบ้านได้โดยไม่ต้องใช้ล่าม ซึ่งจากการที่ได้ลงไปในพื้นที่บ่อยๆทำให้เกิดความคุ้นเคย แปลผิดแปลถูกแต่ชาวบ้านก็จะช่วยแก้ไขทำให้มีความมั่นใจมากขึ้น

2) การพัฒนาด้านการจัดกระบวนการดำเนินงานด้วยความที่เป็นมือใหม่ทั้งคู่ทำให้ในการจัดเวทีแรกๆต้องมีพี่เลี้ยงคอยช่วยตลอดเวลา คอยสอนการดำเนินงานที่เป็นขั้นตอน สอนวิธีการชวนคุย การจับประเด็น การวางแผนต่างๆ ซึ่งตอนนี้ก็พอที่จะสามารถดำเนินงานเองได้ถึงจะไม่เต็มร้อยแต่ก็มีการพัฒนามากขึ้น มีการคิด การวางแผนเป็นขั้นตอนมากขึ้น เปลี่ยนวิธีคิดจากคิดทำเพื่อตัวเองก็เป็นการคิดเพื่อคนอื่น และเห็นประโยชน์ของการวิจัยเพื่อชุมชนมากขึ้น

3) การพัฒนาด้านการใช้สื่อ ในกระบวนการวิจัยพยายามที่จะใช้สื่อหลากหลายประเภทเข้ามามีส่วนช่วยในการดำเนินงาน ซึ่งก็ทำให้ผู้วิจัยได้มีการเรียนรู้เพิ่มเติมไปด้วย เช่น สื่อวีซีดี สื่อทางภาพถ่าย การอัดเสียง การฝึกการจับประเด็นแบบแผนที่ทางความคิด (Mind map) โดยเฉพาะการฝึกจับประเด็นซึ่งปกติแล้วผู้วิจัยจะไม่ถนัดในการเขียน แต่โครงการทำให้ต้องมีการฝึกเขียน ทำให้ผู้วิจัยสามารถทำการจับประเด็นได้ดีขึ้น

4) การเข้าชุมชน ซึ่งเริ่มจากที่ไม่รู้จักใครเลยแต่อาศัยฐานเดิมที่พี่เลี้ยง และรุ่นพี่คอยแนะนำและเคยสัมผัสมาก่อน ทำให้เรียนรู้วิธีการเข้าชุมชนได้แบบไม่เกร็งและเป็นธรรมชาติมากขึ้น

5) ความมีน้ำใจและเป็นกันเองของทีมวิจัยร่วม เนื่องจากทีมวิจัยร่วมทั้งหมดเป็นผู้หญิง ทำให้เวลาพูดคุยหรือดำเนินกิจกรรมเป็นไปอย่างธรรมชาติ และความมีน้ำใจของทีมวิจัย ในการร่วมกันดำเนินการก็ทำให้ผู้วิจัยมีกำลังใจในการดำเนินงานมากขึ้น

การเรียนรู้ของทีมวิจัยร่วม

- 1) มีความกล้าแสดงออกทางความคิด และการพูดมากขึ้น
- 2) เรียนรู้จากการฟังมากขึ้น ยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่น รู้จักเปิดใจยอมรับฟังความคิดเห็น และเปิดโอกาสให้ผู้อื่นได้แสดงบทบาทมากขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งที่จำเป็นและสำคัญต่อระบบการจัดการของกลุ่ม
- 3) นำกระบวนการต่างๆไปใช้ในการดำเนินงาน เช่น เทคนิคการเขียน การนำเสนอข้อมูล
- 4) เรียนรู้กระบวนการมีส่วนร่วมในการทำงาน การร่วมคิด ร่วมแก้ปัญหาด้วยกัน การฟังพหุอักษย์กัน
- 5) เรียนรู้กระบวนการทำงานของงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น